

# 工厂参观社会实践报告总结 工厂参观实践报告(实用9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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 工厂参观社会实践报告总结篇一

2011年六月，也就是大三下学期期末，我们学院组织了参观见习活动，分别对可口可乐海口分公司，椰岛鹿龟酒厂进行了参观。

刚进入工厂，首先自然是参观全厂。在来参观之前，我们已经上了饮料工艺学以及在食品工艺学里面有了解过酿酒工艺，但是仅仅是知道饮料是怎么回事、酒是怎么酿造成的而已，并没有真正了解一个食品工厂是什么概念，对其加工车间和加工设备都是想当然，简单化的。直到参观了全厂，了解了具体的工艺流程，才明白了有些什么流程，有哪些车间，车间里有哪些主要设备。

比如酿酒车间，其主要设备有：蒸馏、冷凝器（用于改制白酒）；煮糖机（制作加入酒中的糖料）；发酵罐；包装机；封口机；其它酒罐等。主要生产车间包括：

(1) 原料粉碎车间：原料粉碎车间有原料除杂(土杂物)、粉碎、防尘的工艺技术。

(3) 酒库：有防火、防爆、防尘设施，库内阴凉干燥。

(4) 包装车间：包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、

贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

### （5）成品库

成品库的容量体现了该厂的生产能力；库内阴凉、干燥，并有防火设施。在与同学的交流以及工作人员的介绍下，我了解到了酿酒的主要程序如下：一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒杯，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

海南椰岛（集团）股份有限公司，成立于1993年，是由一家有着70多年历

史的海口饮料厂稳健发展起来的国有股份制上市公司。公司目前总资产13亿元人民币，现有员工3000多人，涉及行业包括：保健酒类、白酒类、食品饮料类、淀粉生产销售类、房地产开发类和国内外贸易类等等。目前由公司科研人员精心研发的百余种品质优良的产品，深受广大消费者的喜爱，特别是公司的主打产品——椰岛鹿龟酒，不仅具有悠久的历史渊源和深厚文化内涵，更融合了现代高科技酿造技术，已成为家喻户晓的知名品牌，在全国获得多项荣誉和称号，在2007年被评为中国名牌产品，销售量多年位居保健酒市场前列；其系列产品椰岛海王酒自投入市场以来，亦获得良好的市场反映，销售量节节攀升，市场份额迅速扩张。

为保证产品的质量安全，公司采取了一系列的措施，建立了一系列的标准，绝大部分参照国标体系。原辅材料的质量直接关系到保健酒的成品质量，因此要对原辅材料进行极其严

格的把关。公司坚持采购道地药材，采购标准均高于国家药典标准。购进的药材除了常规检验外，还随机抽取药材样本做黄曲霉素和农药残留量的检验。

椰岛鹿龟酒的酒基是采用新鲜大米酿制而成，对大米的要求极其严格，凡进厂的大米必须是新鲜、有明显米香味、无异味的大米，凡颜色发黄、有霉味和霉变的大米一律拒绝进厂。与药材检验相同，检验过程需随机抽取大米样本做黄曲霉素的检验，确保产品质量安全。其次，厂区内清洁工作也做得很好，员工上班前都要进行保洁工作，这所有努力都是为了保证产品绝对安全。

酒厂的规模是我从未想象过的，其经营理念也是我从未考虑过的，看到那排列有序的各种仪器设备，我当时简直惊呆了，不得不感叹科技的力量，也告诫自己，一定要学好知识，有朝一日能够成为有用的人才！

在可口可乐公司参观，给我最大的感受就是，现代科技自动化带给人的巨大便利。各种饮料，从原料到包装出厂，只有少数几处需要完全由人工操作，其余都是机械控制，这不仅大大提高了工作效率，同时也提升了产品的安全性，增强了产品的市场竞争力。

源”果粒橙、“酷儿”果汁系列、“水森活”纯净水、“天与地”矿物质水、及“雀巢”冰爽茶系列。这些不同类型的饮料，无疑带给了消费者更多的选择，为市场的开拓提供了有力的保障。

质量是企业的生命。公司内实施严格的可口可乐质量系统，保证了可口可乐首屈一指的品质控制标准。公司还一向将环保作为一项长期的工作，并按可口可乐的要求建立了一套完整的环境管理体系。同时，公司坚持奉行“取之社会，回馈社会”的理念，大力支持体育、文化、教育、社会慈善等公益事业，塑造了良好的企业公民形象，为社会繁荣和发展做

