# 在公司的实践报告(优质10篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-04-19

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!在公司的实践报告篇一平时上课的时候老师常叫我们去实践，搞管理的实践很...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**在公司的实践报告篇一**

平时上课的时候老师常叫我们去实践，搞管理的实践很重要。五一放假期间，我们小组四位同学决定趁着假期去公司进行一次社会实践。经过联系，我们到了佛山市新家翔陶瓷有限公司进行社会实践，在去之前，我们四人先进行分工，由于我对人力资源方面比较感兴趣，因此我选了公司的人事部作为实践的重点。这间陶瓷公司位于南庄紫洞工业区，成立于1998年，经过七年多的发展，现在已经成为佛山市较大规模的建陶生产企业。公司拥有九十年代意大利、德国的先进陶瓷生产设备和自动生产线。下设原料车间和烧成车间两大生产车间，附设荣俊抛光车间一间。其中烧成车间拥有四条生产线，专业生产全色、大颗粒滲花抛光砖系列产品，年产量达到九百多万平方米。荣俊抛光车间拥有先进的抛光线两条，生产各种规格、型号、花色的抛光砖，年产量达到五百多万平方米。我们除了到公司的生产车间，了解生产情况，我还到了公司的人事部进行实习。我察看了该公司员工的一些基本资料，例如员工学历情况及薪酬、奖励情况等。为了更加深入地了解，我还与人事部经理进行了交谈，经理也很热情地接待，他讲述了公司目前的人员状况，薪酬体制及管理层如何进行管理，使我对该公司的人力资源状况有了基本的了解。

了解公司的组织结构，现在，让我介绍一下新家翔陶瓷有限公司的企业文化。荣俊精神：竞争没有终点，我们已参加到一场必须勇往直前的竞争之中。在这里，竞争规则是更快、更高、更强。我们不能祈望别人倒下，让我们超越，我们只能比别人做得更好去超越他们。为了追随荣俊陶瓷公司所确定的方向，共享公司进步的成果，我们每一个部门，每一个人从自身开始，努力向上，尽职尽责，尽力超越自己。荣俊的使命：不污染一寸土地，给用户洁净的高尚建材；以科技营造更舒适的生活空间；为员工营造成就向上的人生平台。荣俊的目标：成为国内领先企业，在持续的健康向上的良性发展轨迹上，最终成为国际一流企业。荣俊的品牌目标：以科技创造完美的国际品牌。

新家翔陶瓷有限公司确实有着自己很好的目标和使命，管理人员也以之为自己的奋斗目标，但是，在管理方面，特别是人员管理方面，他们也还存在着一些民营企业普遍存在的问题。为了更好地了解员工的意向，我们在实践的时候还设计了一份调查问卷让他们做，经过统计，我们发现被调查者中有48％的人提到了“开发、培养人才不够，重使用、轻开发”；有42％的人提到了“人才流失严重”；37％的人提到了“薪酬分配不公”；40％的人提到子“考核不合理、不科学”；34％左右的人提到了“激励不够，难以调动员工积极性”。通过对问卷的分析，我总结了该公司存在的一些问题：

一、缺乏很好的员工培训体制。公司不注重人员的培训和开发，把人视为一种成本，当作一种“工具”，注重的是使用和控制。重使用，轻开发是该公司存在的严重问题。和人事部经理的谈话中我们发现了公司很少进行全体员工的在职培训，平时都是各忙各的，有什么技术上的问题就找主管问一下，大家交流经验的机会也很少。这样，公司员工的水平也很难得到提高。

二、考核不合理、不科学，薪酬分配不公平。公司没有一套完整的员工绩效考核制度，工资的多少是由老板或总经理单方面说了算，很少根据员工的工作能力，工作绩效等来考虑发放员工的工资，而且公司发放工资的时间也不定时。人事部经理介绍说，公司里员工的工资一般都是根据其学历及从事工作的难易、职位来确定工资，一般都是老板规定的了。当我们问到公司有没有员工绩效考核制度，经理说没有，他说这个很难评定。公司里没有一套科学的考核制度导致了员工薪酬分配的不公平，“凭能力上岗、凭贡献取酬”没有得到很好的体现。

