

大学生暑假公司实践报告(通用19篇)

实践报告的撰写需要我们对实践过程进行细致的观察和思考，以全面地记录和总结实践成果。接下来是一些精选竞聘报告的范文，希望可以给大家提供一些写作的参考和指导。

大学生暑假公司实践报告篇一

作为xxx安检员的培养单位，我校自今年二月向该公司成功输送36名安检员后，6月11日由李艳新主任领队，我、连晓伟、平洁、茅文羽、胡雅娜几位老师带领第二批学生前往北京地铁公司从事安检实习工作。相对于以往，这次创下了我校带实习工作的几个之最。

一是学生人数最多。464名学生相当于九个班级的人数共赴实习，开我校之先河。

二是学生情况最复杂。这464名学生中除了来自我校不同级部的学生外，大部分是非我校毕业的社招生，他们当中大部分学生的平均年龄都在22岁左右。

三是来自兄弟学校的竞争压力最大。早有耳闻的衡水职教中心的学生这次也同赴北京地铁公司，他们要与我们进行面对面的较量。只这三项之最就加大了我们的管理难度。但是，我们有信心克服一切困难，迎接一切挑战。

6月11日中午1点，在颠簸了近4个小时后，我们终于到达学生工作生活的第一站，也就是住宿地点——北京前进大学。下了车的学生们扫去脸上的疲惫，大家列队站好，迈着整齐的步伐，喊着响亮的口号走进学校大门。接下来是每个班轮流激一情宣读班训，完毕后全体同学共同宣读校训，声音洪亮，荡气回肠。学生们良好的仪容仪表和精神风貌不但得到了用人单位的称赞，也让衡水职教中心的师生们为之惊叹。我们

的师生以良好的素养赢得了第一次较量的胜利。然而我们深知真正的较量还在后面。

我们的驻地北京前进大学只是北京的一所效益不好的民办大学，校园简陋，校舍陈旧。由于宿舍楼未布置好，因此，我们的120名男生必须先暂住在条件十分简陋的3间教室里。当时北京的天气已渐趋炎热，教室里甚至连电风扇都没有，为了帮助学生克服困难，李艳新主任带领我和小连身先士卒，我们住进了教室旁边存放废旧桌椅的仓库里。

学生们看到我们的住宿条件甚至不如他们，谁也不再有怨言，半小时后，120个男生将自己的行李全部整理好，顺利入住。用人单位没想到我们这么快解决了男生的住宿问题，直夸我们的学生能吃苦，觉悟高。后来我们得知衡水职教中心的男生们用了半天的时间才将住宿安排好。看来，又一轮的较量我们还是赢家。

按照地铁公司的安排，6月11日—6月28日这段时间我们要在驻地继续强化学生的技能。每天的工作看似简单却又枯燥而繁重。早上6点20分准时集合出早操，之后短暂的早饭时间后就开始了一上午的手检练习。我们根据学生的实际情况分好了组，再带领各自组的学生到指定区域练习。无论是学生还是我们这些老师，对待工作没有丝毫懈怠，一上午下来，学生们练得热火朝天，我们指导的大汗淋漓。午饭午休后，我们继续重复上午的工作。晚上的总结工作我们像军训时一样天天都有新发现，天天都有新要求。

每天的工作生活就这样紧张而又忙碌得进行着，艳新主任给我们开会都要等到晚上10点半学生熄灯我们查完宿舍后，深夜里我们在总结得失，我们在讨论问题，我们在计划安排。大家深感肩上责任的重大，似乎忘却了疲劳。就这样经过半个月的锤炼，我们的学生晒黑了，累瘦了，但是他们个个精神饱满，业务过硬，具备了上岗的能力。

6月29日我们的学生正式上岗工作，他们被分成了甲乙丙三个班，我们五位老师随即调整了工作，开始了每天分班转岗。我们随时了解学生的工作情况，及时帮助他们解决遇到的问题与困难。由于驻地离工作地点非常远，上早班的学生每天早上四点就要起床，到苹果园坐地铁，由1号线再换5号线，这样光是上班路上耗时就需要2个小时。下午班的学生中午12点半从驻地出发，到晚上12点才回到驻地。刚开始有些学生不适应，个别学生思想有了波动，我们及时做学生的思想工作，鼓励他们，告诉他们困难只是暂时的，并以往届学生的优秀感人事例激励他们，使他们在较短的时间适应了工作。

大学生暑假公司实践报告篇二

本站发布大学生保险公司暑假实习总结，更多大学生保险公司暑假实习总结相关信息请访问本站实习报告频道。

本文是本站为大家整理的关于大学生保险公司暑假实习总结的文章，希望大家能够喜欢！

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习,在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的；随着资产的不断提高，公司

已通过其控股的中国的. 保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高, 11年跃居159位, 堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司, 我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训, 参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会, 参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜, 接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格, 辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与, 我学到了很多宝贵的实用知识, 主要是:

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状, 使我对保险有了一个更客观、全面的认识, 理智的判断, 也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流, 提高了自我的思考认知能力, 通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测, 进一步引发了我对职业取向的思虑, 帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识, 明确了努力和改善方向, 通过与同事们和众多的业务员的交往、接触, 学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验, 交到了几位可以虚心请教的长辈朋友, 感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧, 以及处理问题的能力和经验, 强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性, 只有这样,

才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

经过近一个多月在**保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

大学生暑假公司实践报告篇三

今年暑期学校布置下来要进行实践，也就是到一家公司去实践一下，然后公司里的人员评价一下，再盖上个章就是了。正好这个暑假我也想去外面锻炼一下自己，毕竟大学里面锻炼的机会很少的，反正暑假在家里闲着也是闲着，还不如到外面去闯闯，长长见识，也是人生的一大收获。

到外面去是很累的，在这个科技发展的时代，竞争是非常强大的，那找个工作也是非常困难的，但我想只要努力就能成功的，“毕竟只要功夫深，铁棒磨成针。”我就带着这个理论出发了。

有句话说的好“万事开头难”，我的暑期实践活动也不例外，开始我找了几个公司想进去参观和调查一下，可公司里的人二

话没说说把我拒之门外,这是我人生的第一次,多少有些后悔,但也觉得没什么,毕竟是我的第一次嘛,我还人生地不熟的,也许每一个都是矛盾的,但在矛盾的同时,我们也在一点一滴的进步,毕竟要相信“天生我材必有用”嘛.

不久之后,我也找到了我实践的公司——恒源洁具有限公司,这个公司比较大,是我有生以来见到的最大的公司,一进去两边服务人员都整齐地打着招呼,从这一方面就“十有八九”知道这家公司的各项指标,一定是一家让我满意的公司,我也盼望着有一天能到这家公司开始我的职业生涯,毕竟工作好找,好工作就难找多了.我庆幸我能在这家公司实践,也相信了“功夫不骗有心人”,只要只下苦功夫,每一种困难的事将在我们面前变得像泥沙一样,被风一吹就不知到什么地方去了.留下的只有空荡荡的一片自己的天空,让我一直在这个天空中生活下去.

过了一些日子,我就开始在这有公司实践了,老板,其实也不算老板吧,大概就是公司里的一个部门经理,他首先给我介绍了公司的各项业务以及名项工作指标,听到这些指标,我不由地大吃一惊,怎么会有这么的业绩的,又怎么会有这么严格的的工作指标,我猜大概就是严格的指标下出较好的业绩吧,较好的业绩打出响亮的品牌,这家公司真的不错,我是真的赚了,哈哈,我的上帝,我是多么幸运啊!

管理人员安排我的住宿情况,我就开始了我为期10天的实践活动,也许只有在工作中才成长,在工作中才能成熟,我会努力的,我相信我自己,哈哈,我会尽我最大的努力去把这份实践工作做好,以展示我自己的潜在能力.

我首先参观了公司的各个角落,其实也不参观,因为没有人带领我参观,/在这个公司的土地上,眼睛四处随间地打量着公司的各种设备和高大楼房,以及那些辛辛苦苦工作的打工仔们,也许他们是最了解公司的各项指标的,四为小处见真招,也就是写作通常所说的以小见大,全面观察.我首先询问他们一个

月的工资,他们说大概1200每月.也不错啊,毕竟他们是干苦力,虽然很苦,但也简单.毕竟现在是科技时代而不是远古时代,脑力的价值总比体力高.

也许光看职工们的月薪是看不出什么东西的,我应该从全局的角度去看世界,这就涉及到方法论,我要用全面的眼光看世界,所以我应该去询查一下公司各个部门的人的月薪以及奖金收入,也许这个结果会让人很惊呀,因为差距确的确是太大了,我在一天以后去寻求经理以及各个部门的部长的收入,一调查,我真的很奇怪,那个差异确实让人惊呀,他们各个部长一般是4200一个月.经理5450每一个月,为什么人的差异怎么会那么大呢?,但仔细想想也知道:这个世界就是这样的啊,我真感慨世界已不像原始那样的了,但“适者生存,不适者淘汰”这个道理是永远正确的啊!

随后几天,我准备到部打听一下公司的出口与进口的情况,但那些部门经理怎么也不肯说,所以我只能通过别的距道去完成这项实践任务,我首先询问厂里的员工,问他们每天的生产量以及出口的数量,从这些数据推断大概也就可推断出这个公司的业绩以及在市场中的地位,从这些人的口中,我知道很多让我疑惑的东西,这个公司的生产量和销售量实在是太大了,我了解了这个公司的实力,它的实力真是深不可测,让我叹为观止.

