

# 2023年暑假学生社会实践报告 学生暑假 社会实践报告(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 暑假学生社会实践报告篇一

实践是检验真理的惟一标准。我们要把在课堂上学到的理论知识合理有效地运用到实践中去，这样才能适应当今飞速发展的社会，才能确定自己的人生目标，实现自身价值。

抱着这种想法，我走进了中意人寿江苏省分公司。在那里的一个多月时间(. 1. 20-. 3. 2)，我学到了很多实用的知识。在此，我感谢教授我知识的山东大学威海分校以及给我这次实习机会的中意人寿江苏省分公司。

### 二、公司简介

中意人寿保险有限公司是由意大利忠利保险有限公司(assicurazioni generali)和中国石油天然气集团公司(cnpc)合资组建的人寿保险公司，于xx年1月15日经中国保险监督管理委员会批准在广州成立，公司注册资本13亿元人民币，成为中国加入wto后首家获准成立的中外合资保险公司，是目前中国市场上最大的合资及外资保险公司，其经营理念为：诚信为本、客户为尊、本业为基、创新为魂;企业使命为：把公司打造成国内一流的保险公司;企业定位为：创建知识型人寿保险公司。

意大利忠利保险有限公司成立于1831年，迄今已有170多年的保险经营经验。忠利集团作为世界最大的保险集团之一，其

旗下的100多家保险及金融实体遍布全球50多个国家，是意大利罗马足球俱乐部的老板，是法拉利的主要股东，拥有“水城”威尼斯80%的房地产，位于世界500强第21位。

中国石油天然气集团公司是中国特大型企业集团，是以石油天然气为主营业务，集油气上下游、内外贸、产销一体化经营的国家控股公司，是中国销售额、资产总额和利润最大的企业之一，位于世界500强第39位。

### 三、实习内容

第一个星期接受公司的ale(agent license examination)培训，主要是学习保险常识和相关法律法规。虽然在校期间已经学习了大部分内容，但这次对于我来说不仅仅是温故学过的知识，而是让我明白在任何时候都必须脚踏实地，就算在你最擅长的领域，也会有不懂或不是很清楚的地方，肯定有你为之而学习的老师。ale培训结束之后，顺利通过代理人资格考试，取得全国代理人资格证书。

第二个星期接受公司的btc(basic training course)培训，主要学些公司险种和保险的经营理念与技巧。通过这个培训，我有两点体会：一、此培训受用非浅，学到了很多有价值的东西，感觉收获很大，对于保险的理解也更加深刻，能够“救死扶伤”的不单单是医生，我们保险从业人员从某一个角度也能够起到这样报作用。对于风险分析与需求保障分析，自己也能够比较准确地拿捏；二、要成为保险公司一名合格的员工还有很多路要走，还有很多要学习的东西，还有很多素质需要提高。人们常说相声演员“说、学、逗、唱”样样都要会、样样都要精，其实我们保险从业人员也同样需要各种素质：唱歌、跳舞、讲故事、玩心理游戏、煽情、疯狂等等。

后面3个星期在业务发展中心和业务培训中心实习，在这两个部门实习，算是真正接触到保险公司营销部门的工作。自我总结下来这个部门的工作是：需要激情与动力，需要智慧和

稳健，需要时间与精力，同时这也是一项“形散而神不散”的工作——表面看上去工作有些杂，有些多，但实则总会有一条工作主动脉贯穿其中。

每天上午跟大家一起开早会，吟唱着熟悉的旋律、跳着奔放的手语舞、分享着激动人心的业绩汇报、聆听着各位伙伴的成功心得，能够感受到每个人的热情与斗志。每天经历这样的早会，你会由拘谨变成放松，天天都会有好心情。而在开早会的时候，我的另一份工作是做音乐dj，这个工作使我反映灵敏、身手敏捷，还要求我与主持人培养很好的默契，注重合作。

这段时间是大学生找工作的热门时期，我们公司每天下午都会安排面试，而我的工作就是面试邀约以及面试调度(面试邀约即是打电话邀约他们过来我们公司面试，面试调度即安排给大家面试的考官以及现场一些调度工作)，这工作虽然形式简单，但其实也是挺累的，需要你良好的心理素质、健康的体质和坚定的意志力。看到那么多的大学生来面试，我自己似乎有些畏惧：是啊，大学生太多了，优秀的人才也是太多了。临到我毕业，那时的就业压力肯定会更大，到时我可能也不知何去何从。虽然有着这样的感受，但我绝对不是消极的，我只是正视了目前中国的就业环境，我会从自身的不足出发，逐步提高自己的各项素质，争取使自己离一个优秀的人才更近、更近！

在公司里，还学习了其他很多内容，比如：怎样培养团队精神、怎样提高自身素质、怎样整理文件、贴发票、封塑照片等等。所学习的每一项内容、所做的每一项工作，对于我来说都是新鲜的、都是有价值的。

#### 四、合资及外资保险公司的优势：

1、国际化：合资及外资保险公司的外方股东一般是国外优秀的保险集团，其经营理念超前、财务实力过硬，而且能够把

握国际惯例，遵循国际标准，是适合当今开放发展的中国。

2、效率高：就我所在的中意人寿保险公司而言，其环节少、节奏快、服务到位，手续简便。从经营管理层次上讲，外资机构往往是简单精干、扁平化管理，对市场反应灵敏，对客户反馈信息传递迅捷。

3、开发创新力强：合资及外资保险公司产品开发顺应时代潮流和遵循各国特色，各产品均有自身特点，都有各自争对的客户。

4、经营指导思想先进：合资及外资保险公司正确处理对业务与对客户，眼睛盯着计划与眼睛盯着市场，让上级满意与让员工满意之间的关系，真正做到以市场为导向、以客户为中心、以业绩论英雄，在内部营造一种围绕市场做业务、围绕客户讲服务、围绕竞争谈发展的市场经济环境，推动内部各项改革，整合内部各类资源，调动各种积极因素。

