

2023年大学生暑假实践报告 大学生暑假实习报告(实用6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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生暑假实践报告篇一

社会实践是大学生课外教育的'一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在假期有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的机会。

阳光明媚，充满朝气的一天，终于迎来了今年暑期三下乡

在校车上，队友们都对我们这次将要完成的艰巨并重大的扶贫助困的使命议论纷纷，大家都非常期待快到我们的目的地，一个小时左右过去了，我们的目的地已达到。这时，当地的村干部领导们来迎接我们大学生的到来，此时，我们的带队老师送上慰问并与领导们交谈起来，接着村干部们带我们到住宿的地方并让我们整理好我们的物资，同时也组织好大家一起为我们住宿的地方有计划的进行卫生清洁，大家忙忙碌碌的一天就快过去了，接着我们又开了一个小会，初步的布置下接下去的工作任务，并让队友们积极的讨论。

雨水洗礼过的天空，格外的清澈，透明。还不时下起小雨滴，但各位队友们的心情仍然是澎湃不已，今天是7月19日，这一天我们要完成的任务就是对高坡一、高坡二、高坡三及中坡村进行贫困户调查，了解贫困户们的基本生活状况。早上八点许久，集中队友们开了一个工作前的简短会议，大体的布置了今天将要开展的贫困户调查活动的工作任务，根据情况分析，因为我们调查的区域跨幅度较大，所以就将我们的队

伍20人分为两小组，一组由队长杨锦雄带队的到中坡村和高坡三村调查，另一组由郑琨义同学带队的到高坡一和高坡二村进行调查，在基本的任务分配好情况下，两个小组分头行动进行实地调查，由于雨刚下完不久，则导致了許多泥田路行走起来比较困难，但队友们都咬紧牙关突破重重困难，不怕外界恶劣的环境，坚持不懈地，步行40分钟左右终于走到了我们的目的地中坡村。在中坡村村长的带领下，我们首先调查的是一户五保户家庭，家庭情况是：丈夫早年病逝，女当家为哑人，家有3个子女，女儿今年出去外地打工，收入微薄，大儿子读初二弃学给小儿子就读六年级，大儿子负责照顾全家大小，主要靠养蚕来维持家庭基本生活。两儿子看起来长年是缺少营养，身体都比较瘦弱，看着真让人痛心。接着村长又带我们到另一户五保户家庭，妻子早年病逝，男当家身体有缺陷，只有基本工作能力，两子女都是低文化水平，到外地打工谋求生活，男当家不仅要照顾自己，还要照顾年老的母亲，所以生活也比较困窘。接着又进行了一些户口调查。

另一组的调查情况更为凄惨，在高坡一村长的带领下，第一户人家是一位中年丧偶并独自抚养3个小孩长大的妇女，她赡养着她已去世丈夫的享有低保户的大哥已经快20年了，相信没意外的话，这妇女会一直赡养她大哥的。她大哥年事已高并且眼睛失明，可以想象的是，这妇女承受的压力该有多大了。说着说着，她的眼泪夺眶而出，原本以为这赚人热泪的情节只会在电视剧上出现，但现在却活生生展现在我们眼前，在场的每个人都沉默了，只能不停地在安慰她。这妇女说她要自强不息，靠自己的双手和辛勤劳动，来撑起属于她们的半边天。令人安慰的是，妇女的三个小孩都已经具有工作能力，并且对自己的母亲都很孝顺，可以说，这妇女艰难的生活已经熬过去了，苦尽甘来了，也应该让她享享清福、过过考试吧的日子了。第二户人家是一个“神女户”，所谓的“神女户”就是说这户人家只生了两个小孩，而且都是女生。女主人是聋哑人，男主人已经70多岁了。情况来说，他们家的劳动力是严重缺乏的，但男主人又要供他那两个女儿

上初中，虽说国家政策规定是初中不用交学费，但学校颇为烦琐的书杂费也已让他们难以坚持，说到他女儿的教育情况时，似乎说到他心中的最忧愁的事。他不自觉地就流泪了，儿女的教育就是天下父母心中的一块大石。“神女户”在当地经常处于劣势，一些国家优惠政策时常通知不到他那里，导致男主人这户人家没多少收入的日子过得更加艰辛。但男主人并不放弃生活，他说要靠自己，要自强不息，他反复地在强调这一点，因为他知道，只有这样，他才能慢慢地改变生活，改变现况。

其他的五保户以及低保户，虽说他们的日子也是过得艰辛，但他们同样是相信“自强不息”这一点，如果说自己都放弃了自己的生活，那就没什么动力去改变现况了，所以说，自强不息代表着他们的信念，也同样感动了我们。

不知不觉已经到中午了，我看见队友们的表情都是激动不已的，在休息片刻后，大家吃完由后勤组队友们下厨的午饭后，队友们又继续今天的任务。行走了一段路程到达了中坡村，我们小组自行调查了一些村民们的基本生活状况，了解到村民们的困苦，生活所逼不得不让一些家庭自强不息起来，肩负起家庭的重担，接着中坡村村长带我们到一些老党员和老干部家庭了解他们的生活状况，了解到村中的医疗措施都没有建立起来，老年人的医疗也没得到基本的保障，这都是导致就医难的阻碍，这些都是贫困的基本体现了。

