

最新写社会实践报告(优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

写社会实践报告篇一

一、实践内容：通过应聘为酒店（深圳民间瓦缸煨汤坊）的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现的问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

二、实践总结：

实践目的：为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

实践经历：这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让

我得以应付我的工作。我的工作主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层提些浅薄的建议。后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。

实习结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。

实践成果：社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准。通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。

我总结了以下几些认识：所学知识要用到实际工作中，需实践的经验，要下大功夫。在当服务员的过程中，我总把自己当作是个管理者来看待公司的日常工作，从一个领导者的角度来考虑着一些问题，总想着用所学过的管理方法与经验运用到实际工作当中去，但我发现，储存在我脑中的知识少之甚少，即便是些管理方面的知识，都未能想起一些，更何谈得来运用。那时我才发现我所学到的并没有那样的丰富，掌握的并没有那样的牢靠，就象一个不会打仗的战士，却拿着枪矛站在了战场上。大学四年之后，我是否也会象现在一样，没有准备好就踏入社会？其实这就让我学会了一种紧迫感，让我学好学更多掌握更多的紧迫感，大学四年并不漫长，也并不空闲，需要我们学得其实很多，只是我们还没有真正的。

发现。

写社会实践报告篇二

当我意识到这些问题的时候，我就有了一个想法：我要找一家真正参与生产和贸易的公司，亲身体会设计在其中所扮演的角色。

几经周折，我找到了一家刚刚投入生产、正开始第一笔交易的纺织品公司。真正地工厂体验工业生产，这对于我来说是前所未有的事情。在我的印象中，工厂往往都是烟囱和冰冷的砖墙构成的建筑物；我并没有想到会有这么一天我也成为参与其中的一员。

或许在这里有必要简单地介绍一下什么才是纺织，以及这个公司的背景。所谓纺织，从棉花到内衣，是一个非常漫长的过程。这其中实际上有一条流水线：首先，棉花要得到采集，并且被粗加工成丝线；在这之后，丝线需要漂白，有的还需要染色；这样的各种颜色的丝线被送往精加工的工厂，按照市场需要进行进一步加工；最后，这些精细的纱线被绕成圆柱形状的产品，送往制造内衣、袜子等等需要丝线的厂家。而我所找到的这家公司，是一家做精加工的公司，即是处于第三级的公司。

之所以我选择了这样一家刚刚开始投入生产，并且处在产业链上述位置的公司，主要是有这么几个考虑：其一，在实际的贸易中，市场对于精制纱线的种类要求繁多，因此参与精加工的公司就必须使用大规模的机器进行自动控制和精密生产——因为仅仅凭借手工活无法做出如此多的种类，也达不到市场要求的精密程度；这样一来就便于我去体验什么才是真正的“工业生产”；其二，由于这家公司刚刚起步，因此在生产方面，改进的空间很大；并且在贸易方面，还不存在较为有效的宣传方式；因此，这样的公司便于我发挥自己所学知识，帮助公司做产品改进或者进行初步的商业宣传设计。

在这番简单地调查后，我对自己的暑期实践做了一个整体的规划。前面几天，我会作为普通的工人进入车间，体验一个精加工的纱线产品是如何诞生的；等到对整个生产流程熟悉之后，再考虑是否能够对产品进行改进，或者做一些简单的公司宣传。

第一阶段主要是为了收集相应的产品信息，包括生产工艺、品质要求、机器使用方法等等，为产品改进提供相应信息。在这个过程中，我逐渐了解到，对产品改进实际上是一个非常困难的事情。第一，对纱线本身质量的改进只能通过技术方面进行改良，而短短的暑假我无法掌握纱线精加工的核心技术和原理；第二，机器操作界面也存在一定的问题，比如屏幕不灵，不够简约，交互性太差；但是我没有掌握编程语言，从而无法修改机器的交互系统；第三，割断纱线的工具具有一定的危险性，这是目前我唯一可以进行改进的地方。

