

# 2023年国开大学的社会实践报告 毕业生 社会实践报告字大学生(精选8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 国开大学的社会实践报告篇一

在实习的过程中困难还是挺多的：

上了工地，迫切的希望自己是个难男生就好了，可以和师傅一起干活，帮着放线。而我这个女生在工地上就算我十分想干活，师傅也不会放手让我干。这也使得我自己动手的机会就少了很多。

夏天的武汉温度高不说，太阳可以晒得那么凶，上工地的时间多少也受了限制。一般在早上十天前下午四点后。真的难以想象工人们是怎样冒着酷暑工作的。

我刚接触工地须慢慢学起，一步一步来。每天跟着他到处转，对于一些近距离了解的东西也不是很多了。但是碰到不知道的部位，一些专业名词我都会请教师父。

来到工地，和周围的人都不熟，建立良好人际关系是需要时间的，在那期间我有很多事情应为人没有认清楚，给工作的开展带来了诸多不便。

书本上的专业术语和工人土话对我的认知也产生了一定的阻碍。

关于预算，师傅的算法适用于施工现场，大致计算混凝土的

用量就基本上复合要求了，这里的预算主要用来监控施工的使用量，在一定范围内都有效，而书本上是精确计量，一般用在招投标报价中，是较为准确的计算法则。两者的出入让我有点混乱。

对于实习我的收获也不少：

文档为doc格式

## 国开大学的社会实践报告篇二

作为一名当代大学生，绝不应当是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践本事的培养。当今社会需要的是实践本事强的，能迅速完美的解决问题的人才。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服务员。从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应当着重培养的本事、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。闲话不多说，下头让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

### 第一章专业篇——人应当有一技之长

马云曾高中生社会实践报告对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应当学好自我的专业或者某一自我擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，此刻一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看重的是求职者在专业领域的影响力和实际操作本事。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时

代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学生求职的重要性。对于我而言，一个计算机专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在此刻努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其社会，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与计算机无关，但我也进取的工作。

总之，此刻的我务必在大学期间将自我的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下计算机专业必要的证书，努力成为计算机领域的佼佼者！

## 第二章 人际篇——为人谦逊，善于交流，勇于表达

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，

理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自我梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林米粉的名声还没有打响，他们生意堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一向摸索着更好的经营方式，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，可是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业最终有所成就，而今，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

桂林人的成功无疑证明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自我的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生梦想。创业者的欲望与普通人的欲望不一样之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们此刻的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，可是是欲望的别名，你能够想象欲望对一个人的推动作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都明白，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者仅有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者必须要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应当是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应当像训练猎犬一样训练自我的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好社会实践报告保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其

凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的本事就能够明白。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情景下，创业者不但要能够守正，更要有本事出奇。

言已尽，而意未穷，此次寒假实践经历让我对自我的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自我的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以进取乐观的态度去应对生活，不管生活又有什么曲折，坚持进取的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毫无疑问，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自身素质，成就一番事业！

## 国开大学的社会实践报告篇三

时间过得真快，转眼之间实习生活就这样结束了。在此对实习的情况做个报告如下：

### 一、实习目的

以xx发展中的各个类型企业会计核算及财务管理的相关内容作为对象，进行实地学习与实践。运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。

### 二、实习时间

2022年x月x日-2022年x月x日

### 三、实习内容

初步接触会计工作和工商注册工作。熟悉会计工作作流程。学习报税，缴税，银行外汇开户，外汇许可证申请，申购发

票及税控机，原始凭证分类及简单凭证的填制等内容。简单了解会计电算化。

2022年x月x日，我正式以一个新人的面孔朝气蓬勃的站在安达文财务管理咨询有限公司总经理的面前，开始了我为期一个月的实习。在前一天的电话面试中我表现得很好，表达流利自如，一一陈述了我的学校，班机，专业名称，实习目的以及在校期间取得过的一些成绩，所以当我与总经理面对面进行二次面试时，我一点也没有紧张，相反，我相信我的谦虚与诚恳的态度一定能给总经理留下不错的印象。果然总经理顺利的同意了我的实习要求，并对我说：“在我们公司，你一定能够学到不少东西，好好干！”简短的一句话，给了原本对实际的工作还有些茫然的我很大鼓励。

第一天的实习，我有些拘谨。毕竟第一次坐在开着冷气的陌生办公室里，看到别人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作。这样的处境让我有些尴尬，当即有些气馁的认为，难道我就这样呆坐到实习结束难道大家都信奉那句教会小的饿死老的那句话，我马上开始平静自己的心情，告诉自己，不要急慢慢来。我是个坐办公室3年的人了，我想应该会对我的实习有帮助。

过一会总经理拿来两本有关公司注册的书让我学习一下，并对我说公司出于经济原因，一大部分收入来源于工商注册，所以每个员工除了会计工作外还要会公司注册。现在是月初，而会计工作大部分集中于月底，所以我现在的任务是先了解注册工作，11个步骤，全部记熟练。接下来的几天我一直在努力去学习工商注册的知识，一有空就整理那厚厚的两本书，回宿舍还查阅以前学过的经济法，上下班的车上也不停的背。其余的时间便是帮同事复印，收传真，跑银行缴税，交费。这些工作听起来简单，可对我来说都是新鲜的，把每一次工

作都当成是锻炼我的机会，认真地去完成每件事。每天很早到单位，沏茶倒水，拖地，擦桌子，我都做得井井有条，因为我想得到大家的认可。

注册的工作其实不难，只是较繁琐较细。没过几天我已经能够流利的回答令总经理在午休间歇对我的快速问答。当然也有回答得模棱两可地方。总经理对我说工作中的问题一定不能马虎大意，绝对不能讲“应该”“可能”，而是知道就是知道，不知道就是不知道，否则模棱两可的答案可能给客户带来巨大的损失。听了这番话，我很惭愧，想起平时自己在学习时的态度总是马马虎虎，对什么都一知半解，以为只要自己干过就对这门科目基本掌握了，其实差得太多了。我学的知识在工作中只能打x分而已。

几天下来，我对公司的各方面业务渐渐熟悉了，和同事间也有了了解和沟通。我的认真和好学终于得到了大家的认可。总经理开始交给我新的工作，去外勤作报税申请等。虽然每天在路上的时间比在室内的时间长了很多，每天顶着烈日和桑那天穿梭于各各国地税所，可是我依然工作得很开心，毕竟我得到了么多经验：出现问题时如何与税务局的工作人员沟通，如何独立完成第一次接触的工作。当然了，这些经验除了我自己亲身经历的外，更多的是公司了前辈给予我的指导，有了他们的帮助我才能更顺利更有信心的完成各种工作。其中给我印象最深的那次为了7分钱，一上午跑了三趟xx区国税所。尽管以前在税法课上详细的学过增值税，也知道x%和x%□x%的税率差别，可是当我到了国税所领到申请表时，依然晕了。

