

# 最新园林工程社会实践报告(通用6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 园林工程社会实践报告篇一

XXX

今年寒假期间，我在我们小区居委会上接了个任务：撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦，但是，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西，也通过三天实践活动，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨，正是有这样的天气，激起了我要参加社会实践活动的决心，我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，更重要的是检验一下所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，想通过实践找出差距与不足所在。

x月x日那天，在接到任务后，我便领了两个铲子兴冲冲的去找小广告，站在马路边上，抬头四十五度角瞅，向下一百三十度角看，我的妈呀，天上地下都是小广告，有的一片，都成大广告了，于是，我便从最“基层”——地下铲起，铲了几下，小广告纹丝不动，于是我便有些气馁，但不服输的心态又使我继续下去，突然，一个场景在我脑海中浮现：一个下雨天，地上潮湿湿的，一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿，打碎，打烂。我便想：洒点水试试。这一试可不要紧，帮了我大忙。这小广告一沾水就变软，一铲就下来，于是，我便

用这个方法一连干了五天，最后，那一片地方以及周围都不见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行直观的评价。这在无形之中使我对自已有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高一的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

## 园林工程社会实践报告篇二

本次实践活动为超市发海报，在此次实践活动当中我认识到了干任何工作都要讲究方式方法，发海报也不是件容易的事情，在发传单的过程当中，我也学习到了很多的东西，学会了很多为人处事的道理，这些东西并不是钱才能都买到的，其中的酸甜苦辣只有身在其中才能真正的体会到，在以后的学习生活里，我也会向身边的人好好学习，学习为人处世事。

这个寒假我在超市找到了一份工作，起初认为工作内容简单，劳动强度不算很大，那就是为xx超市发送海报，这个工作并不是站在街头沿街发送，而是往小区发送，既可挨家挨户发送，也可根据地址派送，关于工资则是按件计费，刚找到这个工作的时候，感觉到这个工作不是轻而易举，就凭我的速度，一天赚上四五十那不是玩似的，当即就交上了50远的押金，与负责人签了一份合同，规定要干够一定时间才能辞职，也就是说提前辞职的话押金就不会给了，这个流程跟我寒假的家政工作是一样的，都是为了保证工作人员固定性。

在负责人的安排下，很快我办理了工作证，这是为了能够方便进入小区，据我了解并不是每家每户都定了的海报，因此各个小区也并不是随便进入的，只有给这小区上交易部分业

务费才准进入，为之工作的小公司虽然对外说是专发的海报，但他也会接受其它做小买卖的人的传单，负责人也是受益不浅，也可以说是双赢吧。

我也理解那些小区住户的苦恼与厌烦，每天看不完的小广告，甚至都贴到了家门口，所起我们这种海报的投递方式，我们集思广益，针对防盗门，我们会把海报塞在门缝中，高度深度都是有要求的，但是道高一尺魔高一丈，很多住户专门在门缝中塞上木条就是为了防我们的，这也难不倒领导，让我们随身带上透明胶带，至于那些实在是塞不进去的，你就往门上贴。

当我刚刚开始工作时，跑的挺带劲，抱着海报一层一层的跑楼房，一个小区还没跑完，我的步伐也慢了，呼吸也上气不接下气了，胳膊也没劲了，但海报看着也没发多少，身体上的劳累还是次要的，发传单时遇到那种不讲理的人你啥办法也没有，就等着他奚落你一顿吧，你呢也只能有苦难言，但经过长时间的磨练，也就不会当回事了。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉到无助尴尬，在同事的帮助下一切都迎刃而解了。

通过这次的社会实践我了解到，人的一生当中学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个那就是社会，大学生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，投身社会的良好形势，也是出事大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干得好渠道，是提升思想，修身养性树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年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的田地里，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。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，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。

通过本次实践活动，一方面，我们锻炼了自己，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献，但在实践过程当中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟，书本知识与实际结合不够紧密的问题，我们回到学校之后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好的服务于社会打下坚实的基础。

## 园林工程社会实践报告篇三

实践时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日共近 8天！

实践目的：社会实践活动已逐步成为了引导、教育和服务xx生提高综合素质，增长才干的有效形式，是xx生了解社会、了解国情、学习工农，走与实践相结合、与工农相结合道路，矢志报效祖国的重要载体。同时学校与学院也大力的号召xx

生实践。和我们自己为提高自身的社会实践能力，我们结合了自己的实际情况和长久以来的打算，顺应社会的需求。我参加了“xxxxxx志愿者服务团支教”，锻炼自我，服务新农村建设！

xx县xx镇xx小学的基本情况：老师七人，在校生97人，在我们开课几天后学校的学生达到 xx年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间，操场就一个简易的篮球场，其它是泥巴地。体育器材稀少！学生有些要走一个多小时的山路，将近二十多个同学中午都不回家吃饭！各方面的情况都很差，但学生们很懂事！有些学生是跟爷爷奶奶一起住，有些是与外公外婆住在一起！大部分都是留守儿童！路很难走，坡度很大！本情况：老师七人，在校生97人，开一，三，五，六年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间。

实践方法：走访调研、组织活动、支援教育

实践队人员组成：

领队□xx□xx(化工学院)

