

保护野生动物宣传语(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

社会实践报告总结万能篇一

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是备受所有老师和同学所关注的!作为老师，当然希望我们学生能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识;而作为学生来说，我们自然也不甘于暑期就无所事事地窝在家里，我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值!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.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。

与多数大学生一样，为了锻炼自我，改造自我，造就自我，以便今后自己更能适应社会的发展与需要，我作为一名大三学生，已经是第三次加入到大学生暑期社会实践活动的行列中。

“实践”是件听起来轻松，实则却“蕴味”十足，甚至意义深刻的事。实践能使你已成的“惯性”和被特定环境“保护”的生活重新增添一些色彩，确切地说，这是一个“过程”，过程中夹杂着忙与快乐。“万事开头难”这话一点儿也不假，今年我在扬州安多新照明电器有限公司打工实习，该公司是一家专业生产高效格栅反射灯盘的厂家，拥有多条

国内先进的流水生产线，产品生产制造能力强劲。通过近两个月的学习，我了解到格栅灯盘是一种办公区域的专业照明灯具，为保护工作人员的视力，故增加“格栅”条，防眩光、护眼且美观。使用场所较广泛：学校、写字楼、营业厅、商场、图书馆等。产品全部采用优质冷轧钢板和优质铝材，精心加工制造而成。业精于专，方显卓越，公司以良好的技术，先进的设备，丰富的制造经验，不断的开发研究，已形成了可满足市场和顾客多样化需求的办公照明产品系列，高中低档反射格栅灯盘，节能支架灯，三防灯，格栅灯，各类胶片灯及电感，电子镇流器等元器件。因为与我所学专业毫无关系，刚开始便感到十分吃力。

随之艰难，我坦然接受。在没有亲人的帮助、老师们的指导下，我凭着好学好问的决心跟随在前辈后面学习并实践操作，不懂就问，有时候问的问题在他看来太简单不过了，我就有可能挨骂，但我总是忍着，继续听他讲下去，直到听明白为止，再开始重新实践操作，知道自己认为完好为止。最终还是很欣慰地感觉到自己在不断进步，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

实践让我与社会零距离接触，把我从校园带到社会中，让我亲身体会社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。一个人要想在社会中立足真是太难了，太不容易了。何况那些为社会、国家、民族做出巨大贡献的人们，他们不但立足于社会而且贡献于社会，真是太不简单，太了不起了，是我们常人所无法比拟的。他们所吃的苦是我们所无法承受的，他们付出的是我们所无法付出的，他们思维的模式、方法以及对待同一问题的看法处理与思考都和常人不同。通过实践让我对自己有了一个全面而系统的了解，使我认识道自己的不足，为自己在今后的学习工作中树立了基准和目标。在生活中为注意和改正不足打下了坚实的基础，

也为自己以后毕业，走上工作岗位奠定了基础。

实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

很高兴能有大学的社会实践，总体来说，我自己真真正正学习到了社会经验，相信三年的社会实践对即将毕业的我会有很大的帮助，也将在我的人生中留下深刻的印象并将影响我一生的足迹。

社会实践报告总结万能篇二

实践时间;xx年7月11日至xx年8月11日

实践地点;xxxxxx有限公司

实践人员;xxx

大学的第一个暑假，我到永嘉县的一个纸业公司实习，实习的内容是把在学校学的“xx”拿到企业中进行实施，时间为从xx年7月1日至8月1日。整个实习分为两大部分，第一部分我所要做的是对xx知识进行系统的回顾了解以便为实施做好准备;第二部分的工作是走进公司，结合所在公司的实际，把已有的知识与公司进行融合，在业务不出错的基础上最大限度的提高效率。

另外，我还要将实习和先进性教育结合起来，力争把自己之前在先教活动中所学的理论运用到实际中去，使实习取得更好的效果，并且通过在实习中的实践取得经验，反过来使自己的理论知识得到丰富，尽量做到理论与实践相结合。

