# 关于大学生暑期社会实践总结报告(精)(9篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-10-05

*关于大学生暑期社会实践总结报告(精)一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...*

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)一**

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。中国20xx年上海世界博览会，是第41届世界博览会。于20xx年5月1日至10月31日期间，在中国上海市举行。此次世博会也是由中国举办的首届世界博览会。我很荣幸此次是奔赴上海去实习。

上海xx酒店：上海xx酒店坐落于上海xx区xx高新技术开发区。地理位置优越，交通方便，45分钟的车程至上海浦东机场，15分钟的车程至上海虹桥机场。毗邻xx商业区，地铁一号线可达市中心各繁华商业区。酒店四周环境幽雅，是商务人士的理想选择之地。

20xx年4月28号——8月15号

就读于xx学院的我在学习了3年多的理论知识后,终于有踏上社会进行实习的机会了。我于20xx年4月28在学校的安排下进入上海xx大酒店实习,三个月先后在前台和商务中心进行学习。4月28号抵达酒店，和酒店负责人见面，办了一些相关手续。4月29号上午开始进行基本的培训和员工手册的学习，并进行考核。酒店负责人带我们参观酒店，了解各个部门，下午进行工作安排，我被分到了前台，主要负责收银，随后前台经理带领我们了解我们工作的地方，并带我们去制服房领工作服。4月30号开始进行收银工作的简单培训，直到这时才了解收银工作的主要工作内容和职责，说实话当时我比较害怕，收银员工作不累但得万分细心，因为收银工作直接和钱打交道，不容一丝马虎。前台作为酒店的第一接待部门，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。

前台的工作主要分成接待及客房销售，登记入住，退房及费用结算，客人答疑及服务要求处理，电话转接，业务。另外前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作，5月4号我开始正式在前台工作，我作为实习生只是看前辈们如何操作，并认真做好笔记，一个星期之后慢慢对工作有了一定的了解。起初我并不敢和客人接触，因为害怕出错，自己也明白应该亲自操作才能学到更多的东西，但总是不能说服自己，收银工作需要更谨慎，更多的吸收经验，迅速成长。后来终于在前辈们的帮助下开始实践操作，虽然经常出错，不过学到的东西越来越多，半个月后，我已经基本熟悉收银工作的流程，并顺利帮助客人退房，兑换外币等。每天带着疲惫的身子回到宿舍，躺下就再也起不来了，浑身酸疼得发软，腿脚发胀……有好多的感想：上班真的是不容易呀，我们只是实习就这样了，那些正式员工不是更累呀！想着想着，又想到了父母，他们奔波了一辈子说累的有几次！为了不让他们担心，每次打电话我们都不说累，一切都很好……人在成长过程中，长大一点，才能够理解父母一点，当我们做了父母才能够完全理解父母，人是晚知动物，也许，这就是人类可悲的一点吧！只有亲身经历了才能真正懂得，真正理解……想着想着就睡着了……

虽然在前台只呆了短短的一个多月,却学到了好多在课堂在学校所不能顾全的一些知识。

由于酒店的工作需要，我于6月1号被安排在商务中心工作，务中心工作内容简介：

1、预订票务：2、接、发传真3、复印、打印服务4、预定会议5、旅游咨询6、世博门票的出售。

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。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，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

在实习过程中也不是一切都顺利。也会出现小错而引出不大不小的麻烦，还好客人们很有绅士风度，道了歉就不再追究。偶尔也会遇到一些不讲理有要求苛刻的客人，对待这样的客人也要微笑，尽量达到客人的要求，最重要的就是有耐心，不能跟客人急，再过分的客人也就跟你急不起来了。这锻炼了我们的耐心。干什么都不容易，尤其是服务行业，即使是客人的不对，也不能与客人急，“不理解，不认同，但也要绝对服从”是服务行业的待客理念！

在忙碌中，三个月的实习就过去了，八月十六日坐上了火车，离开了这座刚刚熟悉的陌生城市。还记得刚来时的兴奋与期待，现在就离开了，真有点不舍……这次实习，不只让我对服务业有了一定的了解。我觉得自己在很多方面都有收获，能遇到各界各色的人，作为一只生活在单纯的学校的我，这真是进入社会钱的一个阶梯，为我今后进入复杂的社会奠定了基础。

这次实习让我明白了很多道理：在工作岗位上要有强烈的责任感，对自己的岗位负责，对自己的工作负责。当天的工作必须当天完成，如果出了差错，必须为自己的失误负责。在工作中要不怕辛苦，不怕困难，要有毅力，有耐心，才能将工作做好做完。

这次实习让同学之间增进了距离，让我们知道合作的重要性。实习时每个大学生都会拥有的一段难忘的经历，让我们在实践中了解社会，让我们学会了很多在课本上没有的东西，长了见识……

1、服务意识的提高

对于饭店等服务行业来讲，服务质量无疑是其核心竞争力之一，是它的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣,为饭店树立良好的品牌和形象。通过饭店的学习和平时的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人保持微笑的好习惯；学会了用标准的礼仪礼貌待客；明白了学好外语的重要性。

2、服务水平的提高

经过了半个多月的实习，使我们对饭店的基本业务和操作有了一定地了解。礼貌是一个人综合素质的集中反映，饭店更加如此。要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理、不能办到，也应该要用委婉的语气拒绝，帮客人寻求其他解决方法。

1、实习才刚刚开始

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是以挣得薪酬为目标，而是时刻以一个中学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人。仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务行业内就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。

2、实习是一个接触社会的过程

通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织构架和业务经营，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，他们让我更深刻地了解社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

3、实习与未来的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

感谢学校和实习单位给了我这次实习的机会，这次实习给了我一个锻炼的机会，让我开阔了眼界。以后我会继续努力，继续学习，丰富知识，提高自己的综合能力。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)二**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在大二期末学院曾为我们组织了两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想。今年暑假，学院为了使我们更多了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电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，特意安排了我们到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。

为期23天的生产实习，我们先后去过了杭州通用机床厂，杭州机密机床加工工厂，上海阀门加工工厂，上海大众汽车厂以及杭州发动机厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。

通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。杭州通用机床厂7月3日，我们来到实习的第一站，隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂。该厂主要以生产m-级磨床7130h，7132h，是目前国内比较大型的机床制造厂之一。

在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在机械工程类实习中，安全问题始终是摆在第一位的。然后通过该厂总设计师的总体介绍。粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况。也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点。在接下来的一端时间，我们分三组陆续在通机车间，专机车间和加工车间进行生产实习。在通机车间，该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线，并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造。

我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统，共分为供油机构，执行机构，辅助机构和控制机构。从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式。按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。

开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳，但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱。由于闭式系统在技术要求和成本上比较高，考虑到经济性的问题，所以该平面磨床采取开始系统，外加一个吸震器来平衡系统。

现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成部分，怎样设计好液压系统，是提高我国机械制造业水平的一项关键技术。在专机车间，对专用磨床的三组导轨，两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习，比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题，获益匪浅。在加工车间，对龙门刨床，牛头刨床等有了更多的确切的感性认知，听老师傅们把机床的五大部件:床身，立柱，磨头，拖板，工作台细细道来，如孢丁解牛般地，它们的加工工艺，加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋。

在通机工厂的实习，了解了目前制造业的基本情况，只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践的操作，但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用。杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂，顾名思义，杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高，技术要求高的机床设备的大型工厂，主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床，如m级，mm级平面磨床。由于加工要求较高，所以机器也比较精密，所以有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢。这样才能保证机床的工作性能，进而保证加工零件的加工精度要求。在听了工人师傅的讲解后，明白了一般零件的加工过程如下:胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理，调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面齿轮零件加工工艺:粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯，轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工精机公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床，数控机床的体积小，价格相对比较便宜，加工比较方便，加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工，不仅避免了由于基准不重合产生的误差，提高了加工精度，而且也大大提高了加工效率，但是加工中心体积大，价格昂贵，而且对环境要求较高，这就提高了产品的成本，一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件。

