# 2025年在公司的实践报告(精选10篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-04-19

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。在公司的实践报告篇一xxxx年7月，我真的进了人生第...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**在公司的实践报告篇一**

xxxx年7月，我真的进了人生第一个实践课。通过我的\'努力，我参加了\*\*防水保温建筑公司的实际工作，完成了我的社会实践工作。

我的主要工作是负责建筑公司的建材进出口登记。看似简单，但实际上需要大量的工作经验和积累的教训，更重要的是细心和耐心。为了做好这份工作，不让自己失望，我让项目经理给我做了一个简单的入职培训，项目经理给我讲了很多关于施工和安全的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高了很多，可以说是对我很大的帮助。每当一卡车的材料被运进来并登记时，当一天的工作结束时，我的自信心几乎得到了增强。

业余时间，我真的进入了工人的生活。记得上班第一天，我不怎么说话，和工地上的工人无话可说。暑假工作的第一天，以我的激情和疑惑结束。慢慢地，我发现，工人们虽然辛苦，但也能吃苦耐劳，自娱自乐。我从他们身上学到了很多。人不能总是靠父母当公主。他们应该学会自力更生，必须经过训练，才能珍惜现有的幸福生活。

但是有时候，你做的不好，老板会批评你。夏天天气很热，工地条件和伙食都不是很好。好几次想退出，但都坚持认真做事。本来坚持下去，生活就可以更充实。原文“自力更生”挑战和乐趣并存。我可以向你保证，我可以过上比以前更好更充实的生活！

在我的工作生活中，我也明白在施工现场的管理中，责备下属是必然的。责备也应该以适当的方式进行，不仅是为了与工人交往，也是为了维护自己的尊严。虽然这是真的，但也给了我宝贵的一课。让我明白了，别人批评你或者听别人的意见，你一定要冷静。只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的接受他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，为未来的成功铺平道路。我们应该学会从跌倒的地方爬起来。这是我应该做的。

也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，我能看到自己的价值。人往往很执着，但如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交到很多朋友。对待朋友不要斤斤计较，不要强迫对方付出和你一样的真情实感，要知道付出比得到更享受。无论做什么都要有主动性和积极性，对成功有信心，学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。在工作期间，懂得与人相处是我们的主旋律，这就要求我们在礼仪和语言上赢得他人的信任和良好关系。首先，诚信是一个永恒的主题。当一个人失去了别人对公司的信任，他就很难做任何事情。同时，同龄人之间的交流尤为重要。你学一点，他学一点，你在休息时间说一句话，他说一句话，我说一句话，大家在这次交流讨论中都学到了一些东西。这里必须强调的是，你永远不要卷入公司的人事斗争。有的人从一开始就和公司里的一些人相处的很好，像哥们一样。因为太有可能了，他会告诉你别人的错误甚至私事。这个时候，请注意不要把自己混进去。

并且乐于助人。实习期间，有同事帮了我很多。有时候不是我自找的，他们也主动帮我，让我感动。所以在我正常的工作或者生活中，我也会主动去帮助别人，这样不仅能帮助别人解决困难，还能得到快乐和满足。

实践是大学必须要经历的一个阶段，但是在实践过程中用什么心态去对待，真的很重要。第一，要面对现实社会，工作很辛苦。其次，我们的工资很低，在不同的公司受到不同的待遇。虽然我们做同样的工作，甚至累了，但我们得到的工资却更低。所以一定要抱着学习的态度，公司赚钱，我们学东西。另外，社会就是这样，劳动和报酬不一定平等公平。只有认识到这一点，我们才能以正确的态度对待实习，积极主动、负责任地完成任务。

有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。

在我即将离开的时候，我向所有在工作中帮助过我的人道别，同时也得到他们的祝福。我想我会努力学习，为我的未来而奋斗！

现在想想，暑假打工收获不少。我所学到的关于生活的东西，是我在学校里无法理解的，可以算是我的财富。如今，大学生在人才市场上一无是处。热销商品”在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。因此，大学生不仅要有理论知识，还要积累工作经验。很简单。如果你应聘的是同等学历的工作，公司当然会更看重个人的相关工作经验。就业环境不容乐观，竞争形式日趋激烈，面对焦虑和压力，像我这样的大学生选择暑期打工。虽然暑期实习只有几天，但在这段时间里，我们可以体验到艰苦的工作，锻炼意志品质，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生所拥有的。无形资产”，真的到了关键时刻，他们的作用就会显露出来。

我从这种社会实践中受益匪浅。俗话说千里之行始于足下，最基础的业务在书本上是看不透的，所以基础实践尤为重要，尤其是目前就业形势反映出来的高级技师的就业机会远远大于本科生。就是因为他们动手能力比本科生强。从这次实践中，我意识到，如果我们把大学里学到的知识和更多的实践结合起来，用实践检验真理，让一个本科生能够有很强的处理基础实践和系统专业知识的能力，这就是我们学习和实践的目的和意义。

