# 2024年学生社会实践报告单(二十一篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-21

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。学生社会实践报告单篇一1、通过在xxxx银行江门蓬江支行实践，并进...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**学生社会实践报告单篇一**

1、通过在xxxx银行江门蓬江支行实践，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在xxxx银行江门蓬江支行的实践，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在xxxx银行江门蓬江支行的实践，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，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。

此次实践在于通过在xxxx银行江门蓬江支行的实践，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实践过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实践单位基本情况和机构设置等。

有人说，“这里语言不通，这里环境脏乱;这里吃住简陋，这里无处玩乐……”尽管我可以找一千个理由离开xx这个地方，但只要孩子们在，我愿意再来。车发动那一刻，外面的孩子们哭着向我们告别，我没有洒泪，只是报以微笑，挥手告别。鼻子酸酸的，心里很是压抑。我知道，这一别，也许就是一辈子。此时此刻，感谢有孩子们，在我生命里留下浓墨重彩的一笔;感谢队员们的相互鼓励与支持，以后，我们就是一家人;也感谢众多帮助过我们的人们，是你们让三下乡活动得以顺利进行。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用xxxx银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。如此繁琐的程序让我不敢有一丁点儿马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依

(三)实际操作，单独进行业务操作。

大约97%的毕业生表示能够胜任现在的工作，但是实践能力差和缺乏一定的专业技能成为了毕业生工作压力大的主要原因，相应的超过半数的毕业生表示在企业中最希望能得到专业技能的提高，而希望得到晋升和出国深造总共只占了21%。由以上可以看出，被调查的毕业生在自己的职业生涯中更注重是自身素质于专业技能的提高，而不是简单的只是为了暂时的利益。

(四)完成实践，准备实践报告。

具体实践内容这次实践，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实践后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为\"个人金融部\"，是对应\"公司业务部\"而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

经历了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作经验，要么说暑期临时工不招收。折腾了好一阵子，我们附近一邮政银行招大堂经理的助手，我兴致勃勃地去应聘了。我把我个人的基本资料和在校的情况详细地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺可靠的，我被录用了。那个开心劲儿，甭提了!工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个锻炼能力的平台，我就心满意足了。

在最后的阶段，指导老师已经比较信任我并把工作交给我独立完成，不太明白或自己不能够独立完成的工作，再由指导老师出面帮助完成。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实践过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在xxxx银行江门蓬江支行实践，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实践的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

所以说，这次的xx服务实习并不是盲目地听从学院老师的安排调配，不得不去xx吃苦受累的一段日子，而应该是做到有目的、有计划地去进行实习，摆正自己的位置，加强对自我能力的认识，学会怎样与人沟通交流，在最基层的工作岗位做一个有心人，把看似平凡琐碎的工作变得不简单、更出色!

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实践，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实践初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

**学生社会实践报告单篇二**

（一）实习单位简介

中国xxxx银行有限责任公司成立于20xx年3月6日，是在改革邮政储蓄管理体制的基础上组建的全功能商业银行。

作为中国xxxx银行的前身，邮政储蓄自xx年恢复开办以来，不断丰富业务种类，不断拓宽网络渠道，不断完善服务功能，为支持国民经济建设、服务城乡大众做出了巨大贡献。新生的中国xxxx银行拥有37000多个网点、22000多台atm，并建有95580全国统一电话客服中心和网上银行系统。历经20余年的发展，中国xxxx银行已建成网点遍布全国城乡、交易额庞大的个人金融服务网络，成为我国金融服务领域的一支重要力量。而中国xxxx银行广东省分行成立于20xx年10月11日，邵智宝任行长。

（二）实习岗位简介

银行柜员岗位职责主要是在营业柜台受理本外币个人、公司、中间等各项业务；处理日常现金收付业务；负责当日账务处理与核对，并负责编制和报送相关报表。

银行大堂经理岗位职责通常是负责对银行业务进行宣传，对网点客户进行分类引导、识别客户，对于客户的各类业务咨询负责解答，对银行工作人员与客户之间的纠纷进行调解和疏导等工作。

在实习开始之前，我进行了为期七天的岗前培训，首先是学习银行的基本业务流程，主要是银行的柜台业务，包括本币储蓄柜台、外币柜台、vip柜台、个人理财服务柜台、企业出纳柜台等；其次是了解了一下银行的中间业务；最后学习了银行从业人员职业道德规范和基本礼仪。

在接下来的半个月，我来到了大堂经理这个岗位进行实习，刚听到这个的时候，心里就有点不舒服，总感觉这个岗位是虚设的，因为平常自己去银行基本上就没有问过大堂经理。但是，几天下来才发现，原来大堂经理这个岗位并不轻松，因为这个岗位首先要求有站功，在大堂里站一天可不是件容易的事情；其次，大堂经理需要对银行业务充分的熟悉，这样才能顺利解答客户的各种问题。

在熟悉银行的各种业务之后，大堂经理的工作在眼中就变得轻松了，每天的工作就是做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷；指导客户正确填写各类业务流程单；向有需求的客户介绍营销邮储银行各类中间业务产品；向客户解答各种关于银行的金融业务产品的问题。一天时间站下来，我全身都特别的难受，尤其是我的脚，不过能听到客户的一声谢谢或者一句肯定的话语，就是对我工作的最大鼓励。

在银行实习期间，我有专门的师傅和专业的客户经理对我进行一对一的指导，银行工作人员给了我很大的帮助。同时，我也通过自己的努力，在实际锻炼中巩固和扩充了自己的专业知识，弥补自己在实践上的空白，并在实践的基础上学会了一些银行从业经验，为以后的工作奠定了一定的基础。

在短暂的实习过程中，我进行了两个岗位的实习，收获颇多。第一，在专业知识上丰富了不少，因为银行柜员岗位接触的业务知识覆盖面是最大的，无论是银行的基本业务或者是中间业务等都要很熟悉；第二，银行大堂经理岗位能培养足够的应变能力，要随时随地做好应付突发事件的准备，在日常的营业大厅，往往有几十甚至上百的客户，就难免会发生一些矛盾，这就需要我们大堂经理出来解决问题了；第三，银行会发生一些意外情况，比如说停电导致业务中止，这时客户的意见肯定很大，这就更要求大堂经理的应变能力了；第四，在银行系统工作是成为金融英才的台阶，无论是专业知识或是为人处事能力都可以获得很大的提高。

除此之外，我在其他方面的收获也是很大的。首先，在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。其次，工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行、敬一行的行规。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，并且我认识到在真正的工作当中，要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

“千里之行，始于足下”，作为一名一直生活在大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤。

我很荣幸有这次机会来到中国xxxx银行有限责任公司东莞分行石碣中心支行进行实习。现在实习结束了，行领导及同事对我的工作给予了高度的肯定。在这里我学到了很多东西，你们所带给我的心灵财富已经成为我人生最宝贵的记忆，这为我以后走向社会奠定了良好的基础。我衷心的感谢支行领导以及同事对我的关心和照顾，同时也感谢我师傅耐心的教导。在此，我祝行领导及所有的同事身体健康，家庭幸福；愿石碣中心支行同心协力，再创辉煌。

**学生社会实践报告单篇三**

短暂的银行实习工作很快就结束了，在这次假期社会实践中得到了很多的收获，下面就这次银行的实践给大家报告如下：

大学校园就像一个小社会，入学已经两年了，我们已经渐渐地适应了这个小社会的生活，然而作为大学生，接触社会，适应社会是必不可少的。所以，暑假作为一个很好的接触社会的契机自然不可浪费。于是继“三下乡”社会实践结束后，我于7月12日至7月28日在中国xx营业部进行了为期半个月的实习。

此次实习的目的主要是在于一步了解国家经济宏观调控的宗旨，其次就是锻炼自己的社交能力，丰富自己的社会经验。 经过在xx调查实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系，我这次实习所涉及到的内容主要是会计业务(对公业务)和储蓄业务，其他一般了解的有信用卡业务，贷款业务，从这些业务上，我对国家经济的宏观调控有了一些初步的认识。

在这个经济发展的关键时刻，作为国家经济机构核心的金融，无疑应当起到宏观调控的杠杆作用。国家宏观调控的目标是控制局部经济过热，重在调整结构，长期以来，存贷利差一直是我国银行获取利润的主要手段。而众多银行均简单依靠存贷利差获取利润，所产生的结果必然是追逐热门行业，垒大户等现象的发生。这种银行与企业之间的高度依存关系也加大宏观调控的难度。

银行的发展有赖于整体经济环境的回好，但经济的健康运行并不是依靠银行无原则地放贷就可以完成的，这不仅需要银行通过对宏观调控经济整体形势的研究审慎确定信贷方向，同时也必须对我国目前这种简单的依赖存贷利差，特别是依赖对公业务获取利润的盈利模式加以改变，这种对银行可以形成一个稳定的利润来源，增强银行的抗风险能力和可持续发展能力;对企业，可以通过有针对性的淡化对公业务，使某些企业更加珍惜来之不易信贷资金，提高企业的资金运用水平，防止企业盲目扩张，增强企业的自我积累意识。对政府，可以降低经济调控的难度，避免因为银行与企业高度依存关系，而造成的在宏观调控政策实验中投鼠忌器现象的发生。