忙碌又充实的一天，今天两小组组整体调查了几十户家庭，了解到五保户、低保户、低收入户、孤寡老人、老干部及老党员等家庭状况。今天两小组队友们都深受感触，了解到村民们困苦不堪的一面，甚至连一些基本生活都没有得到保障，情况不容乐观。一些队友们与村民们的情况相互比较了下，队友们都感慨良多，都诉说出要好好的珍惜我们现在的的生活，报答照顾我们的父母亲，他们是多么的辛苦来抚养我们成人。今天我们全队上下都上了一堂宝贵的课，感触到广大农民们生活真正的困苦。

天空是多么的晴朗，今天是7月20日，昨天队友们都经历了许许多多从未经历过的感人场面，以为这些感人的事迹只能在电视或电影才能呈现的，这回真的是出现了，都让人倍受同情与感动。今天又会是队友们充实又有意义的一天，今天我们主打的任务是为这几条村的贫困户家庭捐送我们千里迢迢运送过来的物资，这些物资是我们在三下乡活动策划时期在学校募捐到的衣物、书籍及小礼品等。此时工作任务下达后，队友们都纷纷在整理好各种物资，摆放有序，分类得当。各种准备前工作都完成后，早上九点，我们全队人员正式从高坡一村开始出发一直跨幅到中坡村为止，根据我们昨天对这四条村的贫困户调查情况，初步的统计好贫困户等级情况，我们手头上的有关这四条村里贫困户的户口数，因而这些数据会给我们今天要开展的活动起到非常大的帮助，在一路走过各家各户里，贫困户们再次看见我们又来探访他们感到无比的欣慰，同时我们也送上我们温暖的衣物，在他们呈上双手接纳我们的物资时，场面又再次的让在场的每位队友们倍受感动，这就是我们常挂在嘴边的“人间关爱露真情”吧，无论是小孩、老人、残疾者、五保户、低保户、低收入户、都是我们物资捐送的对象。

无论是走泥路还是走水泥路也好，队友们都是大包小袋的手提着沉甸甸的物资，即使是再苦再累，大家都是脸带着笑容，充满激情的运送，这真的体现出我们寸金学子们是多么的无私与关爱他人，无论是村民们还是队友们，大家的一举一动都深深的感动着我，并将这关爱与帮助他人的情怀深深的烙印在我的心中。在我们捐送物资的过程中，不时的每家每户的村民们都夸出其言，赞赏我们大学生有这样的爱心来为广大的农民们服务是多么难能可贵，为什么每个队友都顶着烈日的太阳，不怕苦不怕累的要完成我们的活动任务，因为大家都秉着热心服务于广大农民群众，付出我们每个人最大的努力，早日帮助农民们脱离贫困的日子，好好的让每一个农民孩子们都过上幸福快乐的日子，这就是我们这次来三下乡活动的主要目的了。

大学生暑假实践报告篇二

又是一年暑假的到来，但是我已经不是当时的大一新生了，经过了大学的学习，我也知道，大学并不是一个保险，如果我们没有在大学的时候好好的努力，到了将来还是会面对失业的危险。

所以在这个暑假中，我也并不打算在休息中度过，好不容易来的长假，我打算在更有意义的事情上度过。考虑到之后我们要去参加实习并需要去寻找工作，身边的长辈和学长都推荐我去找一个自己专业对口的暑假工作去体验一下实习。我本人也对这样的提议非常感兴趣，想去尝试一下真正工作过的体验。于是，我这个暑假的医院实习生之旅就这样开始了。对这次的实习体验，我做了如下的报告：

这次我选择的是在离家比较远的xxx医院来参加实习，因为是第一次参加实习，所以我还是希望在更大的医院中，学习更多，更专业的护理知识。

第一次穿上了洁白的护士服，我还觉得有些不习惯，就感觉自己突然长大了一样，明明在昨天还是以学生的心态来到这里，但是到了现在却穿上了一身洁白的护士服。

在这里实习期间，我主要是在护士长的带领下边学习，边做一些简单的工作，但就算是做简单的工作，但只要是涉及病人的，护士长也要亲自把关。看着她每天明明有这么多的事情，但是却对一些小事都不放过的责任心，让我感到深深的敬佩。

在护士长忙碌的时候，我也会跟着其他的老护士去学习，在这段时间里，我看到她们在为病人，照顾、扎针、换药的工作，无一不流畅简洁，但是又非常的仔细认真。我设想过自己亲自上手的情况，实在是有些难以想象自己能做的这么好。也难怪，在学校的时候我们都多学习理论知识，而且多数是

为了学习而学习，但是在这里，护士们都是为了病人而工作。看着她们认真工作的模样，我也决定今后要为了病人而学习！

短短的实习期很快就过去了，我当初怀着要在大医院里多学习一些东西的心态来到了这里，但是现在更加让我了解到自己的知识究竟有多么的匮乏。仪器、药品、护理……这些我都有太多太多的不足。但是在这里真正的来参加过工作过，也让我对这些有了了解，我知道自己现在还不是一个称职的护士，但是我已经有了明确的前进方向！我会抓紧这最后的时间拼命的去学习，去努力，去为了病人而努力！

