

# 2023年暑期进厂社会实践报告 暑期社会实践报告(优质8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

## 暑期进厂社会实践报告篇一

短短的社会实践实践并不能让我完全的明白我将来要做的事情,但是实践中总是会有很多的收获,比如前几天我去衡水参加社会实践,我就在实践中学习到了很多东西,虽然没有质的飞跃,但是很多小小的收获已经让我明白了很多。社会需要慢慢的适应:

活动概括:

为了响应我院提出的主题为“践行社会主义荣辱观,走进社会主义新农村”大学生暑期社会实践“三下乡”的号召,我院学生会7名成员在一名老师的带队下,于20xx年7月9日,赴衡水进行暑期社会实践活动。

再将近一周的时间里,我们参观了国家级自然保护区衡水湖,体会了衡水湖美丽的风光;了解了举世闻名的“衡水三绝”;与衡水学院院学生会进行联谊;并去了衡水市彭杜乡刘家南田村及侯店,进行八荣八耻及建设社会主义新农村的宣传并进行调查,了解那里的风土人情和生活变化。

我们再求知和收获的同时顺利的完成了实践的任务。在这次活动中,我学到了许多以前从未接触过的知识,开阔了视野,增加了社会阅历,对今后的学习工作有很大的帮助。

社会实践内容：

- 1、了解“衡水三绝”。
- 2、与衡水学院学生会进行联谊活动，促进学院之间的联系。
- 3、宣传八荣八耻及建设社会主义新农村。
- 4、参观国家级自然保护区——衡水湖

实践过程：

xx年7月9日我们衡水社会实践小分队起程去衡水，我们乘坐的车是很普通的列车，我们没有座。乘客长途较多，上车时人不少，超员，但中途下的少，上的多，一路上人在逐渐的递增，车厢不是很干净，可价钱便宜。开车时，列车员还送了一趟开水，少见。我们站着有说有笑。车晚点到达衡水车站，在出站口，衡水学院的同学已经在车站口等候多时，一见我们便热情的迎上来帮我们拿行李。我们在衡水车站逗留片刻便奔赴我们的住处。之后进行了热烈的学习讨论。

随后几天，我们开始了实践活动。经过一番磋商之后，我们的第一站决定去国家级自然保护区衡水湖。我们乘上了10路(南线)车，中巴，票价一元，车况不是很好，一路颠簸，30分钟后，来到了衡水湖。

衡水湖坐落于冀州市市区北侧，是目前华北平原上最大的淡水湖之一，总面积130平方公里。该湖区属于平原淡水湖泊，水质优良，水源有可靠保障。湖区内有国家级及省一、二级保护动物丹顶鹤、白天鹅、灰鹤、白额雁、天鹅、小鸥等各种水禽达150多种。整个湖泊分为深水区、浅水区、滩地三部分。湖水清澈，碧波荡漾，可驾舟赏景，也可垂钓怡情。

衡水湖自然保护区不仅生物多样性丰富、自然风光优美，而

且文化底蕴丰厚，源远流长。位于衡水湖南岸的冀州古城建于汉高祖六年(公元前2xx年)，史有“天下分九州，冀州为首”之称。汉城墙、明城墙、众多汉古墓、石碑、李三娘石磨及竹林寺飞升上天的许多传说再现了衡水湖的自然、历史、人文景观，让人无不感慨衡水湖的神奇与秀美。经过一天的参观，足以让你感受到衡水湖的美丽壮观。

衡水毛笔，亦称之为“侯笔”，古称象笔。始于明永乐年间，距今已有五百多年的历史，清朝被奉为御用，衡水因此被称为“毛笔圣地”、“北国笔乡”。衡水毛笔品种多达二百七十多种，笔长杆硬，刚柔相济，含墨饱满而不滴，行笔流畅而不滞。主要产于“衡水毛笔之乡”桃城区候店村。衡水毛笔笔尖选取黄狼尾、香狐尾、南山羊毛、羊须、白马毛、牛耳毛等各种动物毫毛为原料，笔杆采用毛竹、紫竹、斑竹、湘妃竹、凤眼竹等材料，笔杆上嵌装牙、骨、角、竹、硬木等多种样式口顶。生产工艺精细，样式新颖、造型美观。尤其配上红木、黄杨木和象牙等材料，精心雕刻镶嵌的二龙戏珠、龙凤呈祥、双凤展翅、凤凰戏牡丹以及古装人物、山水花木等图案的高档笔杆，更似锦上添花，成为一件件既有实用价值，而又精致高雅的工艺美术品。深受国内外书法爱好者的喜爱和赞赏。

制笔工艺分水盆、零活、干作、刻字、色装等三百多道手工操作工序。整个流程全部执行严格的检查验收制度，使产品质量稳定可靠。衡水毛笔中“风云”、“水月”、“小狼毫”等多种毛笔被天津口岸定为“信得过的免检产品”。衡水毛笔畅销日本、新加坡等十多个国家和地区，年出口量达三百多万支。

