

# 最新大学生劳动实践报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生劳动实践报告篇一

不知不觉大一一年已经过去了，有收获，有遗憾，有欢笑，有惋惜，但这一年终究是过去了。从小学就知道大学轻松，压力小。然而到了大学，压力骤减下，突然有点茫然，不知该干什么，有种虚度光阴的感觉。然后我了解到，大学中学习并不是唯一主要的事情，大学里还要注重个人能力的培养，让自己可以更加容易的适应社会，同时尽可能的减轻家里负担。但是大一的课程还比较紧，加上对未知事物的恐惧感以及下意识的不接受，我大一并没有做什么兼职工作，然而暑假到了，对于这近两个月完全空闲的时间不能再宅在家里浪费掉了，所以我决定干点什么，正巧同学家旁边一大学生办了一个暑期辅导班，招聘放假的大学生，教小学生，在同学的竭力邀请下，我奔赴海门和我同学欣然应聘，在对方查看了我们的学生证并进行简单的面试后我和同学成功的成为短期的小学老师。由于我的口语还不错，我光荣的成为了英语老师，而万同学则成为了一名数学老师。

做老师就要有做老师的样子，不能再像平时那样吊儿郎当，要认真负责，起码给孩子们一个好印象。所以在我的精心准备下，我开始了我的第一堂课，按照剧本的诙谐自我介绍让面前的一群半大孩子们开怀大笑，然后是他们的自我介绍也是让我哭笑不得，不过他们的兴趣也是非常的广泛啊，有喜欢唱歌的有喜欢跳舞的，弹琴的，各种各样，应有尽有，让我不禁感慨，当时的我们可没这么多兴趣啊，不过除去这些积极的，竟然有小学生喜欢玩电脑，玩ipad[]让我刮目相看，

当然几十名孩子的名字也着实让我废了一番脑子，记了很长时间。刚开始，由于没有经验，不知道如何教才好，自己到底教的快不快？孩子能不能听懂？我只能反复地问他们能不能听懂，让他们大胆地提出自己的疑问，但似乎没人这么配合。我只好尽量的放慢速度。同时，我积极的向其他老师学习经验，他们也很乐意地帮助了我。结合我自己上学时我的老师的教学方法，终于渐渐形成了自己的教学方法。我总结了一些经验：一天之计在于晨，早晨我安排了晨读，让学生读背英语课文和单词。其次，小学生的自制能力差，督促检查一定要跟得上才可。还要和小朋友们建立好关系，把学生当成自己的朋友，闲时为他们讲故事和笑话，有些课用分角色做游戏的方法让他们对课堂感兴趣。兴趣是最好老师。讲课要与时俱进，用新思想好方法。

每天结束课后，我都会认真回想和总结。分析自己的不足和优秀之处，想出新的方法。认真备课。根据不同的学生想出不同的办法。一、和他们沟通，沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。二、要有热情和耐心。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致地对待工作，力求做好每个细节，精益求精。三、要在适当的时候主动出击。当你可以选择的时候，把主动权把握在自己手中。只要勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

小学生学的英语很简单，不需要教什么语法之类的，只要教一些音标，读法，让他们认识一些简单的单词和语句，不过对于初次教学的我来讲还是紧张和不自信的，开始时常会紧张的读错单词，甚至会语无伦次，不知道接下来该讲什么，让我的信心直线下降，不过多上了几次课，就自然了，不会紧张与盲目了，让我愈加自信，甚至有一种控制全场带动气氛的感觉。我觉得以后刚步入社会也会这样吧，想的和实际能做到的总会有很多偏差。主要的是我们要有勇气去面对，去展示自己，要相信自己。我们还要做足够充分的准备，毕竟不是谁都可以很好的临场发挥，随机应变，机遇偏爱有准备的头脑。所谓做充分的准备，就是把握在学校的时间，多

