

最新大学生暑期社会实践报告有用 大学生暑假报社实习报告(通用8篇)

实践报告是加深对实践经验的理解和思考的重要方式，可以推动个人的成长和进步。在整改报告范文中我们可以看到问题解决的过程和团队合作的重要性。

大学生暑期社会实践报告有用篇一

七月在报社实习，一个月时间的付出带来了收获，虽然可能这份感悟并不见得多有深度，但毕竟是经过自己一分一秒投入的工作而得出的，于己而言，是一次宝贵的经历。

自然是工作的压力。报社的绩效工资给员工带来了很大的压力，为了赚的多，自然需要多出去跑，线索多了，才有东西写，而写出来的东西，又需要得到上级的认可，才能发表。当然，稿件少了，人轻松了，可拿的钱也相应少了。每天我大概早上九点多到办公室，一般办公室里，除了一群实习生之外，正式记者是比较少的。导致我一度以为报社的工作比较轻松，不用早起来上班。后来才渐渐明白，早上的时候其实记者们经常都在外面奔波。下午来了以后工作到比较晚的时候。每天下午我六点兴冲冲地回学校的时候，办公室里人头攒动，似乎都才刚进入工作的高峰。带我的老师每天晚上九点左右才回家，隔壁桌的一个记者，怀孕几个月，晚上有时还要挺着大肚子工作到深夜。后来知晓这些的时候，心里觉得诧异，因为这一切似乎都和原先关于报社的想象太不一样。

实习结束离开的时候，老师在电梯门口还一直跟我讲，以后要找个好点的工作，不要来报社，对于女孩子来说，实在是太不稳定，压力也太大。不稳定是必然的，因为经常临时接到任务，立即就得出发，不管是在酷暑的中午，还是滂沱的大雨时分。我所实习的部门相对来说还比较轻松，隔壁桌跑

现场的部门只要接到电话就马上奔向事发地，为了争取有价值的新闻和时间赛跑。在办公室听他们讲着一个个惊险的故事，固然精彩纷呈，但这其中的辛苦不言而喻。

学习的过程中，好的老师和自身的努力相辅相成。办公室里的实习生很多，大家三三两两地挤在一起，有时候交流起来，大家经常会抱怨，自己的老师如何如何，觉得实习的过程中没有学到什么东西。进来开始实习的时候，相信很多人都抱着要来好好学习的愿望热情地投入工作，可是很快就发现，单调重复的工作很乏味，将本来就不多的热情一下子就消磨掉了，忙碌奔波的记者们也无暇顾及自己，很多实习生就天天坐在那里玩电脑看报纸等下班。

对于这个问题，其实我也有相似的困惑，但可能我运气要好一些，带我的这个老师是个很活泼也很好相处的姐姐。在报社的一个月里，她的指点下，我学习到了很多，比如怎么规划稿件的内容和吸引人的眼球，怎么收发传真，怎么使用稿件上传系统，看看编辑的修改方向来学着完善自己的文字向编辑的品味靠拢，怎么有技巧地给一些当事人打电话，巧妙地采访。她真的是个很耐心而且很负责的老师，把好多东西慢慢地全部传授给我，充分信任我，在我不懂的时候不厌其烦的讲解。她把饭卡留给了我，让我中午在报社吃饭，不用像周围的好多实习生那样，大热天的中午出去找个遥远的小饭馆吃东西。正是因为遇到这样一个好的老师，让我的实习过程减少了很多阻碍。

一个好的老师之外，还需要个人的努力。我承认自己的确是很懒，没有自觉主动地去学习更多的东西。本来开始想的是，去报社之后对于其他部门的工作性质以及报纸的排版都要学习一点的，但是每天写完稿子之后，我就会堕落地上网瞄一瞄，玩一下小游戏，看一些视频。好吧，我忏悔。个人的努力之上，成果肯定会更丰富多彩，但是有些人，比如我，总是很容易满足于现状，在手头工作完成之后就很难再找到动力继续学习，这种惯性真是要不得，啊呀呀。说到底，还是

自己不上进，长叹一口气。

报社真的是个忽悠人的东西么？在报社坐电梯的时候，我听到过一个笑话，一个男生讲，‘幸好来报社实习了，不然不知道报社是忽悠人的。’在这里，我想澄清一些东西。

一些负面新闻的指向，让很多人觉得报社在编造假新闻。其实，很多时候，报社也是一个弱势群体，当然，这是某种意义上的。中国的报社没办法和国外的一些报社相比，不是记者们没有胆量去批驳挑战，而是根本就没有这个让他们张嘴的机会。根深蒂固的体制问题让报社不能完全独立于政治之外，挺无奈的一件事，但目前真的没办法去改变。

然后就是中国社会的人情问题了。有几次，稿子都已经都排上版了，仍然被连夜撤了下来。个中缘由，其实想想也都心知肚明。点出的单位和人物都太直白，让稿子不能面世。不过我想想，这其实也从相反的方向说明一个问题，就是当今，平面媒体仍然拥有较大的影响力，让这些公司不敢这样面对世人。于是乎，我就用这样的理由安慰自己辛辛苦苦写了那么多字却仍被撤下来的稿件，虽然只是躺在我电脑里的一个文档，可是还是因为你的力量驱动下，让受害者得到了相应的补偿。这样想，我就会更安心一些。