实习开始后，我立即全身心投入到了工作中。因为主要工作是不停地对账务进行核算，所以实习第一阶段的地点就在办公室了。周围有些同学对我很是羡慕，说能在办公室里实习真是太幸福了；也有些同学怀疑这能不能算实习。其实，我每天的工作却并没有同学们想的那样轻松。因为每天处理的账务多而繁杂，它首要的就是要能真实的反应出企业的财务现状，进而提高企业绩。而要提高工作效率，财务核算就必须对所有发生的业务的数据核算无误的基础上。记得在刚接手这个工作时，我所追求的目标仅仅是能实现财务核算而已，而且也只是仅仅凭着自己的想象和直觉去做，与实际脱节。通过多种途径与企业负责人进行多次交流后，我逐渐领悟到闭门造车是多么错误的一件事，它导致的直接后果将是做出来的系统只是一个摆设而不能真正运用到实际中去。所以，在这个实习的第一阶段里，我有了以下三个方面的收获：

□

挫于事而不挫于志的意志力。因为核算和记账是一件重复、枯燥的事。当一个工作出现了错误时，要在密密麻麻的数字中间去寻找错误发生的原因；有时候就是因为少算了一个0就要花去自己一两个小时的时间来检查，当然花那么长的时间会有自身水平不足和核算时不够小心的因素存在，但是事情做多了一些错误也是无法避免的，这个时候就需要有足够的耐心去解决。

□

实事求是的理解。在财务作业的过程中我了解到一定要把理论运用到实践中，做事一定要从实际出发、结合实际情况。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这一阶段的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己

知道的是多么少，这才真正领悟到“学无止境”的含义。我深刻的感觉到，背离了实事求是的原则去做事无异于在黑暗中行走，结果只能是四处碰壁。

□

这个工作分统计. 业务部门. 出纳. 财务经理等，无论哪一个方面出现工作不努力或者数据核算出错，都会导致整个季度工作的失败。所以许多的工作单靠个人或少数几个人的力量是无法完成的。

社会实践报告总结万能篇三

我们普通大学生特别是研究生缺乏工作经验，没有实际操作经验和技能，而书本上的理论和知识与现实有很大的差距因此，在学校我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。所以，我们不能再无所事事，其实我们的路很长，道很远。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，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践. 实践，就是把所学的理论知识，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，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，，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。

我在天翔龙瑞公司实践这段时间，对公司的基本情况有了较全面的认识。我自己的工作岗位是办公室文员，虽然每日蹲在办公室内，面对大量文件资料稍微有些不适应，难免觉得枯燥乏味，但渐渐地我开始学会在平淡的日常工作中去发现自己应当学习的东西，比如如何处理办公室中的人际关系、如何平衡领导要求就和个人能力之间的矛盾、如何与他人协作更快地完成工作等，这些无一例外是在学校接触不到的，但却是进入社会所必须的能力。在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

实习期间，我也深深的感到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

- 2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

社会实践报告总结万能篇四

1、钦州玉柴（机电）物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工办公桌上的凌乱的资料。

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

3、接待客户，为客户倒杯水、引导客户办理手续、并帮忙复印他们需要办手续的资料，如：身份证、保险单、行驶证、购置证、户口本等。

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办

卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证等工作。

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”；客户来了能说这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”等。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。

4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实践这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系式十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。

（一）心态要做到放平稳

（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

（三）要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

（四）说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

社会实践报告总结万能篇五

实践时间□xx年7月11日至xx年8月11日

实践地点□xxxxxxx有限公司

实践人员□xxx

大学的第一个暑假，我到永嘉县的一个纸业公司实习，实习的内容是把在学校学的“xx”拿到企业中进行实施，时间为从xx年7月1日至8月1日。整个实习分为两大部分，第一部分我所要做的是对xx知识进行系统的回顾了解以便为实施做好准备；第二部分的工作是走进公司，结合所在公司的实际，把已有的知识与公司进行融合，在业务不出错的基础上最大限度的提高效率。

另外，我还要将实习和先进性教育结合起来，力争把自己之前在先教活动中所学的理论运用到实际中去，使实习取得更好的效果，并且通过在实习中的实践取得经验，反过来使自己的理论知识得到丰富，尽量做到理论与实践相结合。

实习开始后，我立即全身心投入到了工作中。因为主要工作是不停地对账务进行核算，所以实习第一阶段的地点就在办公室了。周围有些同学对我很是羡慕，说能在办公室里实习真是太幸福了；也有些同学怀疑这能不能算实习。其实，我每天的工作却并没有同学们想的那样轻松。因为每天处理的账务多而繁杂，它首要的就是要能真实的反应出企业的财务现状，进而提高企业绩。而要提高工作效率，财务核算就必须在对所有发生的业务的数据核算无误的基础上。记得在刚接手这个工作时，我所追求的目标仅仅是能实现财务核算而已，而且也只是仅仅凭着自己的想象和直觉去做，与实际脱节。通过多种途径与企业负责人进行多次交流后，我逐渐领悟到闭门造车是多么错误的一件事，它导致的直接后果将是做出来的系统只是一个摆设而不能真正运用到实际中去。所以，在这个实习的第一阶段里，我有了以下三个方面的收获：

