# 2024年公司实践报告总结 公司实践报告字(十三篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-09-03

*公司实践报告总结 公司实践报告字一20xx年x月x日主要有三个方面：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...*

**公司实践报告总结 公司实践报告字一**

20xx年x月x日

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。

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，这使我受益匪浅。

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。

最后，我想再次感谢汉唐的工作人员让我来到汉唐，这是一次很好的经历。很感谢汉唐公司的各位同事，我想这段经历必定

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!

**公司实践报告总结 公司实践报告字二**

20xx年x月x日—20xx年x月x日

1、天津安维数控设备有限公司

2、中西培训实训中心

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。

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。

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。

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。

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。

**公司实践报告总结 公司实践报告字三**

实习时间：20xx年x月x日―20xx年x月x日

实习地点：广告有限公司

实习性质：毕业实习

实习目的：通过为期一个多月的实习做到：

1、锻炼自己的动手能力，检验在学校所学的专业知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性。将自己的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力，加强对市场营销过程的认识；

2、更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短自己从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

3、了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。

广告有限公司，这是一家主要经营设计、制作、发布、代理国内广告的公司，在业界有着良好的口碑。公司提供一张是户外广告方案，核心业务包括七项：

户外推广项目管理：包括策划及只想广告计划，并监察其效力；

户外媒介策划及购买：包括制定预算、选取媒体及与其他媒体公司商讨合约；合约管理：包括检查广告计划的执行情况，检讨及评估能否达到预期目标；户外媒介咨询服务：就广告策略及选取户外媒介等方面提供专业意见；跨媒体综合购买服务：就户外媒体形式及跨媒体组合的选择提供专业意见；户外媒体设计及制作：公司专业人员为客户度身设计新颖而吸引人的广告；户外媒体监测：包括到现场巡视，每月递交巡视报告，安排情节及维修。公司提供各种广告发布规格，提供夜间照明和无夜间照明的广告牌，另外，公司提供多种增值服务，包括提供济南地区的夜间照明，根据客户投放数量可赠送若干企业冠名广告位，配合企业促销活动定期为客户免费在校园旋床栏中张贴pop，一年内免费为客户设计制作更换画面各2次，协助客户进行高校学生的相关市场调研，协助客户策划广告宣传活动。

公司处于发展阶段，主要面向山东省内的各大高校打造优质户外媒介，广告特点主要有：

1、 网络化经营，覆盖地区广——拥有覆盖全省近60多所大学校园的网络；

2、黄金位置，注目率高——明媒公司打造的山东省高校户外媒体精英网占据大学校园内人流量大的位置，保证了广告的高覆盖率；

3、千人成本低，视觉冲击力强——精英网为广告创意提供王正德展示空间，并配合夜间照明系统，灵画面更具视觉冲击力；

4、强制性媒体——精英网传递的品牌信息简练而直接，不占用消费者时间，不会像电视广告意义昂轻易转台，可以有效的减少投放费用的流失；

5、专业的售后服务队伍——精英网拥有专业的售后服务队伍，从事上/下画和画面清洁工作，保证广告宣传的最佳展示效果。

(1)了解过程

现在回想实习的一点一滴，还是这么清晰，就像刚发生的一样，确实，它在我的记忆将是深刻的和难忘的，因为我收获了很多。那时候从最初的忐忑，到开始的好奇，中间的慌乱无措到井井有条，到最后的不舍，这就是我在大学最后一学期实习时的心里变化过程，很奇妙，很有趣，对我来说也很有意义

来到公司后，业务部李经理接待了我，在了解了我的相关信息以后，李经理给我制定了一个大体的实习框架，并安排办公室的一个资深设计人员王哥具体负责带我。随后我就跟着王哥来到业务部办公室，办公室里有很多人，环境不错。王哥详细的给我讲述了我的工作内容，我抱着非常期待又略带紧张的心情度过了在公司的第一天。

在最初的一个星期里，我接受了公司的基本技能培训和业务训练课程。主要是学习一些基本的礼仪和公司规章制度。负责训练的老师对我们要求很严格但却十分热心。和我一起学习的几个人都是新加入公司的，大家都是年龄差不多的年轻人，所以课堂气氛很活跃。早上的时间老师在公司会议室给我们教学，教的是一些公司的文化和公司的发展，以及作为广告设计的人员应该具备的基本情操和基本素质。有些是理论的东西，感觉和我们在学校上课没什么区别。大家学习很认真，我也很积极。实践老师还带我们很详细的参观了公司各部门并且对每个部门的工作职能进行了解说，我认真地记了笔记。能融入这个新的环境对我来说是十分开心的。