简而言之，通过几天的接触，我发现在产品方面，由于知识量的不足，因此很难对产品本身做出十分有效的改动。可惜的是，我提出的关于切割工具的改进方案也最终被公司否决。

由于知识储备量的不足，我只能将改进的重点转移到公司宣传上。将自己的重心转移之后，我就离开了车间，转而了解公司的对外贸易情况。与观察公司产品生产状况同样，我对公司的商业状态进行了一定程度上的了解。

由于公司刚刚起步，所以并不具备大公司所具有的宣传能力。公司的近乎所有的生意，都是由公司跑业务的专门人员与需求精细纱线的厂家进行协商而得到的。简而言之，公司目前最需要的一个宣传手段是通过面对面来进行产品的交流，而不是通过媒体渠道。其次，在协商完毕后，公司会先发出部分样品以让厂家检验是否符合他们的要求。因此，这就需要有一个强有力的方式去让厂家记住公司。而最好的办法就是尽快设计出公司的logo□

于是我第二次向公司提出了方案：尽快做出产品宣传册（便于当面交流）和公司logo，以便于公司进行对外宣传。这一次，这个提案得到了公司领导的支持，并且促使我加快了设计的日程。

得到同意之后，我便开始思考设计方案。由于大一下学期学习了如何使用ai来进行矢量图形的制作，因此设计logo与产品宣传册对我来说尚不算难事。在收集了厂家的产品资料，公司特点，并且重新翻了一遍几何构图学之后，我就完成了logo和产品宣传册的设计。（设计成品见附加图片）

最后交付成品的时候，真的有种不停地改改改最后终于完成的解放感（由于是社会实践嘛所以没要钱，现在看来是不是真的应该要点钱，毕竟改了好多遍）。体会了一把真正的设计师不停地改改改究竟是什么感觉（由于公司领导的审美还有其他限制条件所以要不停改动）。

总而言之，我认为这是一次比较成功的社会实践。尽管一开始对工具的修改提案并没有得到认可，但是我完成了一开始的目标：认清设计在工业生产、商业活动中的角色，并且了解到了自己的不足之处。

通过实际的生产接触，我发现了很多隐藏在生产中的问题——这不仅仅局限于上述的几个提案所包含的问题，我发现的问题同样还有：车间内噪音过大，机器自动化程度不够高，等等。设计不仅仅是为了给产品增加附加值，同样也为了解决这些实际的问题。设计师能够通过自己的头脑，自己的创造力去帮助产品变得更加优秀，帮助生产工人们创造一个更好的生产环境。也就是说，设计在工业生产中，是处于一个基于技术，而又超越了一般的去补充产品及其周边环境的不足之处的学科。

在商业方面，为了达到宣传、营销的目标，设计也有其独到的方式方法：什么样的符号能够给人更加鲜明的感受？什么

样的东西可以使人对自己的产品记忆深刻？设计可以直接促进贸易信息的传播，这是设计对于商业活动不可磨灭的作用。尽管我并不是专攻平面设计，但我觉得，二维的形式法则，若是能够在实际商业活动中得到应用和验证，那么将会给我带来一些产品形式上的启发。

举个简单例子，如果我想做一个面部识别就能开启的保险柜，如果不懂编程，即便我拥有相应的硬件，也无法做到这一点。

因此，综合上面得到的实践经验，我会对自己的学习做如下改动：

第一，仍然保持专业学习的热情；

第三，多关注汽车方面的工业状况（3+1专攻汽车设计）

社会实践实习报告范文锦集十篇

关于寒假社会实践实习报告范文锦集五篇

【精华】社会工作实习报告三篇

写社会实践报告篇三

一个多月的暑期过了大半了，历时一个月的专业实践也结束的很匆忙。一个月很短也很长，让我还没在公司工作烦呢就结束了，同时也让我学到了很多的东西，受益匪浅，感觉这个暑期都变充实了，在唐山*****有限责任公司的实践既开阔了视野，又增长了见识。下面是我从这次实践中领悟到的很多书本上所不能学到的会计知识和道理：

会计在公司里占据着越来越重要的地位，会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一

种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬到实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。只有把从书本上学到的理论应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

平常在学校学到的都只是课本上的知识，缺乏工作经验，还不能满足会计工作的需要。为了积累关于会计专业的工作经验，我在唐山三友集团氯碱有限责任公司获得了一次十分难得的实践机会。实践期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