多学习文化知识，把自己应该学会的文化知识都学会，知道的越多越好，可以多理解多体会。

不住你不记，前一天学习的单词有的学生根本没印象，该完成的作业也没有完成，那你就要做适当的批评，恩威并施，让他们知道不背诵不做作业的严重性，罚抄单词这种必要手段也必须到位。有些时候也会遇到棘手的问题，比如在我的课前两位男同学大打出手，都在那眼泪啪啪的，几个男女同学立刻找我报告，弄得我无奈至极，一到我跟前两位男生就告对方的状，说对方怎么怎么错，弄得哭笑不得，但本着教书育人的原则，我不分青红的把两人数落一顿，脸带怒气的严厉批评他们打架这种事本身的错误，然后再开始对事对人，探究原因，分析两人的对错，让先出手的给对方道歉，然后另一个也道歉，在我严厉的表情和批评下，两人很快道歉，没有任何犹豫，然后和平解决，没有下集。还有一个可爱事情是，一男同学课间抓人家小女生的马尾辫，结果把人家女生搞哭了，哭的稀里哗啦，作为老师的我知道这件事后，首先反应不是批评，而是一种对过去童年的怀念，对时光飞逝的怅惘，因为曾经的曾经我也做过同样的事情，不过由于关系很好，女生并没有哭闹，而是红着脸蛋满教室追着我打。不过既然这男生已然酿成大错，那没办法了，作为老师的我一定要做些必要的惩罚了，对，一定要严惩！道歉不能少，还要打扫两天的全班卫生，发现不干净，加罚一天。其实这样突发情况有时候可以锻炼个人的对事情的处理能力，积累一些经验，更贴近社会生活。现在的学生，都不太爱听课，只喜欢听一些他们感兴趣的话题。所以老师要善于观察发现学生感兴趣的，带到课堂上，吸引他们的注意力，然后引导到所讲的课上。这就需要知道现在的学生喜欢什么，对什么感兴趣，这样才好让他们对学习产生兴趣。让自己的思想跟上学生的脚步，需要和学生交流。也可以讲一些启发学生的故事，激励他们学习。也要适当的给他们一些压力。现在科技发展了，多媒体教学也基本上普及，老师可以制作有趣的课件，引起学生的学习兴趣。总之，老师要学会用新的方法，让自己的课堂生动有趣，让学生感兴趣。

一个月的教学说快不快，说慢也不慢，很快我的短暂老师生涯就结束了，最后的一堂课我没有讲课，给他们讲了一些人生的道理，不管他们听不听的懂，我至少是希望他们可以认真努力，让自己的家人省省心，同时让自己以后的人生更加精彩。没打过工不知道，打过工才知道赚钱的不容易，辛辛苦苦的工作一个月也只是赚了1500元，虽说也不怎么能为家里减轻负担，但是也满满的够了一个月的生活费，兴奋之心，溢于言表啊。

总之，作为当代的大学生，我们也肩负着责任，我们需要勇敢的面对生活。要有愈挫愈勇的精神，敢于向生活挑战。我们更要多多汲取文化知识，让自己成为一个有思想有内涵的人。另外我们也要学会关心他人，自己的父母和同学，还有那些需要帮助的人。

在学校的时候我们是个学生虽然说有时也会涉足社会，但毕竟我们还没有真正踏入社会对社会认识也不够，我们早晚要走出校门，面对纷繁复杂的社会，我们要有勇气与决心，在社会实践中不断提高自己的能力，让自己的生活更精彩！

## 大学生劳动实践报告篇二

在今年暑假的7月23日到8月24日期间，我在黄陵以纯专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙

哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生活中没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人我们应该怎样走上前进行推销衣服呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我

们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的生长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平！这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领。

在这次暑假的时间生活中，我懂得了理论与实践相结合的重要性或益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发这次的打工是一个终点，也是一个起点我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 大学生劳动实践报告篇三

通过查阅档案室多年的统计资料，从案件的受理，审结，执行等数据分析，我觉得随着我国市场经济的发展，民商事案件也逐年增加，这从一个侧面可以说市场经济也在呼唤民商事法律的发展和完善。从年开始，民商事案件自件左右开始，到年代已经达到了件左右，从年开始，经济类案件也迅速增加，从件到年的件左右，而纯民事案件更是达到了年的超过件，再从标的额看，由年左右的万元上升到亿多元，从年开始后，每年案件执行额，都在亿元以上，并且民商事案件标的额占有案件的%以上。鲜明的数据最能说明问题了，从统计的结果我们不难发现民商事法律在现实生活中的重要性。并且随着整个市场的发展，民商事法律也在不断的修订，完善和发展过程中。

