

# 最新高三社会实践报告及心得体会(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 公司周工作总结汇报篇一

### 一、上周工作总结：

- 1、印刷完成了《同步练习与测评系列》、《学雷锋系列》等书刊的追加、《成语词典》已经印刷5500多令，余7000令未印。
- 2、生产完成了《课堂自主作文系列》13万册。
- 3、生产完成了八开胶头书：《中考学科说明及样卷》剩余部分、
- 4、星期二开始进行《成语词典》胶订工序的生产，已完成8万册。
- 5、星期四进行折页机的安装调试，星期五投入正式生产。
- 6、星期五进行勒口机的安装调试，星期六投入正式生产。
- 7、上周完成产值48万元，还有《课堂自主作文系列》13万册未有结算单不能计产值。

### 二、本周工作计划：

- 1、星期二装订完成《同步练习与测评系列》、《学雷锋系列》等书刊的追加。
- 2、如无特急的追加任务，星期三可以转入生产《小甘系列》书刊，计划用二周的时间完成余下的97万册。
- 3、市政府《画册》的内文折页、粘贴等工作已进行了一周，但速度慢，并且了花费大量的人力，现先装订20xx册供会议使用，余下20xx册以后再作。
- 4、星期一开始，只留一台轮转机印刷《成语词典》，计划用20天的时间完成内文的任务。
- 5、抽调印刷车间的人员，支援装订车间的生产，三台折页机、一台勒口机全部开上两个大班生产。
- 6、确保每天生产完成2万册《成语词典》，计划在4月底完成全部任务。
- 7、《小甘系列》内文还剩下20万张，已行止折页，视人力的情况再安排。
- 8、关于胶头书的生产问题，按照社提供的方案作了讨论，以骑马订方式生产比较合适，12个印章以内的单色书刊使用双纸路印刷解决。超6个印章以上的双色书刊，还需要试验。胶头书的上浆液问题，已作试验，用手工来只刷几笔热熔边胶，能粘结书页，如书商无异议的话可进行生产。

## 公司周工作总结汇报篇二

### 一、加强学习，提高素质.

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵

守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

## 二、踏实肯干，完成工作.

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们

对我进行监督指导：

- 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

## 公司周工作总结汇报篇三

经过这一个多星期来的学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已融入到了xxx公司这个大家庭中。现将我一个多星期来工作情况简要总结如下：

端正自己的工作态度，对工作认真负责，与同事们和平共处。

工作中，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。另外，我还注重从工作中认真学习微营销、网络推广、宣传推介等相关知识。同时向领导、同事请教学习，取长补短。

- 1、出勤方面，不迟到，不早退。做好上班前的相关工作准备，并及时打扫两位领导的办公室。
- 2、工作方面，认真完成自己的工作，做好市场宣传、微博和微信的管理，以及完成领导交代的临时工作。
- 3、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。与同事加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。

因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，要多向同事、领导学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，从而不断提高自己。

1、对微营销还不够熟悉，要多花一些时间好好学习微营销这一方面。

2、对投资工作还不够熟悉，要认真向同事和领导学习。

1、今后在工作中还需多向领导、同事请教学习，要多与大家进行协调、沟通，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备高度的责任感。在每一件事情完成以后，要进行思考、总结。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力。总之，从领导和同事身上我学到了不少，我衷心的感谢，也真诚地希望在今后的工作中，领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予批评和指正，在未来的工作中，我将更加努力！

## 公司周工作总结汇报篇四

从对于中国出口信用保险公司一无所知，到全面了解后对于中国信保的工作心生向往，再到得偿所愿加入中国信保南昌营管部开始实习之旅，我不得不感念自己的幸运。然而感念之余，更感肩负责任之巨。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

实习小记

一

周一，报到日。

上午十时赶到海关大楼八楼中国出口信用保险公司南昌营业管理部的办公地点，原以为公司九点上班而我十点到达的点钟非常合理，然而到达之后公司却空无一人，才发现原来全公司正在会议室开晨会，另一位新同事早已到达，自觉汗颜，不禁感到自己稍晚于上班时间报到的安排实在有些自作主张，尽管似乎并未有人特别在意我的迟到，但是凡事赶早总归是更好的。