这里的同事对我非常和气，他们耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑也是有问必答，尤其是会计的一些基本操作，都给予了细心的指导，我很感激他们对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实践不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他们的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

在这里我的收获很大，我学会了录入业务、记账、登帐、填制记账凭证、使用打印机等好多的知识，掌握了会计工作的

基本流程，也学到了不少为人处事之道，认识到不断学习的重要性，的了解了会计专业的特点，发现电算化在公司的使用日益普遍等等。以下就是我的实践收获和所得。

公司里凭证的填制已经基本上由电脑生成打印机完成，很现代化，而且我发现这里所使用的用友软件很方便快捷，网络已经能很好的为公司服务了。

一个月的实践我基本掌握了登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。会计本来就是烦琐的工作。在结账以前必须先对账，对账主要是为了发现和纠正记账过程中出现的差错。因为在会计核算过程中难免会出差错，而且差错可能出现在各个环节，如记账凭证填制中的错误、记账过程中的错误、实物保管过程中的疏忽等等。因此，在会计期末将账簿同会计凭证、其他账簿、实存物资相核对，可以保证账证相符、账账相符、账实相符，是会计信息真实可靠的保证，同时为报表的编制打下了良好的基础。

一、查找漏记、重记错差的方法。总帐与分帐不平时,如果差错数是72,就得先看凭证上有无72这一笔数字。如果发现这一笔,就应看有关帐户是否有漏记、重记的情况。

二、查找反方向差错的方法。这种反方向的差错数,一定是偶数,可用“2”除尽。所得的商数就是差错数。

电算化在公司的普及使用，让我对电算化又有了更新的认识，会计电算化是会计技术和计算机技术相结合的产物，会计电算化的不断发展，要求会计电算化人才培养要突出实务性特征，要使会计电算化人才能够迅速理解适应和进入计算机会计实务环境，能够熟练从事手工会计操作和运作财务软件，

具有从实务中学习和进步的能力。会计电算化人才是一种复合型人才，无论其侧重哪一方面，都应该拥有足够的会计和计算机两方面的知识，懂得计算机技术手段，能将会计工作转化为计算机应用；要熟知一些计算机环境下的会计运作方式和模式。在我国，随着经济的持续发展，对会计类专业人才的需求一直处于一种上升的趋势，即使是大学生人数激增，毕业生就业困难的今天，会计类专业的就业形势也明显的比其他专业的要好，在各地的招聘职位需求排行榜上，财经类专业一直处于领先，根据调查结果显示，社会对会计电算化专业毕业生需求意愿较强，九成单位有长期需求。

因为公司分工较细我是在销售部实践，所以涉及到的都是和资金流入有关的会计科目，应收账款很常见，使我对应收账款有了认识。应收账款是指企业因赊销产品、商品或提供劳务而应向购货单位或接受劳务单位收取的应收款项，是企业因销售商品、提供劳务等经营活动所形成的债权，是企业流动资产的一个重要项目。随着市场经济的发展，商业信用的推行，企业应收账款数额普遍明显增多，应收账款的管理已经成为企业经营活动中日益重要的问题。

应收账款的功能主要有以下方面：

- 1、扩大销售，提高了企业的竞争能力。
- 2、减少库存，思想汇报专题降低存货风险和管理费用的开支。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。还有就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。

在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。在实践期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！在这次会计实践中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实践，我将受益终生。感谢唐山*****有限责任公司给我提供这样一个实践的机会，更感谢同事们一个多月以来对我的悉心照顾和耐心指导。

写社会实践报告篇四

配合学校教学制度，完成学校要求的实习工作。力争早日融入社会实践工作。

室内设计、室内效果图□cad平面和立面施工布置图、风水学、资料学、工程结构学、价格学、平面设计等内容。

在设计过程中，遇到不少难题，对于一位包装专业和学过平面设计的学生来说，设计一个招牌或名片应该没有多大问题，但对于室内设计如：要各种各式的住宅、豪宅、平面布置图、施工立面图，还有很多风水学、人力学的地方把我难住了。