队员□xx□xx□xx□xx

xx□xx□xx□xx

xx□xx□xx□xx

实践纪实

xx年xx月xx号下午8点整，我在xx等我的队员们，我知道他们一定很辛苦，由于去xx要赶客车，从xx来最好是坐xx□这是早上6点的火车，他们只能在xx火车站熬一夜，在xx正是最冷的

时候。

xx年xx月xx号早晨 点钟，在xx购买了一点物资我们匆忙的坐上开往xx的最后一班车，经过3个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地xx小学。我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长很热情地招待我们，为我们处理住宿的问题，以后的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

### 支教记事(一)20xx年xx月xx号

今天起了个大早，开学第一天，什么都有点陌生。即然有两个学生比我还早，洗漱完毕准备动员大会!大会上xx校长的发言还是很给力的，我们志愿者自我介绍那样伟大!下午，大家轰轰烈烈的把惟一的一小块脏兮兮的操场用水冲干净，抬水有点辛苦!还是有点累下午三年级的第二节课是我的，我上的是体育课!我叫大家上讲台在黑板上写上自己的名字与梦想，但同学们很害羞，基本上不说话，偶尔有学生说也只是寥寥几字:大家好，我叫xx!同学们基本上的梦想都是成为一名老师，少部分同学希望成为一个好学生，有一个同学希望成为一名警察为人民服务，有一个同学希望能好好读书!同学们的梦想与他们的环境有很大的关系!自我介绍完后，我带他们去站队，我给他们说我上办公室去拿羽毛球与一些玩的东西，如果我回来队没有站好就不能完，结果我回来他们站得好整齐!我都有点觉得是不是他们怕我，也许我有一点严厉了吧。

(二)支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，我们决定在孩子们进行一些活动，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野。我们在xx小学 5天的支教时间里开展了作文大赛、书画大赛、歌咏大赛、运动会、文艺汇演等，让孩子们见识一些没有见过的东西，同时也是

为了增强更多的学生自信心。支援教育期间，我们为孩子们开设了多门课程，其中音乐、美术、体育、生物、手工为孩子们平时基本接触不到的内容，针对情况，我们酌情为这些科目增加了课时，而英语、语文等科目，由于受当地方言的影响，普遍存在发音等方面的问题，我们侧重对其纠正。

(三)20xx年xx月xx日 晴

今天是情人节!无感觉，今天印象最深的是去家访，我和xx去总共家访四家!总共学生 3人!我们去家访xx[]他居然叫我在这一里教他们了，我说老师和你们一样也是学生，也要回去读书，老师还有几年才能毕业!老师还有几年才能毕业，老师回去还有许多事情要做!他说毕业以后来这里教书啊!我说看吧，因为小孩子真的不能给他承诺什么，特别是他对有感情的人说的话会记得特别清楚。所以呢，不能乱承诺!我觉得呢，这里的小孩已经不像以前那样不礼貌，我想是以前学校老师根本没有东西借给他们玩，通过我纠正了几次，现在借东西会先叫老师了，情人节2岁我在xx小学支教，有点累，也有点小感动!每天都很高兴!一年级的很多小同学还给我糖吃，真好玩，他们读书你声音有多大他们就有多大!一个感觉，他们读书声音太有激情了!很喜欢教一年级!

(四)我们在出发之前就精心计划准备了有关支援教育的事项。我们实践队每位队员都针对自己负责的课程认真准备了有关电子课件，积极丰富课堂内容;我们还准备了篮球、羽毛球、跳绳、跳棋、乒乓球等多种体育器材，丰富孩子的活动内容;此外，我们还为孩子们准备了奖状、笔记本、铅笔等文具，奖励优秀，鼓励孩子们积极参与。

(五)20xx年xx月xx日

来xx已经家近10天了，我感觉我们的教育不够严格，有点娱乐化了!我有一点不满意，我自己上课我有点不满意，学生多

了许多，学生年龄与知识水平上也有一定的差距，上课有点不好把握。这里的学生通过这段时间的家访，我们发现这里的学生有几家相当贫困，但我们的力量真的微不足道！我们能提供的帮助是那样的渺小，这里的学生非常懂事，也许这就是他们高于城里的人的财富！但我又想起了高中老师说的她亲身经历的一个学生给她说的的一句话：“人什么都可以没有就是不能没有钱，一个人什么都可以有就是不能有病”，对于我们我们真的有点伤感，一个是xx□我们的老师去他家家访的时候，他可能害怕我们去他家家访，他怕我们嫌弃他家太简陋了，早早地就把椅子抬到门前来给我们坐，他父亲去世了，我们也不好意思去追问，他说他母亲去外面打工了，由于一些顾虑我们没详细问，因为我们猜测他母亲应该是不管他了！他和他爷爷住在一起，有些我们也不好意思详细问，怕引起他内心的伤痛！毕竟他还只是一个三年级的学生，他还要走一个多小时的山路来读书，他给我们的感觉像这个家的小主人一样，但他真的太小了！

(六)我自身的不足：有时上课过于严肃，以至于有时候想活跃一下班上气氛都感觉有点别扭！上课的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊！我原先打算的是来这里开体育课与数学课！但由于是冬天，加上xx的天气，基本上每一天都是小雨，这里的可用的操场——一个简陋的的篮球场！所以我的备课基本上行不通，对于一年级我开始交他们《三字经》，但他们声音太大，很让我震撼。的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊！

