

# 最新学生采购实训报告 大学生科技公司 暑假社会实践报告(优秀15篇)

整改报告是在工作、学习等方面发现问题后进行整改并对整改情况进行总结和概括的一种书面材料，它能帮助我们改进工作和提升学习成绩。实践报告是对进行实践活动的过程和结果进行总结和归纳的一种书面材料，可以帮助我们反思和总结实践中的经验和教训，提升自己的实践能力。那么我们在撰写实践报告时需要注意哪些要点呢？如何写出一份出色的实践报告？以下是小编为大家整理的实践报告范文，供大家参考和学习，希望能给大家带来帮助。

## 学生采购实训报告篇一

- 1、熟悉公司生产及生活环境，以及各项规章制度。
- 2、熟悉公司生产流程和工作任务，提高岗位适应能力，锻炼多方面的学习能力，提高综合素质。
- 3、向技术人员学习，养成吃苦耐劳的精神。
- 4、掌握技术质量部的各项工作的要点及要求，最终能胜任岗位工作。

通讯科技有限公司，是xx集团在生产基地，公司创建于xx年。xx集团创建于1991年，目前已经发展成为以线缆研发制造为主，集热能、房地产、金融证券等投资产业于一体的综合企业集团，拥有全资及控股公司十六家，其中有两家分别在国内及境外上市，主业线缆产品有光纤，光缆，通信光缆，同轴电缆，电力电缆，起车电线以及各种特种电缆。

跻身中国企业五百强，中国制造业500强，数十年进入中国通信企业500强，中国电子元件百强，全国电子信息百强，被国

际权威机构评为中国一百最佳雇主，是国家级重点高新企业。

通讯科技有限公司主要以市内综合布线线缆和市内通信电缆的生产为主，又有多项国家专利产品，并有多项高新技术认证。

工作岗位：技术质量部技术工艺员

定位与使命：公司产品工艺，技术管理，产品质量策划、组织、实施，担任公司新品试制任务及项目申报工作；采用新工艺，新材料提高产品质量，降低成本，为公司培养技术人才。

本次实习的时间一共四周，公司实行每周六天，每天八小时工作制，部门安排我主要以参观，观察的自由学习为主，各项培训相结合的学习方式来进行实习。主要目的是熟悉公司工作环境与部门制度。

本次实习的主要内容分为公司制度类培训，生产过程基础知识培训，产品基础知识培训及车间学习。

第一部分：公司入司培训

首先是办理住宿及入职手续，领取上岗证及工作服。

其次对员工考勤、请休假、就餐住宿纪律等相关制度的培训学习，来掌握公司各项管理制度，主要以xx员工手册《xx员工手册》、《企业文化手册》及《x培训资料》为学习内容。

最后是各工序设备的操作规程，操控方法及安全注意事项来初步了解设备情况及生产情况。

第二部分；生产过程基础知识培训与车间学习相结合

这是实习的主要内容，全面学习各工序工艺知识，技术工艺

岗位师傅：张立伟。

公司主要产品，话线：跳线，铁丝平行线。

市内通信电缆□hyahyachyat

公司生产车间采用流水线作业，市话电缆的生产一共分为四道工序：串联，绞对，成缆，护套。各项生产指标都满足《中华人民共和国通信行业标准□yd/t322-1996.

串联工序的主要功能是将直径是2.5~3.0mm的铜杆经过拉丝机、退火、挤塑后成为通信电缆的最基本元件——单线。

绞对的主要目的是将两根不同色谱的绝缘芯线经绞合后组成一个工作对，以构成信号传输的基本回路——绞对线。绞对的另一个目的’是消除回路间的干扰和线对间的串音。

成缆工序是将绞对工序生产出来的不同色谱和节距的绞对线，根据产品的规格经各种色谱扎带的包扎(填充油膏)和聚酯带绕包，成为规格要求的的缆芯或子单位、基本单位、超单位。

护套是生产电缆的最后一道工序，它是将缆芯经过压纹的铝塑复合带纵包(和钢绞线一起)通过机塑机挤塑，冷却，压字等生产出电缆。

在通信可以日益发展强大的今天，通信质量也力求精益求精。作为通信电缆的生产厂家，想要立于不败之地，那么产品的质量必须有严格的要求。所以在生产中，每一个生产环节都是出现质量问题的关键，所以要注意、研究的环节很多，在此不能一一列举，下面以本人之间，对以下几个问题稍作分析。

在串联工序中，最主要的问题是铜丝的线径控制，例如我对直径是0.4毫米的铜丝单线的导体直径控制

在0.385~0.390mm.绝缘外径控制在0.67~0.69mm□所以要想到精度如此高的技术指标，必须每一个影响线径的因素都要考虑，否则生产的产品就是不合格的。影响导线直径的最主要的因素是出口拉丝模，它是生产不同线径的铜丝的决定性因素，退火柜的退火电压、牵引力和收线张力都是影响导体线径的因素。若机器设备出现问题了，也可能造成对线径的影响，如出口模的损毁或出口边缘的不光滑。

绝缘外径的确定，主要是由挤塑机的出胶量和收线的速度有关，绝缘外径的大小与挤塑机出胶量成正比，与收线架的收线速度成反比。出胶量的大小与螺杆的转速是成正比的，不过对测径仪设定产品的线径后，测径仪根据实际产品外径和理想值上下相比较，自动反馈到挤塑机和收线架，可以起到对机器的速度进行微调的作用。还与各区的温度调节有关，如果各区的温度控制不当，那么挤塑机挤出来的绝缘料可能太稀不易控制，或把护套料烧焦出料不畅。都是造成线径不合格的原因。