第一，磨练了自己吃苦耐劳，

挫于事而不挫于志的意志力。因为核算和记账是一件重复、枯燥的事。当一个工作出现了错误时，要在密密麻麻的数字中间去寻找错误发生的原因；有时候就是因为少算了一个0就要花去自己一两个小时的时间来检查，当然花那么长的时间

会有自身水平不足和核算时不够小心的因素存在，但是事情做多了一些错误也是无法避免的，这个时候就需要有足够的耐心去解决。

第二，加深了对一切从实际出发，

实事求是的理解。在财务作业的过程中我了解到一定要把理论运用到实践中，做事一定要从实际出发、结合实际情况。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这一阶段的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这才真正领悟到“学无止境”的含义。我深刻的感觉到，背离了实事求是的原则去做事无异于在黑暗中行走，结果只能是四处碰壁。

第三，体会到了团结合作与团队精神的重要性。

这个工作分统计、业务部门、出纳、财务经理等，无论哪一个方面出现工作不努力或者数据核算出错，都会导致整个季度工作的失败。所以许多的工作单靠个人或少数几个人的力量是无法完成的。

社会实践报告总结万能篇六

20xx年x月xxx日，对于刚念完大学一年级的我来说，是值得非常自豪的一天。因为这是我自小学的a□o□e开始到大学的实际动手能力以来，第一次，独自地从充满温暖，关心和关爱的校园里走出来，踏入一个陌生，充满竞争，机遇与挑战，和纷繁复杂关系的社会，自然而然心里也就感到好奇和充满着旺盛的精力。

第一次来到药业公司里进行社会实践，对于它的基本概况并

不是十分了解，心里也就不经意间感到一丝丝恐惧与紧张，唯有东看看，西瞧瞧来缓和一下不安的情绪。负责接待我的负责人就领着我从最基本的制药工序车间开始介绍并讲叙整个制药过程。

首先是选购药材。选购药材必须从全国各地进货，因为对于药材来说，每种药材都有其不同的功效。需要什么药材，怎样配方，如何调配，怎样制作，这都是根据市场的需求来选购的。

其次是制药。制药这一关至关重要，涉及的工序也相当严格。如制药用水，它可不能像我们平时的生活用水那样，水龙头一拧开就直接使用。它可是要经过机械设备的层层过滤、蒸馏、冷却，最后得到完全没有杂质的纯净水之后，才可以成为制药用水。俗语不是说“好水育好苗”吗！

然后是包装。药品包装是从药材到成品之后经过的最后一道工序，公司采用的是一系列的自动化包装机械设备。从药成品进入设备到出来，只需短短几十秒时间，就可看到市场上所销售的五花八门的药品包装了。

最后是药品销售。公司通过销售网络与事先签订的订单，运用物流运输设备销往全国各地。

经过负责人的介绍和一番解说，我真是大开眼界。刚开始时的不安情绪，早已抛到了九霄云外，真恨不得马上成为公司的一份子，积极投身到工作中。由于我是包装设计与制作专业，因此负责人就把我安排到了包装设计部门，参与产品的包装设计，并认识和了解包装设计软件与应用。

今天□xx年7月16日，我开始了人生的第一次社会实践。

要适应环境，快速融入到新的工作环境中。美丽的校园，漂亮的花朵，优雅的环境，现在固然仍活生生地不时在我们脑

海里浮现。但我们现在已离开了校园，首次走入社会，进行实际的工作，这也就意味着我们已离开了充满温暖，关怀与关心的保护伞，独自地寻找自己所须的生存空间，从新走入一个全新的生活环境。现在的我们在学习与工作之时，已不能够再像在学校时那样嘻嘻哈哈，打打闹闹；而是必须改掉一切的坏习惯，尽量适应他人，适应现时的环境，工作必须认认真真，脚踏实地，一步一个脚印，你工作不勤恳，那么你就会被取代，淘汰，现实的社会就是这样，不进则退。我在刚开始时，也并不适应那里的工作环境，总觉得好像少了一种平时在学校里的那种热闹与轻松的气氛，感到很生疏、沉闷、无从适应。不过经过几天的适应与同事的交流，我很快就适应了，工作的也非常快乐。