当然，报社的大部分新闻都是基本真实的，虽然可能情节为了更吸引读者会有一些夸张和想象，在讲到一些事情时也会隐去真实的人名地名机构名，在报道一些新闻时最后记者心中的结论也不能如愿放进去，个人的思想是自由的，但是通过报纸这个媒介传递给大众的信息，不能是记者的一面之辞，虽然很想说某些话，但这些话都要对读者负责任，而这，也正是报纸的一个核心。如果有时，你觉得被报纸忽悠了，那么请相信，很多时候，他们也不愿意，真的。

人与人之间的沟通很重要。通过沟通，两个不同的个体可以交流思想，可以互通有无。在报社的实习日子里，势必要与

很多不同的人交流。

大学生暑期社会实践报告有用篇二

一、实习目的： 巩固文秘专业的主业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

二、实习时间□ xx年8月1日至8月20日。

三、实习单位： 锦州助宏服装有限公司厂长办公室。

四、实习主要内容： 按照老师的安排，我制定了相应的实习计划。注重在实习阶段对所学的文秘理论知识进行进一步的巩固和提高，以期达到根据理论知识，指导日常的工作实践的目的，并且收到了较好的效果。

主要实习情况报告如：在不同的办公室具有不同的工作内容和不同的职责范围。而作为一个企业的厂长办公室，是一个综合性的部门，由厂长直接领导，工作范围大，任务也比较繁杂。在实习阶段，我主要的侧重点是文秘工作。

秘书工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开秘书人员的协助。因为秘书人员一方面处理着大量的日常事务工作，使得领导能集中精力考虑决策问题。另外，还能发挥他们了解全面情况，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，提供合理合适的建议。

秘书工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好领导之间、部门之间的`协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。

并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策，实现秘书工作的四个转变。

第二、开展调查研究，了解基层群众的学习、思想、工作、生活情况，及时向领导反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

这四个方面的修养，努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。

秘书人员尤其需要掌握以下原则：

1、要有充分的政策依据和事实依据。秘书人员办文办事，绝大部分都是针对现实状况的，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。因此，必须以党和国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。实事求是是我党的思想路线和传统作风，是秘书部门一切工作的准则，也是秘书人员必须具备的品质。如果有些领导交办的事不符合党和国家的方针政策，秘书人员应有勇气提出意见，请领导重新考虑，以保证正确贯彻上级的指示精神，把工作做好。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准

确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，誊写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。任何目标的实现，都离不开两个因素，一是准确，二是时限。其中任何一个失误，都会使事情办不成或办不好。时限就是尽可能缩短周期，减少中间环节。秘书人员办文办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，消除“文山会海”的现象，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。我国已经制定了《保密法》，秘书人员要认真学习，模范执行，切实做好保密工作。

□

大学生暑期社会实践报告有用篇三

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，畅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。接下来，小编在这给大家带来大学生暑假实习报告总结模板怎么写?欢迎大家借鉴参考!

大学生活已经走过三年了，回顾走过的三年，自己心中有许多的值得回忆的地方，大学学习生活最值得回忆，不过大学生三年来，我也一直在不断的努力参加社会实习，可以说自己成长了很多，也进步了很多，这些都是需要我不到努力得到的成功。

三年来，自己在实习中的成长不单单是用语言表达出来的，我还有很多的实际感受无法通过言语来表达，不过自己还是做的很好，我无悔走过的三年!

大学三年我不是班级干部也不是学生会的但是我却没有自卑，我认为不管在什么样的位置上都要放平心态都要珍惜在校的时光，要珍惜身边的每一个人、每一件事、珍惜每一天。真心对待他们在最短的时间把负面情绪消化。我盘点着过去的时光，也盘点着我的大学生活，过往的种种，我得到的，失去的，偶遇的，错过的，还有就是我未曾达成的愿望。

我想到的有很多，而其中，我认为是最珍贵的还是我遇到的每一个朋友，每一个帮助我的人。我想起了一段歌词，“凌晨的窗口失眠整夜以后，看着黎明从云里抬起了头，日落是沉潜日出是成熟，只要是光一定会灿烂的，海阔天空狂风暴雨以后，转过头对旧心酸一笑而过，最懂我的人，谢谢一路默默地陪着我，让我拥有好故事可以说，看未来一步步来了。”

见到过的地方，每一种温度都感受过的地方，每一种心情都浸透过的地方，我不能忘掉。就像大学三年三步曲一样不能忘掉。

二、随想及结论：一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解难，指引方向的。

在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。

表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。

因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对

应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗位上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

该学生实习期间工作认真，勤奋好学，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，可以虚心听龠在时间紧迫的情况下，加时加班完成任务。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。同时，该学生严格遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与公司同事和睦相处，与其一同工作的员工都对该学生的表现予以肯定。

该生在本服务处实践的这一段时间，能够严格要求自己，工作勤恳，负责，责任心强，知识面广，基础知识扎实，在专业技术上遇到的问题能及时解决。生活积极向上，举止文明。与同事之间相处融洽，善于与领导沟通，主动积极地做好每一件事情，总体评价为优，希望该生在今后的工作中继续发扬。

xx大学应用化学系博士于20xx年在我-x公司实践。在来我公司前，博士已充分了解本公司项目课题的基础上，并在xx大学进行了前期实验工作。在来我公司后，态度端正，工作努