大学生除了学习书籍，还需要参加社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只念圣贤”人不是现代社会需要的人才。大学生应该在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践活动巩固学到的理论，增加一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化为实际能力，要靠实践经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和瞬息万变的社会，我认为大学生应该转变观念，不要简单地把暑期工作作为赚钱或积累社会经验的手段，更重要的是，抓住机会培养自己的创业和社会实践能力。如今，招聘单位越来越重视大学生的实践动手能力和与人交流的能力。

作为一个大学生，只要能负担得起，就要抓住一切机会，正确衡量自己，发挥自己的长处，让自己在步入社会后尽快走上正轨。在这个暑假的工作中，我学会了理论和实践相结合的重要性，收获了很多，极大地启发了我以后的生活和学习。这份兼职既是开始，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

**在公司的实践报告篇二**

长春市xxxxx是一支具有专业水准、营运规范化的综合性演艺团队机构，公司自20xx年9月1日成立至今，主要从事:大型赛事承接承办，展览展示服务;市场信息调研;设计、制作、代理、发布各类广告;企业文化发展、营销策划;企业管理及形象策划等。xx年，xx正式走向市场，凭借超前的经营理念，先进的市场运作机制,利用自己独特的资源配置，开放进取的市场营销观念，雄厚的人才积累，旨在每个项目的运作都要为顾客创造价值，并充分发挥团队中每个人的才智和能力，以专业、优良的服务赢得客户的信赖。成为长春演绎文化行业的后起之秀。

xx秉承品味高雅、制作精良的优秀品质，并率先在当地实行签约制,此举对整个演艺文化行业今后的发展奠定了结实的基础。公司主创团队均为业内各个领域资深人士，同时拥有各类表演精英、专业模特、礼仪小姐在内的上千名优秀艺员，是山西演艺行业最具发展潜力的专业演艺传媒机构之一。

在社会各界的关心支持下，美丽家族在各个领域优秀人才的引领下整理出一套科学有效的管理营销体系，该公司始终秉承和不断追求卓越的经营理念，踏实有效的实战经验和广泛的演艺经纪资源成为山西演艺新文化的缔造者。

从xxxx年12月17日到xxxx年1月29日我在长春市xxxx文化传媒有限公司的策划部进行了将近六周的实习。在实习期间，我学到了很多东西，同时，也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。在此，感谢长春市xxxx文化传媒有限公司给我提供这次宝贵的实习机会，感谢我们部门的韩经理给我的指导和帮助。现在，我把实习情况简单的总结一下。第一周：刚进公司的前三天韩经理给我安排的工作是希望我结合之前的工作经验再花些时间细致深入的领悟广告、公关、传播、媒介、会展这些活动的真正意义和策划重点。接下来的三天公司给我们这六位实习生安排了丰富多彩的理论、实践和礼仪的培训以及系统的考核，这段时间虽然枯燥，但是对我的专业知识的增长有了很大的提高。

第二周：作为新员工的我这周还是在走着新员工要走的路。了解企业的发展，学习企业文化，熟悉文化传媒行业的规则，领悟有关文化传媒行业的发展之道，掌握公关活动策划文案展开工作所需要的理论指导，这段时间我也确实学习到了不少东西，我明白了看似简单的活动背后需要很多环节的支持，每一个步骤想不到都会影响到活动的顺利进行。接着韩经理在这周末给我安排参与了为期五天的“长春市首届现代国际家具博览会”大型活动的策划。因为是较为简单的开篇之作，所以我完成的还算圆满。

第三周：这一周刚开始韩经理就找到我说这次博览会的文艺演出方面演员出了很大的问题，他希望我可以接手这个部分。说实话，我倒是很喜欢做这方面的策划，做起来也是非常的得心应手的。于是我先参照了一下之前商家共同研讨出来的关于本次博览会所要突出的主流理念，然后策划了一场包含很多艺术表现形式的文艺表演。之后还做了一些善后的工作。这场活动做得还算精彩，得到了领导的很多赞扬。本周末我接手了自己的第二个活动的策划，这是一个关于长春市小店区坞城南路的青年国际公馆进行活动宣传的活动。第四周：这周我几乎都是在忙青年国际公馆的策划。和该家公司的周经理细致洽谈了活动的细节后，又考虑到漫天而飞的房地产公司广告和圣诞节活动的多样性，我就结合了当前最流行的相亲联谊活动策划了在25日下午三点在青年国际公馆售楼部举办圣诞联谊的活动，已达到让准业主们提前认识，同时也让更多的人深入的了解项目，了解公司的目的。期间还参与了公司安排的我们所有的实习员工去做关于大众对于文化传媒认知和喜爱程度的市场调查。