鼻烟壶最初在我国满、蒙、藏等少数游牧民族中使用，主要有铜、银、瓷质几种。明朝以后，烟壶随着鼻烟一起传入内地。后来，烟壶的品种逐渐增多，到清乾隆时期，玉石、翡翠、晶石、宝石、玛瑙、陶瓷、铜银、竹木雕刻、套料、内画等烟壶品种都已出现。加上工艺水平的不断提高，使之不

仅为实用品，而且也成为人们喜爱的工艺美术品。内画鼻烟壶材质有玛瑙、晶石、琥珀和料的几种。绘画前，先用铁砂球和金钢砂将烟壶内壁均匀磨砂，然后根据壶的形状设计绘出各种题材的作品。

清嘉庆以后，内画鼻烟壶的工艺水平已达到很高程度。著名人物有清咸丰时的周乐元，清末民初时的叶仲三，民国时期的马少宣等。中国衡水习三内画艺术院内画艺术大师王习三在继承叶派的基础上，博采众长，经过长期苦练，使自己的作品具有构思新奇，意境高雅，设色古香，勾勒清晰，气韵生动的艺术特色。他的独特风格受到国际上的高度赞誉，被称之为“冀派”。

出自于中国衡水习三内画艺术院的内画鼻烟壶，以其小巧玲珑的造型，丰富多彩的材质，精美绝伦的工艺，匠心独具的装潢，被国际上誉为集中国多种工艺之大成的袖珍艺术品。

创建于1988年的中国衡水习三内画艺术院，目前拥有18位在海内外颇有影响的内画师。他们以自己独特的画风和精湛的技艺成为冀派内画的佼佼者，受到各国收藏家的好评。其作品中以各国元首画像最为著名，多次被国家作为高尚礼品赠送给来访的美、英、巴西等国元首。

金鱼是中国的国宝。金鱼五彩缤纷，形态优美、娇姿艳体、千姿百态，令人赏心悦目，陶冶情操，国内外称之为金鳞仙子、水中牡丹、东方圣鱼等。被视为美的艺术，成为举世闻名的名贵观赏鱼类。

金鱼的祖先是野生鲫鱼，至今已有1700多年的历史。据记载，经演变和发展，至今已有162个品种。主要分为四大类：即草种、文种、龙种和蛋种。金鱼的养育始于南宋时期的杭州，后传到上海、镇江、北京、天津等地。在明正德年间，即约在1520xx年左右，北京的皇宫和皇府开始养育金鱼而四季不断。在我国主要分为南北两大派别：一是杭州金鱼；二是北京

金鱼。杭州是金鱼的发源地，北京则对金鱼品种有了进一步的发展和育新。衡水市园林管理处来顺宫廷金鱼养殖场于1982年建立，由北京宫廷金鱼饲养世家第十代传人徐立才先生精心管理。现养殖水面达1800多平方米，年生产能力达十几万尾。近年来，徐立才先生挽救和培育出的金鱼品种已达十余个，现有品种 64个，较为名贵的有：鹤顶红、王字虎头、朱砂眼水泡、喜鹊花龙睛球、十二块红龙睛、玛瑙眼、桔瓣狮子头、赤兔眼虎头及白玉冠等。从1986年以来，本场金鱼先后销往印度尼西亚、香港、新加坡、美国等国家和地区。金鱼加强了我国同世界各国之间的联系和往来，它是友谊、和平、美好的象征。

进行荣辱观及建设社会主义新农村的宣传，最后我们来到了衡水市彭杜乡刘家南田村进行八荣八耻的宣传和建设社会主义新农村的宣传，这项活动得到了南田村村委会的大力支持，广播宣传荣辱观，在村委会门前进行宣传，群众在认真的学习我们以广播和发传单讲解的形式作出了有力的宣传，让广大村民有了初步的认识。

社会实践感受：

时光飞逝，而快乐美好的时光更是容易逝去。感人的画面和熟悉的面孔还在眼前，一个笑，一滴泪，是那么的清晰。回想一个月前，烈日炎炎，我们踏上前往衡水的火车，每天都在蒸笼一样的天气下进行着实践，这是对我们耐力、意志力的考验，我们克服了，我们是成功的！这些是我们团结的成果，同舟共济，永不放弃！这次社会实践的收获是丰富的，与衡水学院学生会的联谊不仅在工作上让我们两校有了进一步的认识，而且我们也交到了很好的朋友。这次实践能够顺利完成是和他们的热心帮助分不开的，在此我们非常的感谢他们。这次实践不仅要我感到了衡水的水美，也要我们感受到了衡水的人更美。

短短的一周社会实践活动，让我们接触了社会，了解了社会。

在实践活动中，让我们这个小分队更加的团结，更加的亲密，我们坚信我们就是一家人！实践已经接近尾声，在这次实践锻炼过程中，丰富了我的实践经验，提高了我对自己的信心，使我通过这次实践更加了解社会，给我的以后再次涉世有更好基础。

社会实践中，很多的事情需要我去解决，这一直是我很费解的事情，实践中的事情和结果都是自己之前没有遇到过的事情，所以我一直在实践中找到自己的不足，我一直在不断的进步中，可是我还是不够，成长是需要很多的积累的，量变到质变是很难的，多以我还是会继续努力的！