通过前后十五天的社会实践活动，我想实践队的每一位队员都会学到很多东西。

大家体会到了深厚的友情。从来自各个班级、各个学院，到相识、熟悉、互相配合、一起工作，这个过程让大家享受到了合作的愉快，体会到友谊的可贵，同样让大家更进一步认识到团队精神的重要性。

## 园林工程社会实践报告篇四

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

### 实践前——思考

20x年x月x日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

### 实践中——行动

x日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我又是关心我，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1. 检查的学习情况。
2. 谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。
3. 学习。

4. 列举分析哲理小故事。

5. 对自己近期学习情况的总结。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

实践后——感悟

第一次参加社会实践，让我明白了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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

这次的社会实践，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。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

## 园林工程社会实践报告篇五

xx县xx镇xx小学

xx年xx月xx日至xx年xx月xx日共近18天！

社会实践活动已逐步成为了引导、教育和服务大学生提高综合素质，增长才干的有效形式，是大学生了解社会、了解国

情、学习工农，走与实践相结合、与工农相结合道路，矢志报效祖国的重要载体。同时学校与学院也大力的号召大学生实践。和我们自己为提高自身的社会实践能力，我们结合了自己的实际情况和长久以来的打算，顺应社会的需求。我参加了"xx大学xx志愿者服务团支教”，锻炼自我，服务新农村建设！

xx县xx镇xx小学的基本情况：老师七人，在校生97人，在我们开课几天后学校的学生达到120人左右，开一，三，五，六年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间，操场就一个简易的篮球场，其它是泥巴地。体育器材稀少！学生有些要走一个多小时的山路，将近二十多个同学中午都不回家吃饭！各方面的情况都很差，但学生们很懂事！有些学生是跟爷爷奶奶一起住，有些是与外公外婆住在一起！大部分都是留守儿童！路很难走，坡度很大！本情况：老师七人，在校生97人，开一，三，五，六年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间。

走访调研、组织活动、支援教育

领队（xx、xx、化工学院）

队员（xx、xx、xx、xx）

xx年xx月xx号下午8点整，我在xx等我的队员们，我知道他们一定很辛苦，由于去xx要赶客车，从xx来最好是坐xx（这是早上6点的火车，他们只能在xx火车站熬一夜，在xx正是最冷的时候。

xx年xx月xx号早晨11点钟，在xx购买了一点物资我们匆忙的坐上开往xx的最后一班车，经过3个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地xx小学。我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长很热情地招待我们，为我们处

理住宿的问题，以后的的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

（一□xx年xx月xx号

今天起了个大早，开学第一天，什么都有点陌生。即然有两个学生比我还早，洗漱完毕准备动员大会！大会上xx校长的发言还是很给力的，我们志愿者自我介绍那样伟大！下午，大家轰轰烈烈的把惟一的一小块脏兮兮的操场用水冲干净，抬水有点辛苦！还是有点累下午三年级的第二节课是我的，我上的是体育课！我叫大家上讲台在黑板上写上自己的名字与梦想，但同学们很害羞，基本上不说话，偶尔有学生说也只是寥寥几字：大家好，我叫xx□同学们基本上的梦想都是成为一名老师，少部分同学希望成为一个好学生，有一个同学希望成为一名警察为人民服务，有一个同学希望能好好读书！同学们的梦想与他们的环境有很大的关系！自我介绍完后，我带他们去站队，我给他们说我上办公室去拿羽毛球与一些玩的东西，如果我回来队没有站好就不能完，结果我回来他们站得好整齐！我都有点觉得是不是他们怕我，也许我有一点严厉了吧。

（二）支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，我们决定在孩子们进行一些活动，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野。我们在xx小学15天的支教时间里开展了作文大赛、书画大赛、歌咏大赛、运动会、文艺汇演等，让孩子们见识一些没有见过的东西，同时也是为了增强更多的学生自信心。支援教育期间，我们为孩子们开设了多门课程，其中音乐、美术、体育、生物、手工为孩子们平时基本接触不到的内容，针对情况，我们酌情为这些科目增加了课时，而英语、语文等科目，由于受当地方言的影响，普遍存在发音等方面的问题，我们侧重对其纠正。

（三□xx年xx月xx日晴

今天是情人节！无感觉，今天印象最深的是去家访，我和xx去总共家访四家！总共学生13人！我们去家访xx□他居然叫我在这里教他们了，我说老师和你们一样也是学生，也要回去读书，老师还有几年才能毕业！老师还有几年才能毕业，老师回去还有许多事情要做！他说毕业以后来这里教书啊！我说看吧，因为小孩子真的不能给他承诺什么，特别是他对有感情的人说的话会记得特别清楚。所以呢，不能乱承诺！我觉得呢，这里的小孩已经不像以前那样不礼貌，我想是以前学校老师根本没有东西借给他们玩，通过我纠正了几次，现在借东西会先叫老师了，情人节21岁我在xx小学支教，有点累，也有点小感动！每天都很高兴！一年级的很多小同学还给我糖吃，真好玩，他们读书你声音有多大他们就有多大！一个感觉，他们读书声音太有激情了！很喜欢教一年级！