第五周：因为身体不舒服，第一天我几乎没有做什么工作。等到恢复好的时候韩经理又给我安排了帮助同事补充策划大家耳熟能详的上岛咖啡(解放店)的小型圣诞节活动，我结合了林领班的建议设计了两个既不影响客人而又对他们有益的活动。接着公司给我安排了让我整理公司内部文件存档的工作。看似清闲，其实工作量真的很大，幸好有两位同事主动帮忙，为我减轻了不少压力，特别感谢我的同事。本周末韩经理安排我再做一个关于元旦节活动的策划，为自己的实习交一份满意的答卷。这次要做的是王府井百货长春店xxxx元旦节推广方案的初稿，这次韩经理要求我独立完成，希望我四天之内可以完成，这可是个大项目，我深感压力。

第六周：这周一开始我就结合了公司之前的正规活动策划方案的格式，从活动的主题、活动主旨、活动时间、活动内容等方面着手写自己的策划书初稿。实习工作也正式进入尾声。

在整个实习过程中，我得到了很大程度的锻炼，在这段时间我学会了不少东西。无论是在理论还是实践上，我得到了很多在学校里得不到的宝贵经验，我想这对我以后的正式工作所起到的作用是很大的。

在这短暂的六周实习生活中，我深深感受到了长春市xxxx文化传媒有限公司的文化氛围，从中也领悟到了许多东西。我发现公司里很多人不是传媒专业出身，很多理工科的毕业生做这一行比文科生甚至都要优秀，公司的高层领导也很少是专业出身。这说明了做这一行不一定非得传媒专业或者文科专业的人才能做好。

同时，长春市xxxx文化传媒有限公司作为一个市场运营单位，这就需要使部门划分明确，人员职责到位，要有管理部门、服务部门与营运部门。公关活动策划文案只是生产部门中的成员，需要比较专业的知识，但是社会知识与经验显得尤为重要。由于部门庞杂，要想在公司做好工作就必须知识结构全面，所以对人才的要求也是综合型人才，即既要文化传媒的专业知识，又要会管理策划与营销，只有这样，才能无论做什么工作都得心应手。

在长春市xxxx文化传媒有限公司的策划部里我学到了很多东西，知道了怎样做好一个活动的策划。最重要的就是策划书必须有质量的保证。这可以分为三个方面：第一，就是其内容必须符合文化传媒活动的定义，即要努力做一件有意义的活动。面对一个新的活动首先要考虑他是要做一个什么样性质的活动。第二，必须从大局出发写活动的策划书。即这样的活动做出来会有什么样的影响，其中影响包括积极的和不积极的。第三，必须要有所创新。现在的文化传媒无论从形式上还是内容上需要全新的拓展，似乎再有创新突破很难，其实不然。还是有很多突破点的。

四十天的实习生活很快就结束了，在这段时间，我的感慨还是很多的。身为一名在校大学生，当你走进社会时你才会发现你大学里所学的知识对于你工作的应用还是很重要的，最起码起到了理论铺垫。但是我们也必须意识到，就算理论学习的再好，而实际应用中却有太多的可变因素，工商管理并不是只是完全的依靠理论，还有很多人情、技术、经验的元素掺杂在其中。做好管理是一门很深的学问，所以，我们还需要时间和社会更多的磨练。

实习期间我还扩大了交际圈，结识了很多朋友，也渐渐地发现了自己的哪些性格特征对于自己开展工作时的劣势，并予以了很好的修正。这短时间里我认识了一些良师益友，不管是从领导还是同事那里，我都学习到了很多东西。领导多次的表扬和同事的鼓励都让我觉得有所获得。我想，我会好好珍惜这段时间里的一切的。很高兴，我在实习期间表现得还算是正常，我已经可以很好地调整自己的位置，摆脱以前自己支配队员的习惯，适应他人的派遣。

我还认为自己的心态也得到了历练。从校园走进社会的日子，我已经学会如何处理自己在全新环境的应变。可以说，我学会了如何让自己在新的环境中生存。众所周知，现在的生活压力很大，工作压力带来很多负面影响，但是这是每个人都要面对的，该躲也躲不了的。因此，我们要积极面对工作、生活给我们的改变。工作时要有工作的状态，生活中要有生活状态，但愿毕业后的我可以积极面对自己的工作生活。

开学在即，在大学生活的最后一段时间，我将继续在学校完成我的毕业事宜，我一定要充分利用好最后的时机，多与老师沟通交流，不浪费一切可利用资源。在毕业前做好职业生涯规划，给自己明确近期工作，为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发，点滴务实，时间合理，方向明确。