## 暑期进厂社会实践报告篇二

今年年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在合肥永辉超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不

仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边缺少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

通过这一个多月的暑期社会实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

### 第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

### 第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候

还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

### 第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热

的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚地认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在永辉超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

## 暑期进厂社会实践报告篇三

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认



真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实习的过程中，我们参观了公司a和公司b并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正给了我们直观的解读。公司a建立了一整套符合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善能力已达到了国际先进水平，秉承“用开拓的意识、创造新的价值”的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和提供优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以专业的具体实际的体验。与此同时，公司b企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。通过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重；大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低；现有各软件系统之间相互孤立，形成“信息孤岛”；信息化建设发展不平衡，造成“信息鸿沟”；硬件设备的利用率不高，资源浪费严重；综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实习是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么后来的信息化讲座就揭开了信息化和专业的神秘面纱。通过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的专业流程将涉及多个

业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国专业的发展还是受着局限。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们专业的清晰认识，这也是最为专业专业的学生的最大感悟。

当然实习中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的本次的专业专业实习，展示给我们了多种职业，而作为应届毕业生，择业的选择是大多数人所面对的问题。就我们专业而言，面试时常遇见的问题就是“专业是干什么的？”或许大多数的学生跟我一样对专业并没有清晰的概念，所以也并不能很好的回答这样的问题。不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说“多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深蒂固的政治家、资本家手中...工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶炼自己的品性，是在为自己，不是为老板”。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的专业实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实习，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较；当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技巧而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页。

## 暑期进厂社会实践报告篇四

暑假如期而至，这个暑假时我大学生活的第一个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会实践活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立

于不败之地，所以我决定利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家印刷厂打工进行社会实践。

我一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。

可是考虑到我本身学经济学的，对什么印刷专业知识一无所知，要让我先学会设计的话，由于时间的关系，可能是不行的，又担心在设计上有些问题，要明白对于印务公司来说，设计一错，后面的可就全完了，所以我的首先岗位是侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的要求精心排版。这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这么些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何来解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法，想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要

比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

其实我并不害怕辛苦，我知道在这个社会赚钱是不容易的。我真正在意是能否和同事和上级处理好关系，这将会是我们以后必须面对的实际问题之一，也是今后所对待比较重要的人际关系之一。在这里的经历，潮汕人多一点，确实就好处理的多，毕竟周围都可以看成是自己人。在实际生活中，可以通过一些细节体现，例如能够一上班，就能热情的微笑和其他同事打招呼；偶尔无聊时还能谈谈心，说说话；没事时还能走在一起，边听潮剧，边喝功夫茶等，这些看是很平常的举动是会有良好的影响。当然人人都搞好关系是不可能的，有些同事就不太理解，似乎我们的实践是来抢他们的饭碗的，在某些方面提出不一样意见，但是这些人还是少数的。说到底他们都是在为公司服务，也都是在辛苦的赚钱，为他们的理想而奋斗，我也就不去计较多少。方正我在这里的时间又不是很长，他们做法又不够过分，只要能处理好大部分人的关系就好了，我就心满意足了。

通过这次实践，初步知道印刷工艺中的排版工艺，生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物。虽然时间不是很长，但还是要面对许多实际问题，主要的是生产上的问题，本身就对印刷专业知识一无所知，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多。但这没什么，万事开头难，像那些很普通塑料袋怎么弄来的，我也不知道。但我在这里边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，自己也会慢慢的知道如何解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。坚信只要积极心态，尽自己最大的努力来做，有恒心，有毅力，没

有什么事是永远办不好的。

在这里的长达一个多月的时间里，思想端正，道德高尚，对这里的工作也比较上心，表现良好。既没有迟到拖拉现象，也没有缺勤早退，和他人相处良好，没冲突，也没吵架斗殴，尽量保持出一个大学生应该给人的那种好的印象。其实有时这个时间也是我最害怕的时间，一开始是信心满满，渐渐的感觉是要失去信心。在学校的时光其实是最美好的时光，可以上课，可以看书，可以上网，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会到赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动那种辛苦。

每当提起这一段印务公司的实践经历，我总是感悟良多，认识深刻，备受教育。在还有不多的大学时光里，认真学习专业知识，掌握点实用专业技能，为不久之后走向社会做好准备。而未来不管是处在什么类型岗位，只要努力，肯刻苦，相信总会获得成功和收获的。

## 暑期进厂社会实践报告篇五

真是光阴似箭啊！一转眼，这学期就在不知不觉中过去了，仔细想想，在大学期间还有多少学习的时间，换句话说，我们还有多少时间就面临择业了呢，真不敢想啊！而我们又经常公司招聘广告中看到“有经验者优先”这样的字样，想想我们自己的实际情况。我们不得不考虑锻炼一下我们的与人交往的能力，我便决定到工厂锻炼一下自己，也好为自己的将来打下一点儿基础，利用这一活动也可锻炼自己与别人交往的能力，怀着这样的心情，我便踏入了xx市xx车业有限公司。