绞对工序看似简单。但是它的作用不容忽略的，它不仅是将两个不同色谱的单线绞合在一起形成回路，更重要的是它不同色谱采用不同的节距(经过严密计算精选出来的)。

## 学生采购实训报告篇二

- 1、通过参与寒假实践，更多的与社会接触，增加自己的社会阅历和经验，为即将到来的实习做好思想上和行动上的准备工作。
- 2、想通过本次寒假实践工作，了解当前会展业发展状况以及未来的发展前景，为以后进入这个行业作好充分的准备。
- 3、在实践的过程中，学习更多课堂上无法学到的知识，通过亲自动手，强化自己的实操能力。

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

1、安装拱形门、氢气球、灯笼。

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月1日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于12月31日晚上8点开始安装，共花时5个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

2、调试音响。

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

3、搭建舞台背景。

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

4、安装玻璃走秀台。

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg，安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认

识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按部就班，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差;说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛!

时间飞逝，告别了短暂的寒假打工生活，回到了校园，回想着刚过去的打工日子和即将到来的大三学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨.....

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，也满怀激情地报名参加了学院的暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段.它有助于当代大学生接触社会，了解社会.同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式.

所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑期社会实践

活动.

虽然实践的一个月，并不能说算得上是酷暑，可以说是比较幸运，正赶上较为凉爽的日子，但是一活动起来，同样也是汗流浹背的，一会儿衣服就湿了，才经过几天的活动，腰酸背痛，但是我并不觉得累，因为我知道这就是考验，这就是体验，这就是奉献，我为之无怨无悔。

在这短短的一个月中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，深入学习领会了“”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，一个月的打工生活，所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

我在寒假里是进刚铁厂做质检工作的，那些活儿看似简单而轻松的，身体不断的重复着一个动作，是相当的枯燥和烦闷的。但不管做什么，我们在期间不单单只是为了工作，机械的运动永远只是停留在那一步。在实践期间，能涉及的活动其实是很多的，各个方面都有。比如，要完成一个材料的包装时，不是简单的做完就行了，可以想下怎样做的更快更容易。这也就是每个商家所需要追求的效率，怎样在最短的时间里创造出更多的价值。所以我们同样可以思考，创新和开拓，当然首要的是看自己有没有真心的为之付出和保持一种什么样的心态。

打工期间，在提高自己动手和实践能力的同时，还学习到了人际交往和待人处事的技巧。人与人的交往中，要看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，

那么你自然会得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，要相互理解，包容，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。不论做是事情，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。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

## 学生采购实训报告篇三

系部：经济贸易学院

专业：物流管理

时间：201\*年暑假

实践地点□xx粮油有限公司

实践时间：7月10日至8月10日

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，但也能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排于专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。在正式来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，雪龙牌面粉，晶晶亮牌大米，家家乐牌食用油，产品销售主要面向苏鲁豫皖的广大农村地区和一些食品加工企业。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人們的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浹背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人，既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月

的实践生涯。

在这次实践中，我心里有许多的感触，也通过对所在公司的观察研究中发现了不少问题，我想选取一些比较关重要的，关键性典型问题说一下，从雪龙公司这个个案说一下中小企业的生存和发展问题。雪龙公司虽是老牌公司，但是企业业绩却不经如人意，销售额年年下滑，现在也就是勉强生存，究其不外乎原因外部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境，为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，国家的政策也是重要方面。长期以来国家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展，不可否认，大型企业对国民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是国企，更是国家整个经济的根本和支柱，重视国企是无可厚非，但是也不能

因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议国家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在国内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个国民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

## 学生采购实训报告篇四

本站发布2019大学生建筑公司暑假社会实践报告，更多2019大学生建筑公司暑假社会实践报告相关信息请访问本站实习报告频道。

\*\*年暑假我一开始，我开始了紧张的暑假实践，准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能。。当我告诉父母说要去打工时，他们都感到惊讶：

在他们眼中我还是孩子，平时又不太爱说话，况且我还没有出过什么远门，还能一个人出去打工？肯定吃不了苦，干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了钦州远洋国际建筑公司工作。钦州远洋国际建筑公司在钦州港建八栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理。我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力的提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我

上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。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。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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，暑假的打工生活，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，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1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。

## 学生采购实训报告篇五

接触社会，体验生活，锻炼自我，提高综合素质。

20xx年x月x日至20xx年x月x日

广东空调有限公司。

伴随着最后两周的实训结束，我们学校也开始了为期36天的暑假，在这个暑假期间，我选择了到外面去进行社会实践，去尝试一下打工的生活，这也是我出到外面社会学习生活，感悟人生的好机会；这也将是我们学生接触社会，锻炼自身能力，提高自身素质的好机会。

大学是精彩而又非常自由的地方，是一个发展自我，展现自我的舞台，也是我们学习如何在充满竞争的社会中生存的地方。两个多月的暑假将会是我们到外面学习的好机会，可以让我们这批涉世未深的学生去尝试一下校外社会的生活，看看它是理想中的那么舒适，还是现实中的那么残酷。我相信经过我们到外面的学习可以让我们更深入地了解两年多后生活的社会环境。

随着暑假的到来，校内出现了许多的招工广告，给我们学生带来了出到外面学习的机会，而我就在放假前的一个晚上决定了和班里的几个同学联合其他的同学一起去了广东空调有限公司工作，开始了为期一个月左右的暑假打工生活，这也是到外面再一次进行社会实践和学习。我们这批学生在工厂的工作生活中看到许多的社会现实、学到许多人生道理、也感悟到许多新颖的生活方式。