这时，我不得不去网上寻找室内设计的资料和有关设计软件。在网上收集的过程中，增加室内知识，积累了好多先人的经验。外面看来很简单，但自己做起来真坎坷，改了再改、修了再修，一次次的让老板、职业高手、网友评教，指点。反反复复，不断的增加自己的设计能力和视觉鉴赏能力。

为期三个月的实习生活在不知不觉中落下了帷幕。在望海潮

实业有限公司实习这段时间里，我学到了很多在大学课堂里根本学不到的东西，也体验到了很多人生中从未有过的经历。

我的实习是从大三刚开学，被一位老师推荐到一家室内设计公司实习了！真庆幸自己平时能利用课余时间学到那些设计方面的知识，和大二暑假到那家设计公司实习啊！要不是这些，我想现在就由学校安排到厂工里当普工。但自己的收获是将所学的adobe软件用于实践，并且通过实践检验了自己关于设计方面的假设和猜想，取得了一些令自己满意的成绩。

在推荐我进入室内设计公司之前老板已经让我先了解有和室内装饰、结构等方面的知识。让我在实习前做好各种准备咯！所以工作还忙顺利的，实习期间也学到不少东西，现在才知道平时的努力没有白费。

接下来我开始在公司老板的指导后，慢慢的溶入室内装饰的各个领域，在设计过程中，遇到不少难题，对于一位包装专业和学过平面设计的学生来说，设计一个招牌或名片应该没有多大问题，但对于室内设计如：要各种各式的住宅、豪宅、平面布置图、施工立面图，还有很多地方把我难住了。这时，我不得不去网上寻找室内设计的资料和有关设计软件。外面看来很简单，但自己做起来真坎坷，改了再改、修了再修，一次次的让老板、职业高手、网友评教，指点。反反复复，不断的增加自己的设计能力和视觉鉴赏能力。

第一阶段开始，我只懂得个软件。评自己的爱好，还有公司的引导，我从简单的手绘图开始，慢慢的懂得室内视觉上的知识，慢慢的还能画出手绘图出来。接下来就是仿别人的作品，自己用软件，把别人的作品一模一样的仿出来，就这样，我在过程当中积累了不少知识和经验。

第二阶段，我再也不用一模一样的跟着别人画了，学会了用别人的优秀用品和家宅设计的精点，集中到自己的作品中，就这样，我开始能独立的出室内效果图了，评自己的兴趣和

激情，很快就能应手得心的画出个效果图来。

第三阶段，就开始运用cad绘出各种住宅平面图和施工立面布置图，画施工图，不但要会绘画还要求要懂得人力学和各个家具的长度、高度、等比例大小！现在正着重在这一方块的工作中。

其实除了上面的收获外，我平时还不断的学3dmax还有其它室内设计的软件。在业余上还帮公司和其它朋友做些平面设计方面的东西，如画册logo工作服vi简介封面、包装袋等。

现在自己对以后从事的行业和志向还是比较清晰的啦，自己在设计这方面还有很多的兴趣和潜力的，现在已经习惯了实习的公司，公司方也让我继续留在公司工作。而我个人觉得如果单位还有自己的发展空间和有个和谐的工作环境那就不要到处跑啦，待遇方面不要太坎坷就可以啦！！满足常乐就是这个意思咯！！呵呵。努力啦！！

在实习间看到不少同学，一个岗位一个岗位的换。相对比起来，本人的心态还算可以的啦，给自己定位好的东西，就不要乱改啦。现在工资高低并不能判断一个人能力的高低，最重要的是能学到属于自己的手艺。去到哪都不怕饿死！！脚踏实地，从实际出发去工作，去看问题。自己会觉得有安全感咯！！

写社会实践报告篇五

2. 实践地点□xxx

3. 实践内容：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工3000余人，下设10个经营单位，所辖机构50个，

服务网络遍布城乡□20xxx年公司实现保费收入4.8亿元，占xxx地区寿险市场70%以上。总承保金额920亿元，共为1072万人次提供保险保障，累计给付6.5亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 and 省市级荣誉80多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司□20xxx企业年报）。

实践目的和要求□2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动□xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指

导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备认真负责的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，