三、激励不够，难以调动员工积极性。薪酬是一种激励人力资源的手段，开发、培训人力资源，提升人才的知识、能力、技能等，拓展发展空间，实际上也是一种有效的激励人力资源的措施。合理、科学的绩效考核是激励人力资源的依据。留不住人才，人才流失严重，通常是人才缺乏适当激励的一种不良结果。据经理介绍说，人才流失也是公司的一个严重问题，每年都有一部分的管理人员和技术人员跳槽，使得他们又得重新招收一批新人，又得对这批新人进行培训。

一、定期进行员工培训和交流，无论是技术还是管理方面的培训，还可以邀请一些专家过来搞专业培训，使员工素质得到提高，交流可以便于员工分享工作经验，改进工作方法。

二、建立一套完整的员工绩效考核制度，以员工的能力、智慧、贡献等要素作为评定的标准，在薪酬分配体系中体现。

三、管理者要给予员工适当的激励，充分调动员工积极性，让员工与企业共同发展、成长。

综合以上建议，我认为公司可以建立一套人事管理信息系统。包括人员的录用、培训，考核记录、工资和终止聘用等，其业务处理内容涉及人员基本情况数据、工资变化等。它主要对实际情况与计划进行比较，产生各种报告和分析结果，用以说明在岗工人的数量、技术专长的结构等是否符合公司的发展要求。这个学期我们学了管理信息系统，我觉得企业的生产运营管理真的很需要一套管理信息系统来支持，包括企业的采购、生产、销售以及人事、财务等各方面，做到管理者与计算机相结合，使决策更加科学。

通过这次到企业的实践，我了解了制造企业的整个运作情况，从接订单，采购原材料到原材料的加工，半成品的制成，再经过进一步加工制成产成品，再到入库，产品的各地区销售。而且，对产品的生产流程，各道工序也有了基本了解。平时在课堂上听老师讲还觉得挺简单的，但真正到企业中去实践才发现原来每个过程都是严格控制，容不得半点失误的。正如老师经常所说的三分理论，七分实践，实践真的很重要。

**在公司的实践报告篇二**

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期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荣昌支公司

。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20xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xx年12月17日、18日及20xx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,为,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荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，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,为,这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理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,为,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,为,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,为.，通过,为,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、搜集整理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搜集整理的视野，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荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

\*\*大学\*\*系07级

市场营销本科\*\*\*

20xx-8-26

**在公司的实践报告篇三**

从xxxx年12月17日到xxxx年1月29日我在长春市\*\*\*\*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\*\*\*\*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\*\*\*\*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\*\*\*\*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\*\*\*\*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四**

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。

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、

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五**

大学生社会实践已经成为当代大学生成长成才的重要途径，具有课堂教学不可替代的作用。本文是本站小编为大家整理的公司实践报告范文，仅供参考。

一、实习时间

20xx年x月x日—20xx年x月x日

二、实习单位

1、天津安维数控设备有限公司

2、中西培训实训中心

三、实习目的

与企业专家员工进行交流，切实了解企业对数控行业人才培养的实际要求，学习企业在实际工作中对专业知识的要求和应用，寻找授课教学过程和实际操作过程的不同点，为数控专业下一步的专业课程教学做准备。

四、实习内容

在实践期间，我们始终保持积极主动、严谨勤勉的工作态度，虚心接受天津安维数控设备有限公司管理人员和技术员工的指导和要求;自觉遵守企业各项

规章制度

，遵守劳动纪律，发挥了团队协作精神，经历了一次深刻的职业道德教育和培训。学习和了解天津安维数控设备有限公司的工作流程和内容，在工作任务实践过程中，全面了解了企业经营管理状况、业务范围、运作方式;学习管理制度、业务流程、操作规范、行业标准等基本情况;实践企业的真实工作环境、

岗位职责

、任职条件;熟悉企业所应用的专业知识，吸收专业的新知识、新技能、新工艺、新方法;掌握了数控设备维修操作和调试作业的技术技能。

五、实习单位简介

天津安维数控设备有限公司是专业化数控机床维修企业，企业有员工40余名。技术人员20余名，得到意大利帕玛公司、西门子公司等公司的认可和技术支持，已进行了长期合作并且成为战略合作伙伴。公司有维修基地3000平方米并装备有10吨单梁起重机和50平方米精装车间，72平方米喷漆间以及导轨磨床、车、铣、平磨等常用金切设备确保修理质量和周期。采用现场抢修和运回基地大修的方式为众多数控机床相对密集的加工企业服务。