大学生暑假实践报告篇三

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到圣鹿源生物科技股份有限公司在这里进行我的毕业实习。

1、工作能力。在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任单位所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。

2、实习方式。在实习单位，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

在摸索中，为期一个月的顶岗实习结束了。带给了我太多的

回忆与反思。我虚心听取老师和同学的意见，尽我的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自己很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

在短短的一个月里，我学到了很多的东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些的问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识和了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的能力，坚定了我从事会计工作的理念。

大学生暑假实践报告篇四

实习是毕业生对社会的一种适应过程，能让所学习到的知识转化到实际工作中，学习到一些学校不能教的社会知识，下面本站编辑为你带来大学生暑假实习报告2000字，欢迎阅读，仅供参考。

大学生暑假实习报告2000字(一)

在大三毕业之即，我非常荣幸的加入了青海省电信有限公司，10000号客户服务中心是中国电信在激烈的市场竞争中着力打造的品牌形象，是化解各种复杂矛盾，持续改进服务质量的重要环节，一方面通过优质服务提升客户满意度，增强客户忠诚度，保持市场存量;另一方面通过与客户的良好沟通向客户推介新产品、新业务，收集市场需求信息，进行客户关系管理，它不仅是差异化服务平台，更是对渠道、对客户经理的营销支撑平台。

一、公司简介

中国电信是一个注重客服中心服务理念和团队文化建设的团

队。所谓的团队不能纯理解为一个特定范围的一群人，而应是大家同一目标，一种声音，一起努力的团体，这一团体是否团结，是否有凝聚力，是否有相互学习、知识共享，决定了团队的战斗力，它是影响单位或部门发展的关键因素之一。我知道：一个无论多么优秀的管理人员其个人能力是有限的，而众人的智慧是无穷的，怎样去热爱自己的岗位，培养积极的工作热情，这点是我进入客服中心之日开始学到的。

作为企业面向客户的服务窗口，10000号客户代表是企业良好服务形象的象征，班组成员素质的高低直接影响客户对企业的评价，因此班组成员的岗前培训在确保10000号服务质量的工作中起着重要作用。客服中心根据历年新进员工培训计划，结合我们学员的知识基础情况及前台工作需求，制订了新员工岗前培训方案，以学，练，测，帮的系统培训方式，在短时间内让新进员工迅速掌握必备的业务知识和服务技能。

“学”，为每位学员建立了学习档案，制定学习进度表，进行业务知识的系统学习，学习内容涵盖了电信业务知识、分公司组织架构与规章制度、前台咨询投诉案例分析、投诉单录入、电信业务受理、新业务新优惠等。“练”，在培训课程进行的过程中为学员安排课后作业，通过实际的演练和切身体会了解作为客户对企业服务的感知，培养换位思考。“测”，培训过程中组织阶段性测试，及时帮助学员巩固知识点，在培训结束前举办总结性测评，从理论知识、系统操作、应答技巧等多方面考评学员学习情况。“帮”，充分发扬同事间互助友爱的优良传统，由资深班组成员“一带一”，帮助学员尽快熟悉岗位，将所学的理论知识应用于实际服务中。系统性地组织班组成员岗前培训，推动学习工作化、工作学习化的进程；注重学习的效果和知识的应用，使近年的新员工培训效果较以往相比有了较大的提高，同时也为新员工上岗实习打下了良好的基础。

二、实习初体验

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑接电话，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。对于我这个初来乍到的新人来说，这里的一切都是新鲜的，明亮的机房、温馨的气氛、陌生的面孔、甜美的声音，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求。从进入客服中心之日起，我把客服中心视同一个家，中心每一位员工都是亲人，我们相互信赖，在沟通中她们倾诉委屈，释放压力，在放松中调整心态，保持阳光心情。我将关爱体现在生活的每一个小细节中，把真情融入工作的每一环节里，从爱心出发，相互理解，真心相待，赢得了员工的尊敬和认同，因为我们是公司最友爱的团队，我自豪，因为我是优秀团队中的一员！

在刚上10000号平台之前，我很幸运地参加了一系列的相关知识的学习，让我对生疏的电信和宽带之类的障碍现象的判断技巧、方法进行了温习、巩固，这使得我在这些工作的预处理理论上，得到了实际的证明和体验。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，终于领悟出了在其中的乐趣。或许这当中的学习过程是枯燥的，但是功夫不负有心人，努力过就一定会取的很好的成绩。由于原来很少有机会接触到10000平台，对于平台上的一些新业务，新咨询，我都比较陌生，但这并不能成为我拒绝学习的理由，遇到疑惑主动向同事咨询求教。漫漫的了解了10000号平台的各项操作功能及各项处理流程，凭着自己认真的学习态度和对知识的积累，我相信我可以很快就可以成为一名优秀的10000号客服代表。

虽然我接触10000号的时间不长，跟许多人相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。在经过一段时间的磨练中，我欣喜地看到自己的悄然变化，也亲眼目睹东莞电信10000号客服中心在坚决执行“用户至上，用心服务”的服务理念中成长的种种事例。在这里有很深刻的体会。每每遇到用户带着满腹埋怨而

