

# 最新医学院假期实践报告(汇总8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 医学院假期实践报告篇一

在大一的寒假里，我进入河南省汝南县老君庙镇中国邮政储蓄银行进行了为期两周的社会实践（2013.1.21—2013.2.3）。作为一名金融专业的大一新生，我无法胜任银行专业业务的处理，所以我只是在大厅做一些基本的工作。但是，尽管这样我仍收获了很多。

在银行的工作中，除了业务之外，最重要的就是服务了，大堂经理和助理是最先接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度对待客户。

在大厅里我做的更多的是为客户解决疑难问题。所以要求我对银行的各种条例相当熟悉，要求我的耐心与礼貌。刚进入邮政储蓄银行进行大厅工作时，我先对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率、本期的理财产品的一些基本知识、电汇的手续费用等等。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至叫号机。这时候不懂就问，大家也都很热心得帮我解答。就这样简单的学习了一轮后，最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，业务比较少，问的问题也简单。但是后来就出现了很多问题，例如咨询的

人很多，回答不够简练，很浪费时间，又或者很多老人对于银行的一些流程不能理解。还有就是关于理财的问题，品种多，不能很好的向客户介绍清楚。一天天的实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解。学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。我想在大厅的助理工作中收获最大的就是了解到沟通的重要性，在与客户的交流中，通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。什么是一个银行工作人员的专业性，我有了一定的了解。两周的实践对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我大学生活的一段重要的经历，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的去做，好的习惯也要在实际生活中培养。

两周的实践让我对银行的基本业务有了一定的了解。储蓄部门目前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，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与

准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。卡务中心还有信贷业务，由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。邮政银行目前也投入了个人贷款领域。在办理贷款业务时，抵押品审核，身份证明等程序是很严格的。而且审核贷款可能性的工作人员是各司其职的，不会因为“关系”而有所放松。

心细致的解释。没想到看似简单的业务，走上岗位才发现做起来并不是那么轻松，有很多细节要注意。比如：对待客户的态度，首先要用敬语，“你好”“请签字”等。与客户传资料必须双手对接。这使我认识到真正的工作要求我们严谨和细致的工作态度。工作的时候不能怕苦怕累，趁自己年轻，多锻炼自己。

随着时代的发展，电子银行成为普遍。在两周的实践里我遇到很多咨询有关网上银行的客户。部分人对于网上银行的安全性还存在考虑，但更多人是对于网上银行的操作过程不明白。例如，如何更改手机绑定，如何进行跨行转款，及跨行转款的手续费收取等等。网上银行已经成为一种趋势，所以要求我们在校大学生一定要努力掌握更多计算机知识，而不仅仅是学习自己的专业课。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在两周的社会实践里得到很好的证明。身为当代大学生，我们不仅是在学校里学习，更多的是在社会磨练中学习。在未来的三年里我会多多

进行社会实践，努力完善自己。

## 医学院假期实践报告篇二

随着xx年寒假的结束，我在江西省安义县中医医院为期两个星期的社会实践也结束了。我是北京中医药大学管理学院医院管理专业二年级的学生，在这短短的两个星期里，将会是我从医生涯里最难忘的一段美好时光!使我对人生有了很深的感受!

二月三号，是我去医院的第一天。天公不作美，早晨起来天就下着蒙蒙的细雨。中间夹杂着南方特有的那种泥土味正纷纷洋洋的洒在大地上。因为中医院离家里有着近二十里的路，骑车都要一个多小时，所以我必须起的很早。但在农村没有早点买，所以我必须在家里吃，吃的是晚上留下来的饭。我自己热一下后就匆匆忙忙的推车出门了，在爸爸妈妈的再三叮嘱小心下披着雨衣走了。

寒冬腊月的，路上的风很大，尽管我把车骑的很快，但我还是一直冷的发抖。眼镜被雨雾遮的模糊不堪，骑上一段路就必须下来擦一下，这样就大大的降低了我骑车的速度。雨在下个不停，但看表已经快到八点了，而路还不到一半，当时心里急的一团糟，我可是一个不爱迟到的人，我可不愿意在第一天就迟到，那样会给他们一个很不好的印象。于是我还是拼命的蹬车子，风从耳边呼啸而过，两只手和耳朵都冻的发红，后背的衣服以被汗水和雨水浸透了。想想学医是多苦啊!