形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。

写社会实践报告篇六

我是从xx年xx月xx日至xx年xx月xx日在xx医院开始了我的实习□xx医院始建于xx年，占地xx平方米，是伴随着我国改革开放快速发展起来的集医疗□xx医院教学、科研、预防为一体的大型现代化综合性医院。

作为一名临床医学的实习生，我们的专业知识决定了我们今后的实践操作的可靠性。所以，在入院实习之前□xx年xx月xx日医务科对我们进行专业知识的考试，以确定我们是否在完全充分的掌握了基础知识的前提下接受以后的临床实践。入院考试不仅让医院了解我们的知识水平，也让我们自己发现了自己的不足。

1、呼吸科。

呼吸内科作为我实习的第一站，让我为以后的各科室实习奠定了基础。在这里我不仅见识到了相关的疾病而且更学会了病历的书写、相关检查的单据书写、每日查房所要注意的事项、基本的医院规章制度等医学基本常识。

2、心血管内科。

心血管内科是我们医院的重点科室也是全省的特色科室，所以病患的问诊量较大，工作量也大大增加，同时也让我有机会见到更多不同的临床疾病。在心内科，我学的最多的就是如何做心电图和怎样看心电图，辨别正常心电图、异常心电图并结合症状对患者进行诊断。

3、骨外科。

骨外科是我接触的第一个外科科室，所以是比较注意实际操作的。在学校时，我们通常理论多于实践，然而真正到了骨外科，我才知道，其实严谨的实践操作更具有难度。它不仅要求你的理论知识扎实，更要具备快速的反应能力和很强的动手能力，而且要求十分苛刻。

4、消化内科。

消化系统的疾病较为常见的是急性胃肠炎、消化性溃疡、消化道出血等。而较为紧急严重的当属急性胰腺炎，症状严重，病情危险。一般的治疗基本上都是抑酸、护胃、解痉镇痛。有时候根据病情不同需要止血、消炎等处理。

5、急诊科。

急诊科是最忙的科室，这里大多是危急重患者，需要我们在最短的时间里掌握最重要面的信息，快速做出判断，并简单进行相应的应急治疗和检查从而大致确诊，进行分诊。这样一来，就需要我们全面的掌握各科室的病种、相关诊断、鉴别诊断、相关的检查和治疗，对医生的素质要求比较高。

在医院为期xx个月的实习已经结束，然而每每回想，不论其中的苦与甜都是我今后人生中的宝贵回忆，也对我今后的职业生涯产生非常大的影像。带给我作为医务工作者最初的对职业的印象。而且在实习中那些不计辛苦耐心指导和悉心教导过我的老师们是我最感谢的人，是他们手把手的教会我如

何有效的救治病患。医务人员们一丝不苟的严谨精神也令我十分敬佩，而他们对待病人的亲切关爱更是令人动容，这些无时不刻地提醒着我以后应有的作为。

虽然在实习中我尽自己的努力做好本职工作，但还是有些令我自己不满意的地方：

- 1、不能很好很全面的掌握各种疾病的发病原理及其治疗和药物的运用。
- 2、不能非常熟练的进行一些操作，比如一些穿刺术、引流术。
- 3、不够自信，所以遇到一些情况不能迅速理出思路。
- 4、没有很好的熟悉医院的各个流程。

写社会实践报告篇七

大学之初，我就决定一定要在寒假做点社会工作，好好亲近一下社会，积累点社会经验，为以后进入社会做点准备。况且这又是我大学里的第一个寒假，离家已半年的我很想回去过年时给父母及弟弟妹妹带点儿湖北特产。如果能用自己打工挣得的钱那更是再好不过了。这样想着，我就在校自强社的帮助下，在寒假1月22号至1月27号到武汉徐东那边的武汉新视点市场研究公司作了话务员。因为是在市场研究公司，所以所谓话务员，并不是我以前所认为的简单的帮助公司接电话的人员，而是通过网上随机拨号对拨通后收听电话的人进行问卷调查与访问的人员。当然，随着问卷与访问内容的不同，对可以接受调查访问的人群的条件限制也不同。如果对受访人群的条件限制越大，那么访问就越难以开始，也就是说你所拨通的电话的那头的那个人很可能不是你要访问的那类人，如他的年龄不属于30岁至40岁之间或他不是女性等，这时访问自动终止。虽然这次也是我人生中的第一次社会实践只有短短的5天，但我却从这5天的话务员经历中更深刻地