当然，银行调整盈利模式并不是鼓励银行放弃对企业的支持，而是要求银行在强化对自身抗风险能力的同时，将信贷资金真正送到规范运作，效益良好的企业手中，金融的稳定性，才是企业对经济最大的也是最少持续的支持。

俗话说，千里之行，始于足下，这些基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实物尤其是显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要比大学本科生大，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果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任务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

这半个月的实习，我认为对我今后走向社会祈祷了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，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贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司领导和老师的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题，对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

**学生社会实践报告单篇四**

办公实习

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

20xx.7.10----20xx.8.20

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司xx支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据(中华人民共和国公司法)注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿xx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1)保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2)通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司xx支公司给我这个难得的实习机会！

**学生社会实践报告单篇五**

徐xx

经济贸易学院

物流管理

20xx年暑假

xx粮油有限公司

7月10日至8月10日

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力 ，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排 于专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。 在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油 的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，雪龙牌面粉，晶晶亮牌大米，家家乐牌食用油，产品销售主要面向苏鲁豫皖的广大农村地区和一些食品加工企业 。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜 。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人， 既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了 ，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定 ，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

在这次实践中，我心里有许多的感触，也通过对所在公司的观察研究中发现了不少问题，我想选取一些比较关重要的，关键性典型问题说一下，从雪龙公司这个个案说一下中小企业的生存和发展问题。雪龙公司虽是老牌公司，但是企业效绩却不经如人意，销售额年年下滑，现在也就是勉强生存，究其不外乎原因外部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚 。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良款，很少发放款项给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境， 为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，国家的政策也是重要方面。长期以来国家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展 ，不可否认，大型企业对国民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是国企，更是国家整个经济的根本和支柱，重视国企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议国家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在国内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个国民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**学生社会实践报告单篇六**

直接参与工厂生产工作，体验其强度及难度，掌握经验，将理论知识与实际劳动相结合，更好地巩固理论知识，为将来踏入社会参加工作打好坚实基础。

20xx年7月8日--20xx年8月20日

上海市闵行区纪翟路158号 山珀针纺织品有限公司

本次实习是由学校统一组织进行，到上海山珀针纺织品有限公司的工作。

经过约莫一天的颠簸，我们从学校到了山珀公司。在宿舍整理好内务后，基本上都累得睡着了，因为在火车上是坐着度过20小时的。

第二天早上，我们开始正式的工作了。班制是从早上9点到中午11：30，下午12：30到17：30，晚上18：30到21：00;来自中山作为外来工的我们被分成8个小组，工作是完全负责一批批的订单通常都是一些针纺织品，诸如帽子、手套之类。在之前因为可能需要一些进行处理订单方面的人员，老板娘有安排考过了英语四级的同学进行现场的测试来选拔。由于自己第一次没有考过英语四级，所以很遗憾地失去了这个良好的机会。

我们的第一张订单是要求做雷锋连耳毛帽的，整一个生产流水线是帽子检查破洞或脏处、剪线头、刷毛、扣纽扣、验针、打枪、包装、装箱。从接到订单开始到仓库找材料到把一箱箱的帽子运出去，基本上会用掉2天工作时间。我们经管队伍总共有21人，我的第一份工作是扣纽扣。看似非常简单的工作，但是做起来要上手还是要一段时间的。除了要做好本分，还要随时注意上一步的工作是否有遗漏也就是说，流水线拿到的帽子还是有破洞或脏处的可能;扣纽扣时也得十分小心，因为我们只有剪刀作为工具发下来。组长也告诉我们工作一开始会比较慢，到后来上手的话要快起来，因为这属于大货生产，公司要的是产量。

在我自己的工作做得比较上手之后，也因为流水线工作速度平衡调整问题，整个订单的工作我基本上都参加过了。检查破洞或脏处工作算是比较容易，但是也得打醒十二分精神因为我色弱，有时候比较难分清楚帽子上的异色。如果检查到有破洞或脏的，都会有各自专门的麻袋子可以收集好，等货基本做完的时候可以拿去进行修补或喷枪再拿回来继续生产。剪线头是一项比较简单的工作，只需把帽子上的线头找出来剪掉即可但是要细心一点察看，因为有不少线头都是藏在毛中，比较难发现。刷毛是一项比较卖力的工作，需要拿一个刷子把帽子上的毛给刷整齐、零散的毛要全部刷出来。在接到这份工作时我立刻上手了，而且还维持了好几个小时。我觉得这份工作很能培养我们的耐心，因为真的需要很认真、很仔细地去刷。验针是因为刷毛之后可能刷子上的钢针会有被卡下来留在帽子上。如果被验货的人员检查出来，后果是非常严重的。我们要做的就是手上拿着验针器在围着帽子转上个彻底。打枪的工作是比较轻松，但是要注意不要让标签抢尖尖的针头扎着自己的手了。我们需要把价格牌、标签牌穿过那针，然后从帽子的顶部打进去。打枪这工作我也很快上手了，毕竟是男生优先的工作嘛。包装的工作比较少接触，但是也有好好学习。把打好抢的帽子摆整齐、放进pp袋再用透明胶带封口就完成这部分的工作了。装箱也是一份比较有趣的工作，把一定数量完成的帽子装进箱子之后，用封箱器封上即可。一开始用封箱器的时候我非常笨拙，还以为那用的是透明胶带用台的原理后来经一同学的教导，立刻体验到了封箱的乐趣：手起带下，一刷过就把箱子完整地封好了。这份订单对我们来说不是什么大问题，后来老板娘过来巡视工作时说明了我们的进度是8组中排名第二。

跟以上的订单相似的，后来我们有接过很多种来自不同国家的不同订单，但是也是用的同一工序。

除了流水线生产之外，最频繁的工作就是返工了。通常都是把从仓库运来一箱箱封好的货物用剪刀割开，把里面的货物拿出来检查线头、破洞及脏处。当然不仅仅是这些工作，我们也试过到仓库外面进行箱子的分类、贴纸。通常都是因为返工而需要晚上的加班。

因为公司人员比较缺少的问题，基本上每天都会要求组中的两到三个人到仓库去做整理或者是上集装箱。仓库的整理工作我参加过好几次，虽然有时候会由于搬箱子和整理货板而比较累，我们会有足够的休息时间;集装箱的话，就会很辛苦要在烈日暴晒下的封闭环境下顶着将到四十摄氏度进行。具体是要配合叉车把做好的货物从仓库转移到集装箱里。

我们的宿舍环境还算很不错的，每个宿舍都有一个空调扇提供，虽然它只能提供定向且供应面积非常低得自然风。伙食条件也不差，每餐能吃得比较饱。公司在一开始就发了充值了500元的饭卡，每顿7元的饭的确吃得比较放心：有三个素菜、一个荤菜、一个水果和任意拿的汤。觉得饭太少也可以任意加。最后，厕所跟浴室的环境就有些可以说是惨不忍睹我们还是熬过来了。有时候厕所里的冲水系统会发生故障，后来我们就直接用盘子盛水冲厕所。浴室是公共的，一个8平方米不到的小房间里有5个水管供应。

四十来天的工作很快就过去了。这次上海之行在我心中留下了不少难以磨灭的印象，在增长工作经验的同时也获得了一份真挚的友谊。希望以后能参与更多的社会实践，多多从各方面提升一下自身能力和综合素质，为以后的工作带来更多的厚实基础。

**学生社会实践报告单篇七**

xx市永昌国际大酒店，位于榆林市经济开发区的阳光广场东侧，具有得天独厚的地理位置。酒店占地面积22261平方米，总建筑面积11798平方米。酒店由主楼、裙搂、公寓楼叁部分组成。其中酒店及公共配套面积为58436平方米，商业面积为5501平方米，公寓面积为22866平方米。酒店于20xx年4月20日动工修建，计划于20xx年12月投入使用。

该酒店项目按照国家五星级标准设计，酒店的内部功能布局和设施均按国家白金五星级酒店标准设置，酒店共有客房346间，公寓144间，大中小会议室及多功能厅12间，并可提供1000多人同时用餐的中餐厅、西餐厅，风味厅。地下二层停车位492个。餐饮、购物、康乐、商务、休闲、健身等综合设施一应俱全。

在室内、室外装修设计上聘请国内外知名设计公司，同时采用先进的施工技术和环保材料。投入使用后的永昌国际大酒店将凭着自身的管理优势、服务优势和团队精神，始终秉承“品质、品牌、品位、服务”的经营理念，以全新的观念、全新的投入努力将永昌国际大酒店打造成西北一流的企业，并一如继往服务榆林经济建设。