拿着表，看着发票，我一下子连购货方与销售方都分不出来了，销售单位应填写不含税单价也忘了，甚至是税率也搞不清了。问来问去，税务局的工作人员态度很差把我推来推去的，最后也没问出答案。也许我的问题提得太小儿科了。没办法，我找了一个角落坐下来，拿着一堆表心平气和起来，

反复仔细地看了看这些表，回忆了一下脑海里星星点点的知识点，再与这些表格上要填写的内容联系立起来，终于，又算又写又改把它们填好了。把填好的表格交上去，当看到工作人员阴转晴的表情和盖在上面的红章时，我的一颗心落地了。

转眼，几天的实习就这样结束了。回顾实习的一些事情，让我们受益匪浅！

## 国开大学的社会实践报告篇四

公司主要出口业务量增长比较稳定。公司拥有一批忠诚的老客户，由于市场

环境的改善和自身素质的提高，又赢得一些新客户的青睐，扩展了东南亚市场。从目前市场对公司产品的需求来看，这种增长会维持较长的一段时期。。

公司产品逐步向多样化，高档化发展，产品类型不断增加，新产品的开发为

本公司增加了新的市场竞争能力和出口贸易份额，为公司以后的发展奠定了基础。

### (二) 行业发展建议

第一，要加快企业结构调整、转型升级和发展方式的转变。国家一系列拉动

内需的政策给铁皮加工行业带来了进一步发展的良好机遇，企业应该抓住机遇，从自身着手，练好内功，为迎接新一轮的发展做好准备。

二是企业要千方百计满足消费需求。要突破阻碍，要进一步



## 提高企业自主创

新能力，大力推进技术改造和技术创新。要建立起依靠技术创新和管理创新的发展模式，提高关键技术和关键设备的研发、制造能力，合理调整企业组织结构，进一步提高盈利能力，全面提升在行业中的影响力，为做大做强奠定基础；要多把握一些热点，将企业的营销活动与之挂钩，从而吸引更多消费者的关注度。比如说低碳、环保、新能源等将成为未来的经济增长点，可推出相关的产品，顺应市场的发展和消费者的需求。

三是要积极促进品牌国际化、完善企业结构、推进节能减排工作。

四是要采取多种方式建立人才激励机制，吸收和引进技术、管理人才，重视人才培养，提高员工素质和技术水平。

综合起来看，要进一步优化市场结构，稳定产品出口传统市场，积极开拓国际新兴市场；既要满足城市消费者更新换代和产品升级、追求时尚的需求，又要开发适应农村消费需求的产品。更为重要的是，要坚持自主创新，进一步增强市场竞争力。要加大新技术研发的投入力度，加强技术改造，大力开发具有自主知识产权的核心技术。

## 五、社会实践总结

这次实验虽然只有短短的四个星期，但是社会实践内容特别丰富，而且通过这个社会实践我得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。这次社会实践不仅巩固所学到的国际贸易实务专业知识，还能把我们所学的理论知识转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

1. 要有坚持不懈的精神，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去社会实践，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。尽管我们是去社会实践国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在社会实践时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信赖。

## 2. 要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

要团结协作,善于沟通.像外贸业务员,我们根本见不到客户,更要细心谨慎.在此次社会实践中,也使我们确实感受到了团队精神的作用.每个人,生活在这个社会中,都必须随时处于一个团队中,不可能孤立存在,我们能够顺利完成此次社会实践,与我们这一个团队的努力与协作是分不开的.如果缺少了团队精神,我们将是一团散沙,没有凝聚力,也就完成不了订单,业务量也就无从谈起.我们不仅从个人能力,业务知识上有所提高,也了解到了团队精神、协作精神的重要性.只有把部门成员团结起来,发挥集体的力量,那样才能事半功倍!善于沟通是指部门之间.任何一个公司都是由众多部门组成的.

要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们肯定会碰到很

多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。要从失败中吸取教训：成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能一一有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能一一人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能一一世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。

#### 4. 自身定位，加强外语学习。

在这次社会实践过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的社会实践中完全表露出来。社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，社会实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。社会实践中同事和经理的对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢！以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。在我的社会实践期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会。我相

信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

我同时也学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师傅的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

## 国开大学的社会实践报告篇五

为了使学生了解本专业在社会实务工作中的具体情况，通过课外学科实践。鼓励学生将所学的理论知识与会计、审计和财务管理实务工作结合起来，培养分析和解决实际工作问题的能力。同时，学生通过课外科学实践活动了解社会和国情，直接向专业从业人员、管理人员等学习各种相关的实践知识，增强劳动观念，培养学生事业心和责任感，为毕业后走向社会打下良好的基础。

工作中，学生在实践活动中具有学生和单位工作人员的双重角色。日常工作中一方面要以单位工作人员的身份参与社会工作。态度端正、积极肯干，以单位正式员工的规范来要求自己；另一方面，以学生的身份在实践活动中进行学习，单位指导老师的指导下，虚心求教、刻苦钻研，理论联系实际。

初步接触会计工作和工商注册工作。熟悉会计工作作流程。

这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，如此繁琐的

顺序让我不敢有丁点马虎。这是关乎一个企业的帐务，一个企业以后制定发展计划的依据。所有的帐记好了接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在雪明姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

## 国开大学的社会实践报告篇六

会计是一门应用性很强的技术专业，不能照本宣科，依葫芦画瓢，真正的“实战”经验——实习，将是我们踏入会计领域工作前所必不可少的锻炼。作为一名优秀的会计人员，首先要遵守会计职业道德，同时要具有团队合作精神。

实习不仅可以巩固专业知识，而且可以学到其它方面的知识。同时，实习也可以使我们真正带入社会，了解社会。

### 二、实习单位简介

\_\_广场成立于20\_\_年\_\_月\_\_日，它们于\_\_大厦三楼，营业面积达到\_\_余平方米。成为\_\_地区规模，经营品种最齐全的大型家电专业卖场。\_\_家电自创立以来，始终坚持诚信经营，服务至上的理念，发挥本土企业的优势，不断开拓经营。创新思路，坚持优质服务，成为\_\_老百姓购买家电的首选场所。20\_\_年实现销售额\_亿元，20\_\_年实现销售额\_亿元，同比增长\_%。到现在为止，它有五家连锁分店，分别是\_\_大厦家电广场，\_\_大厦家电广场，\_\_大厦家电广场，\_\_大厦家电广场和\_\_大厦家电广场。为此，我能在这样一家单位里实习而感到非常自豪，同时也很担忧，为我从来未接触过会计这一行业，生怕出现什么差错，给别人带来麻烦。