随后老师对我们进行了基本礼仪的教学，老师就拿了很多公司的道具和资料进来。开始她先对我们进行示范和表演，气氛很融洽。老师的示范的东西我以前有接触过一些，但是真的做起来还真不一样，很新鲜很有趣。我们一个个的上台去表演，比如看到客户要怎么样啦等等。就连笑都有专门的方法，很有意思。这些是我们都要去接触的。老师说我们不仅要会在设计室里设计图纸，也要接触些客户，创作永远不能看作是一个孤立的点。一天下来头都有点晕了，但是我感觉蛮充实的。就这样我结束了培训，将正式走向工作岗位。

从未参加工作过的我，十分担心自己会影响别人的工作，给别人添麻烦，刚来到公司的时候，觉得很新鲜，全新的环境，忙碌的同事们，融洽的工作氛围。这是我第一次参与工作，虽然公司不大，但同事们很热情，工作的气氛很好。以前在学校的时候我常常想自己未来的工作环境，现在突然已经身临其境了，紧张又好奇。作为一个女孩子，第一次一个人依靠自己找到了这个公司实习，还是很自豪的。看着公司里忙忙碌碌的身影，完全没有在学校那份懒散。让我印象最深刻的是一个大姐，我一来她就对我很热情，也许是看我小，看我手冷给我戴上了她的手套，我的不争气的手还是冷冰冰的，她就帮我捂手，很感动。这也算是我在这个公司建立的第一个人脉关系。在这种环境下，我就开始了我的实习生活。工作了几天之后，我发现和经理交谈早就不像刚面试那会那么紧张，感觉自己勇敢了很多，跟业务部的哥哥姐姐们共事，他们都很照顾我，让我知道在工作环境里需要友爱互助，在同一个广告公司里工作需要个人奋斗更需要协同合作。

(2)摸索过程

因为公司处在发展阶段，而我又是新来的，所以我所做的工作就相对比较杂而多。可是，经过了入职培训和熟悉了工作环境之后，我对我是否能够胜任交给我的工作不再像以前一样害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会让我的生活很充实，而且公司还让经验丰富的王哥带着我工作，他教会了我很多事情，比如说工作方法以及作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维等等。在学校里的专业知识我还是懂一点的，在家里我也没荒废，除了业余时间在帮朋友做做网站后台管理，也做做平面广告背景设计，所以在这个公司上手也不像传说中的那样一点不懂，一点不会。这样我比以前更自信了。

在实习中，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop，3dmax系列软件等的应用。因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。记得有一次经理让做个某某酒店的平面展示支架，并将这个任务给了我，经过努力我出色地完成了任务。很高兴。

在这里不仅仅是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校没有学到的知识的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后正式步入社会增加了许多经验。客户大多是很热情的，也许是看我还是小姑娘，看到我的诚恳和虚心，便不忍心多苛责。

工作之余我常常在想，软件的熟练运用，会是我接下来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，有王哥的悉心指导，我觉得十分的幸运。经理也没有对我很严厉。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面、洽谈、了解客户需求、浏览其他广告设计大师的作品学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。有位毕业生来公司参加面试，经理特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

在公司工作不像学校有什么课间十分钟休息，忙的时候眼睛就要盯着电脑一动不动，手指还得不停的打字，很辛苦。但我每天都以高昂的精神面貌战斗在广告第一线。通过这段时间的学习，我对未来的工作充满了期待，我发现原来工作也可以有这么多的乐趣，能收获这么多的知识，并不是为了工资而工作，而是为了锻炼自己，为了让自己的青春更有价值。

(3)挫折失误

当然，在工作过程中也不都是一帆风顺。记得有一次在工作中犯了十分严重的错误，制作的图标不符合要求。由于我是新手，制作图标难度还很大，花了一下午时间制作的东西，因为小小的错误而全部都需要重做，让我觉得十分的可惜，所以就把还有错误的图标交了上去。在复查的时候，发现了我的错误，王哥把我狠狠批评了一顿，我觉得心里很委屈，但是还是认真的吸取了教训，在工作中，应该精益求精，一丝不苟。听着王哥的话，我似乎看到了那个在家孜孜不倦教育我的爸爸，教会了我太多的道理，也许是我平常太叛逆都没有听进去，现在，我想我应该要成熟了，我不再是那个少不经事的小女孩了。我也有自己的事业，我会努力，我会为我的梦想奋斗!有丝毫的差错都是不应该的，我也向王哥和领导做了深刻的检讨，回家之后，把那天制作的图标又制作了好几遍。熟能生巧，第一遍制作起来十分困难的图标，在我制作几遍之后，居然变得十分的熟练。而且还能变换不同的样式，在里面插入自己的构思与创意，让我觉得乐趣无穷。

