# 大学生社会实践报告1000字(11篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-09

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生社会实践报告1000字篇一20xx年7月15日，当我独自一人走到...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生社会实践报告1000字篇一**

20xx年7月15日，当我独自一人走到昌法门前时，我便被她严肃庄重的气质所吸引。“北京市昌平区人民法院”这几个字将会是我将理论转变为实践的指路明灯，这里将会是我重新进行自我评价和修正定位的奠基地。之后为期一个月的学习证明，我没有来错。

我所在的法庭是主要处理民商事纠纷的民三庭。民三庭日常处理的案件主要涉及买卖合同纠纷、民间借贷纠纷、股权转让纠纷、代位权纠纷等，平时法官们的工作既忙碌又充满挑战，因为在这里，你不会知道下一个案件会是怎样的当事人和案件事实在等待着自己。每一个人都在竭心尽力地为当事人服务。调解和审理相辅相成的办案方式让他们每个人在处理每一件案件的时候能充分考虑到当事人的意见，从而避免不公现象的出现。昌法民三庭，对于我来说，是一个温暖的大家庭，办公室里的法官和书记员教会了我们很多有用的东西。我的是一位姓黄的年轻女法官。黄法官的性格很好，同时也教会了我许多实际工作中可以用到的东西。

第一次进到办公室，黄法官在带我办理了实习的相关手续之后，便开始让我真正接触到了法院的工作。第一个任务便是给案子的双方当事人发传票。听起来仿佛挺简单的一件事却有着许多需要注意和留心的地方。首先需要电话联系当事人，确定当事人是否有时间亲自或者由其委托人来法院领取传票。当电话联系不上当事人或者当事人因为其他原因无法领取传票的，此时就需要我们将传票用邮递的方式进行送达了。邮寄送达时，需要将传票以及与邮寄相关的文件，比如快递单、快递封皮等进行复印，还需要将每一份邮寄送达的邮件在送往收发室之前进行相关登记，以确保日后方便查询。

一上午的时间完成了黄法官布置的送达传票的任务，从当天下午开始，黄法官便开始教我如何写一审民事判决书（初稿）。与我想象的不同，法官并没有一项一项地教我如何写民事判决书，而是为我找了一份之前的判决书，让我自己将其当做模板，按照其格式和相关内容的写法来独立完成一份判决书。

第一天进行社会实践，黄法官竟然将写判决书这一个艰巨的任务交给了可以说实践经验为零的小毛孩儿，我自己的心里是既兴奋又有些紧张。放在手里的卷宗也显得沉甸甸的。第一个接触的案子是一个合伙协议纠纷，涉及的当事人较多，因此在判决书开头书写当事人基本信息的时候必须认真对待，不能出差错。

总的来说，判决书总共分为四个部分。第一部分，记明了当事人的基本信息及案件的审理情况，这一部分需要细心，当事人的信息输入不能出现差错。第二部分，叙述了原告起诉的理由和被告答辩的理由。第三部分，写明法院经审理查明的事实情况，此部分需要详细写明跟案件具有切实关联的相关事实，需要详细记叙。第四部分，陈述了法院的意见和最后的判决结果，此部分涉及法官以及审判员和人民陪审员对案件依据法律和相关法规、规定做出的最终判断，对法律的适用方面也需要准确，不能有差错，更不能抱有侥幸心理。

在对法官给的判决书进行了上述分析之后，我便开始了我的第一份判决书的书写工作。刚开始，仍旧不敢下笔，担心由于自己的一个小失误就会造成法官工作的不便，此时，黄法官的鼓励让我打消了这些顾虑，她鼓励我放心大胆地去写，最终她会对我写出的判决书初稿还会进行最后的修改。正是因为黄法官的这些鼓励，我在之后的法院实习过程当中才会越来越有信心。

之后的四周时间内，我跟着黄法官学会了不少有用的东西，包括如何跟案件的双方当事人去沟通、如何送达传票、起诉书以及判决书、如何书写各种法律文书，例如公告、裁定书、案件移送表、保全告知书、判决书等。另外，在对案件卷宗的整理过程中，我还体会到了法院工作的细致之处，作为一名法院的工作人员，怀有一颗对人民高度负责的心是必不可少的，还需要在工作中培养耐心细心的品格，只有做到一丝不苟，才能真正地做到为人民服务、对人民负责。

在法院的实习过程中，旁听庭审，现场感受法院实体工作是必不可少的。在我实习的四周时间内，我共参加了三次庭审，一次是旁听，两次是担任法庭书记员进行法庭庭审的书记工作。打字速度不快的我自然有时候会拖慢整个法庭审理的进度，但是黄法官乃至当事人都会对我这个新人体现出包容的态度，黄法官会在我来不及记录时及时提醒或帮助我总结记录，当事人及其委托代理人会尽量将自己的语速减慢。通过这些小事，让我体会到了法院的温暖。在这里，不仅仅存在针锋相对，不仅仅是为了一些利益纠纷而争得你死我活，他们更多的还是希望通过法院这个让人们都感到放心的公正裁断的平台来解决他们各自之间的纠葛。

很多人想象当中的法庭是电视上演出的那样，当事人双方吵得不可开交，双方为了一点利益争得不可开交。真实的法庭体验让我明白了，法院是解决问题的地方，而不是任由人们将问题放大化的地方。一场法庭审判，甚至有时候会平静的不出一丝波澜，双方将自己的诉求阐释明白即可，不需要慷慨陈词，不需要勾心斗角，他们希望得到的是法院根据法律做出的一项公正的裁判。

这次社会实践着实让我学到了不少实用的东西，民三庭的法官和书记员也让我体会到了在法院工作的不少乐趣，感谢他们在这一个月的时间里对我的照顾和指导，是他们让我对法院有了一个新的认识，让我对以后的学习和工作有了新的奋斗动力。这一个月，学到的太多太多，需要珍藏的也太多太多。所有的这一切都将会成为我人生路上不可缺少的财富，我会一直珍藏在心里。