总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应工商管理工作的需要。

**在公司的实践报告篇三**

暑假的到来让我欣喜若狂，终于可以有充足的时间做自己想做的事情，还可以到社会中通过实践锻炼提高自己的能力，对于除了学校学习以外的社会上的事情有一个更加深入、清晰的了解，也算是为未来的工作积累经验。

我们大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实习以及接触社会是很必要的。只有我们对实际的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。

在家休息了一段时间之后，高中同学找到我，说她爸给她找个食品厂，让她去那实习去，问问我去不去，因为自己还没有着手去找实践的单位，便欣然答应了。想着去了解一下跟自己生活息息相关的食品加工，也是个不错的实践内容。和朋友前去了解，与接待我们的人力资源部的负责人详谈了一下我们的工作安排，得知他们非常欢迎大学生到他们公司来做假期实习，但是要和其他员工一样遵守公司的规章制度，要统一配备制服。至于要在这里工作到什么时候，何时开始工作都由我们自行决定。

我们领取了制服、大体了解了我们的工作之后，我们决定与7月27号开始正式工作。通过上网查阅以及与这里的老员工的交流中了解到临沂市鲁蒙食品有限公司是创建于1995的大型食品加工企业，是临沂市农业产业化的重点龙头企业，公司现有固定资产1.5个亿，年总销售收入2.26亿元。现公司主要经营有果蔬脱水、速冻和保鲜等以农副产品深加工为主；特别是公司在以基地原料生产的脱水蒜片，连续获得康师傅、李锦记、亨氏等大型国际化集团公司的认可。而我们被安排工作的车间主要负责的就是为康师傅方便面提供果蔬调料包的生产、封装、以及装件。而具体我被安排在封装流水线上检查调料包的封装情况。

长很多。在这个食品厂里，每一个人的分工都非常明确，各司其职，井井有条。

经历了这20多天的实习，使我更清楚地认识到：在科学技术日益变革的今天，生产的速度和质量是何等的重要，时间就是生命，机器在和时间赛跑，我们也和时间赛跑，我们都应该把握现有的时间，增强时间观念。只有用好时间、合理安排时间，才能更好地实现自己的人生价值，为社会奉献一份力量。

实习体会与总结

这次生产实习，通过各种不同工序的学习与操作，对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解，获益匪浅。

一、具有良好的业务能力是基础。我深切体会到，在工作岗位上，有着良好的业务能力是一种重要的基础能力，而理论学习是业务实践的基础，因此，对于我们这些在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

二、进一步接近社会，接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况，更加明白效益是公司、企业追求的目标；更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造最大的效益，务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比，其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上，合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等，构建一支强而有力的管理队伍，才能保障公司的健康正常运转。欢乐家食品厂方面在高层次上基本不惜重金，多渠道挖掘人才到其门下，促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人才，那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了，对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了，而是关心怎样才能吃得安心与放心，也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工，和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素，那就可需要我们这班人才的了。

8月20号，食品厂的实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢鲁蒙食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。

**在公司的实践报告篇四**

暑假结束之后，我就要是大四的学生了。在大学的最后一个暑假，我想参加到社会实践中来，毕竟这是最后一次机会了，我不能够错过，我应该在最后的暑假进行一次很好的锻炼，让自己在最后的大学一年得到更好的能力。今年暑假，我就在这种思想下，度过饿了我的暑假，我也参加了两个月的社会实践。

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，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，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。 这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下感想：

一、要确立明确的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

二、要有坚持不懈的精神。作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

三、要勤劳，任劳任怨。我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

四、要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。 同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

**在公司的实践报告篇五**

20xx年x月x日-x月x日

xx

今年暑假，我利用假期参加了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。这次的社会实践是我收获不少，是我明白在社会上要善于与别人沟通，经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门艺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。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。 在社会中要有自信在社会中要克服自己胆怯的心态，战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

江苏苏林园林工程有限公司所公司成立于xx年，位于全国著名的“虞姬故里，花乡沭阳”，自公司创办以来，锐意改革、积极进取，得到了全方位的发展。公司xx年被宿迁市沭阳县工商局授予“重合同、守信用”企业，xx年被沭阳县人民政府评为“诚信花木企业”、被沭阳县花木产业规划管理办公室、县花卉协会授予“十佳花木大户”称号，xx年获得了“aaa级资信等级证书”并通过了“iso9001：xx质量体系”资格认证，xx年度被沭阳县建设局授予园林绿化工作先进集体、被沭阳县园林市政管理处授予xx年度园林绿化先进单位，xx年被沭阳县人民政府授予“重点工程建设优秀施工企业”。我公司是专业从事苗木培育、园林绿化项目施工贰级资质企业。本公司始终坚持以市场需求为观点，研究园林、花木发展方向，坚持以科技进步为动力、以求实诚信为根本。

社会实践接近尾声，但这段记忆，我一定会永远记住。我想，这段时间里所学到的知识，我一定会受益终身!