在骑了快2小时后终于到了中医院，我实践的科室是骨伤推拿科，这是我自己昨天亲自来医院，磨破了嘴皮子，对院长好说歹说才让他同意我留在这里的，因为平时如果医学院的学生要到医院实践的话必须得教实践费，他们当然不会随便让我进来啦!带我的是陈医生，他的年龄也只有31岁。说实话，他很高兴能带我这个学生，就只因为我是北京中医药大学的，

而且又是一个七年制的。每个人都是爱慕虚荣的，陈医生也不例外。在一个县中医院里，本科毕业的还没有几个，而我昨天又是对院长说我一定要到他这个科室里。所以，本来没有什么名气的他，一下子使医院很多的人都羡慕他了。这只是个题外话而已。不管怎么说，我来医院里是为了来学习知识和增加自己的临床经验的，而不是来炫耀自己是一个重点大学的，陈医生也是应当的！因为有这么一种关系和情感在里面，所以在以后的日子里，陈医生对我也特好，尽量的让我接触，让我有更多的机会去操作。

进医院不久，我很快就发现了一个人，也是和我一样来实践的。年龄好象挺大的，开始我还以为是病人的家属，因为陈医生也没有介绍。刚进来的时候他正在给一个病人按摩，但看他那有气无力的样子，而且手法也极不规范。等陈医生看我缓过了刚才骑车的疲惫之后，就对我说：“小戴，你接一下他的吧！”于是我很高兴怎么快就能有机会展示一下自己了。于是我拿了一块按摩步盖在病人麻痹的那只脚上，心里特别的兴奋，所以用的力也比较大。那病人就说：“舒服啊！就要这么大的力，我这老腿已经麻了好多年了，都快没什么知觉了，你就给我用力掐吧！”听了以后心里更加来劲了，而此时刚才那个人却不好意思的走开了。

好景不长！在我用力按了半小时后手腕就开始酸痛了，渐渐的使不上力了！虎口上的也没力带动拇指和食指按摩了！而那个病人呢？居然被我按的开始打盹了！看看陈医生，他也正在给一位患有腰椎间盘突出病人按摩，刚才那人也在边上帮忙，所以此刻没有任何人能代替我了，而且我也不能开这个口，那样会有多丢人啊！因为边上还有几位病人在看我呢，而且进门的时候陈医生就已经把我介绍出去了！此刻要说停下来休息一下，那佛争一柱香，人争一口气嘛！咬咬牙也就过去了！

等到陈医生把那个病人治疗好后，才转过来对我说：“行了，可以给他扎针灸了！”我也终于可以轻松一下了，并且扎针灸我也从来是没有学过看过的，今天终于可以大开眼界了！

# 医学院假期实践报告篇三

## 寒假社会实践报告之医院实习

手术的时间大约两个小时，主刀医生精湛的医技，让我了解到医学基础知识的重要性，他的细心，仿佛把病人当成自己的家人一样精心地照料，就好象生理老师曾经说过：虽然你们是用动物做实验，但以后你们却是要给人看病！因此，使我是深深体会到，我们要提高自己的职业素质。

经过短短的寒假30天医院的实习结束了，终于可以喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的护士们，才知道护理工作的不易。

我觉得护理工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

1. 思想素质：要教育和培养每一个护理人员热爱护理工作，献身护理事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养，以白求恩为榜样，发扬救死扶伤，实行革命的人道主义精神；真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作，爱护集体，爱护公物。

2. 专业素质：护理人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病

人一视同仁，对工作严肃认真。

同样，（本站）即将成为口腔医生的我们也应该充分认识到：

1. 医生是一个很平凡的职业，他的责任就是救死扶伤，挽救病人的生命。
2. 医生也同样应该具备一定的思想素质、专业素质和科学素质，要有一定的责任心，把病人的生命看作是自己的生命。
3. 医生要有创新和探索的能力，积极为医学的未来作出贡献。

新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入百分之百的努力：加油——对所有的人说！

## 医学院假期实践报告篇四

“健康所系，性命相托”。作为医学生，说起这句话来我满是惭愧。

在大学校园里流淌，遨游于知识的海洋，光阴似箭。医学知识，点燃了我救死扶伤的信念，大学校园，却也激发了我的惰性。畅游着浩渺的医学知识，认识到了生命的脆弱和医生职业的神圣，然而纯理论知识让我感觉疾病离我还很遥远，学习成了一种任务。“决心竭尽全力除人类之疾病，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终身”的庄重誓言变得空洞而又模糊。

今年寒假，我有幸来到市里一所三甲医院实习，在这里，见闻感想不断地填充着我的躯壳。实习中的点滴，鞭策着我不断地思考，生命的意义和医学生神圣的使命照亮了我为医学事业奋斗的漫漫征途。