来，在我的引导下慢慢发现问题并解决问题后，听到用户真诚的谢谢时，莫名的成就感就会涌上心头。

10000号客户服务作为一个服务窗口，我作为一名客服代表，除了要懂得一些简单的技术之外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧。

10000号作为电信企业一个与客户不见面的服务窗口的性质，决定了我们的语音、语调运用的好坏将直接影响到与客户的沟通和表达。为此，我通过和宿舍和同事的沟通和交流的渠道，不断来提升自己语音表达能力和沟通能力，并把它们应用到服务的过程中去。人人都说，微笑着的声音是最甜美、最有感染力的。所以在服务工作中，我都努力做到这一点，让客户在我服务的过程中得到体贴、关心和快乐。在工作中我始终谨记对待用户要做到态度和蔼、语气亲切、耐心体贴、服务到位，并且时刻保持良好的心态，决不把自己的情绪带到工作中去。不过人都是感性的，在平时的的工作中，难免会遇到一些难缠的用户，有些甚至会口出污语，他们的态度会给我们的情绪带来波动。每次遇到这样的客户，我们都会暂停几分钟，深吸吸几下，对着镜子看到自己最美丽的微笑时，我的心情也就会平静下来，继续面对新的客户，而不会因为个别用户的蛮横无理而影响到我的心情。通过自己的不断努力，我顺利的完成了自己的本职工作。

有人说，10000号在公司团队建设中是难度系数最大的单位，因为中心员工的用工方式不统一，薪酬待遇偏低，工作烦琐压力大，个人素质要求高，而且在工作中经常不被理解，遭遇委屈是家常便饭，“客服中心是防火墙，话务员是灭火器”这是10000号日常工作的真实写照，我们常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心，对内是克服困难中心”，事实的确

如此，面对现状，如何在这种情况下舒缓员工的压力？怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生的负面影响？通过什么样的方式和途径去激发员工工作和学习热情，增强员工对岗位的认同感，对企业的忠诚度，是我常常思考和需解决的实际问题。管理是一种观点，是一种服务，更是一种艺术，激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割，客服中心的激励工作具有人力资源管理的共性，也有它的特殊性，大家都知道，无论任何单位的发展都离不开全体员工的创造力和积极性，虽然物质激励仍然是衡量员工的自身价值的一个重要指标，但事实上在特定环境下，精神激励的作用在一定程度上超出了物质奖励的意义，我认为：有激励就有动力，有期许就有冲刺，有认同就会产生归属感，两者之间是作用力与反作用力的关系。基于这个观念，在10000号日常生活工作中，展现一张张满意的笑容，一个个赞许的眼光，一句句肯定的话，都会成为我们众多员工“温馨服务，天天进步”的动力。重视员工，欣赏员工，塑造员工，点点滴滴的积累就形成了团队的合力，保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标的顺利完成。我常常告戒自己和勉励同仁：面对市场，面对客户，我们所呈现的必须是最好的，因为我们已与中国电信融为一体，我们站出来就代表着我们的东莞电信！

三、业务类型

虽然我们身处在中国电信10000，但是我们也是电信集团公司中的一份子，集团除了解决客户的业务问答，还提供电话业务、互联网接入及应用、数据通信、视讯服务、国际及港澳台通信等多种类业务，能够满足国际、国内客户的各种通信需求。

其中综合信息应用包括：号码百事通、商务领航、互联星空等等。电话业务包括：长途电话业务、本地电话业务、无线市话业务、ip直拨电话业务、电话卡业务、公用电话业务等等。电话增值应用包括：电话qq、灵通短信、七彩铃音、商务热线、灵通无绳电话等等。互联网接入业务包括：电话拨号接入业务、

宽带接入业务。数据通信业务:电话信息服务等等。

四、总结与心得

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。如果说我们在这里工作中遇到的最大问题是营销下单难度大，那么服务补救工作难度系数将更大，大家都知道商业谈判中信任是基础，讨价还价是过程，双方的歧义在于怎样让利益最大化，然而客户投诉不同于商业谈判，其工作难点在于要在最短时间内进行情感的修复，信任感的重新建立，宽容、耐心是基础，看准形势是关键，圆润沟通靠功底，降低损失是目的，赢回客户是效益。我们在这里经常都可以接到用户的投诉电话，当我们接到投诉后，我们都要多次的和用户进行沟通，但该用户当时的情绪通常都比较激动，我们就要懂得如何的处理。通过锲而不舍的努力最终都能够得到用户的理解，在规避企业风险的同时，也让用户对企业及本人有了新的认识。我们在每件处理客户投诉时，我们不是仅仅为了平息事端，了结投诉而努力，更重要的是在得到客户认可的同时，也要让客户对中国电信不断追求卓越提升服务质量有更多新的认识。我深深体会到：服务质量是企业的生命线，服务就是效益这看似简单，体味之后却内涵丰富，所从事职业的意义多么重要。感到非常欣慰的是打自自己进入电信10000号之后，所接到的投诉电话最终都能够得到圆满的处理。

在这里的学习生活中，给了我很多的启示，现先总结如下：
电信10000号客户服务实习报告，企业面向客户的服务窗口，10000号客户代表是企业良好服务形象的象征，班组成员素质的高低直接影响客户对企业的评价，因此班组成员的岗前培训在确保10000号服务质量的工作中起着重要作用。