**在公司的实践报告篇六**

银华基金管理有限公司实习报告根据学校的毕业实习要求，本人于20xx年4月20日到5月20日在北京银华基金管理有限公司实习了一个月。在实习期间，我将理论结合实际，进一步的学习到了金融机构的主要经济业务活动。在一个月的实习期内，我的基金知识和工作能力都得到了提高，现将实习工作的内容和感想系统的总结汇报。

1 实习单位简介

银华基金成立于20xx年5月，成立9年以来，银华基金致力于为广大投资者提供专业的资产管理服务，逐步发展为一个具有大资金管理能力的综合型资产管理公司。20xx年8月，银华基金获得企业年金基金管理人资格，成为国内9家首批获此资格的基金管理公司之一。20xx年10月底，银华基金管理公司正式获得qdii资格，获准开展境外证券投资管理业务。在接下来的20xx年2月，银华基金管理公司获得特定客户资产管理业务资格。20xx年上半年，公司资产管理规模位列行业前十位，跻身国内优秀基金管理公司行列。银华基金公司行业内首家通过iso9001质量管理体系认证的公司。至此，银华基金成为业内为数不多的同时拥有企业年金资产管理业务资格、境外证券投资管理业务资格和特定客户资产管理业务资格的基金管理公司。到我实习的时候，银华基金拥有开放式基金十三只，并正在筹备第十四只沪深三百指数型基金。这十三只基金包括了股票型、配臵型、债券型、货币型和基金，充分的为不同风险收益要求的客户提供了理财服务。同时，这些银华旗下管理的基金业绩排名十分 优异，并获得多项业内大奖，多次赢得独立专业机构高度评价，为持有人带来了可持续的稳健投资回报。银华基金因为整体业绩表现突出，连续三年蝉联“金牛基金公司”称号。

2 实习过程

本次毕业实习的目的在于通过在基金公司的实习，掌握基金发行，购买和赎回的基本原则，业务流程和操作过程。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一） 了解实习单位的基本情况和机构设臵、人员配备等。