### 三、实习内容

我被安排在家电部实习，家电广场共分三个个部门：家电部，电讯部，厨房部。而家电部是三个部门中的部门，它的销售额占整个销售额的\_\_%左右。可想而知，工作量是相当大的。面对新的工作环境，我感到很陌生，也很有压力，实习的第一天，我有点手足无措，感觉无从下手。

幸亏家电部经理是位善解人意的大姐，她开导我说：“不要着急，慢慢来。凡事开头难，你们以后要做财务行业的人，首先要学会心静，凡事都要冷静，踏踏实实，一步一个脚印的做，不能急于求成，俗话说‘欲速则不达’，就是这个道理。”经过\_经理的一番开导，我的心平静了很多。

同时，我也了解到家电部又分为四个柜组：空调柜，冰洗柜，小家电柜和电脑柜。这时，财务科长也跑了过来，他说：“今天，你先看看帐页吧，熟悉一下供应商的名称，先从登帐学起吧，四个柜组的进货，退货先电脑录入，然后全部交到你这边，你再登帐汇总，因为我们这里还是手工帐，所以工作量比较大。”之后，他就给我帐本，我看着去年厚厚的帐本，开始一页一页的翻看起来，同时自己在本子上记录供应商的名称，差不多一个小时下来，我统计好了所有的往来单位，其中空调柜有\_\_家，冰洗衣柜有\_\_家，小电柜有\_\_家，电脑柜有\_\_家。

下午，电脑柜交来了几张电脑录入单，这些单子都附有原始凭证，我首先拿来校对一遍，从部门、柜组、供应商的名称、型号、数量、金额方面进行核对，正确后，再找到与之相对应的帐页来登帐，为不熟悉帐本，所以感觉很费力。看看只有八、九张单子，但却花费了我将近两个小时的时间。

所以第二天一上班，我就一页一页的看帐本，看了一遍又一遍，尽量记住每个供应商名称的大致位置，第二次登帐就快多了，但我也还是小心翼翼的做，生怕哪个数字写错了，虽说

记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复如此大的工作，如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错，并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦了就算了，每一个步骤，会计制度都是有严格的要求的。

例如写错数字就要用红笔划横线再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏。则可以用蓝笔划横线，并在旁边写上正确的摘要。平常我们写的字，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总帐的借贷就不能结平了。

如此繁锁的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。当然，我也希望能给人一个诚实，端庄，守信，细心的好印象。两天下来，觉得她们都很关心我，财务科长检查了我登帐的帐页说：“不错，不错，很仔细嘛！没发现错误，有什么不懂的尽管来问我，不用拘束。”听了之后，我的心里美滋滋的，看来每个人都是需要鼓励和赞美的。而且我也更加有信心把工作做好。

所有的帐都记好了，接下来就是结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，就是所谓的月清月结，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。别以为掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，常有人因为粗心大意反而算错了不少数据，如果在不确定的情况下，你可以先用铅笔进行了记帐，以妨出错时不好改。

同时，我也观察到家电部的工作氛围真的很好，\_经理就像一位热心的大姐，员工有什么困难，她很愿意去帮助，她也很善于做思想工作，所以员工们也乐意和她沟通，大家就像一个团队一样，很有凝聚力，在这样的环境下工作，心情很放松，当然效率也会提高。我也希望自己以后能在这样的环境下工作。

在实习的最后几天，财务科长又教我如何核对银行日记帐，并且带我一起去银行，实地熟悉操作，教我为那些常有业务往来的单位汇款，教我看税率，教我如何计算各种所得税，并教我怎样帮职工派发工资等。我真是受益匪浅，得到的知识良多。最起码比我预期中的多得多，而且这也是书本上没有的，在大家的帮助下，我为自己这为期一个月的实习，画下了圆满的句点。

#### 四、实习感言

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这二年大学所学书本知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识面是有一定距离的，这需要我以后进一步的再学习。

最后，我感谢\_\_大厦家电广场给我提供这样一个实习的机会，更感谢\_经理和财务科长这一个月来对我的帮助和指导。在今后的工作中，我会更加努力奋斗，脚踏实地，争取做一名出色的财务人员。

## 国开大学的社会实践报告篇七

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。每个人要在自己的心里洒上热情的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。下面是整理的关于大学毕业生实践报告格式范文，欢迎阅读！

作为一名即将毕业的在校学生，很快会步入社会，我必须为自己以后的人生做打算，要把眼光放长远，为自己的将来负责。最近一段时间，就业问题就似乎总是围绕在我的身边。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的



经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，去年后半年我进行了社会实践——打工。我认为社会实践可为以后找工作打基础。我们在这过程中要学会从实践中学习，从学习中实践。现在每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

2019年7月初，我开始了校外实习生活，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，最后终于可以在太原市小店区欧亚达家私店进行实习。欧亚达家私店已经过十余年的发展，如今其家具产品已成为中国知名家具，是全国范围内档次最高、品牌最优、环境最佳、服务最好的建材家居领军者之一。经过了一段时间的实习后，我便渐渐发现，我们单位主要经营的是安东尼奥品牌下的一系列产品。根据其他同事的介绍，我知道了深圳安东尼奥家具有限公司隶属香港嘉顺实业有限公司，生产基地都在深圳龙岗坪地坪西第一工业区。历年来，公司努力锐意进取，不断推陈出新，并且引进意大利、德国专业设备，热诚欢迎各界客商加盟合作。深圳安东尼奥家具有限公司秉持“团结务实、高效向上”的经营理念，在业界与同行均得到一致好评，公司以“安东尼奥”为注册商标，目前在国内大中城市有近八十家专卖店。

七月十一日，我实习的第一天，清晨我早早的起床，虽然说九点上班，时间很充分，但我还是很早就起床准备了。因为第一天上班，首先不能迟到，早去可以有足够的时间熟悉工作的环境和了解一下这段日子将在一起工作的同事。踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。平日里有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与