出自己应有的贡献。

公司厂房内环境优美，厂区绿化面积大。公司拥有世界一流的生产设备：每分钟灌装1100罐的易拉罐、每分钟灌装250瓶的聚酯瓶、每分钟灌装600瓶的玻璃瓶的三条灌装线及最先进的糖浆制造连续溶糖系统、配料系统、水处理设备、二氧化碳净化装置等世界前卫设备。正是这些先进的设备，为生产自动化提供了便利，使企业根据有竞争性。

可口可乐公司还是有人性化的参观走廊，这为来参观的人员提供了便利，同时也体现了其以人为本的精神。这一点让我十分感慨。

总之，在这次参观过程中，我了解了许多东西，也学到了很多。我懂得了书本知识是基础，但光有书本是不够的，书本上的难免与实际相距甚远，实践出真知是最有道理不过的道理！参观过程中，我对自己所学知识理解更加透彻了，也更明白自己该做什么，该学什么，怎么学，这些都是仅在学校学不到的。经过了这次参观，我更加向往大四的实习了，我想对真正的工程与工厂了解得更具体，更全面。

## 工厂参观社会实践报告总结篇二

风雨中，我迎来了作为大学生的第一个寒假，我毅然选择了去当地的工厂实践。德化因陶瓷而闻名，德化乃中国瓷都之乡，身为德化人都知道，进瓷厂打工是最普遍的'选择。

当然陶瓷的生产工艺也是很复杂的，做样品模具，倒坏，修坏，素烧，素选，彩绘，施釉，贴花，釉烧，釉选，包装等等，繁杂的流程也为我的实践内容带来多方面的选择。

本次实践，哥选择了与我的专业-机械制图比较相关的一个项目-陶瓷彩绘。陶瓷彩绘主要任务就是，根据样品，按照要求，在瓷上的墨印上上彩，这个最能锻炼我们的动手能力，能够

提升我们的制图能力。

对一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。本次实践时间20xx年1月9日至1月17日，天天下雨，天寒地冻最能描述当时的天气。在这样的环境，我读过了这个寒假。1月9日，寒假第一天，也就是哥实践第一天，早早的，早早的，哥离开了被窝，来到了大盛陶瓷有限公司，管理者安排了我的任务，我的分组及我的同组员工，实践算真正开始了。

管理者之所以能成为管理者，不仅是他有能调动他人的能力，还需要有多年的工作能力，这就是熟能生巧的道理。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”所谓的“有经验”不就是经常实践，达到熟能生巧吗？但是我为了亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，我来到了一家超市，开始了我这个假期的社会实践。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。在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。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。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！

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那.....

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 工厂参观社会实践报告总结篇三

——九龙兴安纸业有限公司参观学习实录 张帅

伴随着急切的火车声，我终于盼到了大学的第一个暑假。大学中度过了第二个学期的我，对大学的学习和生活有了更进一步的了解。大学是充实而富有挑战性的，这里有我想要的一切，只要我去争取。而家则更像是硝烟之后一个宁静的庇护所，自由自在是这里的主旋律。为了完成暑期的社会实践，同时也为了更好地充实自己的假期生活，我决定真正地去实践些什么。

8月12日，在父亲的介绍和带领下，我来到了他所在的单位进行了参观和学习。造纸业是重要的污染源之一。这次参观的造纸厂也是经过了停产、经营、再停产、再经营，多次的整改之后才以今天这样一个全新的姿态，养活了数以千计的工人，养活了数以千户的工人家庭。

在来到这里之前，我对纸浆厂作了初步的了解。内蒙古扎兰屯市纸浆厂建于1968年，在当时是个国有企业，1973年开始试生产。之后，在1997年由于经济亏损导致破产三年。最后由森工集团接管，经过了几年的生产之后，在2005年与东莞九龙合资。就这样，纸浆厂坎坷地走到了今天。纸张制造的大致步骤可以分为伐木、碎木、蒸木、制浆、洗浆、烘干，最后压缩成半成品纸浆。我也正是按照这样的顺序进行参观和学习。

第一个参观的是机修车间，几个不大的厂房里面紧密的摆放

着铣床、车床、锯床等多种机械设备。五十几名工人负责了全厂的机修、汽修等所有的修理任务，维护着全厂工作的正常运行，可以想象他们的工作量之大、责任之重。也许一个小小的失误造成的就是重大损失。所以无论是对于企业还是对于工人们来讲都不允许他们工作上有半点过失。想到这里，我也不禁地对这些工人们感到崇敬，其实这也不过是刚刚开始。