大学生暑假公司实践报告篇四

我院20××届毕业生教育实习自20xx年9月开始,至20××年1月结束。在一个学期的实习中,各系精心组织、合理安排,各实习基地学校积极配合,保证了实习工作的顺利进行,并取得了良好的效果。

毕业生的教育实习是高等师范院校教学计划的重要组成部分,是师范教育贯彻理论与实践相结合原则的重要体现,对师范类毕业生锻炼教师从业基本技能、完成从学生到教师的角色

转变有着重要的意义。

（一）、20××届教育实习工作的特点

1、参加实习的毕业生人数是历年来实习人数最多的一次。参加20××届教育实习的毕业生人数为1924，比20xx届的1464人增加了532人，是20xx届实习人数932人的近两倍。

2、实习时间更加集中。根据以往毕业生最后一学期的事情较多的情况，为保证教育实习的质量和方便毕业生，从本届教育实习开始，全部毕业生的教育实习都集中安排在大四第一学期，即20××年秋季进行。

3、由于实习时间集中，毕业生人数过多，实习基地学校班级数量相对不够。

根据上述情况，我们采取了以下措施保证教育实习顺利进行：

1、提前准备。由于提前意识到今年实习工作的艰巨性，教务处在暑假的当中就组织召开了有各系负责实习的主任、实习学校有关领导和部分指导教师参加的实习动员会，认真分析了基础教育改革形势及其对高师教育要求，并就新形势下如何改革学科教学论课程教学，针对中学实施的新课程标准，如何搞好教育实习等课题进行研讨。

2、充分调查。通过多种方式与实习基地学校联系，了解实习学校情况，摸准实习学校的年级、班次等基本信息。并将这些信息反馈到各系，做到心中有数。同时，召开实习基地有关领导和各系领导参加的实习工作研讨会，相互交换教育实习工作的有关信息及各自要求，当场确定实习学校接收实习生人数及班级，以使教育实习工作能够在相互协作共同努力之下，按规程规范进行。

3、合理安排。根据本次实习时间集中、人数多的特点，以期

中考试为界将我院实习分成前后两批次进行，使实习时间相对分散。在实习学校按照实习年级最多安排主科副科各一门的原则，合理安排文理科的搭配，把各实习学校的可实习班级全部用满，在一定程度上缓解实习基地学校的压力。

4、尝试分流。根据实习生每年依次递增的实际情况，我们本着保证实习质量的原则，积极拓宽实习渠道，同意了各系让少部分学生自己联系实习的要求，并制定了统一管理的办法，如与系签订协议书，提出具体要求，实习成绩评定办法等。这些措施在今年的教育实习工作中取得了初步成效。

5、专人管理。成立实践教学科，负责在实习过程中加强与各系及实习基地联系，注意了解实习情况，及时协调、解决实习工作中的一些问题，保证教育实习工作进行。

6、强化监督。实习前由教务处审核各系教育实习计划。实习过程中，组织由督导组专家、教育系领导和教务处有关同志组成的教育实习检查组，对两批次的实习分别进行为期一至两周的教育实习检查。检查内容包括实习生教学实习、班主任实习、见习情况，实习指导教师指导效果，也有实习学校对实习工作安排情况，原任教师对实习生指导情况等。检查结束后召开汇总会，并把检查情况及时反馈给各系，促使各系做好实习工作，对教育实习工作中的不足进行改进。

7、及时拨款。在我院各系实习全部结束之后，迅速根据各系实习计划统计各实习基地实习生人数，并与实习基地学校反复核实。确保在实习工作结束之后，及时将实习基地建设与管理费兑付给各实习基地学校。这些措施都受到各实习基地学校的欢迎，与各实习基地学校保持了良好的合作关系。

（二）、20××届教育实习工作取得的经验与存在的问题

20××届毕业生教育实习是我院历年来实习生人数最多、时

间最集中的一届。教育实习的各阶段的工作都受到了前所未有的挑战。今年的教育实习由教务处原副处长张颖老师负责组织，各系领导具体负责实施，实践教学科（筹）负责协调我院各系与实习基地学校的联系，组成了完备的院系两级管理体系。在实习过程中院系各级领导和实习指导老师采取了多种措施，克服了种种困难，确保了本届教育实习的质量，取得了一些宝贵的经验，各系实习生的能力在教育实习中得到了锻炼。

□□□□各级领导重视管理到位

各系对教育实习都非常重视教育实习工作，成立了以系主任或书记为组长，由骨干教师、教务秘书与辅导员等组成的实习工作领导小组，从各方面保证教育实习工作的顺利开展。

一、准备阶段周密安排

1、各系在实习准备阶段均召开有指导教师与实习生参加的实习动员大会，组织师生学习《阜阳师院教育实习规程》和《实习生守则》，提高指导教师与实习生对教育实习的重视。

2、各系均把教育实习作为作为学年工作的重点之一，在专业课教师教学任务已经比较重的情况下，仍然尽可能以各系有丰富教学经验的骨干教师组成实习指导队伍。在这方面，中文系尤为突出，在中文系的15名指导教师中教授2人，副教授8人，讲师4人，指导教师阵容强大。

3、全院12个系先后组织了微格教学录像，并对实习生在微格教学过程中暴露出来的问题进行了有针对性的纠正。其中，中文系杨光老师还在教学论课程中加入了微格教学专章，并进行了多次微格教学教案编写、实际操作练习；外语、计算机等系还组织实习生选看了前几届优秀实习生的微格教学录像。这些措施使实习生对教育实习有了初步的认识，激发了学生的实习热情。

4、针对近两年中学新课程改革，教材等内容变化较大的情况，各系根据实际情况采取了相应的措施。如，中文系将中学《语文课程标准》印发给全体指导教师，外语、数学等系请来各实习学校有经验的任课教师就中学新课标下如何搞好教育实习等方面的问题给实习生做了多场专题报告，取得了良好的效果。

二、实习过程中严格管理

1、实习生到实习学校之后，教务处先后两次组织督导组到实习学校检查实习情况，每次为期2周。督导组到实习学校后，随机抽听了部分实习生的授课，每次听课结束后督导组又和实习指导教师、原任课教师一道对实习生授课进行点评，表扬表现突出的地方，指出中存在的问题，提出指导意见。许多实习生反映，从督导组专家的点评中受益匪浅。督导组还向实习学校的领导了解了各校实习接待情况，检查了各实习学校的实习办公室，将实习生提出的一些意见转达给实习学校的领导。

2、教务处刘学忠处长、张颖处长、时伟处长先后4次到实习学校现场了解情况，并和我院教学督导组、实习指导老师、实习生以及实习学校领导、老师一起座谈，增进了双方的联系。

3、在实习过程中，有选择的给各系推荐的授课效果优秀的实习生拍摄了随堂授课录像，作为以后实习生借鉴的资料。

三、实习结束后认真总结

实习总结是收集实习信息的重要方式之一。各系在实习结束后都十分重视实习总结工作。在实习结束后，各系均要求实习生写个人实习总结、实习指导教师写实习指导总结，并及时召开系实习总结大会，对教育实习情况进行了总结。

□ii□□指导教师工作认真、要求严格

实习生从实习前对课堂教学一无所知到实习后具有一定教学技能和经验，这一过程的变化是巨大的，而在这个过程中指导教师工作认真负责，付出了大量时间和精力。实习开始阶段，各系指导教师组织学生上讲台试讲，对学生试讲过程中在体态、语言等方面暴露出来的问题组织同组的学生一起点评、逐一纠正，为实习生走上讲台做好了准备。不少系如外语、计算机等系指导教师还组织学生观看往届优秀实习生的教学录像，指导教师点出录像中值得学习的地方，指出存在问题的细节，并提醒实习生自己上讲台应该注意的地方。在进入实习学校后，指导教师又认真组织实习生见习，与原任课教师座谈，了解新教材体系下课堂教学的新特点。

实习生的第一堂课是非常重要的，对实习生来讲需要克服的困难也是最多的。每一位实习指导教师为此付出了大量的劳动。几乎所有的指导教师都对实习生提出了“不经过试讲的课不准上讲台，试讲不合格的课也不准上讲台”的严格要求。他们与实习生一起分析教材，设计教案，组织课堂教学语言、设计板书，选择合适的教学方法。然后，组织同组的其他同学一起听试讲、总结、改进，直到试讲满意了才同意实习生上讲台授课。指导教师们经常随堂听实习生的课，课后组织点评，有些指导教师还抽查实习生批阅的作业、试卷，指导实习生开展丰富多彩的课外活动。可以说，实习指导教师的认真负责的工作是我院教育实习质量最直接的保障。

□iii□□实习生刻苦努力、成绩良好

实习学生高度重视教育实习工作。实习准备的初期，他们抓住一切可能的机会试讲，教室里、走廊里、主楼后面的小树林里经常能听到实习生说课、试讲的声音。进入实习学校后，学生更是分外认真，多次修改教案、举行试讲，直至指导教师和原任课教师都满意为止。

大多数实习生能根据中学新课程的特点，把新的教育思想、教育理念融入课堂教学当中。如外语系的部分实习生自制精美的卡通片、水粉画、幻灯片等精美的教具，有的还请外教录制的录音材料等，形式多样，精彩纷呈；化学系的实习生认真做好每一个演示实验，给学生提供良好的感性材料，引导学生在探索中学习；计算机系实习生充分利用多媒体教学的灵活性，制作了内容精彩的课件，有的还利用自己的专长帮助实习学校构建校园主页等；美术系实习生在上课前亲手制作了供学生借鉴的范画；体育系实习生在认真完成课堂教学之外，还帮助实习学校组织拔河比赛、协助举办田径运动会等活动等。这些改革，既提高学生的上课兴趣，培养了课堂气氛，又丰富了学生的课外活动，受到了实习学校的表扬。