会后徐良斌先带我安顿了办公座位，我有幸被分到廖志斌处长负责的业务一处。之后徐良斌便引见我与另一位新同事严宽一起与前辈领导一一照面，尽管多数人的身影都略显忙碌，但是稍作观察，便知整个公司的气氛是严肃活泼的，同事们的状态都尽显亲和与活力。

会见完公司诸同仁，我便回到自己的座位上，开始翻看被发予的业务书籍。中午跟随廖处前往了午餐的地点。餐后，同事们在活动室里玩台球，我不擅此道，还待学习，因此便在一旁聊当看客。下午，我则继续在忙碌的处室中闹中取静，浏览手边的业务书籍，初出茅庐，静观慎言，总不会有错。就这样，度过了实习的第一日。

二

周二，早晨大雨倾盆，上班路上的道路积水着实给我带来了不小的麻烦。原本计算充裕的时间，因此而显得局促，接近九点我方才到达办公地点。

一进门办公室只有寥寥两三人而且也即将动身离开，原来今天同办公室的同事都要外出或出差，不久办公室便只留下我一人。因为并未被安排具体工作，我于是计划继续学习业务

书籍。不得不说，尽管曾为了面试对公司进行了一番调查，然则我对于中国信保工作所知无异于管中窥豹，周一刚来时列席的晨会，诚然我其实听得是云里雾里。

信保的工作需要的专业和细致要求颇高，因此，刚来工作一两日便想承担任何具体工作其实都是一种天真的想法，我想这也是人事部实习安排的用意，尽快建立对业务的印象才是当务之急。基础知识，具体合同条例，客户经理手册等等众多业务书籍手册摆在桌前，囫圇基础知识以建立初步概念无疑该摆在首位。而学习基础知识的书籍主要则是由公司自主编撰的《出口信用保险——操作流程与案例》一书。全书共七章，我大致罗列了一个计划，本周实习的主要任务，便是读完这本书。我给自己的要求并不高，我知道出口信用保险工作要求的知识面颇广，单凭阅读一本书绝然不能满足日后的业务需要，而一本书更不是一遍学习就能完全吸收，而我现阶段的目标，也仅仅旨在让自己能在听到同事领导谈论业务时，不至于不知其所云。然而，在真正上手学习的时候，没有接触过保险和外贸知识的我还是倍感吃力，书籍之于我艰涩难懂，特别是外贸方面的有关知识我几乎一无所知，只有待日后补强，否则势必是无法很好地为企业客户提供专业的服务。所谓“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路”，放在此刻也不显得过分。

### 三

周三上午坐定办公室，大多同事依旧外出不在案。先浏览了一会《信用管理》杂志，按原定计划翻看基础知识书籍不久，便被通知前去总经理室会见周明总经理。会见总经理，心中着实有些惶恐。然而，周总优雅的气质和诚恳而随和的谈话态度很快地打消了我的顾忌。

没有谈论任何专业性的问题，周总从概念和意识层面给我和严宽两位新晋同事介绍了我们信保工作的性质和要求。总结起来便是“赚的不多，管事不少，要求不低，感觉良好”。

总得来说，我自己的初步认识与周总的谈话内容基本暗合，只是我的认识毕竟肤浅，而周总能凭借他资深的背景从更高更丰富的层面向我们介绍中国信保。听完周总的谆谆教诲，我更加坚定了我选择中国信保的决定，也愈加为我能加入中国信保而感到庆幸。

撇开收入的问题不谈，中国信保能够提供的个人发展平台是千金不换的，而中国信保从战略意义上来讲是为了支持国家帮助中国企业“走出去”的宏观政策，工作的意义非同凡响。而作为江西人，能有幸在中国信保南昌营管部工作，为支持家乡的企业进行对外贸易，为推动江西的经济发展发挥一点力量，实在是令人振奋。然而，前景美好，现实尚需人事努力。江西的市场是落后的，尽管中国信保的工作利国利民，实在有百利而无一害，但是，中国信保工作在江西的渗透率与发达省份相比差距尚大。更何况，我个人要胜任日后的工作，成长为一名合格的企业“融资风险顾问”，我还有很长的路要走，想到这里我倍感压力，而感受到压力的同时，地是憧憬和动力。