实习的第一天早上，我很早就来到了医院，带我的医生还没有去，我就去和护士站的陶护士打了声招呼，然后就安静地坐在加床上等他的到来。一个小时感觉漫长而又充满期待，似乎想了很多但好像又什么都没想。他的忽现竟让我不自主的笑了起来。他很和蔼地叫上我去查房，问诊我在一旁记。感觉真的很神奇，早上收治一病人，问了她是怎么回事、什么时候起病、按压哪里有疼痛、大小便是否正常、既往病史，再结合一下b超报告，短短几分钟就确诊为急性阑尾炎，中午进行了手术。

通过了解病情，得知其因溃疡性结肠炎结肠肝区梗阻行“右半结肠切除术”，术后一月余患者切口处见食物残渣流出，以“1.右半结肠切除术后切口感染2.肠痿”再次收治入院。入院一月余行“末段回肠造痿术”，伤口需每日冲洗、换药，就出现了先前那一幕。

当第一次进入中心手术室，我内心充满的不是激动，而是压抑，是震颤。平躺在手术台上的是一竟比我还小1岁的女孩儿，要做“脾脏切除+胃底贲门周围血管离断术”。被诊断为“1.门静脉海绵样变性并肝硬化门静脉高压2.胃底静脉曲张3.慢性浅表性胃炎伴糜烂”。

在感慨病人命运不济的同时，我开始反思自己，反思自己将要从事的职业，开始意识到医生的神圣职责。“救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终身”的誓言不断在脑海回旋。我告诫自己：要成为一名优秀的医生，要除人类之疾病，助健康之完美。

我觉得作为一名优秀的医生应该具备“五心”：即耐心、爱心、信心、责任心和进取心。对病情要耐心分析，对病人解释工作要耐心细致，让病人多些安心，少些顾虑；对待病人要富有爱心，能够站在病人的角度为他们考虑，特别是在病人入院和手术之前，要多关爱病人，多于病人交流沟通，消除其内心的恐惧与不安；对疾病的治愈要抱有信心，不管再疑难

的杂症，只要病人或其家属不放弃，医生就应该不抛弃，要相信自己，要赋予他活下去乃至康复的机会；对待日常工作或是手术要有责任心，医嘱要开得适合准确，手术要做的精准完善；对待自己更要有进取心，要不断的积累经验，也要不断的学习，要拥有广博的医学知识更要有高超的专业技能。

但当看到痛苦而来的病人含笑离开医院的时候，也许就会觉得自己所做得一切都是值得的。所以当医生一定要当个好医生，做个学会为病人着想、能够与病人同疾苦共欢笑的医生，那样才不会觉得工作枯燥、繁重。病人把他们的生命放心的交到了我们的手里，我们就应该担负起这个责任，尽全力还他们健康和欢笑。如果认为这些工作枯燥抑或繁杂的话，那就一定不要来当什么医生，心中没有病人的医生一定不是个好医生，也一定医不好病人。

正如科室主任曾要求：医生一定要尽责，要不断提高自己的技能水平，在必要时要能够独当一面；做手术务必精准，要避免医疗事故乃至术后并发症的发生；对病人要多关心，解释工作要到位，少让病人或其家属为因各种各样的问题而争吵。

对待病人，也许一句简单的安慰语、一次问候、一个细小的动作就会让其流露出久违的笑容。病魔已经把他们折磨的痛苦不堪、疲惫不堪，作为医护人员只有学会理解、同情病人。心中装有病人，才能不断鞭策自己提高技能，才能真正做好自己的本职工作，才配的上“白衣天使”之尊称。

千盼万盼，终于把富阳的暑期实践给盼来了！这是我大学里第一次和院队一起出去实践，估计也是最后一次了！短短三天的暑期实践带给我很大的收获！

实践安排的第一天，我们来到富阳市团市委和团市书记见面并进行采访！作为富阳人，我从没关心过富阳市团市委在哪里，更不用说去看他的门面了！在繁华的商业街道上，富阳市团市委又小又旧的大门是在太难以引人注目了，这幢办公楼确实

显得很倡廉!对于书记的采访我没有参与，但是我的同伴们还是取得了一定的成绩，我们将在富阳建立一个志愿者基地，以便于和富阳市的交流!

下午我们对富阳市民进行了一项问卷调查，我们调查的对象来自各个阶层，有马路上报刊亭的工作人员，有烟草专卖局的员工，有在书店带孩子看书的家长也有自己开店的小老板，在调查过程中我也发现很多的问题，其实有些政策或者法规对于不同阶层的人来说，意义是完全不同的，尤其是对于穷人和富人!举个例子，在调查问卷中有一个问题是“您认为劳动合同法对您的劳动保障又多大的效果?”一个报刊亭的工作人员会选择“毫无意义”，一个普通的烟草专卖局员工会选择“效果一般”等等，对于一个经济状况不是很好的人来说，即使他知道有劳动合同法，他也不知道该怎么用，也没有这个经济实力去找律师，更不用说现实社会中不可忽视的人脉关系的重要性!换句话说来说，法律武器不是每个人都懂得如何用，也不时每个人都用得起的!当然这仅仅是我个人的理解!平常我不会和一个卖报纸谈那么多，但是现在发现和不同的人会有不同的感想和收获!

第二天我们来到了富通集团□xx年的5月，江也曾到富通参观访问!他给富通带来更大的活力和发展动力!这次去富通，我感受到了一个大集团公司的现代化!他们有着全面周到的服务体系和科学有效的管理体系!当然在他们的行业技术领域我懂得不多，但是能感受到他们的在行业技术领域的领先地位!给我印象最深的就是富通党委副书记在给我们进行介绍的时候说他们研制生产的光纤预制棒是我国首例，具有自主知识产权!有了这个光纤预制棒，今后我们看电视，打电话，上网都只要用一根线，而且效率高很多!另外王书记还给我们讲解了党组织在民营企业 and 在其他机关单位的不同!对于现代企业文化，王书记说企业文化的核心是凝聚人心，调动员工的积极性!企业的发展离不开国家政策，政府的扶持和社会的支持，我们每个人都要懂得感恩，企业也要懂得感恩，懂得回馈社会!王书记也给我们当代的大学生提了很多宝贵的意见，即将

走出大学校门的我们在走向工作岗位的时候不仅是要提高自己的懂得业务学习的能力，更要懂得提高自己的文化修养！

下午我和两个小学妹一起到文广新局取资料，顺便也和葛科长作了简短的交谈，从文广新局那边我了解到富阳人民对精神文明建设的需要！目前富阳正在筹建七羽艺术陈列馆和抱华楼国画研究院，这将填补富阳目前的两项空白，另外富阳市文广新局也经常举办各类文化活动来丰富富阳人民的生活！富阳不仅仅在经济建设上取得了巨大的成就，在文化上也不甘落后！

最后一天我们来到了富阳最富裕的村庄八一村，规划有序的住宅像是别墅园，干净宽阔的大马路上轿车不断，村委大楼也是那么的气派！在我们采访巴以村村委书记的时候才了解到八一村村委的领导和管理在这当中所起到的巨大作用！他们有着严格的制度约束！例如，每一户人家在建新房的时候都规定房屋高度不超过11米，因此八一村的房屋基本是三楼一顶，而且住户注入新房后必须自动拆除旧房，否则村委就会强行拆除！八一村村委每次换届选举后，新上任的领导者依然会延续上一届领导者的目标继续努力直到目标达成，在这一点上，八一村的村委的交接工作是做的非常到位的！而这也是很多其他村子虽然条件不错可是管理落后的关键问题之一！八一村也很注重村民的精神生活，他们会组织大众舞蹈比赛，篮球联赛等等，对于18到20周岁的年轻人还定期的举行爱国主义教育，注重理论和实践，会组织他们到中村部队进行军事训练！

随后我们参观了正大控股集团公司和浙江三星热电有限公司！在访谈过程中受益匪浅！

三星热电公司之行，我们不但了解了三星热电公司的创始和目前的发展的情况，还了解到富阳市十大杰出青年企业家之一，也是三星热电董事长黄鹤飞的个人追求和价值观！从黄懂的语言中我们感受到他把家庭放在了第一位，“家庭幸福，生活美满”就是他的追求！这不是胸无大志，这事生命的价

值!

黄懂对于我们当代的大学生有很高的寄望!同时也给了我们很宝贵的建议!在就业形式如此严峻的时间,我们大学生何去何从?我们如何来正确的看待自己的将来?从黄懂作为一个企业家看来,人才最重要的是自己的品德,这也是现在企业在聘用人才时十分关注的一点!一个人要有信用,要有一定的忠诚度,走向社会走向工作岗位要爱岗敬业!俗话说做事先做人,做人要先树立自己的牌子,要让别人认准自己的牌字,要让别人相信你!所以当我们大学生在准备考各种各样的证件,东奔西跑为自己寻求各种各样的机会的时候,我们一定要注重自己的品德修养,同时,我们在富通集团访问时,富通集团大的党委副书记也强调了现在年轻人的个人文化修养道德品质的重要性!没有学历我们不会没有饭吃,但是我们没有道德,那么我们就一定会无立足之地!

## 医学院假期实践报告篇五

实践人:

实践时间:

实践活动:

实践目的:

寒假一转眼就过去了,在这短短的一个多月里我体会到很多,感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

这是我上大学以来的第二个寒假,跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起,日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生

意，在年前的半个多月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方

便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获得更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

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。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。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

## 医学院假期实践报告篇六

20\_\_年x月x日的下午，老师带着我们x年x班的几个同学，来到一家知名的快餐连锁店大成家，进行社会实践活动，这对于我们这些即将步入\_\_的学生来说，既兴奋又激动。虽然去过不少快餐店吃饭，但在迈进大成家双鹿店的大门时，就被它干净、整洁的店面吸引了，餐厅店经理热情的接待了我们，带着我们参观了内场、外场后，给我们这些人进行了实践工作的分配。有的服务，有的做清洁，还有的进行些物料的准备工作的。

由于餐厅的内场工作需要一些操作标准，操作流程，餐厅店经理也出于对我们的安全方面的考虑(怕我们烫伤，摔伤，扭伤等)，没有安排我们进内场操作。但是在外场的实践工作中，餐厅店经理都会让有经验的服务员给我们进行简单的理论和实操培训，后再由我们自己进行实践的操作，如果有不正确的地方，也会有专人进行指导，纠正，指导正确标准为止。餐厅店经理告诉我们作为服务员的基本服务礼节，一是有礼貌，二是要勤快。服务工作是勤行，要时刻做到脑勤，眼勤，手勤，嘴勤。文明礼貌用语十个字要挂在嘴边“请、您好、谢谢、对不起、再见”，这对我们这些在家当惯公主、王子的中学生来说，也是一种挑战啊。通过餐厅的社会实践培

训，我们知道了餐厅服务七步骤：

1. 欢迎顾客--欢迎光临，您几位，请在座位上点餐；
2. 呈上点餐单，笔和餐具 餐具、餐单和笔都有标准的摆放位置；
5. 上餐收餐要注意防烫，报餐名，收餐聚的时候也要轻拿轻放，避免摔碎；
6. 餐中餐后的服务提供给客人需要的东西，要有礼貌；
7. 欢送客人谢谢光临，请慢走。

虽然这些有些模式我们做起来十分的生疏，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面--人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会的我们对餐饮业有了进一步的了解，并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，我们中的某个人也许会攒足了经验，开一家知名的餐饮店，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

学了服务，我们还了解了餐厅的卫生清洁工作。同样是本地人的姐姐教我们擦桌子和卫生方面的活。从擦桌、扫地、擦地、整理餐台，打扫卫生间(镜子. 墙面. 地面. 水池便池. 纸篓. 保证卫生纸供应. 防止厕所堵了)，筷子的整理，醋壶辣油壶整理，垃圾分类，物料的准备(手提袋、餐巾纸、一次性手套、习惯、一次性勺等)，这些的许多，每一样都有每一样的操作标准(桌子要顺着桌纹擦，擦地要横八字拖法)，每一种物料

也都有专门的摆放位置(什么东西放在什么地方，放多少都有要求和标准)

感谢餐厅提供了场地给了我们这次社会实践的机会，感谢餐厅经理给我们讲了我们在课本上学不到的知识，也感谢带着我们实习的哥哥姐姐们，教给做什么都要一点一滴的积累我们不得不说，这次的社会实践是成功的，有收获的，深刻的，我们一定会带到我们的学习中来，为将来奠定坚实的基础。

## 医学院假期实践报告篇七

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚过去的一个星期里，作为一名大学生的我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的广阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的xx小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。

## 医学院假期实践报告篇八

时间□xx——xx

地点□x商厦

前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。

实践内容：

第一天上班我很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙着搬运货物。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定。

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人

同时换班，一天只能一人。

四、换班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但是在这个岗位你必须服从于他。

忙完了新年这个旺季，想到以后就是一连串的走亲访友，于是就想到领班那里结束自己的寒假实践。领班帮我算清工资后交给我时说：以后要是暑假有空的话也过来帮帮忙，打打工啊。毕竟对你们年轻人有帮助的。还可以为自己在学校赚个生活费。你学的也挺快的，还很听话。

我谢过领班后就兴匆匆的走出去，终于忙完了这x天，找个好地方犒劳犒劳自己，打开信封一看里面居然只有x元。还另附一张纸，上面详细记载我的违纪，罚款的数目，时间和原因。看着自己这x天里犯的错误的。心里一楞的。有失也必有得嘛！

总结：

经历了这x天的实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很节省的。

在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，因为这个社

会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!