回想起进入公司的经历，我感受颇深，踏入公司大门之后，我竟然连领导都找不到，当时的感到十分无奈，最后，询问一位员工方知道领导不再家，只得苦苦的等待了！就在我两

只脚快受不了的时候，猛然间看到了一丝的希望，一辆轿车飞驰而来，我意识到这可能就是老板的车！于是，没等到车停下来，我不管三七二十一就冲了上去，跑到公司的办公室门口，课我看到他们进来的一瞬间我竟然连一句话也没有说出来！幸亏那位老总比较仁慈，平易近人，走到我的面前就问了一句“这位学生（看我戴着一副眼镜）你有事吗？”我这时候才缓过神来，慌忙应答了一句。最后我又把情况说了一番，他没说什么，立即叫来一位工人，把我给安排了！事后方知道，那位就是年轻有为的总经理。我心想，估计他可能也是一位刚毕业的学生，对我们比较照顾！

这位经理安排罢，就打电话叫来一位工人，有他负责到实习地给我安排工作，不一会儿，他就带我来到打车间，里面的声音确实很大，嗡嗡的响个不停。他来到这里便让我先看看别人怎么做的，等我明白了之后，再让我干活。眼看着工人忙个不停，我的心顿时紧张了起来，慌忙中我便帮着别人干活，没想到，我刚一下手，他们便露出了笑脸，“不要紧，我不嫌这脏”，我回答道。他看到我没有住手也没有再阻止我！

第二天，我便单独安装自行车，忙的不亦乐乎！心里十分高兴，不料等我交工后，领导小组长，一副满脸生气的样子，直接就指出了我的缺点。说要是再出一点差错，就会罚我的款，语气特别生硬，没办法，我也没还嘴，谁让我是他的手下呢！仔细一想，他吵我一定是有原因的，说不定我把这批货给弄杂了！成了废品，不仅影响了他们的产品合格率，还浪费了原料，最终，会与他们的奖金挂钩的，最后，我鼓起勇气，向他道了谦，说出了自己的错误，并向他保证以后一定会小心的！说出了这话，我心里其实也挺难受的。来这里干活不要钱不说，刚开始，就给我了一个下马威，这以后的今天可怎么过啊？这天夜里我失眠了，我在不停的在思考一个问题，我认为，它对我很重要，不只是现在，就是将来以后找工作时，它也是不可缺少的，它就是耐心，忍耐力。设想我倘若对那个小组长发火的话，可能，也许是一定，我会

被他们赶出公司，这是必然的。

将来进入社会忍耐力对一个人也是挺重要的，“平静的水面练不出精悍的水手，安逸的环境造不出时代为人”这句话就是真理，只有在不平凡的环境中生存，拼搏，你才能得到超强的忍耐力，磨练出像钢铁一样坚韧的意志！

后天，天还未亮，我就起来了，吃过早饭我就赶紧跑到车间，刚到那儿，我就发现小组长已经到了。我也就跟着扫地，他看见我几乎是跑着过来的，忙着向我解释昨天的原因，我听完后心里十分舒服，打是高兴，满面春风的应付了几句，开始工作后我就慢慢的干活，唯恐在出现什么差错，虽然，干的比较慢，但交工后，小组长露出了满意的笑容，我的心里也非常高兴。

在不知不觉中，几天的实践活动就结束了，虽然，比较累，比较脏，但在那里干活我体会到了工作的愉快，在那里是我懂得了很多，也学到了很多在学校没学到的东西，。当我离开的时候老板还表扬了我呢，说实话，在那里，最令我羡慕的是那为总经理的口才，以及他那与众不同的气质，真是非一般人所能及也！“冰冻三尺，非一日之寒”，我想，他的口才也不是依一朝一日练出的，应该多说话，多交往，才能练出好的口才！

说起交往，可以说是人人必须经历的，好的口才可以改变你的一生。“大千世界，。芸芸众生”在当今社会上，没有能力的人是很难立足的。一个人的说话能力可以代表他的力量，口才好的往往受到别人的尊敬，而口才不好的将会被人们遗忘，因此，好的口才可以改变你的一生，说到我想起了布什父子，小布什的总统位置他的父亲的功劳功不可没，人，就是这样吗！多交几个朋友肯定没错，多多易善吗！既然它起着这么重要的作用，我们就应当多与他人交往，与他人接触，以一颗平常心来对待他人，自然就会与别人轻松的交谈，我深信，通过刻苦的训练，定能把口才给练好！



大学毕业后，我们会步入社会，与别人交往是少不了的，为了能够是自己找到一份好的工作，给自己将来奠定基础，我们在大学期间，我们在大学期间，就应当多与别人接触，培养与人交往的能力。

在大学期间的我们就应当多参加一些实践活动，培养这方面的能力，给自己造就一个好的平台。我们在参与活动时应注重自己的说话语气。首先，应该对别人尊敬，对别人的尊敬也就是对自己的尊敬，礼貌待人吗。俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，因此，我们一定要用平和的语气。世上无难事，只怕有心人，我相信只要我们付诸行动，结果也会让我们满意的。