遇到困难不退缩，要迎难而上。在药品包装设计部门实践，自然就少不了应用电脑设计软件对药品进行包装设计，如非常流行的coreldraw□photoshop等。由于我读的是包装设计专业，因此对photoshop软件还是比较熟悉的，对其中的基本图形设计也能够独立并很好的完成。相对于coreldraw软件来说，我还是第一次接触，心里很明显地就感到茫然。俗话说“凡是遇到不懂的就要自己去搞懂，这样学来的才是自己的。”为了学懂，我只好去书店里买来一些有关的coreldraw书籍，每天在下班后对照着书籍的解说，在电脑里按部就班的操作。在合上书后，再自己依据刚才的操作步骤，独立地，重复地完成。也许是熟能生巧，也许是皇天不负有心人，现在的我对coreldraw软件已不在生疏，反而能够比较轻松的运用。

要不耻下问，脸皮要厚。我刚开始在药厂里实践时coreldraw软件并不了解，虽然通过看书可以看懂并操作，但一旦涉及到比较深入的问题或是书里没提到的，就束手无策，拿它没办法。虽说问同事可以解决，但现代的大学生是要脸皮，怕被人说，说“很笨”，“这大学生怎么连这个都不会”，于是我没敢问，就自己再研究，研究。经过几天的研究来，研

究去，人不但心烦了，寝食难安，更让人无奈的是得出的结果就是没有结果。实在无奈之下，我唯有厚着脸皮，秉承孔子的“不耻下问”学习精神，去问同事。正所谓“不问不知道，一问吓一跳”多天困扰在我心中的难题，顿时豁然开朗，现时的心情就仿佛一只笼中鸟获得了自由，在蓝天白云下轻松自由的飞翔。现在的大学生要的就是这样一种精神，“要不耻下问，脸皮要厚”。

学习有关设计类的软件和应用时，关键在于是否勤于思考，善于思考。一个人能否发明创造，关键在于是否勤于思考，善于思考。思考是什么？思考就是进行比较深刻、周到的思考活动，而思考是人类特有的一种精神活动，它是在表象、概念的基础上进行分析、综合、判断、推理等认识活动的过程。

一个人和发明创造之间相联系的桥梁就是勤于思考，善于思考。

为什么牛顿能够发现万有引力定律，而法拉第为什么能够发现电磁感应现象？这就是通过思考。

一个人要观察、实践不仅要思考，而且还要会思考、抓住问题的关键，才能解决它。

通过此次的社会实践，我从中也暴露出了自身存在的一些问题。我把它归结为“三缺”：

缺乏吃苦耐劳的精神。对同事交代的任务，总是嫌繁重，怎么老是都叫我做。

缺乏足够的耐心，对生活和学习上遇到的困难，没有足够的耐心去认真对待，有时更是随随便便应付了事。

实际动手能力欠缺。有想法，没实际，换句话说就是“空

想”。

希望自己能够从自身所暴露的问题中吸取教训，改过自新。对自身能力方面的欠缺，努力攻克，并加以修正。其实社会实践就是大课堂，从中学到的知识是在大学里生活的我们所体验不到的，它有着极深刻的意义，是我们大学生踏入社会的领航员，导向员。如果有机会的话，我希望自己能够有多点机会去参加社会实践，来锻炼自己，磨练自己，达到修身养性，并为未来真正地踏入社会做好准备。

社会实践报告总结万能篇七

经过几天的休整，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。于是我积极地寻找可以锻炼自己的机会。终于我得到了一次机会——走进一家副食品厂。

实践，可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中

学其它知识，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。

在食品店里，别人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。

在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简

单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一般人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到

各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

社会实践报告总结万能篇八

实习，顾名思义就是在实习中学习。它作为大学生涯的最后一课，重要且有其独特性，通过实习，我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪去学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。在这两个半月的实习中，我通过各种方式，初步了解公司销售岗位的具体业务知识，拓展了自己的视野。

从2月13号开始，我来到青岛亿丰裕商贸有限公司开始正式实习。青岛亿丰裕商贸有限公司属于私营企业，注册资本五十万，法人代表宋延萍，主要经营批发零售金属材料，木材，建筑材料，装潢材料。