尽管现代社会对中国的传统的乡土社会起到了极大的冲击，但不可否认的是中国是一个极为重视关系和人情的国度，尤其是在基层更是如此，当发生了纠纷，一般的人更倾向于非讼的解决方式，只有当争议无法协商时，这些人会选择去法院提起诉讼去解决问题，有些当事人甚至是为了争一口气，为了自己认为的公道而提起诉讼。有一个同学说他在重庆的一个基层所作的调查，问卷的问题是当发生了土地纠纷的时候，在法院起诉还是由村干部调解，结果%的人都选择了后者。也许这个数据有点偏高，但起码我想可以得出一点结论，那就是在基层调解是有其存在的基础的。“我们之间是熟人，打个招呼就是了，还用得着多说吗？”“这不是见外了吗？乡土社会里从熟悉获得信任。乡土社会的信用并不是对契约的重视，而是发生于对一种行为的规矩熟悉到不假思索时的可靠性”[]。费孝通先生的描述尽管是写年代的，从江村所在的地区看也正是我们苏南那一块。尽管受到现代社会的冲击，但是我们也无法忽视，传统的乡土情结在农村是很浓的，这在苏南一带也是如此。人们之间的交易很多出于对人情的信赖。民事诉讼机制与非讼机制相比尽管有诸如权利实现的直接强制性和复杂的程序权利保障机制，但民事诉讼机制也

同时存有若干短处。“最突出的有（一）解决纠纷的成本高；（二）解决纠纷的周期长；（三）解决纠纷的刚性化”。其次，“我们从整个世界的范围看，年代中期以来，在司法实践中，诉讼外纠纷解决方式的应用已取得了显著的成效，而且在许多国家已经逐渐成为解决民事纠纷最为主要的工具。这反映了建立在经典法制理念之上的对自力救济的否定和法院的中心地位，已随着社会的重大变化而呈现出否定之否定的规律。面临“诉讼爆炸”的现实，以多元化的纠纷解决机制补充司法的中心地位，是司法发展之必然”<sup>[1]</sup>。因此，无论从内还是对外来看，调解这种解决纠纷的制度都是切实可行的解决纠纷的方式。

在我整个实习期间，我旁听了大约场庭审，也可以说是说对基层的情况有比较深刻的体会。先从程序上说起，比如说：庭审中被告缺席，并且在电话通知后仍拒绝到庭，而至缺席审判，我就看到三次。当然这和法院的工作是没有一点关系的，因为现在法院都会按照《中华人民共和国民事诉讼法》中的相关规定，提前把举证通知书，应诉通知书等相应的法律文书用特快专递寄给当事人。所以，缺席审判的产生完全是当事人法律意识的欠缺或者说得严重点是目无法纪导致的。而且可以看到，大约有一半左右的案件，当事人的一方或双方迟到十分钟甚至于半个小时以上，当然当地的交通条件还是比较优越的，即便是从最远的乡镇坐车到法院也不会超过一个小时，从迟到这一点也可以说明人们的法律意识的淡薄。在庭审中，就更能发现问题了，举个简单的案例为证。在一个土地承包经营权纠纷的案件中一个村民小组的多户农民，都到了现场，在庭审过程中，旁听席上的一位农民兄弟举着农村土地负担监督卡，大声喊道：“法官，我要说话”。被法官制止以后，他仍不满足，仍在喊：“我们为什么就不能讲几句话呢？……”话未说完，又被法官打断，法官责令其不得发言，于是台下的多位旁听者开始喧哗，最后还是在法官法槌的威慑下才停止。法官就问他们你们有没有出庭通知书，你们是不是证人？回答当然是否定的。最后庭审结束，那些人仍极度不满，愤愤不平抱怨他们在法庭不能说话，甚



至当庭辱骂律师。虽然这只是个案，当事人的情绪也显得比较过激一点，但类似的情况在其他案件的庭审过程中，也是屡见不鲜的。这一方面说明：我们广大农村的农民兄弟的法律意识是极度欠缺的，从他们内心看仍然缺乏对法律的足够的信仰，反过来看就是我们的普法工作路漫漫其修远兮，仍然有许多工作要去做。上面所说的只是程序方面的要求，如果这点还可以理解的话，可能对当事人的正当合法权利有一定影响，那么实体上的则对当事人影响就大了。

从诉讼的实体的一个重要方面来看，证据意识保护相当不够，这在一定程度上仍然和中国的人情社会是分不开的。在一个瑕疵担保的案件中，给付货物的一方（甲）提供的货物有瑕疵问题，但对方（乙）方发现后并未书面提出，因为甲和乙是熟人，只是电话通知了一下，也没有要求对方出示书面说明或者其他担保之类，现在乙方把货物供给了丙方，丙发现了问题，起诉乙，乙在喊冤，但苦于没有证据，想要鉴定产品却又存在其他的困难，最后这个案子虽然我走的时候还没有判决，但从成本的角度看，如果证据意识强些，就能减少很多不必要的麻烦和困扰。

因此，从程序和实体上看，我们普通民众的法律意识都很欠缺。朱苏力教授写《送法下乡》，虽然有些东西我还不懂，但其中表达的一个思想，就是要去做法律的宣传和普及工作，我们确实有很长的路要走。

在法院实习虽然很短暂，但体会到了学校和社会现实毕竟有一段较大的距离，以前不懂社会的复杂，然而一个月使我感受到很多。在我实习期间，我和好几个法官谈过，他们抱怨说自己的案子太多了，太辛苦了。我的感觉就是他们凭着一腔热血去办案，一旦出了一点问题，全年的评先进之类的，就别指望了。一个指导我的法官，他也是政法院校毕业的，他去年全年审结了多件案，这在我们市整个法院系统，可以排第三。但在我实习期间，他因为一个管辖权异议的案件被中院裁定改变后，他全年的努力可以说是要受到很大的影响。

但他并没有消极的去工作，仍然充满热情去做好自己的工作。别的地区我不敢说，因为没有调查就没有发言权，但是就在我实习的法院我感觉法官和其他工作人员还是相当敬业。每天早上八点是上班时间，在八点之前，绝大多数人已经到了办公室，除去一些在外地办案的人员。这可能也和严格的管理有关系，因为每天所有法院的人员都需要在入口处打卡计时。虽然我在那实习也听到律师和当事人请法官吃饭这种不良的现象，可是我现在比以前更能够理解这些现象。这是社会的潜规则，暂时还是没法改变的。谴责和制裁是应该的，但有时我们不能不看到人的无奈，不能忽视我们的国情去大谈法官有多么的铁面无私，这恐怕也是社会变革所需要经历的一个阶段。我个人觉得作为一个法官起码应该有条须做到：原则，良心，灵活性。所谓原则，我的理解就是法官必须遵守法律，不可逾越法律进行枉法裁判，徇私舞弊；所谓良心，就是法官内心要有一种正义感，这是一种实质正义，在正义的天平上，两边等重在有些情况下或许不是最佳状态，这需要法官根据实质正义观去衡量；而灵活性，就是要求法官是有一种解决纠纷的灵活性，不可过分拘泥于具体的规定。康德曾经伫立于旷野，仰望满天星辰而泪流满面——因为他深为自己生活在如此有序，自由的宇宙中而感到庆幸。如果他活到现在，也许他会失望，但绝不会因此而绝望。因为一种制度的变革不是那么容易的，总要经历阵痛，就像一个新生命的诞生总是要经历那么多磨难。

其次，我们在学校能够学到的东西毕竟是太有限了，远远不够我们去解决现实生活中的实际问题，不像我们所想的光用逻辑和理论凭逻辑三段论来推导一下就可以了，记得一位美国的智者就说过：法律的生命不在于逻辑，而在于经验。特别是对非讼案件中，它对法官的社会经验提出了更高的要求，更强调其亲和力，说服能力和控制能力。指导我的另一个法官，是庭长助理，也是有着八年审判实践经验的年轻法官，在他手下调解，撤诉的案件有七成以上。在跟他学习的一个月里，我更加体会到了这一点，有时调解成功完全是因为双方当事人都很信任法官，能够被他个人的能力和经验所征服。

书到用时方恨少。平常的学习虽然也经常看些案例之类的，但一旦进入角色，即发现自己所学的欠缺。当我从学校走入社会，才觉得在象牙塔中的平静与安逸太久了，似乎很难体会到现实社会的惊涛骇浪。这也是我今后要努力的一个方向，法律脱离了实际也就失去了其存在的意义和应有的生命力。

短短3天的暑期社会实践活动结束了，但它给我们的影响是深远的，真是收获很多，感触很深。我充分认识到了只有把理论与实践相结合，才能更好地完成工作。活动之前应精心计划，尽量想的周全些，则后面就顺利些，毕竟好的开端是成功的一半；活动过程中对出现计划之外的情况应能够灵活而合理地进行调整；此类调查活动首先更应该取得当地领导的重视和群众的理解支持；这样才能提高工作效率，更好地完成任务。此次农村之行让我更深层地了解我们国家农村的基本情况。我们去的都是癌症高发之处，特别是涉县这个人口调整死亡率全国第一的地方。经调查当地环境污染比较严重，尽管当地有“十佳小康村”，也是工厂较多带来了经济效益，但也给当地环境带来了巨大污染。以前农民不得不饮用被污染的水，现在普遍已经打了深井，能够喝上清洁卫生的水。但各方面的许多因素仍使当地心血管疾病和癌症高发。有的家庭出现了“因病致贫，因病返贫”的现象。国家新农村合作医疗制度的实施有效地缓解了病人家庭的经济压力，在一定程度上遏制了因病返贫、因病致贫现象，促进了农村卫生事业的发展，促进了农民就医观念的改变，同时也提升了党和政府为民办事的形象，但仍有不少农民对这一政策不够了解。因此还应加大宣传教育，农村的环境卫生需要极大改善，农民的科学文化素质需极大提高。这也许才是我们公共卫生人员以后工作的一个极大挑战啊！我深知我们肩上的担子很重，任重而道远！因此现在学校阶段必须充分学好相关理论知识，充分武装自己的头脑，把握好社会实践和学校实习的机会，多积累经验，只有这样才能为我们国家的公共卫生事业做出自己最大的贡献，让我们国家更加繁荣昌盛，人民都能过上健康幸福的生活。

## 大学生劳动实践报告篇四

通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。巩固专业知识，提高实际操作能力，丰富实际工作和社会经验掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。同时也是为了减轻父母的经济负。

从今年3月中旬开始，我在xxxxx有限公司进行毕业实践。所从事岗位是电子机械维修员。实践期间，我在领导、同事们的心关怀和悉心指导下，我学着掌握各类电子机械的各个部分电路的分析和工作原理，并尝试学习故障的排除方法和维修的思路。通过实习，对电子机械产品的生产过程和原理有了一定的了解，同时使我获得了对电子机械产品的实际生产知识和装配技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了工作的能力。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是工作人员的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，远远的'脱离了我们学校以前的那种懒散、自由的作风，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

人往往是很执着的，尤其是在人际交往和待人处事方面。师傅告诉我，对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

通过近两个月的顶岗实习生活，让我明白电子机械维修不是

一个简单的事情。这是一个非常艰难而又需要耐心的任务，它的目的和意义是十分重大的。通过对定时器的维修，了解了一般电子产品的生产维修过程，初步学习维修电子产品的方法，培养维修动手能力及一丝不苟的科学作风。在维修中不仅要检查焊接的地方是否虚焊，各个二极管、三极管是否有极性焊错、位置装错以及是否有电路板线条断线或短路，焊接时有无焊接造成的短路现象，电源的引出线的正负极是否正确。还要通电检测——在通电状态下，仔细调节查看问题出在哪里，再进行维修。不过在整個过程中一定要有耐心。