5、管理方式优秀：合资及外资保险公司实行扁平化管理，夯实微观基础，减少中间环节，提高公司的市场信息传递速度和应变能力；同时，加快电子化建设步伐，不断提升公司经营管理水平。

6、员工队伍结构好：合资及外资保险公司引进了一批高层次的、复合型的管理人才和专业人才，以待遇和事业吸引和留住人才；加快内部人才流动、人才培养的步伐，让优秀人才尽快脱颖而出；重视个人代理人队伍的建设，充分发挥其作为公司人才队伍重要补充的积极作用，吸引更多营销从才加盟，促进公司营销业绩的提升。就我所在的中意人寿保险公司来说，其内勤人员学历高、能力高；外勤人员也都是本科学历以上，还有不少是研究生和海归派。

五、后语

通过一个多月的实习，学到了很多课堂上接触不到的知识、锻炼了不曾尝试过的能力、熟悉了保险公司的工作流程，对自己有一个准确的定位，明确自己需要努力的方向。

当然对于我们的中资保险公司而言，需要加快国际化进程、提高经营效率、增强开发创新能力、整合员工队伍结构及转变经营理念和经营方式，最终处于良性循环状态，与合资及外资保险公司一同加快中国保险业的发展，使我们的国发：学有所上、病有所医、老有所养！

对于我们学保险的学生来说，在巩固理论知识的同时，需要进行大量的实践工作，我们要利用寒暑假的时间去公司实习，将自己打造成实用性人才。

## 暑假学生社会实践报告篇二

今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了xx商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在xx商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为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，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五，笑容，每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大；书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚！我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

医学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践实习报告

**【热门】**大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告**【推荐】**

**【推荐】**大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告**【精】**

大学生暑假社会实践报告**【热门】**

**【荐】**大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践的报告

## **暑假学生社会实践报告篇三**

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时侯，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不



管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

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。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对

每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

## 暑假学生社会实践报告篇四

跟随着大部队坐着大巴车进入了大山，自从上了高中之后，我很少再去农村了，由于父母都在城市工作，所以我也很少再回到农村了，只是每年过年的时候回去看看爷爷奶奶。所以对于我来说，对于农村的教学工作，其实我来了解的也不是很多，这次我也不知道自己将面对这怎样的问题，所以心里还是没有太多的底气的。但是还好有那一份激情支持着我，让我有足够的动力前进。

来到学校的时候，是校长接待的我们，校长是一个看起来还算比较年轻的人，后来了解之后，他也是过来支教之后，才决定留下来的，后来凭着自己的文才当上了小学的校长。他和我们说，其实小学里孩子们都非常的乖巧，有很多孩子身上满满的是纯真和担当，这是很多城市孩子所没有的，所以这也是让他留下来的理由。听着校长说了这些，我也有更大的一些期待了。

第二天自己终于走上了讲台，虽然在学校的时候也经常上台，但是这次面对这些孩子，我还是觉得有一些紧张，他们渴望的眼神让我觉得这一切都充满了意义，也大大的鼓舞了我的士气。随着和孩子们的了解之下，我发现他们的学习进度还是要慢很多，首先是教学设备方面不够充足，所以教学起来也没有那么顺利，加上很多孩子们都是留守儿童，在家里也没有可以辅导的对象，这也是一个很严肃的问题。

之后，我根据这个问题，在放学之后设立了一个30分钟的作业小课堂，如果有愿意留下来写作业的学会说呢过可以留堂，我也会坐在教室里，他们需要我指导的时候就可以来问我，我想这样也会帮助到他们一些。这次经历确实很丰富，我做出了很多以前从不敢做的尝试，我也让原本不自信的自己变得自信了起来。这次实践，让我对教育事业更加向往了，我相信今后我也一定可以做到更好，感谢这次实践，感谢和这些孩子们有这样的一次缘分，我会带着一份初心继续努力，为祖国的教育事业贡献出更多的力量。

## 暑假学生社会实践报告篇五

作为一个大学生，敢于接受挑战是我们必备的一种的素质。尽管天气炎热，但是我们为了让自己能够更进一步了解社会，在实践中增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，我们亲身体会此次实践活动，通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

本次社会实践的内容是探究山西河北有关于对近亲属称谓的方言。方言是在一定地域同行的、同共通语有所差异的话。与普通话相比较，方言有着其自身的优势和特点。我觉得方言代表着本土经过千百年积累下来的来的文化，是每个地方的最具特征性的代表，最传统的一种民俗。《风语者》中提到一种方言可以当作密码来使用的，是一种秘密的交流工具。方言是人们在长期定居，而且居住人群也相对固定的条件下形成的不同地域所特有的语言。它主要以汉语言为基础，但同时也吸收了相邻和杂居少数民族的一些词语。

此次社会实践让我们了解到方言在本地域更加便于交流和沟通、不受文化水平限制，而且通过在方言中加入词缀和虚词，相对于普通话，方言对于事物的表述功能比普通话更强、更细和更加具体，更能贴切地表达出人的思想感情和心理变化。

言。此次社会实践使我们对其深入研究，丰富了我们对汉语

的认识以及普通话的规范使用。

经历了此次一月多的的社会实践，往返各地行程百公里，我感慨颇多，我们见到了社会的最真实一面，实践生活中每一天遇到的情况依旧在我脑海里回旋，给我带来了意料之外的效果。在社会实践中我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极参加这样的活动。