一个多月的暑假生活对于我个人而言便是充实而又获益良多的一个时间段。回想暑假中的社会实践中的生活，那是一个与我们校园生活完全不同的，而又可以更直接地让你去了解社会乃至人生的生活。经过这次打工生活，它让我更进一步

的了解自己的不足，让我看到了打工中的我到底是怎样的，也让我更进一步的知道自己以后的发展方向，应该提高自己的那些能力，如何才能更适合以后所生活的社会环境。

当假期开始的时候，当同学都在收拾行李的时候，当同学在匆匆忙忙的赶回家的时候，当校园里因为假期的到来而一片热闹的时候，我却和几个同学踏上了到广东空调有限公司打暑假工的道路。面对那些收拾行李准备回到期待已久的、温暖的家的同学，我并没有羡慕他们，因为我已决定了去体验一下人情世故和社会的冷暖，从而在社会中学习、去提高自己的为人处事的能力。

我在打工期间遇到许多人和许多事并从中有所领悟和收益。下面便是我简述一下我在打工期间所遇到的事和学习到的东西。

我知道作为打工的我们出外打工的时候必须懂得如何保护我们自己的合法权益不受侵犯，如何去为自己卫护自身的权益，特别的作为一名实习生。但在这一次的打工我想我就不用担心会有拿不到工资这种情况了，因为这一次去打工的公司是系里面的老师帮我们联系到的，而且会有老师作为我们的领队，所以我们这一批学生就少了这一层忧虑了。

到了广东空调有限公司的时候，我们在老师和厂方的负责人的联合安排下，我们很快就解决了食宿的问题并在当天就办好了所有的入厂手续，在此之后我们就开始了在广东空调有限公司的真真正正的打工生活。

在工作中我们要遵循公司里的规定，但我不完全认同公司里的规定，因为有些规定对于一个最基层、最普通的普工来说实在是太苛刻了。我认为这些苛刻的规定在不影响产量和质量的情况下是可以忽略的，毕竟我们倡导的是人性化的，和谐的社会，而不是过去的压迫的社会。所以说大众所能认同和接受的规定我们才会去遵循它。比如说公司规定作为公

司一名正常的员工要按时上班，上班期间要穿工衣、工鞋，戴工帽、厂牌；在工作期间不要随意说话，以免影响他人工作和生产；要注意保洁，不要乱堆、乱放，以免检查部门检查“6s”不及格，影响部门形象等。

在工作中我们的态度要认真对待每一个工位的工作，即使有人教你如何的去偷懒，我们也得认真的工作，因为我们选择了留下，那就要用心去对待。因为你不认真对待工作会导致有不良品的出现，那么这批不良品过不了抽查的那一关的话，你就会被线长骂，也会导致后面整条线上的人都要去做返工机，这样会由于你的不认真而导致后面一条线的几十个人都要忙，你不觉得你自己的不认真会造成劳动力的浪费吗？这也不利于公司的利益。如果这批不良品过了抽查这关，那么就会流入市场，受害的将是消费者，这也会影响到你所在公司的形象，甚至影响到外国人对我们祖国的看法，因为广东空调有限公司的产品很多都是出口产品。或许有些人会认为，后面的人要不要返工、司的形象会不会受损、国家的形象会不会受到不良的评论，这些都不关你的事，甚至连挨骂也不关你的事，因为你有着阿q式精神，那就是挨骂又不痛、又不痒怕什么的想法。你关注的只是公司什么时候发工资，工资是多少，奖金是多少，但你有没有想过你不认真的影响严重的说会造成公司的倒闭，公司拖欠你的工资，难道这些都不关你事了吗？所以说我们在工作中要认真对待每一个工位的工作。

在工作中我们还要谦虚、礼貌、要尊重他人。因为在外面的社会生活中，我们既要处理好工作，也要处理好人际关系，那么谦虚谨慎，礼貌待人，彼此尊重是必不可少的因素。如果你在在工作中缺乏了谦虚谨慎，试问你可以顺利的完成工作吗？如果你缺乏了礼貌待人、彼此尊重的意识，试问你可以与他人友好的相处吗？我们也可以换一种角度来说，如果有人在与你工作中不谦虚好问，试问那你还会把知道的告诉他吗？如果有人在和你的交往过程中没有做到以礼相待、互相尊重，试问你还可以和他和谐相处吗？既然我们不可以有这样情况下告

知他人，与他人交往，那么就请你在社会生活和学习中做到谦虚谨慎，礼貌待人，彼此尊重。除此之外，我在工作中也体会到了我们在与人交往中也要做到坦诚相待，互相关心，这样会带给自己和他人一种温暖的感觉。我发现当我坦诚地对待对方时，对方也都会很自然的把他们所知道的，在工作中所要注意的问题坦诚的告诉你。这说明坦诚相待，互相关心也是在社会生活中必不可少的因素。当你具备以上几个因素的时候，你就会发现你无论是在工作还是在生活，你都会比较顺利。

在这一次的打工期间，我所做的工作与其他人的都不同，因为我是在室外领料线做的，所以我的工作就是为生产线上准确无误并准时的送物料，简单的说我就是做搬运的，所以我就比较的累、比较的辛苦、也比较在压力。面对工作的压力时，我们就要做到劳逸结合。俗话说身体是革命的本钱，所以说身体健康会是直接影响工作的因素。而我在打工期间，我就会在下班后听听音乐，会偶尔和同学们去打篮球，也会和同学们去到外面玩，这样可以使我在工作之外得到放松，使心情在压抑的工作环境下得到放松。这既有利于身心的健康，也有利于工作。