(4)经验积累

随着实习的深入，我也会接触到一些更加专业的东西。之后的几天我们看了一些关于为广告注入感情的案例，我知道如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚或是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。做一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

公司还安排我去做市场调查。很早我就知道，市场调查是一个很苦很难的工作。同时，我也一直认为做市场调查最锻炼一个人，是最能够提高自己能力的工作。很激动，市场调查时我们认识实习的一部分。我们每三人一组，每组负责一家商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然带着微笑礼貌的答复他们。在市场调查中让我学到了很多知识技巧，如何待人，如何把握受众的心理，同时我也体会到了在每一个行业打拼都是不容易的，不努力是哪一行业都干不了，干不好的。

时间飞逝，我在忙忙碌碌中结束了40天的实习生活，这次实习让我学到了太多太多，即将分别的时刻心中充满了各种的滋味，对各位同事，对单位，对实习生活，对王哥李经理，充满了感激和不舍。

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，留恋的是公司的同事和朋友们，离开后，他们还会不会记得，在某一年的春天，有一个即将毕业的学生与他们共同奋斗了四十天的时光。

总的来说实习期间工作很辛苦，但受到了很大的启发。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。

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。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。

一、做好职业生涯规划。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、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学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,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

二、努力实践。一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能使理论得以检验。通过实践，接触社会，了解社会，了解自己，调整自己，为将来的工作做好准备。

三、继续学习，不断提升理论涵养。在信息化的时代，学习是不断地汲取新信息的。作为一名大学生，更应该把学习作为自己的首要任务。实习结束后，自己就是一名面临毕业的大四学生了。在仅剩的日子里我会好好珍惜在大学的生活，在今后的日子里要继续努力学习，不断充实自己。可能当走上工作岗位后，也许就没有这样的机会学习课本上的理论知识，而理论是基础。而现在学的还远远不够，需要不断地努力!

感谢广告有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识，开拓了眼界。感谢我所在部门的所有同事，是他们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢王哥、李经理，他们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人，这段经历必定会是我一生的财富。

**公司实践报告总结 公司实践报告字四**

暑期社会实践早就结束了，但它给我的思考却一直没有结束。有人说大学是个小社会，但它毕竟还是校园，有太多的庇护。实践只有短短五天，然而，走出校园，走向社会，回想起来，才发觉，原来乏味中充溢着期待。

暑假来到，本不想去打工，在家上上网，休息一下就好了。可在家呆久了，不管怎样都会无聊，这是回家的我们有过的共同感触吧，特别是要呆两个月。日子就像复制再粘贴，无聊时，也中只能找事做。我试着“沉浸”于电影和泡沫偶像剧中，可片刻“充实”后，剩下的只有无聊。在家里，一天只说几句话，只走几步路，挂在网上却不知干什么，然而，岁月经不起虚度，我要感到自己的真实存在。

看着同学去做志愿者、去支农支教、去调研，我也要煅炼一下自己啊，不知道去哪找工作，幸好一位朋友帮了我，去她姐开的民营企业——家电公司。

在这段时间，我帮忙接电话、复印资料、说“欢迎光临”，都是跑腿活。在学校，会有人通知你做什么，有老师、同学督促你。可在这里，必须自觉去做，而且要努力做好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。更重要的是，必须放下尊严，老老实实做一个打工者，因为激烈的竞争随时使你面临失业。

看到这里的服务员因为顾客在售后服务方面问题上的一点儿不满。赔礼道歉、弯腰鞠射，就差跪下了。在现实面前，我们要学会忍耐，社会是不公的，公平是要去争取的。有时遭批评时会感到委屈，但接受并改正又是防止再一个错误发生的前提埃

在同一公司，由于岗位不同，薪水差异很大。在企业，有技术，有才能的人就是香饽饽，老板见了，又是笑脸又是加薪，生怕他们跳槽，因为这种的人太少了，很难找到一个能替代的，所以对著名企业ceo的百万元年薪，不要吃惊，更不要不平，想获得与他们同样的待遇，就要先让自己具有与他们同样的不可替代性。而现在的我，想要做到这样的不可替代，唯一途径就是努力学会做人，掌握专业知识，提高生活技能。

在学校，更多的是学习氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更好的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人在为获得更多的报酬而努力。在学校里，主要学习理论，我们经常抱怨理论与实践不能结合，其实投稿就是一次好的实践，在学校读书的人宁愿工作也不想读书，而已在社会的人都宁愿回校读书。三年后，我已不再是一名大生了，而是社会的一分子啊！我们只有学习了先进知识，比别人具有了更高的起点，才能应付各种工作上的问题。