部分实习生在实习过程中表现出了良好的综合素质、较强的工作能力，受到了实习所在学校的领导、老师及学生的一致好评，为我院的实习工作赢得了良好的声誉。

□iv□□实习基地领导老师积极支持、履行职责、妥善安排

阜阳师范学院20××届教育实习主要安排在阜阳一中、二中、三中、九中、十中、十五中、红旗中学、一职高、师范学校、师院附中等十所教育实习基地。各实习学校对实习工作给予热情的支持，均按要求安排了实习生办公室办公桌、听课凳、洗脸盆等，有些有条件的学校还在实习办公室安排了饮水机等设施，极大的方便了实习指导教师和实习生。实习学校对实习生的课堂教学也十分重视，大多数原任课教师给予实习生的充分信任，并经常随堂听课，课后给实习生耐心的指导。其中阜阳一中、二中、九中等实习基地还将多媒体电教室提供给实习生使用，有效地提高了实习质量，受到了实习生的欢迎。阜阳十中是本次教育实习中唯一承担委托实习工作的实习基地，学校有关领导也非常重视，专门成立了由分管教学的校领导、教导处领导和任课教师组成的教育实习领导小组，制定了教育实习指导教师工作规范和实习生实习规则。实习生进入学校实习时，专门召开欢迎会，对实习生一方面

表示欢迎，一方面也提出了要求。实习生授课期间，原任课教师每节课必听，每次听完课后，还安排专门的时间进行评课，帮助实习生改正课堂教学中存在的问题。学校还编印了八期实习简报，报道实习生的实习情况、刊登实习生的优秀教案，让实习生相互学习共同提高，以至实习生在实习总结时由衷的感叹：“要想实习，要想得到真正的锻炼，请到十中去，那里是真正的实习基地！”

□v□□存在问题

1、一些实习生教学基本功不扎实，有的普通话不规范，语速快，方言重，学生听不清，教学内容表达不清楚。有的板书无计划，字迹了草不清。

2、有的实习生实习态度不够认真，准备不够充分，个别实习生在实习教学中出现概念性错误，文科实习生读错字、写错字的情况也时有发生。

3、有些系学科教学论课程教师教学理念陈旧，跟不上教学改革的形式，按老的教学方法讲课，带出的实习生也用老方法上课，以至于实习学校的原任课教师在评价时说他们是“年轻的老教师”。

4、个别实习指导教师不能严格按照教育实习规程进行指导，长期不到实习学校，不能经常听实习的授课或听后不评讲。

5、有些系实习班主任管理工作做的不够。

6、个别实习基地领导、原任课教师对教育实习工作重视不够，安排不力，使实习受到冷落，教育实习工作受到影响。

以上发现的问题中，有的是实习生自身方面的原因，但也与指导教师把关不严有很大关系；有的是实习系、实习指导老师与实习基地学校联系不够造成的，请各系领导与实习指导

老师予以重视，认真对待，逐项解决，在以后以实习工作中力争避免重新出现。

1、预计我院20××届教育实习将有1500名学生（其中普通本科1460，职教40）。借鉴20××届教育实习的成功经验，20××届的教育实习仍采取分期中考试前后两批的方式进行。期中考试前参加实习的有中文、历史、外语、物理、计算机、音乐6个系，期中考试后参加实习的有政法、数学、化学、生物、体育、美术6个系。各系应于本学期末做好相应准备，并给学生提出教育实习准备工作任务，要求他们在暑假期间熟悉中学教材，调查了解中学教学现状和教学改革情况，为下学期教育实习做好准备。

2、进一步重视和加强对从事教师职业素养的培养，有计划、有步骤地实施加强教师职业技能训练。学科教学论教学应加强实践性教学环节，在培养和提高毕业生课堂教学能力的同时，还要训练和培养他们分析教材及“说课”、评课的能力，让他们学习掌握活动课程的教学模式和方法，奠定高师学生毕业后适应中学实施新课程标准教学的要求。

3、教务处要进一步加强与实习基地有关领导的联系和沟通，增加实习基地建设的数量，提高基地安排指导教育实习的质量，督促他们完善实习基地的建设，添置必要的设施，加强教育实习的组织管理和指导，切实履行实习基地应尽的职责与义务，创造良好的教育实习环境，以确保实习质量。教务处组织的教育实习基地工作安排情况调查应继续全面细致的作好，切实了解教育实习基地工作情况，并根据情况给予适当的奖罚。

4、各系仍应成立教育实习领导小组，继续按教育评估各项要求，认真学习学校教育实习的规程，制订教育实习细则，选派有指导教育实习能力和经验的教师指导教育实习，每位教师指导的实习生人数不得超过15名。同时，各系应要求实习生在教育实习中严格按照实习学校的校规、校纪，遵守实习

纪律，完成实习任务，对给实习学校的教学工作成不良影响，给学校声誉带来不良影响者，应给予严厉处分。

5、指导教师应一心一意指导实习，实习期间原则上不在学校兼课。指导教师对实习生指导要认真负责，管理要求要严格一致。同时，要加强与中学优秀教师的联系和交流，结合中学教学改革的情况，积极开展基础教育研究和教学改革活动，与实习学校的原任课教师一道指导实习生改革传统的教学模式和教学方法，采取适合于中学新课程标准教学要求的教学方式、方法进行教育实习。指导教师要对指导过程认真记录，听实习生授课要达到一定数量。

6、各系对部分学生要求自己联系实习的实习生，应按有关规定予以办理，并签订《自主联系实习协议书》，由系对他们提出具体要求，加强督察管理，保证安全，确保完成实习任务，保证实习质量。

7、本届实习生全权委托实习已经在阜阳十中试点，取得了良好的效果。各系根据今年教育实习的实际情况，如确有必要委托实习的，可挑选符合条件的实习基地，报院有关部门批准后，将实习生委托给实习基地安排，并由学院和相关各系做好必要的监督与测评工作，保证实习质量。

8、教务部门应将实习教材建设与实习基地建设结合起来，争取得到实习基地更多的帮助，妥善解决实习教材问题。

9、各系要认真对待微格教学，具体时间安排应提前3周和教育系联系落实。指导教师应带领学生多次观看的微格教学录像，让学生充分了解自己的课堂教学状况。指导教师要认真做好评议工作，鼓励学生在微格教学中表现突出的地方，指出暴露出来的问题，并予以纠正，让学生在走上讲台前，就较为熟练的掌握课堂教学的基本技能。

10、督导组在20××届教育实习过程中起到了很好的监督促

进作用，督导组将在20××届教育实习过程中大检査力度，检查内容将包括系、指导教师、实习生、实习基地等各方面的情况。

11、加强见习工作。我院附中多媒体大教室已经建成使用，请各系积极与附中联系，增加实习生的见习机会。

大学生暑假公司实践报告篇五

暑假的时候，我对自己说，应该不要再浪费时间了，是开始参加实习的时候了，马上就要大学毕业，不能够在这样下去了，应该去实习，学习更多的东西，在实习中找到方向，成为一名最优秀的大学毕业生，在毕业之后参加工作之时，可以做的更好，这才是我一直要做好的事情，我相信我在实习中能够学到这些。

转眼间联想实习已经过去两周，晚上回到学校，独自坐在我的y530旁静静的欣赏惠威音箱美妙的音乐。回顾两周的实习，想起每天分分秒秒在联想实习留下的支言片语，想起接待过客户，想起鲍姐的笑容和泉哥的可爱。我越来越感觉到自己已经成为了联想的一员，也许这也正是联想强大文化的吸引力和感染力。以下是我的总结，记下我在联想的宝贵时光。

一、周二培训。

联想是一个有着独特企业文化的国际化公司。在联想上到老总，下到员工，对人真诚没有架子。在联想的每一次培训都能让我学到很多东西，联想人总是毫无保留的把他们最前沿的理论和观念灌输给我们。鲍姐的笑容总能渗透每个人的心灵，鲍姐的培训总是自然而生动活泼。其实来到联想第一个最大的感触是：联想人是铁，鲍姐笑容是花。在联想没有午休，经常加班，但是每个人的精神都十分饱满。在联想工作强度虽然大，但是每一次见到鲍姐总是精神饱满，笑容满面的。按鲍姐的话说就是，5分钟之内给别人好感，每时每刻保

持好的状态。在联想，第一次都深深的感受到微笑的重要。

培训之前，权哥让每一个人用一分钟对第一周工作进行总结。通过一周的实战每一个人都有很多话要说。叽里呱啦叽里呱啦一轮下来。大家大致将各自的经验总结如下：

主动、观察、微笑、细节、倾听、态度、要求、沟通、需求、耐性、团结、主动权、用心。大家的总结可以说是每一个成功的seller需要具备的基本素质。回顾这两周每一次销售，包括成功与不成功的。突然发现每一次面对客户时13项基本素质总有几项没有做好。

通过培训：

首先、让我铭记的是三个概念：框架、流程和原则。进门即是客为原则。这是伟大的seller必须具备的素质。

框架和流程是一个整体。框架是理论、流程是实践。理论结合实践方能飞跃。面对客户是要了解客户的需求，针对客户的需求，在判断和浅析顾客的需求后据顾客的需求点切入并有的放矢的对产品进行介绍。在顾客兴奋期时促成购买，随后进一步成交后做好售后服务，最终进行回顾和总结。想想自己还有哪些不做得不够好的地方，进一步改善自身的表达能力、控场能力以及感染力和表现力。

其次、我学会了如何把握目标客户、潜在客户、以及排除和解决客户在购买过程中的疑惑。

1. 对进店的每一位顾客都必须致以热情的门迎，让顾客感受到被尊重，拉近顾客距离，消除顾客的陌生感。
2. 初次交谈要注意和顾客保持距离，给与顾客一定的空间。第二次交谈时应用开放是的问题尽可能多的了解顾客的需求。避免使用陈词滥调、千篇一律的问题及封闭性问题。原则是

以为顾客服务的心态帮助客户解决切身的实际困难。

4. 在与顾客进行沟通的过程中。首先，要设身处地的为顾客着想。有效的聆听才能有效的沟通。其次、尽其所能为顾客排解困难。让顾客从内心深处感受到被尊重。原则是：只有先理解顾客，才能被顾客理解。