（四）我们在出发之前就精心计划准备了有关支援教育的事项。我们实践队每位队员都针对自己负责的课程认真准备了有关电子课件，积极丰富课堂内容；我们还准备了篮球、羽毛球、跳绳、跳棋、乒乓球等多种体育器材，丰富孩子的活动内容；此外，我们还为孩子们准备了奖状、笔记本、铅笔等文具，奖励优秀，鼓励孩子们积极参与。

（五□xx年xx月xx日

来xx已经家近10天了，我感觉我们的教育不够严格，有点娱乐化了！我有一点不满意，我自己上课我有点不满意，学生多了许多，学生年龄与知识水平上也有一定的差距，上课有点不好把握。这里的学生通过这段时间的家访，我们发现这里的学生有几家相当贫困，但我们的力量真的微不足道！我们能提供的帮助是那样的渺小，这里的学生非常懂事，也许这就是他们高于城里的人的财富！但我又想起了高中老师说的她亲身经历的一个学生给她说的的一句话：“人什么都可以没

有就是不能没有钱，一个人什么都可以有就是不能有病”，对于他们我们真的有点伤感，一个是xx□我们的老师去他家家访的时候，他可能害怕我们去他家家访，他怕我们嫌弃他家太简陋了，早早地就把椅子抬到门前来给我们坐，他父亲去世了，我们也不好意思去追问，他说他母亲去外面打工了，由于一些顾虑我们没详细问，因为我们猜测他母亲应该是不管他了！他和他爷爷住在一起，有些我们也不好意思详细问，怕引起他内心的伤痛！毕竟他还只是一个三年级的学生，他还要走一个多小时的山路来读书，他给我们的感觉像这个家的小主人一样，但他真的太小了！

（六）我自身的不足：有时上课过于严肃，以至于有时候想活跃一下班上气氛都感觉有点别扭！上课的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊！我原先打算的是来这里开体育课与数学课！但由于是冬天，加上xx的天气，基本上每一天都是小雨，这里的可用的操场——一个简陋的的篮球场！所以我的备课基本上行不通，对于一年级我开始交他们《三字经》，但他们声音太大，很让我震撼。的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊！

通过前后十五天的社会实践活动，我想实践队的每一位队员都会学到很多东西。

大家体会到了深厚的友情。从来自各个班级、各个学院，到相识、熟悉、互相配合、一起工作，这个过程让大家享受到了合作的愉快，体会到友谊的可贵，同样让大家更进一步认识到团队精神的重要性。

## 园林工程社会实践报告篇六

寒假社会实践报告在为期四周的实习结束后，我们迎来了寒假。为了帮助我们更好地巩固专业知识和练习专业技能，老师给我们安排了自主的专业实践，要求我们在假期中认真完成并写好

实践报告。在寒假中,经过家长的介绍和帮助,我来到了父母所在的工作单位——山东省莱芜钢铁集团(以下简称莱钢集团)进行老师要求的假期实践。莱钢集团始建于1970年1月。经过30多年的建设和发展,截止到20xx年,莱钢集团已成为控股莱钢股份等29个子公司,拥有总资产340亿元,具有年产钢1000万吨以上综合生产能力的特大型钢铁联合企业。莱钢集团是山东省第四大企业(前五名分别为:青岛海尔、山东电力、胜利油田、莱芜钢铁、济南钢铁)。在20xx年中,莱钢集团实现销售收入301亿元,利税28.02亿元,其中利润17.37亿元,出口钢铁产品72.3万吨,创汇2.92亿美元。莱钢集团还是中国冶金行业首批通过iso9002质量体系□iso14001环境管理体系和ohsas18001职业安全健康管理体系国家认证企业。我的这次实践为期共15天。由于实践内容比较复杂多样,我的具体实践地点也相应比较分散。在实践中,我把莱钢集团的产品类型、营销思路、物流现状以及国际贸易流程等各类信息作为自己的重点实践内容。为了查找和了解这些企业信息,我先后来到了莱钢集团型钢厂和莱钢国际(莱钢集团国际贸易公司)等单位了解情况。

下面是我实践内容的详情和总结。

而作为全国最大的h型钢和螺纹钢的出口基地,h型钢和螺纹钢在莱钢集团的出口中占有很大的比重和重要的地位,它们是莱钢集团的主要国际贸易钢材。也正是这两大类产品的活跃出口带动了莱钢集团的出口产品结构实现了由坯类初级产品为主体向钢材等终端产品为主体的转变。因此,我也把h型钢和螺纹钢(尤其是h型钢)的生产和销售作为了本次在莱钢集团实践的重点研究对象。莱钢集团拥有小型、中型、大型三条型钢生产线,主要生产轻型系列、中型系列和大型系列h型钢及其他型钢产品,主体设备先进,年产能力330万吨以上。在这三条主力生产线的基础之上,莱钢集团的主要型钢产品为□1□200mm以下的热轧标准和轻型h型钢、叉车门梁、滑轨、导轨;2、中型h型钢、工字钢、矿用u型钢、矿用工字钢等型

钢;3、大型h型钢、工字钢及其他型钢(大型h型钢最大宽度400mm□最大高度1000mm)□莱钢集团的主要螺纹钢产品是国标螺纹钢(规格:直径10□40mm,长度8米,9米,12米标准□gb1499□97)□美标螺纹钢(规格:直径3-8#,长度20英尺,30英尺,40英尺标准□astma615□96a)□英标螺纹钢(规格:直径10□40mm,长度8米,9米,12米标准□bs4449-1988/1997)和日标螺纹钢(规格:直径10□40mm,定尺8米,9米,12米标准□jisg3112)□我还从莱钢集团了解到,h型钢的吨钢利润大约是螺纹钢吨钢利润的8到9倍,因此,h型钢将逐渐成为莱钢集团的主要创汇来源,而作为中国最大的h型钢生产基地的莱钢集团亦欲通过和法国阿赛洛钢铁集团(原世界第二大钢铁集团,现已和米塔尔集团合并)的合作引进最高端、最先进的型钢技术。

二、

由于20xx年的一系列改制工作的完成,莱钢集团分离了部分全资法人单位和部分市场竞争力不强的子公司,如山东省冶金设计院、莱钢商业有限公司、淄博锚链有限公司等。现在,莱钢集团的核心子公司主要有莱钢股份有限公司、莱钢国际贸易有限公司等。莱钢股份有限公司主要包括炼钢厂、炼铁厂、板带厂、棒材厂、型钢厂、特殊钢厂、焦化厂、烧结厂、热电厂、品质保证部等单位,它们主要负责莱钢集团的产品生产,而莱钢的国内产品营销主要由莱钢集团销售中心负责。莱钢国际贸易有限公司的主要构成单位如下图所示:它主要负责莱钢集团的钢铁出口和原料进口等诸多国际贸易事务及所有外业务。在这次实践中,我参观的生产单位主要是父亲所在的莱钢集团型钢厂。在参观和实践的过程中,我对型钢厂的生产状况做了一些总结。型钢厂的设备是莱钢集团最先进的,在全国同行业中也是最一流的。我父亲所在的是型钢厂的小型型钢厂,该厂的小型型钢生产线不仅是国内首屈一指,同时也是世界上为数不多的热轧轻型和超轻型h型钢生产线,具备年产24万吨以上的生产能力。根据我在莱钢集团销售中心和莱

钢国际的了解,小型型钢是莱钢集团最受市场欢迎的产品,该产品也是莱钢国际的重点销售产品之一。因此,我把小型型钢的销售作为自己重点考察的实践对象。在这次实践中,我参观的贸易单位主要是莱钢国际贸易有限公司。莱钢国际贸易有限公司是莱钢集团联合其它投资主体于20xx年8月共同出资组建的一家集国际融资、跨国资本运作、国际经济技术合作、钢铁原材料贸易、钢铁产品贸易、成套设备及技术引进、涉外项目及外事管理、社会资源及非钢贸易、国际国内现代物流等于一体的综合性贸易公司。公司注册资本6000万元,资产总额3.75亿元。作为莱钢集团贸易板块的核心企业,莱钢国际承担莱钢集团所有外事、外经外贸业务[]20xx年,莱钢国际的国际贸易总量达到1266万吨,国际贸易总金额达到13.69亿美元(含境外子公司)。

三、

因此,这部分内容是我们实践的重点。为了更好的了解莱钢国际的国际贸易工作,我来到了莱钢国际的多个部门进行参观和学习,就国际贸易中的各类单据和交易流程进行了学习。此外,我还特意向莱钢国际进出口一部的工作人员有针对性地询问了一些问题。根据搜集的资料和实践的总结,我得到了很多收获:

1、国际贸易的主要流程比较紧凑连贯,环节众多。以莱钢集团的小型型钢材出口货物流程为例,主要包括:报价、订货、付款方式、备货、包装、办理通关、装船、运输和保险、提单结汇等。现将国际贸易的主要流程总结、整理。

(1) 卖方报价莱钢国际在的小型型钢报价内容主要包括:钢材的质量、钢材的规格和型号、钢材的产量等。这往往是小型型钢出口的起点。

(2) 签约订货当莱钢国际与买方达成意向后,双方正式开始进行一些贸易相关事项的实质磋商。磋商的目的就是为了达成

规定双方义务、规定各类贸易属性的买卖合同。在合同中,双方会对贸易方式、交货时间等做出更加明确的规定。一旦合同签订,双方均受约束。

(3) 确定付款方式根据我的了解,莱钢国际使用最多最广的付款方式还是跟单信用证。莱钢国际多通过中国银行和中国工商银行等开立信用证。

(4) 生产企业备货当莱钢国际与买方达成合同后,负责生产小型型钢的莱钢集团型钢厂就开始按照客户合同中对钢材规格、品质、数量以及交货的要求,生产合格的小型型钢。这个环节非常重要,如果在任何一个细节出现问题,则极有可能导致自身的损失。

(5) 办理通关手续通关手续多交给专业报关公司进行操作,而莱钢国际具有足够的报关能力且具有自理报关的资格,能顺利完成莱钢集团出口产品的报关。在报关时,待出口钢材需要经过多个检验环节,以确保钢材与信用证和合同的要求无异。

(6) 港口装船在这里,莱钢国际主要根据待出口的小型型钢的规格、数量等选择出一种比较合理的装运方式,同时还要力争保证货物到港和装船运输衔接得当。

(7) 运输保险由于钢铁产品多通过海运出口,因此莱钢国际在出口钢材时非常注意保险业务的办理。尤其是一般附加险和特别附加险的办理。钢铁在运输途中要十分注意防雨防湿,因此淡水雨淋险是要特别注意的。

(8) 提单结汇莱钢国际多采用信用证进行收汇,因此工作人员必须在规定的交单时间内准备好诸如海运提单等的全部单证,并严格审查,确保单据与合同和信用证的内容没有出入。这样才能顺利向银行进行议付。莱钢国际内部设立了专门的审查部门,这大大提高了其国际贸易的效率和质量。

2、在国际贸易实际工作中的各类单据的填制方法是有章可循的。在这次实践中,我查阅了一些莱钢国际在贸易中签发和使用的单据,并把这些单据的样式与填写方法跟我们在实验课上的同类实验做了详细地对比和总结。以商业发票为例,我们在实验课上的商业发票和我看到的莱钢国际开立的商业发票有很多相似之处,都比较清晰易懂,格式也都比较严谨明了。但两者之间还是存在一定的差异的,尤其是在产品的描述和填写上。钢铁产品因其特殊性而导致了产品描述方法的与众不同。在查阅完莱钢国际的部分商业发票、装箱单等单据样本之后,我感觉钢铁产品描述的还是很复杂的,在产品名称、产品编码等项目上都有相应的专业术语。但因产品差异或贸易自身特殊性而造成的这些复杂情况并不会对单据的填制工作带来太大的困扰。不同格式的同类单据多具有很强的内在关联性。单据是死的,而我们的知识却是活的,只要专业知识掌握到位,不论单据的样式怎么变化,我们都能根据所学跳过格式变化产生的填制障碍而做出正确判断,从而准确地把单据中的应填写项目完成。例如,虽然国际贸易中各类单据的样式是多变的,但是这些单据中诸如consignee□shipper□amount等表示基本贸易属性和指示的词汇是不会变动的,我们只要以这些固定的词为参照或突破口,就可以克服格式变化而带来的困难。

3、国际贸易的自身特点会在实际工作中有明显的体现。国际贸易是一项复杂而综合的工作,它包含着众多的细微分工和多变的客观因素。在这次实践中,通过对莱钢国际的参观,我发现国际贸易公司的人事分工远比我想象的要复杂。在莱钢国际中,人员分工虽然比较明确,但分工种类甚是复杂。例如,信用证就是作为一个独立工作种类存在于莱钢国际的进口贸易中,而各笔贸易中的各类单据的填制也都明确地分配给进出口部门的各个工作组。当然,在莱钢国际中还有若干个审查组,它们负责审核国际贸易中的单证。四、物流发展。物流的发展与贸易顺利开展休戚相关。莱钢国际下设青岛悦丰物流有限公司,它主要负责开展莱钢国际的物流工作。青岛悦丰不但负责莱钢国际产品的包装、装卸、国际运输和配送,还和莱钢集团汽运公司等协作完成莱钢集团产品的国内外运输等工作,

而山东省密集的公路铁路网络和诸多优良的海港也利于产品向国外流动,利于物流工作的顺利进行。根据我的了解,莱钢集团的省内产品运输主要通过济青(济南-青岛)、泰莱(泰安-莱芜)、博莱(淄博-莱芜)、京沪等多条高速公路和电气化改造完毕的胶济铁路完成,而即将建成的莱芜至青岛的莱青高速公路无疑将为莱钢集团物流运输的发展提供更加有利的契机。在这里,我要特别一提的是物流产业下的钢材仓储问题。在莱钢集团运至青岛、日照等港口等待出口的钢材中,每年都有不少钢材因生锈等问题而导致无法出运。这充分说明了钢材的储存保管工作还有待加强。据悉,钢材在待运时或运输中生锈的问题在其他重要的国内钢材出口企业中都普遍存在。我国的大部分重要钢铁企业都集中在东部地区,如宝钢(沪)、首钢(京)、鞍钢(辽)、唐钢(冀)、邯钢(冀)、济钢(鲁)、莱钢(鲁)、沙钢(苏)等,因此,大部分的钢材出口必须通过上海、天津、大连、青岛等重要港口完成。而东部沿海港口的湿润环境无疑对钢材的保存和仓储提出了一个难题。对钢材的传统保管方式如湿天棚布覆盖、涂刷化学材料等,并不能从根本上解决钢材在港口的储存问题。要降低损失,必须提高运输速度和质量,保证工作效率,润色物流各环节的衔接,以最快的速度合理的方式进行装运,精确贸易步伐以便努力减少钢材在港口的存放时间。如果物流公司可以最大限度的降低钢材在运输、储存等环节的损耗,那么这个难题必将可以发展成为物流公司的一个新商机。在这次实践中,我也发现了莱钢集团在物流方面的很多成功之处。在莱钢集团去往青岛、日照等港口运送钢材的货运车辆中,大部分车辆都能实现双程满载。在卸下需要出运的钢材之后,莱钢集团的卡车可以继续装载从澳大利亚或巴西进口来的铁矿石,也可以去青岛的多家铬渣厂装运铬渣(铬渣可以做为冶炼钢铁的实用废料)。这就大大提高了车辆的运输效率,避免了空运空驶。这都与莱钢国际在物流方面的努力密不可分。

另外,在国际贸易方面,莱钢集团的出口方向主要是欧美、韩国、东南亚等地(韩国已经成为莱钢集团最大的出口目的

国), 而进口方向多是欧洲、澳大利亚、巴西等地。五、营销管理。由于莱钢国际主要负责莱钢集团的外经贸工作, 因此我重点考察了莱钢国际的国际营销策略。为了更好开展国际市场营销工作, 莱钢国际执行“引进来、走出去”经贸方针, 即在完成莱钢集团外贸业务的同时还努力建设遍及世界几十个国家和地区的客户网络, 并同众多著名公司开展多元化、全方位的跨领域交流。近几年以来, 莱钢集团一直是跨越式发展, 因此, 莱钢国际也担负起把莱钢推向世界的任务。自20xx年以来, 世界钢材市场陷入低迷, 钢材的价格普遍下降。为了在困境中求得发展, 莱钢国际及时利用市场状况为莱钢集团的生产做出指引——立足于莱钢产品结构调整以及工艺技术结构调整带来的新优势使出口产品类型尽快由初级产品为主体向终端产品为主体转变, 以产品的多元化推进国际市场的多元化。同时, 莱钢部分国外市场由于钢铁市场的整体低迷而萎缩, 针对这一新情况, 莱钢国际致力于市场考察和开拓, 先后开拓了中东、印度、欧盟、中南美等市场, 这些新市场也成为推动莱钢产品出口业绩继续快速提升的关键。在莱钢国际成功营销策略的影响下, 莱钢集团从05年06年钢铁产品出口总量达到133万吨, 同比提高30%, 出口创汇5.6亿美元。由此可见, 正确的营销策略对企业的发展有着至关重要的作用。以上四部分就是我这次实践的主要内容。在上次实习收获的基础之上, 我在这次实践中又获得了心得。下面是我在莱钢集团的实践中的一些心得体会。

1、通过实践我深深地感觉到, 国际贸易的复杂性和各类风险远远超过我自己先前的预期。在这次实践中, 我恰好遇到了今年钢铁行业中的一个重要事件: 由于我国对欧美钢铁出口的持续增长, 欧洲钢铁联盟决定对来自中国的钢铁提起反倾销诉讼, 美国方面也强烈要求布什政府对中国钢铁采取反倾销措施。为了应对这一情况, 我国政府有关部门将在去年把钢铁出口退税比例由11%下调至8%的基础上再次下调钢铁出口退税率。莱钢集团的最大出口区域是韩国, 因此, 莱钢集团也非常关注韩国方面的态度, 并做好了应诉的准备。这个案例就发生在我身边, 我在实践中也经常听到莱钢国际工作人员对此的担忧。

这使我真正体会到了国际贸易的复杂性。国际贸易会受到很多偶然性因素的作用,比如本币和外币汇率、他国贸易政策、国际政治局势等,不论是这些宏观的政策还是那些微小的细节,都有可能极大地影响到国际贸易的中间过程、最后收入等。这也提醒我,要想成为一名合格的国际贸易人才,我们必须应具备统观贸易格局、分析形势走向、随机应对挑战的良好综合素质。因此,我还有很长的路要走,我还需要在以后的日子里多多学习和锻炼。

2、在实践和参观中我接触到了一些在学校实验中未接触的国际贸易中的其他环节。比如,在每笔业务完成后,莱钢国际都会有专门的工作人员作出业务登记,这个登记过程也很复杂,有电脑登记及书面登记。许多重要的数据都要被记录进数据库,或者封入档案。这也是便于以后审查和统计。莱钢国际还有专门的档案资料室用来存放所有业务的核心文件的存档,即每笔业务中的所有的合同文件、信用证、议付文件等必须存档。莱钢国际中的工作人员还告诉我,一名优秀的单证员平时应注意搜集并记忆船期、航线等常用信息,为价格核算提供帮助和依据。

3、国际贸易过程的复杂性决定了它对高学历人才和经验丰富人才的需求。以莱钢国际为例,根据员工的介绍,我得知莱钢国际内部本科学历的人才约占员工总数量的65%,硕士及硕士以上学历人才的比重超过15%。而莱钢国际的高层人员大部分集中在硕士及硕士以上学历人才中。这些数据不但说明了国际贸易高学历人才的紧俏,也提醒了我,各大公司尤其是国际贸易公司对人才的要求早已经不再满足于本科学历。如果有机会,我们一定不能满足于本科学历,要继续深造。当然,如果无法继续深造,我们应努力适应毕业后的工作,并尽快形成自己的经验优势。

4、国际经济与贸易是一门综合性极强的学科。作为一名国际贸易人才,我们不仅应当学习与国际贸易有关的那些经济贸易理论和方法,在参加工作后,我们还必须学习多种知识。在莱