这次社会实践活动使我受益匪浅，我学到了很多在学校学不到的东西，为了我们在毕业后找到一个好的工作，非得下苦功夫可，因此，我们应该积极参与社会时间活动，培养与人交往的能力，培养自己的工作能力，找到一份好的工作！

## 暑期进厂社会实践报告篇六

暑假期间，有幸在当地的一所电脑学校教电脑。我教的都是一些基本最基本的知识，本以为以我的电脑，教这些生手应该是绰绰有余了，没想到，在教的过程中，体验了一系列的困难。这才恍然明白，原来传道授业解惑真不是想象的那么简单呀。针对自己在教学过程中遇到的一系列问题，参考了一些书目，提出了一系列的方式。一方面让我深切的体会到了老师的不容易，另一方面记录者我的成长。以下是我的社会实践报告。

因为从来没真正的走上讲台正式的授课，初次登台时还真的是很紧张。尽管课前已经做了相当充分的准备，但在讲台上时还是控制不住的心慌，流冷汗。幸好我一直相信“坚持就是胜利”这一格言，没有让自己的怯场流露出来，最后终于比较成功地结束了一堂课。不能不说，这也是我的一次超越呀！

当了老师才知道，光自己肚子里有货还不行，还得找到一种行之有效的方式来传递给学生，只有学生真正学到了，那才叫好老师。而我，在教学初期恰巧遇到了这个问题。常常我是吃亏不讨好，花了大力气来讲课，把自己搞得汗流浹背，结果大部分同学依然不懂，心里异常着急。后来与有经验的老师沟通交流后才有了些许改善。

在教学过程中，我就遇到了这一问题。学生们往往不能按我的主观愿望去做学习做事。当然，我很能理解这种情况，毕竟每个人都有自己主观能动性，我又怎能将自己的期望强加于他人身上呢。可是，当我试着去改变去努力的时候，情况虽有所改观，但仍没有我期望的那样顺利，心中难免有些挫败感，甚至因为少数同学而影响了大部分同学的学习。

从学生到老师的角色变化，我的视角也发生了很大的变化。作为老师，辛辛苦苦的教学，大家都希望学生们能切切实实的掌握所学的知识。可是，无论我付出多大的努力，苦口婆心的谈心交流，掏心掏肺的跟他们沟通，仍有些学生不为所动，依然我行我素，爱学不学的样子，真的很令人头疼！

做个有意识的教师；所谓有意识为某个原因有目的地做一些事情，即有意识的教师明白最大程度的学习不是偶然发生的，而是千里之行始于足下的。在做出决策时，在教学中会应用教育心理学的基本规律，能将教育心理学的研究结论与常识结合起来。

“如果学生不愿意把自己的欢乐和痛苦告诉老师，不愿意与老师开诚相见，那么谈论任何教育总归都是可笑的，任何教育都是不可能有的。”学生们对老师的看法往往影响着他们对该门课程的热情度。关系好了，能够大大的促进教学过程；处理的不好，则很有可能适得其反。

## 暑期进厂社会实践报告篇七

这个暑假没有回家，而是在学校附近的一家饭馆找了个短期工作，一来是为了增加自己的生活经验，二来也可以用自己的劳动挣得一些零用钱，为家里减轻点负担。所以，我每天的生活变得非常的有规律，除了上班就是下班，这两件事成为了我生活的全部内容，整个暑假，也算是忙忙碌碌的，感觉很难充实。

我在一家名为“金延安酒楼”的饭馆工作，这里主要经营的陕北风格的饭菜，讲究绿色食品，粗粮细做，我们的口号是“全力以赴，做的更好”；虽然只是简单的八个字，可要做好也不是那么容易的，每个人每天的心情不同，但对待客人的态度却要做到始终如一的好，要求微笑服务，就算是到现在，我认为自己也没有达到那个境界，我只能是尽量让自己的服务态度不受情绪的影响，耐心的做好本职工作。

我们每天早上差不多九点半到店里（如果轮到值班的话，八点半左右就要到，值班就负责换垃圾桶，打扫和托楼道，这些都完了的话就负责接订餐电话，有时候客人会提前很早就定包间），吃个早饭（每天基本都一样，最不好的一天就是早上的菜是凉拌莲花白，中午的是炒莲花白和米饭，晚上吃面），十点领班点名，喊口号，之后就正式开始一天的工作了。按照领班分好的台，打扫大厅卫生，捞餐具，摆餐具，洗杯子，二楼的各自整理自己的包间（因为是陕北风格的饭馆，包间的名字也具有陕北的风格，大小总共有十个包间，分别是：枣园、杨家岭、王家坪、万花山、东方红、三十里铺、红石峡、凤凰山、宝塔山和南泥湾，其中南泥湾是最大的包间，有两个大桌子，可以坐24到28位），这些准备工作都做好以后就等客人来吃饭了。中午一般两点半就下班了，然后下午五点再开始上班，晚上九点半下班，但想准时下班的前提是不需要值班，如果你看的台客人没有走的话你就要值班，直到客人走了你收拾干净之后才可以下班。让我印象最深刻的一次值班应该是在七夕前的那个晚上，我看的