第一：不要偷懒.人家都说”什么样的员工在企业里才会受欢迎?”回答是不偷懒的员工.我觉得很有道理,试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的?于是我时刻提醒自己要多干活,尽力把本份工作做好。所以在工作的时候,必须尽职尽责。努力完成

自己的实习工作。

第二：营造学习与知识共享的文化氛围，相互学习，加快同事之间自身素质与服务营销能力的提升。自信来自专业，专业来自学习，10000号自成立之初，就建立了严格的学习制度，月初我们根据公司制订的详细的培训计划，按时参加培训，按计划执行，我们重视培训的每一个过程，更关注培训后知识的掌握和应用，在进行考试，并将考试的结果运用到内部工作考评中去，由个人知识变为团队知识，使得一方面可以通过学习，避免重犯类似错误；另一方面，再出现同类问题后，可以少走弯路，及时准确地处理好客户需求。随着对客户响应速度的提速，服务标准的不断提升，岗位对我们的工作技能和个人素质提出了更高的条件，不仅要他们要掌握各类电信业务，熟知电信各个生产环节和流程，同时还应具备较强的沟通能力和营销技巧。在日常培训工作中，业务知识、操作技能、服务技巧、优质客户服务意识及服务行为规范是经常所涉及到，但我们对电话营销知识和宽带障碍预判断、预处理等都仍需加强培训力度。

第三：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。而且有许多人他们的态度是我们要向他们学习的，比如：做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。他们在接到故障时，首先会根据用户的反映来分析情况，然后问清楚对方的地址和联系方式，当怀疑是用户的电脑故障时还要带上手提电脑去监测，最后才派出人手去收复，这种做事方式就很有条理，不会做一些无用功，工作效率也得到提高。受他们的影响我也慢慢变得做事不那么急躁了，这真是很难得的工作经验啊！

第四：勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要勤学好问。因为经验是很重要的，所以我们在处理事情的时候必须要了解清楚，在问人之前要分清哪些问题可以问，哪

些问题不该问. 同时还要注意在什么时候问和问的语气和态度怎么样。所以说这也要讲究一定的说话艺术。

第五：公司每个季度都会举行一次考核，主要是为了让有能力的员工能够得到最大限度的发挥，考核制度给我们营造了一个公平、公正、公开的考核氛围。使我们每个员工对自己应承担职责的做到心中有数，客观评价自己，公平看待他人，最大限度发挥员工的工作积极性，营造了积极向上、争先创优的竞争氛围。

第六：我们应该以阳光心态笑看花开花落，面临困难仍能保持长效的工作热情。由于我们是大学里刚刚出来的应届毕业生，对社会上的很多事情都有着很美好的憧憬，而且当我们进入电信10000号时，正值公司人员紧缺，所以一切的学习工作都变的非常的紧迫。需要一切的一切都要我们从头做起，面对挑战我虽然感到有点胆怯，但是还是在最短的时间内调整好了自己的角色，适应了新的岗位，凭借着高度的责任心和持久的工作热情，积极主动，有计划有步骤地完成着10000号工作的流程，建立了一套较为科学的学习方法，理顺关系，让各界面的工作流程闭环而流畅，扎实的基础管理工作在服务工作中得到了体现。

第七：真诚待人. 我刚来报到时, 遇到很多新的面孔, 由于和他们未熟悉, 所以不敢和他们说太多的话, 而且对工作未曾了解, 开始觉得不太适应. 后来我慢慢发现, 只要真诚待人, 虚心请教同事, 他们也很乐意和我交往. 还教会我一些技术, 由此我深感真诚的重要性, 在公司里不但要学会如何做事, 而且要学会如何做人. 正确处理同事之间的关系是非常重要的, 它会关系到你能否开展工作. 孤芳自赏并不能说明你有个性, 过于清高是很难融入大集体的。

我们充分意识到：学习是企业最本质的竞争力，终身学习理念是企业 and 员工求生存谋发展的根本途径，企业只有成为学习型组织，才能长久生存发展而不致消亡；班组只有成为学习

型团队，才能高效执行并充满生机与活力；员工只有不断学习，才能跟上发展的步伐而不被淘汰。

班组是企业最小的组织细胞，班组成员朝夕相处，工作联系紧密，共同愿景一致，是组织互动学习的理想单元。创建“学习型班组”是创建学习型企业的基础，是实现“把中国电信建成世界级现代电信企业集团”发展战略的需要和全面提高员工队伍综合素质的需要，也是开拓企业工会维护职能新领域的一项举措。结合分公司的实际情况，我们积极创造条件，努力为员工学习构筑平台，创造优良的成才环境，多渠道将学习活动向班组深化和延伸。

人们常说，当我们踏上社会，我们就会与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬。可能是因为我在这里实习时间比较短，所以对于公司企业里那种人际关系的感受不是特别强烈，但还是会学到一些东西。人是要坦诚相待，和睦相处。我们中国向来以和为贵，讲求礼尚往来，电信作为国企自然拥有这个传统的企业文化特色。其实为人处事也是一门艺术，它的能动性很大，而且也反映一个人的素质或能力。它不仅仅是涉及公司内部的气氛，而且也体现在对待客户上。我们是在客户部门实习，实习期间有跟着前辈在旁听客户来电，前辈也传授了一些与客户沟通的经验和技巧，知道关键应该要抓住客户的需求，要满足需求创造需求，而这一切又是建立在诚心诚信的基础之上的。