接下来参观的是原木科，我们去车间的时候已有数台机器正在打磨刀片，这些刀片就是碎木机的主要部分。它们每天都需要进行打磨以保持锋利。在车间外面，成山的木头堆在了眼前，它们其中有很少一部分，要被人工的剥去树皮，以适应生产的需要，而大部分则是要进入爆木机中去皮、粉碎。每一天都会有很多工人来剥树皮，出乎意料的是他们当中绝大部分都是女性。我想这个时候，我的心情不仅仅是敬重，可能更多的是一对这些女工人的怜悯。也许在我的骨子里头，她们就不应该干这种活，就不应该受这种累。离她们不远的是爆木机和碎木机，在这里进行的是对木材的剥皮和粉碎。机器工作的时候那声音肯定算得上是“震耳欲聋”。机械剥掉的树皮将被装车然后被居民买走作为木材，而粉碎的木材则需要进行进一步的筛选。合格的木块将被运往制浆科进行制浆处理，不合格的则需要进行再次的粉碎加工，然后进行再次的筛选，这样就保证了木材的有效而充分的利用。

一路跟着传送带我们又来到了制浆车间，一进车间便能感觉到一股股的热流迎面扑来。要知道在这样炎热的夏天并且要在这样艰苦的环境中工作是多么的不容易。父亲指着两个蒸罐告诉我，碎木要变成浆首先就要在这里面用蒸汽和烧碱反复蒸煮。到了楼顶我才发现这里一共有八个相同大小的蒸罐，每一个都有三层楼高。

我简单计算了一下，在这样一个造纸厂每生产出一吨的纸浆就要砍伐掉xx立方米的木材，而每天纸浆的生产量就要有4000吨左右，也就是说，仅仅一天被这家造纸厂吞掉的木



材就有近20000立方米。说到这，我想我们再没有任何理由浪费笔下的每一张纸。从制浆科出来就要对那些纸浆进行洗碱工作。在这里，纸浆需要进行反复的冲洗，尽量减少碱液的残留，但是即便是反复冲洗还是会有一部分碱液残留在纸浆上，于是被我们熟知的工业污水就产生于这一环节。

我很好奇这些纸浆是靠什么运输的，那些在制浆间厂房里交错林立的管道给了我答案，它们在这里扮演着举足轻重的作用，几乎所有的水、汽、碱、浆都是由管道运输的。从洗浆车间出来就看到了造纸的最后一个环节—烘干、压缩。洗好后的纸浆被平放在真空床上，由真空管道进行真空吸水。这个原理和化学实验室中所用过的真空泵是相同的。之后进行的是烘干，为了保护工人们免遭烫伤，蒸汽机和烘干机跟外界要用塑料板隔开。最后是要对烘干后的纸浆进行压缩来达到标准规格。这样，半成品的纸张就制造出来了。剩下的工作就是将它们切割、打包，这些工作看似简单，其实每个环节都存在着危险。就在20\*\*年3月20日，该厂发生了一次火灾，原因是大风天气造成沟塘起火。在许多车间，到处都标识着“安全生产”“细节决定成败”的字样。的确，对于一家企业来讲，安全就意味着获益。也许这里与我想象中的工厂的确有些差异。这里所有的设备、机械、器具基本都是20世纪七八十年代的产物，根本谈不仁现代化。

参观完造纸车间我们来到了化学车间。在车间旁矗立的几个循环碱罐都是父亲带人做的。一进入厂房，巨大的轰鸣声、爆炸声让我和父亲的沟通都成了困难，这些爆炸声都是由制碱时的爆炸所致。离化学车间不远就林立着正在冒烟的烟囱，放出的毒气时刻都在刺激着我们。在父亲的指引下，我们到了今天的最后一站—污水处理车间。这里的工人习惯的称污水为“黑水”，从名字上我们便不难看出水污染的程度有多深。污水经过初步处理之后还要送往市里的污水处理厂进行再次的净化才能排放到河水之中。仅仅是污水排放这一项，扎兰屯市纸浆厂每天的排水量就在20000吨左右。可以想象，对于一个造纸企业来讲，没有水作保障就意味着停产，就意味着

解散。

一天的参观学习的的确很累，累得两腿不听使唤，却让我了解到不少书本之外的东西，懂得不少的知识。既然进行了参观，我想通过我的所见所闻应为该厂提出一些建议。首先，在我经过的这些大大小小的车间很少能够看到消防栓，很少能够看到工人佩戴安全帽，很少能够看到一些有效的安全防护措施。这些给生产带来了很大的安全隐患。第二是要保证材料的利用率（如木材的利用率）以提高企业效益，避免过度的浪费。第三是要不断地更新设备提高污水处理能力，要做到可持续发展（建议提高碱液的回收利用率）。

噪声、高温、废气、污水，让我重新认识了工厂，重新认识了这些优秀的造纸工人们，他们用全部力量来为社会创造着最大的财富。在如此艰苦的环境下，他们依然能奉献自己。我想，作为大学生，我们缺乏的正是老一辈人的革命精神，缺少的就是老一辈人的敬业精神。

## 工厂参观社会实践报告总结篇四

这次我们去\*\*\*\*实习，采用讲座及到工厂进行现场参观学习相结合的教学方法，克服了实习时间短，实习经费少的困难，圆满完成了本次实习任务。通过观看汽车冲压件、锻件、铸件、焊接件的制造工艺、热处理工艺、汽车零部件的机加工工艺、模具的制造工艺，以及卡车和轿车的装配生产线，使学生们对汽车零部件的制造工艺及过程和装配过程有了初步的感性认识；实习管理科周科长采用多媒体做了关于汽车厂的介绍，使同学们了解到我国汽车工业的发展史和一汽人的艰苦创业精神，锻造厂朱老师的讲座，不仅使同学们学习了锻造专业知识，还使学生们对本次实习的重要意义及实习过程中遇到的一些问题有了理论上的、系统的认识。

/通过到锻造厂现场参观，同学们不仅了解了传统的模锻工艺和设备，还了解了一些目前较先进的锻造技术和设备，如电

液锤、热墩机，摆辗机，楔横轧，辗环机等。通过参观工具厂锻造车间，同学们目睹了轴类件和圆环件的自由锻工艺，增加了自由锻工艺的知识，同时系统地了解了锻造工艺过程。

/通过参观车身厂薄板和厚板车间，使学生们了解到汽车覆盖件和大梁的生产工艺和设备，通过参观车轮厂、吉发配件厂，使同学们了解了冲压新技术如车轮的旋压，同时还了解了在汽车覆盖件批量不大的情况下，采用简易的冲压工艺、设备及模具可大大降低生产成本，显著提高效益。如焊接结构的拉深模代替铸造结构的拉深模，可大大节省材料，无须铸造用的模型；通用油压机代替双动压力机，可大大降低设备的费用。

/通过参观第二铸造厂使同学了解了铸件的生产工艺流程，如发动机缸体的铸造工艺及后续的打磨清理工艺。

/通过参观车身厂、吉发配件厂、车轮厂使学生了解了板材零件的焊接方法、工艺及设备，如点焊、CO<sub>2</sub>气体保护焊，埋弧焊。

/通过参观工具厂机加车间、三鑫模具厂，使学生了解了锻模和冲模的制造工艺和设备，了解了模具材料和模具结构。

/通过参观第二发动机厂、底盘厂，学生们了解了汽车零件的切削加工工艺和自动生产线。

/通过参观卡车装配线、一汽大众轿车装配线，使学生对汽车装配流水线有了全面的了解。

/我们采用现场参观、讲解和讲座相结合，相互间穿插进行，使学生们能够将感性的认识与相关理论有机地结合，大大提高了实习效果，达到了预期的目的。

/通过这次生产实习，学生们不仅对汽车零件的制造工艺及过程有了感性的认识，对下学期的专业学习起到积极作用，而

且使他们更加感到自己肩上的责任，这将对他们今后的学习和工作产生不可估量的作用。

/按照学校关于实习的要求，我们实习队由6名实习教师组成，结构合理，在6名实习教师的积极配合下，顺利地完成了实习期间的各项任务。

/这次实习中主要存在的问题：

/汽车卡车的生产任务少，与卡车有关的工厂处于半停产状态，因此现场的生产过程看到的很少。为此及时作了调整，（1）工厂有生产任务时，就及时赶到参观；（2）联系有生产任务的较小企业参观，以弥补大厂看不到生产过程的不足。

## 工厂参观社会实践报告总结篇五

始建于20xx年，通化药业股份有限公司前身系通化白山制药八厂，厂区座落在风景秀丽、群山环抱的长白山脚下一省通化县黎明工业园区。公司占地面积5万平方米，建筑面积2万平方米拥有中药前处理提取、片剂、胶囊剂、颗粒剂等等四条生产线和设施齐全、仪器先进的质量检验中心。

其中专业技术人员128人，公司现有员工560人。具有中级以上各类专业技术职称人员占职工总数比例30%药业现已成为集科研、开发、生产、销售于一体的现代化制药企业。

相关领域深入研究、专业创新、专业服务经营理念：集中所有资源。

### 二、实习任务

然后被调换到化验室，刚刚开始是生产车间。主要学习如何鉴别药品，检验药品的合格与否，以及微生物限度检查。

### 三、实习内容

1. 制备硅胶板。将一份固定相和三份水在研钵中研磨混匀，倒入涂布器上，玻璃板上平稳的移动涂布器进行涂布，晒干，105%活化30分钟，备用。

2. 使用崩解仪测定药品的崩解时限。电子天平等。

3. 测定药品的干燥失重称取药品1克。置于称量瓶中，105摄氏度干燥至恒重，减失的重量不得超过10%。

#### 4. 微生物限度检察

1对所有器具进行消毒。将吸管，平皿用牛皮纸包好，165摄氏度，高温灭菌4小时，取出，备用。

2制备供试样pH7.0氯化钠-蛋白胨缓冲液。取磷酸氢二钾，磷酸氢二钠，氯化钠，蛋白胨，液体样需90毫升固体样需100毫升。培养基，营养琼脂培养基，虎红琼脂培养基，每个平皿约放入15毫升。当配置完成后，将其放入灭菌器中，进行灭菌，121摄氏度，15分钟。放入冰箱中，冷冻保存。

3做实验之前。应用苏尔消毒液对操作台进行消毒，通风，紫外灭菌用洗手液洗手后，将所需物品通过传递窗放进菌检室，进行实验，操作时要穿洁净服，戴口罩及手套，每个样品至少制备两个平皿以上。

4含动物组织的药材。应做沙门菌检查，将10克药粉倒入200毫升营养肉汤培养基中，摇匀，放入细菌培养箱中，18至24小时，取出，吸出一毫升，放入亮绿中，培养，次日，将其取出，用接种环接种在胆盐硫乳，麦康凯琼脂培养基中，培养一天，看结果。

5学习如何测定及使用悬浮粒子尘埃测定器。以及纯化水的测

定。

#### 四、实习感悟

充分的运用了学校中所学习的知识，此实习期间，提高了自身的技能，刚刚毕业的学生与在岗就业许多年的老职员相比，无论是技能上，还是经验上都远远逊色于他认为，书本上的知识固然重要，但学校应该让学生多接触一些实践，这样，实习时才能给公司留下很好的印象，这样，长白山职业技术学院才能更好的发展起来。

例如，但此次实习也是有许多不足之处。学生在学校时的生活环境，生活方式及理念，都与社会大大的不同，而这仅仅八个月的实习不能彻底的将我改造成一个正真的工作人员，所以今后，无论在何地工作，都要将身心都融入到这个社会，与之完全融合，成为社会中的一员。

#### 五、实习建议

学校应和公司领导谈谈换岗就业实习，对于学校的师弟师妹要实习时。这样我相信，学生会学到更多的知识，会更好的融入这个社会。

建议各位一定要挑选适合自己的岗位，刚刚进入实习单位。例如，有的同学在学校，中药材验证的好，或者化验学的不错，那就应该选择去化验室，有的喜欢显微鉴别，就应该学理化，口才比较不错的就应该尝试一下营销专业，想要历练的同学，自然要去车间走一遭，真的让人受益匪浅。此次实习，此便圆满结束了感谢学校然我有了这次实习的平台，感谢学校让我懂得了工作的艰辛，让我从学生过渡到职员。

会再接再厉，今后。为我长白山职业技术学院争光，最后，祝学弟学妹即将的实习能够顺利。

文档为doc格式

## 工厂参观社会实践报告总结篇六

在经济飞速发展的今天，报告的使用频率呈上升趋势，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的参观社会实践报告，希望对大家有所帮助。

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实践的时间是[]20xx年xx月4日到20xx年xx月6日。

本次实践的过程是这样的[]20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习[]20xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课[]20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实践，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地实践，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实践虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实践的心得体会。

### (一)深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的实践，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

### (二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去实践，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去实践之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年



产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

### (三) 熟悉自己的产品和竞争对手

在实践的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

### (四) 质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实践过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导

向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率；=98%，顾客满意率；=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

### (五)根据实际情况制定科学的'营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分(销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n-甲基二乙酸胺的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大的差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

### (六)实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c[]通过这次的实践，我了解到，一个产品的

定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的；产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的；销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法；销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略；货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价策略；产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用.....实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

## 工厂参观社会实践报告总结篇七

实践目的：

主要是通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。同时也是为了减轻父母的经济负担，从而使自己的暑假生活过得更充实更有意义。

实践内容与经历：

其实整个暑假我在找工作的旅途当中遇到了前所未有的挑战与挫折记得当时我和几个同学来到一个陌生的城市，吃的住的都成了我们最大的问题，再加上我们都把钱几乎都花光了，我在想现在就这么难找工作等毕业出来该怎么办啊然后我们就咬紧牙关挺了过来，功夫不负有心人最后我们终于找到工作了。我的工作主要是做qc的就是产品的质量检验与控制，在厂里我看到了生产产品的主要全部控制产品的方法与手段，

其实做很多事情都是需要把各种方法综合在一起才能把事情做的更好更精，就比如当时我在检验时候就是总不能把产品检验的很好老是存在漏洞检验的数量与质量总是不能齐头并进，就在这时候我的领班走了过来她就告诉我说，做检验的除了要全身心的投入以外还需足够的耐心，足够的细心，和掌握好的技术方法与手段，这样才能把事情做的更好!!其实在当中我也被批评过就是因为自己做的不好再加上工作又很累我有几次都不想干了但最终外还是坚持下来了，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以变得更实，相信一定可以为即将步入社会做好足够的准备。

实践感想与体会：在我的打工生活中，我也明白了许多责备也要用适当的方式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2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靠实践的经验和锻炼。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。

**实践总结：**回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会

中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

## 工厂社会实践报告(二)

实践单位：广州新乐电子科技有限公司；

实践时间□20xx年x月x日至20xx年x月x日

### 一、前言

### 二、我的找工作历程

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二师姐组织我们到深圳大运会做安保，出于想要去见识见识外面的世界，我在征得家长同意的情况下决定前往深圳。但计划赶不上变化，在等着的期间我们被告知深圳去不成了，由于之前想着说去深圳没有去找其他暑期工了。无奈之下我回了广州。

回家后经一翻周折，最后父亲帮我介绍到广州新乐电子科技有限公司。

### 三、我的实践内容

广州新乐电子科技有限公司是一家属于来料加工的企业，其主要产品为笔记本电脑电源。

我所做的工作是将电源装上外盒，主要有以下几点：

- 1)将电路板装上机盒；
- 2)检查盒子表面：看是否有刮花，是否有水印等，灯片是否有脱落污染现象；
- 3)通过压机将盒子压紧；
- 4)检查成品是否被压坏。

在最先开始工作的几天，对我来说简直就是度日如年，由于新来咋到，对工作并不熟练，于是乎在我工位旁堆了一箱又一箱的板，仿佛每天都有做不完的事，而我的性格又是比较急躁的，弄得自己十分烦躁。但我知道，我的打工生活才刚刚开始，既然我选择了这份工作，开始做了，就要做到最后。相对于我无法改变的工作，我选择了改变自己的心态，我十分庆幸的是我做到了。我能够十分平静的做着那数不完的事，或许对我来说，学会适应就是我最大的收获。

#### 四、我的实践总结

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟。对社会我直接接触了消除了先前的一些偏见，又从社会上认识了自己在那些方面的不足自己还要努力的改进。先前我想从此辍学到社会上漂泊闯荡，至于社会的辛苦我早有耳闻了，但我想的是：“每年从各高校中走出一批又一批的学生，但对于他们其中又有多少学习到东西呢？又有多少可以在社会上立足呢？带着梦想来到大学中最终自己的梦想也被弥腐的大学生活所吞噬，那与不来大学有何区别呢？社会不好生存，更别说是发展了，但我不会象那些自命为什么大学生的人而歧视职业的高低来过分的挑剔工作，我会从基层来做，从基层学习，辛苦对于我来说并不害怕。面对每年高校生失业情况，让我不得不疑惑“知识改变命运”是否对于每个人来讲都是一条公平的起跑线，疑惑的是为什么中国那么多的博士生没有辉煌过；疑惑的是为什么每年有那么多的准博士生走上自杀之路；疑惑为什么大学生失业率依旧那么高知识也许只是改变我们人生条件之一，但对于每日在象牙塔里面渡过的学生来说他们又拥有社会社会对其经验、技术的需求吗？有多少人从大学走出来可以从事自己所学的专业工作呢？一脑的书本知识；一身的书生气质；一串的书本逻辑而未吸收社会实践的过滤；而未经历颠簸命运的冲洗，让别人看起来十分的幼稚而待成长。再展望与社会上有多少人是通过社会劳动实践来选择自己奋斗的目标，最终有所成就，此刻我更加感觉到我们大学生面对如此

竞争激烈的社会生存的危机。

对于我们大学生来讲不应该过分的相信“知识改变命运”知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途知识可能是斩断路途中荆棘的刀但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运。经过这一个多月时间的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作上我都学会了很多，以下是我的几点心得体会：

1)我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同;2)其次，我在就业心态上有了很大的改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力;3)我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利;4)要善于与人交流，正确处理各方面的关系;遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人;工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

### 工厂社会实践报告(三)

社会实践是我们每个人从大学踏入社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少



的一部分。实践与学习，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢？我们的第一次自己洗脸，第一次自己刷牙，第一次自己穿衣服等等，只因我们不断的在学习，不断的在实践，所以我们在不断成长，不断的将所学到的变成自己的。

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。今年暑假我跟随同学一起来到广东河源永勤实业有限公司进行为期一月的社会实践。

这里的环境算是良好，绿化做得蛮好的，员工宿舍楼也还行，跟学校差不多，饭堂伙食也是和学校差不了多远，这让第一次打工的我感觉不那么陌生，也没有太过悲观的一面感受。我的暑假工就在这拉开了序幕。

进了工厂，首先要做的是跟随人事部的工作人员进行安排住宿，学习舍规，了解周围的环境，登记配发厂牌，然后是为期一天的进厂培训，所谓的培训，只不过是听老员工给我们讲工厂里的安全事宜，注意事项，体检。让我最好奇的是签劳动合同。没进过工厂，没打过工的我，从来都不知还有劳动合同这回事，还是一式两份，还得按手指印，在按手指印时，我和我的同学都感觉像电视剧里签卖身契一样，总感觉把自己卖了。不过这让我知道了工厂也要具备一定的法律规定，国有国法，家有家规，工厂也有属于它的厂规和舍规。“无规矩不成方圆”这个至理名言再次让我体会到规矩的重要性。

第二天晚上我们开始上夜班了，不知那个车间里有什么值得我发掘的呢？穿上了指定派发的厂服，工帽，一大群人马到了车间，第一件事无疑还是听讲注意事项，然后跟老员工学习。学会了，我们得自己做了，坐在工位上，有点紧张，有点茫然，因为我们做的事玩具枪，我的工位是检测，检测一个小零件，然后再给零件涂润滑油，一晚上下来弄得手上衣服上

全是油。当看到自动显示屏上的数字和拉上流动的货物就有一股小小的自豪感油然而生。

通过这次打工我也学到许多。在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去，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！

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说我们意气风发，年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷……通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就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，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，

可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的之一了。

我想我们的社会实践活动就是这样一座桥梁，它引导我们的学生去更多地认识和接触社会，帮助我们这些在校园中成长的大学生完成由校园走向社会，由书桌走向办公台的转换，避免了大学生在初入社会时所发生不知所措，真正地把大学生的教育 与社会的就业相结合，培养符合社会需求的高素质人才。社会告诉我们：我们在今后的三年大学中，不仅要学习，而且要全面提高自己的能力！

通过一月的实践，我也挣到了我人生中的第一桶金，这次社会实践，是第一次，毋庸置疑，将是我一生宝贵记忆的财富。

## 工厂参观社会实践报告总结篇八

作者：张文福 2012114136 汽车服务工程

### 一. 前言

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高,人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐.近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下,这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上。只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫,而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天,汽车已进入越来越多的百姓家庭,成为普通人出行的代步工具。

### 二. 实习目的

作为一名汽车服务工程专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及 技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我， 才能更好的为社会服务，并且可以为以后的工作之路做好铺垫，还可以熟练掌握汽车行业的销售和售后技能。

### 三. 实习单位简介

#### (1) 实习背景介绍

20xx年6月份中旬;我们来到了重庆市南岸区海峡路东风本田4s店，学校的目的是让我们更清楚的了解汽车市场的现状，汽车的发展史， 了解以后的实习环境。

目前还是以销售为主售后为辅 的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营东风本田汽车，主要销售车型为:crv□xrv□思域、杰德、思铂睿、艾力绅。

#### (2) 实习部门介绍

售后维修部。售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。

### 四. 汽车销售流程图:

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——  
签约成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到

有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

## 五. 东本4s店服务的主要内容

### (1)4s店服务流程

1、接待准备：服务顾问按规范要求检查仪容、仪表;准备好必要的表单、工具、材料;环境维护及清洁。

2、迎接顾客：主动迎接，并引导顾客停车;使用标准问候语言;恰当称呼顾客。

3、环车检查：安装三件套;基本信息登录;环车检查;详细、准确填写接车登记表。

4、现场问诊：了解顾客关心的问题，询问顾客的来意，仔细倾听顾客的要求及对车辆故障的描述。

5、故障确认：可以立即确定故障的，根据质量担保规定，向顾客说明车辆的维修项目和顾客的需求是否属于质量担保范围内。如果当时很难确定是否属于质量担保范围，应向顾客说明原因，待进一步进行诊断后得出结论。如仍无法断定，将情况上报一汽轿车服务部待批准后得出结论;不能立即确定故障的，向顾客解释须经全面仔细检查后才能确定。

6、获得、核实顾客、车辆信息：向顾客取得行驶证及车辆保养手册;引导顾客到接待前台，请顾客坐下。

7、确认备品供应情况：查询备品库存，确定是否有所需备品。

8、估算备品/工时费用：查看dms系统内顾客服务档案，以判断车辆是否还有其它可推荐的维修项目；尽量准确地对维修费用进行估算，并将维修费用按工时费和备品费进行细化；将所有项目及所需备品录入dms系统；如不能确定故障的，告知顾客待检查结果出来后，再给出详细费用。

9、预估完工时间：根据对维修项目所需工时的估计及店内实际情况预估出完工时间。

10、制作任务委托书

11、安排顾客休息

## (2) 售后服务工作的内容

1、整理客户资料、建立客户档案：客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录(详见“客户档案基本资料表”)。

2、根据客户档案资料，研究客户的需求：业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为深刻的了解。通过两位带领我们实习的专业老师的讲解，我们认识到当前中国的汽车市场潜力巨大，前景良好，作为一个汽车专业的学生，我们所的知识是与专业息息相关的，汽车服务工程是一

门全面的汽车知识的学科。并且对专业的实际应用有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面。在两个实习单位见习之后，我们看到了一辆汽车进入到4s店后是如何在销售，车内装饰，售后信息反馈，零件更换，整体保养，车身维修等等一系列完善的服务项目和服务流程上提供服务的。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距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短四天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，徜徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

虽然在这里只有不到一个月的实习时间，但我懂得了服务的重要性，从在4s店的实习中，我看到了很多不同的部门，展厅经理也跟我们讲了很多重要的东西，其中有公司的介绍，有他们各部门的分工协作，在参观的时候，让我真真切切的感受到工作需要细致谨慎，需要用心，不然会在工作中遇到各种难题的，甚至容易闯祸的。其次，我感受到了与人打交道的重要性，人生活在社会上就得融入社会这个群体，就得与人交流，不仅仅是靠学到的那点小小的理论知识所能替代的，关键在于你会不会与人交流。因此，这次实习，在另一种意义上，它告诉我要看自己的性格适合什么样的工作，因此好给自己今后的人生定位，感谢老师带我们一起去完成了这次实习以及对我们的细心指导，同时感谢学校给我们这次宝贵的实习机会。

## 工厂参观社会实践报告总结篇九

脑海中不时浮现着一天所看到的点点滴滴，感触良深。就用这篇文章来记录我们满怀敬意的红色之旅。碧草依依，阳光



灿烂，我们一行人怀着缅怀而敬仰的深情延着红色线路来到了湖南韶山参观一代伟人的故居，接受极具革命传统的教育。在去韶山的一个多小时的路上，尽管路程很颠簸，同学们却仍然满怀激情。

接下来，我们来到毛泽东铜像前排成队向毛泽东铜像鞠躬敬礼，以及留影。我们还知道了发生在这尊铜像上的趣闻，当年运送铜像的卡车在井冈山旁“有意”抛锚，当地人就流传这样一种说法“毛主席想到他所开辟的第一个革命根据地看看”；其次就是在毛泽东铜像揭幕仪式当天，天空竟出现日月同辉的奇观，而且持续了8分钟之久月亮才渐渐淡去；最后一个奇观是本该在三四月开放的杜鹃花也在这样的寒冬腊月里绚烂的绽放仿佛是对毛主席铜像的归来而表示欢迎。

从读书时起，我们就从书本、电影、电视，以及人们的口口相传当中，无数次感受了毛主席宽广的胸怀、无私的奉献、卓越的才能、不屈的斗志、坚强的理念。

骄阳似火但是丝毫不影响我们对主席的深切缅怀。站在主席的铜像前时，“为有牺牲多壮志，敢叫日月换新天”的激情油然而生。

此时，我们想起了主席在少年写的一首诗，“孩儿立志出乡关，学不成材誓不还，埋骨何须桑梓地，人间无处不青山。”想起了主席在橘子洲头指点江山，“问苍茫大地，谁主沉浮？”想起了主席“不到长城非好汉”的英雄气概，“自信人生二百年，会当击水三千里。”想起了主席铮铮铁汉在天安门城楼上庄严地宣布：“中国人民从此站起来了！”

有句歌是这么唱的“东方红，太阳升，中国出了个毛泽东，他为人民谋幸福……”人们用歌声表达着对主席的无限景仰与热爱。那我们就用实际行动来践行我们这次感悟吧！