力，勤勤恳恳，完成了从实验室研究到工厂生产的项目任务，对本公司的发展做出了莫大的贡献。 现实践已结束，特此证明。

积极主动，态度端正。实践期间，她主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，她比较全面地了解了本单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些她力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

大学生暑期社会实践报告有用篇四

随着现代社会发展的越来越快，经济发展的越来越多样，对企业的实力及发展策略的要求也提高了一个水准，而且并不是每个企业都会有老干妈这个产品的境遇。

对于我个人来说，因为是火锅底料的市场，我首先在网上查了查总体，同时又查了查当地的网络上对于同类产品的评价以及对于这类产品的要求及期望。虽然我不确定当地人对于网络的重视及作用度，不过我觉得应该不会太差。接下来，我就是去各个卖东西的地点与老板交谈。代理商，经销商在整个销售过程中的作用是相当重要的。通过与市场人员的沟通，我可以获得更加实际的有用的信息。

无论是哪一种产品，只要是用来销售的，我们都必须又心理的打算，就是给他以如何的包装，使其能够在质量上，和销量上都很出彩。同时，销售者是个非常活跃的主体，通过沟通让你的下一级对你个人，进一步对你的产品都有信心，在消费者群里中有意无意的帮你引荐，这才是你要达到的最实在的目的。

古今中外，成功的促销，以及让产品成名的事例是举不胜数，但那毕竟都是别人的，不能很好的结合到自身的产品中，再好的成功也是别人的。上学时期的理论中，我记得曾经提到过一个很重要的营销总体的策划书，策划书包括市场细分与定位，确定销售渠道等。因此在销售商品之前要先分析市场环境，总要从宏观和微观两方面进行分析。接着要对市场机会和风险分析。接着确定战略规划。最后确定营销组合，从产品、价格、分销渠道、促销策略角度策划，促销可以有广告促销，广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

通过这次实习，我学得到了很多课本中没有的东西。以前总觉得专业课很枯燥，不愿意认真学，可是最后实习时还是运用的书本知识，例如“抽样调查法”“定性预测”、“定量预测”等。这次实习也让我意识到理论与实践相结合的重要性。而且作为营销员要想做得更好，学好英语也很重要。同时也发觉到集体的力量大，团队的精神很重要！作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地的从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

实习心得

在工作中，我还还会了一些销售技巧和一些话术，下面是我总结的一些小理论：

1. 良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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。

这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，业绩不是很好，有一次在介绍产品时，顾客一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于提高了业绩，取得了不错的销量。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

2. 高超的销售技能是销售成功的关键

(1) 沟通技术的应用

2) 了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣。

3) 掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展。

4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

(2) 展示产品的技巧

1) 了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾

客认为不符合其要求的品牌和产品。

2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

(3) 排除异议的方法

1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；引导的要点：不要争论，重在引导；转移的要点：立场转移，事态转移；解决要点：答复异议，努力成交。

(4) 把握成交的控制

1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

3. 善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

(1) 即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

实习虽然结束了，但我们的人生才刚刚开始，我们要去学习的东西很很多很多。我们是刚出巢的小鸟，缺乏工作经验，不大懂得人情世故，工作态度不够积极，自主学习能力差。这些问题都要求我们不能放松，上大学不是我们的目的，我们要的是将来能过自己想要的生活。虽然只是一次实习，虽然我学到的东西有限，但我们明白了很多道理，很有意义。同时，也要感谢学校给我们提供这次实习，使我们在这次实习中得到了提高，这次实习对我们以后的工作有很大帮助。为我们指明了前进的路，我们的明天会更好。

后记

实习就要结束了，我也顺利的完成了我的实习目标，在此之际我要衷心的感谢在实习过程中一直帮助我支持我的老师领导和朋友同事。

我要感谢我指导老师_x老师，实习资料填写的过程中的很多点都是在程老师的悉心指导下才完成的，还有x老师亲切和善也是我感受最深的。也因为这样，和老师之间存在着师生心理障碍一下全无，我也就大方的有问题就问，有想法就提，

这也使得我能更多的发现问题，并解决问题。x老师严谨的治学态度，渊博的专业知识，诲人不倦教学精神，在学术上和为人上都是我们的楷模和榜样。

同时我还要感谢跟我实习单位的领导，你们工作态度负责，很乐意把自己的工作经验与心得传授给我。我深刻的体会到你们的高尚风貌、刻苦的工作作风、精湛的技艺、崇高的敬业精神、博大的待人情怀。

还有朋友同事们的每一份友好鼓励、每一个善意的微笑、每一次细心的指导、都让我感动万分。使我的实习生活充实也很精彩，我不仅在专业上有了很大的进步，更重要的是懂得了如何做人，如何面对困难，如何解决困难。

结束代表着新的开始，新的征程，本次的实习将会成为我今后工作，学习生活中的一份坚实的基础和保证。从中吸取的经验教训也将成为我们在今后生活道路上的一笔财富，挫折永远是前进道路上所必须面对的，相信我们的未来会走的更好，也可以让我们大学的班主任老师放心。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我既然选择了我的专业，那么在以后的道路上，我将风雨兼程，将永远铭记各位导师的教诲。