每天工作回家，有爸爸妈妈做的饭菜，有他们的关怀，而他们在工作上的困惑、委屈，又有谁知道、向谁诉说呢？工作很辛苦，赚钱不容易，要懂得珍惜父母供我上学的血汗钱，不要浪费。

在实践期间，我们能学到很多东西。不管从事什么，我们要知道不单单只为了工作，只为了谋生，机械的运动只是停留在那一步，我们需要的是创新、冷静、缜密的思维和良好的心态。在实践中，也让人渐渐体会到：你不去学习，就不会进步；不去尝试，就不会成功；不去付出，就不会有回报。

数天的实践一闪而过，而社会是一所没有围墙的课堂；实践，是一种无形的磨炼。

作为即将走向社会的新一代，除了学习知识是不够的，还要拥有一种待人处事的能力，而要拥有，就必须多煅炼才行。在学习和实践中做一个高智慧与高能力并重的大学生，才是适应现今社会潮流、与时俱进，不被淘汰的有力的竞争者。

**公司实践报告总结 公司实践报告字五**

云南英茂药业有限公司是云南英茂集团股份有限公司下属子公司，成立于1993年10月，当时注册资金300万元，成立之初主要从事药品的批发，零售和采购供应。但由于缺乏企业的战略规划，管理水平不高和分销通路工作存在失误，英茂药业公司错过了98年，99年介入制药领域的关键时期，没有发展壮大，反而亏损连连，经历了许多曲折和坎坷。20xx年7月英茂药业公司重新进行战略调整以后，6000万元增资扩股到6准备立足于

云南英茂药业有限公司是云南英茂集体股分有限公司部属子公司，建立于1993年10月，当时注册资金300万元，建立之初紧张从事药品的零售，零售和采购供给。但因为贫乏企业的计谋筹划，办理程度不高和分销通路工作存在失误，英茂药业公司错过了98年，99年参与制药范畴的关键期间，异国成长强大，反而吃亏连连，经历了很多波折和平整。20xx年7月英茂药业公司从头进行计谋调整今后，6000万元增资扩股到6筹办立足于自产otc药品市场，筹划用三至五年时候，建成符合国度标准的生物财产链系统，构建集科科工贸三位一体的计谋成长模样。

本人以20xx年5月至8月期间，进入英茂药业公司练习，对该公司的otc分销通路办理的近况产生浓厚乐趣，进行了较广泛深切的调研，经过议定与企业有关带领，销售部分，企业部分和财务部分的雷同，明白了全部分销通路构筑进程中的通路成长筹划，策划近况，交易流程，通路成员和销售人员的根本环境，并深切到云南，湖南，湖北，广西，广东等地，与企业销售第一线的销售人员和经销商进行兵戈，在调研进程中发觉企业的分销通路构筑进程中的成绩是凸起的：

1，分销通路的长度和宽度在大部分地区较为公道。英茂药业公司根据企业现阶段出产的药品为平凡品种，代价低，中间关键不能过量，分销通路费用不能太高，同时企业销售人员欠缺的实际环境，联合各地区市场经销商分销通路特点，初步三级分销通路模式，较好地办理了产品急剧流向市场，广泛覆盖市场的题目；并经过议定寻找不超出三家的省级经销商，补充了分销通路之间的盲区，保存分销通路的巩固，裁减辩论，最大限度地在巩固分销通路的同时结束较广泛的市场覆盖。

2，分销通路的市场覆盖面获得较大进步。英茂药业公司经过议定对省级地区经销商的选择，较为公道地构筑分销通路的长度和宽度，使英茂药业的产品分销通路从本来仅范围于云南省到达了西南，华南的十几个省分，并且市场覆盖面在各个省级地区都有很大程度的进步，产品驰名度和虔诚度在渐渐进步傍边。

3，分销通路布局较为公道。英茂药业公司根据产品特点，将省级分销通路构筑成长筹划临时限制在长江以南地区，集结精神做好这些省级市场，以到达熬炼销售步队，积聚经验和对现有市场深耕细作的目标。

4，分销通路网流走势较为公道。英茂药业公司在分销通路构筑的进程中，异国松弛对办理的要求，订定了一系列响应的公约考核，经销商名誉额度评估，发货审批，货款风险把握，退换货等轨制和流程典范，为分销通路的平常办理奠定了较好的根本。

**公司实践报告总结 公司实践报告字六**

为了更好的了解社会，响应“大学生寒假社会实践”的号召，也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我参加了班级组织的“大学生寒假社会实践”活动。现在活动已经圆满结束，在此我做一个总结，作为大学暑假的社会的实践报告。