在生活中我们要注重细节，讲究卫生。在我到工厂的第一时间就觉得生活的宿舍环境卫生非常的差，在我走上宿舍楼时，我就发现楼梯和每间的宿舍门口都有很多的垃圾，这说明了员工的保洁意识差。垃圾的乱丢、乱放会滋生细菌，对健康不利，所以在我们一到宿舍的时候就做了一次彻底的大清洁，平时也做到了宿舍的保洁(因为我们都是懒人，不想天天都要搞卫生)。

在打工期间，我也学习到公司要提高员工的综合素质，要重视员工的培训。就卫生方面而言，我们就可以看出该公司对员工的要求不高或者说培训力度不够强，也可以说是对员工的综合素质不够重视，这会导致员工的综合素质差，对公司的形象不利。普遍的员工不讲究卫生这一点就可以折射出该

公司的员工素质不高。这对客户的心理影响特别的大，会影响到客户是否决定与你合作。所以说公司也要重视员工的综合素质的提高，这也是公司的一种无形的资产。

除此之外，公司的上层也要严格的要求自己，不要出现只准州官放火，不准百姓点灯的情况，这会导致员工的不满，如果员工把不满的情绪体现在工作中。试问那样的话还会有产品的质量保证吗？所以公司要想有好的产品质量的话，那么公司的高层就要以身作则，员工的不满之意少了，我相信公司的管理也会相对的容易些。

在打工期间，我也体会到了打工的辛苦，正真的很辛苦，也体会到赚钱的困难，从而也体会到父母为提供给我们读书的艰辛。相对而言，在打工期间住的环境变差了，的确是辛；吃的变差了，的确是苦。想想父母也感觉到他们的处境，也体会到了他们的艰辛。

经过了这次打工，我知道了外面的社会生活的残酷，在这一次的打工的时候，我所在的室外领料线，动不动就要考核员工多少钱，只是为了一点小事就扣员工辛苦赚来的血汗钱，这样就搞到员工在工作期间成天天在报怨，想想就生气。我在打工的时候就在想了，只要是人就会有一点小毛病，有些坏习惯，你要想公司里的员工的素质都变高，那你就要想出相应的办法去解决，而不是去扣钱。

经过了这次打工后，我也知道了自己以后的学习应该如何学习，向那方面发展，如何提高自己的能力，如何调整自身的知识结构。从且提高自己的综合素质，提高自己在社会中的竞争能力。

在我经过这次实践后，我建议学校应提醒我们的同学在以后的实践中要做到像这次那样要有明确的负责人，要做到团结一致、小心提防中介人，同时也要做到多了解所在的公司。要在打工期间有忘记学习，不忘记提高自己的综合素质。

## 学生采购实训报告篇六

为了更好的了解社会，响应“大学生寒假社会实践”的号召，也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我参加了班级组织的“大学生寒假社会实践”活动。现在活动已经圆满结束，在此我做一个总结，作为大学暑假的社会的实践报告。

在活动之初，为了能够增加此项活动的“含金量”。我们组为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中，这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳区清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

通过这次的寒假社会实践，我获得了很大的收获，我将其总结为如下几点：

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与他人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟

通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

在此次实习中，我经常听说各种各样的地名，省内省外的都有，有地级市，县级市，或是本县的各个城镇，由于我长期不在老家，对县内的各个城镇的地理位置不熟悉，当别人问我，能否派送某镇某村，我不能马上答上来。在平时在工作比较闲的时候，多看看地图，看后才发现自己对家乡是有多么不了解。

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有

的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬……经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作……信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。而且这种学习的机会不仅仅在大学课堂里。

这此的实践活动是十分具有意义和价值的。在生活和学习中，我常常感到虚度了宝贵的光阴，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的“生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。”其次，通过活动我们也很好的实践了“大学生职业生涯规划教育”中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观；促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。暑假即将结束，参加与“寒假社会实践”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

## 学生采购实训报告篇七

本站发布大学生建筑公司暑假社会实践报告,更多大学生建筑公司暑假社会实践报告相关信息请访问本站实习报告频道。

今年暑假我一开始,我开始了紧张的暑假实践,准备和同学一起去打工,以便补贴生活,减轻家庭负担和提高自己的实际动手能。。当我告诉父母说要去打工时,他们都感到惊讶:在他们眼中我还是孩子,平时又不太爱说话,况且我还没有出过什么远门,还能一个人出去打工?肯定吃不了苦,干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作。

“没有实践,就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定今年要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波,在亲友的介绍下到了钦州远洋国际建筑公司工作。钦州远洋国际建筑公司在钦州港建八栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作,老板给我引荐了工地的项目经理。我让项目经理给我做了简单的上岗培训,经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累,我的工作能力的提高不少,这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好,每当一天的工作结束,我的自信心也就无形中加强了。

记得打工的第一天,我都不怎么开口说话,和工地上的工人也没什么话说,很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。有的时候做得不好,老板还要批评你。

夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。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。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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，暑假的打工生活，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，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1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。

## 学生采购实训报告篇八

临近放暑假的时候，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

想想自己自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的\*都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?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，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了当地医院，开始了我这个假期的社会实践。

“熟读王叔和，不如临证多。”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。对我们学生而言，实践就是从学校到社会，从一个学生到一个工作人的角色转变。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

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，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。

对于我这个只有一年学医经历的学生来说，应该从医院中最基础的工作开始。来到医院，我对一切都感到新鲜和畏惧，即使自己曾以病人的身份到过此地。我知道穿上白大褂，自己就不仅仅是一个学生了，而是一个以治病救人，减轻病人病痛为己任的医生。当我穿着白大褂，看到病人一个个因痛苦而憔悴不堪的眼神，第一次感到医生这个职业是这么的神圣。更加坚定了自己要好好学习医学知识，做一个好医生。