**大学生社会实践报告1000字篇二**

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在学校里的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢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，锻炼和提高自我的本事，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且能够在生活和工作中很好的处理各方面的问题，我利用假期时间，在家旁边的二中里开始了我的假期实践。只学习不实践，那么所学就等于零。

理论应当与实践相结合。而另一方面，实践能够为以后找工作打下基础。经过这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在那里身处的环境不一样，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。并且此刻中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日益变化，天天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战，前天才学到的知识可能在今日就已经被淘汰掉了。

中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就回越高。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断的从生活中、实践中学到其他的知识，不断的从各方面武装自我，才能在竞争中突出自我、表现自我，取得胜利。在学校学习时，或许会有人安排你今日该做些什么，明天该做些什么，但在那里，不必须有人会告诉你这些，你必须自我自觉的去学、去做，并且要尽自我的努力做到最好，因为一件工作的效率就会得到别人不一样的评价。在学校，仅有学习的氛围。究竟学校是学习的场所，每个人都会为了获得更高的成绩而努力。

而此刻那里虽说也是学校，但性质变了，每个人都在为了获得更高的职位，更好的待遇而努力。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样做人，以提高自我的本事!记得教师以往说过大学就是一个小社会，但我总是觉得学校里总少不了那份纯真，那份真诚。尽管是大学高校，学生还终归坚持着学生的身份。而一旦走入社会，要接触各种各样的同事，上司，关系复杂，需要你去应对你从未应对过的一切。

记得有次看见一则报道，说是此刻大学生就业的一个突出问题就是学生的实际应用本事与在校的理论学习有必须的差距。在这次的实践中，这一点我是感受颇深。有时候我会觉得似乎要用的学的不多，也不太精;而不用的倒是学了许多。这是社会与学校教育脱轨了吗也许教师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，可是总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。可是也要感激教师孜孜不倦的教导，有些问题有了在课堂上的认真消化，再加上平时的作业补充，我有了更多的知识去应付工作上的各种问题。做为一名新世纪的大学生，应当懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情。这就意味着大学生要主义到社会实践，社会实践必不可少。

究竟，\_年只后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自我成为一名合格的，对社会有用的人才，选择了师范类专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自我在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是教师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自我对专业知识也资料能把握，本以为到了社会实践应当应付得来，可是在实践里并没想象中那么轻易。

平时在学校，作业写错了改一改就能够交上去了，可是在那里，出了错就意味着在学生面前丢脸，更无法在日后的教学中树立威信。这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但那里更需要的是与实际相结合，仅有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以必须要非凡细心谨慎，并且一旦出错并不是像在学校里一样教师打个红叉，然后改过来就行了，但那里是绝对不会这么简便的。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;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，献出自我的一份力量，我们应当在今日努力把握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**大学生社会实践报告1000字篇三**

系部名称：艺术系

专业：美术学

年级：二年级

班级：美术学师范本科班

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间：20xx年07月02日至20xx年08月23日共7周

实践目的：通过实践学习美术教学技法，锻炼社会实践能力，为毕业后从事美术教学做铺垫。

实践意义：实践是我们师范生踏上漫漫人生征途的标志，是人生的另一个起点，对我的生涯规划有着重要的意义。

实践内容：教4——15岁孩子画画

实践结果：暑期社会实践圆满结束

实践总结与体会：又是一年暑假时，近两个月的暑期社会实践，再次让我体会到做为一名老师的快乐，现在回想起来，短短的暑期社会实践，可以说累并快乐着

此次暑期社会实践，令我感慨颇多。我所带班级有4个，分别是线描1班、线描2班、素描1班、素描2班，线描班的孩子较小，她们可爱，活泼，调皮；素描班的孩子较大，她们稳重、开朗、有思想。在本次暑期社会实践之前，我已利用平时的闲暇时间在其他画室代过课，算是积累了一点经验吧，这一代就快两年了呀。如今，我第一次上课时的场景仍然记忆犹新，人生充满了第一次，而第一次不管成功与否，它的过程却是最重要的。

当我再次站上讲台，面对一群孩子，当初的怯场已经灰飞烟灭，更多的是自信与喜悦。随着时间的推移，我在不断的学习着，同时也在进步着。我克服了许多困难，例如最初的经验不足和应变能力不强，课堂出现“讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契”等等。当然，后面还有更多的挑战等着我，我要勇往直前，为我的人生梦想打拼！

下面简述一下暑期上课情况：在上课的过程中，我仍然遇到了许多困难：譬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的方法，诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至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，是学生们的良师益友。我取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上课时认真多了，还积极举手回答问题。

兴趣对于一个学生来说是至关重要的。我的体会是必须把学生的学习兴趣调动起来，使他们在快乐中主动学习。我采取以学生为主，老师为辅的教学方式，课堂主要是以学生绘画和提问为主，然后让孩子们充当小老师的角色讲评，我再加以补充、纠正。美术课堂与以往其他课堂不同，它需要的是老师引导，可以说，一节课的成败在于老师的引导，可见老师引导是美术教学的重中之重。其次，老师也应充分调动学生的积极性和主动性，由“要我学”转化为“我要学”的教学方式，从而激发学生对美术浓厚的学习兴趣。

幼儿园孩子、小学生的炫耀，源自于他们的个性和年龄，我非常注重鼓励他们。在学生回答完问题时，我都用鼓励性的语言对他们说：“真好”、“真响亮”、“还不错”等等。他们得到老师的赞扬，积极性提高了，久而久之，就养成了敢于举手回答问题的习惯了，而且，同学回答问题很好的，我就让所有的同学用“棒、棒、你真棒！”的激励话语来鼓励他们，这样，充分活跃了课堂气氛，学生情绪饱满，起到了很好的教学效果。当然，在这里，也要感谢画室的老师，是他们教会了我如何上课，如何上好课