五、实习的目的

大学三年，塑造了一个健康，充满自信的我。自信来自实力，但同时也要认识到，现在社会变革迅速，对人才的要求也越来越高，社会是在不断变化，发展的，我们要用发展的眼光看问题，得不断提高思想认识，完善自己，改正缺点。所以我们在日常的学习和生活中要学会学习，学会创新，学会适

应社会的发展要求。三年的大学生生活似弹指一挥间，从刚跨入大学时的天真与烂漫，到现在走上工作岗位的迷茫到对处理事情的坦然。我知道，这角色的转换，将又会是我人生中的一大挑战。

我知道大学三年的锻炼，给我的仅仅是一些初步的经验积累，对于迈向社会还是远远不够的。因此，面对过去，我无怨无悔，面对现在，我努力拼搏；面对将来，我期待更多的挑战。战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。这除了有赖于我们有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于大学三年的学习积累和技能的培养。

我们这次实习的任务主要是处理客户投诉、受理电信相关的工作和业务咨询等等。或许看起来我们的专业在这个行业显得好象有点不太符合要求，但这对于我们来说是很幸运的，但也向我们提出了更高的要求与挑战。这次的实习同样也告诉了我们什么叫做真正的市场营销，怎样才能做好市场营销，我们必须不断朝着这个方向努力，装备好自己，学会怎样去预备做一名成功的客户服务人员。

六、实习过程中的收获

我们深知，我们现在还是学生，对于企业来说，可能是没有任何工作经验的生手。所以在实习当中的心得体会是办事绝对要找对路子，顺应事情发展的途径。其实这个想法大家都明白，但真正的实行到工作实践当中去的时候或者说面对具体问题的时候会比较迷茫，因为之前是没有接触过的。

每当我们看到客户从敌意到满意，从对立到认同，我感受到工作的快乐，享受到实现自我价值的快乐。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做将让原料展现出良好的品质和口味。服务也是同样。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶

里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我积极参与组织的各种服务知识培训，相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。但是由于一些客观或非客观原因，往往是过后才想起这些要点或运用的不是很好，往往会显得有些顾此失彼。

实习不仅仅是带给我们以上收获，还包括其他很多专业的东西也慢慢的有所了解，使我们能更深刻的体会到在社会上学习的空间和机会。

七、对未来的规划与前景

或许我们在择业的过程中会出现迷茫，会显得不知所措。因为我们没有其他名牌大学毕业生的名气，也没有社会人士的丰富经验，我们有的只是年轻的资本，所以趁我们现在还朝气蓬勃，我们必须让自己出去尝试各种不同类型的工作，尝试多方面，多角度地去了解自己，解剖自我，这样才有可能找到真正属于自己的生活目标，才能获得更多的生存机会。人只有多点去尝试新事物，才能跟上社会进步的步伐。一个看似不起眼的工作，陌生的环境，他不但可以锻炼我们的适应能力，而且还可以使我们结交很多新朋友，这对我们以后的生活和工作有着很大的帮助。

电信10000号客户服务实习报告,企业面向客户的服务窗口, 10000号客户代表是企业良好服务形象的象征, 班组成员素质的高低直接影响客户对企业的评价, 因此班组成员的岗前培训在确保10000号服务质量的工作中起着重要作用。

出来工作,就意味着要一步一步地进行工作技能的学习。作为一个即将毕业的的大学生,我很清楚地知道,在自己动手能力还很弱的情况下,我更乐意从最基本的东西学起、做起。在电信10000号客户服务中心学习的日子里,我发现自己的生活充实了许多,也精彩了许多,从对业务知识的一知半解对了如指掌,从遇到难缠用户的害怕到耐心解释,从容应对,从接到骚扰电话的愤怒到平静,从大家对我的不了解到欣赏

认可，我想说，这是学习的日子，也是转变的日子。无论是
对人处事，还是自己的水平，都得到了很大的提高。

实习工作给了我很大的感触，未来的竞争，将是服务的竞争。
我们认为，客户满意的本质在于对我们产品和服务质量的满意，这就
要求我们除了要提供品质优良的产品外，还必须提供长期、准确、
无障碍的服务。除此之外，我们还深深的体会到了我们现在所学的专业
对于现代社会来说是远远不够的，我们必须努力的提高我们自身的营
销能力和管理能力。学会在学习中成长，在成长中学习。

大学生暑假实习报告2000字(二)

一. 实习目的

之所以会想在这个暑假去参加社会实习，主要是想将自己所学到的
东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东
西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的
东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会
工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，
是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社
会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的
东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我
们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，
挑战一下自己的性格弱点。

二. 实习内容

社会实习在我的大学生生活中可算是重要的一部分了. 从大一开
始, 我就积极寻找各种机会锻炼自己. 家教老师, 服务生, 推销
员等都尝试过, 也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就

开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要

控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

三. 实习结果

经过一个多月时间的招生话务员工作的实习，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实习中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

四. 实习总结

在这酷热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实习，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实习，

会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与沟通的技巧，相信如果有下一次的电话员实习机会，我会做得更好。

大学生暑假实践报告篇五

在我们学院，禾丰牧业是一个很有名气的企业，禾丰公司每年都为我们学院的学生提供大量的奖学金和实习机会，我也一直希望能够有机会能够来到禾丰实习，走出校门，接触社会，为自己的未来打下基础。20xx年的暑假，我有幸来到辽宁禾丰牧业股份公司成为其中的一员，开始了我在辽宁禾丰的暑假实习生活。

辽宁禾丰hr金经理给我安排了为期四十天的实习计划。实习好几天了，不光在办公室学到了很多的东西，更多的是二老教给我生命里某些难以忘却且刻骨铭心的东西，让我感受到了这个世界上的敬仰之情，您二老让晚辈望而生畏！

之后我又来到了业务室实习，主要了解熟悉业务室的工作内容和流程，进而了解企业的运营管理。感谢王柳和苏琦两位老师辛苦的指导。她们细心的给我讲解了协调员的主要工作内容，协调员顾名思义就是要做好协调工作，包括客户电话的接听，反馈客户意见，接待客户来访；接受订单，作好记录，下达生产任务，做好发货准备；建立登记eas记录，维护好销售台账和运营台账；确保货物安全抵达，并回收货款等。还要熟练掌握各种饲料的种类，金额，规格等数据。协调工作需要一丝不苟，哪怕是一个标点符号也是不允许有错误的，一旦出现任何失误，需要补救也是很麻烦的，这样还有可能给客户和公司带来影响。所以我在业务室实习时总是小心翼翼的，他们忙时我尽量避免打扰她们，生怕影戏他们工作，能够帮忙的我尽力做好。业务室的每一个人都是努力认真的，尤其是主任晓芳姐，工作起来一丝不苟，严肃谨慎！值得我学习的楷模和榜样！工作之余我也感到受了业务室人的热情与

善良，也享受着和谐融洽的人际氛围，办公室内事同事，办公室外是朋友！下班后我们大家一起刷锅子，一起侃大山，很高兴认识了这么多朋友！感谢你们对我这个新人的帮助，让我感到一种家的感觉，并没感到陌生！

七月二十一号我来到的采购部，跟着于冲主任学习，了解采购工作流程和各种原料行情知识。采购的工作也是繁忙的，有时候这个电话还没有结束，那边的电话又想起来。好的原料是好产品的基础，所以原料的采购就显得极其重要了！

证生产产品的安全。跟随超姐每天在车间与化验室之间的奔波中度过，超姐技术过硬，工作态度认真，严格把关，据说可以咬出玉米的水分多少。每次新到的原料必须抽检，合格后方可入库，为了公司的信誉，产品的质量，客户的需求，品控员恪尽职守，勤勤恳恳的走着每一步！

能否帮助养殖户解决这个问题，给他们提供一些优质豆粕供应商一些信息，这样可以帮助他们减少损失，同时也有利于公司形象的建立和品牌的推广。很遗憾，仅仅一天的学习时间，像栾哥学习的东西真的还有很多很多，有机会我一定要多多请教！

实习是短暂的，但收获还是不少的，在禾丰实习的四十天中我看到了很多东西，也学到了很多，有饲料生产方面的，有公司管理运营方面的，也有人为处事社会科学方面的，学到的这些东西都是在学校中很难学到的，在禾丰这些天得到的将会使我在以后的人生中受益匪浅，这不仅仅是一次简单的实践学习，更是为我以后人生发展打下的一个坚实基础。在这次实习过程中，很感谢公司给我提供这个认识禾丰的机会，我这次毕业实习之所以能够圆满地结束，首先要感谢的是实习公司各位指导老师的辛苦培养教导，很感谢各位指导老师及各位同事们在工作中对我耐心的指导，更要感谢优秀的禾丰朋友们在生活中对我这个新人的照顾认识这么多的朋友将会是我一生宝贵的财富。如果有机会的话，我相信未来

禾丰就是我的首要选择，不只因为他的发展壮大，更还有禾丰的的兄弟姐妹们，还有他的以人为本的优秀文化深深吸引着我，我会朝这个目标努力的。

大学生暑假实践报告篇六

上学期一结束,我被分配到xx区民政局实习,时间是从xx年7月11日至9月16日。

为期60多天的专业实习。

实习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,在实习期间能够遵守工作纪律,不迟到、早退,认真完成局领导和工作人员交办的工作,得到局领导及一同工作的同事的一致好评,同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习,主要岗位是行政办公室,协助办公室主任处理局里日常事务。

因此主要实习了解行政、文秘、信息、宣传、机要、档案、督办、办公自动化、退伍军人安置、儿童收养管理、婚姻登记管理、城乡低保管理、救灾救济等工作。

在实习中,我参与到其中一些工作的操作。

努力把在学校所学的相关知识运用到现实中,从抽象的理论回到了多彩的实际生活,细致的了解了民政工作的各项业务流程,认真观摩工作人员的工作过程,并加固掌握了办公自动化、组织协调能力、交流沟通能力等业务技能。