#### 四

周四周五的实习过得很平稳，对公司的陌生感正在逐渐消除。正如第一天给我的印象一样，公司的气氛是开放的，同事们是亲切的，倒是我依旧有点拘束。但是诚实地说，尽管这样拘束的过程是必经的，然而作为初出茅庐的应届生，我也应当意识到自己的职场软技巧还十分不成熟。然而，这些经验和技巧的获取并非一蹴而就，“待人以诚，律己以严，处事以宽”为箴言开展日后的工作。

除了自己按计划学习业务基础之外，周四由徐良斌给我和严宽专门开设了讲座介绍了中国信保的情况以及制度，并且为我们释疑了一些小问题。总之，在中国信保的工作是富有挑战但是也是很人性化的。周五下午则在小会议室参加了一个关于特险的视频学习会议，由于还并未了解到有关基础知识，



对于所学内容实在有些不得要领，只是视频会议这个形式着实让我感到新奇。

## 结语

结束一周的实习，收获颇丰，感慨良多，尽管曾在南昌度过大学本科四年，但是南昌对于我还是有些陌生。而留学在外，练就了一身独立生活地本领，但是国情不同，我还尚需适应。短短一周实习，只能说自觉没有辜负自我期许，然而不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。前途长远，征途漫漫，我还仅仅迈出了第一步而已。

## 保险公司一周工作总结范文

### 公司周工作总结汇报篇五

一周的工作总体感觉是很充实，每天都是那么忙碌，虽然总是重复做着同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要。这是像我这种刚毕业的年轻人最缺少的东西，也是工作中最宝贵的东西。每天一工作，好像就不能停下来，总是有那么多人来开票，有时还排了好长的队，这时就会出现一些抱怨，一些情绪，一些错误。这也是最能考验自己情绪的时候，总是提醒自己一个一个来，一步一步来，少出错误，旁边同事的工作也给了自己支持，我们是在一起完成工作，不是自己一个人。刚开始，由于不熟练和对一些商品的不了解，自己工作的速度很慢，有时还手忙脚乱。经过一周的工作，对电脑的一些操作和对商品一些信息的了解逐渐加深，工作的效率也有了一定的提高。为了能迅速熟练掌握相关技巧就得多开一些票，多遇到一些问题，既然在开票速度方面比较慢，只能延长自己坐在那里的开票时间：来早一些，中午不休息，人少的时候尽量揽给自己开等。一周的工作没有想象中的枯燥乏味，每天都会遇到新的问题，要向同事请教问题，当然也会给自己带来思考。

## 二、工作环境的感受

对于公司的工作环境，自己还是满意的，虽然没有宽敞明亮的办公场所，没有一排排整齐的办公用品，但是宽松的工作氛围让自己感到舒畅，这也是自己最想要得到的，能够发挥出自己的能力。刚来的第一天，热心的小乔帮我引见了公司的一些领导，他们让我有一种亲切感，都给了我一些鼓励，希望以后能从他们的身上得到一些指点，对工作的，对人生的。开票处的同事待我非常热心，工作中遇到的一些问题，他们都耐心的帮我解答，有时出现错误，他们就会鼓励我：慢慢来，别急！熟练了就好了。有时工作紧张，我们总能找到轻松的话题让气氛变得轻松起来，让我们的距离越来越近。赛格电子市场每天的顾客流量非常大，开票处每天要面对各式各样不同性格，不同情绪的商户来开票，自己的情绪也会随着他们的情绪而波动，人来人往，使得工作环境又显得有点紧张。

## 三、工作岗位的认识

目前，自己所在的工作岗位是票银中心普通票开票处的开票员，每天为商户代开他们客户所需要的普通发票。岗位最需要的是耐心和细心，能够处理好自己的情绪，能够在重复的工作中调整自己。对于系统的操作要熟练，对一些产品信息要有一定的了解，不断提高服务效率和服务质量。开票处每天面对这么多的商户，也是整个电子市场直接面向商户的窗口之一，开票处的服务质量关系到商户对整个电子市场服务质量的总体评价，所以，作为一名开票员，自己的服务态度、服务效率与电子市场整体形象息息相关。

四、对工作的观察通过一周的开票工作，根据自己的观察，导致开票工作效率低的最直接原因是，商户递呈给开票处的资料填写不规范，同种产品不同的商户所填写的资料信息不同，填写的资料信息模糊不清等。虽然我们开票处对商户都有告知这些问题，但是这些问题还是存在，导致出现错误，

降低出票效率，降低服务质量。不断加强与商户的沟通与交流是解决这类问题的有效方法，也是提高服务质量，提高商户满意度的重要途径。

五、自己的工作定位既然在开票处工作，就应该把自己的本职工作做好，尽快熟练开票操作技能，熟悉解决一些票据问题的流程，提高工作效率，在工作中端正自己的工作态度，保持热情。利用服务在第一线的机会，培养自己细心、耐心的心理素质，促进与不同商户之间沟通能力的提高。

#### 六、自己在工作中的不足

一周的工作，也发现了自身的一些问题：打字速度慢；有时工作中出现走神，导致错误出现；人多时，有时还是出现了情绪急躁等。在以后的工作中自己将针对这些问题不断改进，多与同事交流，多向同事请教，多与客户沟通，减少和杜绝一些问题的发生。

七、接下来的工作打算经过一周的工作实践，自己慢慢的熟悉和适应了普通票开票处的工作，但还需提高服务效率。提高开票的操作效率，降低出错率，纠正工作过程的出现的急躁情绪是接下来工作中自己需要改进的。与同事进行沟通交流，不断学习和总结工作中经验。

#### 八、对xx电子市场市场部的总体了解

市场部作为赛格电子市场分公司的主体，是赛格电子市场的运行中枢，主要负责对xx电子市场的现场管理、消防安全、环境卫生、消费者维权、配套服务、零星资源收入管理等管理工作。市场部是保持赛格电子市场分公司正常运转的核心部门，市场部的工作质量，关系到分公司的运行质量，也是直接关系到分公司业绩的重要部门。对于市场的现场管理，安全是市场部每天都要重视的工作，不管是主要的安管人员，还是市场部其他人员都有责任维护市场的安全。对于市场部

的一些岗位的工作如：物流中心、投诉办、电工班、内勤组、楼层经理等自己还未深入了解，在以后的工作中将慢慢熟悉。

九、xx电子市场分公司总体观察。

xx电子市场分公司作为xxxxx有限公司的主要控股投资企业，xx电子市场的经营状况直接影响到赛格股份的发展。xx电子市场作为xx早期发展起来的电子市场，对于深圳，对于中国，乃至整个亚洲都有一定的影响力。xx电子市场分公司作为一个电子市场的管理者，主要的顾客就是商户，商户的经营状况直接体现了赛格的服务质量。由于中国it市场的扩大，许多类似赛格的电子市场也加入到竞争的行列中，使得赛格的市场份额相对缩小。更甚的是，最近几年中国电子商务市场的发展，使得实体电子市场面临巨大的挑战。太平洋电脑网、it世界网、中关村在线、天极网等一大批网络电子服务平台相继出现，不断削弱了像xx电子市场这样的实体市场。现在赛格电子市场的模式就像现在的一些购物商场，里面有很多商户，卖着不同价格的商品，不同档次品牌的商品都有。随着市场的发展，一些商场转变了自身的发展定位，在深圳地区，万象城、益田广场、还有最近才开业的京基，都向高档购物场所靠近，他们要求进驻的客户是世界知名品牌的，商品一般价格都比较高，针对的都是中高层收入人群。所以赛格电子市场在日益激烈的竞争环境下，为了能够持续发展与增长，转变发展方式就尤为重要了。赛购网、赛格电子网的建立，为xx电子市场的持续发展奠定了一定的基础。xx电子市场的经营主要面对各个商户，对于商户的管理就尤为重要了，而商户信息的收集与分析，对于赛格市场以后能提供更好的服务，促进电子市场的发展具有重要作用。