在医院的两个星期里，每天都和门诊医生一起上下班。每天耳濡目染医生怎么与病人沟通，怎么收集病情资料，怎么治疗。虽然现在缺乏一些专业的知识，但是跟着医生还是能学到不少他们临床诊断和治疗的经验。这对我以后走入工作岗位，更好的履行医生的职责毋庸置疑会有很大的帮助。因为两个医生都是我们从我们学校毕业的，对我这个刚入门的小师弟自认也是相当的照顾。每当我有什么不懂的问题时，他们都悉心给我讲解，都从最基本的开始教我。比如，针刺的手法 and 灸法、针与灸的结合——温针的应用、电针的应用及其功能特点、皮内针的应用及其功能特点、穴位注射的应用和功能、拔火罐的方法和分类，以及基本的医疗卫生注意事项等等，还有很多是临床具体操作的经验总结，这些都是只可意会，不可言传的。所有的这些让我明白中医的博大精深以及自己的肤浅。当看到病人经过治疗后病痛减轻康复时的笑逐颜开，医生的成功感得到最完美的体现，医生的辛苦和努力在病人健康面前变的那么的渺小。

突然想到现在社会上吵得沸沸扬扬的医患纠纷，虽然不知道其它医院的情况，但是在这里，我丝毫没有发现医患纠纷，反而是无比的和谐。我想，医患纠纷产生的原因是复杂的，排除病人和社会等方面因素，医院首当其冲，有其不可推卸的责任。具体来说，就体现在医生本身。有些医患纠纷其实是完全可以避免的。

要想解决医患纠纷，最根本的就是要加强医患沟通，医学科学是一门实践性强、风险性高的学科。在生命过程和许多疾病中，还有很多没有被人类完全认识，有的虽已认识但没有行之有效的治疗方法。因此，医患双方通过语言进行交流沟通、互相信任显得十分必要。一方面，医务人员加强与患者沟通，充分尊重患者的知情权、选择权，建立良好的关系，才能使患者积极支持、配合医疗工作，才能使医务工作者有良好的心态从事医学事业，推动医学科学的发展。另一方面，患者到医院看病，希望与医务人员进行平等交流，获得尊重，享有充分的权利。患病就诊，知道病情是起码的要求，如果对自己的病情不明白，容易对医疗方案不理解，也可能因此而产生矛盾。医务人员告之真实病情后，更能赢得患者的配合及家属的支持，使治疗取得更好的效果。医生对在用药、检查、改变治疗方案等可能发生的情况，都要根据不同的对象进行有选择的告知，这样既尊重了患者，又拉近关系，也可避免可能发生的矛盾。我想如果医生能真正做好这些，那医患关系肯定会和谐不少的。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入的努力，争取早日成为一名优秀的医务工作者。

## 学生采购实训报告篇九

很多就读于广告专业的大学生们，在暑假的时候就来到广告

公司实践，那么你们知道社会实践报告要怎么写吗?下面是本站小编为大家整理的大学生广告公司暑假社会实践报告，欢迎阅读。

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动.我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，

我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参予社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里. 为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进入社会后缩短磨合期这一过程.

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强. 参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么. 做什么.

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践

这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

## 实践目的

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

## 实践内容：

xx年1月x日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实践活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的

设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与(20xx最新小学生社会实践报告)客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

共2页，当前第1页12

## 学生采购实训报告篇十

于是为了进步自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实际题目了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到很多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的题目，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

20xx年冷假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份冷假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何倾销产品。

我也慢慢地放开胆往尝试，实在这种交流比想象的轻易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡往，得时刻留意服务顾客。固然天天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，天天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天

该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满足你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的间隔，然后耐心的倾销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

## 学生采购实训报告篇十一

在这个暑期，我来到了我所在县的医院，由于地处偏僻，医疗设施不是还很完善的县医院里，我在药剂科，也就是人们常说的药房做了我的这个社会实践，虽然之后的家教生活也给我带来了不少益处，但总觉得作为中国药科大学的一名学生，就算本专业不直接和临床药物类接触，但了解一下是必需的。在这里我学到了学校里学不到的药物知识、还有处事技巧等。

一、实践目的：本次实践旨在锻炼自身综合素质，为早日走上社会打下坚实基础，了解一些医药的知识，为自己增加这方面的常识积累，社会是一个大课堂，又是人生的大舞台，大学生社会实践是大学生走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生积极投身国家建设，向群众学习，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，培养了我们动手和动脑的能力，同时也认识自我，有助我们树立正确的人生观和价值观；认识社会，体会社会，增进个人社会责任感。医药学是个神圣的学科，也是个伟大的学科，需要从业人员有很好的基本技能和专业的知识，也需要从业人员有很好的沟通能力，社会实践期间，对医患关系和医药制度等有了更深刻的认识，也对国家的政策有了一点了解。

有这样一句话：，小病拖、大病扛、病危等着见阎王？。我从小生活在农村，我算是亲眼目睹了这种现象，更是见识到了贫困所给人们带来的严峻的生存现状，同时我已深切地感受到那种缺医少药是什么样的尴尬现状，以前很多村民有了小病就随便开点儿药来吃，管用就吃，不管用就扛过来甚至不理了。现有的医疗保险制度也就是新型农村合作医疗制度参加的人数多了，报销的比率高了，手续简单了，看的起病的人多了。不过，作为一名医药院校的学生、一名在高校接受思想政治教育的医学生，偶尔看到这样的情形，有些患者的费用不够而病人又迫切需要救治，医务人员不与理睬，耳旁那一声声哀怨的声音那么刺耳，眼中那一幅幅苍桑的面孔依然鲜活，心中那一缕缕扶贫的热情更加深切……，我感慨万千。