（二） 学习基金发行招募书，在运作保障部学习基金会计知识。

（三） 总结实习经过，完成实习报告。

3 实习内容

作为一名金融系的本科生，能够在全国排名前十的基金公司实习，让我十分珍惜这次机会。通过一个月的认真实习，我确实学到了不少基金知识，对基金行业有了初步的认识，对基金公司的各个部门的工作性质也有了一定的概念。尤其是我所实习的部门----运作保障部，刚开始我从这个部门名字的字面意思并不能完全理解此部门的工作内容，后来才知道运作保障部是为投资管理提供后台支持，主要是信息技术支持、交易资金清算核算、基金资产核算和对外信息披露等工作的。在实习过程中，我感到自己有明显的提高，在公司里对具体工作的学习和动手操作弥补了在学校里学习到的纯理论知识的不足。作为实习生需要多做事情来积累经验，提高实践能力。而实习工作不像正式员工有明确的工作范围，如果不端正态度，虚心请教，认真学 习，积极操作，就会面临无事可做也学不到东西的局面。 实习的第一天，在人力资源部门签好实习合同和保密协议，领到实习卡就到运作保障部报到了。从实习生进公司的流程来看，银华基金公司是一家非常正规和专业的公司，对于实习生都有专门的规章制度。因为我来银华基金公司实习前并没有系统的学习过基金知识，所以在运作保障部的第一天主要是了解这个部门的工作性质和内容是什么，同事们的工作分配情况，以及通过研究基金招募说明书来初步了解基金发行的流程和本部门要做的工作。运作保障部的工作大致上分三部分，一是基金会计，主要是负责查看权益数据，对基金每日发生的交易活动进行会计处理，并与托管行核对每日的基金净值。 就是注册登记， 即收到各销售机构的数据，输入一下系统，完成投资人的份额变动、账户信息变化等工作。由于销售机构数据到得比较晚，负责这个工作的同事们需要经常晚上加班，比较辛苦。最后一个是与券商联系，清算核算交易资金的工作。每个部分的工作流程我都学习了一下，但重点是在基金会计室里学习了每个基金和年金每天需要完成的工作。首先我学习到的是基金会计的工作十分重要，绝对不能因为一点小疏忽而出错，因为会计的小错误将影响到的是动辄上亿的资金。所以在工作中，最重要的是保持沉稳的态度，在出指令或者制作手工凭证时，都要十分细心，认真核查。而且，每天的工作流程和内容是大同小异的，但是同事们都认真的按部就班的严格按照工作流程表来进行，没有因为相似的工作而产生懈怠和疏忽。这种专业的工作精神是非常值得我这个新新实习生学习的，为我将来成为一 名优秀的职场新人竖立了学习榜样。在我实习时，银华基金一共有十三只基金，在基金会计室里每个人负责对一只或者两只基金的交易活动进行会计处理。每天早上的工作主要是先查看资金头寸是否正确，再查看权益数据，然后出划款指令，最后申报证监会的系统。下午的工作就是等交易所收盘后，当天的交易数据会传送到基金会计的电脑系统里面，然后读取权益，制作凭证，生成基金估值表。在与每个托管银行里核对数据后，确认要公布的今日基金的净值，最后再发布出去。在没有到基金公司实习以前，基金的估值对我来说是十分复杂的，我以为要凭借数据人工算出净值。后来才知道估值都有专门的系统，基金会计室的同事们一般常用三个系统，财务系统，估值系统和报表系统。基金的估值就是通过系统自动生成的，当然还要人工认真的检查是否有误。上午工作中的出指令也是一个很重要的工作，在客户提出赎回申请后，申请日算做t日，t加一日是确认赎回申请日，加二日是出指令，t加三就是划款了。所以在这个过程中一定要熟悉流程，不然很容易出错。我除了旁观学习每位会计的工作，也在一位师父的指导下自己完成了一天的流程，结束工作后感觉很不容易，尽管我相信自己在熟悉操作后没有那么紧张，但是这份工作所要求的素质除了在工作时细心谨慎外，就是在每样工作后核查时需耐心仔细，这正是我恰好需要加强的品质。 4实习感想 在我完成一个月的实习即将离开时，感慨万千。既感到实习时间过短，还有许多未来得及学习的知识，也对相处月余的同事和关心我的师父和领导恋恋不舍。通过踏踏实实的学习，积极勤奋的操作，认真深刻的总结和思考，不断努力的联系理论知识和实际工作。在这段时间里，不管是思想上、学习上还是工作上都在实践中得到了锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。首先。我认为具备良好的业务素质，才可以很好的胜任本职工作。扎实的专业知识是一名优秀的职场新人所必不可少的素质。在实践中显得尤其的重要，具备良好的业务素质才能快速适应工作需要，熟练掌握工作流程。同时，在工作中仅靠我们课堂上学习到的知识远远不够，因此我们要在其他时间多给自己充电，在扎实本专业的基础上也要拓宽学习领域。同时在实际的工作中遇到问题时要多向他人请教。人际沟通也是非常重要的一点，会计实习报告如何与人打交道是一门艺术，也是一种本领，在今后的工作中也是不能忽视的。我想每一次的经历都是一种积累，而这种积累正是日后的财富。在工作上，在学习上，我们要让这些宝贵的财富发挥它的作用，从而达到事半功倍的效果。此外，另一个重要的方面是从进入工作岗位的第一天起就要注意培养自己的职业道德和职业素养，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。在这次实习中，我收获的不仅仅是关于基金的专业方面的知识，更重要的是做好这份工作所需要的素质。细致，耐心，沉稳，热情，是作为一名优秀的基金会计必不可少的品质。

最后，我要感谢实习单位的领导和指导我的师父们。

**在公司的实践报告篇七**

20xx年x月x日-x月x日

xx

暑期放假两个月，有点欢喜有点忧，高兴有这么长的时间可以呆在家里了，和家人可以好好聚聚，担忧这么长的时间自己不能有效利用。两个月的假期，这是一个假期也是一种机会，对于一直生活在学校里的我们而言，两个月我们可以好好的窥视一下这个社会，好好的体会一下现实的生活，体会一下挣钱的辛苦、与人交往的复杂。只有我们足够的了解社会才能明白我们自己在学校该怎么做，而不是一味的追逐享乐。

带着这种心态我离开了学校，同时也开始了自己的暑期社会实践，我没有去大酒店做保安、也没有去小工厂做苦力，我一直认为在现在的社会中凭自己的苦力去赚钱（这是社会最底层的人的生活方式）是不行的，所以我来了一个小店——元丰手机专卖店。这里营销各种手机，有正牌诺基亚、西铂、朵唯、铂派、亿通、联想，也有山寨长虹、三星、等一系列国产机，同时还有中国移动代理，我们不刚在卖手机和一系列小配件，还帮别人交话费、办卡、开业务。在这里的一个多月让我懂得了很多，明白了很多。

销售篇 ：

有句话说：“顾客就是上帝”，我终于明白了其中的内涵，因为对于销售员来说，顾客是利益的源头，只有你让顾客相信你、相信你说的话了，才能使合作更加顺利、愉快，而这一切该怎么做就全靠这个 业务员了。