理解了很多，更直接地得到了许多，也更深入地思考了很多。

要遵守职业道德。

职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在“思想道德修养与法律基础”课上所学到的知识，通过这次社会实习，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向透露所调研的产品的相关信息，不能向问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

计件工资更有利于资本家加强对工人的剥削。

计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在“政治经济学”课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因此，我在第一天上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢？今天继续努力，争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格，搁下这些话后转身离去，弄得我一头雾水。

不同年龄段的人对访问的态度不同。

5天的工作中我共拨出了1872个电话，其中拨通的电话共有1153个，这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士，“女士您好！我是武汉新视点市场研究公司的访问员，我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问，想听听您的宝贵意见与建议，能耽误您一会时间吗？非常感谢！”这是我们访问的开场白，若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现：

1. 年龄在30岁以下的人都比较随意，在时间方面比较豁达。听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句“那你问吧”！
2. 年龄在30岁至50岁之间的人大多很暴躁，给人的感觉是不会浪费哪怕是一秒的时间。他们中礼貌一点的一般是听完我的开场白后搁出一句“我没时间”，然后“嘭”的一声挂掉电话。
3. 年龄在50岁以上的人则如孔子所云“而耳顺”。他们通常会以聊天的口气回答你的问题，“孩子们都在外工作，只有我们老两口在家。”

不同年龄段的人心态不同。

1. 30岁以下的中国青年，大多是80后或90后，他们的时间观念不是很强，可以接受别人的占用。同时，他们的内心还是比较单纯，一般不会想着这通电话是不是陷阱。当然，他们也可能敢闯敢拼，就算是骗人的，那我倒要看看是怎么个骗人法。
2. 30岁到50岁之间人则不同，他们几乎都有家有事业要操心，上有老下有小有照顾，所以在时间方面很苛刻。同时，他们见多了这大千世界的种种骗局与陷阱，大多对社会上的一些事持怀疑态度，因此更不会为一个陌生人的所谓的访问留出时间。

3. 50岁以上的人呢，他们已是或将是老人，现在的他们对人对事都表现出老者的谙熟与安详，所以会胸有成竹地与陌生人交谈。同时，很多老人住在空巢家庭，老了却享受的是寂寞，因此也希望与人交谈。听了那么多电话后，老人那表面上是在闲聊实则透着凄凉的声音让我印象颇深。天下的儿女们，常回家看看，多关心关心我们那年迈的父母吧！

做任何事都得有耐心和信心

还记得我作话务员的第一天，开始一连拨出去了200个电话，可要么没人接，要么不是家庭电话，要么不是20岁至50岁之间的女性，要么人家听到一半就挂掉。总之就是一份问卷也没完成。当时我口干舌燥，心里也很不是滋味。想想花了大半天时间竟一无所成，就不想再继续访问下去了。后来，我旁边的同事告诉我，他昨天来总共打了一天的电话都是一份问卷也没完成。哎，你也太背了！我在心里哀叹我们俩同命相连。”可我今天还是坚持来了。

然做成了两份。你今天还有这么长时间，再坚持坚持，说不定待会儿就能做成了呢！”同事见我很沮丧，又安慰我道。我想想也是，就又拨起号码来。皇天不负有心人，终于让我在拨通第247个电话后完成了一份问卷。看来，做任何事都得有耐心和信心，即使失败了100次也不要放弃第101次，因为站起来只需比跌倒多一次，也许下一次我们就会成功。

一份耕耘不一定会换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。

在我作话务员的这5天中，虽然我总共拨出去1872个号码，但只完成了23份问卷。期间费的口舌很多，成果却并不丰硕。可是如果我在第一天一看打了很久还是等于零的时候就干不了的话，我岂不是连23份都完成不了。所以说，虽然一份耕耘不一定能换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。正如姚明说的，努力不一定有结果，但不努力一定不会有结果。