包间客人来的比较晚，还喝了白酒，吃完后就聊天喝酒，所以在别人都下班后我还在值班，因为住的是学校的宿舍，十一点后就回不去了，可是客人没走也就没办法回了，我只能无可奈何的坐在别的包间等着我的客人，等人的滋味可是不太好受，尤其是有没有别的事可干只能干等的时候，幸好还有领班和我一起值班，而我最担心的还是如果回不去了我要睡哪，要不就只能睡包间了，唉，无奈啊！一直到十二点多了，那些客人才聊完了，结账走了，我们就很快的收拾了下包间然后下班了。领班问我去哪休息，我就说反正回不了宿舍了，就在包间凑合一晚上好了，不过，最后领班带我回她们宿舍了，自此之后，我就觉得打工虽然很辛苦，但只要有人一起，也就不觉得那么累了，呵呵。

因为值班我们晚上都没有吃饭，我本来以为凌晨的街道应该是没什么人了，可是在我们一起回宿舍的路上还有卖小吃的，有串串菜，烤肉，夹饼，还挺多的，也许应为已经是七夕了吧，还有卖花的呢，一束束鲜花散发着芬芳，让原本有些杂乱的街道看着也有了那么一点点诗意，有了一些节日的味道，呵呵，第一次凌晨走在西安的街道上，看见这些为了生计也还在辛苦工作着的人们，突然觉得其实我还是应该感到庆幸的，因为我还是个学生，不用为了生活那么拼命的工作，我是在回宿舍的路上，可是不知道这些人什么时候才会下班回去休息，想起以前在书上看到的一句话，“天亮说晚安”，虽然是才一点多，可还是在心里对我们都说“晚安，好梦，呵呵！”。

在这里打工我见到了各种各样的客人，好说话的，难伺候的，爱开玩笑的，严肃的，喜欢斤斤计较找麻烦的……总之印证了一句古语，“世界之大，无奇不有”，这应该也可以说是长见识了吧，把以前没见到过的人也见了，也曾因为客人的故意刁难而偷偷掉过眼泪，可事后想想，又何苦为难自己呢，艾姨（大堂经理）曾给我们说过，不管客人有多难说话，多难伺候，我们的服务就是从他们踏进饭店的门开始到他们用餐完毕，门迎微笑这说“谢谢，欢迎下次光临！”为止，

既然怎样都是服务，为什么要计较那么多呢，看开一点，认真做好这次服务就好了。其实，艾姨说的也挺有道理的，他们走出饭店的大门，我们就又是陌生人了，为什么要和一些无关紧要的陌生人生气呢，那才是傻瓜呢，呵呵。

记得有一次和领班聊天，可能是领班觉得我这个人有点马虎，不够细心吧，领班就跟我说：“我知道你是大学生有志向，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”。是啊，“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江河”，认真做好每一件小事，将来才会有做好大事的资本啊，可使我一直就是大大咧咧性格，突然要细心起来还真不是一家容易的事呢，尽管这样，我还是会尽自己最大的努力做好现在的本职工作，虽然只是做服务员。

不知不觉间，暑假也快过完了，通过这次的社会实践，我想我学到了更多的人和人之间相处的方法，那就是宽容与尊重，这样可以使我们从开始的陌生人变成将来的好伙伴，每个人都不可能十全十美，所以我们应该学会包容别人的缺点，欣赏别人的优点，对于不同身份的人，不管他们地位如何，我们都应当予以尊重，因为不管他们是何种身份，对于我们来说也都是吃饭的客人而已，这没有什么不同的；也懂得了赚钱的辛苦，所以以后不会再乱花钱买一些不必要的东西。我想，在以后的生活中，我会努力的做好自己，为自己以后能更好的走进社会打好基础。

## 暑期进厂社会实践报告篇八

暑假实习结束以后大家都需要撰写一篇暑期实习报告，那么暑假实习报告怎么写呢？下面本站小编给大家带来20xx暑期社会实践报告范文，供大家参考！

### 一、实习单位及岗位简介

纵横广告有限公司位于xx省xx市电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。“客户的满意是我们永恒的追求”是该公司的格言□

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

## 二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有“心有余而力不足”的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一

个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的“老”业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理

讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

### 三、实习主要情况及体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

#### 1、强硬、专业的业务知识

#### 2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

#### 3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金；如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品



同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

#### 4、信念，坚持到底是获得成功最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错，问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无

理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

#### 四、自我评价

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓\*”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂

得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

## 一、实习目的

1、通过毕业实习，将理论高度上升到实践高度，更好的实现将大学期间所学的理论和实践的结合，更进一步加深对理论知识的理解，了解和掌握实际生产中的生产流程、工艺原理和技术要求，为今后学习和实际工作打下良好基础。

2、培养自己善于观察、勤于思考的良好学习习惯以及严谨的科学态度和实际动手能力，使理论与实践得到很好的结合。

3、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程，进一步了解社会，增强对社会主义现代化建设的责任感、使命感，为离开学校、走向社会、适应社会、融入社会作好充分准备。

4、本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

## 二、实习时间

20xx年x月x日 -- 20xx年x月xx日

## 三、实习部门

部门：生产部、技术部、销售部、采购部、品质部

## 四、实习内容

## 1、工厂简介

工业有限公司成立于1997年，为香港与合资公司，注册资本1亿港币。拥有一批专业技术人员和管理人员。做为整体运输包装方案提供商，赛闻公司主要生产加工纸、木、塑料以及多种材料复合的工业包装制品。

经过多年的发展，工业有限公司现已在经济技术开发区□xx区和分别建立工厂，并在和设立了物流中心。随着业务的拓展，又在设立办事处。目前赛闻已拥有、等近二百家稳定客户□x工厂总面积40000平方米，建筑面积14000平方米，员工总数为300人。武清工厂(在建)总面积40000平方米，建筑面积120xx平方米。苏州工厂总面积11000平方米，建筑面积8300平方米，员工总数为100人。

企业文化：(1)愿景□20xx年成为中国整体运输包装解决方案的领先者。(2)使命：追求理性成长，百年经营，在员工、客户、社会责任间求取平衡及满足。(3)核心价值观：互信：坚持互信原则，与员工、客户之间建立长久信任的关系。快速反应：迅速理解并满足市场、客户及员工的需求。专业：专注于整体运输包装解决方案和产品，并不断创新保持行业优势。永续承诺：公司及员工个人均应坚守百年经营之承诺。

专业研发，优质设计：通过各种展会及国际交流，掌握整体包装的前沿技术和先进材料，不断优化产品；我们通过考察分析客户产品的外观、品质、保护等级，操作贮存情况，运输及环境因素等方面，向客户提供全面的运输包装解决方案，力争为客户提供优质合理的设计，并持续改进。

严格品控，先进管理：将产品的质量视为企业的生命力，严格控制生产过程中的各个环节；我们是中国包装行业精益管理及jit□vmi的先行者，拥有多年全国跨地区运营经验，在发展中不断提升能力、改善流程，与客户共同成长。

快速反应，灵活服务：具有7×24小时的快速响应速度，充分满足客户精益生产模式的要求，提供jit服务，公司的车辆都安装了gprs系统，对运输环节实现实时电子监控。我们还可以根据客户的需要，选派经验丰富的技术工程师，上门为客户提供标准的现场包装服务。

整体方案，绿色包装：赛闻优化整合了木质、纸质、塑料、金属、发泡、防锈等各种材料和技术手段，避免包装不足和包装过度；秉承绿色环保理念，在包材、设计和生产中贯彻减量、循环、可回收的方针，尽可能使用环保材料，设计折叠式包装减少空载，提高材料的利用率，减少资源浪费。

技术优势：拥有多名包装专家和大量技术研发人员，现有较为完善的管理机制，有很完整的包装理论基础。

设备优势：拥有环压测试仪、耐破试验仪戳穿试验、仪压力试验机□rohs:能量色散x荧光光谱仪、烘干箱、水分测定仪、计量器具等，从小批量到大批量均能自如生产，无最小订单限制。

## 2、具体实习情况

经多次与公司协商，我终于得到该公司允许，有幸参观了公司并在该公司进行了暑假实习。进入该公司，首先了解到公司机构包括业务部、生产部、财务部、采购部、管理部、技术部六大部门。

据业务部介绍，现业务工作主要分为两部分，一部分是跟踪现有客户的货单情况，特别大客户每天的下单、出货、质量情况。另一部分是开发新客户，根据现有的资料向相关企业介绍公司产品，推销产品。

我觉得该公司的业务部分工很合理，因为有稳定的客户的时候，发展新客户也是必要的。但是新客户的开发需要制造相

关的模具，制造模具费用大，然而该客户有很多不稳定的因素，未能确保长期合作，与其把资源投入不确定的业务上，不如把更多的资源改造设备或者是与原来的客户打好关系谋求更长远合作。所以企业的工作方针政策是由每个企业的实际情况需要决定的，并非麻木照搬。

生产是该公司的基础部门，据生产部员工介绍，生产种类比较多，比较杂。只要是设计定型的产品，生产部就要负责把能生产的部分生产出来，然后把成品放入仓库，等待业务部人员安排出货。

技术部门的主要工作是设计整体包装，是公司的主要核心部分。根据客户的资料、要求设计产品包装。在设计的过程中，为了使设计的更为符合客户要求，技术部门经常需要和客户进行面对面的沟通，或去客户的公司看实际产品，进行现场尺寸测量。同时，技术部的工作也包括机械的检修、维护、调整。技术人员的专业知识水平相对要求是比较高的，肩负的责任也是比较大的，我建议该公司能经常组织员工参与各种培训课程，提高生产能力。

对工厂情况有所了解后，我在生产部和技术部分别进行了一段时间的实际操作。在生产部，我按照师傅的指导，开关机器，在必要的时候急停机器，在需要的时候按动相关按钮。我不得不承认我实践动手能力差，经常出错，有时还会耽误其他工序的进行，虽然如此，师傅还是很耐心的为我指出错误原因，分析改正方法，并为我多次示范操作。果然，使用师傅传授的妙招，我操作进步的很快，一步步追上了其他人的操作，没有再耽误生产的正常运行。在技术部，我扎实的理论知识和熟练使用的cad派上了用场，我根据师傅给的图纸和客户要求，将资料在cad图中显示出来，将我做的图打印出来后交给生产部，他们便可以照常生产了。技术部的同事们都对我很友好，经常给我更有效工作的建议，使我受益匪浅。