在永昌的实践生活中，实践的部门是餐饮部分支的风味餐厅，在其担任服务员一职。风味餐厅主要经营榆林本地特色菜，可容纳250人的同时就餐，其中包括四个包间。醉桃源就是我的包间，它不是最大的却是最豪华的，其实就是比其它的包间多了一套沙发，多了客用卫生间。我每天负责醉桃源的一切，卫生，餐具盘点，当然也包括最重要的客人用餐，当包间无客人的时候也会到大厅为客人服务。

餐饮都是两头班，早上十点到下午两点，下午五点到晚上九点半，如果值班就从中午的十二点一直到晚上九点半。每天早上九点五十提前十分钟按时到岗，到部门后的第一件事就是每天的例会，例会会对昨天的工作进行总结然后对今天的工作进行安排;之后所有到岗员工对部门所有区域的卫生进行打扫，到十点三十分的时候会有三十分钟的吃饭时间;十一点就到了我们的正式工作时间：

客人来了坐定以后，首先向其问好，确定来客人数，之后向其递上菜单，在本子上记录其点的菜品，如果客人在反复看了菜单后仍不知道吃什么这时就要主动询问其的口味，向其推荐，客人点完菜之后向其倒上茶水，在客人喝茶的空余对客人所点的菜品进行输点。

之后就是等厨房的出品，在传菜生的配合之下将客人所点菜品尽快上桌，如果客人对菜品有任何的变动要及时跟厨房进行沟通进行调整;等客人走后我们的工作是对台面及周围区域进行清洁和整理;收拾整理好一切之后迎接下一位客人的到来。

(一)微笑

对于服务这个直接对客的一线行业，微笑服务至关重要。微笑既是对客的尊重也是对客到来的欢迎。以前在课本中老师讲到微笑服务的时候觉得不就是笑一笑有什么难的，但在实践中让我深刻的体会到每天保持微笑并没想象中那么简单。通过六个月的实践之后，微笑已成为我生活中必须要做的事。

(二)灵活变通

三年的专业系统学习使我们对服务有了一定的理论认识，使我们在对客服务中对自身有一定的规范要求，以做到更好。理论来源于实践。不同的顾客有不同的需求，我们在工作中，规范是不能满足所有客人的，有些客人的需求有时比较特殊，一般规范难以包罗万象，所以要求我们在工作中一定要灵活机智地处理每件事情。只有根据不同的需求提供不同的服务，才能使我们的服务达到优质甚至及至。

(三)推销技巧

在六个月的对客服务中，推销菜品、推销酒水是做得最多的也是我最喜欢的。当客人拿起菜单不停翻阅后仍不知道点什么，这时就需要服务员发挥推销技巧向客人主动推荐。首先，询问客人的口味及对菜品的喜好，然后针对客人的需求投其所好进行推荐。从刚开始的见客不知如何开口到现在娴熟的推销，都是六个月实践生活的累积和沉淀。

其实点菜也是很有讲究的，如颜色搭配、荤素搭配、营养搭配等，在我们的用餐过程中，有很多东西是不能同时食用的，如果客人点了海鲜，那么在最后上水果的时候就要注意了，果盘中含维生素c的水果就要尽可能得少一些;榆林的羊肉特别出名，也几乎成为就餐客人的必点，在食用羊肉的时候需要注意，羊肉不能与醋同时食用的：醋宜与寒性食物相配，而羊肉大热，不宜配醋。

**学生社会实践报告单篇八**

xx

20xx年xx月xx日—xx月xx日

xx

这个销售员实践工作。时间也不算长，就一个星期，每天的xx点到下午7点。主要是向顾客介绍一下几样基本的生活电器的基本功能，比如电压力锅，豆浆机，电水壶和电磁炉什么的。说实话，这么短的时间里，要说对这些东西真正了解确实有难度，只是做了点基本的了解，就赶鸭子上架了，有很多不懂得还得向老店员请教，当然不只是这些功能什么的，更多的是销售技巧，还好一切还算比较顺利。更重要的是对这个牌子有了更深的了解，我就把所了解到的东西简单说一下吧。

xx电器成立于1992年，经过8年的发展，公司已经发展成为一个年销售收入超过700亿的综合白电王国。xx的快速成长得益于其与时俱进的战略目标与管理模式、明晰的股权结构和职业经理人制度以及其对资本市场的充分利用。

一、xx管理模式经历了三个变化阶段：

（1）1993—1996年：以空调和电风扇为核心的直线式管理模式。

（2）1997—20xx年：以空调和小家电为核心业务的事业部制管理模式。

（3）20xx年以来：完善内控机制、全力打造综合白电王国。

二、从1997年引进职业经理人制度到20xx年完成mbo，再到创始人退出董事局主席的职位，作为白电巨头中唯一的民营企业，股权结构的明晰和职业经理人制度成为

三、xx电器战略收购主要有三个方向：第一，相同产业链的延伸；第二，相关白色家电领域的延伸；第三，其他国家和地区的延伸。未来几年，xx电器的战略发展核心将放在冰洗行业、商用空调领域以及出口市场的积极拓展上。

主营业务更上一层楼。

（1）随着20xx年节能惠民政策的退出，预计变频空调行业将面临新的发展机遇、行业市场集中度进一步提升且xx的龙头地位有望继续保持。

（2）中央空调行业正处于洗牌阶段，与其他国产品牌相比，xx在产能积累、服务类型和技术储备上均具有一定的优势，未来几年将会呈现快速增长的势头。

（3）xx冰洗行业依然处于规模扩张期，冰洗空渠道整合效力仍处于持续释放阶段。

呵呵，这些都是我从那本简介上看到的，其实现在在电视上也有很多xx的广告，确实很不错，在我这短短几天的时间里，有很多人都是特意来买这个牌子的，在我们这家旁边，还有几家其他牌子的，但生意都不如这家。

这几天的时间里，充分了解到了做销售的不容易，见到什么样的顾客得说什么话，而且态度极为重要，我是个没有耐心的人，我想着对于我来说着实是一个很好的锻炼。而且我还深刻的了解到了赚钱的不易啊。

希望以后也有这样的机会，对于我来说，每一次锻炼的机会都不能错过。

**学生社会实践报告单篇九**

xx连锁旅店

xx市

20xx年xx月十四至十八日

学习如何做一名旅店招待员

正文：这个暑假又是一个有意义的暑假，又到了每一次的实践阶段，我总是很兴奋，因为又到了亲身体会在外工作的感觉了，虽然不如父母的辛苦，但多少也能让我更进一步接触社会了，所以我必须好好把握住。这次我找的是一个全国连锁旅店——福兰特，好在里面有认识的朋友，所以我很容易就找了做里面接待员的工作，但不要小巧这份工作，要学的知识还真不少，我必须了解各个方面的问题，下面就逐一说说我的工作历程吧。

首先我必须清楚明白，旅店是个地区的基本举措措施和重要构成部门，是来往旅客休息的重要场合，旅店在每个地方都起着至关重要的作用，出门在外，哪有不住店的。再者说，对旅店自身而言，搞好客房服务办理工作，将会间接影响xx个地区发展的前途，同时也会影响旅店本身的形象、氛围及经济效益。作为一名大学生，作为一名热血沸腾的年轻人，我们必须通过日常校内校外开展富厚多彩的社会形态实践活动，使我们本身慢慢了解社会形态，开阔我们的视野，增长才干，并在社会形态实践中认清了本身的位置，所适应的发展方向，努力找出自身的不足并弥补他，对自身价值也能够进行客观评价。与此同时，这也在无形中使我们对本身有xx个正确的定位，加强了自身起劲学习的信心和毅力。使我们本身提早走进社会形态、认识社会形态、顺应社会形态，从而为我们的以后打下坚实的基础，做个又成就的年轻人。而且在积累了众多的这样的社会经验后，提升了我们的社会责任感，我们要不惮艰辛，勇往直前，扛着服务社会的责任，切近社会，深切社会的心态入世实践中去，发明自身的不足，拓宽视野，增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与肩负的汗青任务。我想在这不断的磨练之下，我们必能早就梦想的未来。

其实不要小看接待员工作，也许别人会说，这孩子自小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把你造就长大成人，可现在只能来到这样的工作场合，做这样的工作，给别人打扫卫生，低声下气听从别人，心里想着怎么着在本身也是个在校大学生，多少也有点社会形态职位地方，却干这种工作，真没出息。但他们说的并不完全对，曾经的我心理也是有点失落，客房部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，心理上可能就会很不舒畅，但后来我想明白了，我没有能力，光文凭是不够的，所以我必须忍，锻炼自己，这段经历对我也是一种磨练。人总是要顺应本身自下而上的环境，我不想一起头就干不下去了，不行，我一定要对峙下去。要在本身的工作的环境中让本身的工作做得很轻松，这点事都做不好，我还有慎用呢，我首先要做的就是吧我和我的那些同时的关系搞好。谈谈我所工作的环境吧，我所工作的处所是个规模还算大，举措措施配套齐全的旅馆，不愧是连锁旅店，周全的服务工作步伐和治理流程既能保障信息的快速传递，提供一流、高效的服务，又能尽最大的可能节省从战略和本钱费用。“宾客至上，服务熬头”是旅馆的服务宗旨，每一个服务于旅馆的工作人员都必须牢记于心。在内里工作的每个服务职员，在进来之前，不但都要具备刻苦禁得起劳累的精力，还要有责任心，踊跃向上，虽则这样个工作很普通，可是，用客人满意的立场去对待来住店的每个客人，才是旅馆宗旨地点，真是客人就是上帝啊。

第二天我就上班了。那时真的有些佩服本身的能力，单身个人，啥子也不担心，啥也不担心就那么直接上班去了。可能就是由于这样，客房东管对我的印象不错。之后给我分配到旅馆三楼层干客房服务。由于我是新来的，而且知道我是实践工作，还没起头工作，楼层的主管就给我们几个新来的开会，进行了简单的定见常识培训。首先，要对旅馆有xx个基本的了解，当客人问起你时你能回覆出来；其次，是对宾馆的规章轨制要有个清晰的了解，并记住遵守……。不管怎么样我都不断的告诫本身一定要忍住，一定要坚强，没有谁能拯救本身，也只有本身在不断的挣扎中不断的潜行和乐成。在东管给我们发的单子上，清清楚楚的写着下面的条例：旅店工作人员须知：

1、客房标准信息的修改、查询等。

2、订房信息的输入，包括客房编号、客房种类、客房位置、客房单价、顾客姓名、顾客证件号码、入住日期、折扣、备注信息等。

3、客房基本信息的输入，包括客房编号、客房类型、客房位置、客房单价、楼层等。

4、剩余客房信息的查询等。

5、客房基本信息的查询、修改，包括客房类型、客房位置、客房状态等。

旅店的一位老接待员，她耐心的教我怎样能把床展的又快又好，在客人碰到标题疑难题目时怎样与他交流、处理完成等。旅馆的客人来自东南西北四方，她们的要求也各纷歧样，所以我必须学会如何应付，要随机应变，不能出岔子。

在工作中，我虽则只是充当一位普通客房接待员的脚色，但我的工作也尽不仅只是打扫卫生那么简单，此中也有一系列的庞大步伐。在短时间的工作中，我发明要能自若的做好一项工作，就必需正视好本身的工作立场，以一种乐观的心态往面临着每天的工作，无论工作是繁重、繁忙照旧逍遥，要用踊跃的立场往完成我们的每份工作，而不是由于工作量比例的大小而往诉苦，由于诉苦是没有效的。我们更要做的是不要把事情想的太糟，而是要连结好的心态面临每天，因为快乐的心态会使我们不感觉工作的疲惫。当然我的工作也并不是一帆风顺，难免有点坎坷，是客人、师傅们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情。年轻人生成就需要鼓励，正是这一次次的鼓励使我在工作中英勇的闯过难关，不断前进。同事们大都都是那样子的热情友好，她们并没有由于我是短时间工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的每个甜美微笑，一句再普通不外的“辛苦了”都会让人打动，看来照旧员工本身最能了解各人的表情，因为她们能站在员工本身角度来看待事情，因为她们彼此抒发的是阶级工人真实体会，这也是上层带领所不克不及了解的感受！客房部的领班经常跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，可是你万万不要蔑视做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无乃至辞千里。”他为我指出了工作中的许多纰缪和纰缪错差，我也一直很虚心肠就教领班，他还对我说，我看某个人怎么样其实不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人干事是不是勤快踏实，年轻人不要怕刻苦，年轻人就要能挑大梁，年轻的时辰不刻苦，难道到老了再刻苦吗？”听了我的带领对我所说的金玉良言。我的确让自己的思维认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指了然很好的xx个起劲方向。

时间过的真的好快，不觉间我的实践时间到头了，在旅馆的这几天里，我真的学到了很多，最后要走的时候我竟有点舍不得，日子就这样一天天结束了，在这些个日子我的确学到了不少的东西：除了能学的xx个旅馆的服务步伐和技巧、客房服务等工作要领等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西“如那边理好本身的好处和单位的好处、如那边理好同事之间的人际瓜葛、怎样调整本身的心态，更让我了解到的是作为个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理谈天时，该经理提到了服务意识，“服务意识不可是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿看，同时应该对本身的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真实的含义，这才是每个服务员真实的本质的表现。从我的打工中可以大要总结出自己的不足，也有了很大的收成，例如：我学会了怎样的做人怎样的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必需学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务立场很是不克不及转变的，勉强做出欢笑也要做好本职工作，把客人满意的送走了，这样的工作才只是告一段落罢了，还有，无论做啥子一定要专心，不然你老是那个各人厌恶的人，不受欢迎的人，你要学会鉴貌辨色，要从客人的每个动作每个眼神儿中看到本身的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精力，总之，收获真的好多好多，又太多的感言。

希望以后自己能又更多的机会更好的锻炼自己，加油。

**学生社会实践报告单篇十**

在机关单位学习处理日常的行政事务，熟悉整个机关单位工作的过程，通过实践学习，使所学理论知识得到验证，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，培养灵活运用书。

本知识的能力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

河南省固始县国营农场

进入农场场部后，我被安排在事务最多的党政办公室，这里短时间可以相对学到最多东西的地方。第一天便恰逢一个学习的好机会，领导们组织去下乡进行产业视察调研活动。接过主任给的工作记录本和笔便出发了。在视察、发言、会议、总结等方面，我切身感受到，和老百姓打交道最重要的便是实在和效率。而且整个过程中也在各方面给了我锻炼机会。这些都让我意识到，很快适应新环境、做实事是很有必要学会的能力。在这个环节中，得胆识和才能兼备。细心、抓重点、有条理、有卓识远见等都是干工作的核心素质。会如鱼得水、效益倍增，给工作极大的`促进作用。当然，那得积累，循序渐进。 我做的工作主要可以归纳为以下几个方面：

1、文字工作。刚开始社会实践，我只能做一些诸如复印、打印、装订文件、收发处室信件、编排档案、填报表的工作，因为我对农场的工作还不熟悉，一切对于我来说都过于陌生，我认真的做着这些琐碎的事，同时也加强自己公文方面的学习，包括公文的写作格式、要求，语言特点、公文的传送渠道、方式的认识和公文的整理归档工作。但随着社会实践的进行，我也渐渐的开始负责一些重要的文字工作。

2、值班。作为一个身高超过一米八的大块头，值班自然是躲都躲不掉的。在这次社会实践中，我总共值了三天的班，都是替我的同事值的，其中一次更是值到了晚上八点多才下班。值班的主要工作是接听值班台上的值班电话，记录有关的会议通知，传达通知，同时，也要接待到访客。

3、电话联系。与市经委党建归口及直属党组织的联系，除了信件的往来，还有就是电话联系了。有时领导会让我负责打电话通知一些部门协作处理某事，打电话跟对方联系时，必须要注意自己的语气，因为我代表的是我们农场场部，要学习如何与别人沟通，用简要的语句让对方清楚的明白我的意图。

4、外出取件、送件。公务处理中，经常有要呈报上级机关或者要拿去审批的公文，这就要求我到上级机关部门去取文件或者送文件，有时一天要跑两三趟，说实话有点累。

在实践中，我也得到了一些启迪：

在工作中特别要虚心谨慎，决不可心高气傲。虚心请教也是一门很深的学问。就像产业宣传文一样，本来是一天之内要写好交给主任指导的，由于各种原因，他没及时看，我也没有检查就交了。和主任讨论时，他指出了一些不足，但我觉得自己在文中已体现了他说的，便谈了许多观点和看法，确切说是争论。后来，自己在完善时发现，虽然自己是这样想的，但未全面体现，使得我羞愧。还好，主任就是有领导的范儿和气度，在他身上也学到很多气质。使我明白，随时随地向资深的领导、同事学习尤为重要。好的工作环境，特别是和同事的关系，会决定你的生活态度，甚至影响你的生活性质。要多聆听、多思考。说话讲究方式、场合，注意分寸。待人接物要有方式方法，要大方得体、随机应变。行事要低调，不要讨人厌恶，要保持良好的人际关系。

**学生社会实践报告单篇十一**

这是迈入大学校门后的第一个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

本村小学校一名小学一年级学生（学习成绩较差）；

对该生一年级所学知识作全面复习、巩固、提高，使其对即将学习的二年级的知识作初步了解；

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。我首先翻阅了该生一学期的作业及考试试卷，又向其家长了解了一些情况，我对该生的基本情况有了初步掌握：由于该生一直住校，家长管理较少，造成学习上的长期松懈，基础较差，具体表现有：20以内的加减法不能准确而迅速的算出；对拼音字母的识记和正确拼写有困难；……