这个暑假我收获很多，其中最大的收获就是我开了人生中第一次家长会，作为一名大学生，能有这样一个机会、这样一个有平台提供给我，我深感荣幸。四场家长会下来，我由最初的紧张变为轻松，与家长的交谈更使我们增进了对孩子的了解与帮助，老师与家长的目的都是一样的——一切为了孩子。画室老师把自由交给了我们，我们更是尽全力把课教好、带好孩子，能看到孩子们一张张美丽的笑脸，便是我心中最大的喜悦。

xxxx的老师不仅在授课技巧上给了我宝贵建议，而且课下还给予我鼓励及其他帮助，例如对于一个公司的运转、招生技巧、学生续费等方面都教会了我很多。上大学两年多来，我一直利用平时课余时间，锻炼自己，积累授课经验，目前算是总结出了一套自己的美术教学方法了吧，对于年龄不同的学生，我采取不同对待的方法。年龄稍小的孩子我更多是给予鼓励，用夸奖的词语来表扬他们；而对于年龄稍大的孩子呢，尤其是准备中高考的孩子，我对他们的要求更是严格。

总之，这个暑期教学可以说为我的人生梦想奠定了基础，在接下来的闲暇时间我依然会兼职代课，不断积累，争取在毕业之时脱颖而出！加油！

大学生个人社会实践报告四

这次暑假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用暑假参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

经过一段时间的工作让我认识的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

大学生社会实践报告五

这是我上大学以来的第一个寒假，没了作业的负担和学业的压力，本可以尽情地享受这安逸的时光的。不过在现今社会，任何企业都比较注重员工的“社会经验”。可是对于我们这些涉世未深的学子，哪来的社会经验呢？于是为了提高自己的能力，增加自己的社会经验，我决定走向社会。于是，今年寒假我积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。

本以为，这是件很容易的事情，因为自己平时也经常去超市购物，对于那些销售员再熟悉不过了。刚开始的第一天，经理安排了位有经验的大姐带我，看着大姐很轻松地把促销产品推销出去，自己也有些跃跃欲试了。于是，在跟经理的协调之后，经理为我安排了一个专柜，促销的产品是豆腐干。

第二天，我便开始了独立的推销，可是，没了大姐在身边，我迷茫地站在柜台旁，不敢与顾客交流，我不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。我天生性格就比较内向，这对于我来说，简直就是一个很大的挑战。我也知道，关键在于大胆地迈出第一步。这时，正巧有位中年女子带着一个小孩经过柜台，我急忙叫住她，这场面，记忆犹新：“阿姨，过来看一看吧，这是苏州特产豆腐干，正逢春节，超市搞促销，买一送一哦！”“该不会是过期的吧？要不然怎么买一送一”。我一下子没了主意，心想，好难缠的顾客。要是平时，才懒得解释，不要拉倒。可我知道，我是来锻炼自己的，急忙解释道，“阿姨，您真会说笑，怎么可能过期呢，我们超市规模也不小，向来以诚信为本，顾客永远是第一位的，若是有过期的产品，还怎么在这里立足呢？不信，您可以看一下生产日期（边说便把日期翻给她看）”。其实这些话也都是自己平时去超市时听促销员说的，心想，这下那位阿姨总可以放心了吧！万万没料到，她瞟了一眼那生产日期，说道，现在一些商家都把过期的商品的生产日期给覆盖掉，直接换成新的，谁知道呢？这下，我真的有点怨了，不知道该说什么，也不知道怎么就突然冒出一句：不信我吃给您看。于是真的吃了那豆腐干。见状，那阿姨终于信了，她跟我说，既然你如此诚恳，那好吧，就秤点吧。此刻，终于松了口气，第一单生意总算完成了。虽然有些许牵强，但，毕竟是第一次。相信有了这次的经验，下次会做的更好。

说实话，自己曾经很歧视这种工作的。总以为只有一些带有专业性质的工作，如医生、建筑师、软件工程师等类型的工作才是值得敬重的。而平时逛超市时看着那些促销员总是很轻松，时常一脸笑容。总是显得那么的安逸，以至于让人觉得这是份很惬意的工作。无需劳碌，只需在超市随便逛逛，吹着空调，甚至遇到有熟人来超市还能聊聊天，而工资呢，照拿。

但这次，我是彻底改变了这一看法。也明白了“工作没有贵贱之分”这句话。只有当自己也投身到这个行业中来时，你才会发现那种酸涩，作为超市的一员，要永远以顾客为重，不能把自己的情绪带到工作中来。无论真笑或是假笑，你必须时刻保持微笑，使顾客觉得你很有亲切感，不感到陌生。有时还要受到那些自命清高的销售者的鄙夷，或是那些斤斤计较、难以沟通的人的纠缠。不过，正是因为有了这些挑战，使我能够得到锻炼，相信经过在超市的一些锻炼，我会更加适应这竞争激烈的社会。

通过这次实习的机会，社会这位无言之师给我上了很深的一课，就像就业这个问题，是我以前从没考虑过的，使我深刻地认识到了就业形势的严峻，所以，以后我会更加珍惜各种与社会接触的机会。它使我知道了服务态度的重要性。很多顾客会买你的产品，有时不是因为你的产品真的有多么优秀，而是你对他们的态度，让他们对你有了信赖，他们相信你，所以也就自然而然地会买你的产品。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。其次，经商同样需要创新。像超市一样，不一定非要中规中举地卖商品，可以采取促销等一些对消费者比较有吸引力的手段。也许这样就会使得每件商品的净利润降低了，但却可以大幅度地提高销售量，最终得以增加最终的总利润。

寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的价值。一周的短工实践也很快的结束了，伴着茫茫的白雪，春节即将来临，这次的实习经验就是今年的收获。