每个顾客进门的时候，也是业务员的一个崭新的开始的开

端，不管你和上一个顾客的争吵是否还让你不快，无论此时的顾客对你是多么的不屑，你都得面带笑容、婉言以对，因为我们的目的是做生意，我们没必要和顾客过不去。很多时候在这个过程中需要业务员给顾客推荐各种手机，无论是功能、款式、长相以及颜色，这是顾客对销售者的一种信赖，同时也是销售者的一个机会，这就有利于业务员把各种手机的优点充分的表达出来，使顾客打心底里认为这个手机不错从而达到双赢的利益。在这一过程中，业务员始终的面带微笑，既要保持良好地仪容，又要让顾客感觉不错。即使是顾客不想买也得真诚以待 。

了解：要想把手机卖掉，就要对她非常了解，所以就必须对店里所有种类手机的功能以及优缺点有所了解，这样才能更好的伟顾客介绍个款手机。所以，没事的时候多玩玩手机，这样才能有所了解。

记忆：面对几百台手机，不仅得为顾客介绍，而且还得记住各台手机的机型、特殊功能、语音王、是否为智能、是否有存货、是否单电、是否有礼品相送以及待机时间是多长等等。更重要的是记住该手机的上价，要不然还得赔钱，还有手机盒在哪也得记住，要不然卖手机了，找不到盒子，即将成功的生意落空了——白搭。

耐心：作为业务员要有足够的耐心是必须的，因为我们服务的对象是老百姓，大多人不能娴熟的使用手机，而对于很多以苦力为生的老百姓来说买手机就想买个用的住的，但又不想多花钱，现在的手机虽说便宜，但是很多都用不住，手机越便宜说明质量越不好或是山寨货越多。很多人不会用手机，这就得我们慢慢地教他们用，所以，我们的有足够的耐心。还有，手机卖出去了，但是出了点点问题，而这不是手机质量的问题，很多人来了要求换，没办法，只好耐心的解释直到顾客满意为止。所以说，耐心是一个业务员必须具备的。

态度：作为一个业务员态度一定要端正，不管你对这个顾客多么的反感，你是为赚钱，给顾客一个好态度，和气生财嘛。这样让顾客也感觉这人不错，更信赖你、信赖商品的质量。所以我们应该有一个好的态度。

培训篇：

通过一段时间的实践，我得到了亿通智能手机总部的培训，让我对销售更加自信。如下：

t900是亿通推出的5个第一智能手机，1g高速主频cpu、4.3英寸全视角大屏、安卓4.0操作系统、4g-rom大内存、2000mah大电池超薄智能机，且配有4个颜色，可供各个年龄段的消费者选择。适合城市中等收入或喜欢尝鲜的时尚、潮流人群。

卖点一：安卓4.0操作系统

讲解重点：与安卓2.3系统对比，突出4.0系统的优势

说辞：我们这款手机采用的是目前最新的安卓4.0操作系统，不论反应速度或者用户操作界面都比安卓2.3系统的更酷、更炫。

说辞：我们这款手机是1g的cpu，它可以满足您对手机的几乎任务要求，不论是您用它来3d游戏，还是看高清的电影，1g主频的高速处理器都可以获得非常急速的运行体验。

**在公司的实践报告篇八**

三月十八号的下午，本来应该是阳光明媚的季节，这天却格外的炎热，我和同学们还是一起去参观了福田汽车股份有限公司，虽然只是参观了一下午，但还是很有收货的。

北汽福田汽车股份有限公司成立于一九九六年，是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司。总部位于北京市昌平区，我们刚进公司的大门就感受到了一种现代化的气息，高耸入云的大楼，整齐的布局，美丽的环境，给人一种很新鲜的感觉，不知道大门处是不是一个停车场，反正一进门看见的除了车之外还是车。随后，我们和公司的员工一起，参观了福田的车间，了解到了福田的发展历史还有关于汽车装配的一些知识。

十一五期间，福田汽车将继续以发展自主品牌为主体，并积极推进国际合作，培育国际竞争力。到20xx年福田汽车年产销汽车将达到80—100万辆，其中20%销往海外市场，年销售收入将达600—800亿元，发展成为世界级汽车制造企业。以上这些都是在福田员工讲解中知道的，平时根本就没有去了解这些。所以这次很好的开阔了眼界。

这次福田之行很好的将自习在学校所学的知识与实际结合在一起，当初选择了车辆工程这个专业，就是应为对汽车的喜爱和对这个领域有很大的兴趣，平时总以为上课的东西很不实际，现在却不这么认为了，在工业化这么发达的今天，汽车工业的前景是很光明的，虽然中国的汽车起步很晚，但不等于永远的落后，现在汽车工业成多点开花的格局，以三大汽车公司领头，带动了汽车业的发展。

