

# 最新大学生实践报告咋写 大学生暑期社会实践工作报告(汇总10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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 大学生实践报告咋写篇一

7月8日至7月14日为七天试用期,在这一周中上白班,工作时间为11:30am—7:30pm。工作内容主要为学习工作的基本技能。包括上下班的口号(“优质服务,礼貌待客,努力工作”);熟悉包间位置,大小;迎宾;带客;服务;下午的时候还要发两个小时传单(主要是为了锻炼员工耐力,将不能吃苦的人员及早剔除,事实证明,很多人也是在这一环节选择了放弃);清包(将客离包间打扫出来,同时检查包间物品和设施)

万事开头难,开始的几天确有度日如年的感觉。一切都不熟悉,一起都得从零开始,所以很辛苦。但一切又贵在坚持,只要心中有信念,一切困难便都不是困难了。放暑假之前我就很坚定的想留在南京,不为别的,就是想锻炼一下。别人能做到的自己就一定做得到,如果这点苦都吃不了,以后还能做什么呢。

7月15日至8月15号为正式工作的一个月,在这个月中我一直上晚班,工作时间为6:40pm---2:00am。工作内容主要为提升、优化服务质量。包括加强礼貌用语的运用(“晚上好,欢迎光临”;“谢谢光临请慢走,欢迎下次光临”;“对不起,打扰一下”;“祝您欢唱愉快”等等);熟悉包间价格;推销酒水套餐(分为啤酒系列,洋酒系列,红酒系列);调制酒水(必备工具:扎壶、冰块、开瓶器(红酒)、酒杯;洋酒所配软饮

一般为绿茶，红酒所配软饮一般为雪碧；根据客人口味不同，决定浓淡)；包间服务(开酒、调温、帮助使用点歌系统等)；清包(难度加大，晚场喝酒的较多，包间内粘湿，需要刮地)。

如果不能改变环境，那就要去适应它。当我适应了ktv的环境之后，一切似乎都变得得心应手。生活不再那么单调，每天接触形形色色的人，本身就是一个挑战。林子大了，什么鸟都有，遇到蛮不讲理的客人几乎是家常菜，但只要及时调整心态，就没有过不去的坎儿。同时要承认的是通情达理的客人当然还是大多数。做事积极主动一点，公司要求掌握的就尽早尽好的掌握，因为在被领导训斥了之后你还是得掌握。和同事处好关系，因为你生活在一个团队中，不可能独立完成公司交给你的所有任务。

1. 向客人问候：“欢迎好，晚上光临”（应该是“晚上好，欢迎光临”，还好客人没听出来）

超市营业员推销口香糖：“没有2块钱了，找您一盒口香糖可以吗？”

3. 使用对讲机一定要记住所有人都听得到。记得一次清包时刮地，我半开玩笑半生气的对同事讲“我刮你个头啊”，领班就直接在对讲机里说“说这句话的人下班到我这里签罚单”。

4. 某包间客人不会使用点歌系统，说我们设备有问题，我进去一看，已点歌曲一首也没有。

5. 巡场时，经常会看到东张西望的客人，这时我便会说“您好，洗手间这边请”，客人会很感激的说谢谢。眼神流露的意思是说“你怎么知道我在找卫生间”。

6. 刚开始清包时，会看饮料瓶盖内有没有“再来一瓶”，好多次无功而返，便不再看了。后来和同事清包，我指着桌面

上的瓶盖说去看看有没有中奖，他拿起一看……后来，我不放过一个瓶盖。

1. 找工作时一定要如实讲述自己的情况，公司肯定比你聪明。
2. 踏实工作，即便刚开始你会觉得很累，但你的努力迟早会得到别人的肯定。
3. 同事有困难时，最好伸出援手，不要不好意思，人都会感恩的。
4. 最好和上级处好关系，不然会吃哑巴亏。即便不喜欢他，也别公然和他对立，他毕竟是领导。
5. 与人相处时，要投其所好，但不要低贱。是在相处不来，就算了。
6. 微笑是解决问题的一个很好办法。
7. 不要相信领导给你的口头承诺。
8. 尊重不是别人给的，而是自己争取的。
9. 不要试图偷懒，即便只被领导发现一次，他也会觉得你经常偷懒。
10. 收入和体力劳动是成反比的，想要获得财富，最好还是多动动脑子。

## 大学生实践报告咋写篇二

在欢声笑语中，我们在xx学院中迎来了20xx的到来，同时也等来了期待已久的寒假假期！尤其是今年，对于期待在社会中深刻体验一番的我来说，寒假的到来可谓生活雪中送炭难

一般的及时！

回顾自己在下定决心以来的行动，从最初的计划到最后的工作结束，其实我的社会实践早就开始了。在这段时间里，我也受到了很多朋友和同时的帮助，对此，我真的感到无比的感谢！因为有他们的加入，我的寒假社会实践变得更加的丰富多彩！在此，我对实际的实践情况做报告总结如下：

最初的时候，我打算在寒假中体会实践不过是个简单的念头。但是，随着我将这个想法提出来，却引来了不少志同道合的同学一起同意。这对我而言，其实是有些意外的。但另一方面，我也很高兴自己的提议能得到大家的认可。

后来，我们就开始了积极的计划，在此之际，我们认真的听取了老师的建议，分析了寒假的时间和各种安全问题。同时，我们还通过校园群的道路一些学长的建议，更进一步帮助我们制定假期的计划，并收获了很多实用的经验帮助我们避免了很多的麻烦和问题。

此次，我们选择了在学校附近的xx酒店工作，一来，这里比较缺人，对我们几位同学一起入职比较有利。二来，我们对这边的情况也较为熟悉，并且靠近学校，也方便休息。对我们而言真的非常方便。就此，我们的实践正式开始了！

在来到酒店后，我们几个同学却没有如愿以偿的被安排在一个岗位里，一天辛苦的工作下来，几乎一面的见不到。但是，我们并没有因为这么一点小事而抱怨。要在这里开始第一次的工作，我们都已经下了坚定的决心。

在我的工作中，我主要负责的是酒店固定位置的打扫工作。尽管听着很简单。但却不必家中那中随便扫扫的家务事。酒店对卫生的要求很高，所以哪怕是一点小小的印记，我们都要认真的去处理。起初，还完全不能适应这样的工作辛苦。每天弯腰打扫，最后躺在床上时的时候，整个腰都是酸的，让

我不禁生出了放弃的念头。

但是，看着其他几位同学，尽管我们在工作中很少能见面，尽管也曾听他们抱怨辛苦，但他们都不曾放弃过。为此，我也更加坚定了自己的决心，坚持着做了下来。

这次的工作，让我彻底的感受到了“工作不易”这几个大字的意思。此外，通过在工作之余的接触，我也认识了很多的同事，不仅提高了我的沟通能力，也了解到他们工作的不容易。这次的实践，让我明白了世上没有简单的工作，即使是最简单的打扫，也有自己的规则和要求。这次的实践让我获益匪浅！

## 大学生实践报告咋写篇三

各位老师，各位同学：

大家下午好！

很高兴能有机会站在这里跟大家聊聊我对社会实践的感受和体悟。暑假期间我回到家乡贵州省六盘水市，组织了当地的在外省读书的大学生成立爱心自愿小组，举办了面向小学生的为期两周的爱心义务陪教活动。活动的内容主要是以夏立营般寓教于乐的授课方式教给小朋友一些趣味英语，中国传统文化以及历史地理小常识等。我的家乡虽然没有贫穷落后到连温饱都不能解决的地步，但是由于地处西南，云贵高原，造成了交通不便，经济落后，信息闭塞的现状。回去后，通过跟小朋友的交流，跟小学老师的交流，我发现十年前的小学教育模式教育理念和现在的教育理念模式并没有什么区别，依旧是重视知识教育忽视对学生正确的看问题的态度的培养、正确价值观的培养、以及健康心理的培养。少年富则国家富，少年智，则国家智。作为一个在大学中接受了两年高等教育的大学生来说，我觉得努力的作一些事情，来弥补当地小学教育的不足，是责无旁贷的。

在这次活动中我更深刻的体会到什么是社会责任感和做一个有社会责任感的人对于我们当代大学生、对于我们的社会是多么的重要。从党的十六大召开后，提出了建设和谐社会的指示。在校领导的统一领导，师生的共同努力下，我们建立起了和谐的校园。但是校园的和谐并不能代表社会的和谐，在社会上依然存在着许多不和谐的现象及因素。只有切实的进行社会实践我们才能发现社会中存在的问题，并尝试用所学的知识去解决。在这样的过程中，我们能够越来越清楚的意识到自己的社会责任，开始主动的承担起这份责任。就好像我在这次社会实践的过程中，有些小朋友认为，学习知识的目的是为了考试，那么我就有责任告诉小朋友，这样想是不对的，我们学习知识的目的是完善自我，是要学以致用。在上课的过程中，努力帮助学生树立正确的价值观的同时，自己心中的价值观也越来越清晰。在这样的过程当中我发现自己有很多非作不可的事，能够更清晰的感受到自己所承担的社会责任。我相信在座的同学也有同感吧！

当我们走出美丽的象牙塔进入社会，尝试着用在课堂上学到的知识成功的解决现实问题的时候，那是一件让人感到非常高兴的一件事儿。在社会实践的过程中发现自己的不足，更清楚的认识自己，对于处在不断进行自我完善过程中的我们来说是相当重要的，能更深刻的体会到我们不可推卸的那份社会责任，对于将来必将成为祖国建设者的我们来说是相当重要的，我们的社会需要我们承担社会责任，我们也需要在承担起社会责任的努力中才能实现自身价值！

最后，很感谢学校给了我们社会实践的机会，因为通过社会实践我知道了社会需要什么样的人才，也因为社会实践我了解到在今后的学习中我应该怎样更好的进行自我完善！

谢谢大家！

## 大学生实践报告咋写篇四

寒假打工说是打工，其实也就工作了三天，从2月24号到作天。虽然时间很短，但我真的体验到了什么是辛苦，也正是因为如此，也让我受益匪浅。

就先说一下我找工作的经历吧。原来我是想在超市里找一份的，也就是促销什么的，因为这种工作的薪水好像可以按天算。正好离我家不远有一家——xx□所以我就去了。我自己不敢一个人去，就叫了我高中的一个好朋友，有人陪着，我想我可能会比较有勇气。但是结果是我俩盯着超市门口的招工启事，都大了退堂鼓，招工启事上面是这样说的：总共招五个人，两个收银，两个电工和一个搬运工，并且收银和电工都得有两年及其以上的工作证明。再进去超市，因为是过年期间，所有的工作人员都非常的忙碌，尤其是前台，咨询的人很多，看到这个画面，我们实在是没有挤过去去问的勇气。我俩又灰溜溜的出来了。也就是说，我们的首战以失败告终。

下午我们就在街上溜达，视线不经意的向右撇去，又见一招工启事，这是地处人们洗礼上的一家小饭店，名字叫做“xx酒店”，因为规模不大，所以没有特别明确的要求。我俩又满怀希望的进去了。吃饭时间早就过去了，因此店里比较冷清，只有几桌客人而已。这次，我终于鼓足了勇气，在前台询问有关招工的事情。在得知的我的来意之后，他们表示如果我只是要工作三天的话，薪水会很低，一天可能就是三十块钱，我想都没想就答应了。于是我第二天就可以去了。那天是2月23号。

24号我很早就起床了，然后赶着去饭店。这个工作比我想象中的辛苦多了，尤其是在中午吃饭高峰期，客人一波接着一波的进来，我就像个一直被鞭子抽打的陀螺一般，一刻也不停得在厨房与大厅之间穿梭着。随着时间的推移，过了饭点儿，来的客人少了，我总算是可以休息一下了。

后两天过的不是很平淡，因为不熟，所以总是出错，我都觉得自己笨手笨脚的。所幸老板是一个很好的人，没有过多的责罚我，可是心里依然很不舒服，都这么大的人了，连以前认为很简单的事情都做不好，更别说面对以后的生存压力了。我辛苦三天的成果也就是九十元钱！

赚钱真的是很不容易，对现在的大学生来说，毕业以后找到一份符合自己要求的工作很少，很多都是尽可能的找一份工作先干着，这就是所谓的积累经验，因为现在的用人单位招聘的时候，首要条件就是有一定的工作经验，这个我已经有所体会了，再者，大学毕业其实年龄已经不小了，要是连基本的生活来源都要靠父母的话，那就真是名副其实的“啃老族”了。