针对上述情况，通过大概一周的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内；等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音；还将生词的拼音写出，让其写出汉字。以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上；了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵；语文第三册生字识记过半,新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

**学生社会实践报告单篇十二**

20xx年8月15日

xx市xx铁矿厂

xx

众所周知xx是一个铁矿资源非常丰富的城市，xx也是全国闻名的重工业基地，曾经被称为“钢城”。因此，暑假社会实践我就选择了一个能代表xx特色产业的地方——xxxx铁矿厂。

8月15号一大早，我就和高中时期的一个好友一起乘车来到了铁矿厂。现在虽然对我们来说是假期，可是对于铁矿工人们来说，他们一年几乎是没有什么假期的，工作都很辛苦。只见运矿的工人们身穿深蓝色工作服，头上戴着安全帽，脖子上挂着一条有些发黑的毛巾，他们正在用采矿机在地下开采矿石。在烈日的强晒下，汗水从他们黑黝黝的脸颊上流了下来。但是，由于工作的繁忙，他们却又很少休息，似乎连喝一点水的时间都变得很奢侈。厂院内堆着许多已经开采出来的小山似的铁矿石，我觉得这些铁矿石在形状大小上和一般的石头没什么太大的区别，就是在颜色上，比一般的石头要黑得多。我想应该是这些铁矿石里面含有四氧化三铁这种化学成分吧，所以才会显现出比较黑的颜色。当然，这些矿石只能被定义为粗矿，它们还需要被进一步加工成精矿。

我们听厂里的工作人员介绍了xx铁矿石的组成成分。xx铁矿石主要有用铁矿物为磁铁矿、次要为假象赤铁矿；脉石主要为石英、次要为阳起石、铁闪石、镁铁闪石、角闪石、蠕绿泥石、叶绿泥石、黑硬绿泥石、方解石、含铁方解石、菱铁矿。铁矿石铁主要以氧化物的形式存在于假象赤铁矿、赤铁矿、镜铁矿、磁铁矿、褐铁矿及针铁矿中，以其它化合物的形式存在于菱铁矿、鳞绿泥石、铁闪石、铁方解石、铁白云石、黄铁矿等矿物中；脉石矿物主要为石英和鳞绿泥石，次要为阳起石、透闪石、方解石、含锰方解石，少量为磷灰石。看来矿石中的化学成分还真是挺复杂的。

但是工作人员还介绍说由于铁矿石的嵌布特征比较复杂，铁矿物结构比较复杂等因素，xx铁矿石的品味较低，必须通过完整精密的筛选等工作才可以将粗矿变为精矿，后续的精化工作是很复杂的。

看着一堆堆小山似的铁矿石被大卡车运走，我觉得xx市将来应该多引进一些先进的科学技术，可以通过依靠数字化矿山技术实现精确采矿，应用先进的技术提高矿石回收率。也可以充分发挥间断—连续开拓工艺的优势、优化选矿工艺流程及降低尾矿品位等工作，让我市的矿山业发展更上一层楼！

通过这次实习，也使我明白了在大学学好专业知识是非常有必要的，这是我们将来走向工作岗位的基础。我也会努力学习，争取将来可以为化工行业做出贡献！

**学生社会实践报告单篇十三**

学以致用——在实践中认知所学到的知识

由于学校里要求我们进行一次暑期社会实践的缘故，我就在爸爸的安排下进入了一家环保工程安装公司工作。而我的工作量也很小，就是回答一些人家所咨询的问题。当然，这种问题还是相对表面的，不是太深入涉及专业领域方面的一些问题。这项工作让我学习到了一些说话的技巧，因为将来踏入社会工作以后，一些灵活的说话技巧也是必须的，当然这并不意味着投机取巧。

这次的实践时间不长，一共也就十天时间，但这十天时间里，我受益匪浅。而且，实践是一次对用人单位和实践生都有利的人力资源安排制度，对接收实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的实践生了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

而我所在公司也有着一定的企业文化。他们所倡导的精神是：创新激情协作诚信。公司愿景：珍爱环境节约资源。发展战略：精确识别客户需求，打造三线矩阵，持续可盈利地满足客户需求。公司使命：为客户创造价值。文化特质：平和感恩;快乐生活快乐工作。

精进模式是一项企业战略，是公司的商业模式，旨在满足客户要求，为客户创造价值，同时推动公司的增长。公司一切活动以客户为中心，客户的技术需求，商务需求，爱好是公司一切业务流程的设计起点。它为客户提供的是能源解决方案，价值链和客户系统的经济性是公司的服务标准。

在随后的一周里，我来到集团的子公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与大学生比赛网外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。从这些公司的日常事务中，使我充分体会到身为一名职员的责任的重大与艰辛，同时也使我的语言表达能力得到了一定程度的提高，在一些专业领域的知识面得到了一定程度的拓展。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。公司现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力;同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

这一次的实践无疑在很大程度上提高了我的英语水平，尤其是外贸英语这一块，同时它涉及到了很多商务英语的知识，无论是一些比较书面化或是比较口语化的商贸英语，在这一次的实践活动中我都得到了很大的提升，因为它对我将来的职业生涯有着很大的帮助，使我在真枪实弹的演习中得到经验和教训。同时，在另一方面它让我切身体会到了，这不是在大学校园里，这是在社会上，说话的技巧和必要的技术应该牢记在心。

这次十天的社会实践给我真真实实地上了一趟课，在真实的环境中让我体会到了工作的艰辛和乐趣。这也不是我的第一次社会实践了，但却是我映像最深的一次。

这次的实践，让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉进了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

**学生社会实践报告单篇十四**

大学以前我都非常渴望暑假的到来，向往自由自在的生活，但那并不是我生命的全部。或许是责任的原因，我不再想让所谓的自由来主宰我的生活。为了证明我不再是温室里的花朵、不再是象牙塔里的小孩、不再是爸妈的担忧，我选择了用实践来证明我的实力，首次的打工生活拉开了帷幕。

刚开始我以为凭自己的能力找一份应该是不成问题的，却几经打击，几乎快到放弃的边缘，但想想就这样放弃，好像并不是我的风格！我最后决定在试试，没想到却意外的成功了！在荆门联通公司找到了一份差事，虽然面对的条件是不包食宿，又没底薪，多劳多得，当然不劳就不得。但至少这次是我实践的一次机会，心里告诉自己即使亏本也要好好把握！真有点喜出望的感觉！我们的任务是下乡推销联痛的电话卡，35元入网有270的花费，而我们卖出一张仅5元的提成，这好像并没好大的利益诱惑，但我们很明白我们所需要的是无形资本！

找到了工作就正式成了上班族的一员，似乎有一点“日出而作，日落而息”的感觉！第一天6点就乘着联同公司特有的下乡专车，穿着统一的服装、戴着工作证，真像一个真正的推销人员，很有那点感觉！由于是下乡推销，乡下的交通还是有所不便，一般我们都靠徒步，头顶着炎炎烈日，真有种任重道远的感觉，告诉自己只许成功，不许失败！

到了目的地，工作正式开始 。一人手拿一叠宣传单，开始宣传了！“您好，我们联通公司现在推出新的优惠活动，请问您现在需要一张联通的电话卡吗？还没等我把话说完，别人已不耐烦的说出一句：“不要不要，别影响我们打牌。”当时一听，我简直是瞢了，连忙说了一句对不起，打扰了，就快速的跑掉了，真是有一种从来都不曾有过的挫败感！

静了半天，才鼓足勇气去寻找下一个客源，没想到第二次竟意外得推销出去并得到了顾客的认可，心里甜滋滋的，说不出的兴奋！很能明白“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

告诉自己，继续努力。一遍又一遍的重复着同一个话题，解释了一遍又一遍，成功或者是失败，对我来说都不是那么重要，关键是体验到了那两种不一样的感觉，很珍贵！到21：00才回到我们出租的小房，又没吃晚饭，又累，真想直接躺倒床上睡个安稳觉！可是……终于明白了“人在江湖身不由己”这个道理，人有时真是身不由己、迫于无奈！

中途有几次都想到放弃，推销并没我想象中那么简单，要别人心甘情愿的掏荷包那更是难上加难，但是如果我连小学生、初中生都能完成的工作都无法完成，那我读那多年的书岂不是白读了？理智告诉我必须坚持，我别无选择！

每天的下乡活动，就是与太阳相拥、与老百姓亲密接触、与自己做斗争，说起来也没那么惨，做起来难那么一点点而已，只是万事开头难，过了那个磨合期，一切的一切就是自然与习惯了！工作了20天后，由于市场对电话卡已达到了饱和的状态，我也就辞职回家，享受我最后一个暑假生活了。20天我也销出了几十张卡，成绩不算骄人，但也不差，最后的结果是收支平衡，虽没挣到钱，但我很满意，毕竟这几十天是我自己养活了我自己，这说明我已有样活我自己的能力了，这也算可喜可贺！

1： 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。谁说意气风发，我们年少轻狂，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……

2：素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于我们大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以，对于大学生来说，参加社会实践是非常有必要的！

3：大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过社会实践的磨练，我们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。俗话说：一份耕耘，一份收获。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。

**学生社会实践报告单篇十五**

xx班

xx银行xx胜利支行

在20xx年过去的同时，20xx年的寒假随之到来。我们在将要度过一个期盼已久的假期之时，也应当思考如何使自己的高中生活充实精彩,如何在象牙塔里学习的同时，可以与社会保持接触。因此，在这个假期，我们20xx级甲8班12位同学来到xx银行xx胜利支行开展调研活动。

社会实践调查活动是引导我们学生走出校门、走向社会、接触社会、了解社会的良好形式之一。实践过程是开拓视野、提高思想觉悟、促使我们健康成长的有效途径，为将来走向社会打下坚实的基础。我们班12位学生，通过来到xx银行xx胜利支行，有助于我们了解更多关于银行方面的知识，增加对社会的认知度。

20xx级甲8班共计12人来到xx银行xx胜利支行进行参观，了解了银行的作用和业务等方面的相关知识，收获颇丰。

20xx年1月30日下午3点，我们一行人12名同学怀着无比激动的心情来到了xx银行xx胜利支行，进行了近2个小时的假期社会实践活动。

来到银行门口，就看到了几个蓝色的大字“xx银行”，旁边还有一个蓝色的类似古钱币的建设银行标志。

进入一楼办公大厅，我们就有一种特别干净、整齐、舒服的感觉。整个大厅布局大方，装饰简洁明快，柜台摆布科学有序，工作人员着装整齐大方，各司其职，整体工作环境井然有序，温馨而专业。在办公区的走廊上贴着银行职员平时活动的照片，看着这些照片，可以感受到他们平时的工作及生活状态。

银行的田行长为我们做了全程的讲解，通过田行长的介绍，我们了解到银行的作用和业务，知道了银行不仅可以存钱、取钱，还有很多的其它业务，如基金、托管、信贷还款、信用卡、投资理财业务等。小孩过年的压岁钱也可以存在银行还有利息呢。田行长还告诉我们现在建行卡已经开始升级啦，从普通的磁条卡变成了芯片银行卡，它带有一个芯片，能够存储加密数据，防止卡片数据被复制，具h:有更高的安全性，拿着建行卡还可以乘坐公交车呢。

在一楼营业厅的东侧，我们参观了智能服务区，田行长兴地向我们介绍了今后的金融行业将要向智能方向发展，他还叮嘱我们要努力学习，将来用自己学到的知识也能为金融行业贡献自己的一份力量。

我们又来到二楼营业大厅，大厅里又好几个柜台办理业务，正在工作的人员面带微笑、平易近人，服务中的每个细节也都折射着管理思想的严谨。在工作人员的指导下，我们了解了如何使用文明用语、叫号机、自动取款机、存取款时发生异常该如何处理，在使用自动取款机时，自己的密码不能随便泄露，取钱时应该站在黄色的一米线外。

在参观过程中，我们深刻地认识到前台地工作需要特别谨慎、认真，员工的微小疏忽和错误都有可能给客户带来很大的麻烦，甚至给银行和客户带来很大的损失，工作人员要谨记不能违规操作，要细心在细心。

两个小时的参观活动不知不觉就结束了，同学们纷纷表示受益匪浅。

这次参观学习不仅丰富了同学们的假期生活，还切实让我们领会了建行的文化，看到了建行的先进性，感受到了建行在激烈的竞争中所具有的强劲的优势。同学们更加深刻的认识到，一定要努力学习科学理论知识，不断提高个人素质，才能为走向社会打下坚实的基础，才能适应高速发展的社会需要，将来为社会、为国家贡献自己的青春和才智。

**学生社会实践报告单篇十六**

社会实践是大学同学接触社会，增加社会阅历和社会经验的良好契机，学校高度重视学生社会实践工作。暑假期间，为了提高自我素质，响应学校号召，本人以个人为单位，进行了预就业社会实践，在中国银行开展了为期14天的岗位见习活动，在单位老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，如综合业务处理，个人外汇业务等，以拓展视野，提高专业素质，增强社会适应能力，为下一步学习就业树立正确的观念和目标。

全称中国银行股份有限公司，是中国内地五大国有商业银行之一。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。

中国银行于2024年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。围绕\"资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好、具有国际竞争力的现代化股份制商业银行\"的目标，中国银行进一步完善公司治理机制，加强风险管理和内控体系建设，整合管理流程和业务流程，推进人力资源管理改革，加快产品创新和服务创新，稳步推进股份制改造工作。

中国银行主营商业银行业务，包括公司、个人金融、资金业务和金融机构业务等业务。公司业务以信贷产品为基础，致力于为客户提供个性化、创新的金融服务和融资、财务解决方案。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供包括储蓄存款、消费信贷和银行卡在内的服务。资金业务包括本外币保值、资金管理、债务保值、境内外融资等资金运营和管理服务。而金融机构业务则是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供诸如资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在注重稳健经营的同时积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。

本次接受单位——中国银行烟台莱阳支行，业务种类齐全，涵盖公司金融业务，个人金融业务，银行卡业务，资金业务，电子银行，电话银行，网上银行等多种服务项目，具有和谐的工作环境，以及一直延续下来的紧凑的工作节奏，和良好的学习氛围，为当地的主要金融机构之一，对地区经济发展有重要推动作用。

（一）拓展专业知识

中国银行莱阳市支行业务种类齐全，通过为期14天的岗位见习，大致了解银行的工作体系，接触形式多样的业务品种及其运作过程，思考各种业务的作用，积累知识，为大二即将学习的课程内容打下基础，同时提高自己的专业素养，培养经济思维。

（二）提高职业素养

通过对工作岗位的体验，熟悉金融单位的工作气氛，转换作风，调整自我角色，以银行的行为规范来要求自己，杜绝浮躁，遵守组织纪律和单位规章制度，体验银行工作人员严谨，高效，认真负责的敬业精神，增强自己的责任心，对岗位负责，坚守自己的职业道德，努力提高自己的职业素养，树立正确的职业观念。

（三）增强社会适应能力

首先，在与银行工作人员的融洽相处中，学习与人文明交往等一些做人处世的基本原则，锻炼自己交流沟通能力。

第二，增强学习意识，转变学习方式，学会从实践中汲取经验知识，学会自主学习，为日后的大学学习，工作生活创造财富。

活动时间：7月25日——8月7日

活动地点：中国银行

活动安排：

1、适应单位环境，并学习基本业务等

2、学习国际业务——个人外汇业务。

3、了解会计业务

（一）基本业务

1、开户

开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2、办理网上银行

开通网上银行专业需要携带本人身份证亲自到柜台办理。

3、现金转汇

现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他行的转汇。

4、卡内结汇、转帐

有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

（二）国际业务——个人外汇业务

1、个人外币储蓄业务。

主要涉及了存取款业务管理以及携带外币处境管理。

2、个人结售汇业务。

包括结汇业务，购汇业务，个人财产对外转移售付汇管理。主要了解结售汇业务。

3、个人旅行支票业务。

由境内商业银行代售，由境外银行或专门金融机构印制，以发行机构作为最终付款人，可以自由兑换货币的票据。

4、个人境外汇款，境内划转业务。

个人境外汇款依据账户性质，如境内个人和境外个人，储蓄户和现钞户的不同政策规定各异。汇款方式多样，如电汇，速汇金（仅受理美元汇款），外汇票汇，预结汇汇款等，同时收取手续费和电讯费。境内划转依据是否跨行跨地区也有多种业务分类。

（三）会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示

付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

（一）圆满完成预期活动目标

首先，通过14天的见习活动，对银行业务有了比较全面的了解，完成对综合业务，个人外汇业务，会计业务的初步学习，拓宽了视野。

其次，受银行员工敬业精神的感染，在实习期间遵规守纪，加强了责任心，增强了自己在职业道德和行业规范方面的认识

第三，积极配合银行员工工作的开展，通过倾听柜员与客户之间的交谈以及自己与银行员工的交流，增强了沟通能力和人际交往能力。

（二）实践中的问题及建议

该银行为当地的主要金融机构之一，业务量大，但柜员相对不足，客户滞留等待时间长，进而引起顾客不满，严重时甚至引发顾客与柜员的摩擦，直接制约着银行服务水平的提高。

建议：

1、增加自助设备，减轻柜面压力。

2、提高银行员工自身业务素质，提高业务办理速度。

3、增加营业网点，分散客户量

4、增开业务办理窗口，或增加柜员人数，扩大工作团队。

在这14天的见习活动中，学习是最主要的任务，但是这里不是大学的课堂，而是社会的讲堂，没有老师耐心的向你灌输知识，这里的人们步履如飞，惜时如金，银行员工每天忙于各自负责的业务，因此，在这里，学知识不仅要靠自己，还要转变方法：从被动受学转为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中的学习。

身边每个人的身上都有值得自己学习的地方，见习，不仅要用眼睛见，更要用心习，学习业务的操作流程，学习待人接物的方式方法，学习金融单位的工作精神，用最新鲜的视角去观察、最激动的心情去感受、最虚心的姿态去学习，用一双渴求知识的眼睛审视周围的人和事，发现有不懂的问题，及时记录下来，找准空闲时机虚心求教，主动求知，这样学来的知识才真正是自己的。掌握自主学习的方法，培养自主学习的精神，像海绵一样主动汲取知识，这才是大学生应当具备的求学精神！

银行里业务繁多，但一切按部就班，有条不紊，员工处理实务的能力很强，从这里学习到的东西就有很强的实用性，我体会到，如果将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。只有将知识应用于实践，才能将自己锻炼成为有用的大学生，才能更加适应未来的社会竞争，才能为社会做出更大的贡献。

银行的业务种类多样，但是由于细致的分工，每个职员在他工作的领域也许只可以接触到众多业务流程中的其中一个业务环节的一部分工作，虽然只是大局中的一部分，但是任何一个环节出错都可能给银行带来不可估量的损失。从票据的初审到复核，每一步都需要严谨细致的审查，员工们都为自己的岗位承担着责任。14天来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度。

在这几天的实习活动中，我还认识到职业精神的重要。态度决定一切，对工作的忠诚和以工作为中心的敬业精神，是做好自身工作的重要前提，银行的员工们认真严谨的坚守在自己的岗位，为出色完成任务经常加班加点，任劳任怨，毫无怨言。

总结这14天见习的日子，我学到了很多知识，但也犯了不少错误，真诚感老师的教导。认真反思自我，看到了这次活动中的不足：

自己在业务知识方面虽然有很大的进步，但仍比较欠缺，对业务有了一定程度上的认识，但在细致深入方面还需要努力。本次见习时间短暂，有很多业务还没有了解，因此，需要学习的内容依旧较多。

**学生社会实践报告单篇十七**

1、通过本次社会实践使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次社会实践使我能够亲身感受到由一个警校学生转变到一个职业警察的过程。

3、本次社会实践对我完成自我成长起到很重要的作用。

2024年9月1号——3月1号

石家庄市长安区西兆通镇

西兆通镇派出所石灌警务站

1，实践学校所学习的相关知识。

2，熟悉相关警务工作

3，积累基层工作经验。

4，接触群众，深入群众。

西兆通镇位于石家庄市鱼正定县的交界属于城郊结合部，多小型的工厂和家庭作坊，外来人口多，社会治安比较复杂。镇派出所就在镇政府大院的旁边，三层的小楼。设施较为完善，有健身室、餐厅、车库、招待室、办公大楼和警官宿舍。编制上有20多位民警，治安巡逻员有10几名。由于位于城乡结合部，管理的地方大，人口多，人口复杂，警力显得不足。派出所的民警们24小时值班，四班倒，为贯彻上级“有警必接，有警必出”的方针，只要有人报警，无论何事，无论何时，一律出警给予帮助或寓于解决，或提出建议和劝告，并且必须记录和保留出警回执。在实际工作中，调解纠纷为民警们的主要工作。纠纷包括治安纠纷、产权纠纷、财务纠纷。除此之外，工作有：调查取证、移送起诉、行政拘留和看管嫌疑犯。重大刑事案件一般转送刑侦大队处理，交通案件交由交警处理。我就是在师父的带领下王成以上的工作。虽然累，很充实。

**学生社会实践报告单篇十八**

20xx年暑假，我有幸作为卓越班中的一员奔赴软件公司进行实践活动。 这天上午我们们来到高博软件园中午去了宿舍，下午便开始了第一次参观。而我由于身上的疼痛就下午在宿舍休息了，他们回来给我讲了所见所闻。

通过与学长和员工们的交谈，我们了解了软件公司的企业文化及部门构成，熟悉了公司对员工的培养方向，咨询了软件企业对计算机人才技能的相关需要，同时，我们这些实践队员也切身体验了程序员的日常工作。

利用这次难得的实践机会，我们更好的接触了社会，了解了社会，从社会实践中检验了自我水平和能力。社会实践使我们认识更多的人，而以前在学校中这种机会不多，因此造成我与别人对话时不会应变，谈话时有冷场，这是很尴尬的，不知道跟人家说什么，讲解什么。而在实践过程中我明白了沟通是更好的融入工作环境的必要技能，学会交流才能在工作单位中处理好人际关系。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

经过这次实践和学习我们深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，对操作系统的陌生和各种计算机语言的不精通。我发现在学校课堂上学到的知识和技能不能很好的与真正的工作相结合，在实践中我学到了很多课本上没有的知识，这就要求我们在今后大学学习中要不断开拓自己的知识面，了解和掌握更多的技能，为了以后更好融入社会打基础。

通过这次社会实践，我们发现了自身的不足，开拓了视野，同时也增长了才干，进一步明确了我们新时代大学生的成材之路与肩负的历史使命。在今后，我们将会参加更多的社会实践活动，不断的锻炼自己，塑造自己，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。而且更要在磨练自己的同时更好的认识自己，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。不要以单纯的想法去理解和认识社会，而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中不断去应用和深化认识。

这次参观，我们学到了许多书本上学不到的东西。这次参观，我们开阔了视野同时我们对我们的专业也有了很好的认识，我们也对自己的将来就业有了更明确的方向和信心。我在这次参观实习中充分的体会到了一个优秀的企业的企业文化和企业的创新精神。

第二天来到冠博在冠博我们看到优美的风景，建筑，合理的布局和为员工着想的企业管理机制。在园区中我们看到了许多的员工在一起散步有说有笑，很是和谐我们看不到他们的疲惫，这充分的体现出来园区为员工考虑的人性化。

我们通过老师的介绍我们了解了冠博的软件，我们深切的感受到了我们的专业的人才恰好和用友的软件相符合。这对我们对专业的了解有了更深的意义。

我们很有幸的参观了一下员工的工作地方看了一下员工的工作我们了解了一点他们工作的流程和分配，充分的感受到了员工的认真和责任感。带我们的老师给我的讲解很认真而且也很精彩，我们听的静静有味我们对用友有了很深的影像，慢慢我们就结束了半天的参观。现在回想起来我真想在用友工作，在哪里人好风景好，到我们回去我还在回忆这半天的美好时光。我通过这一天的参观我深刻的了解我们专业的一些特性，我要好好的学习专业知识努力的学好编辑软件的技术，学好管理方面的知识。我们只有具有一定的专业知识我们才能在软件开发方面具有突破，我们一定要好好的学习现在和将来的所学知识，我们一定要有责任感要有创新精神。创新是技术发展的动力，我们在掌握了现在的技术的前提下不断的创新敢于拼搏敢于实践敢于突破。我们要具有责任感和职业道德，我们要一边学知识一边学做人只有这俩者全具有我们才能说是社会的栋梁之才。

通过这次的参观，我学到了很多知识，我们学到的书本上的知识一定要结合实践我们一定亲自的动手来实践自己的专业知识。我明白了一个优秀的企业一定具有优秀的企业文化和人性话。通过这次实习，我发现从学校走向社会我们还存在着很大的不足，对工作我们也缺少经验，我认识到我们要认清自身定位，特别是加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，项目中好多名词都是英语的缩写，不然要天天百度英文的意思，这样工作效率会大大降低。因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

第三天一大早我们坐车去了南通的如皋软件园，在那里我们在软件园吃了饭，他们的伙食还行，还有他们的工作环境都是我喜欢的，特别是他们的总负责人的讲话，讲的很震撼，他对我们讲的“我们只做正确的事，不做好事”，还有“想要管理别人，就要先服从管理，服从管理的人将来才能做一个好的管理者”。

对于计算机知识我们也要不断地加强锻炼，特别是实际应用，多写写代码，多看看程序，并自己亲身实践践，这样你才会发现你对代码是多么的生疏，打一行代码就错误百出，只有理论知识没有实践经验是不行的，计算机就是一个需要不断实践的行业，而且更新速度很快，稍不留神你就落伍了，所以要常常补充知识，这样才会有用武之地。

在这次参观过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀公司员工。大家都知道我们生存在一个迅速发展的社会，各行各业都是瞬息万变的，更不用说软件行业了。看看短短的几年里，有多少种编程语言产生又有多少种消失。虽然我们学的java语言当前是非常流行的，在这个充满变数的时代谁又能保证它会长时间存在。因此我们不仅要学好本分知识，更要有忧患意识，密切关注本行业的最新动态，力求在未来的变数中成就自己的辉煌。

第三天晚上我们来到上海

来到上海的第二天，我们参观了瀚银公司，在瀚银公司虽然主管讲的我们没有听懂，但是他说的作为我们现在的人来说缺少的就是“踏实”，“肯干”，“愿意学习”。这句话深深触动了我。

在上海我们还参观了五一test这次在五一test培训机构中我明白了很多，也给予了我很多宝贵的财富。通过总结思考，今后，我将继续保持实践中严谨认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步不断完善和充实自己，争取在以后的学习和生活中更好的发展自己，在以后的实践中更好的运用去自己所学的知识到实践中去，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有所贡献的人才。 零距离的与社会接触，更能使我将书中的所学与社会需求紧密的联系起来，进一步的锻炼我的意志，提高我的专业水平以及个人素质。同时又进一步的让我懂得交流。所以与其是一次预就业实习不如说是一次对自我能力和大学中已学知识的一次检阅和考验——是社会对我两年来在大校生活中所学的检阅，是对我们个人综合素质的考验，我更为真切地意识到这些知识的重要性。面对明日的挑战，前方的道路也许很坎坷艰难，但是我会满怀信心绝不退缩。因为前方是一片广阔无垠的天地，未来是一块多彩的蓝图。

短短一周过去了，有些不舍。时间虽然很短，但我感觉自己如大梦初醒，对明天不在迷茫。现在我要做的就是努力学习知识提高技能，万变不离其宗，用知识去改变自己的生活。在这信息时代引领的浪潮中，世上无难事，只怕有心人，坚信 “软件改变命运”，“软件创造价值”。

**学生社会实践报告单篇十九**

自从被分到这里已经有三个月的时间，转眼间实习就准备要结束了。细想刚去xx分局治安大队的这三个月的学习与生活中，还真是受益匪浅，纵然不曾有机会立下汗马功劳，但终也不枉此行。

治安大队，顾名思义，是维护辖区内社会治安秩序，保障公共安全的人民警察队伍。其职能即是依照国家法律、法规对所属辖区进行社会治安管理；维护社会治安秩序；处理治安案件；管理特种行业；查禁违禁物品；预防犯罪；了解并掌握社会治安动态；预防和处理治安灾害事故；进行治安巡逻；发动群众参加维护社会秩序等工作。

总而言之，治安工作包罗万象，是一项既复杂又普遍的工作。

身为一名法律系的学生，实习的目的就是将在学校学到的知识能在实践中应用，以达到巩固熟知的境地。对法律的条条框框自然比较熟悉，相信这对我学习新的法律知识又提供了基础条件。但刚进治安大队实习不久，我以为自己进错了实习单位，并没有自己专业知识的用武之地，理论知识必须通过实践的检验和认可，这样才能与实践相结合，才能更好的指导实践工作，我陷入了浑沌状态。后来，我发现事情有了转机，这些工作在我的学习课堂都是有所耳闻的，不一样的是现实是复杂的，不分明的，好多问题不是单凭理论框架就可以解决的。一个案子里，涉及的不是一两个知识点的考察，看似简单的治安问题也要耗尽单位人几天甚至几星期的时间，不是我们的工作人员头脑不好使，而是治安问题的复杂与麻烦程度确实不容忽视，讲究的绝对是融会贯通。

记录是一些询问笔录，以及一些其他的法律文书工作。文书工作在实践当中，我发现这些操作与自己曾学习的文书工作有许多相通的地方，有区别，但是基本上大同小异，并没有什么难度，只是对于笔录，我觉得自己缺少经验，许多地方不知如何写，问题的提问方式，被询问者回答时的记录过程，以及许多语言的组织，去留方面不知如何把握，哪些是重点，哪些是非重点，碰到一些棘手的问题又应该怎么解决，怎么应对，这些天真是对和初生牛犊的考验。有些文书是在计算机上直接进行的。计算机一时之间成了我实习的绊脚石。曾以为，只要课本知识学好就万事恒通了，其实不然，这才发现，自己不得不再次充电学习电脑在工作中的具体应用知识。于是我立即请教老师，学习一些办公自动化的基本技能操作。学习打字，应用各类软件绘制图表之类，这时经过我几天的艰辛努力，脑子里才有了“办公自动化”的概念，才有了独立完成一张表格的成就感和自豪感。同时也明白了，“计算机是三大生存技能之一”这句话蕴含的深刻道理。于是我也暗下决心，必定重新审视自己的人生，为的是不让青春留下遗憾。

**学生社会实践报告单篇二十**

时光匆匆，转眼间一个多月的实习生活即将画上了句号。在人生的最后一个暑假，我有幸到广东电信揭阳分公司实习，在这一个多月的实习期里，我接触了许多的人和事，初步了解企业的运作方式和日常业务，也在实践中检验自我，提升自我。让我收获不少。

这个实习期间，我被分配到了占陇营业厅的营销部实习学习。我们首先熟悉了工作环境，了解办公室同事是如何的工作，需要到哪些地方去，整个营销部是怎么运作的。接着是对中国电信的各种业务以及资费的了解，例如：固定申话及宽带接入网 、天翼、我的e家、商务领航等业务品牌。最后是进行我们的主要工作电话营销，通过电话向客户营销我们电信的固话，天翼3g及宽带等各种业务套餐。通过这次实习，熟悉了我们电信的各种业务品牌，学习到了许多学校学不到的东西。以下是我这次实习的一些体会和总结。 织梦好，好织梦

在电话营销时，我们不能一味盲目地打电话，我们需要一定的技巧。在打电话前我们要先提前设计好问题，设计好套餐、业务的介绍方法，关键是要秀出我们产品的价值。然后对客户的基本情况进行了解，从中找到营销的突破口，针对性的引导客户把注意力投我们的业务、产品上面来。这样我们就会有更多的话题和机会跟他谈，成交的几率和比例一也定会大幅度提升。当然，作为销售人员，我们要具备很强的心里素质，要学会把“拒绝”当作是“接受”的孪生兄弟，换句话说，每一个“拒绝”的背后一定会有另一个“接受”在等着我们。所以，我们要保持正确的心态，每当遇到客户拒绝的时候，我们要感谢他，因为他让我更接近“接受”。

刚来到单位时，由于专业不对口，我对很多方面都未熟悉，这就需要我认真负责、勤学好问。因为经验是很重要的，幸运的是我们的同事都有很丰富的实践操作经验,对于我们提出的各种问题他们都能很耐心的系统的为我们解答。通过对问题的理解我们又能加深对问题的认识。同时我们也认识到目前的it形势发展之快我们随时都要学习新的知识充实自己才能迎合社会的需要。而对于我们新人来说，虚心学习能学到东西才是最重要的。

通过一个多月的接触，大家在一起互相学习相互交流，让我们理解到不仅在学习上工作上也是需要发挥团结协作的精神才能事半功倍。而且只要真诚待人，虚心请教同伴，他们也很乐意和我交流。还教会我一些技术，由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

感谢中国电信给我这次宝贵的实习工作，这次实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。在这段时间里，我不仅很好地运用了所学的专业知识，而且还学到了在学校学不到的待人处世之道，扩大了知识面，也丰富了经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础，走上新的工作岗位增添了信心。

**学生社会实践报告单篇二十一**

这是迈入大学校门后的第二个寒假，为了使这个漫长的寒假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个寒假我进行了一次教学实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

准备工作：我先撰写海报宣传单，做好宣传工作。在一所空房子中安好桌椅。一切准备就绪我开始贴海报发宣传单。当天就有八位学生的家长报了名。报名截止到7月10号总共报名人数达到10人。

实践对象：本村小学学生(学习成绩较差)共十个人,二年级四个,三年级两个个,四年级两个,一年级两个.

对该阶段学生所学所学知识作全面复习、巩固、提高，使其对即将所学的知识作初步了解;

第一阶段：我先把他们按年几级分好座位以便教学。第一天我先检查了他们做寒假做作业的情况，针对不同学生的作业情况我制定了不同的教学计划。在第一个星期中我把他们作过的作业统统都讲了一遍，不懂得问题为他们细心的讲解。剩余的作业作为课后的作业，开学之前能够保质保量的完成。

第二阶段：经过一个星期的稳定我们开始正式上课，由于人少，且集中。教起来就比较方便。主要教授英语、数学。对于二年级的学生来说新学期开始他们要开设英语这门课，打好基础很重要，因此我格外注意。我还采互动教学，让高年级的学生帮助低年级的学生。这样不仅增进了学生之间的交流，也有利于教学顺利的进行。这一阶段我们一共进行了三个星期的教学。其中我没有让他们只是在课堂上学习，我还组织了两次课外活动爬山和跑步比赛。让他们在学习的同时不忘记锻炼身体。

第三阶段：这是最后一个星期的教学，我没有进行新知识的教授而是进入巩固阶段的学习。让学生对前面所学做一个全面的总结。最后几天对他们进行了几次测验，取得了良好的效果。得到了家长们的一致好评。

二年级的学生英语基础掌握的比较好，在测验中他们两个人的平均成绩都在80分以上，四年级学生数学也得到了明显的提高。其他学生都较之以前有很大进步，这让学生家长感到很欣慰。

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于他们所学知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对不同阶段的,从未接触过的学生，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找