钢国际中,很多工作人员不但能娴熟地完成制单等国际贸易工作,还对莱钢集团的出口产品类型、规格等有着广泛的了解,还有一些人能够协同专业人员进行钢材质量检验。因此,我们应当努力使自己成为复合型的人才,多掌握一些知识和技能。当然,我们也应当在以后的工作中多学习,了解企业的全局,掌握一些企业内部的专业信息,如产品的规格、成本等等。

当然,也正是我们所学知识的广泛为我们提供了更宽的就业选择。在负责公司国内营销任务的莱钢集团销售中心中,有不少负责会计、培训等工作的人员是学习国际贸易出身。据他们介绍,国际贸易的人才对其他经济类专业有较好的适应能力,因此,即使他们是负责非国贸专业的工作也能够及时找到“感觉”。这不由得又让我想到了莱钢国际中的另外一些事例。据莱钢国际的工作人员介绍,他们中有个别工作人员在积累了足够的工作经验之后往往会选择停薪留职而去谋求更广阔的发展。有些人掌握了大量莱钢出口产品的情况和很多客户的信息,如产品的规格、客户的需求方向等,这些重要的信息成为他们自主创业的巨大优势。通过对这些情况的了解,我体会到了国际贸易专业学生在就业中的良好适应性。这种适应性是建立在国际贸易专业和其他多门经济学科有广泛交集的基础上的。我认为,虽然目前的就业形势比较严峻,但我们国际贸易专业的学生在就业上还是能有自己的选择的,甚至当我们汲取了足够的知识,积累了足够的经验,掌握了足够的信息之后,未尝不可以试着发挥国贸专业的优势,拓宽工作思路,做一些大胆的尝试。

5、作为即将升入大四,面临就业问题考验的我们来说,企业的选择无疑是一个重要的问题。在这次实践中,我发现了在大型国际贸易公司工作的诸多利弊。以莱钢国际为例,它是莱钢集团的核心子公司之一,而像莱钢集团这样的重要企业往往能够获得很多诸如政策等层面的支持,莱钢集团自身的技术、资金、企业信誉等优势也为莱钢国际的兴旺提供了保障。职工待遇方面,在享受诸多国企特有的福利措施的同时,莱钢国际职工的平均工资水平要高于大部分贸易公司的平均工资水平。较

高的收入、丰厚的福利、稳定的企业依靠等,这些都是大型国际贸易公司谋职的优点。当然,大型国贸公司内部的一些如制度等方面的弊端也会对个人的发展带来一些不利的影响。很多大型国际贸易公司,尤其是国有企业,在用人机制、激励机制等方面存在不少不合理、不完善的地方,比如,部门负责人任人唯亲,不能很好地以个人的能力作为个人地位的衡量,激励机制老化导致员工工作积极性受挫等等,这都与大型国企内部的管理思路和模式等有关,相对而言,一些国外或私营的贸易公司则会公平、灵活的多。那么在不同规模、性质的公司间到底如何进行取舍呢?这还是应该取决于我们个人的能力和考虑。在面临就业的时候,我们应当有一个综合的权衡。

6、就性质而言,我的这次实践更接近于一种参观。由于我还没有毕业,不算是应届毕业生,因此我在莱钢国际重并没有很多机会接触到具体的单证操作和核心单据,而多是粗略地参观、询问了整个公司的运行情况和贸易流程等。在这次社会实践中,我最好的实践机会就是参加了莱钢国际为新聘的毕业生举办的培训教程和新人会议。在培训课上,老师向大家展示了莱钢国际的一些重要单据,并大致讲解了以后工作中的注意事项和工作方法。虽然参加这种培训对我完成实践有很大帮助,但我还是希望能够亲身参与到实际工作中去。莱钢国际的工作人员向我介绍说,每一家正规的大型贸易企业内部都有着非常严格的管理措施和保密事项。由于很多单据反映了本企业的客户来源、产品需求、工作流程等问题,因此莱钢国际的很多重要文件是不轻易向外界公开的。这是企业机密的重要组成部分。对此,我表示理解。这也告诉我们,当我们就业后,不仅要努力提高自己的专业技能,还要培养良好的职业道德,严守企业机密,维护企业利益。

7、经过这次假期实践,我也很现实地体会到了工作的辛苦。为了完成精准的价格核算、经济情况分析、市场调研等工作,莱钢国际中有很多工作人员经常加班加点到很晚。还有不少业务员为了完成出外考查、联系客户、国内采购、收集反馈等工作而四处奔波。在父亲所在的小型型钢厂参观的时候,滚

烫的冷却水、火红的初轧钢等等都给我留下了深刻的印象。这些都让我看到各类工作的辛苦。而这些经历也启示我,以后的工作是很复杂很辛劳的,我们必须做好心理准备去面对未来的工作。以上就是我在这次实践中的一些收获和心得。综上所述,经过这次社会实践的锻炼,我懂得了很多人生道理,也获得了许多颇有价值的体会。更重要的是,在这次实践中,我能够运用自己大学三年来所学到的各种知识对企业的实际运作和经济情况做出分析,并在实践中学到了一些新的专业知识,这些都对我日后的学习、工作大有裨益。衷心希望我也能够在以后的实习、实践中越做越好,逐渐成长为一名合格的国际贸易专业人才。