写社会实践报告篇八

专业：会计学

年级：大一班级：会计（3）班

姓名：熊良剑学号□3xx01080xxxx

实践单位：江苏智思机械集团有限公司

实践时间□20xx年7月13日至20xx年8月22日

共39天。

通过这次社会实践，以提高自身的综合能力。同时也希望能借这次机会更好地接触所身处的社会，更好地了解社会上的热点问题。

首先，锻炼了自己，提高了自身的能力；其次，通过实践，更好地了解了工作时应注意的问题，为以后的从业提供了经验；再次，可以熟悉公司的一些业务流程，在实践的同时，积累了知识。

我社会实践所在的单位称为江苏智思机械集团公司，该公司下属有几大子公司，涉及有机械制造、房地产、电子科技等多方面行业领域。现在该公司实力雄厚，业绩良好，有很好的发展前景。

在工作中严格要求自己，同时在实践中应积极进取、善始善终，不断提高自身素质。

20xx年7月14日，我进入了江苏智思机械集团有限公司，开始了我的实习之旅。经过上级领导的安排，我首先在装配车间开始我的实习，目的在于了解生产线上的生产情况及流程，

同时在生产流水线上亲自体验一下生产工作。

在经过生产线流水线上的一番实践后，我转入到装配车间办公室进行进一步的实习。目的在于了解车间的生产流程、原材料收发及统计工作等多项企业知识。我在办公室中实践的同时，也会协助生产工人完成一些工作，在材料收发方面，我学会了填写材料收、发等多种单据。

经过以上实践，我觉得车间的生产流程及材料的处理对我学习会计专业知识具有很大的帮助。其中部分工作也会涉及到会计需了解的东西，我觉得对我们学习会计专业的人来说，熟悉企业车间的生产流程及其它企业知识非常有必要。首先，它可以增加我们对企业的了解；其次，可以完善我们对于会计工作者的认识，对以后我们的从业提供了宝贵的知识与经验。

经过了多天的实习，我收获颇丰。在学习的过程中加深了对企业及社会的认识，这些东西对我来说是非常重要的。

不过，在实践的过程中，我同时也发现了一些比较重要的问题。其中就有工人的工资问题以及资源浪费的问题。

我们大家或许都知道，工人的'工资问题是我们国家普遍存在的问题。我所谈及的工人工资问题就是工人的加班费得不到落实。在我所实习的车间中，大部分工人都是会加班的，经过一番辛辛苦苦的加班，却得不到应有的酬劳。这对我们职工的权益造成了损害。应该需要有及时的举措来解决这一问题。首先，我觉得企业应当自觉遵守国家颁布的法律，维护好职工的权益；其次，职工也应积极维护自身的权益，熟悉国家的相关法律；再次，国家也应对法律进行进一步的完善，同时加强这方面的落实工作。

还有一个问题也就是关于资源的浪费，这个问题对于我们国家来说也是一块“心头病”。随着资源的不断开发，其利用

空间也不断地缩小了。在加上资源的浪费，这无疑会对我们的生活产生重大的影响。

在我实习的部门中，原材料的收、发及产品生产过程中会产生很多的不良品及报废品。每天都有大量的废品被送往挤压车间，经过重复加工，这种原材料只能挪作他用，而不能再用于生产产品了。一天天的积累，所造成的浪费是巨大的。为应对该项问题，我提出关于我的几点建议。

首先，自身应树立节约资源的意识；其次，企业也应该采取必要的措施，以此减少在资源方面的浪费。如采用新技术，提高资源的利用率；再次，国家也应对该项问题引起足够的重视，也应采取必要的措施。如关闭严重浪费资源的企业，在全国推广节能技术及开展节约资源知识的宣传等等。

写社会实践报告篇九

对于大学的第一个暑假实习，我想了很久，也做了很多的打算，但因各种原因而作罢。针对自己所学的专业，实习的首选当然是和自己专业密切相关的行业，但事非人愿，当今的社会是一个竞争异常激烈的争斗场，想找一份和自己专业相关的职业是非常难的，更何况是暑假实习了，但为了不让暑假的两个月白白浪费，出去实习是必然的选择，只是实习的地方非吾所愿罢了，这也正应了那句“先就业，在择业。”只是用在这里并不十分精确，应改成“先实习，再择习。”