六、企业实习体会

1.教学一定要贴近企业的实际情况 现在的数控行业有很多比较精密先进的机床，在实际教学中没有，而且学生毕业的时候，到用人单位手里面的证书也没有几个，用人部门的主管问几个简单问题，很快就发现在学校基本上什么也没有学，到了工作岗位还得从头学起。

带我们的师傅这样说：不管什么学校毕业，只要肯吃苦，在一线学三年，肯定比在学校学三年管用。不过也有遗憾：十个学徒，三年后剩下的顶多一两个，其他的要么吃不了这个苦，要么就是自己觉得翅膀硬了跳槽了。

2.课程设置要根据企业实际需要

下企业实践，像企业工作人员一样上班下班，从事企业员工相同的工作。在实践的过程中，不仅使教师们体验了企业工作的艰辛，更重要的是普遍感受到书本知识和实际工作需求存在的距离，熟悉企业相关岗位职责、操作规范、用人标准与管理制度，在教学理念上有了更深的认识。这为准确定位人才培养目标和人才需求规格、重构通信专业课程体系、改革课程教学内容和教学方法、创新以工作过程为导向的符合职业能力形成规律中职教育新模式奠定了良好的基础，明确了中职教育教学改革的方向，从而实现教师重构课程教学内容能力的新提高。

七、实习心得

1、提高了教师实践动手能力

作为专业课教师，首先自己必须具有过硬的实际操作技能才能教好学生，故我们要求参加实践锻炼的教师踏踏实实从生产一线做起，抓住一切机会自己动手操作，积累经验，切实提高自己操作能力和知识应用能力。下企业锻炼教师参加了企业的技术改造、设备的安装调试、电气设备故障检修等工作，不仅提高了自己的实践技能，也对以前所教理论课程有了更深一步的理解，使理论教学的针对性、应用性和实践性大大增强，提升了自主技术开发研究和指导学生解决技术难题的能力。

2、熟悉企业生产工艺流程，了解行业现状与发展方向。

通过企业实践锻炼，熟悉了解企业生产工作流程，了解与自己所教专业相对应企业、行业的生产、技术、工艺、设备的现状和发展方向，有利于他们在教学中及时补充反映当前生产现场的新技术、新工艺，从而丰富教学内容，提高教学质量。在课程教学中，把行业现状和特点如实地展现给学生，让学生尽早与社会接轨，不至于让学生走出校门，与行业实际脱离太远，从而产生种种不适应。

3、改变了思想观念，提高了教师学习技能积极性

在没有下厂实践锻炼时，很多青年教师，尤其是从城市来的本科毕业生、硕士毕业生看不起企业普通工人，认为自己理论水平比工人高，接受能力比工人强，又是教师，要向一个只有初高中水平的普通工人请教，心理很难接受，下厂实践锻炼积极性不高。自已下厂与工人师傅接触后才知道自己动手能力远不如操作工人，并被工人师傅的精湛技艺与敬业精神所折服，彻底改变了青年教师的思想观念，激发教师学习专业技能积极性。

实习时间：20xx年x月x日

实习地点：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务;二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验;三是为

毕业论文

积累了素材和资料。 实习心得： 以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折,但我的目标是很明确的,那就是前进,永不言弃,永不退缩!实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。 “纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到 “学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是汉唐公司的同事和朋友们，还有公司门口的那桶矿泉水，我走后，谁帮他们倒水呀。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。 实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。

回头总结我的

实习报告

，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成为学有专攻的人才。日前，广州举行双选会，数以千计的学生进场找工作，与以往求职侧重学历、资历不同的是，今年的企业更加重视在学校期间的“社会实践”经验。据现场招聘的企业负责人表示，今年与往年相比，有一个非常大的不同，就是大学生来求职，至少有4成已是已经有过网上做威客经验的。求职学生则称，其实这正在成为一种趋势，网上做威客已经成为当今大学生“练摊”的主要场所。根据中国最大的威客网——猪八戒网透露，目前在该网上注册的480万会员中，有45%以上是大学生!