二、实践内容：到了县医院，我的师傅，也就是药剂师王阿姨，第一天是带我把药方熟悉了一下，，药房重地，，门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点，一般人是不让进的，又因为是在医院，除了收银的阿姨外，我没都是，全副武装？的，我的工作是照单抓药，就是看着病人医药单上的药物取相应药品，因为怕我拿错药，师傅先给我介绍了各类药物的布局方位和药房严格的管理制度，并叫我谨记，并在将药交予购药者时她再复查一遍，这就不像零售药店那样需要记禁忌及使用说明等，可这点满足不了我对这次事件的期待，所以一有时间我就向师傅们请教一些药物的药用范围还有禁忌什么的，师傅们都很细心的告诉我。并且有时候师傅也让我到诊室听主治医生的诊断过程及所开药物，这下都极大的拓宽了我的视野，是我对医药学更加的感兴趣了。闲暇之余，就是下班之后，和一些病人们聊天，（由于县城小，有些人认识），都说现在的医保制度好，买药看病也不像以前那么贵了。而且就像去年的甲型h1n1流感，都研究出了疫苗，那些朴实的叔叔阿姨们说，现在只要有药，啥病都有希望。我和他们介绍了咱们中国药科大学，就说疫苗等的就是生物医药产业的前沿科技产品。他们笑着开玩笑说，以后治疗那些疑难杂症的药物就靠你们研究出来了？，虽然是句玩笑，可是我深感我们

的社会责任是多麽重大，，精业济群?的校训，虽不如岳母所刺的，精忠报国?但也是每一个药大人为社会做贡献的赤子之心。在此期间，我从最简单的，处方类与非处方类药物?学起，唯其让我最有印象的就是药物，氢化可的松?，这是师傅给我讲的最长的也是让我当成例子记的药，它在作为otc(非处方类药物)时，仅用于外用的皮肤过敏，但作为处方类药物(片剂及注射剂)，可用于治疗急性炎症、风湿性炎症、心肌炎、支气管哮喘等，而且这些全凭医嘱，不可自行购药。诸如此类的知识，师傅告诉我的还有好多，真的很感谢她们。

三、实践结果：实践活动，使我的人生观和价值观得到了体现，树立了青年一代大学生的良好形象。当代大学生不怕苦、不怕累、全心全意为人民服务的工作态度给实践单位及更多的干部、患者留下了良好的印象。实践中也为药剂师和医生们的不怕苦、不怕累的精神所感动。我通过认真投入工作，用自己的一举一动展现了自身的素质，很好的体现了一名青年大学生的价值。

实践活动的开展培养了我独立处世的能力，在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信，在社会实践过程中，充分认识了自己的缺点和不足。

四、实践总结及体会：作为一名医药类院校的学生，在实践的十天中，通过对部分药物的短暂接触，对现行的医药办法及治疗药物有了基本认识还有通过与一些购药者的交流、对其服务中了解到医药行业的发展状况的对社会各界尤其是那些以前看不起病吃不起药的人的思想有了真切的感染和体验，思想得到了升华，社会责任感得到了增强，人生观、价值观也得到了进一步的强化，更提高了认识能力、适应能力和创造能力。在以后的工作和学习中，我会更注重让自己努力发展自身素质的同时，启迪自身奉献的高贵品质，积极了解国家

如今的医疗现状、社会医疗环境的严峻和医疗市场的现实;了解贫困给人们带来的健康威胁;了解贫富差距、城乡差距和地区差异等等。同时,社会实践让我懂得行医不仅仅是一种谋生手段,更是一种义不容辞的责任、是一种神圣的使命;要让我们都知道行医的精髓和真谛。我们要做那一个个富有爱心和奉献精神的药大学生们,本着,弘扬神农伟业,建树万世之功的理念,定能将这颗爱的种子播撒到祖国的每一个角落。

## 学生采购实训报告篇十二

为开阔视野,学习国家5a级景区先进的旅游管理和经营理念,根据管委会领导指示,由管委会旅游发展局顾育英局长带队,管委会5a办、管委会建设环保局、管委会执法局、管委会社会事业局、曲江池遗址公园、大雁塔景区管理公司、曲江建设集团等有关单位组成的曲江新区国家5a级景区学习考察团一行13人,于8月24日专程赴上海世博会、杭州西湖、宁波滕头等地进行了为期4天的考察学习。

所到之处,考察团不仅目睹了各景区良好的旅游环境,领路了极具风格的旅游景观和文化风情,也体验了先进的旅游发展理念和优质的人性化服务。本次考察学习之旅从如何提升曲江新区的整体旅游环境,如何在各自岗位上为曲江新区评定国家5a级景区做出自己应有的贡献,都给考察团成员以深刻的启发。。

一、注重人性化服务。重视服务的人性化,充满对游客关怀。加强对旅游消费者服务需求的研究,创新服务内容。潜心研究游客消费心理,能够及时发现游客的服务需求。游客在接受服务的同时,也希望感受到他被人接受并被尊重。所以服务并不能为服务而服务,而要一切为满足和超越游客期望,充分人性化和人文关怀,使游客的精神回报最大化。人性化服务落实到具体的建筑设计上就是要研究游客身处此境游玩时的各种需求,如上图左为上海世博园城市生命馆门前的长廊,该长廊在钢结构基础上在顶部加了一些绿色垂吊装饰,

给人带来绿意盎然视觉感受，在炎热的夏天在下面走过清风徐徐必然无比惬意。上图右为宁波滕头生态旅游区内拱桥旁的无障碍设施，设计细节的一点小小创新，带给游客的是切实的感受。