被关心。

公司让我们的北方区经理王总带我学习,以师傅带徒弟的方式,指导我的日常实习。在王总的热心指导下,我依次对公司的基本产品、产业结构、营销方式等进行了了解。在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系,统计每周的销售情况,还有了解公司春夏、秋冬产品的发布、订货。由于缺乏经验,我一开始就遇到很多困惑,一些同事们习以为常的事情,我却有些不知所措,甚至给同事的工作带来了麻烦。好在我们经理没批评我,而是鼓励我继续认真的把事情做好,我很受鼓舞,同时也很努力的去把事情做好。一天工作结束,我担心变成“透明人”的事情根本没有发生,许多的忐忑和顾虑也平息了大半。

第一次参加社会实践,我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门,走向社会,接触社会,了解社会,投身社会的良好形式;是提升思想,修身养性,树立服务社会的思想的有效途径。几个月的社会实践一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,而这些东西将让我终生受用。回顾实习生活,感触是很深的,收获是丰硕的。

沟通是我每天要做的事,无论是厂家、客户还是同领导事商。进入社会,沟通是最基本和重要的能力,时时都需要巧妙运用。人是群体动物,同在一个群体中的人与人之间需要互相了解,才能拉近彼此的心理距离,心理距离拉近了,了解就变成了理解。彼此互相理解,就能够彼此互相支持、互相帮助。越是善于沟通的人就越能够获得尊重和支持,获得了越多的尊重和支持,积累起来的人脉或者可支配的资源就越丰富。个人在沟通方面的能力表现不同,几乎可以决定个人及个人所从事的事业的成功与失败。如何有效沟通,以下是我最深刻的经验总结:首先,表达要清楚。表达能力几乎被误以为就是沟通能力,善于表达的人能准确的把自己的意思和要求传递给对方,以有效的调动自己的情感去打动对方的心灵,还可能成功地改变对方的看法,甚至于彻底赢得对方的

认同。其次，彼此要尊重。所有的互信都是建立在互相尊重的基础上，沟通就是要赢得支持或者建立起彼此的信任，所以必须从内心深处表示出对对方的尊重，不管对方的地位尊卑或者水平高下。对于比自己低级别的或者你认为水平更低的人，需要给予足够的尊重，因为这样做你可能收获更多。再次，要有自信心。自信是最具有感染力的素质，一个自信的人，才能给人以信任和依靠。在其位谋其职，作为公司的一员，自己的一言一行都影响着许多人和事，相信自己的能力，勇于承担自己的责任，才可能受到对方的认可和支持。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是王经理给我的忠告。在现代社会，我们互相问候的时候总会说自己太忙，累死了。可是我们到底在忙些什么呢？我们忙出什么花样，忙出什么成果来了吗？没有。如果我们能够把自己的工作设计得有条理一点，也许我们的工作效率会提高很多，你还会发现，工作原来还可以这般轻松和快乐。很多人每天都有太多的想法，有太多想去做的事情，可是等到每天日落西山，躺到床上后才想起来自己有那么多的事情忘了去做，然后开始不住地埋怨自己：“这是怎么啦？为什么想好的事情都忘了去做呢？”原因其实很简单，就是我们的工作太缺乏条理性，整天忙碌却感觉不到收获，没有一点成就感。如何才能让自己的工作做得有条理一点？以下几点是我的几点总结：首先，遇到事情要先分析，我的目标是什么，做这件事情有哪些方法，哪种方法最好，需要注意哪几个方面。其次，统筹规划，理出做事的提纲。最好拿出笔和纸，或者直接敲在电脑里，把我们要做的事情一件件记下来，然后分清主次，哪些先做，哪些后做，一定要弄清楚，这样我们在执行的时候就会有规矩可循。就像上学的时候写作文，先列出行文提纲，再动笔写。形成有条理和分类的工作习惯，就会提高工作效率。最后，一件事情做完了，要有总结。这很重要，很多人事情做完了就不管它了，在做事的过程中遇到什么问题，犯了什么错误，也不想一下，以至于下次做同样的事情时错误照犯。其实，总结不需要花多少时间和精力，关键是要养成习惯，

通过总结，我们吸取经验和教训，以后再遇到类似事情的时候，处理起来就容易多了。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。工作期间，由于我个人对一些计算机软件的熟练掌握，我将工作的方方面面都整理、协调安排。同时，我也将一些信息、订单等等按紧急性和重要性排序，再逐一处理。令我欣喜的是，在一次会议上，经理把这种做法发扬到全公司，让大家都养成条理做事的习惯。

### 3

投入我们的真诚，表现我们对工作的热情，我们就会得到想要的回报，就会工作的开心幸福。不要把工作视为生活之外的烦人事项，而是要把热情投入到工作中，把工作当做我们人类必做的事情，当做我们价值的展现平台。那么，我们自然而然就会心甘情愿地付出，也才会用最热情的心去努力完成我们的工作。只有付出你才有收获的快乐。我的真诚与热情，换取了同事的信任，他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。不仅待人要“真诚”，对事也要“真诚”。有一次，经理对一份活动方案不满意，但又想不出好的修改方法。我于是把自己的意见诚心诚意的提出来。没想到，他竟欣然的接受了。在他面前，我只是一个毫无经验的小字辈，但我觉得对待工作我们不应该论资谈辈，有意见或建议，只要对工作有利，都应该诚恳的说出来，大家一起探讨。其实，只要你是真诚的，谁会在乎你资历小，又有谁会小看你呢？我提的意见和建议得到肯定，也我看到了自己的价值。真诚，让我走出了显示自身价值的第一步。还有，做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为我赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。一位哲学大师曾经说过：“生命本身是一张空白的画布，随便你在上面怎么画；你可以将痛苦画上去，也可以将完美的幸福画上去。”其实，痛苦并非必然的结果，幸福亦非遥不可及，全在你用什么心态来对待自己的生活和工作。人要想实现自我的价

值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。每个人要在自己的心里洒上热情的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。