一、实习单位介绍：长春市文化传媒有限公司

长春市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。x年，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。

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。

一、实习过程：

从x年12月17日到x年1月29日我在长春市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x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。

二、实践结果：

在这短暂的六周实习生活中，我深深感受到了长春市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。

三、实践总结：

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六**

20xx年x月x日-x月x日

xx

当今社会，就业形式特别严峻，就业已经成为困扰着无数待就业人群一大成败攸关的难题，许多大学生尽管在校期间学习成绩非常优秀，掌握了许多理论知识，但是一旦毕业依旧会经历失业。究其原因，不是学习的知识太少，也不是学习的知识没有用途，而是缺乏工作经验，许多招聘信息上都会写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们社会经验又会拥有多少呢？工作经验更不削提。由此观之，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，锻炼和提高自己的能力，以便自己能够真真正正走入社会，是每一个在校或者刚毕业大学生甚至已经就业人群应该践行的真谛。如此，为了提升自己，在xx年暑假，我在东莞市凯昶德电子科技股份有限公司，进行了为期两月意义颇深的社会实践活动。

地里，在为社会贡献的过程中，我们的知识才干得到了实践升华，我们的人生价值得到了体现，为将来工作积累了重要的经验，为将来更加激烈的竞争奠定了更为坚实的基础。

我在实践中得到许多的感悟：

一、工作的辛苦

有些工薪族会厌倦朝九晚五每天八小时的单调工作，那么每天十二小时以上的工作肯定会让这些人望而生畏，工作是很辛苦的，那些说上课会辛苦的同学们该打住抱怨啦！等我们真正走向工作岗位之后，我相信绝大部分同学们会缅怀我们如今的闲适学习生活，等我们在工作中遇到难题无法解决时，体会到学到用时方恨少，那时才会真正认识到我们对学习的抱怨是多么愚昧，认识到趁着青春年少发奋学习的重要性。

在凯昶德的工作，我每天必须七点多就起床，洗漱早餐之后就得立刻赶到工作车间参加七点五十的早会，八点钟开始正式上班，我一天的工作是对高速连接线的包装，十一点四十下班，中午半小时就餐时间和半小时休息时间，下午十二点四十上班，下午五点下班，半小时吃晚饭之后就是加班时间，任务少时晚上八点下班，任务多时，晚上九点半或者十点半下班是常有的事，有时甚至会上班到十一点、十一点半，然后马上回宿舍整理个人卫生，常常十二点才得安睡。

早会是对昨日一天工作的总结以及对当天工作任务的计划和安排部署，也许对于最底层工作的作业员来说，早会可有可无的，但是对于整个生产部门来说是至关重要的，因为它关系到该部门的生产效绩；中午半小时的休息必不可少，我们都知道劳逸结合才能产生高效率，中午休息时间虽短，但是我们能使它的作用最大化，它对我们体力、精力的恢复起到了不可磨灭的作用，这也正是我们工作时间虽长但是依旧能够坚持的原因。

二、工作态度需端正

这样的人将会面临同事们的挤兑；最后当代青年的历史使命不允许，从家庭因数来说，父母逐渐老去，将来还有妻子儿女，这些都是我们该担起的责任，从社会因数来讲，中国在国际上正遭遇部分不法国家的领土侵占和经济围堵，中华民族的伟大复兴是每一个中国人义不容辞的责任，青年志士的义务和贡献尤为突出，我们之中有人工作在捍卫祖国、贡献国家的第一线，那些没有工作在第一线的同志们，做好自己面前的有益中国经济发展和改善中国精神面貌的事情，也是对国家和人民尽责，也许会籍籍无名，但是历史记住我们的功勋。

三、人际关系的重要

社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，这很难说清楚。一直深处校园的我们，对社会关系的了解几乎仅限于书本和网络，对于许多方面看不透彻，所谓只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。在公司里，大家因为工作走到一起，每一个人都来自不同的地方，有不同的风俗习惯，有不同的地方语言，要跟他们处理好人际关系是一门技巧活，成败与否关系到我们心情好坏和荣辱兴衰。在交际中，我们能够改变的东西甚少，对于那些我们无法改变的，我们为了适应就得改变自己，每个人都是不同的个体，我们要灵活运用不同的交往方式来与不同性格的人和谐友好相处。