在活动之初， 为了能够增加此项活动的“含金量”。我们组为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中，这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳门清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

通过这次的寒假社会实践，我获得了很大的收获，我将其总结为如下几点 ：

第一， 与人的沟通很重要

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与别人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。 第二， 处变不惊，淡定，事有轻重缓急

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。 第三，学习无处不在，在实战中发现自身存在的能力缺陷，有意识地自学 在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意识地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

在此次实习中，我经常听说各种各种的地名，省内省外的都有，有地级市，县级市，或是本县的各个城镇，由于我长期不在老家，对县内的各个城镇的地理位置不熟悉，当别人问我，能否派送某镇某村，我不能马上答上来。在平时在工作比较闲的时候，多看看地图，看后才发现自己对家乡是有多么不了解。第四， 工作中感受艰辛，每行每业都不容易，平时更要多多谅解

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬??经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

**公司实践报告总结 公司实践报告字七**

一、企业概况：

1、钦州玉柴(机电)物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

二、我们从事的主要工作内容有：

1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工办公桌上的凌乱的资料。

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

3、接待客户，为客户倒杯水、引导客户办理手续、并帮忙复印他们需要办手续的资料，如：身份证、保险单、行驶证、购置证、户口本……

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证……工作。

三、实习收获

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”;客户来了能上(20xx年 个人社会实践报告)这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”之类的话。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

四、实习体会

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。

4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实习这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系式十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：

(一)心态要做到放平稳

(二)做事要不怕做错事，要敢于承认错误

(三)要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

(四)说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

**公司实践报告总结 公司实践报告字八**

时光如梭，一年的时光过去了。炎热的暑假也要离我远去了。回想这两个月的时间。成长了不少。

这个暑假过的算是有意义的，比我以往任何一个过的都要值得。今年，我，二十一，已经是不小年纪了。走进大学有一年的时间了，期末时也准备去好好打磨一下自己。考试加上暑假前时属于最难熬的。和同学一起一有时间就出去找工作，原来听别人说暑假找工作男，但没发现有这么难，经历了，才真的体会到真的好难啊，而且时暑假工更难，和同学一起没办法只好去找中介，我们是一会被叫一会到另一地方，这样被折腾了好几天，还是没有着落，算是被骗了，也是一段难忘的经历吧，了解了中介是不可信的东西，接下来的几天是决定找一落脚的地方——租一间房子，找一个窝，映像很深，那天雨下的好大，后来是在大铺头安了一个小家，能算是奋斗几天的结果吧，工作上仍是没有起色，那几天几乎都快绝望了，还好在经济能支持的最后几天里，找到了一家饭店，工作待遇还不错，但感觉不是自己想要干的，因为自己本身是电脑专业的，于是去了电脑城，做最后一搏吧，拿着自己第一份份简历，跑了好多家，还好一家电脑公司招了我，在这家公司上班，觉的算是幸运的，老板和同对我都不错，从这里开始了我社会大学提前体会。我们一直生活在学校的这座“象牙塔”内，与外面社会接触的机会十分的少，而社会正是一个可以磨练一个人意志的地方。短期的实习让我短暂的接触到了社会，认识了一些社会生活的一些基本准则。

在公司期间，我了解到了主板，显示器，cpu到显卡，声卡，内传，机箱电源，鼠标键盘等产品，老板也要求我在实践的过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的，我在我所在的公司进行社会实践。克服了天气炎热的不良条件，在公司是学会计算机有关装机，装系统，装应用软件的基本操作，计算机经营，市场行情调查，社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务。为了是我学到的东西能够切实规范化，系统化。我要求自己每天都必须注意消化自己在平时所学到的东西。，回家之后自己也认真做好每天的工作日志，把不懂问题记下来，问同事，上网找资料，总之是要把自己不懂的问题弄透彻，明白其所以然，实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间自己装过几部电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对电脑的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧，对计算机的总体认识和把握也有显著的提高。通过暑假的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。了解到电脑上的配件价格每天都是不断波动的，一种品牌的产品型号差了一个字母，价格也许相差很大，每家都会有自己的销售和拿货渠道，现在电脑的利润空间也越来越小了，现在电脑设备也发展的好快的，没几天就会有新产品出来，it业的竞争同样是越来越大了，自己和好多it人打交道，了解到了更多的it事，更走进了一步，自己也确定了自己的电脑这一块的发展方向，回学校好好朝着一方向发展，多向图书馆跑跑借点书看。