通过一周的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。

最后，很高兴能有这个实践机会，虽然只是短短的一个星期，但我觉得非常充实，至少这是我目前为止过的最有意义的一个寒假。在以后的假期，我会参加更多的社会实践，积累和丰富更多的社会经验。

**大学生社会实践报告1000字篇四**

假期的x个月我很庆幸的成为xx实业有限公司一员，被贵司录用为销售助理一职，虽然和我现在的专业不搭架，事实做下来我还是收获不少。这是我第一次正式与社会接轨，来了一次零距离的亲密接触，社会现实的可畏，人际关系的复杂！让我尝试了社会的酸甜苦辣！

我主要负责的工作流程，客户发询价，用我们自己的抬头做一个xx表格，再找我们的供应商报价，接到供应商报价后在乘我们的系数，加运费再报给我们的客户，报价后在跟踪，听取客户意见，尽力满足客户的所以要求，在接到客户订单后，先签字并盖章回传！之后再下单给我们的供应商，管理好供应商一定要在规定的交货期内交货，在近交货期的时候要打电话给供应商，看看工厂生产情况。收到货后当天把货发到我们的客户工地上！在送货期间要跟踪货运情况！客户收到货后再听取客户的反馈！

接到客户询价的在做x表格的时候，经常做错，还因为对产品的不熟悉，所以经常把材质，标准和备注弄错了，材质弄成标准，备注忘了备注上去！看似简单的事情，做起来竟会是我的一大通病！这是我在做表格的一大失败，所以会经常被领导批评！哎！只有在这时我才发现我马大哈的缺点。又因为对公司产品的第一次接触，客户都是用英语表示的，专业术语的难度，也只有在这时我才能发现学历诚可贵，知识价更高！在那时我暗暗的下定决心，在琼台的最后一年，我一定要好好的学习英语，抓紧最后一年的时间努力学习最宝贵的知识，珍惜在琼台所有一切的一切！

再者就是管理好供应商了，找供应商的时候，我便只身成了采购，用俗话说好像是个有钱有权的人要买东西似的！可事实并非如此！找供应商是一件简单的事情，但是要真的找一家好的供应商就不简单了。又是一大难事，找到一家好的供应商，首先要具备的是物美价廉！价廉是要在至少三家供应商比价之后才可以知道的，但是物美，怎么比呢？不可能要三家的供应商给我看好样品之后再决定啊，到那时煮熟的鸭子早就飞了，这样就永远也拿不到客户单子！只能看供应商网站上的东西，诚信，设备，产品，证书。再对比决定！但是在报价的时候还不可以报三家最便宜的价格，要报中间价，这样至少我们就不亏啊！这便是采购的一麻药烦事！

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角，老师变成经理，同学变成同事，相处之道完全不同。它让我看到了企业和人与人之间的残酷的竞争。我在公司的职责就每天联系我的客户，满足他们的需求。客户有的是需要我们的钢管齿轮等等，而我公司必须要清楚他们需要多少，发货和到货时间，还有货的价钱。这时我要做的就是做xx来规范他们的订购，还有报价单也是必要环节。近xx天的时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人的，做事的，做学问的。

寒假的社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所工作的地方是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记每天的销售，制作一些简单的报表。很耗时间。但是渐渐的习惯了。现在在办公室，有闲的时候就会看一些工厂货物的名称。在此期间，曾有几次想过干完x个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了同事和经理给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么？刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

大学生社会实践报告2

社会实践通过使学生了解国情，有助于他们加深对党的基本路线的认识，坚定正确的政治方向。通过使学生接触人民群众，有助于他们加深对人民群众的了解，同人民群众建立感情，树立为人民群众服务的思想。通过使学生了解社会对知识和人才的需求，增强勤奋学习、奋发成才的责任感。通过了解改革和建设的长期性和复杂性，克服偏激急躁情绪，增强维护社会稳定的自觉性。

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

1、集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2、公司的相关业务流程：

（1）开票流程。

（2）结算流程。

（3）配送流程。

（4）托运流程

（5）退货流程。

（6）客服流程。

（7）出库流程。

暑假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

**大学生社会实践报告1000字篇五**

回想起过去八天的社会实践经历，此刻依然历历在目，这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全。在这短短的八天里，我体会到很多，感受也很深。

为了过一个异常的不一样以往懒散的寒假，增强自我对社会的了解及提高自我的各项本事，我和初中的同学决定要在这个寒假开始我们人生的第一次创业—在春节到来前卖春联和利是。虽然这是一个小本钱的创业，但我们都很认真的做好每一个准备。尽管如此，一开始我们还是遇到了很多让我们措手不及的情景：从不知去哪里进货，向哪个部门租摊位，到不知如何摆放货物，再到一天的销售额仅有十几块。第一天我们都很努力地在卖东西了，但就是没有客人上门买，而邻近的摊位生意却很好，那时我们开始担心我们是不是连本钱都赚不回来了。经过大家的商量后，我们决定去观看一下别的摊位的人是怎样做同类生意的，为什么我们的销售额会差这么远。

之后发现，第一：虽然我们对停在摊位前的客人都很热情却不对走过的客人叫卖;第二：虽然我们的对联和利是也很齐全且漂亮的，但对联和利是的摆放很乱更没有规律可言，而客人买对联和利是的时候都是按必须的顺序来拿的。经过总结，我们开始对走过摊位的人叫卖，刚开始叫卖的时候真的很不好意思不敢大声地叫，之后习惯了就越叫越大声了，发现叫卖其实是挺有意思的一件事。我们还把对联和利是按照颜色的不一样和农村人贴对联和利是的习惯重新摆放一次。果然，第二天开始我们的生意就越来越好，虽然每一天都很累我们却做的很开心，收获也很大。

从这次社会实践中，我们学到：作为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，而想要提高销售量就必需让顾客满意。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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于那些态度不好的顾客我们更要耐心地对待，让他们认为他们的消费是值得的，让他们心甘情愿地开开心心地消费。