也正是因为如此的社会现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能在像小孩子那样等着父母帮自己做好一切，而自己就只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也就得不到体现，更别说孝敬父母了，那就是一个空谈！

通过这次打工，我感受到了很多。在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。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，三天的打工生活，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，这也算是我的一分财富吧。

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寒期打工。暑期虽然只有短短的两个半月，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。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累

社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 大学生实践报告咋写篇五

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力。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湖南省千山红建筑公司工作。千山红建筑公司在益阳市大通湖区承建两栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责工地安全监督和材料的进出登记以及为前来购房的客户提供咨询。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理，一位有十几年丰富经验的建筑师。我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多施工方面和安全监督方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一套房子卖出去，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，不知道该怎么接待来买房的顾客，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，要给顾客说好话，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。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这

次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 大学生实践报告咋写篇六

在为期一个多月的实习中，我对出纳工作实务有了一个全面的了解。之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的探索和工作后，我终于知道出纳工作并不是我想象中的简单。出纳工作是财会工作的一个重要组成部分，从总的方面来讲，其职能可概括为收付、反映、监督、管理四个方面：

1、收付职能。出纳的最基本职能是收付职能。企业经营活动少不了货物价款的收付、往来款项的收付，也少不了各种有价证券以及金融业务往来的办理，这些业务往来的现金、票据和金融证券的收取和办理，以及银行存款收付业务的办理，都必须经过出纳人员之手。

2、反映职能。出纳的第二个主要职能就是反映职能。出纳要利用统一的货币计量单位，通过其特有的现金与银行存款日记账、有价证券的各种明细分类账，对本单位的货币资金和有价证券进行详细地记录与核算，以便为经济管理和投资决策提供所需的完整、系统的经济信息。

3、监督职能。出纳不仅要对本单位的货币资金和有价证券进行详细地记录与核算，为经济管理和投资决策提供所需的完整、系统的经济信息，还要对企业的各种经济业务，特别是货币资金收付业务的合法性、合理性和有效性进行全过程的监督。

4、管理职能。出纳还有一个重要的职能是管理职能。对货币资金与有价证券进行保管，对银行存款和各种票据进行管理，对企业资金使用效益进行分析研究，为企业投资决策提供金融信息，甚至直接参与企业的方案评估、投资效益预测分析

等也是出纳的职责所在。

虽然出纳的职能对企业十分重要，但我的工作流程也不算复杂。我的工作主要有：

1. 办理银行存款转账和现金的保管。
2. 负责支票、发票、收据的管理。
3. 登记银行日记账和现金日记账，并及时与银行对账。

出纳工作细则包括：工作事项及审核等程序，失误防范及纠正程序和现金收付：

1. 现金收付的，要当面点清金额。
2. 现金多付或少付金额，由责任人负责。
3. 每日做好日常的现金日记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏，下班后现金与等价物交还总经理处。
4. 一般不办理大面额现金的支付业务，支付用转账手续，特殊情况需审批。
5. 员工外出借款无论金额多少，都须总经理签字，批准并用借支单借款，若无批准借款，引起纠纷，由责任人自负。

日记账处理分为：

1. 登记日记账时首先要分清账户，避免张冠李戴。
2. 每日结出各账户存款余额，以便总经理及财务会计了解公司资金运作情况，以调度资金。
3. 保管好各种空白支票，不得随意乱放。

我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我所经历的三年多大学生活中难以学习到的。比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便多跟同学们打交道，而自己也尽量虚心向他们求教。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，作为一名会计人员必须具备良好的人际交往能力。

会计是比较烦琐的工作，在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，但只要你用心地做，反而会觉得越做越有乐趣，越做越起劲。因此做账切忌：粗心大意、马虎了事、心浮气躁。

这次会计实习中，我可谓受益匪浅。俗话说，千里之行始于足下，最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以

基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的目的和意义。

## 大学生实践报告咋写篇七

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次实践的目的在于通过在农业银行的实践，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实践过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实践单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方



法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四) 总结实践经过，并完成实践手册、社会实践报告。

在正式学习银行业务前，我在实践指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实践指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实践，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实践，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实践无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实践单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们