一开始进入公司开始实习，我什么也不懂。所以，我从公司的背景、产品、发展方向等内容入手，了解我即将从事的工作和必要的知识。同时，我尝试跟同事进行沟通，从交谈中学到知识，了解工作内容。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候伸出援助之手，这令我非常感动。渐渐的，我开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。不要小看了这些活，虽然说起来很简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。对于工作的初始，我简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考。

慢慢地，我开始逐渐进入工作状态，独立地做自己力所能及的事，做一个真正的员工做的事情，完成自己职位上该做的

事。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使是再简单的事情，我也都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。这给我的启发是，在工作中要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

随着我对公司业务的不熟悉，经理觉得我可以独立完成工作，我便开始独立接触钢材销售业务。公司知道对于这份工作，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的工作，主要是通过电话跟客户沟通交流，向顾客介绍公司产品。电话沟通需要跟客户交谈，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信息。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以便随时查阅。工作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信息，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。

一开始进行电话销售，我一直需要看着材料才能打电话向客户告知信息，介绍产品。之后，我觉得如果这些信息能够放

在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，加上一遍遍的打电话过程中的强化记忆，慢慢的，我对公司的产品及其性能了然于胸。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话会特别的多，似乎大家都想在周末前做完工作的事情，等到放假的时候可以安心的休息。我是个新手，电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。团结合作，果然让我的工作好做了很多，进步也很快。

经过一个月的锻炼，发现自己的能力在不断的增长，对销售这一行也有了更深的了解和认识。随着电话沟通越来越多，我对产品越来越了解，我开始登门拜访，跟客户面谈。记得首次与客户面谈比较紧张，也不大顺利，对产品的介绍磕磕碰碰，尽管这些知识已经熟烂于心，但是因为紧张，我的表现并不流畅，幸亏还有同事跟我一起，才给我解决了尴尬的局面。不过有了第一次经历之后，我进步了不少，胆子越来越大，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。我第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者说可以说失败了，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，我也就实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做，告诉自己，只要用心，就能做得更好，有志者事竟成。

随着拜访的客户越来越多，见识了形形色色的顾客之后，即使面对经验比我丰富、阅历比我深的多的客户，我也能够通过简练清晰的表述使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，从而顺利的完成业务。这给我很大的启发，人往往都是这样，没有经历过的事情，永远都不知道它到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，就像“小马过河”的故事一样。很多事情，不管它是怎么样，

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工作，准备充分，不要打没把握之战。准备充分之后，就不要害怕失败，勇敢的用心去做好就行。尽自己最大的努力，等到熟练了，那么成功就是水到渠成的事情。

我对钢材销售的业务已经很熟悉了，为了增加我的实习见识，经理开始引导我对一些新的业务进行了解，同事们在旁边给予了我许多认识上的帮助，让我更好更快地熟悉这些新鲜事物。而许多新业务，我之前从没听说更别说接触过，因此，学习的进度比较慢。面对这种情况，我甚是懊恼，担心自己给整个公司团队拖后腿。然而事实上，经理并没有怪我，而是善解人意地在旁边给予亲切地指导，让我有一种深深地亲切感，重新激发了我的自信心。

我相信“笨鸟先飞”，我开始着重对这些新接触的业务进行了比较深入的了解，由浅入深，尤其注重各个不同业务之间存在的区别与联系，把握彼此间的内在制约要素，通过认真的思考、总结，渐渐摸索出了一套属于自己处理问题的模式。就这样我的工作逐渐顺手，不再像从前那样漏洞百出，经理对我的工作开始认可。我想，每个人对新鲜事物的态度不同，但是，一旦决定了要去了解并认识它，那么就必须付出十二分的努力，力求把事情做到最好，交给自己和他人一份满意的答卷。在遇到困难和问题的时候，不要气馁，要鼓起勇气，用自己的聪明才智去解决；而且，身边的同事、领导大多数还是很友好的，可以向他们寻求一些业务上的帮助，事半功倍。

在本次实习过程中，我得到很大的锻炼和提升。

一份工作，一开始要做的便是“多看，多问，多观察，多思考”。面对工作中的问题，要发扬自主思考问题的能力，自觉努力地去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，

学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

社会实践报告总结万能篇九

这次实习，除了让我对金融行业主要就业方向基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习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。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁？人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，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，在这次实习里每一位给我们做过演讲的人，你们都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。

学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。