作为一个即将毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情況下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如元器件的认识与焊接等。在师傅对我尽心尽力地指导和帮助下，尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她。

在想来，学期末的实习生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，我必须努力改变自己，学习更多的知识。在实习中，我体会到了工作的辛苦，锻炼了自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。在这次实习中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的实习是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次社会实践活动，我学到了：

一、在社会上要善于与别人沟通，要融入社会这个团体中，只有人与人之间合力做事才能事半功倍，别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在工作上要有自信。社会经验的缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

三、知识的积累是非常重要的。就如人的血液一般，少了血液，人的身体就会衰弱，缺少了知识，头脑就要枯竭。

通过短短的两个月的培训，就像一个小小的切口。通过它，我不仅证明了自己能做好这一份工作，还了解相关的理论知识，了解了实际操作能力。虽然这次接触的是电子业，但对我来说并不是很陌生，要想把工作做好，也只有多多了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，这样才能更好地应用于工作中。

从无知到认知，到深入了解，让我深刻的体会到学习的过程是最美的。在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，也从中学到了很多课本没有的东西。在就业心态上我也有很大改变，找一份适合自己爱好，专业对口的工作很难，初到社会的我们应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，这样才能使自己在社会上快速成长。

## **大学生劳动实践报告篇五**

通过本次寒假实践，了解和熟悉麦当劳物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实践中检验，提高自己能力和技巧。

实践时间□20xx年1月15日——20xx年2月10日

实践单位：眉山市东坡区文忠街麦当劳

实践岗位与负责事务：收货部收货

主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

(一) 实践单位简介：

麦当劳公司20xx年的总收入达到148.7亿美元，净利润为16.4亿美元。麦当劳在全球快餐连锁领域是冠军□20xx年，麦当劳在中国共拥有1000余家餐厅□20xx年餐厅数量预计达到20xx家。麦当劳公司每年会将营业额的一部分用于慈善事业。创始人雷·克洛克在去世时，用他的全部财产成立了麦当劳叔叔慈善基金□20xx年财富世界500强排行榜排名第410位。

麦当劳的黄金准则是“顾客至上，顾客永远第一”。提供服务的最高标准是质量□quality□□服务□service□□清洁□cleanliness□和价值□value□□即qsc&v原则。这是最能体现麦当劳特色的重要原则□quality是指麦当劳为保障食品品质制定了极其严格的标准。例如，牛肉食品要经过40多项品质检查；食品制作后超过一定期限（汉堡包的时限是20-30分钟、炸薯条是7分钟），便丢弃不卖；规定肉饼必须由83%的肩肉与17%的上选五花肉混制等等。严格的标准使顾客在任何时间、任何地点所品尝的麦当劳食品都是同一品质的□service是指按照细心、关心和爱心的原则，提供热情、周到、快捷的服务□cleanliness是指麦当劳制定了必须严格遵守的清洁工作标准□value代表价值，是后来添加上的准则（原来只有q□s□c□□加上v是为了进一步传达麦当劳的“向顾客提供更有价值的高品质”的理念。也可以说□qsc&v原则不仅体现了麦当劳的经

营理念，而且因为这些原则有详细严格的量化标准，使其成为所有麦当劳餐厅从业人员的行为规范。这是麦当劳规范化管理的重要内容。

## (二) 实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，1月15—1月23日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，残损仓和退货仓货物管理，进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，1月24日—2月1日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，2月2日—2月10日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到晚上货物的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

## (一) 实践工作的总结

在这段的实践时间里，从对麦当劳物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合公司



对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对麦当劳物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1)在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。在实践过程中，使我认识到，收货部是麦当劳物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2)麦当劳仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)麦当劳所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加麦当劳营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的'物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着麦当劳销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出

现什么问题，就需要客服部进行调节。

## (二) 毕业实践的体会、收获

这次毕业实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次实践，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获我由一个不熟悉麦当劳物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

(3) 人生目标感的清晰通过这次实践，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。