跟随工作人员到街道去搞“创卫”站岗值班,检查监督民政局所负责街道情况。

同时参与到xx区“八一”军民座谈会□xx区xx年民政工作年中工作会等各项活动中，真正了解和熟悉了我国行政机关单位的工作程序及民政局的作用和职能，同时在工作人员的指导下，熟练地做好了办公室各业务操作。

实习期间，我利用此次实习难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向局领导和各股室工作人员求教，认真学习业务技能，同时利用空余时间认真学习了一些与公共事业管理相关的知识，关注时事，阅读与民政工作相关的报刊，掌握了一些民政工作的相关技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下了一定的基础。

在实习过程中，我深深地感触到办公室综合性协调部门的重要性，办公室的工作担负着参谋、监督、协调、服务的职能，做好办公室的工作并不是一件容易的事情，尤其在当下行政系统精兵简政的. 历史潮流下，要做好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自己所应具有的职责和应尽的义务。

更要具备一定的专业知识作为业务支撑。

同时，也发现了我国法律的不够完善性以及少部分民政工作人员缺乏正确的积极的工作态度。

再有一个问题就是婚姻登记问题。

在实习中我觉得有些事太荒诞了。

比如说：假身份证登记结婚，一拍两散后离婚也离不了，结婚也结不了。

小小问题暴露出当前法制以及电子政务的不健全，缺乏全局意识，缺乏先进性，跟不上时代的潮流。

在这两个多月短暂而又充实的实习中，我认为对我走向社会

起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

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必须要在实际生活中认真的贯彻，在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和工作人员的教导以及其做事的模范作用，这是我一生中一笔宝贵的财富。

在刚开始实习的时候，每天所做的事情莫过于类似复印打字、领导安排的整理文档等的“杂活”，似乎这也延续到我的实习结束。

因为刚开始对于单位的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。

虽然工作比较繁杂，但是我们也不能怠慢或者有任何的不乐意。

而这也成为了我将近一个多月实习的最基本的工作。

因为很多事情都是从小事做起，慢慢的积累经验的。

在做这些小事的同时我们也能从中学到不少的东西。

这些事情是我们在学校的时候学不到的。

我们必须认真积极的对待。

所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。

做事首先要学做人，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”，我还可以向他们学习很多知识、道理。

实习中，总觉得要做好政府工作，实在太不容易了，事多而杂，都是琐碎的事情，“办人民满意的政府”，打造服务型政府这类目标给政府工作人员提出了很高的要求，群众的口味多样化是政府人员必须时刻以学习为己任，解决好群众各方面问题的同时还要做好上级安排的各项工作。

看似清闲，实则繁杂的政府工作只有亲身体会方才知晓。

这段实习，无疑有利于我后期的大学学习。

对我踏入社会起到了奠基的作用。

通过实习，让我找出自身状况以及自身综合素质与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

今年迎来的大学的第二个暑假，我在7月10日来到东莞长发光电科技有限公司开始了为期20天的暑期认识实习。

最后由于该企业设备的维修以及车间的装修，本次实习被提前至7月29日结束返校。

虽然只有短短的20天时间，但是在这段时间里，在企业导师、

员工师傅的耐心指导和自己的虚心学习下，对于一些平常的理论知识终于有了一定的感性认识，这对我们以后的学习和工作有很大的帮助。

下面是我此次实习的体会，希望给师弟师妹们一些启发。

在整个实习过程中，我每天都有很多新的体会，新的想法，我总结下来主要有以下几点：

1. 上学与上班的区别

上学的时候，自由支配的时间很充裕，可以适时偷懒、放松、外出等；上班的时候，每天都有要完成的任务，同时有一种责任抗在肩上，即使没任务也要到点才能下班。

上学的时候可以很有个性，但上班就必须融入企业、融入社会的文化氛围中，否则很快就会被淘汰。

上学的时候很自信，觉得自己将来能干一番事业；上班了，才觉得自己需要学习的东西太多了。

在学校，直来直往，犯点错误只会受点教训；出来社会，犯错会比错误本身要承受更大的责任，所以必须少说话，多办事。

上了班才知道什么叫做现实，上了班（文章转贴自实用工作文档栏目）才知道什么叫做生活的艰辛。

所以总结下来，个人觉得能作为一名大学生是幸福的，我们需要好好地珍惜大学生生活，让大学生涯充实无憾。

2. 适应

从学校走到社会，环境、人群、责任都一下子发生了变化。

对于大学生来说确实要做到尽快转换角色，去适应急速的工

作时间和节奏，不然很有可能会影响你在工作上的状态。

3. 坚持

我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般是先让我们看或是做杂货，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很有可能会产生厌倦或乏味无聊的感觉，便产生离开的想法，在这个时候一定要坚持，轻易放弃只会一直恶性循环，更不用提什么晋升了。

4. 多做事，少说话

我们到企业工作以后，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，态度认真了，工作就不会乏味，学习和工作也就事半功倍。

我觉得作为一名社会工作者，需要怀有多听、多看、多想、多做、多请教、少说话这一“五多一少的”态度。

工作如此，为人处事也是如此。

希望能对大家有所帮助。