在这次社会实践中我掌握了很多东西，其中最重要的就是待人接物和如何处理好人际关系，并且在这方面有了很大的进步。中华民族乃礼仪之邦，这一点在各行各业得到了体现，就拿我与同事间的相处来说吧，我们知道共同语言主要建立在文化水平之上，虽然文化水平差别太大会造成沟通困难，但是最重要的还是以礼相待，礼貌待人，人才会礼貌待己，我们不需要有多么密切的关系，然而不求密切但求无怨，即使是点头之交相视一笑也会让我们的心情豁然开朗，得到知名知姓知心的好朋友，这是很成功的交往。总之欲人际关系春风得意、八面玲珑，做好以下几方面是必须的：互相尊重、互不侵犯、互相帮助、礼貌相待、保持微笑、深度交流。

四、管理者应妥善管理

在公司里，有很多的管理人员，如经理、课长、组长等等，他们类似我们学校里的领导和班干部，他们时时在管理着自己的人群，思考给下属最合适的岗位，创造更多的价值。要想成为一名好的管理者，就必须要有好的管理方法，领导欲做到即有自己的威严，又让下属感到自己受到了上司的尊重，并让下属感到亲切是很难的，但是如果做到了这些，该领导就是很成功的管理者！要想让他们服从你的管理，就得根据每个下属或每个同学性格差异，实施不同的管理方法，也就是说，理人要因人而异！说到底，管理人就如管理自己的才干、自己的知识，要灵活变通运用，才能事半功倍、游刃有余。战国四君子如平原君、信陵君等管理人都是很成功的，他们的知人理人才能值得广大管理者们去学习。

五、多方面的自强自立

俗话说，“在家千日好，出门半日难！”对于在家太过依赖父母的孩子，一旦踏入社会将感觉自己无所适从，因为他们在许多方面没有主见不说，甚至连日常的洗衣服、打扫卫生、做饭都不会，与人相处也胆战心惊、难辨好坏，父母的溺爱让他们没有自立之能，这也是著名学者王宝池感慨：“自古雄才多磨难，从来纨绔少伟男”的原因。自古英雄从少年时就受到了磨砺锻炼，他们的意志、知识、阅历都非常人能比。我们在工作中需要自立，在一些比较棘手的问题面前，我们首先想到的不是寻找别人帮忙，而是自己想办法解决，实在无法解决才寻求他人的帮助，这样既解决了问题，又提升自身的工作能力；在生活中需要自立，出门在外，我们远离父母亲朋，俗话说“远水救不了近火”，况且父母也照顾不了我们一辈子，所以生活中的事情，我们会做的必须尽量去做，不会做的学着去做，学会生活中各种能力，真正实现自强自立。

正所谓，“天行健，君子以自强不息”也。

六、实践升华我们的知识

“一切认识都来源于实践”，“实践是检验真理的唯一标准”，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”等等都告诉我们，亲身实践的重要要性和必要性，我们不能一味纸上谈兵，那样只能与赵括一样，无论理论知识如何雄厚、优秀，但一旦面临实际问题依旧面临失败。我们在学校经历十多年的寒窗苦读，练就一身理论才干，不说才高八斗、触类旁通、学富五车，也可以说是博学多识了，我们学习的目的就是为了运用于生活实践。人们的实践不断促进人类认识能力的发展，不断发现新的问题，并促使人们去解决这些问题，从而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高，人在越来越聪明的同时，逐渐发现新的技术，促进生产力的发展。

马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学不实践，那么学习的知识就会浪费。理论应该与实践相结合，我们的理论知识通过实践来升华，才能再一次得到新的知识，达到学无止境的高峰。此次暑假工作实践虽然与我所学的专业不相关，但是我的许多知识依旧得到了很好的运用，让我学会了许多工作技能，知识让我的工作更加轻松，实践使我开阔了视野，扩张了知识面，为未来的工作积累了宝贵的经验。