## 五、实习体会

感谢工业实业有限公司给了我这次难得的机会。通过这次实习，我亲眼看到并学到了许多曾经没有接触过或只停留在书本上的知识，并认识到很多自身的不足。通过亲手操作机器，我掌握了一定的生产技能，明白了产品的制造过程，理论知识得到了很好的实践应用。在这样一个包装公司，我领略了先进的生产线，一道工序紧接着一道工序，秩序井然，每个人都在车间里有条不紊的分工作业，这使我更深刻的感到自动化与人工作业恰当的结合，可以省去很多时间和人力且丝毫不影响生产质量。

我也感受到现实社会中企业的生存之道，以市场为导向，不断为满足客户需求而前进。作为一名包装工程专业的学生，我也领会到生产企业中使用的包装材料和包装结构的多样化及包装机械的自动化，更为包装领域的日新月异感到自豪。通过生产实习，深刻地明白了包装机械在包装行业的作用和应用情况。在目前，我国包装行业的总体的研发技术水平较低，产品开发停留在较低层次，知识产权意识薄弱；而发达国家已经将微机控制、激光技术、人工智能、光导纤维、图像传感、工业机器人等高新技术成熟的应用于包装。这就要求我们包装工程专业的大学生要学好专业知识，为以后投身包装行业能够发挥自己的专业技能，为我国的包装行业贡献自己的力量。

学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。实习使我开始了职业化角色的转变，提升自己，使自己能够适应社会、工作的需要。实习让我接触到真实的职场。有了实习的经验，以后我毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。在实习中，我总结了几点主要不足：缺乏工作经验，专业课知识的欠缺、动手能力不足，动手能力失分欠缺，且不能很好的分清问题的主次；工作态度仍然不够积极，懒惰心理常常在作怪，没能主动请求布置工作；理论知识依然欠缺。

读了三年大学，然而大多数人对本专业的认识不够，在大二期

末学院为我们组织了一个月的见习,但是当时所学的知识涉及本专业不多,所看到的東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。

去年暑假,学院为了使我们了解机械产品、设备,提高专业知识,开阔视野,了解相关技术资料,熟悉典型零件的加工工艺,安排我们到机械厂操作实习。

实习内容:

- 1、掌握机械加工工艺方面的知识方法
- 2、了解切削刀具方面的知识,熟悉常用刀具的结构选择、用途等。
- 3、了解机床和数控系统的知识。
- 4、解企业生产管理模式,学习先进的管理,方式方法。

实习要求:

- 1、遵守常规厂纪,保守厂里的机密。
- 2、讲文明,懂礼貌,体现大学生的风范。
- 3、服从领导,听从指挥,尊敬师长,努力工作。
- 4、认真学习技术,虚心向工人师傅和技术人员学习。
- 5、坚守工作岗位,遵守安全操作规程。

安全技术操作规程:

- 1、进厂前,必须穿工作服,女生必须戴工作帽才可以进厂实习。



2、讲文明，不准饮酒，不准穿拖鞋、高跟鞋，不准打闹、逗笑。

3、不能用湿手触摸电器，更不要用手触摸空气开关上方三根进线。

机械电器技术操作规程：

4、铣削，不能用手摸工件表面，以免打滑受伤，更不能用嘴吹铁屑，以免飞入眼睛受伤。

5、不要擅自使用砂轮机，如果使用，可在老师指导下操作，人要站在侧边，工件必须夹牢，用力不能过猛。

6、钻孔时，严禁戴手套，工件必须夹牢。

厂里有三个用加工磨头体的加工中心和几台数控机床，加工中心有一个刀架和多个工作台同时对多个工作面进行加工，不仅避免了由于基准不重合产生的误差，提高了加工精度而且也大大提高了加工效率，但是加工中心体积较大，价格昂贵，而且对环境要求较高，这是提高产品的成本，一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件。

数控机床能自动的完成对轴类与盘类零件内外圆柱面、圆锥面、圆弧面、螺纹等切削加工。并能进行切槽、钻孔、扩孔和铰孔等切削。数控车床具有加工精度稳定性好、加工灵活、通用性强，能适应多品种、小批生产自动化的要求，特别适合加工形状复杂的轴类或盘类零件。

我们对厂里的管理系统进行了了解，要求工人纪律严明、严格制度、照章办事，工人上下班打卡，不准抽烟等，工作余外的时间，为丰富工人的生活，厂里还举行一系列的文娱活动和球赛等，为工人轻松愉快的工作提供了帮助。

暑假的生活感觉很充实，为期两个月的实习让我受益很深，亲身感受了所学知识与实际的应用，理论与实际相结合，让我开了眼界。在为我以后的工作做了铺垫，同时也让我认识了现代社会，对以后把握的人生的方向也有所启发！