在精机公司的实习中，极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识，拓展了自己的知识面。在这次实习中，感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性，它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备。目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商，无论在数量上，精度，性能指标上，中国制造业都远远落后于发达国家，需要我们奋起直追。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)三**

尊敬的老师：

您好！

我们的健康与运动息息相关，而我们在学校的体育课就是为我们准备的，让我们在学习的时候有一个健康的身体可以学习，我却在重要的体育课上迟到了。

我们学校一直强调全面发展，体育就是德智体美中的一个，不容我们忽视，虽然相比其他课程体育课没有那么复杂，但是对我们的帮助也是很大的，健康强壮的身体是我们学习进步的关键，没有一个健康的身体就不能够很好的做好自己该做的，不能学好科学知识，就不能做好我们的任务。

健康是一切的基础，无论是工作学习还是其他都要有一个健康的身体，我们体育课上的就是教导我们怎么去运动怎么去保护自己的身体，让自己健康长寿。

虽然我们学习很重要，但是健康一样非常重要，变成一个病秧子学不好，吃不好，让学习事倍功半。

体育课是重要的课程不容许迟到，并且学校也规定上课不准迟到，一旦有迟到的就会受到相应的惩罚，我迟到因为不够重视体育课，认为体育课可有可无，是对自己的不负责，再加上体育课也是我们期末考试课程，我也不能够落下。

在体育课上老师也会经常教我们一些比较有意思的运动，比如太极等，参加体育课能够丰富我们的知识储备，能够让我们不断进步，接触更多的事物，放松头脑。

我们长时间的学习，对于大脑的负荷是非常重的，因此我们必须要做好调解，体育课可以让我们得到很好调解让我们放松。

我的迟到对于体育老师来说是不尊重他的表现，体育老师非常的辛苦我也应该多体谅体育老师，应该多为他考虑，不能够动不动就迟到，一个不爱运动的人，是没有健康的身体的。很多人都是亚健康，想要学好首先就要让自己健康，这才能够全力学习。

虽然我们已经是大学生了，但是更应该遵守学校的校规，由于我自己的原因不喜欢体育课所以拖拖拉拉的来上课也是不好的，拖延的不是我一个人的时间，是大家的时间，做人不能自私，也不能随意妄为，而应该理性。

尊重老师是我们从小就教育的，对于体育老师我们一样要尊重，他们也是我们的老师，体育课就必须要按时上课，我这次迟到都是我的错，我不会在次在体育课上迟到了我一定会好好表现，认真准时上体育课。

此致

敬礼！

检讨人：

20xx年xx月xx日

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)四**

时光荏苒，我的实习即将结束，丰富了我的学习生活，也学到了很多书本上无法体会的知识。通过实习，我感受了很多，获得了很多新的认识，也对很多问题进行了深入的思考。以后我会是社会的一员，我的责任会越来越重。我是一家外贸公司的实习生。我在公司的主要工作是学习设计和经营业务，开发一些新客户，维护老客户。

时间:从20xx到20xx。

地点:xx公司

实习的目的

1.通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2.通过这次实习，我能切身感受到一个学生向专业转变的过程。

3.通过这次实践，我可以从我的毕业论文中吸取教训。

(2)实习任务

熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能通过电子邮件和电话联系国外客户，书本知识和实际操作完美结合，努力完成公司下达的任务，最好通过接单为公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各种实习，不无故参加实习，不迟到不早退，在实习过程中积极思考和提问；实习过程中做实习笔记；实习期间，尽量做到最好，不要做任何有损大学生和学校形象的事情。

以实习为主要任务，参加公司组织的培训。

xx电子有限公司成立于20xx年，经营来自世界各地著名品牌制造商的集成电路和其他电子元件。产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在xx，在xx、xx等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员和优秀的工程技术专家，在快速响应客户咨询和提供优质交付服务的基础上，始终为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发和应用成本，使xx公司和客户能够互利共赢地共同成长。“诚实守信，质量第一，价格合理，交货快捷”，“实力雄厚，资源丰富，库存真实”我们的目标:成为中国电子元器件的第一供应商。

x月的x日，我开始了x个月的实习。本次实习主要是现场生产实习，生产实习是学习的重要组成部分。通过这次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，让我对外贸业务流程、自营等知识有了更深的了解。

(1)客户询价:一般客户下单前会有相关的订单询价，让业务部门了解一些细节。

(二)报价:营业部应及时回复客户的询价，确定商品的名称、型号、生产厂家、数量、交货期、付款方式、包装规格、柜型等。，并且执行发票应向客户进行正式报价。

(3)领单:经过协商，收到客户的正式订单后进行订单采购。

(4)下生产订单:收到客户订单确认后，为工厂下订单，安排生产计划。

(5)业务审批:业务部门接到订单后，首先编制业务审批表。根据“出口合同审核表”，如实填写项目，尽可能列出各种预计费用。对于合同批准，应附上客户订单和工厂采购合同的传真副本。审批表应由业务员签字，部门经理批准，再报管理部批准后实施。如果金额较大，或者有预付款、佣金等条款，必须经公司总经理批准。合同批准后，制作销售订单，提交给部门流程人员跟进。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)五**

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。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)六**

前言

认识实习是大学生实习过程中的一个重要环节，也是制药工程专业的一个跟重要的实践环节，它不仅让我学到了很多在课堂上学不到的知识，还使我们开阔了视野，真正认识和了解了药厂是如何生产的，增长了很多制药专业方面的见识，为我们以后更好的把所学的知识运用于实际工作中打下了坚实的基础，通过认识实习，是我深入的接触到了专业知识，进一步了解制药厂的生产操作环境，了解基本的工艺流程，是我对制药工程专业有了更深刻的认识，并实现了理论与实际相结合。

三天来，通过对北京联合大学、北京华腾天海环保科技有限公司、北京双鹤药业三个地方的实习参观，巩固、扩大和加深我们从课堂上所学的理论知识，更让我们认识了：

(1)了解药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关原则;

(2)熟悉药品生产工艺流程(从原料到成品)，学习各车间物料流程，加强gmp知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合;

(3)了解各部门日常工作;

(4)提高沟通及人际关系处理能力;

(5)体验上班族生活。丰富专业知识，积累工作经验，为以后走上工作岗位打基础;

(6)找到自身不足之处，早日弥补，增强自己适应社会能力。

xx年4月9日 参观北京联合大学

xx年4月11日 参观北京华腾天海环保科技有限公司

xx年4月12日 参观北京双鹤药业

北京联合大学生化学院实训基地

北京华腾天海环保科技有限公司

北京双鹤药业股份有限公司

gmp 在国际上，gmp已成为药品生产和质量管理的基本准则，是一套系统的、科学的管理制度。实施gmp，不仅仅通过最终产品的检验来证明达到质量要求，而是在药品声场的全过程中实施科学的全面管理和严密的监控来获得预期质量。实施gmp可以防止生产过程中药品的污染、混药和错药。gmp是药品生产的一种全面质量管理制度。当今时代，竞争愈来愈激烈，产品质量是各个制药企业恪守的、苦心经营的竞争法宝。而gmp提供了保证药品质量的制药企业的基本制度

北京联合大学生化学院实训基地于1997年底正式立项建设，北京市教委重点投资支持，与北京联合大学的办学宗旨\"发展应用性教育、培养应用性人才、创办应用型大学\"相配套的基础上发展成长起来的，它是应用型人才培养的关键一环。xx年底至xx年上半年，为了进一步体现学院办学理念，加强实践教学，强化人才基地建设，在北京市教委、北京联合大学的支持下，学院投入55万多元，建设一流的30万级洁净gmp车间工程，真实再现了制药工程的科学管理、严格监控从而保证药品质量这一情景，为重点学科生物化工提供了充分的支持，有力的促进了人才培养。

北京联合大学生化学院实训基地具有仿真性、灵活性、开放性、技术性等特点。通过gmp车间，可以给制药工程专业提供综合实训，实训基地gmp制药车间具有一系列配套的仪器：这些仪器在车间形成从粉碎—提取—浓缩—造粒—干燥—胶囊填充—抛光—包装—检验合格出厂一条线。同时，还可以提供制药机械、生物工程的实训。

此次参观我们主要看了压片机、铝塑包装机、封口机、胶囊制作机和沸腾制粒机等几种机器的运转。进入车间之前，我们全都换上的白大褂，并穿上了一次性鞋套，这让我们感觉到了科研工作的严谨，并提升了科研在我们心中的崇高地位。

然后我们就跟着我们的带队老师——李老师一起去了压片机房观看了压片的过程，压片机是一个占地面积大约一平方米的机器，最高的压片速度8000片每小时，只需在上面的入料口倒入药物的颗粒，启动机器的按钮，压片机就可以正常工作了，我们眼看着药物颗粒进入到槽内，然后被挤压成型，最后我们平时所见到的药片就从出药口出来了，我们端着一个装药的圆盘，看着药片一片一片的落下，随手拿几片药片，竟有一种制药工作很神圣的感觉。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)七**

大学的最后一个暑假，我有幸到广东电信罗定分公司实习，在将近一个月的实习期里，我初步接触大电信公司的一些运作，积累了一定的社会经验。

我被安排在adsl社区实习，负责指导我的是一名姓董的班长，而实习内容主要是adsl的安装与维护。经过班长的悉心教导，很快我就熟悉了adsl的各项原理，实际操作能力也有所提高，以下就是我的一些实习体会。

第一:真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。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。

第二:不要偷懒。我曾问班长:什么样的员工在企业里会受欢迎?他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的?于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在超市做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时

时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白废，我以良好的表现完成了实习。

第三:勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，我发现引起线路故障的原因有很多，如果没经验就很难处理问题。例如有一次，班长接到某音像店的报障后，赶赴现场发现户主的网络下行速率不正常，他先后把电话线，调制解制器，甚至电缆也换过仍未解决问题，最后他把端口也换了才排除了故障。遇上如此复杂的问题是比较少见的，可能连经验丰富的员工也感头疼。经验不足的我更需多请教他们。但必须注意的是:在问人之前要分清哪些问题可以问，哪些问题不该问。还要注意在什么时候问会好一点。比如新来的员工就尽量避开报酬这个话题，不要对薪水太在乎，对于新人来说，能学到东西才是最重要的。

第四:讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。例如他们在接到故障时，首先会根据用户的反

映来分析情况，然后问清楚对方的地址和联系方式，当怀疑是用户的电脑故障时还要带上手提电脑去监测，最后才派出人手去收复，这种做事方式就很有条理，不会做一些无用功，工作效率也得到提高。受他们的影响我也慢慢变得做事不那么急躁了，这真是很难得的工作经验啊!

这次的暑期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。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进电信公司去实习，对我来说是受益不浅的。我就快毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人!

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)八**

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正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，让更多的社会成员(如实习生)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。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

1、实习时间和地点

时间：20xx年7月1号至20xx年9月31号

地点：天津“实心眼”食品销售有限公司

2、实习目的

实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

3、实习单位简介

天津实心眼食品有限公司(北京美味东方食品有限公司)是一家全新理念的电子商务公司。公司本着以人为本的原则共创辉煌的理想。我们致力于打造中国最大、最安全的特色食品购物平台。我们坚持的使命是让更多消费者享受到更便捷的购物，吃上更放心的食品。我们的商品包括：坚果系列、精品枣系列、果干果脯系列、休闲零食系列、特产系列、养生果菜果蔬系列、礼品系列、厨房宝贝等百种品类，是办公室白领、居家生活和年轻一族的首选食品网络购物平台。公司旗下打造的购物平台有：

1、“实心眼干果店：

2、实心眼旗舰店：

其中“实心眼干果店”在淘宝食品类目名列前茅，荣誉五皇冠，已成为天津第一淘宝店铺;20xx年销售额超过两千万!我们今年销售额的目标是突破一亿元!随着公司的不断发展和壮大，公司已入驻东丽工业园区;为员工创造一个良好的发展环境和平台!

我们是一个充满活力和激情的团队，目前公司处在高速发展的时期，我们希望更多有能力，有经验，有激情的优秀人才加盟我公司!同时我们拥有完善的薪酬和晋升制度，只要你的努力足够，你的热情足够，我们就能给你提供足够宽广的平台帮助你提升自己、发展事业!让我们一起在和谐愉快的工作氛围中，本着诚信、务实、创新的态度，在广阔的发展空间中高效工作，和企业共同成长提高!

4、工作岗位情况

(1)语言能力

这是一个淘宝客服应该具备的最基本的能力，也是最重要的能力，淘宝是一个虚拟的网购平台，所有交易过程都需要也只能通过旺旺工具进行沟通，这种沟通的方式不是面对面的，具有一定的难度，不能准确的表达实际情况，文字在这个过程中起到关健作用，所以，一个合格的客服必须具备良好的语言组织能力和表达能力，能通过文字让对方正确的理解和掌握商品信息，同时也让买家了解卖家的服务态度和服务水平，一次愉快的交易往往是从售前咨询到售中协商，再到售后服务，最后到评价都离不开良好的沟通，任何一个环节都不能留给买家不好的印象，更不能得罪买家，任何情况下都不能说脏话和激怒买家的言语，适当的情况下可以引用淘宝规则来处理。

(2)专业能力

一个合格的淘宝客服，必须对店铺的商品了如指掌，这样才能做到胸有成竹，解释起来才更有说服力，而不是当买家咨询一些专业的知识时，回答的牛头不对马嘴，这不尽会让买家笑话，更有可能直接导致退货或中差评。但这种专业的能力不是一天两天就能掌握的，需要在平时和买家交流中，以及宝贝描述中不断的积累和总结，遇到问题多上百度搜一下答案，同样的错误不允许重复!从与买家的交流中是可以学到很多知识的，淘宝很多买电脑配件都是具有一定水平的，作为一名淘宝客服不懂的地方完全可以请教买家，这样不仅自己学了东西也会更容量搞好与买家的关系。

(3)心理素质

在淘宝各种各样的人都有，任何事情都有可能发生，没有一个良好的心理素质是很难胜任的，这里的心理素质不仅仅是指自己的心理，还要具有洞察买家心理的本领，随时抓住买家的心，了解买家的想法和动机，非常重要，这就要求客服具备敏锐的洞察分析能力，从而引导交易成功，比如说：讨价还价，其实这是任何一个正常的人都会想到的，买卖当然可以还价!这已经是买家的一种习贯，不要理解为别人难缠，这时候可以用委婉一点的语气让买家接受，而不是一句“我们的商品都不讲价的”了之!

(4)服务态度

态度可以决定一切，这一点都不夸张，作为一名客服，态度是非常重要的.，由于买卖双方均是在虚拟的环境下进行的交易，整个过程都只能通过语言文字交流来进行，其中客服的态度会给买家最直接的印象，是决定买家是否愿意购买的关健因素，不管什么情况，都要记得“买家是上帝”，不要冷落任何一名买家，对于自己的过失，应该主动向买家道谦，对于买家的过错，应该积极引导。

(5)应变能力

一个淘宝客服综合素质是否过硬，应变能力相当重要，对于买家所提出的问题，除了要真实克观地进行回答外，有时候也需要客服灵活应对，思路清晰，在长期与买家的对话中，可以不断的积累与各种各样买家打交道的经验，在实际中灵活运用。

(6)交际能力

虽然淘宝是一个虚拟的购物环境，但同样是人与人之间的交际活动，所以，如何处理好这个关系同样值得重视，特别是对于一些老客户，不要一开口就是“价格”“数量”等与生意有关的东西，这样会让他觉得你不把他当朋友，没有人情味，所以，对于经常光顾的买家，应该以朋友式的语气与其交谈，适当的时候可以聊聊与生意不相关的东西，拉近彼此的距离，这样更容易锁定一个长期的客户，对于价格方面，应当主动对其进行优惠，而不是等到他开口后，对于个别的问题，可以灵活的应对，适当的宽松一点，不要因为一点点利益上的损失而损失一个长期的客户，当然，那种不值得长期交往的客户除外。

**关于大学生暑期社会实践总结报告(精)九**

一、 实习目的：

毕业实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实习相结合的重要方式，使我们在实习中了解社会、在实习中巩固知识，实习又是对我们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学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的步。同时实习也是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，我们通过实习走向社会，接触实务，了解国情、民情，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感；通过深入基层，了解经济管理和财会会计工作现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备。

二、实习时间

20xx年2月5日至5月5日

三、实习地点

xxxxxx科技科技股份有限公司 行政人事部

四、实习报告内容

实习单位情况

xxxxxx科技股份有限公司是一家集太阳能电池片和太阳能组件的研发、制造、销售和技术服务为一体的新型高新技术企业，是国内太阳能xx发电产品制造商和销售商。公司生产的高性能太阳能电池和组件，技术水平位于国内同行业前列。公司主要涉及的市场领域是太阳能电池、组件和xx发电系统等，产品可广泛应用到通信、交通、照明、广电、国防、海事等众多领域。

实习内容

当踏出了大学这扇门，就意味着要踏上职业生涯的.道路，对于应届生的我来说，还没有足够的社会经验，经过了这几个月我学到了很多，感悟了很多；特别是在公司领导和同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多技能，增加了相关的经验。现将这几个月的工作和学习情况总结如下：

、录用，建立员工档案。1、给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要通过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等；2、完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等等。

第二、考勤管理，完成每月考勤记录，并根据考勤情况进行薪资计算与发放。这是相当重要的一块内容，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的责任感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有480名左右的员工，并在继续扩大，人员量的增加也加大了一定的难度。

第三、办公物资申请、发放、管理。办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项 内容，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

第四、离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

第五、办理员工社保。针对社会出现的几种风险，社会保险设置了养老保险、医疗保险、残疾保险、工伤保险、生育保险、失业或破产保险7个项目。因此公司要及时地给员工办理相关保险，我所做的工作是要及时统计新进员工，办理社保，并每隔一段时间到社保中心办理医保卡。另外，当遇到员工的工伤、生育等保险更是需要按照一定的程序办理。

工作的过程就是一个不断学习的过程，我是积极的做，但还是走了些弯路，我取得的点滴进步都或多或少的付出很大代价。做事的方式方法及处理日常生活中琐事的技巧是我现在和将来学习的一部分。工作能力的加强是我努力的方向。对于今后的工作，我有能力、有信心做的更好。

实习调查情况

当然，在经过三个月的任职人事专员之后，我以我自己所学的专业知识结合浅薄的工作经验对该公司目前的状况提出以下几个方面的个人看法和建议。

案例一：目前公司的行政人事部主要成员为2位，一位是行政部经理，另外一位就是人事专员，而公司目前的总人数达到530多人，公司为了防止机构臃肿，尽量少安排人，于是整个部门就2个人，部门经理全面负责上下的协调处理，包括行程车辆的安排，也即包括后勤的管理，而人事专员则全面负责公司人员的录用、离职，办理社会保险，结算薪资，发放奖金，管理办公物品等，也就说都是一些琐事，工作量很大，一个人兼顾着人力资源几个模块的内容，显得有些繁杂，从而降低了工作效率。另外，由于人员不够，于是将人事部应有的职责下放到各部门，虽然看似减轻了人事部工作，但事实并不如此，很多事情当一开始没有经过人事部，权力分散，职责相互推脱，到后来就很难处理。

分析：公司管理结构安排尚不完善。企业管理可以划为几个分支：人力资源管理、财务管理、生产管理、采购管理、营销管理等。通常的公司会按照这些专门的业务分支设置职能部门。目前我所接触较多的是该公司的人力资源管理方面，通过几个月我发现公司的管理还不够规范与严谨，公司对管理层面还不够重视。首先，公司没有合理分配人事管理，行政人事部应该履行的职责被分散为各部门行使，这样使得行政人事部显得似乎是个摆设，没有真正实现.

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