安东尼奥家具厂专门生产各式风格真皮与实木雕刻相结合的沙发，与公司生产的天然石材相结合，形成了自己独有的沙发风格，古典、沉稳、厚重、实木雕刻寓意深远，沙发品味与价值感极强，在业界与同行均得到一致好评。不仅技术过硬，而且着力提升管理服务的水平和售后服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。在实习中我还了解到，各分公司公司还开展一系列“顾客互动”活动。成立了设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，宣传了自己的品牌和服务。在这样的环境下，我也深刻的体会到：对于自己这样一位涉世不深的研究生而言，面对严峻的就业形势，不但要提高专业素质，更须加强自身的基础知识修养，这是任何岗位都不可或缺的要素。否则无异于“瘸腿”就业，即使到用人要求不高的基层，也难以阔步而行。专业的素质是履行职责、完成任务的基本条件，是每个人必须具备的业务技能和素养。只有具备专业素养，才会以专业的眼光看问题、以专业的思维做决策、以专业的方法落实每一项工作、做好每一件事情。只有这样，才能做到“干一行、爱一行、钻一行、精一行”，自然而然就会成为行家里手。如果工作上没有能力和本事，愿望再好、抱负再大，也只能是空中楼阁。所以从内心深处热爱所从事的工作，把本职工作作为一门学问来研究，把业务研究透彻，知其然更知其所以然。要经常对工作进行总结和反思，从成功中积累经验，从失败中汲取教训，始终用心把握、用心体会，举一反三、不断提高，努力成为工作的行家里手，成为专家型人才，才能成为社会真正需要的人才。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。通过实习，加深了我对管理知识的理解，丰富了我的实践知识和能力。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进欧亚达家私店开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业活动，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长，提神了自己的修养和能力。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

社会实践是学校依据专业教学要求，对大学生已学的部分理论知识进行的综合运用培训，是每个大学生在即将毕业时都会有的一段经历，其目的在于让学生了解社会，更多地掌握一些在学校的课堂上都学不到的一些知识，并且能够学以致用。这样的实践可以让学生开拓视野，增长见识，更加近距离的接触、体验社会生活，为今后进一步迈向社会打下坚实的基础。xx年7月，经辅导员推荐，我被安排在安徽省蓝图工艺品有限公司进行为期三个月的外贸业务方面的培训。

在短短的时间内，要想熟悉和掌握该公司业务的基本操作流程是不易的。幸好公司安排了一名老业务员带我，教会我很多东西，让我在不断的摸索当中基本了解了该公司的整体的业务流程。现将此次实践活动的情况报告如下：

因为是新员工，所以刚进公司，老板不会让我马上就接手业务。她先是让我熟悉公司办公室的环境，熟悉同事，再来熟悉公司的业务。因为办公室员工很少，所以认识起来并不困难。

我接下来就熟悉了办公室的打印机、传真机等一些机器设备，没事的时候，我也给老员工当助手，比如做一些商检资料、三单(合同、发票、箱单)等。通过一段时间的努力和学习，我相信我会做好接下来的工作。

安徽省蓝图工艺品有限公司位于安徽省六安市叶集经济开发区，主要是公司的工厂和财务部设在那里，而公司的业务部则设在合肥市南岗科技园。因为交通便利，所以接待外国客户很是方便。安徽省蓝图工艺品有限公司是一家以生产加工和国际贸易为主的综合性企业，以外贸为主，内贸为辅。公司的叶集工厂有工人数三十多，合肥办公室人员有七人，隶属于公司业务部。公司主要出口柳篮及草、竹、木、藤制工艺品，全部全手工编织。因为材质优良，设计花样繁多，做工精美，使得产品远销美、德、意、法、加拿大、荷兰等国。而且公司每年都会参加展览会，例如影响很广的春、秋两季广交会，和每年春季在上海举办的华交会。公司在国内外客户中也拥有良好的商业信誉，并且与国内的很多生产厂家均有着长期稳固的合作关系。

## (二) 具体情况

对于一个实习新生，最初进入公司的第一感受可以归结为一个词——陌生，特别是对公司员工规章制度、具体的工作流程、工作的相关注意事项等都不是非常了解。但在办公室同事的认真指导下，我很快地进入了工作的状态。由于我是实习生，之前并没有任何外贸业务实战的经验，领导还特意安排老业务员钱姐带我，跟她学习公司的外贸业务流程等相关知识，为了让我能够更快的融入到公司的工作环境当中。通过钱姐的耐心教导，我慢慢地熟悉了公司的环境。

在熟悉公司业务的过程当中，最开始了解到的是公司的办公制度，相对来讲，公司的办公制度是很严格的。首先必须要遵守的就是时间。因为是指纹打卡，所以上下班不能有半点马虎。这对于在大学里相对比较自由的我来讲是个首要通过

的考验。其次就是必须坚守工作岗位。我们办公室外贸业务员每天都坐在电脑前面，一坐就是一天，不停地收、发邮件，联系客户和工厂。再次，就涉及到办公室设备的使用，打印、复印、传真并没有想象中的那么容易。最后就是要适应办公室的工作氛围，基本上工作的时候还是很严肃的。

由于之前我没有外贸业务方面的实践经验，所以作为外贸新手的我主要还是负责清点吊牌、箱贴和整理样品。因为公司每年都会参加几次交易会，业务有时候会很繁忙。这时候，我就会给老员工当助手，整理样品、制作商检资料、三单(合同、发票、箱单)等一些力所能及的事情。有时候应客户要求，还会需要去中国检验检疫局办理原产地证明书。虽然做的这些都是小事，却能在过程当中学到很多的知识。

几年来，公司因参加各种贸易展览会，在经营中不断发展，业务也随之不断扩大。这也使得公司老板越来越注重与外国客户的沟通和长期合作。在长期的愉快合作中取得了不少成功经验。

长期以来，公司领导对于业务员以及各家合作的工厂，重点强调的都是“诚信”二字。业务员在与客户沟通初期，对于产品的价格一定要合理的报给客户，绝对不可以出现谎报的情况。更不可以将产品价格胡乱报给客户。在与客户谈好价格、接到订单之后，不可以随意更改价格。

客户在定下合同之前，会要求工厂发样品过去确认。工厂要认真对待此次合作，不能有半点马虎，更不能欺骗客户。客户在下订单之后，工厂和业务员要及时跟进。工厂在生产产品的过程当中，一定要按照客户的要求来做，产品要和客户确认的样品保持一致，外观、质量都要严格把关，绝对不可以出现偷工减料的现象。答应客户的交货期一定要遵守，按时按质的完成产品，工厂决不能偷懒，从而耽误产品的交货期。时刻谨记与客户诚信合作。



正因为公司注重诚信，使得老客户都能与公司长期合作。老板因此在去年还被授予“十佳诚信企业人”称号。

对于刚进公司的新员工，公司一般不会让我们马上就接手业务，而是让新员工做一些很基础的工作。首先在这个过程中，新员工可以给老员工做帮手，做一些小事情，比如做商检、三单、整理样品、做报价表格等。在做这些小事的过程当中，不仅提高了效率，也让新员工学习一些业务知识，熟悉产品，为以后接手业务工作打下坚实的基础。