正所谓：“理论知识与实践相辅相成。”

七、学好专业知识非常重要

质量是企业的第一生命，质量不行，就没有客户，企业就会难以生存，将在竞争的浪潮中被淘汰，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时刻保持着这种竞争态势，才能在市场中立于不败之地，所以在我工作的公司专门设立了研发部，研发新的产品，以适应社会发展的需要。如果研发人员专业知识不够，就难以及时生产出新的产品，所以研发人员的技术要求特别之高，与之对应，他们的薪酬也是特别之高。

从这一点来看，高技术意味着高薪酬，所以对于学习城市规划的我，学好专业知识，不仅对在不久的将来迅速找到合适的工作意义重大，还对将来在工作中职位的提升卓有帮助。很多的成功人士之所以会成功，就是因为他们把专业知识学得很好，很专业，而不是靠运气，所以想要成功，在靠运气的同时，实力更重要，名言曰，“机遇总是给有准备的头脑”过硬的专业知识便是我们的准备。社会的竞争特别激烈，如果没有很好的专业知识，没有很好的运用自己的专业知识，那么你就会因此被社会淘汰，那就太可惜了，原本一切都会非常美好的，只因为自己没有意识到专业知识的重要而没有努力的去学好专业知识而功败垂成。事实就是如此的简单，但是很多的人却忽略了，所以最终只能接受失败的事实，我们切不可步因此而失败者的后尘。

八、人生的宝贵经历

人生是经历合集，在生活中各种各样的经历汇入我们的人生，给我们的人生点缀妙笔，谱写乐章，丰厚内涵。在凯昶德的工作是我人生的第一次工作，意义深远。在这里我了解了打工者的工作和生活，认识了打工的艰辛，许多的打工者被迫于生活的无奈才踏上打工的道路；年轻的打工者近九成后悔当初没有努力学习，因为他们在工作中发现没有文凭就难以提升，也就难以获得高薪，所以在学堂的同学们啊！我们一定要引以为鉴，努力学习；在这里我与许多不同层次的人群建立了友谊，大到经理、小到作业员，了解到不同人群的生活状态和感受他们的喜怒哀乐；在这里我还初步了解公司的建制和运营机制，对于我这个对公司结构从未了解的学生，得到了公司认知的启蒙，使我在这方面的知识实现蜕变。

经历是我们的体验，让我们的生活彰显质量，经历是我们的积淀，让我们的生存充满智慧，人生的真谛在一步步经历中探寻，人生的价值在经历中逐渐实现。人生因经历丰富而源远流长，人生因经历奇特而神奇壮美，我们要理性、辨证地看待经历过程中的苦难和好运，充分运用我们的经历财富。

**在公司的实践报告篇七**

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实践活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xxxx广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与(20xx最新小学生社会实践报告)客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

**在公司的实践报告篇八**

再过一年的现在，我们就可以开始面向社会了，我们将面临实习分配的情况，在实习单位招我之前，我希望自己可以找到一个工作来锻炼自己，也来检验一下自己一年所学的成果怀着忐忑不安的心情，我找到了一个电工方面的工作。

工作不是很多，但是却是很杂，而且，在这个工厂实习之后，我体会到自己的职业是多么需要人们敬畏的，电工的工作是需要很细心的，是需要人们付出很大的耐心的，也是要对很多人的生命负责的。

在这次的实践中，我体会到了：

1、电气操作人员严格执行电工安全操作规程，对电气设备工具要进行定期检查和试验，凡不合格的电气设备、工具要停止使用。

2、电工人员严禁带电操作，线路上禁止带负荷接线，正确使用电工器具。

3、电气设备的金属外壳必须做接地或接零保护，在总箱、开关箱内必须安装漏电保护器实行两级漏保护。

4、电气设备所用保险丝，禁止用其金属丝代替，并且需与设备容量匹配。

5、施工现场内严禁使用塑料线，所用绝缘导线型号及截面必须符合临电设计。

6、电工必须持证上岗，操作时必须穿戴好各种绝缘防护用品，不得违章操作。

7、当发生电气火灾时应立即切断电源，用干砂灭火或用干粉灭火，严禁使用导电的灭火剂灭火。

8、凡移动式照明，必须采用安全电压。

9、施工现场临时用电施工，必须遵守施工组织设计和安全操作规程。

这些都是我刚刚进到那个单位的时候，我的师傅教我的，都是一些基本的电工安全技术，同时这也是我们要知道的知识中最简单的部分，师傅说了，做电工的应该要以“安全第一”为原则，安全就是电工们要做的最基本也是最简单的事情。

在这个暑假，我虽然看似少了很多游玩的时间，少了很多休息的时间，可是，我却觉得这个暑假是我觉得最有意义的一个假期，因为我不仅学到了很多书本上没办法学到的事情，而且，我提早的接触到了我的专业以后毕业要从事的事情，我觉得很充实，我也在这个锻炼中学到了很多，比如和师傅的相处方式，和同事们的交谈，让我提早的接触到了这个社会，我真的很开心这个暑假的实践活动。

**在公司的实践报告篇九**

20\*\*年1月15号，我从学校放假回家。由于是大三了，学习专业课一直很忙，这学期只有十一回家了，好久没有回家，这刚回到家还有点兴奋，真想家啊！虽然以前也有一个人在外求学的经历，可是这次感觉却不同。经过几天的休整，当刚回家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，但是现在正是经济危机啊！我也在这个大的形势下迷茫了，是就业还是考研，一时的迷茫不前了。但我想最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的充实的寒假。

经过了一番思考后，决定去找个工作，但是由于考虑到自己各方面的实际情况：一是没有经验，二是没有学历，三是时间也有限，所以我决定决定无偿的义务劳动几天，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。我告诉了妈妈，她同意后，我决定第二天就出去找单位应聘。

第二天吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退堂鼓。但是人生有许多的第一次，我总要去尝试的\'，我鼓起了勇气，进去了，接待我的是他们那的经理，挺年轻的，30岁出头的样子，我和他说了我的想法，想在这个装饰公司实习一下，免费的，就到过年之前，也就一个星期吧，我说了以后，有些后悔，说的太白了，他想了想，最后同意了，还说要是表现好的话，也会相应给点的，毕竟要过年了吗。“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来。

第二天上午午8：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居装修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何做电脑效果图。而要做到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了。我看的是《家居忠告》那就一些不许掌握的知道，还有一个好心的姐姐给我介绍了一本《基本营销礼仪》的书，他说我们这些大学生被家里的人都惯坏了，一定要好好学学接人待物的学问，与人沟通除了语言的表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，基本的营销礼仪是必须掌握的。

第一次参加社会实践，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，拉进了我与社会的距离，社会实践也让自己在中开拓了视野，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。

**在公司的实践报告篇十**

中午的时候，作为离职前的最后一次聚餐，我的直属领导建军哥请我们吃了一顿饭，也是作为最后的送行吧。在这一个月的实习里，虽然每天主要和凡哥一起工作，但是和建军哥也有不少的接触，他是一个很不错的领导，脾气很好，平时经常和我们在一起开玩笑，有很高的亲和力。最喜欢他思想的细微缜密，再做每一件事情之前都是经过深思熟虑的，以致几乎所有的工作都很完美，这是很值得我学习的，凡事要讲究“三思而后行”，或许只有这样我们才能减少失败的几率，误入歧途。

一直拼搏进取所秉承的真理，我们是青年，应该花费更多的时间来体验人生，经历之前从未经历过的事情，在经历中不断地获得成长，不断的体会人生。经历更多我们才能更多的观察世间百态，学习到更多的经验，与同龄人相比我们已经站在了一个更高的起跑线上，在这个激烈竞争的时代，面对求职我们会有更多炫耀的资本，或许在若干年后，面对自己的子孙后代，我可以很自豪的向他们讲述自己年轻时候的光辉事迹。

俗话说得好:在小企业中学做事，在大企业中学做人。联想是中国的民族品牌，也是世界500强企业，我们应时刻以祖国有这样的大公司而自豪。一个月的实习中，不仅在这个领域中学到了知识，也更多地感受到了它的企业文化。心中时刻谨记：想清楚再承诺，承诺就要兑现，公司利益至上，每一天每一年我们都在进步，敢为天下先！---联想5p文化时刻的指导着我们前行。

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