也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实践快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实践的真正目的。

## 大学生实践报告咋写篇八

(1) 实习时间：

(2) 实习地点：

(3) 实习性质：顶岗实习

中国银行新余市分行，位于新余市仙来中大道2号，地处新余市中心商务区，毗邻中国人民银行、交通银行、中国农业银行等金融机构，是新余市的金融于商务中心地区。

机构设置上，新余市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理

部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部（秘书/人事/工会/总务/科技）等部门分别处理不同种类的业务。

实习期间我所在的信息科技部主要从事对中国银行新余各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有6名成员，分别是科长1名、软/硬件人员各1名、机房管理人员1名、其他事务处理人员2名。

### （1）了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。

就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等10多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。

### （2）摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个新余市中国银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我再软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登录到的一台linux系统的电脑上，之后再编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。

在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用microsoft参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力！在之后的时间里，我一般是跟着熊师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解；其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力；最后，公司的一些工作要慢慢了解。

### (3) 实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的

一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件（银行里需要的），自己慢慢摸索，而且每天也做一些熊师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改！在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西！

实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回家后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会？如何与部门领导顺利交谈和沟通处事？这都是可以在实际工作中学习的经验之道。从这次的实习中我真的体会到，现在的社会竞争是残酷的，但是对于有真才实学和有能力的人疼爱有加，对于没有知识和能力的人是不会可怜的。在现在的社会不象以前，竞争方式跟自然环境一样，适者生存、不适者淘汰，每一个工作岗位都不是铁饭碗，所以在这个社会中，你单单有知识或者是能力都是不行，要在学校学好知识的同时，利用其他空余时间去锻炼自己，使自己掌握更多的技能和提高自己的能力，在以后的过程中能使自己创造更大的价值！

这次在实习的过程中碰到好多问题，凭自己的知识量很难解决，以后在工作的时候，也不能放弃任何学习的机会，只有让知识来武装自己！这次的实习对于我来说是个很难得的机会，因为让我接触到了平时根本不能接触计算机方面的一些问题。我会把我这次实习中碰到的问题和解决问题的方法，牢记在心里，并且我做了记录，方便以后解决类似的问题。在处理人际关系的问题上，我也懂得了好多。

我十分感谢中国银行新余市分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在此，我还要感谢我的实习指导老师xx\_老师，在实习期间经常指导我在实习过程中要注意实习的要求，在工作中要我结合所学的知识，要我多动手，多进行实际操作，在我实习中碰到困难时，给了我及时的帮助。

## 大学生实践报告咋写篇九

流火的七月，明亮的夏日，我们的暑期社会实践活动圆满结束了。在无踪的带领下，在工地师傅的讲解下，在同学们的帮助和共同努力下，我在实习过程中还是有不小的收获，在整个实践过程中我受益匪浅，体会到很多东西值得一辈子受用珍藏。

作为一名刚刚接触专业知识的大学生，如果在学习专业之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的。为此，王老师让我们到工地实践，让我们在实践中体验生活的点滴，在实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性的认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。

作为水利与环境学院的一员，由于本院先进的人才培养模式，我享受到了本科生所特有的导师制度，我很庆幸自己拥有像王俊林这样的导师。为了能跟随王老师，在放假前的一个多月，在期末考试最后冲刺之前，我们就先与王老师主动联系，取得了导师的认可和支持，因此，在期末考试结束之后，我

们以最快的速度处理完自己的事情，第一时间取得了与导师的联系，王老师高度重视，迅速为我们安排妥当，在7月12日中午，我们正式踏上了实习的征程，在大约两个小时的装车之后，我们乘坐公司的车开往了安阳滑县，开始了真正的工地实习生活。

我们实践所在的公司是正大地基基础检测有限公司，主要检测桩基基础，实践工地为安阳滑县百得新农村建设基地，我们在那里共计十五天，完成了三栋楼的监测工作，分别是8号楼、19号楼和20号楼，每栋楼都有甲方指定抽检6根，共计18根，每天完成两根的检测，中间由于几天的阴雨而暂停工作，在完成滑县的工作之后，我们转向了周口商水，在那里只需完成一栋楼的检测，随机抽检6根，三天测完。