经过一番痛苦的寻找，终于找到了一份化肥的推销工作，虽然和自己的专业扯不上任何关系，但至少获得了一份实习工作。面试的时候，心里还是很紧张的，毕竟是第一次应聘，心里底气不足，不知道将会被问什么样的问题。我的第一个问题是让我说一下自己的优点，当时我还是满不好意思的，把自己的优点说的太多，颇有“王婆卖瓜，自卖自夸”的味道，说的太少证明对自己不自信，我平静了一下心情，很自信的回答到：

第一、我的表达能力不错，适合销售；

第二、我的责任心比较强，会认真的做好工作；

第三、我比较有亲和力，有利于和人交流”，经过一番回答之后，我的自信心也增强了不少，随后的回答越来越流畅，在回答完所有的提问后，对于今年天自己的表现还是很满意的。

第二天，我接到公司的电话，告诉我被录用了，听到这个消息很是激动，我终于有了一份实习的工作，随后我便去公司进行了简单的岗前培训，既然要推销化肥，就首先要知道化肥的功效和自家化肥的优势所在，经过一番学习，初步掌握了一些关于化肥的信息。接下来就要去实战了，化肥销售的主要对象是农产品经销商，他们是在城乡的结合带，因为那里才是市场，对于农村，我是不怎么熟悉的，因为我从小就在城市里长大，对于去农村，我是充满了新鲜感的，但很快这种新鲜感便被现实的残酷敲打的支离破碎。来到经销商的所在地，我们便开始工作，六人共分为三组，一组两人，我和同伴首先选择了一家店面比较大的经销商作为突破口，因为这里卖的化肥品种比较多，方便进行推销。走进店里，老板立刻笑脸相迎，马上过来询问我们需要点什么，当得知我们不是来买化肥，而是推销后，老板的脸色阴了下来，说道：“我这里牌子很多了，不需要其他牌子的化肥了，况且我也没听过你们的牌子，你们走吧！”说完就把我们往外赶，此时我们脸上火辣辣的，心里如打翻了五味瓶，尽管我们说了一通自己家化肥的好处，但那位老板的态度没有丝毫的好转，反而越加的不耐烦，见此，我们只好另寻他家推销，可是结果出奇的一致，一样的态度，一样的结果，一次次的碰壁，一次次的笑脸相对，忙碌了一天，费了很多的口舌，但化肥一包都没推销出去，这让我的内心充满了苦涩，深深的感受到社会的残酷，知名品牌的化肥，人家抢者要，反之则无人问津，这就像人一样，有能力的人供不应求，没有能力的人只能疲于奔命的混口饭吃。实习的日子在这样的过程中

日复一日，每一日下来都饱受创伤，都对生活有了新的体会，实习了一个月，没有推销多少化肥，自然也就没有赚多少钱，获得更多的是种生活的感悟。

这个实习是痛并快乐着的，现在回想起我找实习工作过程中的点点滴滴，心中充满无限的感慨。在实习过程中我的意志力有了很大的提高，与人交往的能力也与日俱增，处理事情的方法也有所完善，对生活的觉悟也进一步的提高，同时也深深的感受到生活的艰辛与不易，有收获，但从中也看到了很多自己的不足，社会经验还是明显的不足，做事情还是比较稚嫩的，这些还需要在日后的生活中进行磨练，通过实习中我发现自己持之以恒的能力还是明显不足的，针对这一些自己的欠缺，在以后的学习的生活中我要逐渐的克服与改进，对于自己的优点要进一步的发扬与完善，在实习中，我深深的意识到知识的重要性，人要有作为，充足的知识储备是必须的，所以在以后的学习中更要强化自己的知识储备，在学好自己的专业课的基础上，博览群书，增强自己的综合素质，千里之行始于足下，对于我来说，最重要的就是要脚踏实地的去做，总的来说，这个实习过程虽然辛苦，但也很值！

有关寒假社会实践实习报告范文合集九篇

有关社会实践实习报告六篇

有关社会实践实习报告四篇

有关社会实践实习报告八篇

有关社会工作实习报告四篇

社会实践实习报告合集六篇

社会工作实习报告合集六篇