经过我们的努力，我们赚回来本钱并获得了必须的利润。尽管利润不多，但我们从中学到：仅有付出了才会有收获，但付出了不必须就能换来很好的收获，我们还要在付出的同时思考怎样才能让自我的付出有最大的收益。更要学会从别人的身上看到自我的不足之处并努力改善，也学习别人好的方法和技巧，仅有这样我们才能不断的提高和不断地完善自我。

从这次实践中，我们也学会了如何更好地与别人打交道，无论是交际本事还是处事应变本事都有很大的提高。也更了解到社会这个大课堂真的很奥妙，我们有很多很多需要学的东西。

此刻就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践时间虽然很短，可是在这段时间里，我们却能够体会到工作的辛苦，锻炼一下意志品质和各项本事，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。

我们都明白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地明白“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就业人才。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本事。经过参加一些实践性活动巩固所学的理论知识，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本事要依靠实践的经验和锻炼。应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得我们应当转变观念，不要简单地把寒假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我的创业和社会实践本事，交际与应变本事，让自我的人生观与价值观得到更大的发展。

此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手本事以及与他人的交际本事。作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就应当把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长。在校其间就把握实践机会，锻炼自我的各项本事，为以后正式进入社会打好基础，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

而作为一名还未走出学校的学生，我深知自我要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘。但经过这次实践我学会了无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要坚持好的心态应对每一天。因为欢乐的心态会使我们忘却工作的不顺，并能提高我们的工作效率。

这次社会实践拉近了我与社会的距离，让我深切地感受到社会与学校的不一样，让我在社会实践中开拓了视野，学到了有别于课堂上的知识，也深刻地认识到创业是一个充满汗水与泪水的艰辛历程，进一步了解到要想实现目标必需付出更大的努力。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，经过社会实践，我们的人生观和价值观会得到极大的提升，各种本事得到极大的发展，为将来进入社会做好了充分的准备。

这次社会实践的认识是一个开始，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。我相信这次的社会实践的经历会随着我的成长不断升值，因为它让我以一种清醒的姿态去追求自我的梦想。

**大学生社会实践报告1000字篇六**

来到大学以后我知道了参加社会实践的重要性，我安排自己在这次暑假去参加社会实践，一个是学校的鼓励，一个是自己想去。

我不可能盲目的就冲去社会，如同无头苍蝇乱飞，所以我就开始规划，怎么去规划自己的.暑假社会实践呢？我查阅资料，请教学长学姐，对其有了一定的了解后我做好了我的暑假工作安排，从而决定去做翻译。

我通过网站，和一些正规的app找到了心仪的工作，经过一段时间来到了工作地点，这里这里是旅游景区附近，有很多的国外游客，对于翻译员有需求，虽然工资低了点但是足够我花销了。

我来到工作的第一天就坐在岗位上等待外国旅人来询问，我的英语水平还不错，至少能够翻译让他们听懂没问题。每一会就有人过来了，是一个满头金发，带着大号墨镜的高壮白人，他向我询求帮助，问我住宿的地方，吃饭的地点等等还有旅游门票多少钱。他们都很年轻，有的和我一样也是大学生，他们放假最喜欢的就是旅游。

在工作中我也遇到过一些生僻的单词和句子，听不懂，为了不影响工作我只好借助翻译工具了，让他们把单词句子写下了然后网上翻译，那是我整个人感觉如同火烧，好丢人，做翻译的居然不会翻译，还好他们没有怪责我，我经过这事后狠狠的补了一番英语。

在工作中也会犯错误，也会做错事情，闹乌龙，比如游客想去上厕所我指错了方向，被投诉了，然后就被我的上司狠狠批了一顿，还扣我工资。当时心痛的要命，那都是我的血汗钱呐，就因为一次投诉就扣了我五十。

来到社会才知道自己的渺小，知道自己的问题所在，在学校里我们犯错了大多是批评一顿写检讨就行了，但是到了社会犯错就要付出代价，那就是扣工资，你做的多收获也就多，一切都靠实力，一起都需要付出才能够收获，在学校生活一切都是依靠爸妈，没有自己经历过工作的艰辛不知道爸妈的苦。

工作是最容易让人成长的，我通过翻译学到了更多的单词，也练习了我的口语，让我有了丰富的阅历，同时也看到了自己的缺陷，没有经历过太多的风雨，总是庇护在父母的羽翼下，对于我们的成长在一定的程度上，抑制了我们的成长。

迈入社会走进生活，锻炼了我们的动手能力，同样也让我们不再局限于学校，我们迟早有一天要离开学校的，因此我们就必须要为自己提前打好基础，无论是什么工作只要是适合我们做，安全健康的我们不妨尝试，就如我这次做翻译，虽然有难度，但给人的成长也是巨大的。

没有完美的人只有不断的磨练自己才能够绽放出美丽的人生，我们不能够选择出生，但是我们可以自己创造我们的未来，动手永远要比沉默要好，想法。梦想总要我们去实践才能办成现实，没有等待的幸福，没有天降的馅饼，只有动手实践，去创造的人。

才加社会实践，磨砺了我自己，让我得到了知识，得到了是成长，更是赚到了自己的第一笔生活费，下次我还要继续努力。

**大学生社会实践报告1000字篇七**

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。我的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

对我们而言，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。

我想学习的目的不在于仅仅拿到学分，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。

可以说大学实习阶段是以后进入社会的铺垫，也是我们想在社会立足的根本。所以我在江苏朴雅饰品东海旗舰店开始了为期近两个星期的实习工作。

在这段时间里，我学到了很多在专业课等课堂上学不到的东西。感觉受益匪浅，以下是我对实习的总结以及一些自己的心得体会。

通过此次实习，我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，以后找一份更好的工作。

实习期间，我学到了很多课堂上学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！

这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了设计工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。