在这不算短的日子里，让我学到了很多在学校课堂上和书本上所学不到的使用的技术知识，扩大了自己的知识面，对社会的认识也更加深刻，更培养了自己与人沟通的能力，与顾客交流的能力，掌握一些技巧，也锻炼了自己，提高了自我学习与适应陌生环境的能力，培养了自己的独立能力。在这段日子里，也让我体会到了工作的辛苦与劳累，生活的不易。

上班了就没学校那么多的休息时间，这里和学校真的不一样，现在坐在宿舍，好轻松，工作了和同事一起出去时，我明白了，老板的客我们是不能得罪的，看到了一些多人一些事，开始了解社会上的一些事，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗。到最后，我的寒假社会实践圆满结束，并且收到了十分良好的效果。

结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽贵的充实。

**公司实践报告总结 公司实践报告字九**

广告是为了实现传播者的目标而带有较强自我展现特征的说服性信息传播活动，通过改变或强化人们的观念和行为，来达到其特定的传播效果。现代广告是与信息社会紧密相联的一个历史范畴，它是维持与促进现代社会生存与发展的一种大众性的信息传播工具和手段。

在世界经济发展不平衡的今天，必然伴随着全球广告市场发展的不平衡，据悉，美国占据绝大部分市场份额，其次是欧洲。而今天，在全球广告市场普遍呈下滑趋势的情况下，中国广告市场则呈现出勃勃生机，中国广告业发展迅速。

据悉，近年来中国的广告业一直保持着顽强的发展态势。20xx年中国广告经营额达20xx.0322亿元，比20xx年增长141.4708亿元，增长率为7.45%。20xx年中国广告市场总投放同比增长13.5%，突破5000亿元大关至5075.18亿元。20xx年，中国经济开始回暖，企稳向好的基础逐渐稳固，这一势头带动了广告业的复苏。经历了国际金融危机的“寒冬”，中国广告业挺过来了，而且迎来了发展黄金期。20xx年，中国的广告开支为226.06亿美元。预计在十二五期间，我国经济将继续稳健增长，伴随着的是十分乐观的广告市场前景。

但是，在乐观的广告市场下，中国广告业依然存在着许多问题。我国广告经营环境结构庞大，有跨国广告公司、合资广告公司、本土广告公司，10万余家广告经营单位，以及它们所呈现出的全面代理型、专业服务型、媒介购买型等不同特点。这是中国广告业向更高目标迈进和与国际广告业接轨的坚实基础，也是中国经济高速增长的有力见证。但，严重的同质化、如何服务客户、难以把握的广告主心态和由于获利渠道日益趋窄等问题，成为了我国广告业发展的“瓶颈”。

一 日益严重的同质化现象

在当今社会，服务的差别化是服务业核心竞争力的体现。作为服务业的我国广告业，企业的个性正在逐渐消失。具体表现在：广告公司为了生存的需要，不仅围绕广告主的要求进行承诺，而且还按照行业约定俗成的方式去运作，这样，无论是大公司还是小公司，在服务内容、服务方式和服务水准上，都缺少差别。其实，广告业的同质化现象还不算最可怕的，可怕的是作为广告业产品的广告同质化现象蔓延严重。这对于客户来讲是一种危险，对于广告人来讲是一种危机，对于消费者来讲是一种危害。

二 迫不得已的转型困惑。

经过20多年的发展，我国的广告业进入到迷茫期。而我们的广告公司却不知道怎样的服务才能满足客户的要求，许多广告主也不知道用什么样的手段才能吸引消费者；加上激烈的行业竞争，使得广告经营者的利润越来越低；而效果的不确定性，使得广告主对广告公司的要求越来越高；再加上难以捉摸的消费者，又迫使广告主不断改变营销策略，这样就导致一些广告公司向整合营销传播公司或顾问咨询类公司方向转型，但问题是许多已经转型或准备转型的公司，并没有真正认识整合营销或咨询顾问的实质，甚至有的连如何去做都不知道，更不用说认识其和广告的关系了。这些问题都将阻碍我国广告业的正常发展。

三 越来越窄的获利渠道。

造成目前的这种情况，归结于广告业的三大行为主体。首先是有许多广告主的觉悟比较低，着眼于眼前利益。其次，广告公司是问题的关键，广告主的苛刻和媒体的打压，行业内的白热化竞争，使广告经营单位的获利渠道越来越窄，迫使广告公司为了生存，使出最低层次的极端价格战。这样虽解决了广告公司在做代理时选择媒介上的困惑，并使得广告主在给广告公司支付费用时心中有数。但广告公司付出的劳动是很难量化的，也并非是持续不断的，因为一些广告主并不理解和接受这一点，当他认为这个月或这一阶段你没有为他做太多的事情，或所做事情的效果没有他想像得那么好时，付钱就成了问题。因此这条路刚一开始，就已经变得很窄了。代理费拿不到，服务费不好拿，广告公司的生存就真的成了问题，而中国的广告业则走到了一个十字路口上。