是蒙派克mpx的生产车间，总共是三个车间，各有各的功能，我们看见了零件的焊接，模具的冲压，车体的扶正，车声的喷漆，零件的装配，还有汽车内部的装潢，包括玻璃，雨刷，车座等，另外再装上一些附属的功能，为了保证公司的信用和消费者的人生安全，车产还必须做一系列的实验，检查后才能出产，主要是引擎，传动系统，灯光，刹车等检测。公司的个个方面体现的福田的人性化：以顾客的利益为第以为，为员工提供良好的环境等。

我们接下来还参观了北京福田康明斯发动机有限公司，发动机是汽车上最重要的一部分，就像人的心脏一样，康明斯是全球最大的独立发动机制造公司，他与福田的结合更折射出了该公司的先进，我们看见的全是现代化的管理，进出个个门都会检查，工厂的厂房也采用全新的材料和先进的设计，充分考虑环保，安全，和人文关怀等。这里和汽车装配车间不同，这里大多都是自动化的先进装备，流水线的生产，很智能化的管理。我想这才是将来所有装配车间的雏形。这样才可以提高生产效率，有利于公司的管理。

**在公司的实践报告篇九**

研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

公司概况

1.

基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.

公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.

主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

4.

仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。

拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，

1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。

拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。

拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

燃品仓库。

拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.

仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。

提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。

对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。

对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6.

仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。

有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。

提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

**在公司的实践报告篇十**

20xx年x月x日-x月x日

xx

学期末考试结束后的周末，我参加了一次在干将路上的人才招聘市场的人才招聘会。当然，我只是作为旁观者，却感受到很浓的紧张气氛。早晨八点半我感到那里，刷过身份证走入会场，尽管招聘方的面试官还未有到达，那些参加应聘的人们很早的就已经等待在那里。会场有三层，招聘的企事业单位很多很多，在穿梭的人群中，我看到那些渴慕的目光搜寻着适合他们的岗位。

9点整，招聘会准时开始。应聘者纷纷寻找着自己中意的工作岗位，投递那些期待回应的档案。我很幸运的，旁听了一家日资企业的人事经理的招聘。那位经理告诉我，现在的应届大学生并不好找到工作，尤其是对口的工作。很多刚刚走出大学的学子，会对招聘方提出很多要求，会希望自己找到的工作是既轻松又有很多工资的岗位，但实际的情况是，很多公司、企业都不愿意聘用应届大学生。现在的企业需要的是有经验、有能力、而要求报酬不高的人。所以，在这样的矛盾下，招聘方难求人才，而应聘者很难找到工作。

在我参加的招聘中，发现，很多的大学生所应聘的岗位和自己在学校所学习的专业并不一致。招聘方告诉我，现在的企业对专业要求的限制并不高，只要你有能力，公司是可以慢慢培训你，可以让你慢慢去适应说从事的工作。一个岗位新人和一个老练的工作者，公司会更愿意启用前者，因为前者的优势在于有更大的培养和塑造空间。

对于工资的要求，应聘者一般都希望在1500以上，但事实上，对于应届大学生，企业一般开出的工资只有1200到1300，或者会更低。对于这个，招聘方的解释是说新人的启用，需要培训、需要训练，这样公司会有很大一笔支出用于这一方面。因此，应届生的公司就会相对低一些。

通过参加招聘会，我最大的`感触是：应届生需要具备适应社会工作的能力。大学对于我们，是一个为迈入社会的重要衔接，是一个跳板。我们应该利用好在大学学习的机会，除了自己的专业外，更应该好好的去锻炼自己的处事能力、办事能力，让自己能更有立足于竞争中的把握。首先，要有很好的应变能力。如，在找工作中，如果遇不到与自己专业对口的职业，不该去钻牛角尖，应懂得变通，寻找能够锻炼自己且可以提升自己社会经验的工作。或许一开始自己会在工资、待遇上受到委屈，但只要认真，能专心学习所做的职业，慢慢学习该职业的所有工作方法与汲取经验，将会对我们日后的工作很有帮助。

其次，要热爱自己所做的职业。无论我们如何选择，是自己对口的工作或者是并不顺心的事业，只要从事了，就要专心的去对待，不要去爱那些自己喜欢的事物，应该去热爱自己正在从事的职业。最后，也是最重要的一点，经验是我们做任何事业的基础。在招聘会上，我发现很多的招聘方都会问应聘者同样一个问题“你有过从事这方面的经验吗?”人事经理告诉我，之所以要询问，是因为有的岗位是需要那些有经验并且有能力的人。有经验，可为公司和企业节省很多不必要的经费流动。这样的人才，在招聘中相当的占优势。

作为大三的我们，应该开始为我们走出校门而做准备。从现在起，多去参加一些社会实践工作，多去积累一下工作实战经验，会为自己日后和将来的工作提供相应的经验，并提供一定基础的依靠。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn