

暑假实践报告小结6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/182368.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

暑假实践报告小结篇一

我的导游工作自xx年8月1日开始，至xx年8月21日结束，为期三周。主要服务对象为来自周边地区、到园区采摘果蔬的游客(这里的“游客”专指来xx休闲采摘园采摘果蔬的顾客，下同)。主要工作内容为：向游客介绍xx休闲采摘园和园区的各类果蔬，向游客推销各类果蔬，带领游客到园区采摘果蔬，帮助游客采摘并为其搬运等等。下面就这三周的工作作一个简单介绍

一、过去三周工作的基本总结

在xx休闲采摘园领导层的正确领导下，在销售部经理梁云的认真指导下，通过广大导游人员的不断努力，今年夏天xx休闲采摘园果蔬销售(由于夏天采摘园主要出产各类葡萄，故主要以销售葡萄为主)、园区宣传等多方面取得了可喜的成绩：

(一)葡萄销售量显著增长

由于导游工作人员不为酷暑天气条件所动，始终坚守在自己的工作岗位上，牢固树立为游客服务的意识，创造了比较令人满意的成绩。与去年同期相比，今年夏天葡萄销量增长了一倍，利润实现了翻一番。

(二)xx休闲采摘园的知名度显著提高

由于采摘园高层对宣传的重视，前期不断加大宣传力度，不仅重视对城区市民的宣传，还重视对周边农村地区农民的宣传。由以往的单纯依靠公交车广告到如今的传统广告与多媒体广告相结合，这就在广大消费者人群中增加了xx休闲采摘园的知名度，为以后销售量的增加提供了有利条件。

(三)游客对xx休闲采摘园的认可度明显增强

由于广大导游工作人员始终坚持以诚待人，始终站在游客的立场上考虑问题，不论天气条件多么恶劣都依然坚守在坚守岗位上，由此感动了大量游客，xx休闲采摘园在荆门人心中的认可程度明

显增强。导游工作人员始终以微笑对待每一个游客，极少与游客发生争执和冲突，也从另一个方面有效地提高了xx休闲采摘园在游客中的认可度。

取得以上成绩的原因是多方面的，单从主观方面而言，概括起来主要有：

一是基本实现对市区消费者宣传的全覆盖。由于xx休闲采摘园的主要目标顾客为经济上较为宽裕的市民，因此主要宣传对象也是市区消费者。在正式开展销售工作之前，xx休闲采摘园根据各方建议印发大量宣传单、宣传牌，以及通过广播、电视、报纸等媒体加大宣传力度，基本覆盖了整个荆门城区。

以广告为先导，结合必要的人员说明的宣传方式，使最广大的消费者对xx休闲采摘园有了充分了解，使他们有时间将xx葡萄与市场上销售的各类葡萄作比较，为争取他们选择xx葡萄提供了必要条件。

二是始终坚持以服务为原则。在今年夏天的葡萄销售工作中，增加了原本没有的代为采摘服务。由于今年夏天是持续的炎热天气，葡萄大棚内的气温更是给以一种“火焰山”的感觉，因此许多游客不愿意亲自采摘，我们的导游工作人员就毫不犹豫地游客们开展代为采摘服务。即使天气再过炎热，导游工作人员身体再过疲惫，我们都一如既往地都以坚持服务好广大游客为原则。

三是实现了园区“现采现结”。以往，xx休闲采摘园只会在大门口的游客接待中心设置收银台，以至于游客在园区采完葡萄后要走很远出来结账，现在讲收银台设置在葡萄采摘区，不仅大大提高了工作效率，而且还是游客们感到了真正的便捷服务。

四是坚决避免恶性竞争。今年夏天的葡萄销售工作并非一帆风顺。市场上销售的各种外地葡萄和周边其他葡萄采摘园对我们的销售工作造成了一定冲击。其他葡萄销售主以超低价格、有买有送等手段与xx休闲采摘园展开恶性竞争，严重扰乱了市场，损害了广大游客的利益。

xx休闲采摘园本着维护游客利益的出发点，坚决避免各类恶性竞争行为。这就为维护市场秩序和游客利益起到了极其重要的作用，因此赢得了广大游客朋友的信任与支持。

五是全体xx人发挥了重要作用。首先，xx休闲采摘园聘请专业的技术人员指导种植，加上农民的认真呵护，使得今年葡萄大获丰收。其次，由于各级领导的重视，对销售工作的指导，为今年的销售工作指明了方向。最后，在我们销售部门导游的努力下，使得今年葡萄销量大增。总之，xx的成功，凝聚着每一个xx人努力和心血。

六是组织领导得当。xx休闲采摘园夏季葡萄销售业务极为重视，派遣年轻有为的梁云负责销售部门。梁云经理在自己的职权范围内，不辞辛苦，充分利用一切人力、物力、财力，通过明确责权，制定较为合理的激励制度，使全体导游工作热情大大提高，进而使整个销售工作有序进行。

七是真正做到了生态、绿色。据我了解，xx休闲采摘园的所有果蔬都没使用任何化肥和农药，全部使用农家肥和人工除草、除虫。这就保证了葡萄的质量，与市场上使用过农药化肥的葡萄有着明显的分别，真正做到了生态，让广大游客可以享受到绿色食品。

我在为期三周的导游工作中，虽然取得了一些成绩，但也出现了一些问题，存在许多不足，主要有：不能迅速区分葡萄品种，损坏游客的葡萄，对游客的监督不力，等等。在以后的工作中，我要力争避免和减少出现类似问题。

二、三周的工作体会

由于我距离大学毕业仅有不到一年的时间，未来还有可能继续与xx休闲采摘园合作。那么，要想使xx休闲采摘园在激烈的市场环境下获得长足发展，就需要有一些切实可行的办法和建议。

——必须坚持为游客服务。虽然xx休闲采摘园是以盈利为目的企业，但这与为游客服务并不矛盾。在现代社会经济条件下，产品、价格等因素已不再是企业竞争成败的关键，从一定意义上讲，现代企业的竞争就是以提供优质产品为前提的服务竞争。所以，xx休闲采摘园要本着服务的宗旨，在保证基本经济效益的同时，尽可能地为广大游客朋友提供各种便利和服务。

——必须坚持园区采摘—收银一体化。如前所述，由于葡萄采摘区与大门口游客接待中心有较长的距离，采摘葡萄较多的游客带着葡萄去游客接待中心付款是极为不便的事情。如果能将收银台设在园区，一方面既可以实现对游客的监督，又可以方便游客付款。同时，也方便样品采集工作，使收银人员在第一时间知晓各种葡萄剩余数量。

——必须坚持以宣传为先导。任何经营活动都应该做宣传，只是力度不同而已。今年夏天葡萄销售的成绩表明，深入的宣传是实现经营目标的基本保证。因此，在以后的工作中，要继续重视宣传，扩充宣传途径，提高宣传质量，加深宣传力度，改善宣传方式，最终为实现经营目标而服务。

——必须坚持良性竞争。虽然葡萄市场竞争比较激烈，葡萄经营者都觊觎日渐饱和的城区市场，甚至为此不惜展开恶性竞争，但xx休闲采摘园管理层一定要保持清醒头脑，坚决避免恶性竞争。

恶性竞争首先损害了广大顾客利益，其次也损害了企业形象和利益，是典型的“损人损己”行为。为避免出现恶性竞争，坚持良性竞争，xx休闲采摘园应该不断进行改革，改善自身服务质量，制定合理的价格，为广大顾客提供优质、便利的服务。

——必须坚持聘用拥有较高素质的员工。几名兼职的大学生导游在今年夏天的销售工作中的作用充分展现出来。这几名大学生均是市场营销专业学生，有着比较扎实的营销理论基础，这就为销售工作提供了较为得力的人力资源。

在今年的暑假工之中，拥有高中以上文化程度的员工仅有9人，只占全体导游总数的三分之二，这样的员工结构是不合理的。只有拥有较高素质的员工，他们利用自身具备的知识储备能更好地与游客交流，进而实现营销的目的。

——必须坚持继续发展生态农业的道路。生态、绿色是xx得以长盛不衰的法宝，不仅符合国家政策法规，符合社会主流观念，也是实现长期盈利的根本途径。因此，必须长期坚持生态农业的发展道路。

以上六个“必须坚持”就是我此次社会实践的工作体会。我认为，只有严格做到这六个“必须坚持”，才能使xx在荆门地区乃至湖北地区有更好地发展。

三、三周的工作收获

除去物质上的收获，我认为此次社会实践对我最大的作用就是比较充分的体现了自己的综合素质和能力，帮助我更清楚地认识到了自己的优点和不足，为我以后的发展与进步指明了方向，提供

了动力。同时，也赢得了广大游客和同事的肯定，收获了一些友情。

(一)培养了我的沟通能力与人际交往能力，使我逐渐敢于同陌生人沟通和交流。

作为一名市场营销专业的学生，善于与人沟通和交流是一种基本素质。以前，我或多或少地不太情愿，甚至是不太敢与陌生人交流，然而此次导游工作经历又迫使我主动与陌生人交流，并且推广xx及其产品。来此采摘葡萄的游客大多来不同工作岗位，有着不同的人生阅历和价值观念，一般的还拥有较高的社会地位、较多的社会财富，与他们相处有时也是一件比较困难的事情。正是由于这次经历，使我有机会与大量陌生人接触，从而对我的沟通能力和人际交往能力起到了一定的培养作用。

(二)使我逐渐培养了自信、热情、负责的好习惯，培养了吃苦耐劳、乐于助人的精神。

在平时的学习和生活中，我有自信、热情、负责的好习惯，也有吃苦耐劳和乐于助人的精神，但似乎很少在工作中体现出来。这次社会实践，不仅体现了这些习惯和精神，更大意义上是培养了它们。

就拿吃苦耐劳和乐于助人来说，只要广大游客有需要，不论他们要采摘的葡萄有多远，采摘的葡萄有多重，天气多么炎热，我就会尽自己所能帮助他们，比如代为采摘、搬运等。即使再累，我也从来不说一句抱怨的话。我认为，一名即将毕业步入社会的人，应该具备这样的习惯和精神。

(三)葡萄品种无法区分、遭游客投诉等教训，使我认识到自己做事态度不够仔细和认真。

在这次社会实践中，我犯了两个比较严重的错误：一是难以区分外形、口味相似的葡萄，以至于将游客带错采摘区；二是对顾客监督不力，在其随意采摘的过程中没有以合适的方式加以劝阻，导致语言冲突，并最终遭到游客投诉。

这两个错误给游客和我自己都带来了一定损失——浪费了游客的时间、精力和金钱，而我因遭投诉而接受上级处罚。出现这两个严重错误的主要原因在于我说话、办事的态度不够仔细和认真。通过这些教训，我要不断培养自己说话办事仔细、认真的好习惯。

(四)由于我在工作中的表现较好，使我赢得了许多游客和同事的赞赏与尊重，从而收获了一些友情。

在过去三周的工作中，忙碌的时候我每天会与上百名名游客接触，我总是不厌其烦地为他们讲解葡萄和园区的相关知识，不辞辛劳地为他们提供各种服务。在与同事相处过程中，我主动为他们分担工作，以减轻其工作压力。

由于我十分热忱而耐心的帮助，加上比较优雅的谈吐，赢得了广大游客和同事们对我的赞赏与尊重，我也因此收获了友谊，交到了一些好朋友。

四、今后的努力方向

xx休闲采摘园导游工作的社会实践早已过去，暑假也已经结束，而我也再次回到了大学校园。大学留给我的时间已经不多，在剩余不到一年的大学时光里，我主要办好以下几件事情

(一)始终明确自己的定位，将学习放在首位。

作为一名在校大学生，我的本职工作和主要任务是学习。这里的学习当然既包括专业知识的学习，也包括课外知识的学习。学习上，我应该更加积极主动，在学好专业知识的同时，充分利用图书馆和网络资源，不断拓展自己的视野，提高自身理论水平，为以后真正步入工作岗位提供坚实的理论基础。距离xx年考研仅剩四个月的时间，我要更加努力为考研冲刺。

(二)积极向他人学习优秀的品质和习惯，不断提高自身素养。

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”在我身边，各方面比我优秀的人有很多。鉴于我自身存在许多缺点和不足，要想使自己不断完善，就必须积极向周围优秀的人学习，不论是在校学生、教师，还是已经毕业了的的同学，以及我在平衡时接触到的所有人物，只要是有一方面比我优秀的，我都要向他们学习，取人之长补己之短。

通过长期的学习和自身的修养，我要让自己养成诸多好的习惯，具备更加优秀的品质和精神，不断提高自身的素养。

(三)积极主动与他人交流和沟通，不断提高自身沟通能力和沟通水平。

虽然学习是我们的主要任务，但不是唯一任务。学习也不是在完全自我封闭的情况下进行的。通过这次经历，我充分认识到沟通能力的重要性。因此，在以后的学习生活过程中，我会更加积极主动地与周围老师同学交流和沟通，不断掌握沟通技巧，提高自身的沟通能力和沟通水平。

(四)利用课余和假期时间，认真参加社会实践。

一个只知道读死书、动手能力严重不足的学生是不合格的。我们不仅要会学习，还要会工作。以后，我会利用好为时不多的课余和假期时间，积极参加各类社会实践活动。在实践中不断培养自己应该具备的精神、素质和能力，以适应社会发展需要，成为一个有益于社会的人才。

五、结束语

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”学习无止境，实践无止境。总之，在以后的人生历程中，我会珍惜每一次社会实践经历和学习机会，做到学有所思，学有所用，学有所成，将理论与实践结合起来，在实践和学习中不断让自己成长、成熟和成才，努力使自己成为一名合格的大学生，成为一个能对社会主义现代化事业有用之人。

暑假实践报告小结篇二

1. 坚持

我们不管到哪家公司，一开始都不会有太多的工作，通常情况下是阅读公司资料.时间从几天到几周不等。这段时间里很多同学也许会觉得无事可做，便产生离开的想法。而越是这样就越需要坚持，轻易的放弃只会让自己后悔。

2. 勤打杂

实习期间，我们应该主动找一些事情做，从小事做起，谦虚勤奋，这样公司同事才会更快地接受你，领导才会认可你，接下来才会让你做一些重要的工作。

3. 多听、多看、多想、多做、少说

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。态度不对，即使有知识基础也不会把工作做好。

“四多一少”是我的态度，我从事弱电工程工作，“弱电”是我以前没有接触过的工作，和在学校读的旅游管理也没什么必然的联系。刚开始我觉得很头痛，认为自己干不了这个，可通过工作过程中多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己应该怎么做，然后再亲自动手去尝试，一个月后我就有了相对系统的认识，自己也可以独立地完成相关工作了，光说不动永远没有机会提高。

4. 少埋怨

有的同学在公司总是觉得公司这里不好，那里不好，同事也不好相处，工作也不如意，经常埋怨。这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力。所以我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的热情。

5. 虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是不懂的。不懂的东西就要虚心请教，当别人教我们知识的时候，也应该虚心接受，切不可认为自己懂得了一点就飘飘然。

6. 错不可怕，就怕一错再错

每个人都有犯错误的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你。但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的“待遇”了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，整个实习过程都让我受益匪浅。比较在校期间的学习和实习过程中的收获，我想相通之处在于，学校教会我做人的准则，。

我要让这种原则，这种观念始终伴随我今后的人生道路，为我指明方向，追求自己的理想;与此同时，我也切身地感觉到，学校所学的专业知识，所接触到的人和事，自己的爱好，一些想法，都与激烈竞争的现实有一定的差距，这需要我不断地学习，不断地充实自己，用在学校里掌握的能力和 method 快速融入社会，以乐观向上的心态不断成熟。

相信有了这种能力和方法，不管从事什么职业、什么工作、接触到什么新事物都可以变被动为主动，真正立足于当下。

所以我不再像从前那样等待更好机会的到来，而是要建立起先就业再择业的就业观，尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参与竞争，敢于承受压力，这样才能使自己在社会上快速地成长。

暑假实践报告小结篇三

大学生活已经走过三年了，回顾走过的三年，自己心中有很多的值得回忆的地方，大学学习生活最值得回忆，不过大学生三年来，我也一直在不断的努力参加社会实习，可以说自己成长了很多，也进步了很多，这些都是需要我不到努力得到的成功。

三年来，自己在实习中的成长不单单是用语言表达出来的，我还有很多的实际感受无法通过言语来表达，不过自己还是做的很好，我无悔走过的三年!

大学三年我不是班级干部也不是学生会的但是我却没有自卑，我认为不管在什么样的位置上都要放平心态都要珍惜在校的时光，要珍惜身边的每一个人、每一件事、珍惜每一天。真心对待他们在最短的时间把负面情绪消化。我盘点着过去的时光，也盘点着我的大学生活，过往的种种，我得到的，失去的，偶遇的，错过的，还有就是我未曾达成的愿望。

我想到的有很多，而其中，我认为是最珍贵的还是我遇到的每一个朋友，每一个帮助我的人。我想起了一段歌词，“凌晨的窗口失眠整夜以后，看着黎明从云里抬起了头，日落是沉潜日出是成熟，只要是光一定会灿烂的，海阔天空狂风暴雨以后，转过头对旧心酸一笑而过，最懂我的人，谢谢一路默默地陪着我，让我拥有好故事可以说，看未来一步步来了。”

很多东西要丢掉了。但我什么都不会忘掉，因为所有都已经融进了我的生命。这片我至今不知多大的地方，我至今仍有角落没有到过的地方，在24小时中每一种光的色彩我都

见到过的地方，每一种温度都感受过的地方，每一种心情都浸透过的地方，我不能忘掉。就像大学三年三部曲一样不能忘掉。

二、随想及结论：一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解难，指引方向的。

在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。

表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。

因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗位上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

暑假实践报告小结篇四

通过这段时间社会实践实习，我经历了在学校里没有学到的许多东西，这可能是我人生最宝贵的财富。

对于还未出身社会的我，在开始出来的哪段时间里，对于外面都很是不习惯，虽然我在校园招聘中找到了一份工作，但首先的就是解决房租的问题，对于我们刚刚从校园出来的大学生来说，一个企业是不会给我们很多薪酬的，这很是一个难题。

刚刚把课上完哪会，看着别人都该干嘛干嘛去了，自己也是很焦急，于是急着联系了实习单位，而实习单位对于我们大学生态度也不是很好，感觉说话都是硬邦邦的。自己总是想到一天闲着也是无聊吧!所以对于工作有一种向往，一种好奇，一种吸引。总是迫不及待的等待工作的哪一天。还没有上班就被别人教训了一顿，觉得做事没有头脑，做事不考虑后果。

没有过多久，就开始上班了，首先面临的房子，在公司去哪会房子贵的自己也租不起，便宜点的也租不到，有些自己也看不来，找到晚上就没有找到，当时一个人在大街上感觉自己真的好无助，好失落。还好父母给了点钱，只好去宾馆暂住一晚，第二天继续找，最后没有办法只好和同学合租了!

勉强房子告一段落。哪晓得自己选择的职位后来自己不喜欢，开始，就进公司选择了在公司售后备件当库管，在我的印象中，备件库管就是搬货的，发货的，收货的。

这里面是有些东西是要去学习，这也需要一定的积累。但是我不只是为了在里面发货，我一般会比别人慢一个节拍，哪是我在拿货的时候在记住某些编号，熟悉一些流程，至少对于我在从事这个行业，不会感到陌生。

在平时么事，就会去车间转一哈!就是希望自己能学到一点东西，对于现在的我来说，就是能用到的东西就要学习。

在这期间我差不多搬了两个月的货，我自己每天也在反思，自己到底要干嘛?自己的未来会怎么样?我该怎么样去努力?但是无数个夜晚，我总是想不出来，总是想到头疼之后就睡着了。对于自己现在这点工资，要怎么去养活一家人，也在考虑，怎样去留住自己的恋人，有时候自己也感觉很烦。

对于自己现在这点工资只能勉强强把自己养活。有时候上班不忙时，想到自己的未来，也是揪心，也是迷茫，也感觉自己在上班也是在里面混日子。这或许在我出校门之前，连自己想干嘛，自己都没有想清楚，只是为了找一份工作来充实时间罢了。

对于现在的我是不是更应该冷静下来想一想自己到底该干嘛?在实习着段时间同学来看我，我就会觉得压力大，感觉挣钱真的不容易，生活更不容易。终于体会了父母那句“钱不是好挣得”。

对于年轻的我，总和其他曾经年轻过的人一样，在职业道路上，会有许多想法，继备件库管之后一份工作就是去做索赔了。在这期间我学会了很多，对于车型的认识以及对零部件的认识有了更深刻的印象。

学会了关于汽车三包的一些知识，对于新车在一定的里程和时间段是免费做保养得，对于汽车首保，二保有了更深的认识。每天上班的第一件事情就是在电脑上上传一些汽车首保，二保的单据给pv。

还有就是在有车辆零部件损坏，需要写报告的，需要给厂家写报告，以及车辆密码的调取。这些都是我要做的事情，但在这份工作中最重要的还是解决客户的问题，这是这个工作职位的难点，也是最重要的。怎么和客户沟通，怎样给客户解释是否包换，以及是否在保修范围类。

对于平时换下来的旧件的保存也是非常重要的，换下来的零部件得写上更换的日期以及是换的什么车型，都得集中放好，以便月末寄回厂家。当有零部件需要换的时候，得写损坏部件的部位，以及主凶件号，以及损坏的原因，以及申请更换的部件，这里面是很严格的。

对于零部件的更换，你得知道它的更换原因，比如是因为部品质量问题(起泡，起卤，锈蚀等)。这些部件故障判断都是非常重要的，都还是需要一定的知识基础的。

学习是一个循序渐进的过程，只有和实践相结合，理论就会有更好的运用。所以我们不能只是像书里面的字一样哪样死，我们得活学活用，实践与理论并用，来提升自己的能力。

在工作期间我的师傅们，都对我很好，我不知道得都会告诉我，让我不要急，一步一步一个脚印，慢慢的适应。他们总是对我说，不知道的东西，得学会问。每次当我找不到零部

件的件号时，师傅都会帮我一起找，让我用心去记忆，每个部件所放得位置，以至于下次去拿的时候得心应手。我工作都是很积极的，总想让领导看到我在努力，每天搬东西，都愿意去干，我得对工作踏实。对于零部件故障不清楚时，也会去车间问师傅，这是啥原因导致的，师傅们总会耐心的给我讲解。

师傅让我么事做的时候，多去车间逛逛，不懂得多问问。对于我们刚刚出身社会的学生来说，就是不懂得多学会问师傅，这是非常重要的。很多知识不是自己学到的，而是在不经意之间问到的，所以我们要学会不懂就要问。在师傅的指导下，我就写过一个小消声器发响的鉴定，首先第一次自己写的传上去了，结果被厂家拒绝了，而后在师傅的指点下居然通过了。

开始工作肯定需要一个人来带着你，但是总不能让师傅就这么一直带着你走吧!所以要慢慢脱离师傅的带领，慢慢的自己能独立的处理事情，做一个有自己主见的人。

对于现在的我不仅是上班身体累，更是精神压力。自己现在要啥本事还么得，要钱么有。每天工

作累不说，还要受气，这些想想觉得自己活着真的好累。面对自己的前途一片盲目，没有感觉是过一天算一天，有时候感觉就是师傅说干嘛就干嘛!自己一点主见都没有，思想处于失落的状态。

有时候就只给师傅拿点工具什么的，感觉自己学不到东西，可能是自己不想动手，怕脏了自己的手吧!给自己找的借口吧!其实累点无所谓，关键是还要受气，受气不说，还要赶紧的干活，干慢了还要找说。上班第一天就把手整了，还流了很多血，但是我没有去包，整到到处就是，我真的当时就想忍着，这么点小伤算什么，要学会做一个像样的男人。虽然装车看似简单，但有些师傅没有教，还是多干不来，看是看了几遍。

看百遍，还不如自己亲自动手做一遍，有时候真的是眼高手低，看似简单的问题，你就是解决不好。有时候在公司么事，就一天一天的耍，有时候也在想，以后到底干嘛!但是始终没有想出来，也许做好当前的就是最好的。

通过这个时间段的实践工作，我经历了许多，人身的转折，爱情的失败，租房的困扰，薪资的困扰，工作的烦恼。不过经历这么多，我感觉自己成熟了一些，感觉自己更快一步适应了这个社会，这些将是我人身的一份财富，要好好珍惜。

要走的总会走，要来的总会来，随着时间一个月，两个月的慢慢的逼近，还是没有看到希望的她，总余选择离开，让我一个人承受的不单单是工作上的压力，许多事情一下浮现在我的脑海，每天早上上班是带着十分的勇气去上班，尽管工资不多，但还是坚持。每天下班回到家，总是感觉很失落，感觉一个人落单了，想到这些，感觉活起很累，一哈感觉社会太现实了。

现在别人不是看你对他人怎么样，而是看你有多少实在货。我也试曾放弃，也有一种寻短的想法，但是我不能那样做，我还有父母，我还有亲人，我是大学生。我怎么能做哪样的事，哪是傻子做的事，于是慢慢的学会忘一些东西，慢慢的学会接受，慢慢学会承受，慢慢的我会变好，我会开的开这些事情。

对于我这样的家庭，父母也没有啥文化，有一些学习或工作上的事，只好自己拿主意。其实不管是以前还是现在，我一直没有想好自己到底该干嘛!也不知道自己选择这个行业是为了啥?

现在想想，既然选择，就应该好好的继续下去，但是我现在还是没有看到前景，可能是自己一在追求自己选择薪资好的工作，一直没有注意自己能干啥!所以一直盲目的干事情。所谓行行出状元，我相信自己会有一个美好的未来!

成功正在向我招手，希望就在眼前，相信自己，有一个美好的未来!虽然做不到铁棒磨成针，但可以将它磨的更细，更少，更靓。

暑假实践报告小结篇五

时间过得真快，一转眼间三四天的实习时间就过了。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，为此，学校带领我们进行了这次实习活动，让我们从实践中对这门自己即将从事的专

业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。

实践是大学生活的第二课堂,是知识常新和发展的源泉,是检验真理的试金石,也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用,才能得到丰富、完善和发展。

大学生成长,就要勤于实践,将所学的理论知识与实践相结合一起,在实践中继续学习,不断总结,逐步完善,有所创新,并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力,为自己事业的成功打下良好的基础。

首先,我想谈一下实习的意义。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。

再次,我要总结一下自己在实习期间的体会。

一是自主学习——工作后不再象在学校里学习那样,有课堂,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;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己,你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的,哪些是你感兴趣的。

在我们实习的单位里,我就遇见了几个非常和善的老员工,只要问他们的是技术上的问题,他们都会一一作答,使我了解到,原来理论跟实际是有很大的差距的。

二是积极进取的工作态度——在工作中,你不只为公司创造了效益,同时也提高了自己,象我这样没有工作经验的新人,更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围,只是自由观摩,如果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。

三是基本礼仪——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,无论是着装还是待人接物,都应该合乎礼仪,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。四是为人处事——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。

我想，通过这次实习让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度仍不够积极。

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，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。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。

第四是学术上不够钻研。这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础.在学校学习专业知识时,可能感觉枯燥无味,但当工作以后,才会发现专业知识是多么的重要.如我学的电控技术.机械原理,液压与制动,汽车构造这些是必须知道的,因为在日常工作中要处处用到.但我要想提高我的工作效率,工作质量,这些知识只是知道是远远不行的,而是要精通。

做为生产技术,在汽车行业来说就是设备方面的权威,若没有扎实的机械知识,在这方面你怎能服人那?遇到设备问题怎能快速有效的解决呢?

工作中不但要有良好的工作态度,而且还要有很好的表现力.中国有句俗语:"踏踏实实做人,老老实实做事."在今天,只是老老实实,勤勤恳恳做事是不够的,你还要学会适时地,恰当地表现自己.让老板知道你做了什么,让老板知道你的存在是必要的!这样你才有发展的的可能,别人才会认可你,承认你!

团结协作,善于沟通.团结协作指的是部门内部.你这个部门肯定不止你一个人,作为部门担当,你若想把本部门的事做的出色,那你必须把部门成员团结起来,发挥集体的力量,那样才能事半功倍!

虽然我们这次的实习没有考虑这些，但我想这些都是在今后的工作学习中都非常必要的。善于沟通是指部门之间.任何一个公司都是由众多部门组成的.部门之间的沟通是必要的也是必须的.总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功!

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。公司的宗旨是：规规矩矩做人、踏踏实实做事。在去公司的第一天，老师们就教导我们做人一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。

我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学

校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。

以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

这半周，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。

感谢学校给我们这次宝贵的实习经验，同时也要感谢老师对我们的细心指导。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。

通过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义-----从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。

暑假实践报告小结篇六

20xx年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。

在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

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。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的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担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。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有

了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

实习是每一个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，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。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发