一方面，公司充分发挥新进员工的能力，以老员工带动新员工。另一方面，公司会根据每个员工的英语沟通能力分配不同的客户，如果是英语能力好的员工，一般就会负责母语是英语的国外客户，这样的话会便于沟通，减少业务员和客户在沟通方面的障碍，拉近与客户间的距离。其次，公司根据员工的个人能力，分配不同的工作。对于老员工来说，他们因为有几年的工作经验，业务能力也在不断提升，所以他们的业务量会比新员工多，提成也会更多，这样更加鼓舞了员工的工作积极性，同事也激励新员工不断努力，提升个人的业务能力。另外，公司会经常参加各种展会，这种时候，公司也会挑选英语口语表达能力比较好的员工去，而不是全部都参加，这样不仅节约经费，也节约人力资源。在展览会上这些员工可以很流利的与客户交流，做报价，从而为公司争取更多的订单。而没有去交易会的员工，可以在办公室里处理公司的业务。虽然不能像在交易会上的员工一样能见到客户，拓展视野，增加知识和经验，却也能在处理业务的过程当中学到很多知识。

安徽省蓝图工艺品有限公司不仅在叶集拥有自己的工厂，而且还拥有许多其他省份长期合作的工厂，产品资源充足。例如，山东、河南、江苏等等都有很多家做柳编工艺的工厂。与我们公司长期合作的工厂，每一家都有他们自己工厂的特色。有的园艺类产品做得好，有的编织类产品做得好，有的木制小挂饰做得好，而且形状、颜色、材料、编织花样等非

常多。这样的产品大多数都会非常的吸引客户的眼球，再加上公司每年都会参加好几次展览会，这些展览会，客户量非常多，所以在每年的各种展览会上，我们公司都会有不同工厂的新产品不断推出，使得客户有更多的选择，而且因为产品的丰富多样，让公司的订单也会变得更多。

一旦我们接下客户的订单，业务员就可以向各个工厂咨询，对比产品的价格，对比工厂的实力，最终选择产品价格最好，最有实力的工厂来出货。而对于其他工厂，公司会再根据他们产品的特点和实力跟进其他客户订单。这样一来，工厂相互之间就会产生竞争，就会激励他们不断开发新式产品，提升自己的实力。个加工厂价格上的竞争，会使得公司能够选择价格好，质量也能够让客户满意的工厂，这样做出来的产品，才会让老客户信赖公司，从而与公司保持长期稳固的合作。

虽然这次社会实践的时间很短，但感觉到公司的整个工作流程，尤其是业务方面的工作比较规范、出色。由于客户量和订单的不断增加，公司在经营管理方面也面临着新的挑战。目前我觉得该公司在经营管理方面存在着以下几个方面的问题：

现在的人力资源管理模块当中，培训对于企业来说，是一个不可或缺的以及非常重要的管理模块。对员工的培训最好还是从新员工一入职开始就进行系统的培训。公司可以根据自身的特点以及实际情况，建立一个完善的新员工培训工作，从而提高公司的核心竞争力，最终实现公司和员工“双赢”。

虽然当前很多家公司进行新员工的培训已成为一种潮流与趋势，并且取得了一定的积极效应，但是目前，公司的培训仍存在着很大的问题与不足。其中较为突出的问题是公司缺乏规范的专业培训制度。由于系统、专业培训在一定程度上会增加公司的成本，但是不进行专业培训又会使新员工在公司工作岗位上频繁的出错，从而给企业带来损失。所以，公司

对于我和另外一位新员工采取了一条“中间路线”，也就是进行低成本的培训。公司把培训当成了一种表面化的例行程序。但是作为培训方的公司，没有应有的专业培训制度和计划，而且培训的内容也随心所欲。这种没有一点专业化的培训带来的最大负面效应就在于公司培训缺乏了明确的目的性，因为公司的这种培训无非就是走走过场，这使得培训的效果也大打折扣，无法达到培训当初应有的目的。

安徽省蓝图工艺品有限公司自建立以来，就和国内很多家工厂保持着良好的合作关系。但是在合作的过程当中，也出现了很多的问题，其中最突出的问题就是业务员与工厂之间沟通不顺畅。随着公司的发展，业务量不断增加，工厂之间也存在着竞争，各家工厂都希望能接到公司更多量的订单，所以有的时候，为了争取订单，工厂先开始会尽量降价，等到拿到订单之后，就会以各种理由要求加价。这时候，业务员就要和工厂之间开始无止境的电话沟通，非常的耗时间、耗精力。而且因为地区的差异，语言上也存在很大差异，有些工厂工作人员只会说当地方言，普通话说不好，业务员很难听懂他们一番话说下来所要表达的具体意思。

再者，有些工厂员工脾气不好，也不懂得礼貌。在电话沟通的过程当中，如果沟通上出了问题或者有什么事情没能满足他们的要求，他们就毫不理会你，直接挂断电话，有时候甚至拒绝接电话或者将电话关机。这样就会耽误公司很多的事情，也很难向客户解释这样的事情。

因为安徽省蓝图工艺品有限公司是一家私营企业，所以老板在员工的待遇方面比较苛刻，而且公司没有一个健全的薪资制度，导致工资总是被拖欠或者延迟发放。这样一来，员工抱怨就比较大，如果有其他公司适合，待遇很好，工作环境也不错，员工就会毫不犹豫的跳槽到其他公司。

公司的老板疑心也很重，从不信任公司的任何一个员工，客户资料放的都很隐蔽，老板也鲜少与员工沟通，交流感情和

想法，因为她在乎的只是公司的效益，其他的什么她都不管，员工做错了事，影响了公司的利益，那么我们员工就得赔偿所有的经济损失。员工一旦对老板产生了怨气，就没有了工作的热情以及积极性，久而久之，就会考虑换其他的公司和工作环境。

公司在聘用员工的时候也没有和员工签订合法的劳动合同，这也导致了员工本身相对来说比较自由，跳槽时不用受到劳动合同的约束，想辞职就辞职。这些种种原因导致公司人员流动性大，也在一定程度上给公司带来了损失。

这次在安徽蓝图工艺品有限公司的实践，虽然时间只有短短的三个月，但是收获非常多。刚开始觉得社会实践只是走一走过场，形式一下而已，也不会对自己有什么帮助。而事实上，通过这次社会实践，让我有了很深的体会，觉得理论与实践之间还是有很大差别的。在实践的过程当中能主动请教，虚心学习，学以致用，尽量把在学校课堂上学到的理论知识融入到实践当中去，不断提升自身能力。在实践的过程当中，与公司领导和工作人员相处也很融洽，锻炼自己与他人相处的方式、方法，深刻地体会到立足社会是一件多么不容易的事情。