四 难以把握的广告主心态。

中国的广告主是引领着中国的广告市场逐渐发展和成长起来的。多数广告主已经清楚地认识到，广告不是万能的，但没有广告是万万不能的。只是在广告怎么做、让谁来做、如何确保广告效果等问题上，表现出极大的差异。此外，时下的广告界还存在一种怪现象；越小的公司越要搞综合化经营，这大概也是遭遇尴尬和身处夹缝的生存之道。据调研，在中国企业和广告公司的合作关系在l年至2年的占半数，而合作期限能达到2年至3年的就认为是关系比较稳定了，合作在3年以上的微乎其微。

五 不够健全的广告法

中国的广告业虽有一定的规则，但需要执行和监督，修订和完善。中国《广告法》已出台十年，应该说有许多不完善的地方，修订已迫在眉睫；广告业行业协会在规范行业行为，制定游戏规则方面大有可为；从去年起，中国广告协会就出台了广告经营资质认证办法，给广告经营单位贴上了标签，这对净化广告环境、培植优势企业、杜绝恶性竞争、无疑有着积极的作用。但整个认证体系的科学性、执法的力度、数据的来源、信息的渠道等方面，还有大量的工作要做。

**公司实践报告总结 公司实践报告字篇十**

刚开始听到这个名字，真的觉得很新鲜，直到实践了以后，才别有感受。

苏州和田集团是国内著名的食用香精、合成香精的专业制造商。公司座落在被誉为\"神州水乡第一镇\"的千年古镇--甪直(经济开发区)。公司现自有资本近亿元人民币，占地面积20\_0平方米。本公司注册的和田牌香精商标，年生产香精能力达千余吨。有9大系列近千个品种畅销全国各地；销售收入位居全国同行前列。公司引进了目前具有国际先进水平的agilent6890--5973n色质联用分析仪，采用国际上先进的生物酶技术、超临界二氧化碳萃取技术和美拉德反应技术，研发的多项产品拥有自己的专利技术，并以无可挑剔的质量赢得了客户的赞誉。

和田集团通过多年的努力，构筑了居国内同行之首的营销网络，在中国大陆设有16个分公司、办事处和100多家一级经销商。市场覆盖率和占有率在同行中名列前茅。禾田公司作为较早获准自营进出口认定的企业，具有与世界食品及食品原料企业合作的深厚基础，同时为拓展国际业务又在欧盟、日本和越南设立了办事处，为\"和田香精\"进入国际市场打下了良好的基础。公司拥有较为完善的营销和技术服务体系。50余名具有丰富经验的营销、应用技术人员素质优良、业务精湛，随时为客户提供及时周到的服务。

和田集团是中国香化协会和中国食品添加剂生产应用协会会员单位。首批通过了iso9001：20xx国际质量体系认证，率先在行业中导入了ci（企业形象）系统，并导入了erp管理系统，数十台微机全部接入国际互联网络，使企业管理逐步实现系统化、网络化、科学化。公司曾多次在行业及有关部门的评比中荣获\"科技进步、企业文化、质量控制、名牌产品、中国食品添加剂和食品配料行业\"百强\"企业\"等奖项。同时也被地方政府评为\"先进企业\"和\"高新技术企业。\"《中国食品报》、《食品工业》江苏电视台等媒体相继多次对禾田公司进行了报道，得到了社会各界的一致好评。

和田集团始终注重企业文化的建设，并将\"谋事尽善尽美\"与企业内部职工的价值观念统一起来，强化团体意识，增强企业凝聚力，以提高产品档次和服务质量。实现品牌与文化的相互渗透，树立良好的企业形象，提高企业的核心竞争力。禾田人将以更大的气魄与胆略满怀信心地迎接新的挑战，再创新的辉煌。

下面说说我的实践心得：

今天做完一项小工作，（其实只是做完了我自己的那部分，还需要别人的最后一步才能最终完成）就向老板汇报了工作进度，如果这时老板真的去查看，可能看到和我汇报的并不完全一样，这样就是我的不对了。所以以后要等工作完全做完了再去总结汇报，这样以来就更严谨了。