5. 在顾客心理高峰时期，促成订单。最后、学会顾问式营销。

离开神光

培训结束，我被调到一楼的顶佳。神光就像是大家庭。可能是因为任务压力不是太重，每一个人都很有团队精神，在神光的日子过得很开心。在神光，第一个学会销售技巧就是门迎。在神光，接待了第一个客户。在神光，有驾照的我，才发现自己的极品飞车水平是那么的差，得回去再考一次。在神光，我一直叫姐姐的小霞，要离开时她告诉我她是90后。。。当场晕。不过还是叫姐姐好了。。习惯成自然。在神光，我渡过了一个星期的美好时光。我学会了很多东西。在这里再次感谢神光的哥哥姐姐们，尤其是店长芳芳姐，她平易近人，但是微笑的同时又有很强的领导力。

神光是二级经销商，经营think和idea两个牌子。think有最低限价。经常会有神秘人（熟称卧底）来打探价格。低报会招到罚款，第一次3000第二次9000. 我估计第二次罚款就可以回家吃鱿鱼了。来idea系列是在科能、顶佳提货。所以每一款机子的进货价都比一楼其他的经销商贵100元钱。在竞争激烈的电科，神光的ieda系列可以说是在夹缝中生存。说破嘴皮子将客户从hp迷变成联想迷，重dell迷变成联想迷。acer迷变成联想迷是长又的事。“好我就卖这台！”后，一句“我去对比下价格先”…………. 总是一去不复返。每当这时候我总有一种说不出的感觉。自己出力，别人成交。一番滋味在心头后，想到都是买联想，心里会稍微好过先。痛定思痛，想想神光在这样的环境下依然顽强，依然能够生存，神光有神光

的秘诀，那就是团队，在电科那么多店面中少有的团队精神。

在神光，一个人皆可。其余的人就会帮着倒水，帮着地资料，帮去提货。一起探讨如何协助他接待客人，完成交易。不会出现多人围客，抢客的现象。在神光销售不是个人的事，顾客是大家的。不管哪一个接的客人，大家都会积极主动的配合他照顾好顾客，服务好顾客，让顾客满意。

在神光进门就是客，销售业绩是个人的，但是销售过程是团队的。芳芳姐最让我佩服的地方就是她能很好的将不同性格不同类型的人团结在一起（包括我们）。神光的人每时每刻都是一个团队。这是神光的生存之道。

三、神话顶佳、我来了。

神光是个家，顶佳是个神话。顶佳是广西it行业的老大。在电科有八个店面。在桂林王城、桂林甲天下、柳州好机汇都有很大规模的店面。经营范围包括：笔记本电脑、数码产品、打印机外设、办公设备、头影设备、笔记本配件、台式电脑、服务器、网络安全、网络设备、存储设备、视频会议。经营品牌包括lenovo□杨天□thinkpad□sony□hp□dell□佳能、尼康、爱普生、富士通、三星、东芝□ibm□emc□飞利浦、网神、思科等等。可以说拿下了广西的半壁江山。

1. 竞争激烈、工作效率高。

能到顶佳实习是我的荣幸。在顶佳店面很大，顶佳店面有7个品牌笔记本电脑销售。产品多且全。来到顶佳的第一个感受就是店员多，竞争激烈，工作效率高。

在顶佳分工明确，任务明确。

顶佳有一个店长、一个店长助理。每个品牌有一个接口（也就是负责人）。每个接口配有一道两名接口助理，分工明确。

3个大客户负责人。店长负责管理副店长和接口。副店长负责协调接口和接口助理的工作（包括我们）。分工明确、店长不会轻易去管副店长的工作、副店长也不会轻易去管接口的工作。“这个问题我已经知道了。”不习惯是正常的，在顶佳，任务重压力大，效率是第一位的。在顶佳学到的第一点：不是人情冷漠，工作就是工作，必须做好自己本职工作。

2. 政府采购的力量。

在顶佳，有个很奇怪的现象：政府采购或者单位采购员的数量甚至都比来店面的顾客多。由于是协议单位，每天都有很多采购员。

3. 不能只了解联想，要精通所有品牌。

在神光，只有think和idea□只要把联想品牌介绍得天花乱坠就好，给客户洗洗脑。而在顶佳，7种品牌在一起，顾客有这么多种对比的选择。每个品牌都有自己的促销机型，而同等价位下客户往往会比较比较。

比如说联想的y450大都在5000上下，而客户想要找4000上下4开头的价位是客户只能给客户推g450或g430□然而l3000系列单调、笨重的外观、没有摄像头的设计。在4000价位上难以和惠普cq40相比。每当顾客预算是4000-4500时比较麻烦。外观靓丽的g450货少得可怜□g430的外观实在难以抵挡惠普cq与宏的宝石外观。

(成功转型)

通过对比宏基的成功，在总结对比hp的失败，给我的启发是：做什么都要做精，卖电脑就得了解个个品牌的特点，每个品牌的优势和劣势。知己知彼百战百胜。在顶佳，发现自己知道的还是太少。在顶佳第一件要做的事：拿所有品牌的资料、参数会去背。顶佳神话，顶佳也是个平台。在顶佳不仅可以

近距离接触联想电脑，同时可以接触到其他品牌的电脑。更重要的是：在顶佳，有机会学习如何让客户在众多优秀品牌中接受联想、选择联想。

3. 合作的力量。

在顶佳，分工明确、工作效率高。每一个店员没事时都会站在门口迎客。刚去时，只有等到中午或下午人特别多的时候我们才有机会接带那些剩余的顾客。还有很关键的一点就是：我们联想消费笔记本的柜台在店面的. 最里面。无论从哪个门进都是距离最远的柜台。

后来我和我的partner商量。我们分工合作，她负责在店面口做门迎，先将顾客引进店内带到联想柜台。然后由我来为顾客做产品介绍。过一会再交换。这样一来，不仅我们柜台的访问量急剧提升。而且我们的谈单效率也直线上升。不过这也导致了一些问题，但总的来说合作的力量是伟大的。

以后的道路是漫长的，但是我相信只要我不断的努力，我就能够做好。工作并不难，只是要坚持，我相信随着时间的流逝，我能够做的更好，相信随着时间的流逝，我会在实习和工作之后学到更多的东西。当代大学生被批为“眼高手低”，不过我不会做那样的人，我相信我能够做的更好，我坚信！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

大学生暑假公司实践报告篇六

暑假第一次留在**进行实习，有幸能够来到**保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到**，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……。一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊地开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在**的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的`知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着！

大学生暑假公司实践报告篇七

大学生暑假在保险公司实习总结

基本情况：办公实习

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习,在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

在中国人寿荣昌支公司,我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的`培训,参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小晨会,参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜,接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格,辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与,我学到了很多宝贵的实用知识,主要是:

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状,使我对保险有了一个更客观、全面的认识,理智的判断,也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流,提高了自我的思考认知能力,通过对保险业的现状的研究和前景的科学

预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

大学生暑假公司实践报告篇八

办公实习

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培

养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到xx人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

在xx人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和xx人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的

能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢xx人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

大学生暑假公司实践报告篇九

主要是从7月10日至7月14日，这一阶段工作主要为认识并迅速熟悉各位学生，并掌握各位同学的学习情况以及学习能力高低。

我被分到的是学前综合班，学生为学前以及小学一二年级的学生，教学主要内容为语文、英语、数学。学生年龄普遍为5—8岁，英语学习都没有任何基础。

开始这几天，我主要是通过统一讲授的方式来讲课，然后在规定的时间内检查每个同学的学习接受情况。

每天上课安排主要为：上午语文、英语，下午为数学、英语。语文课主要是讲诗，第一节课的时候我挑了一首五言绝句，

难度中等，较适合初学诗者，学习后发现，班级内有五名学生接受的非常快，在很短的时间内已经可以将诗熟背并默写，有2名学生能够在规定的时间内读熟，但不会背也不会写，剩余的7名学生则不会读。其中这5名学生为二年级学生，2名学生为一年级学生，7名学生为幼儿园学生。英语课时，因所有学生都没有学习基础，所以教学从最简单的26个英语字母开始。开始几个字母大家学的很快，但是后来就越来越困难。

下午课则是尤为困难的，通过上午对学生的了解，知道他们在学习上的程度是极为参差不齐的，因此，下午课的时候，我并没有急于开新课，而是分别给学前、一、二年级的学生出了一部分题，让他们练习，并以此来了解他们的学习成绩情况，后来，经过了解发现，二年级的学生已经基本上掌握了一位数与一位数的乘法与除法，但仍不能熟练运用，较为生疏，一旦出现乘法和加法同时可用的情况时，他们往往不会运用乘法；而一年级的学生则会计算两位数的加减法，但对乘除法尚未入门；学前的学生则大多尚停留在用手查数的程度上。除了上述所出现的程度差异较大及入门困难的情况外，由于七岁以下小孩较多，他们中的大部分人注意力不能集中，上课时对老师所讲完全不知所言，所以大统一式的黑板教学显然对他们行不通。其中一些小孩甚至无法在凳子上安安静静的坐上3分钟，小孩子贪玩的天性使得古板统一的讲课方式难以在此大行其道。

前期所出现的一系列问题，正是对学生一步步深入了解的结果，也是对下一步工作的要求，以及做好学生工作的方向与目标。

7月15日至8月3日，这一时期是教学工作开展的重要时期，也是工作方法不断调整，不断改正，不断完善的时期。

通过上一个阶段对学生的了解，以及根据部分学生的要求，我对课程做了如下一些调整。课程安排仍然和以前一样，上午语文、英语，下午数学、英语，但是在上课方式上进行了

一些改变，比如语文课，以诗为主，但根据他们程度的差异，将每天一首诗改为每天两首，一首七言，一首五言，一首二年级学，一首一年级及学前班学。这样就解决了在语文即识字方面他们之间巨大的差距；英语课上，上课方式基本与以前相同，这一阶段主要还是教他们26个英文字母，以及一些简单的数字和问候语。课堂上反复领着他们读，等到一定时间，为了激发他们共同学习的兴趣，就让那些接受能力强的人，领着全班同学读，这样不仅可以使那些已经会的人有事可做，而且可以激发其他同学竞争的意识，从而加速学习进程；数学课，开始的时候，我本想采取和语文、英语相同的教课方式，但由于其学科特殊性，相对于语文、英语而言略为枯燥，学前班的学生很难将注意力集中在黑板上，因此，数学，我采取的是二年级学生的课，即三年级数学在黑板上统一讲授，然后在他们练习习题的时候对学前班的学习各个辅导，并切实了解到每一个学生的具体情况。

但是，这种情况它的方法缺陷很快也暴露了出来，因为，基本上，这整套教学方法它管

住的是高年级的学生，但是却不能充分调动那些低年级学生的学习的兴趣，也不能切实有效的将所教的知识灌输到他们的头脑里。这套方法仍然需要改进，在想不出办法的情况下，我和另外几位老师进行了交流，并得到了很多启发，后来，我就将方法进行了进一步的调整。首先，班里学生分布特点为6名一、二年级学生，8名学前班的学生，因此，可以采用大帮小的学习方法，因为一、二年级学生相对学习能力较强，学东西较快，为避免一二年级学生学完后无事可做，扰乱课堂秩序，以及将大量时间用在学前班学生身上，影响教学进程，必须实行大帮小的方法。我将座位进行了大幅度调整，使每一位一二年级学生身边都有一位低年级的学生，这样做的效果很快就显现了出来。

以前上课时总出现的高年级学生无所事事，低年级学生不知所云的尴尬状况立刻得到了改变。比如，语文课上，我首先

教二年级学生一首诗，然后让他们抄下来，趁这个机会我可以教低年级一首诗，这首诗尽量是二年级学生已经学过的。等二年级自己把诗背会、默写之后，这时低年级的学生一定还是对诗完全不懂的情况，就可以让二年级学生一个领一个的教他们读，这样我就可以空出时间来维持纪律，同时，也一个一个的检查辅导情况，帮主他们辅导那些进程极慢的学生，这样做的另外一个好处就是使学生不再觉得课堂枯燥无趣，而是自己有了一种责任感与荣誉感，一旦他们把小朋友教会，那么就更有了一种成就感。这几种感觉推动了他们学习的进步，以及课堂的活跃而井然有序。

英语学习方面，尽管高年级的学生入门较快，但毕竟是一个从未接触过的东西，所以他们也只能算是勉强自保，而并不能像语文那样“大帮小”，鉴于他们学习需一定的时间，对高年级的学生仍是采取黑板教学，令他们反复诵读，以达到记忆的效果，对低年级的学生则采取逐个单独辅导的方法，在高年级学生反复诵读的时间，我走下讲台，单独辅导那些学习进程慢的学生。比如：教26个英文字母时，他们一下子记不住26个，我就让他们一个一个的记，首先给他们写一个字母，然后教他们读，让他们自己一边写一边读，这样反复诵读，边读边写的方式不仅使得他们把注意力集中在课本上，维持了较好的课堂秩序，而且取得了不错的教学成果，他们的英语基本全部成功入门。

数学方面，仍然采取以前的方法，但将重点放在了高年级学生身上，这是学生学习的要求，也是对他们学习能力评估后的结果。同时，并不放松对一年级及学前班的辅导，基本目标就是使他们尽快摆脱用手算数的时代，而学会记忆结果，学会简单的列算式计算两位数与两位数的相加减。经过这一时期的学习，他们在数学学习上都有了很大的进步，尤其是二年级学生，三年级的课程上册他们基本都已经学习完毕，而学前班进步程度不一，最明显的表现在刘柏青、廖乾文以及答涵茹三位同学身上，他们摆脱了过去的手头计算，甚至学会了简单的进位加法与退位减法，进步非常之大。

语文的教学成果也主要表现为二年级的学生，他们学会了简单的作文，从此前的不足50字到了150字，其中何海澳进步最大，他写的作文已经相当通顺，而且重点突出，详略得当。一年级、学前班的学生除个别学生外，基本上都学会了5—8首诗，其中张子臻表现最为突出，她不仅将学前班的五言诗全部背会，二年级的七言诗也会背一半多。

英语方面，全班同学基本都已学会了26个英文字母以及1-20英文单词的读法，二年级学生则学会默写26个英文字母，1-10英文单词，会背1-99英文单词及10句问候语，其中刘晨雨表现最为突出。

这一时期出了一系列问题，而教学正是在矛盾的不断解决中前进的，只要解决好了这一阶段的种种矛盾，就能使教学变成一件简单而快乐的事情。

大学生暑假公司实践报告篇十

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，为此要我们写一份总结。那么你知道总结如何写吗？以下是小编收集整理的大学生暑假物流公司实习总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一安排利用浙科物流管理软件进行实习。我们将所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力，当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，物流的特点，主要设备和作业流程，运营管理，增强同学们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，深化对所学知识的理解，以便即将迈入社会的我们能够更好的适应以后的学习和工作，为以后的学习和工作打下坚实的基础。

“物流”作为国民经济发展的动脉和基础产业，是一种新的生产力，是新的经济增长点。针对对这一物流形式学校利用浙科物流管理软件给我们一个更广泛的了解机会，软件中分公司总经理、调度中心、仓库中心、运输中心、四个角色来模拟现实的物流公司在一个模拟的市场环境中的实际操作。学生成立物流单位，各单位在同一市场下竞争来完成订单。

通过路线优化、运输陪送、仓储规划、危险处理，加强实际业务操作能力。由教师控制和调整市场环境的各种因素来增加各物流公司操作难易度来增强学生实验兴趣，使学生增强市场应变能力，同时也使学生能更好的在实验的过程中与实际所学的物流知识相结合。

1、系统基础知识了解：

通过对机房里计算机中物流实训上机手册的阅读，基本了解上机模拟实训的步骤，流程，各个只能部门的业务范围与操作。

2、业务流程：

公司总经理：合同管理、总经理通过系统中合同的招标进行报价，若中标可对合同签订。订单的受理；针对系统发放的订单（托运单，发运单）进行接受或拒绝处理，并把信息发给调度中心，由调度中心对订单进行处理。物流设备管理；首先要租借，自建，购买仓库将信息发于仓库中心进行仓库分配，购买或租借卡车，招聘司机，叉车，搬运工等。还要开通各种运输路线。进行财务管理。

调度中心：对总经理发送过来的货运单，托运单进行处理，对货运单进行补货将货源信息发布于仓库中心进行补货，对托运单进行暂存入库或直接生成运输单将信息发送至运输中心，另外调度中心还担有信息查询、风险管理、报表、财务结算等职能。

仓库中心：首先对总经理发送来的仓库信息进行仓库设定、对调度中心发送过来的信息进行入库操作（入库通知—运输单确认—入库卸货—开具入库单）、出库操作（出库通知—出库备货—运输单确认—出库装货—开具出库单—发货）、另外还但当这货物存放、拣货装配、货物移库、库存查询、仓库盘点、增值业务、财务结算、报表统计等工作。

运输中心：对调度中心发送的运输单处理、车辆管理（是否要采用其他公司的回程车）、当所用的车源不足时向总经理请求购买或改变运输方式。对司机管理的要认清是否有相匹配的司机，车辆提醒、风险管理、报表等。

经过这几天对物流管理上机模拟软件的学习，我们了解到物流工作的复杂性，但在在此实习中充分了解物流企业相关的运营操作程序，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论知识了解运作方式，将我们所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力。

当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，增强我们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，切身体会到工作中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，对针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，使我们在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

总而言之，在上机实习的这几天时间里，使我学到了书本上无法到的东西。是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。感谢学校给予我们的这次实习机会和老师们的实习教导。

大学生暑假公司实践报告篇十一

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在大二期末学院曾为我们组织了两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想。

7月25日：一个值得纪念的日子！天空下起雨了，就像我的心情那样，有点沉重。因为要离开生活了虽然只有那么短短一个月时间的东莞恒捷电子厂。离开了教了我很多人生经验的员工们。结束了我的第一次实习之旅。下面，我将实习报告总结如下：

在恒捷实习日子里，我的生活是有味道的，所以现在回想起来，特别怀念，要不没有这些味道，我想我的实习就这样的过去了。但不是，那种种的味道还深深的记住我的脑海里，叫人无法忘记。这些都是我的人生中很难得的一次经验。人生经验都是在人我们的人生中不断的积累的，在实习中我所收获到的不止是我的知识，更重要的是我的精神也有了进一步的提高。就让我来分享一下我的种种事情吧！

甜

朋友，是人生一样很重要的东西，在恒捷里我就认识了很多朋友。有小屁孩，梦丹，猛男等等。他们在我的实习生活中教导了我很多的知识。教我怎么跟我的领导沟通，教我怎么的厂里做事，各种零件的认识，我所在流水线上生产的各种注意事项等等。她们的年龄一般都比我少，但是他们所经历的事情就比我多，见的东西就比我要广。在他们身上，我可以发掘到很多我没有接触到的种种。这就是乐趣，要在生活中发掘，这样的人生才有意义，不然我想人生就没有什么趣味可谈了。

酸

苦

在学校里，特别是上了大学以后，我就好久没有尝过辛苦的滋味了。大学的生活跟高中相比，真的差得远。但在恒捷实习的日子里，我又试到了这种味道了。由早上的四个钟，到下午的四个钟，更惨的是晚上还要加班。这些日子太累了。整天都要做着重复的事情，太苦闷的事情，使人的生产工作积极性都是没有的，所以到人是感觉特别的累，我想这样的日子是可以媲美高中生活的，一样的忙碌，但心情却有着很大的差别。

除了甜酸苦以外，还有很多的味道的，但是我觉得长期共什么都好，都已经过去了，就让它过去吧。在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我的还要少，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。

叫人以后怎么放心呢？但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢？我们水工的同学可以选择在广州还是去东莞实习，但是我还是毅然选择了东莞，因为我觉得我应该去见识一下，“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗？我没有选择错的。其实这次的实习我们是在我们的老师的保护下进行的，我想没有老师的帮助，我们的生活会真的很难过，看到员工们的生活我们就可以知道啦。但是还是很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再

长的话，我发掘的不止只有这些。除了发掘了这些事情以外，我在恒捷还发现了很多可以改进的地方。

这些的意见可能包含了我的很多主观思想在里面，没有客观的看待厂里的事情。哲学都必须要求我们要客观的看待世界，所以我想，我还是要在实践中不断的提升自己的各个水平，才能成材，像我这次提的意见一样，多一次，经验就丰富一次，对我的帮助也是好的。在我以后的工作中可能要写意见书不是一个很好的参考吗？这样，我又学到一样的东西了。

以上是我的实习工作总结。总之，经过了这次的东莞恒捷电子厂的实习以后，我的各种各样的能力都有一个新的提高。在刚开始的时候，电信班的同学问我为什么要来东莞，那时候的我真的有点后悔，但是现在的我，可以大声的对他们说，我觉得这个地方锻炼了我，使我这个整天都不出家门的人来说，我还认识了来自五湖四海的人，听他们讲他们的故事，对比自己的现在，你说我还有什么不满足呢？我不认真读书真的是对不起自己啊。

也真正懂得惟有读书才能改变自己的人生，改变现状。其中一个员工经常对我说，她很后悔自己当时如果好好的读书，现在的环境就不同样了。所以，看得多，听得多了，领会的也就多了，我在这次实习中也是一样的啊，看到的，听到的，感觉之深，我想也只有我自己明白。对我以后的`人生当然有益啊！

2018大学生暑假实习总结【二】

曾经的自己梦想我在毕业之后能够找到一份好的工作，能够更好的实现自己的人生价值，现实情况下，我对自己说，我需要更加不断的努力了，只有这样，自己才可以做的更好，只有这样，以后的道路才不会曲折，才会更加完美的出现在我的面前。不过现在这一切都是幻想，不切实际，我会一直不断的努力下去，做好自己，才能够努力，我相信自己可以

做的更好的！以下是这个暑期中的个人实习工作总结报告：

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，招聘会上的大字报都总写着“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，我来到了开大建筑公司，开始了我这个假期的社会实践。

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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在实践的这段时间内，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

大学生暑假公司实践报告篇十二

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的`实习,在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断

提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高□xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析的和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，

才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

大学生暑假公司实践报告篇十三

大学生暑假实习总结报告(保险公司)

基本情况：办公实习

实习时间：2019.7.10 —— 2019.8.20

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

总结报告：

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

西南大学荣昌校区商贸系07级 市场营销本科三班

大学生暑假公司实践报告篇十四

暑假的这两个月，我开始了自己的工作生涯的第一步——实习，不得不说实习果然如老师说的那样，一个人在学校对自己的专业能力再自信，最后也还是要看在工作当中的‘表现，有的人能把自己在学校所学的百分之百的发挥在工作当中，有的人只能发挥出一半的专业知识，这就是差距，实习就是检验一个人的最好手段，这两个月对我的影响很大，我感觉

自己正在稳步朝着一个专业的银行员工走去。

经过工作我才发现，银行的工作体系比我想象的要复杂的多，完全就是有点超乎自己的想象，原来我的认知只是存在于，作为客户去银行办理业务那种程度，知道有柜台工作人员，有大厅接待人员，有保安，有银行大堂经理，其他的一概不知。这次一去到银行开始工作，我发现工作网好大，各个部门都紧密的联系在一起，一起维持这银行的整个正常的运转。

我觉得我这两个月学会好多东西，就好像在学校每天只能老师教多少学多少，都是有限的，在这里只要你想去学，有要太多的东西等着我去发掘了。两个月大概可以抵在学校学习一个学期。

我在银行实习的岗位是前台接待，因为银行前段时间前台刚好就离职了，这个岗位还是空缺的，随着工作一天天的推进，时间一点点的增加，我越来越明白自己作为银行的员工自己的责任是多么的重，我对待工作的态度也越发端正，因为我意识到这跟自己在学校读书是不一样的，那时候我们只需要对自己负责，现在我们不仅要为银行负责，还要对客户负责。两个月下来，我能做到以下几点：

- 1、迅速且正确的把客户带来他们最需要的窗口进行业务办理，不能会丝毫的差错，不是很重要的业务就用大厅的机器为其办理。
- 2、给客户倒水，根据客户的年纪分辨出倒温度多少的水；给客户放置雨伞，不让大厅被弄湿，否则随着人走来走去会很脏。
- 3、无论有什么因素都不会影响到我准时到岗，工作时间尽职尽责，领导都有表扬我说，工作两个月就做的有模有样的了。

本次实习让我知道了作为一个员工的职责，知道了工作的乐

趣，我特别喜欢在银行工作的这种氛围，不管我以后还是在不在银行工作，我去到任何一个岗位我相信我都能胜任，一个人在工作当中最重要的态度，我已经知道了。希望自己能顺利的结束本次实习。

大学生暑假公司实践报告篇十五

本站发布大学生暑假保险公司实习总结报告，更多大学生暑假保险公司实习总结报告相关信息请访问本站实习报告频道。

基本情况：办公实习

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习时间：2019.7.10---2019.8.20

实习地点：保险股份有限公司支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习,在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上

海三地上市。公司名列我国价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

大学生暑假公司实践报告篇十六

今天宁波的天气有点炎热，第一天去单位上班，我早早的调好了闹铃，于是搭公交提早到了公司，我想自己第一天上班总要有一个新人的姿态啊，给大家一个好印象。刚进公司就遇见了当时面试我的王副总，副总热情地带我到了业务部门，介绍我部门负责人胡哥。胡哥，各自不高，但是精明干练的样子。他为我详细介绍公司的流程和业务，还有很多很多。给我最深刻印象的话时“我们公司不是大公司，所以每个人的价值都很高，都很忙。以后你会很辛苦的，但年轻人这个时候多辛苦些，学到的东西更多。”他还告诉我有时间就多去看看别的部门，这个公司小，很快能认识所有的同事。

一整天，好像没做什么，但给我的感触很深，感觉自己已经

适应这个小办公室了。我和两位同事已经树立了良好的关系，我会更加努力，相信我是最棒的。第一天还是很兴奋地。

20xx年7月9日晴

经理没给我安排工作内容，叫我自己自己先下个软件□3dsmax□下完之后很是尴尬发现自己不熟悉这个软件的应用，只能先上网查资料。遇到难题就只能去问同事，坐我对面的陈哥最是热情，还跟我说：“我进来的时候，基础也不好，让我别沮丧。”说的我心里却暖烘烘的。他还和我说，我们公司的人都很厚道，把这里当成自己的家。我除了谦虚的客套话外，都不知道该说些什么好了，看来得好好锻炼沟通能力了。看到大家都很忙，我也不好意思经常打扰人家，只能自己发奋，熟悉这个软件。

一整天的时间就这么过去了，看起来门面不大的公司，里面的构成却很复杂。经理还跟生产部是公司最重要的部门之一，以技术赢得天下，以服务诚信未来，有了高的技术才能首先立足市场。他和我说他前两天很忙，这些天的事情基本上忙完了，明天还要带我去别的部门学习。我很兴奋很开心，终于不象第一天那样无聊了，可以长见识了。

很快，明天就周末了，我感觉我还没有工作够呢。

20xx年7月10日——20xx年7月11日周末休息

20xx年7月12日晴

今天王副总带我去参观了市场部和销售部。和那里的同事互相介绍后我认真看了他们的工作。因为带我去参观的是副总，总感觉他们也把我当成领导似的，很客气。突然想起了一个成语——狐假虎威。在这里得知下午有个业务员培训会，为了多加学习，我主动和销售经理说了，下午的培训会我去帮你们做事，大事办不了，倒茶倒水接待客人还是会点。他

很高兴的答应了。

下午去了会议室，发现销售经理在那里给业务员开会。在这里，知道了网络营销到底是怎么回事，了解了这些业务员的工作。开会结束后我自己有了点观点。

（这些业务员的素质似乎都不是很高、对自身产品的了解不够深入、对网络的了解好像也不是很够、做为本单位，应该稳住原有的业务员，并发展新的业务员，避免培训好后的人才流失，对单位造成不利、让业务员自身认识到参加这些培训会的重要性。）我是新来的，还是少说两句吧，和副总说这些不见得是好事，还是埋藏在心里为好。或许我了解的不一定对。但我知道这位销售经理很优秀，真是人外有人。看见这么多优秀的人士，我感到自己太渺小了，我真希望数年后，自己也能成为公司的内行人士。

20xx年7月13日晴

不知不觉这已经是第6天了，我在这里很充实。副总今天都去各个部门转转，我也跟着去了。参观了财务部，开发部，后勤部和质量监督部，还有行政部。算今天，除了总经理办公室没去过，公司的所有部门都去过了。我现在才知道，总经理是主外的，总也不在。主内的是这位副总。有时候觉得自己还真幸运，要是去了大集团，那也不能了解所有部门的内容了。在副总那里得知，我们单位的老板是外国人，英语比较好的除了总经理，就剩下我一个了，我虽然没见到总经理，但他们有时候很需要我这样的人才，说过两天总经理会从上海过来，到时候我就更有意义的事可做了。副总和我说，每个部门我已经转遍了，以后哪里需要我，我就得去帮忙。

我很开心，总之对我来说忙比闲着好，因为充实。副总和我说，我来这里已经一星期了，单位有什么看法？这里没别人，叫我大胆说。我想了想，添加几个客气的语言，和他说了业务员的问题。他想都没想，就笑着夸我，说我真有见解，销

售部是我们最关键的缺口。公司产品技术含量高，但因为公司规模小，招不到优秀的销售骨干，还有因为不是日常用品，销售额虽然大，但销售量小，现在公司的决策就是培养销售精英。我发自内心的点了点头，也是，我发现的问题，他们早有答案了，我只会看问题，不会解决问题，真值得向副总好好学习。

20xx年7月14日晴

今天一到办公室，副总让我翻译一下资料。我看了后就傻了，这是什么啊？虽然都是英文的，我能看懂一半就不错了，因为是加拿大的一套设备的技术参数。这让我感到大学时间的浪费啊，应该要好好学习英语的。很多科技名字我们在学校没有学。副总还和我说，我们总经理可能要引进这个技术，因为他忙，特意发传真叫我翻译一下。副总去总经理办公室给我拿了英语大辞典，中英商贸词典，英汉科学技术名词词典。有这3个我心里也有底了，忙了一整天才把这套设备翻译明白。这一套设备还真复杂，怎么这么多参数和说明。整整12张a4纸。深深体会到我在学校里学的知识，这工作还是真难啊。可也是，高精度同步双面写真喷画机，这些东西确实不够普遍。我给副总看一遍后给总经理发传真发过去了。

识。

开始感受到工作的累了？坚持

20xx年7月15日晴

早上起的有点晚了，7点20了，我哭！要迟到了，我匆匆洗脸后打车去公司，还好正好没迟到，副总还没来。虽然长叹一口气，但是觉得27元的打车费太可惜，以后要是天天起来晚的话，工资基本上和打车费扯平了。看来还得更加严格要求自己。副总没给我安排工作，我就出去和前台文员聊天了，当然是问工作有关的事。正在这时，一位人员过来让前台文

员做些事。没记错的话是人事部的人。我立刻便说，让我来做吧。希望有什么事可以继续让我来做。那位小姐很高兴的样子，给我安排了事。在回到办公桌，我便开始计算各位同事在一次评比中的分数，从中，我了解到，这些经理是需要不断培训和训练的。了解到办公室的几位人分别叫什么名字，了解到这些经理在这次评比中的表现。正在这时，经理让我送份资料去另一个办公地点，并取数码相机过来。于是，我收拾好这些要统计的材料，去了另一个办公地点，把材料交到徐小姐手里，并取回了数码相机。回来后，统计完数据交到了郑小姐手中。并表示希望以后还有事可以帮忙。接下来，帮忙复印了40份资料。

繁忙的一天又过去了，同事们对我的表现很满意，我在这里过的也很充实愉快。

20xx年7月16日晴

总经理回来了，40多岁的年龄，个子不高，但看起来很精神。副总给我们互相介绍，我又向总经理做了简单的自我介绍，他还感谢我前两天的日文翻译（其实我后来还是向我外语专业的朋友求救了），给他省下很多时间和精力。

下午在大厅开了员工大会，除了生产部的基层工人没来，其他的人士都来了，我也第一次看到了这样的场面。进一步认识了单位同事。大会总结了公司的任务，会议上说下周一我们老板要从加拿大回来了，公司规模可能还要扩大些。大会后各自回到了办公室。副总还和我说老板是加拿大人，很礼貌很讲究，告诉我老板和中国人在礼貌上怎么不一样，还让我做些心理准备。

明天又是周末了，这个周末好让我期待啊，终于可以睡懒觉了，看来这周我是累了，上班族还真是累啊。

20xx年7月17日——20xx年7月18日周末休息

20xx年7月19日晴

实习过了一大半了，我已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在心。

进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的，于是我需要全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

20xx年7月20日晴

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比

我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

20xx年7月21日晴

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不

足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

20xx年7月22日晴

我们的老板回来了，外国人的文化生活确实和我们不一样。他一点都不摆架势，见到每一个员工都敬礼，我们只好也跟着敬礼。下午上层领导开会，我们办公室只剩我一个人了，哎，我这个小人物，郁闷啊。上网和其他同事聊了聊感受，他们还安慰我，等我到了30多岁，一定比他们有能力。我发现一个问题，感觉财务部的人特别闲，上网总能看见他们。他们和我说，财务部就处理罗嗦的事多，单位规模小，财务部是月末3天最忙，忙的要死，其他时间都有很多空闲的时间。

财务部林会计还邀请我到他办公室坐坐，我就去了。和他们聊天很开心，他们问我现在的大学生活还和我说大学生活最开心了，到了社会，时间长了就没激情没意思了。我还帮出纳员去趟银行结汇，明白了从来没听说过的结汇概念是什么。和主管会计要了财务章和法人章，跑去银行。

20xx年7月23日晴

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

我相信这段宝贵的实习经历一定会让我在以后的道路上有所收获的。

大学生暑假公司实践报告篇十七

暑假第一次留在武汉进行练习，有幸可以来到xx公司承受了一个月的磨练，直接深化到社会职场中，与客户面临面的接

触与交流，一方面把本人所学知识理论与理论直接相结合，另一方面又学到了很多学校里所学不到的经历与经验，然后使本人对本人有了愈加具体的调查，由于本人学的是金融进入保险有些不情愿，然则一个暑假的练习完毕，本人感觉其实如许的阅历才是本人最想要的！

7月13号正式来到xx老总热情的招待我们，然后我就被布置到了卡单部练习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期不测险的另一种说法，这是最先让我感觉新颖的器械。然后开端进修若何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现本人原来是这么大意，好在公司对我们都十分宽容，让我十分打动。这时清楚了什么是宽容！

接下来的几天我就不断在卡单部练习，天天要背卡单产物的信息，哪家保险公司有哪些产物，保证额度多少，合适哪些职业品种，合适那些人群，有哪些是拒保的职业。一会儿记这么多器械，觉得头都有点大，然则要招待客户的话，必需要记住，所以天天都通知本人要加油！这时清楚了要永远对本人有决心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式招待客户，登帐、填票据、收费每一步都要仔细仔细，然则当天客户来的十分多，对还不纯熟的我来说，几乎有点无能为力，虽然很仔细的去作，照样出了很多错误，幸而有师傅帮助善后，才不致于有太大损失，这一天让我深入的觉得到业务纯熟的需要性和主要性！稳重的主要性从这里开端开掘！

每一天都在接触着五花八门的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，然则也有一些要求十分严厉甚至是苛刻的客户，他们要求特殊苛刻，一不小心就把他们的冒犯了，这些人真是让人疲于应付，然则你照样要抑制本人的心情，持续为他们耐性效劳，这种状况照样为我们上了实真实在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸而本人清楚的不是太晚！

再后来来到车险部进行练习，侥幸的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一同学起了车险算费，这里的进修不像在学校里的进修一样理论性那么强，这里注重的是实践操作才能，这里面有很多都是公司的老员工经过长时间任务总结下来的经历，在实践任务中十分有效，因而觉得特殊珍贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下昼的保险市场的开展近况及公司原则和公司的将来开展等，为我们描画了一个美妙的愿景，让我们在以后的任务中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司目前与中国石化协作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国甚至全世界都是一个创新，而且在公司优越的治理方法的运作下，正在有条不紊的展开，让人觉得到创新的力气！真的十分佩服老总的思想！这在我们以前接触保险的时分基本就没有想过的工作，想不到居然在市场上悄然萌生，并展示出强壮的生命力，真是震撼在以后的进修中通知本人一定要懂得活学活用，读死书，死念书竟会变得没有将来！

本人活在xx的每一天更多的是在发现本人，加速本人的生长，然则这种磨练也是要支付价值的，本人天天早上挤公交从武昌到汉口，下昼在从武昌到汉口，天天这么轮回！搞到本人目前看到汽车都有点晕，好在还晓得对峙！对峙去发现美妙的器械，进修有效的知识，虽然有点苦，然则痛并高兴着！

在这里进修练习虽然有时本人也在埋怨，然则有两点让我感应收获最多：

一是干事要严谨。以前历来不晓得本人原来是这么的大意，填写报单的时分任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐心等要求就来了。更甚的时分，柜台前忽然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证精确的前提下，坚持有条不紊的任务形态，而且要还积极与业务员交流，让本人的

立场去传染他们，而不能让他们把本人搞到手忙脚乱。

第二个就是要学会对峙。就象前面说的本人天天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的任务更是紧张而繁忙，认为本人会很刚强，然则照样脑海中照样不时的冲进要抛弃的念头，本人有时也在笑本人的傻，然则骨子里照样时辰的鼓舞本人去对峙，是的，我对峙了下来，一同去的四个同窗中就只要我完好的依照开端的方案做了下来，这是我的收获也是我的自豪，我不逃避！

经过进修与磨炼让本人认识到了学校光阴的珍贵，晓得了任务的辛劳，晓得了若何学会抑制本人，学会了若何积极的去与人打交道，若何全身心的投入到任务中，更主要的是经过不时的食物与成功让本人愈加清楚的看法到本人的优势与缺乏，可以有一个愈加明白的目的去面对将来！

我想□xx练习的这段光阴将是我永远顾惜的珍贵阅历！

大学生暑假公司实践报告篇十八

作为一名医科大学生，通过实习实践锻炼提高自己的个人医术和能力，是最重要的。在实习中将自己的医学能力得到最大限度的发挥，这才是我想要的。在暑假期间我通过关系，终于找到了一份在中医院实习的机会。这是一次极为难得的实习机会，名额只有几人，所以在我听到自己可以去实习的时候，我极度高兴！

我怀着无比兴奋的心情来到犍为县中医院，带着彷徨与紧张的心情，开始了为期一个月的临床护理实践生涯！当我拿着实习报告踏进中医院的门槛时，心理感到特别激动，因为从今天开始，我将会以一名白衣天使的身份在医院里见习。时至今日，实践结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。

临床的实践是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技

能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍感珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

实践之前，是科教科老师按照我们的需要和上岗要求安排统一培训，包括：

一、了解医院概况简介。

二、了解学生管理的有关规定。

三、知道治安管理的一般常识。

四、懂得医德医风教育。

五、明白医疗文书的书写。

六、掌握有关护理知识。

七、理解院内感染。

八、了解手术室的有关知识。其间科教科的老师还穿插地组织我们到各病房看病历、观看关于医疗纠纷的专家讲座及急救处理方面的录像，让我们对实际的临床工作有了初步了解，为正式上岗工作打下了基础。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍病房结构，介绍工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院的护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实践和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生