祝愿__学院全体老师同学身体健康、工作顺利、学业有成、家庭幸福！

祝愿__x公司全体员工同事身体健康、工作顺利、家庭幸福！

祝愿__x公司生意蒸蒸日上，恭祝商祺！

大学生暑期社会实践报告有用篇五

实习过程中，同学们表示出了享乐耐劳的精神，表示出了集体主义精神，工作过程中大家都表示出良好的职业道德，与员工

的交往中大家都表示得非常热情,结交了好多的朋友.这次实习中最让我感到高兴的事就是增进了同学们之间的距离,加强了班级的凝聚力,大家在一起不再像是以前那种死气沉沉的感觉了而是有说有笑非常的热闹,有什么事情大家一起解决,谁需要协助大家都积极的向前,实习过程中正是有了同学们陪伴才把枯燥的工作变得有了色彩.其实实习是每个大学生必需拥有一段经历,从青葱校园走向繁复社会的一个过渡,会教给我很多在校园里无法从书本中学习的知识,也是生长过程的一个重要阶段.

通过这次实习,让我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务,接触了形形色色的客人,同时还结识了很多很好的同事和朋友,让我更深刻地了解社会,拓宽了视野,也教会了如何去适应社会融入社会.

这次实习使我专业知识得到巩固和开拓,使我更容易将所学与实践联系起来;实习使我认识到自身知识的缺漏,必需重拾书本,虚心请教老师,弥补自身的缺乏;实习使我更加明确自己的努力的方向,必需充分利用好现有的资源来加深自己的专业涵养.这次实习还让我懂得如何将理论和实际结合起来.要经常跟踪专业新技术,新动态,时刻走在时代的前列;还要注重积累经验,增长自己的见识.还要注重养成终身的学习习惯,扩大自己的知识面,才干促进自己不时进步.

这次实习也让我认识到处置好人际关系的重要性,让我锻炼了自己与人交往的能力,让我学会了忍耐.很多工作都是很普通的事,不需要特别的才干,唯独不能没有交际能力.实习过程中,交到好多的朋友,员工大都都是那样的热情友好,并没有因为我实习生而对我冷漠生硬,劳累之余,同事们一个甜美的微笑,一句再普通不过的'辛苦了'都会让人感动.通过这次实习让我感受到做人不要太高傲不要太气盛,要虚心,要平心静气的接受他人的优点和优点以及建议,这样你头脑才时刻是清醒的吧,这样你才干在不时的竞争中取得自己的胜利和收获.实习过程中,不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇,和其他心员

工一样,从酒店基本知识和本职工作开始了解,偶尔做错事,也不会有人偏袒.

这次实习还让我体会到英语的重要性,接待的顾客中,有很大一部分是外国人,于他沟通交流需要的就是英语.以前身边生活的都是中国人,没觉得英语有什么用处,通过这次实习可是有很深的体会了,让我认识到自己的缺乏,给了努力学习的动力.

这次实习让我明白了无论做什么一定要用心,要负责任,要动脑子.要正确认识自己的优点和不足,虚心学习他人成功的工作经验,踏踏实实地做好实习工作;实习的过程中,多思考,多比较,用心体会,多尝试把所学的书本知识应用于工作实际;要认真及时地总结实习经验和心得,尤其是对实习中遇到问题,要多分析,多请教,找出问题的症结所在,并努力克服.实习过程中大家表现的都非常的有责任心,既然选择留下了,大家在岗位上表现的都非常的尽职尽责,认真的干好本职工作,不偷懒,没有为班级和学校摸黑.

通过这次实习加深了对社会复杂现象的认识,增长了见识.实习给了这些身处象牙塔的人一次缓冲的机会,明白了社会是与校园完全不同的.要学习的还有很多,要思考的还有很多,要想通的也有很多.

这次实习使我对就业形势有了进一步的认识.总体的就业形势不容乐观,必需不於余力的去提升自己,不时的空虚自己,才有能力迎接社会给我一次次的挑战.

这次实习过程,给自己敲响了警钟,为今后的学习指明了方向.更震撼了自己的心灵,使自己的心态回到现实中,用现实的眼光去看待自己与社会.

这次实习真的带给了很多,有经历总会有收获.

最后,得感谢学校领导和老师给我这次机会,会更加努力,不辜负领导和老师对我期望!

摘要1、通过理论联系实际,巩固所学知识,提高实际动手能力,提高处理实际问题的能力。2、了解实际工作的具体流程和需要掌握的知识以及应用方法3、发现自己知识缺乏的方面,及时进行补充,为将来顺利进入社会工作做好准备。...

今年3月7日上午开始,我在中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中,我在公司指导老师的热心指导下,积极参与公司日常管理相关工作,注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作,用理论知...

实习目的: 1.更快的适应社会,增强自身的素质学习的销售技巧,学会与顾客接触,交流2.了解北京现代的汽车各种品牌,价格,性能3.了解公司管理模式,进一步加深对理论知识的理解,进一步熟悉理论和技能在实践中的应用4.通过实习... ..

三毛说她最怕逛商场,因着以前在德国打工做百货公司促销小姐时被要求背下商场所有商品名称的经历,以至之后每每逛到百货商场,总会习惯性的记下商品名称而劳累不堪。

于9月3号12:00到达浙江龙泉,开始了为期十多天的实践活动。开始了对龙泉的了解,开始了对青瓷的了解和探究。浙江是我国青瓷的发源地,青瓷烧制技术源远流长。

在长达半个月的期末考试结束后,我开始为自己的暑期做规划。毕竟这是自己大学以来的第一个暑假,不能总呆在家里做啃老族的一员吧。我也希望通过自己勤劳和智慧来赚取一点生活费。当然,更重要的是走出校园,亲身体验一下社会的酸甜苦辣。

实习目的：为了提高对机械制造技术的认识，加深机械制造在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺。

金融系学生xx年暑假实习报告在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国工商银行绍兴县支行国际部和会计处实习。作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。

大学生暑期社会实践报告有用篇六

暑假结束了，我也回到了学校，在回顾自己暑假的时光的时候，我没有后悔，因为自己做的很好，我在暑假中参加到社会实习中去，在实习中锻炼了自己的能力。第一次实习就给我留下了极为深刻的印象，我想说的是，这样的实习对我来说，真的是太有好处了，我相信自己可以做的更好，但是需要过程，实习就是我在做的更好的路程上的一步！

转眼间，在__教育已经实习了快一个月了，短短的一个月在我的心里面留下了无法磨灭的烙印。实习是每一个大学毕业生必须要经过的一段经历。它让我们提前进入社会，在实践中了解社会，学到很多学校学习不到的知识。

在20__年8月1号我正式来到__教育，开始我的实习生涯。在此先介绍下我的实习公司——__教育。由80后一代创办，在创办仅仅一年的时间内跃居__省最有实力的培训机构之一。与__市各大高校长期保持校外实训合作及就业指导合作关系。与多家一线it企业保持人才输送合作关系及系统集成项目外包合作关系。深受广大大学生群体的喜爱。

在__的日子，我与队友们完成了各个任务，从最初的团队建设，室内专修到商务礼仪。再到“__杯”篮球赛。更有像正式员工一样，扫楼，成交客户。在__的日子，我献出了人生的众多“第一次”，第一次上班，第一次开通博客与同事们彼此沟通，第一次站在讲台上，第一次扫楼，第一次成交客

户。有着太多太多的第一次让我欣慰，让我感动。伴随着我的成长，同时也让我意识到自己的不足。做事缺乏条理性，对待工作有时嘻嘻哈哈，对工作的责任感也有待提高。容易把许多事情理想话。

庆幸的是__教育不仅仅只是一个公司，它更是一个温暖的大家庭。领导与同事们容忍我的缺点，并关心指导我。让我对公司对销售有了更多的认知。在与队友们的沟通中增进了我们的友谊，共同奋斗。同时在工作能力上也有很大的进步、更重要的是让我意识到责任感的重要!我们不仅只是对公司负责，同时也是在对自己负责。

优秀大学生暑假实习报告总结篇二

这次暑假实习，给我带来了一些很不一样的感受。进入大二之后，我自己就一直有些迷茫，因为我还不是很确定未来的日子该怎么去走，我是否还能够从事本专业的工作，这些东西一直在我的脑海里让我纠结，让我烦恼。所以为了解决这一件麻烦事，我在大二的暑假进行了一次实习，我希望通过这一次实习，能够告诉自己一些答案，也能够给自己指明一条道路。

这次暑假实习，我是在一家商场做化妆品销售。我本身学的是市场营销，所以这一次我也是找了一个销售相关的工作。我个人对销售这份工作确实不是很有想法，我也不是很喜欢销售工作的这一种状态，当然这些想法是基于我还未了解销售这一份工作之上的。当我下定决心走上了这一个岗位之后，我才发现其实想象和理论是相距很远的，真的接触到了这个行业之后，我才发现这份工作就像是一个宝藏，你不断往里走，就不断有所挖掘。挖掘到的东西也会带来一些意想不到的东西。

在我实习的这一个月里，我的销售额已经快超过店内的正式员工了。在这个期间，我的蜕变很大，也很快。第一个星期

我还是处于一种非常不习惯的状态里，后来到了第二个星期我就能行动自如了，并且能够独立的处理一切的问题了。做销售工作，个人的口才的确是很重要的，你需要去知道对方的需求是什么，你也要懂得如何去和陌生人沟通。以前我的确是一个很内敛的人，但是通过这次实习，我还是觉得自己有了很大的改变，逐渐成熟了一些了。

在这次的销售工作当中，我慢慢的在成长，也慢慢的在收获。以前还不知道自己到底需要什么，直到现在我才明白，其实学市场营销的那一天起，我就应该明白这是一个需要有挑战心的专业，在我们的生活中，往往充实着很多的机会，但是我们有时候没有去发现，所以才会出现犹豫不定的一个情况。感谢这一次实习，让我明白了销售这份工作其实也是不错的，我们可以去做好，但是需要决心。以后，我也会尽自己所能去学习好自己的专业，毕业之后希望可以给自己带来更大的便利！

实习的时光很短暂，但是收获也很沉重。感谢这一次历练，让我逐渐找到了自己的答案，对于未来我想我也不会再去迷茫，我会做好这一切，做好自己的！

大学生暑期社会实践报告有用篇七

实习学校□xxx学校

实习时间：35天(xx.07.07-xx.07.07)

指导教师□xxx

指导班主任：李彩焕

实习生□xxx

实习班级：三(1)班

实习内容：小学英语课(三年级)、实习班主任

实习目的：实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的向往，随着飞驶的列车来到了我们的实习目的地——龙陵县龙山中心学校，这是一个美丽的学校，也是一个五彩的花园。

当然我根本没有想到，在之后的一个月里，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多的东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中感觉所学到的东西远远要比三年里在校园里学到的更丰富、更精彩。当然，这并非否定老师的教学和自己的学习，只是实践中收获到的远比书本来得真切和实在。正所谓：“千淘万漉虽辛苦，一波三折有收获。”

我们来到龙陵县龙山中心学校受到了热烈的欢迎。首先，我们和该校的领导及老师召开了座谈会，他们向我们介绍了龙陵县龙山中心学校的情况：它办校至今已有百年历史，始建于清光绪30年(公元19xx年)，坐落在县城东南的老东坡下，背靠青山，侧临绿水，校内青杉挺拔，繁花似锦，绿草茵茵，是一个静心求学的好地方。它占地总面积13333平方米，校舍建筑总面积4737平方米，校园绿化面积3800多平方米，运动场面积1500平方米。这里共有教职工63人，教学班24个，学生1078人。它坚持以质量求生存，以教研教改促进发展，多

年来一直承担全县小学教育研究和实验示范任务，为龙陵县基础教育事业发展做出了卓越贡献，保山地区重点学校之一，它也为龙陵县的社会经济发展做出了有目共睹的贡献。

实习的基本内容包括三部分：课堂教学、班主任工作。

基情况

1□

课堂教学：完成教案数为8份，上课节数为16节(英语、语文、数学、品德、自然、音乐、美术7个科目)。

2□

班主任工作：组织一次“我做文明小公民”的主题班会。

3□

带领学生出了一期黑板报。

4□

到学生家里去家访。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。备课、上课、改作业……日复一日，无数琐碎平凡的事构成的我实习生涯的主旋律。

我请班主任给我一份名单，因为我知道，记不住学生的名字，看似小事，其实它在学生眼中是很重要的，如果记不住学生的名字，学生就会觉得自己在老师心中没有地位。觉得老师不关心自己，甚至会产生隔阂。而后我便找了个机会认识了全班同学，下课后同学们都围着我唧唧喳喳地说：“老师，

你怎么才来就知道我们的名字呀?好多老师教了我们一年都没记住我们的名字。”这也使我明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

下课后，孩子们经过我时，都亲切地喊一声：“范老师好!”，我也带着按捺不住的羞涩和欢喜应着，同时我也发现了快乐竟如此简单，只因被一群天真的孩子们认可并充满亲切地问候一句。

在我从事教育教学活动时，我第一次深入课堂时，我就遇到了许多学校里没学过、没想过的难题，即自认才出众的我绘声绘色地讲完一节课后，我问学生：“你们听完课，印象最深的是什么?”学生面面相觑，茫然无语。学生何以如此呢?在我看来主要是由于学生没有学习的兴趣。

古人云：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣溢生动力。那么如何才能激发学生的学习积极性呢?其实这不只是学生的问题，老师也要有激情与耐心，这是做位一名老师应该具备的。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

过去了。虽然，我知道我的这节课上得并不成功。突然一次，一个学生递来一张字条：“范老师，我喜欢你的微笑，当你微笑着走近我时，使我感到了从来没有过的亲切，我很喜欢你，范老师。”这是出自一个三年级学生之笔，这也是我在实习一个月的时间里收到的最好的，最值得珍藏的礼物。也

使我明白了，其实走近学生的第一步只须微笑就够。

在班主任实习工作中，我组织开展了“我做文明小公民”主题班会。起初，我遇到了许多困难：比如学生的不配合就常常令我痛心疾首。当时，有人建议我使用强制方法。比如说罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持班级秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至会使学生产生厌学的心理。作为教育工作者，就要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系。而且，教师要把自己当成活动中的一员，是学生活动的组织者、参与者、引发者，是学生的学习伙伴、知心朋友。

为了办好这个班会，我努力为每一个同学创造展示自我的机会，提供展现自我的平台，使每一个学生都能够体验到成功的愉悦，感觉到自我的价值，品尝到其中的乐趣。结果，在准备班会的过程中，同学们都很积极。班会的节目花样繁多，唱歌、跳舞等应有尽有。每个学生的积极性都很浓烈、热情也很高涨。最后一曲学生独唱——“春天在哪里？”把班会推向了高潮。当然，在开展班会活动过程中，我也发现了许多问题，并在方法上有待改进。

”我没敢再说蛤蟆丑，因为不同的审美观面前，美丑是无从计较的。我也因此而想，其实蛤蟆并不是很丑，只是我用丑的眼光去看它，而孩子却用美的眼光去看它而已。同时，我也从孩子眼中看出了一股可贵的纯真，在孩子的眼中的世界是最纯真的，是最美的。

在刚开始的三周里，我发现我在孩子们心中留下的印象还算可以，我也因此而告诉自己：“继续努力！”可是，在一个雨天里，我第一次和学生发火了，那个男生是班里最捣蛋的学生，上课时老讲小话，还不时地影响其他同学学习，他还对我的屡屡警告无动于衷。那天上课，他竟然在教室里随意走动，并高声喧哗。虽然作为一名老师，和学生发生冲突是在所难免的，但对我这个初为人师的新手来说，处理这样的突

发事件是毫无经验的，我一边尽量冷静自己，一边对他呵斥到：“不想学就出去！”顿时，教室里鸦雀无声，而那个男孩还把头扭到一边不看我，我一下子窘在了那里，我转过身背对着一屋子的学生，后悔、生气、委屈、难过各种滋味混在一起。虽然我一再努力，却还是没控制住满眶的泪水。教室里一片寂静，我也听到了一个孩子小声地对那个男孩：“都是你把老师惹哭了！”我第一次在学生面前脆弱得一塌糊涂，这时那个男孩也主动来承认错误了，他说：“老师，我错了，你打我吧，我不该惹你生气，以后我一定听你的话，你不要生气……”说着他也哽咽了。其他的孩子也来劝我：“老师，你别哭了，再哭就不好看了。”“老师你笑一笑嘛！”那天，我反倒像个孩子似的，被学生哄着，心里突然涌动的温暖又催化了我的第二拨泪水的涌动，擦了半天才把眼泪擦干。

在给孩子们上最后一课时，我故作若无其事地讲课，却不敢多说一句话，也不敢多看他们的眼睛，就怕自己善感的性情泄露了秘密，包藏不住脆弱的眼泪，那一节课气氛很沉重。或许孩子们也知道我们要分别了，他们都很认真地听讲，谁也不说话，可我却从他们的眼里读到了浓浓的依依不舍。

尽管听了无数次“老师好”，但每每回应的时候我依然带着欣喜的笑容。每当站在讲台上，被一双双纯净的眼睛聚精会神地望着时，作为一名教师的价值感和成就感就油然而生了。这一个月的时间里，我并没有做到一名好老师，也不可能让所有的学生都喜欢我，但只要有一名记住我，那么我的实习生涯就有了难以泯灭的闪光点。

在实习中，我还发现了，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为我赢得的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

回顾这35天的时间，我是用心的，但用心不一定等于成功，我毕竟是一名实习生，在知识的构建上还存在着许多断章，

还缺乏教学经验，甚至因为读错了某个英语单词或某个字后，学生把错误指出来而无地自容、羞愧几天的事情也有过。

在为人师的这条路上，我迈出了第一步，接下来还有第二步、第三步……但不管怎样，我都会以人为本，把实习中学到的一切加以融会带到今后的事业中去，我会以我的真心去呵护学生，因为我面对的是一颗颗纯真的心。

总之，教育是一个互动的过程，老师只要认真投入教学，孩子就会积极配合。这种过程是很开心的！

实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应有勇气去尝试。即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡，只有主动，才能为自己创造良机。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢乐！

实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！

实习目的

为了加强锻炼自己的社会实践能力，我于xx年xx月xx日至xx月xx日在安徽省萧城中学实习。

实习内容

高一英语

实习总结

实习是大学学习阶段极为重要的时间环节。通过实习，是我们能在社会实践中接触和了解与本专业有关的实际工作，培养和锻炼我们运用所学知识的基础理论、基础技能的能力。在实习过程中，通过理论与实践结合，在提高动手能力同时，为以后参加工作积累了一定的经验，做了必要的准备。这应该算是我人生中的第一次实习，使我深受启发。在实习期间，经过自己的亲身体会和观察，我深切地感觉到，做一个高中老师真的很不容易，但我下定决心，不管如何辛苦，我也要在实习期间将做好一名的普通而又平凡的英语老师的工作。

我的指导教师和班主任老师给了我很大的帮助。作为教师，他们永远都是我的榜样，也是我想要超越的目标。在我讲第一堂课之前，指导教师把他自己的教案拿给我看。我虽然写了教案但是并没有准备讲稿。这样，给老师试讲的时候，由于准备的不详细，将整堂课的结构都破坏了。该讲清楚的东西一点也没交代清楚。他听完之后毫不客气的一一指出所有的错误和缺点，告诉我应该怎么讲。那时，我真的觉得讲课好难。自己的心态也摆的特别不好——因为我太想把课讲好了，压力特别大。当天晚上，我准备到2点多，第二天终于把课顺利的讲完了。从那堂课以后，我才真正理解“教师”与“好教师”的差距。对我来说，他的课就是标准：如果课讲不到他那么清楚，根本不能算是好课。在实习期间我的教学工作每走一步都是脚踏实地的，从没有丝毫的放松过。除了备课，上课以外，我还坚持每天帮助老师批改学生的家庭作业，做到批改后让学生及时改错误。我在教学设计上地趋向趣味性，加入了很多猜字谜，玩游戏等等，更注重运用他们喜欢的教学方式。在课堂上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。渐渐地，在我的课堂上，学生的发言总是络绎不绝，争先恐后，连一些差生的表现也积极了很多。