我知道这项工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤的情况，这是我很欣慰的，因为我勤奋好学, 谦虚谨慎，认真听取老同事的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取，所以同事都很喜欢我。我也能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。

我还学会了一条原则：要么不做，要做就要做最好。 通过几天的实习生活，我悟懂了以下几点：

1、我们要学会自主学习。

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；公司内部有各种各样的培训来提高自己，所以，在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时要能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪， 在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

2、要提高自己的团队意识和团队精神。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。

合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

3、基本礼仪。

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，所以只有更好的学习，更好的礼仪形象才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

4、要有积极进取的工作态度，少说话多做事。

在工作中，你不只要为公司创造更多的效益，同时也要提高了自己的能力。就像我这样没有工作经验的实习生，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

5、为人处事。

同事之间既然存在竞争，那么必定有干好干坏之分。干得不够好或较差的一方心理上一时不平衡是完全可以理解的。干得较好的一方一定要照顾到对方的这种微妙心理，在对方面前注意放低姿态，尽可能协助对方提高业务水平。切忌趾高气扬，给对方制造更大的刺激。

与普通朋友相处，尚且需要坚持适当的距离，跟同事朋友相处，更要有“距离”意识。尽量少在同事面前抱怨单位领导，指责其他同事。如果一时憋不住劲儿，非得抱怨、指责几句才干消消气儿，也要注意说话的方式。提倡与同事做朋友，并不是要求跟全单位所有同事都做知心朋友，那既不可能也没必要。我们完全可以在单位这个小圈子里有选择地结交知心朋友。

初到某个单位，先用心观察周围的每个同事，发现共同点较多的同事后可主动接近，与之向知心朋友发展。其他同事也不应划为异己，应该努力坚持良好的同事关系。

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，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

以上就是我对过去的两个多实习前培训工作的总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能轻率敷衍了事。肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承当严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

总结就是为了寻找差距、修订目标，是为了今后的学习工作做好铺垫。只有通过不断的总结，才能不断的提高。我有信心在实习中能更好的完成任务、学习到更多的科学知识和技术。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在以后的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。在未来不管我是做个公司职员还是自主创业。大学时期实习工作的积累，必定是我人生的一笔财富！

最后，诚挚的衷心的感谢江苏朴雅饰品东海旗舰店公司的领导和同事对我的无私教导和帮助。是他们使我脱离了幼稚、浮躁和不切实际的心态；心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。更重要的是，使我牢固的树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。

**大学生社会实践报告1000字篇八**

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。实习目的了解工商企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究、文献检索和搜集资料的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

(1)实习时间：20xx年x月x日～20xx年x月x日。

(2)实习地点：x大厦x楼。

(3)实习单位：x有限公司。

(4)实习部门：财务部。

(5)公司简介

公司主导产品x冰箱是首批中国产品，国家出口免验产品。“x”商标被评为中国驰名商标，x品牌被列入中国最有价值品牌，并通过了x、x等认证，取得了开拓国际市场的通行证。x冰箱(柜)凭借良好的质量、健全的网络、可靠的性能和优质的服务等优势，更获国家商务部、财政部青睐，连续五次成为国家“家电下乡”工程指定品牌。

28年来，菱在技术研发方面一直坚持自主创新，一直矢志不移地专注制冷专业。x不断壮大研发队伍，成立了两院两中心：研究院、工程院和产品开发中心、技术中心，并创立了首席科学家机制。x在节能、保鲜、深冷、绿色设计等领域取得突出的研究成果，先后研发出数百款不同型号的冰箱产品，满足了不同层次的消费者需求，质量水准持续跃升，提高了x的核心竞争力。其中包括对开多门雅典娜系列高端冰箱、-192℃世界最冷冰箱、日耗电仅0.23度的节能冰箱等多款引领行业发展潮流的产品。

在行业价格战、概念战、广告战如火如荼之际，x创造性的提出“冰箱品质服务，x追求公平”的发展战略，敢于把服务作为企业发展的战略，通过“家电下乡冰箱十年免费保修”、“冰箱开机不制冷，x免费送给您”等活动，将过硬的质量和贴

心的服务置于台前，为冰箱企业发展创造一个健康、向上的竞争环境。

为了调整产品结构，进一步扩大产能规模优势，抢占更多的市场份额，20xx年x根据战略发展需要、产业投资统一规划和市场需求，融资12亿元，用于雅典娜豪华冰箱生产基地项目、冰柜扩能项目、环保节能冰箱扩能项目等项目的建设。全部项目建成后，x将新增200万台豪华冰箱、60万台环保节能冰箱以及120万台冰柜的生产能力。企业的资产规模、整体实力和冰箱、冰柜业务的持续经营能力将得到显著提升，也有利于进一步调整、优化产品结构，扩大企业盈利能力，增强综合竞争力和行业话语权，为公司进一步发展壮大奠定坚实基矗

如今，x冰箱已远销110多个国家和地区，x还积极参与更大范围和更高层次的全球化竞争与合作，充分整合国内资源，合理运用全球资源，用品牌美誉驱动国外市场销量，让更多国外用户能享受到高品质、高标准的x产品。

面向未来，x在“冰箱品质服务，x追求公平”的发展战略指引下，x人将继续发扬“亮剑、创新、奉献、团队“的企业精神，在“诚信、责任、纪律、公开、公平”的企业价值观指引下，提升自身的核心竞争力，不断研发满足消费需求的产品，逐步把企业打造成家用制冷、商用制冷以及深冷冰箱的重要制造商，朝着“中国冰箱大王、世界白电航母”的宏伟愿景昂首前行。

(6)实习主要内容

在公司实习期间，我从事的财务分析工作，主要负责费用核算这一块，包括核算代理费、分销政策、经营部的模拟利润;对月度费用进行清理，编制相关报告;及时与办事处经理进行沟通;整理相关资料;定时出差，对代理商进行盘库等。财务分析是评价财务状况及经营业绩的重要依据。通过财务分析，可以了解企业偿债能力、营运能力、盈利能力和现金流量状况，合理评价经营者的经营业绩，以奖优罚劣，促进管理水平的提高;财务分析是实现理财目标的重要手段。企业理财的根本目标是实现企业价值化。通过财务分析，不断挖掘潜力，从各方面揭露矛盾，找出差距，充分认识未被利用的人力、物力资源，寻找利用不当的原因，促进企业经营活动按照企业价值化目标运行;财务分析是实施正确投资决策的重要步骤。投资者通过财务分析，可了解企业获利能力、偿债能力，从而进一步预测投资后的收益水平和风险程度，以做出正确的投资决策。

(1)实习工作的总结

实习阶段我参与的主要工作：一是按照领导的安排与指示，对各项费用进行督导与管理。在公司召开的会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议内容的及时传递，并按照领导安排对重要会议下达会议纪要，使公司的各项方针政策能够迅速传达到基层，保证各项工作及时高效。根据公司的实际情况合理的制定费用标准，对各项费用进行科学的审核，解决员工

在工作上遇到的困难。在很多方面还需进行学习和改善，如：产品知识的熟练，管理能力的提升，业务的熟悉，谈判能力的提高，关系协调能力，制定员工的激励政策，提升员工的工作效率等方面还需学习改进。二是自己在办公自动化方面的锻炼。作为现在的单位，微机使用是办公室人员必备需要。目前，利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手，复印，传真，公文处理等文秘工作基本熟练。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，如：制定采购人员的日报表、周报表、月度报表、季度报表和年度报表等方面。

(2)实习工作的所感

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

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，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢?

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年半大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，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等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，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能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

实习虽然结束了，再过几个月，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学四年的生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦!

**大学生社会实践报告1000字篇九**

今年暑假的这次实践算是我第一次真正意义上的打工吧!虽然这次实践与自己的专业并无联系，但是确实是对自己步入社会前的一次很好的锻炼和提升。也能够从中体会到金钱的来之不易，从而更加珍惜父母给自己创造的条件。

在没有经过实习之前在我的脑海里的客房部服务员的工作就是铺床和把房间打扫干净就可以了。

可是通过这次实习才知道不是那么简单。客房服务员的首要任务是清理客房。清理客房也是有一定规范可寻的。实习期间了解到，服务员进房间要先敲门，进门之后第一步是打开窗户，然后收拾垃圾，倒掉。接下来就开始整理床，要撤下已经被客人用过的被子、床单和枕套等，按照铺床程序一换上。这一切结束之后开始打扫卫生，要注意的是这里湿布一般擦木制家具，干布则则擦金属和玻璃制的家具，每一个小地方都不能放过，整体上擦拭次序呈环形，整个过程中还要把各种家具、器皿归回原位，还有检查房间里消耗了多少日常用品。

很细节的事情如电话应该摆放在床头柜中间、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应注意斜着看几眼来检查镜子是否干净等等，在整个清理过程中都需要认真对待。打扫过之后要用吸尘器清理地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的文理移动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，则要记录并上报主管。

我在工作中也有过失误，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。年轻人天生就需要鼓励，正是这一次次的鼓励使我在工作中勇敢的闯过难关，不断进步。同事们大都都是那样的热情友好，他们并没有由于我是短期工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜蜜微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看待事情，因为他们相互表达的是阶层工人真实体会，这也是上层领导所不能了解的感受!

不仅仅是学会了怎样在以最快的速度清理好一个房间，更多的是学会了待人之道，同事间不可避免的会有一些摩擦，只有大家互相体谅，才能营造出和谐的工作环境，这对以后走上工作岗位起到积极作用。同时，我也学会了不怕苦不怕累，不怨天尤人，总能在生活中找到乐趣的积极的生活态度，而这种态度，将成为我以后人生道路上一比不可忽视的精神财富!让我在今后社会的泥沼中找到出路，永不放弃!

打工已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的。总得来说我的收获有以下几个方面：

1.我学会了如何的做人如何的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必须学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务态度很是不能改变的，强颜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而已。不经历风雨不见彩虹，这句话真的太贴切了。

2.无论做什么一定要专心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就像我们的一个领班所说的那样：“服务要学会灵活，否则自己很难在这里立足。”

3.不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的优点和有点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的。这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。人生在世，不如意之事那么多。在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有的是年少轻狂，有的是恣意妄为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠，不要期待太高，要一步一步的完成，我们要有一颗平常心，乐观的往面对社会里碰到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

这次实践告诉我，一份工作的本身并不是最重要的，关键在于工作过程中能够坚持不懈，遇到困难不抱怨，不轻易放弃，相信自己能够做好的信心。还有就是，从来都不要小看一份工作，或许看似简单，或许看似微不足道，但是要做好它远没有想象的容易。

暑期社会实践，对我们大学生来说是一个很好的自我锻炼与自我提升的机会。许多事情只有接触的久，才能体会的深，正所谓“不入虎xx焉得虎子”。社会是除了学校之外的最博大精深的课堂，而暑期实践则给了我们这些还未走出象牙塔的学生一个锻炼的平台，让我们所学的知识能够投入到实践中去，对我们创新能力的提高至关重要，也为我们以后就业提供了基础，所以无论我们选择了什么样的工作，我们都要全身心的投入，不仅仅是自己所学的专业，我们要打破思想上的局限性，全面发展，为以后的道路增添动力!

**大学生社会实践报告1000字篇十**

通过应聘为酒店的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

这学期的暑假，我只身去了xx，xx是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在xx的原因，所以就把xx做为我的实践地点；在xx区的福华路，我找到了家酒店，应聘成为了酒店的服务员，从x月xx日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作任务主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层提些浅薄的建议。

后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。

实习结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。

社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准。

通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。我总结了以下几些认识：

1、所学知识要用到实际工作中，需实践的经验，要下大功夫。在当服务员的过程中，我总把自己当作是个管理者来看待公司的日常工作，从一个领导者的角度来考虑着一些问题，总想着用所学过的管理方法与经验运用到实际工作当中去，但我发现，储存在我脑中的知识少之甚少，即便是些管理方面的知识，都未能想起一些，更何谈得来运用。那时我才发现我所学到的并没有那样的丰富，掌握的并没有那样的牢靠，就象一个不会打仗的战士，却拿着枪矛站在了战场上。

大学四年之后，我是否也会象现在一样，没有准备好就踏入社会？其实这就让我学会了一种紧迫感，让我学好学更多掌握更多的紧迫感，大学四年并不漫长，也并不空闲，需要我们学得其实很多，只是我们还没有真正的发现。

运用所学的知识指导实践也是个难题，如何与实践相结合，运用所掌握的管理方法指导具体的工作更是难题。你不知道从何入手，你不能象套用数学公式那样地去代用你的管理思想；这个错综复杂的实际，需要你综合、大局式地考虑，你要替老板经理着想，也要替员工着想，而矛盾的存在如何更好地去平衡等等都是些头疼的问题，分工协作的多少，如何引导员工们的意见，团结员工们到一条心上来都是十分刺手。单单知道一个方法一个道理并不能顺利地解决问题，这当中更需要实践的经验，通过实践的经验，让实际来适用改造你的知识，在实践中认识到新的知识与经验。从而变成一个特殊而又普遍的实践规律，更好地指导你的工作。运用知识到实际工作当中还需花很大的工夫，我们在学校中仅仅是“纸上谈兵”，社会实践就是一个很好的实地操作演练。

2、生活是份责任，有苦有乐。我体验到了打工的乏味，每天重复着相同的工作，尤其是服务员每天都做着相同的程序，打扫卫生、摆台、收台、再摆台，服务顾客…我耐不住这样的生活，我试着问同事们如何坚持着，他们大都流露出一些无奈，服务员大多是初中毕业来xx闯的青年，没有多少学历，所以只好从事服务员等行业，他们都说没办法或没能力去改变自己的一些，而赚钱是他们的唯一目标，或说是迫于生计，其实这也是生活的艰辛所在，为了生活，我们要工作着，我们无法逃避这些，这是生活的责任，对爸妈来说是家庭的责任，所以我们坚持着各自所生活的依托。其实这就反映了我们校园生活是多么的快乐，生活丰富多彩，爸妈供养着，无忧无虑，只有学习这门事。一方面我回珍惜这份校园生活，另一方面我会向着那份社会中的生活责任做好准备，我迎接着那份重担，我相信乐趣无穷，工作的乐趣。

3、另外，我送外卖时，体会到的那种氛围都能激励着我努力完善自我，找份好的工作。酒店处于中央商务区，送外卖大多是去写字楼，xxx商会中心等，里面的工作环境十分的优越，让我十分的向往与期盼，我会提醒激励自我。

在与顾客的打交道过程中我也学会了些人际关系，包括如何去与顾客交流处理种。种问题，这些都是很用实与值得的。

总之，这次社会实践我收获很多。

**大学生社会实践报告1000字篇十一**

转眼间我们又度过了大学的一个学期，进入了大学的第二个暑假。作为已经成年的大学生，我们的暑假生活不能再像以前那样无所事事。作为即将踏入社会的大学生，我们已经不能只蜗居在这个小小的学校中。应对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很多很多。对于如何度过一个既有意义又充实的暑假，在放假前同学之间已有了热烈的讨论，我也有了自我的打算。我想依靠自我的双手和大脑来赚取自我所需的生活费，当然更多的是想经过亲身体验让我自我更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大，不知外界社会真正有多现实。我也期望自我能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自我是否能够融入这个社会的大家庭并经过社会实践，找出自我在社会中存在的差距。

在临近放暑假的时候，班级团支书给我们每一个人发了大学生暑假社会实践介绍信和暑假实践活动登记表，要求我们利用暑假的时间投身到社会中去，目的是要我们从此刻开始积累社会经验。暑假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，能够有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我必须要充分利用这次机会锻炼自我。回到家中，我就开始思考关于打工的具体资料。打工说起来容易，做起来可不那么简单。找来找去，最终还是决定去寒假打工的宇杰复印店打工。

因为今年寒假的时候实习过，所以还是比较有经验的，可是当真的有客人来时，还是有些手忙脚乱了，异常是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱头都大了，就害怕算错了、印错了，忙上加忙。可是天不遂人愿，越忙越出错。刚开始的时候总需要人帮忙才能适应过来，过了好长一段时间自我才能基本上应付过来。

本来想在这么一个小小的复印店打工应当不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。那里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。本以为会打字、复印、扫描等基本的资料就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板光价格就要记半天。有时候遇到喜欢讲价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自我是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自我努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近半月的锻炼，我领悟到了许多东西，也发现了自我许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。在工作中，我发现自我需要学习的还有很多，因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些做生意脾气比较坏的人和那些比较固执的，要学会和他们沟通，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最终都想通的时候，我心里真的很有成就！当然，接人待物要有礼貌，时刻坚持微笑。即使你心里已经很不情愿了，那也千万不要表现出来，因为你的每个反应代表的不只是自我一个人，而是这个公司给人的印象。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一齐做生意也就很开心；他们有些人对我们厂的基本流程不是很明白，那就要耐心的结解释给他们听。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西能够让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。当然有总结就说明同时我也意识到了自我很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才明白做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪了来做生意的人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自我很受委屈等等，虽然这些都是我比较辛酸的历史，可是这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我明白了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。“如果你不想被生活冷却了你的斗志，那么你必须把生活这锅水煮沸。”所以我一向在努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

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