存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在以前前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实践，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

实践的第一天早上，我早早的来到医院，那时8点交接班还没开始，我跟着护士帮病人换被单，帮他们量体温等等。到了8点钟，医生和护士门准时交接班，值夜的医生和护士将昨夜病人的情况进行报告，然后各个管床医生分别开始查房，我也跟着他们，认真的听他们如何检查病人和如何询问他们。看着他们那一丝不苟的工作态度，我的心里不禁充满着崇敬之情。首先，医生们对病人进行询问，问他们的病症，比如：有无发热，有无疼痛，饮食如何，排泄是否正常，有无多尿少尿等等。然后，医生仔细观察病人的体征，有时还做下叩诊，最后开出医嘱。这时，护士们开始了紧张的比对医嘱，并且按照医嘱进行取药和进行治疗，护士每隔4小时查一次体温，并且绘成温度曲线，供医生参考，另外，每隔半小时进行一次巡房，检查是否有异常情况出现。

下午，医生们为14床的病人开了一个讨论会，我也静静的来到那里，认真的听他们的讨论，并把要点都记了下来。不知不觉就已经到了下班的时间了。回到宿舍，我总结了今天的收获和疑问，觉得今天真是过到好充实啊！

我认为到病房实践，接触最多的是病人，了解甚深的是各种

疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。实践的最大及最终目的是提前培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如导尿术、床上洗头、床上擦浴、自动洗胃法、静脉输液法等各种基础护理操作。同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，以更好的加强理论知识与临床的结合。犍为县中医院实践科室多数是整体病房，我们所跟的多是主管护士，跟随老师分管病人的同时，我们会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼我们所学知识的应用能力。按照医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，讲小课等，这些培养了我们书写、组织、表达等方面的能力。整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯，通过思考，举一反三。

在医院实践期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则，严格执行“三查七对”。在科室里，我们都是认真细心的做好各项工作，遵守无菌原则，执行查对制度，培养着良好的工作方式，这应该算的上是第四个收获吧，虽不能说很大，却也是非常重要，不可或缺的收获。

经过一个月的见习，我对临床护理有了初步的了解，并且学到了好多新的知识。首先，医德医风教育让我切实感觉到了作为一名医生的神圣和务实性，我们必须树立好自己的形象，做事坚持原则，才能更好地维护白衣天使的神圣职权，才能得到病人及同事的尊重。其次，关于临床上具体工作，如书写医疗文书，护理知识和院内感染的讲座，让原本只具备理论知识的我们认识到了临床工作要干好是多么的不易，只靠

掌握理论知识是不行的。同时，对正确的处理医护关系的问题上我们有了感性的认识，医生和护士同等重要，不分谁大谁小，我们的最终目的都是为了治好病人。我认为护理人员的工作更重大，工作更烦琐，值得我们每一位医务人员尊敬。还有，通过观看关于医疗纠纷的录像，我充分认识到医疗工作的高风险性，认识到社会各界对我们医务人员的高标准要求，我们必须在掌握熟练的专业知识的同时，学会更好的处理医患关系，病人来找我们看病，他们是我们的上帝，我们必须树立起自我保护意识，增加法律知识，更好的在工作中行使我们的职责和权利。

时间过得真快，在这一个月的实践里，我不仅学到了许多护理专业知识，更是以一个白衣天使的身份融入了社会。虽然，在实践的时候必须要早早起床，工作也算比较累，但是每当看到病人康复后的笑容时，我的心中真是感到无比的自豪和骄傲！我们作为一名义务工作者，我们的职责就是救死扶伤。健康所系，性命相托！这是我们护理学生的誓言。在这一个月里，我明白了作为一名护士的神圣，我们是病人的天使。为此，我们应不惜一切的为病人着想，尽量为病人做到鞠躬尽瘁。这次见习是我们作为护士的第一次社会实践，也为我们的以后走上社会打下了坚实的基础！

我觉得这次的暑假实践对我们在校的护理学生来说是必不可少的，因为它比仅可以提高我们的专业水平和技能，同时也能提高我们的社会交际能力，为我们以后能更好的适应社会打下基础。这短短的一个月里实践经历使我们对护士这一职业有了更多的理解和尊重，让我看到了护士这一职业光环下的艰辛和奉献精神！

这次实习给我最大的感受，就是我开始有一名做医生的样子了，以前在学校都是纸上谈兵，没有任何实际接触，比较空洞。在中医院实习期间，我可以和病人直接接触，可以在通过询问和之后，做出诊断了，我非常感谢给我这次实习机会的中医院，我想我会在毕业之后通过自己的努力，成为一名

优秀的医生！

大学生暑假公司实践报告篇十九

经过一年的学习和生活，我学到了很多，学到了很多我从生活中没有得到的知识和道理。回顾过去的一年，从我人生中真正经历挫折和失败的那一天，到我风平浪静的时候，我明白了这个道理，人生不可能一帆风顺。只有勇敢面对生活中的每一次挫折和失败，才能走向自己的罗马大道。在这一年里，我迷失了，困扰了，难过了。有时候觉得自己在让时间在自己手里流失，可能是自己的缺陷和不足。但我知道这是对我的考验，但每次输了，我都会反省自己，明确告诉自己该怎么做。面对挫折，我们应该利用扬长避短的方法来提升自己，提高综合能力。虽然我在学习上很一般，但我会努力提高，做到最好。无论遇到什么麻烦，我都不会倒下，我会不懈努力。从我以前的学习来看，我觉得我应该努力学习。

我知道这是我人生中的又一大挑战，角色的转变，不仅有很强的适应能力和乐观的生活态度，还得益于一年的学习积累和技能培养。我以前也后悔过，但很快我选择了坦然面对，因为我深信金子总会发光的，但我也知道这要看合适的环境，在这里我知道我的未来会有光明的一天。

一年的锻炼，只是初步的经验积累，远远不够我走向社会。所以我会假期积极参加各种社会实践活动，获得更多的学习经验和社会实践能力。在假日孤儿院，我获得了很多经验，学到了很多知识。我相信在未来的社会道路上，我会得心应手，用自己的力量去拼搏。我的未来不是梦，只要我努力，成功不会拒绝你。

作为x x x安全监察员的培训单位，我校自今年2月以来已成功向公司输送了36名安全监察员。6月11日，李带队，我、连、平杰、毛文宇、胡亚娜带领第二批学员到北京地铁公司进行安检实习。与过去相比，这一次，它设定了我校最高的实习

人数。

第一，学生人数最多。一共464个学生，相当于9个班，去实习了，是我们学校第一。

第二，学生最复杂。这464名学生中，除了我校不同院系的学生外，大部分都是非毕业生，大部分的平均年龄在22岁左右。

第三，兄弟学校的竞争压力最大。之前听说过的衡水职业教育中心的同学这次也去了北京地铁公司，想和我们面对面的较量一下。只有这三项中的大部分增加了我们管理的难度。但是，我们有信心克服一切困难，迎接一切挑战。

6月11日中午1点，经过近4个小时的颠簸，我们终于到达了学生工作生活的第一站，也就是住宿的地方——北京前进大学。下车后，学生们一扫疲惫，大家站成一排，整齐的行进着，喊着响亮的口号进了校门。接下来，每个班轮流朗读班级格言。之后，所有同学一起念出校训，声音洪亮，充满感情。学生良好的gfd和精神面貌不仅得到了用人单位的称赞，也让衡水职业教育中心的老师和学生感到惊讶。我们的老师和学生以良好的质量赢得了第一场比赛。然而，我们知道真正的较量还在后面。

我们的驻地北京前进大学，只是北京一所效率不高的私立大学，校园条件差，校舍陈旧。因为宿舍楼安排的不好，我们120的男生必须待在条件很差的三个教室里。当时北京天气越来越热，教室里没有电风扇。为了帮助同学们克服困难，主任带着我和小带头，我们就住在教室旁边的仓库里，那里放着旧桌椅。

当学生们看到我们的住宿条件甚至不如他们时，没有人再抱怨了。半个小时后，120名男生收拾好所有行李，顺利进入雇主。没想到我们这么快就解决了男生的住宿问题，还夸学生吃苦，觉悟高。后来才知道衡水职教中心的男生花了半天时

间才安排好住宿。看来我们在另一轮比赛中仍然是赢家。

根据mtrc的安排，从6月11日到6月28日，我们将继续加强学生在车站的技能。日常工作看似简单，实则枯燥繁重。早上6点20分准时集合晨练，然后在短暂的早餐后开始晨练验手。我们根据学生的实际情况分组，然后带领各自小组的学生在指定的区域练习。不管是学生还是我们的老师，他们都没有懈怠工作。整个上午，同学们热情练习，我们的指导汗流浹背。午休后，我们继续重复早上的工作。晚上的总结工作，和军训一样，每天都有新发现，新要求。

每天的工作生活都是那么紧张忙碌。严新主任将在晚上10:30前给我们开会。我们查完宿舍，就在半夜总结得失，讨论问题，制定计划。每个人都感觉到肩上的重任，似乎忘记了疲惫。就这样，经过半个月的训练，我们的学生晒黑了，也累了，但都精力充沛，业务过硬，能够上岗。

6月29日，我们的学生正式上岗，分为a班、b班、c班三个班，我们的五位老师立即调整工作，开始每天按班换岗。我们随时了解学生的工作，帮助他们及时解决问题和困难。因为住户离工作地点比较远，上早班的同学每天早上要4点起床，坐地铁到苹果园，从1号线换乘5号线，所以上班只要2个小时。下午班的同学中午12点半从车站出发，下午12点回到车站。刚开始有同学不适应，有同学思想波动。我们及时做好学生的思想工作，鼓励他们，告诉他们困难只是暂时的，并以往届学生优秀感人的榜样激励他们，使他们能够在相对较短的时间内适应工作。