在实习期间，我们地开展了“安全牢记心中”主题班会，通

过小品表演、知识竞赛，认识交通安全标志等多种形式，并要求他们到课外去读有关的安全知识，要求学生小组合作，共同完成任务。在这次主题班会中，让学生初步掌握了一定的自救自护的知识，增强安全意识。让学生在遇到紧急情况时，学会从容对待，不急噪，不慌张。用知识竞赛、小品表演等形式来巩固并拓展学生对安全知识的理解和运用，树立学生自我保护的意识。在活动中，同学们充分发挥主人翁的精神，自己回家收集材料，分组研究，汇总资料，合作排练，自己制作道具，干得不亦乐乎。这次我班别开生面的“安全牢记心中”的主题班会，取得了圆满的成功。通过这次主题班会活动，学生的合作能力得到了提高，增进了同学之间的友谊，学生对这类活动乐此不疲，兴趣盎然，积极地投入到班级活动中去。长此以往，就会不自觉地喜欢上这个集体。只要班主任和全体同学同心协力，把握好道德行为习惯的航向，我相信我们这个班级会建设得越来越好。

经历了两周多的实习生活，让我初尝了作为一名教师的酸甜苦辣。回顾和学生们一起走过的日子，不禁想起自己的中学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。学生的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在学生中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。...

环保局实习报告范文实习是迈向成熟重要的一步，也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步。通过参加实际工作，初步了解和掌握环境保护的基本知识；巩固和运用目前所学的专业知识，使所学知识与实际相结合，将...

我实习的第一站是手术室，在这里我们的实习时间只有两周，

但由于是我实习的第一个科室，对此充满了好奇与期待。第一次走进手术室的时候，脑子里是一片空白，一切看来都那么的新鲜。

现在即将面临毕业了，对我们来说非常重要。因为实习是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实习时间可以说是我大学三年来最辛苦也是最充实的一段时间。

实习报告精心整理了《xx年5月毕业实习报告范文》，望给大家带来帮助!如今，转眼间在前台营业厅的日子已经快一个月了，在这将近20多天的日子里，我深深地认识到了作为移动前台工作人员的酸甜苦辣。

实习单位介绍广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于1988年9月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币35亿元，总部设在中国广州市。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗...

随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，我系同学各自开展了顶岗实习活动。

大学生暑期社会实践报告有用篇八

酷猫写作精心整理了《2023年大学生暑假酒店实习报告》，望给大家带来帮助!

实习地点：1：台州开元大酒店(驻地实习)

2：浙江瑞鹏汽车电器有限公司(走访实习)

实习目的：通过进厂实地实习，了解企业生产经营组织过程，企业的组织结构，加强管理理论与实践的结合。

实习时间□xx-6-20----xx-8-20

1。企业介绍浙江瑞鹏汽车电器有限公司

浙江瑞鹏汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后通过了iso9002□qs9000&vda6□1国际质量体系认证。

公司创建于1997年，位于中国汽摩配之都——浙江省瑞安市，并于xx年在吉林成立吉林瑞鹏汽车电器有限公司，形成以汽车暖风机总成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m2□建筑面积9800m2□现有职员400余人，其中大专以上学历100人，技术人员150人，高中级技术职称40人，产值达8000余万元，集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求，不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业，同时，公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地，并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客

户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。xx年，公司被一汽联合销售集体列为“首届理事会单位”。xx年，被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”。xx年，被瑞安市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。

回顾过去，创业维艰，展望未来，任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件，以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念。瑞鹏人愿与国内外朋友携手并进，共创辉煌!2。台州开元大酒店台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店，酒店地处台州经济开发区中心，位于台州市东环大道458号，毗邻台州市政府，距离黄岩机场10公里，距离甬台温高速公路黄岩出口20公里，交通便利，酒店部投资2.2亿元。按四星级标准设计建造。xx年5月，台州开元大酒店建成并开始试营业，酒店占地24亩，建筑面积4万余平方米，楼高9层，共拥有各类豪华客房372套，大小餐厅7个，可容纳1000余人同时就餐，康体娱乐设施齐全，包括大剧场、ktv包厢，棋牌室，健身房，桑拿中心等数十个娱乐项目，拥有不同规模的会议室11个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为台州市档次最高，规模最大，设施最齐全的旅游涉外饭店之一，酒店所在地区集江、海、山于一体，无论商务会议，旅游观光，休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适。

酒店管理实行部经理负责制，酒店总经理对酒店整体的经营管理活动统一领导，全面负责，酒店的重大方针，政策由总经理提交店务会议讨论决定，报集团公司批准后实施，酒店设总经理，副总经理以及各部门经理，经理助理，领班组成酒店的管理层，酒店下设10个部门，分别为人力资源部，财务部，安全部，工程部，客房部，前厅部，康乐部，餐饮部，

公关部，销售部。台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下，本着以服务为基础，以人本为宗旨，以品牌为核心，以连锁为模式，以市场为先导，以学习为动力，以绿色为形象，以文化为风骨的经营观念，依托集团公司的综合管理和投资平台，以饭店业为主导产业，塑造强势品牌，实施连锁化经营，积极发展房地产业，形成具有竞争力的房地产业特色，导入导入和孵化相关产业，强化产业结合优势构建产业联动发展体系，力争在未来5年内，构建高效运行的综合管理和投融资平台，拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司，形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团。