在到达工地之前，我对自己的工作没有丝毫的概念，在工地，在吴高峰经理的带领下，在张哥和老胡的指导下，我们从陌生到熟悉，再到熟练，每一项工作都是那么得有条不紊，从看工程图纸，到钢架布置，再到仪器操作，自己都是认认真真的学习和实践，为了更清楚的了解设计者的设计原理，我们不断地询问吴总，大家都很积极，而且还提出了很多有见解的问题。我们检测的桩都是混凝土桩，采用的是反压装置检测法，在滑县工地，楼房为工厂用房，地上高四层，局部五层，根据设计，地下桩深有效长度为6.2米，我们就是检测该装是否满足设计要求，就是用千斤顶挤压法采用不同的压力挤压桩头，记录桩的下沉量，加在方法为慢速维持载荷法，全部由电脑自动控制。在整个工作过程中我们也遇到不同程度的问题，如在打地锚的时候，下端突然遇到砖或石等坚硬的东西，这是如若上部用力不足，就有可能造成上部机器反转而导致人员受伤，在检测过程中，如果下部土质过于疏松而不足以为锚杆提供足够的反力，就会导致工字钢上移而造成较大检测误差。在工地的时间里，我们在工作之余还观看了，桩的打入过程，楼房的建筑过程，我们所检测的桩是最下部的，上面会用钢筋混凝土浇筑成一个个承台用来承受整个上层建筑的重力，然后在每个承台上再浇筑一根根钢筋



混凝土柱子，整个过程井井有条，每一项工作都是下一项工作的前提和基础。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在学校学习的只是理论知识，而真正实践才能得出心知，人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会，学校让我们更好的适应社会，而社会才是真正磨练我们的地方。在工地，没有人会吝啬自己的汗水，没有人会在乎自己的劳动力，看着工人们被风吹日晒，想想父母的体弱年迈，在思索自己的挥霍浪费，愧疚之感有心而发，通过这近三个星期的工地实践，不仅自己的身体得到了前所未有的锻炼，自己的身心也得到了空前绝后的发展。实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径，一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长就要勤于实践，将书本上学到的理论知识和实践相结合，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己的由知识、能力、智慧融合成的中和素质和能力，为自己事业的成功，毕业后的道路打下良好的基础。

## 大学生实践报告咋写篇十

20xx年七月我第一次真实的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深入体会，或许在此时此刻的我，真实的将实习当作工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技能、团队协作精神、待人处事的能力等，特别是观察、分析和解决实际工作的能力，以便进步自己的实践能力和综合素质，希看能帮助自己以后更加顺利地融进社会，投进到自己的工作中。

一般来讲，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲身接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、调和能力和分析解决实际题目的工作能力。

实习在帮助应届生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出本身状态与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相干知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力预备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

固然已是大三，但对实际社会工作还是茫茫然的，究竟书本上的只是一个概念，具体操纵并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确切体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应剧烈的工作要求，像那些实际操纵性极强的工作，我们这些刚出来没甚么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来讲，根本没法和那些老手相竞争，有时候感觉确切无从下手。固然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理和到产品的现场营销等，都全身心的投进到工作中往。

实习对我来讲是个既熟习又陌生的字眼，由于我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那末的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中往。关系到我将来能否顺利的立足于这个布满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投进也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有很多的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。天天在规定的时间内放工，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎谨慎，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，不再是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，进步销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从本身缘由总结。我以为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，感动其购买心理的技能。

作为一位销售职员，我们的重要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造贸易效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技能与语言来感动顾客的心，激起起购买欲看，就显得尤其重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力进步强化说服顾客，感动其购买心理的技能。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，留意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清楚的语言，细致的推介，体贴的服务往征服和感动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而往。建立起我店工作职员的优良精神风采，更建立起我们优良服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟习每款化妆品的货号，大小，色彩，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技能。力争让每位顾客都能买到自己心满意足的商品，更力争增加销售数目，进步销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调剂使我更加明白，不论

做任何事，务必全力以赴。这类精神的有没有，可以决定一个人往后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。假如一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那末他就把握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那末不管在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完玉成部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详实而深入的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与应用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定间隔的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益毕生。通过此次实习，不但培养了我的实际动手能力，增加了实际的操纵经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的间隔，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每个学生必须具有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础。