## 1、对新员工进行专业化培训

对于刚刚进入公司的新员工，尤其是对于即将走出大学校园的实习生来说，公司的环境还是比较生疏的，新员工都希望随着企业的发展，公司能够给予自己一个展示自己才能的舞台。对于公司来说，这些新鲜血液在公司的注入，无疑会极大地提升公司的活力。但是实践经验也正是公司新员工所欠缺的。如果公司不能够对新员工进行一次有计划的、专业的、系统的培训来提高新员工的实践操作技能以及人际交往能力，那新员工在以后的工作岗位中会对工作感到不适应，从而丧失工作的积极性，这样非常不利于新员工以及公司自身的发展。

专业的规范培训制度是公司有效组织新员工进行培训的前提和基础。公司应该根据自身发展的战略角度，统筹公司的人才培养计划，并且以此来制定公司新员工培训制度，提高公司对新员工进行专业培训的重视程度，做好公司的新员工培训工

## 2、加强与工厂之间的交流

建议老板有时候也应该多和工厂进行沟通，反馈意见。公司与工厂之间也应该建立一个规范的生产合作制度，以此制度来进行约束，会降低工厂在订单价格上的随意性，这样就不会出现工厂接手订单后随意更改价格的问题。在语言方面，公司老板应该在与工厂沟通的时候稍微提一下，建议工厂以后与业务员语言沟通时，尽量使用普通话，在普通话不是很流利的情况下，可以尽量放慢语调，要能让业务员听懂对方所要表达的真正意思。工厂也应该不断提高自身的素质，要耐得住性子，耐心与公司员工之间进行沟通，与公司共同把产品做好，业务做大。

## 3、解决员工频繁跳槽现象

改善工作环境，办公室的工作氛围不要定的太严格，偶尔的轻松的工作气氛会让员工身心愉悦，从而更好的进行手头上的工作。

老板与员工之间也要加强沟通。切实了解员工的想法，听取员工的意见和建议。对一个公司来说，沟通是否顺畅，往往就会影响到整个公司的运营和管理机制。有效的沟通，有利于员工提出很多有意义的建议和计划，促进公司的发展，反之，则会影响到员工的工作情绪和积极性，甚至对企业失去信心和交流的欲望。对于每位员工的工作能力和努力工作的程度，适当给予奖励，提高薪资待遇水平，笼络人心。只要有了稳定的员工，才会有企业的兴旺与辉煌。

实习是一次用自己的眼睛和耳朵去感受环境的机会。短短几个月时间的实习，虽然时间不长，但通过这一次的实习，我对自己专业以外的知识有了更详细而深刻的了解，认识到许多在学校课堂上都学不到的东西，也不再局限于书本，而是有了比较全面的了解，从而更深的了解了自己的不足之处，懂得了以后该朝着哪个方向、哪个目标去努力。同时，通过这段时间的实习，我也明白了，要想在这个处处充满激烈竞争的社会中生活的很好，那就必须付出最大的努力，每天混日子是得不到应有的回报的，就算是女生也一样可以比男生做的好。这几个月没有白白浪费，至少我曾经努力过，也看到了自己身上的一些缺点，在学校学到的东西很少，远远不够用，但值得开心的是，我的表现得到了大家的认可。

“千里之行，始于足下”。这短暂而又充实的实习，我觉得对我走向社会，起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是我人生当中一段重要的经历，也是一个重要的步骤，让我的身心有了很大的提高，也更加的磨练了我的意志，对我将来走上工作岗位有着很大帮助。

## 致 谢

时光飞逝，日月如梭，三个月的大学毕业实践工作即将画上句号。回想起这三个月的实习生活，短暂又美好，开启了我的未来职业生涯，这段时光是我人生中最宝贵的财富。非常感谢实习单位安徽省蓝图工艺品有限公司为我提供宝贵的实习地点，在学习过程中进行这次的实践训练，使我学习的理论知识有了根基，提高了我对专业的认识，实习因此得以顺利完成。当然也感谢我的学校安徽国际商务职业学院在这三年来对我的悉心栽培，感谢学校导师对我专业课程的教育以及指导，让我在实习的过程当中，面对专业知识非常的得心应手。在以后的工作生活里，我会更加努力，朝着自己的理想奋力拼搏！

# 国开大学的社会实践报告篇八

实习单位：

实习时间：20\_\_\_\_年7月26到8月10日

光阴似箭，日月如梭。转眼间，我的大学生活已将近两年了，会计专业理论知识也学习了不少，可是仍然缺乏实践经验。所以，我决定在暑假找一个单位实习，以弥补自己在会计学习中的不足之处，并且希望通过这次实习工作尽快熟悉自己在大学里所学的专业知识，并将其应用到实际工作中，尽快使自己成长起来，成为一个对社会需要的会计人员。除此之外，在实习期间希望能够锻炼自己的社交能力、与人相处之道。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。会计作为一门应用性的学科、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。学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。

放假不久，我找到了一家实习单位，从7月26日到8月10日，虽然是短短的十五天，可我却收获了意想不到的惊喜。我初步了解了财务的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。

我实习的地方是一个私营企业，财务部较为精简，只有一个总账会计，一个出纳，两个会计员。我认真学习了会计流程，真正从课本走到现实中。实践期间我努力将自己在学校里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，

在实践期间我遵守了工作纪律，不迟到，不早退。刚到财务部会计室，我就先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，由于以前在学校学过会计凭证、借贷等知识，所以我对会计凭证不是太陌生。

一开始，我先跟着前辈王师傅审核原始凭证，根据原始凭证所必需的要害认真真审核了原始凭证，我对一些银行帐单、汇票、发票联等有了一次真正的接触，不同于在课本上或者老师课件上的认识。熟悉了原始凭证之后，我又跟着王师傅填制记账凭证。王师傅一边填制，一边给我讲解要领，我听得很认真，加上学校也练习过，所以有点跃跃欲试。王师傅看我这么积极，就默许我试试。我按压下躁动紧张的心情一丝不苟的做起来，不知是不是太紧张的缘故，频频出错。王师傅告诉我会计是一门很严谨的工作一定要认真对待，虽然是实习也要争取少犯错。我很惭愧，暗暗下定决心，以后一定要认真去对待。

制好凭证就进入记账程序。虽说记账看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，否则总账借贷就不能持平了。

然后，会计员前辈张师傅在登记账簿，我跟在她身边学习。她看我是实习生，年龄又小，于是就格外的照顾我。工作时，她很有耐心，每登好一笔账就提醒我一下注意点，我很感激，所以学习的时候看的也格外仔细。很多平常不能注意到的问