二、 关注细节。“细节决定成败”。旅游大环境营造好了，关键就在细节服务上。抓旅游就要抓服务，抓服务首先抓细节。从大处看，做好细节服务关乎城市品牌塑造，代表着城市的文明形象。当前，全国范围内，除旅游景区本身固有的区位特色等自身优势外，旅游竞争更多的是景区文明环境的竞争、优质细节服务的竞争；从小处看，做好细节服务是旅游经济自身发展的需要，是以人为本的需要。随着旅游业的日趋火爆，游客对旅游接待设施、旅游产品和服务质量将提出更多更高的要求。只有提升旅游服务水平，做细人性化服务，才能留住游客。相反，慢待游客、冷落游客、扫游客的兴，将直接影响旅游业的持续健康发展。

细节体现完美，细节提升形象。景区的道路交通标志、安全警示标志、景区文字规范、景区平面图、导览图、引导标识、环境卫生等方面都有可能成为游客关注和评价的细节。下图为上海世博园中图文并茂的标示牌，满足不同层次游客需求。

三、 环保节能。

我们在提升整体环境时也不能忽视环境保护和节约能源，环境保护无疑是曲江新区可持续发展的重要保障措施，节约能源一来是积极相应党和国家的号召，二来也是降低我们景区将来管理运营成本的有力措施。以下左图为宁波滕头生态旅游区公共卫生间内的采光天花板，采光天花板完全可以满足该公共卫生间白天的采光要求，即环保节能同时也满足了建筑美学的要求。

## 学生采购实训报告篇十三

浙江是我国青瓷的发源地，青瓷烧制技术源远流长。自商周时期的原始青瓷至东汉的成熟青瓷，晋代的“缥瓷”、唐越窑的“秘色瓷”，直到龙泉青瓷已有将近两千年的历史。青瓷的颜色从早期的青黄、淡黄到后来的纯青等色，浓艳浅淡，但无不都以青为尚。

龙泉窑青瓷更是诸多青瓷中的一颗璀璨明珠。

龙泉青瓷分为两大类，一种是白胎或朱砂胎青瓷，称“弟窑”；另一种是釉面开片的黑胎青瓷，称“哥窑”。

哥窑青瓷是开片瓷，胎薄质坚，釉层饱满，色泽静穆，有粉青、翠青、灰青等，以粉青最为名贵。釉面显现纹片且其形状多样，是因为胎体膨胀系数大于釉的膨胀系数，在烧窑冷却时出现的，可以听到清脆的声音。开片本是一种缺陷，却意外地产生了特殊的装饰效果，如冰裂纹、蟹爪纹、牛毛纹、流水纹、鱼子纹、膳血纹、百圾碎等。其中以“冰裂纹”为最美，它创意独特，如片片透明的冰，自然裂纹如冰互相碰裂状。裂缝深粗，如鱼鳞，又如同梅花片片，层层叠叠，具有较强的立体感。哥窑青瓷器脚露胎，胎骨如铁，口部釉隐现紫色，因而有“紫口铁脚”之称。

弟窑青瓷釉面无纹片，胎白或底足呈朱红，釉层丰润，釉色青翠，光泽柔和，晶莹滋润，胜似翡翠。有梅子青、粉青、豆青、灰黄等不同釉色。其中以粉青、梅子青为最佳，豆青次之。

单就釉色而言，南宋龙泉是中国古代青瓷烧制技术的顶峰。古人尚玉，故青瓷不仅有“雨过天青”之雅，有“海洋绿”之幽，更有“类玉”、“类冰”之质，兼得苍天、青山、绿水、碧玉之万般灵秀。古人对玉的景仰，始终贯穿在中国古代特别是宋代陶瓷工匠的制瓷实践中。夺得千峰翠色来，是

古代文人对唐代越窑(龙泉窑前身)优质青瓷的'赞美。而梅子青、粉青釉的出窑,让人们更是真真切切地触摸到了那玉一般的莹润葱翠,感受到了青山碧水的自然真色。梅子青釉,釉质浑厚,色如挂枝初梅,秀色可餐,青翠碧绿,莹澈剔透,宛若翡翠,釉层略带透明,釉面光泽照人。粉青釉釉层肥厚,色似淡青湖水,柔和明净,青绿粉润,表面光泽柔和,有如青玉。这都体现了自古以来人们在釉色上对玉质感的追求。龙泉青瓷作为南方青瓷的代表,更是让观者如饮甘醴般沉醉于杏花春雨的江南中。

现代的龙泉青瓷继承了中国传统的艺术风格,在继承和仿古的基础上,更有新的突破,发展出了紫铜色釉、高温黑色釉、虎斑色釉、赫色釉、茶叶末色釉、乌金釉和天青釉等。在工艺艺术设计装饰上也注入了新的理念。

## 学生采购实训报告篇十四

在重视素质教育的今天,大学生假期社会实践作为增进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作,引导学生健康成长成才的重要举措,作为培养和进步学生实践、创新和创业能力的重要途径,一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸,也是推动素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会,了解社会。同时,实践也是大学生学习知识、锻炼才华的有效途径,更是大学生服务社会、回报社会的一种良好情势。多年来,社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会,步进大学就即是步进半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵,通过社会实践的磨练,我们深深地熟悉到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学,只有正确的引导我们深进社会,了解社会,服务于社会,投身到社会实践中往,才能使我们发现本

身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的本身价值。今后的工作中，是在过往社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，发掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献气力为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业往实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践进程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深进生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深进。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要情势，对青年学生的成长、成才有着极其重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，进步实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加成心义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。我以为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习。之前工作的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在屡次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比他人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何

来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就畏惧了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺少，学历不足等种种缘由使自己觉得很渺小，自己脆弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕他人的态度如何的卑劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”实在有谁一生下来就甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，应用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的奔腾。增强了熟悉题目，分析题目，解决题目的能力。为熟悉社会，了解社会，步进社会打下了良好的基础。

## 学生采购实训报告篇十五

对于我们学习理学专业的学生来说，只学会理论知识是远远不够的，必须要有足够的实践经验。在学校，我们主要是学习专业知识，利用每次活动的机会表现自己，丰富自己的经验。但我深知在学校学到的经验远不足以将来在社会上立足，

所以我们要利用学校提供的宝贵的机会到社会中实践，积累更多的经验，进一步提高和完善自己。

5月21日学院组织我们到安吉天荒坪水库进行社会实践，我们一行人先后参观了以天荒坪抽水蓄能电站为主的景区。虽然只是参观，但大家认真思考，用所学的知识，联系所观所闻探索着。

经过2个小时旅程后，我们一行人到达了安吉，汽车在蜿蜒曲折的盘山公路上行驶，两旁都是翠绿的竹林。到了半山腰，雾越来越浓了，竹海渐渐变成了雾海。我们仿佛来到了天上。到了山顶，由于雾实在太大了，我们沿着大坝走了一圈，只能听到哗哗的水声，却无法看到天池的美景。实在是太可惜了。最吸引我们的就是安吉天荒坪水库，世界级特大型电力企业——华东天荒坪抽水蓄能电站以其独特的山区地貌，优越的地理位置、较高的知名度和良好的社会效益，闻名于国内外。电站总装机容量180万千瓦，6台30万千瓦立轴可逆式抽水发电机组。是我国目前已建和在建的同类电站中单个厂房装机容量最大，水头最高的一座，也是亚洲一期，名列世界前茅的抽水蓄能电站。电站雄伟壮观，堪称世纪之作，是“九五”期间我国重点建设项目，全部设备从国外引进，工程总投资总73.77亿元(人民币)，经过八年奋战终于建成投产。电站凝结着工程建设者的智慧，力量和生命，充分证明中国人民有志气、有能力建设自己的世界一流电站。它像一颗闪烁的明珠镶嵌在万顷竹海、巍巍峻岭之中。一坝横截大溪峡谷，“天池”被群山烘托千米之巅，机组深藏在百米地下长廊。天荒坪电站不但占有工业旅游、科普教育的优势，同时还具有生态旅游的特点，是不可多得的海拔千米以上的旅游景点。

天荒坪水电站位于安吉县境内。电站以及独特的山区风貌，优越的地理位置，较高的知名度和良好的社会效益，而享誉海内外。电站前期准备工作于1992年6月启动，1994年3月1日正式动工，1998年1月第一台机组投产，总工期八年，于20\_\_

年12月底全部竣工投产。天荒坪电站雄伟壮观，堪称世纪之作，是我国目前已建和在建的同类电站单个厂房装机容量最大、水头最高的一座；也是亚洲最大、名列世界第二的抽水蓄能电站，电站主要设备均从国外引进。电站枢纽主要包括上水库和下水库、输水系统、中央控制楼和地下厂房等部分组成。电站下库位于海拔350米的半山腰，是由大坝拦截太湖支流西苕溪而成。有“两岸青山出平湖”之美称，当地人称“龙潭湖”。主厂房是电站的心脏。在天荒坪电站上下水库间的大山中凿有长达22公里的洞室群，大小洞室45个，构成电站主、副厂房区。整个地下厂房全长200米，宽22米，高47米，6台30万千瓦机组一字排开，构成壮观的地下厂房景观。电站上水库位于海拔908米的高山之巔，是利用天荒坪和搁天岭两座山峰间的千亩田洼地开挖填筑而成，并有主坝和四座副坝及库岸围筑，整个上水库呈梨形。平均水深42.2米，库容量885万立方米，相当于一个西湖。听导游说：“这些设备全是从外国引进的，工程总投资73.77亿元，电站总装机容量180万千瓦，相当于新安江水电站的3倍，是我国目前装机容量最大，水头最高的一座，也是亚洲第一，世界第三的抽水蓄能电站。

一、世界第二的天荒坪抽水蓄能电站为依托，将雄伟的电站建筑与秀丽的自然风光结合，成为安吉生态旅游中的一道亮丽的风景线。江南天池现已拥有水电科普基地和大型滑雪场两大旅游项目。天文基地的建立将使景区新增一个富有特色的旅游项目，对丰富景区的内容、扩大景区知名度也将起到重要作用。天荒坪天文基地的建立将对上海天文台的科研工作提供一个理想的观测新基地，推进天文科研事业的发展。作为上海佘山天文科普教育基地的延伸，上海天文台将协助景区建立一个一定规模的天文科普教育基地，共同促进长三角地区的科学普及工作，为提高人民科学素质做出积极贡献。上海天文台还将协助当地进行照明设施改造，使之成为国内首个夜天光保护区。

所谓社会实践，就是在社会中实践，这是我在实践中体会出

来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习——工作——再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在社会实践期间学到更多的知识。通过实践，让我看清自己需要怎么学习，同时也让我吸取了许多社会经验，这将对以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

总之，这次实践为我提供了与众不同的学习方法和学习体会，从书本中面对现实，为我将来走上社会打下了扎实的基础。从实践操作中，我总结出一些属于自己的实践经验。我学的是理学，现在我能做的就是吸取知识，提高自身的综合素质，提高自己的动手能力。