题都看出来，我想这就是理论和实际完美结合所得到的收获。张师傅看我领悟的很快，提出让我试试，我因为有前一次的出错，变得有点怯场，不敢尝试了。张师傅一边鼓励我，一边在旁边监督我，看着她友善的笑容，令初出茅庐的我顿时有了信心，于是我便不拒绝了。我一改往常的出心大意，变得仔细起来，不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。我放下杂念，全身心的投入到其中，很幸运的是这次我没有出错，我高兴得手舞足蹈。这下我明白了有时候还是需要点勇于尝试的劲头的，信心很重要。

所有的账记好了，接下来就结账，每一账页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，我帮着张师傅结账，时不时就被数字搞得头昏脑胀，出错频率也加大。而张师傅却做得得心应手，我想这就是耐心和细心还有熟练的关系吧。

除了学习怎么记账登账，其余时间有空的话我也会和出纳学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。所以跑银行也不是一件轻松的事。不管是严冬还是酷暑，不能舒服的呆在办公室，必须要每隔一天就跑一次银行。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作。

虽然现在我的能力还不足以单独编制报表，但是在总账会计编制报表的过程中我尽可能的多看多问，渐渐对编制报表有了很深刻的认识，我相信这些是学习课本知识所不能得到的。

仅仅十五天短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到

了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到心有余而力不足，苦累交加，这让我感到非常的难过。一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。经过这次的历练使我深刻的明白了：理论与实践必须结合起来才能发挥最大作用。当然理论与实践不能有失偏颇，不能一味地注重实践，从而忽视理论。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？由此观之，理论和实践是何其重要，不可忽视。我觉得在这次实习中我最大的收获就是关于人际交往，我明白社会是一个整体，要想在社会中立足就必须要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。就比如何与同事们相处，人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。人们所说的“和气生财”、“家和万事兴”在我们的日常工作中也是不无道理。领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。这次实践更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”正是这个道理，我们可以向他们学习很多知识、道理。

这一次的实践虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过这次实践，我对会计工作有了更深层次的了解。会计工作就如同是一门艺术一样，要潜心修炼，提高自身，才能得到更多的肯定和承认。仅仅有着专业知识是无法胜任会计

工作的，还必须有着综合素质的修养，才是一名合格的会计人员。只有认识到自身的不足，与会计工作的重要性，才能人自己更加了解自己的位置，肩负的责任与工作的真实意义。只有坚持不懈，精益求精，才能成为一名优秀的专业会计人员。同时，我也需要不断地学习，不断地提升，考取更多与会计职业相关的证书，才能保证自己将来在会计职业道路上走得越来越远。

## 大学生出纳毕业综合实践报告心得范文5

### 一、实践目的

会计是实践性很强的学科，作为未来社会的会计专业人员，应该培养较强的会计工作的实际操作能力。在经过两年半的专业学习掌握大量理论知识的前提下，将理论联系于实践，加深对工作流程和工作内容的了解，提高运用会计基本技能的水平，达到学以致用为目的，争取做到既锻炼了自己的实际操作水平，又培养了分析解决实际问题的能力，认识自身的优势和不足。同时了解社会，接触实际，学会为人处事和沟通，为成功走上工作岗位做好准备。因此，作为一名会计专业的学生，我怀着一种美好的憧憬，于\_\_\_\_年2月开始了相关的专业实践。

### 二、实践单位及岗位简介

我的实践单位是\_\_\_\_\_有限公司，成立于\_\_\_\_年11月，是一家乡镇综合性私营企业，旗下有清华家电城、欢乐买超市、紫罗兰家纺等分支。

公司财务部设有一个会计(薛姨)，一个会计助理(梅姐)和一个出纳。我的实践岗位是出纳，负责欢乐买超市，日常实务操作主要涉及日常现金的收付管理、前台收银柜的零钱兑换、工资的支付、往来业务的核算，包括以经济业务的发生为基础填制凭证，登记账簿，填写银行电汇单，记录银行对账单，

编制出纳报告等。实践单位以半手工、半电算化方式进行会计核算的，采用的是科脉\_\_启谋商业管理软件和速达财务软件。

### 三、实践内容及过程

第一次真正意义上的实践，心情既兴奋又紧张：兴奋的是我终于走出校园真正接触并处理真实的经济业务；紧张的则是初入岗位，自己会做不好。

上班的第一天，在会计的监督下，前任出纳和我做了交接工作。我将移交事项(主要就是库存现金、银行存款、出纳凭证、日记账、收款收据、印章)逐笔登记在移交清册上，然后逐项点清，最后三方签字盖章。随后，前任出纳又将保险柜的钥匙及工作台、室的钥匙交给我，并教我使用保险柜。在基本掌握之后，我立即更改保险柜密码。之后，梅姐教我使用单位的财务软件。首先修改了口令，然后才正式开始学习。虽然不是我在校期间学习的用友、金蝶软件，但处理起来大同小异，当初基本功学的很扎实，所以没多长时间就上手了。

接下来的几天，薛姨安排我浏览公司以前的凭证，并观察梅姐工作，了解工作的大致内容和过程。因为在校做过大量的练习，基础打得很好，所以根本就不愿意细看。也许正是因为这种自负的心态，才会在以后工作中出现问题：超市为购买裤子的顾客提供免费免裤脚的服务，开凭证时我不是不会，只是不知该记哪个会计科目。只好硬着头皮去问，薛姨虽然没说什么，但自己总要有觉悟。于是我又把以前的凭证拿出来，仔仔细细的看了一遍，熟悉企业账户的设置及使用，对于特殊的明细还专门做了记录，如进场费、摊位费等的归属；“营业外支出”账户在不同时期明细的使用等。

经过近一星期的观察，我终于“修成正果”，开始自己着手处理工作。一天工作的开始就是发放备用金，根据总额按不同面值和币值的比例发放到收银员手里，并由收银员在领用

单上签字。而一天工作的结束就是晚上营业结束后收钱。超市有一个进销存的软件，和收银机的系统连在一起。先打印出当天的收银汇总表，收银员来交钱，首先清点数目，检查有无假币，然后开“\_\_\_\_\_欢乐买收据”，出纳和收银员签字。交款完毕，和收银员收银汇总表进行核对，检查金额是否相符，短款由收银员负责赔偿。根据收据和汇总表做日销售损益表，填制记账凭证，登记账簿。一天的工作就此结束。

大学生出纳毕业综合实践报告心得