其实早在去年还在亚信的时候就听某位同事说他想在工作中做事情滴水不漏；也经常听小宝贝说，工作中要特别细心；自己工作这么久了，很多时候也是格外小心注意，尽量把事情做得圆满，但还是有不足的地方。没关系，这说明我还有很大的发展空间嘛！只能这样阿q一下，来鼓励自己了。

这本来就是很小很小的一件事情，可能在别人看来有点无病呻吟。我自己可不是这么看的，感觉现在的时间流逝得越来越快，不能让它成为空白，得留心身边的人和事、完善自己，否则我永远是个长不大的小孩子。不记得多少位前辈跟我说过，做人比做事重要，但做人比较模糊——好坏很难定义，而且看人要通过看他做的事；做事情要用心，这个比较容易衡量。每天我们不知道要做多少件事情，但是不是每件事情你都用心了？

我们实习的那段时间正好是上海一年当中最炎热的时候，中午一般37度，地表温度也至少50度，同学开玩笑说，以后煎鸡蛋可以不用煤气了，实习的环境虽不说艰苦，但多我来说至少也是一种考验吧。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习当中，我深深的感受到学与做的关系，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这三周短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自师傅的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我体会到了一点，也许不是很多，对我来说却很深刻。

1.如何不忘记烦多而杂的事

有好多工作，有好多事不紧急不重要，但是一定要做的，往往会放一下再做，做常会忘去做。为了不忘记，一个笨方法且十分有效的方法就是，用一个小纸条将一天要做的事，或中间发生要做的事记下来，时不时看一下，非常有效。

2.如何分配一天的整体工作

一般情况下，先做出重要且能够按正常化做业的工作，然后，再去做一些需要别人配合，要别人做完后，自己才能做的工作，一定要注意跟催别人做，然后尽量自己第一时间做完。

3.如何主动权掌握在自己手中

这是一个比较难的做法，但是，要真正能做到这一点，对个人的工作真的有很大的帮助。首先要做好自己的工作，然后，要得到工司的整体动向，还有在工作中，要了解本职工作的前一个单位将做什么，本职工作会跟着变化，然后，自己的一下个单位，将来会有什么调整，都要先通知一下，那怕是将来不做，也是会有所准备，不至于将来手忙脚乱。

4.一定要养成一个良好的习惯

以上都是一些小事，但工作都是由这些小事串起来的，所以，要养成一个良好的习惯，从点滴做起，对工作是有好大的帮助的。

5.服从整体工作

以上自己的基础工作做好后，所有的工作动向，都以公司的整体工作方向走。因为，大家在一起才能向一个工作目标前进。公司的方向，也就是以市场为导向，市场是以客户为本的，所以，我们现在，所有的变，都是以客户为本，因客户的变而变，这样，我们才能赢得客户，公司才能发展。所以，我们的工作也不是一成不变的，我们要变，跟着客户变，才能实现双赢，这才是我们工作的重中之重。

实践的日子虽然不长，但我觉得这是一件很有意义的事。

**公司实践报告总结 公司实践报告字篇十一**

寒假期间，我在临沂市中裕燃气公司进行了实习。时间是xx年年2月1日至2月28日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。作为一名助理，我的主要工作具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

刚开始去的时候，还真的有点不适应，感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了。由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这些方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头做出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

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。虽然这次实习并没有真正接触到企业的高层管理，业务有的与企业管理联系并不是太紧密。但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在企业管理专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**公司实践报告总结 公司实践报告字篇十二**

进入大学学习两年，想为自己多积累经验，提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，因此暑假期间参加了社会实践活动；社会实践也是我们的大学生头踏进社会而做准备的重要过程。它既是学生学习，又是学生素质能力的一次检验。这次有机会实习实践，我感到非常荣幸。在一个月的工作实践中，我学习到很多知识，感受匪浅。以下是我实践工作的总结和体会：

云南电力安装有限公司

8月01日—8月10日

暑假期间8月期间，尽管身在春城，气候也依旧如此炎热，骄阳似火，客服大厅内电话声此起彼伏。一个偶然的机会我被介绍到云南亮达电力安装有限公司客户服务中心做服务人员。于是我怀着忐忑的心情来到公司接受这次实践。

培训中经理的精彩的介绍给我留下了深刻的印象，然后是培训师循循善诱的培训和业务主管的基本业务介绍。在其中我学到了许多基本的电力知识和有用的人际交往能力。

两天的培训后我开始正式工作，开始对工作产生了浓厚的兴趣，随着对基本礼貌用语的熟悉和基本情况的熟识。更是对工作游刃有余，当然这无不缘自于各位督导的辛勤劳动，初期的我们一遇到困难就手忙脚乱，不知道世界还有光明，只等着督导们的救援。通过大量的练习，现在对工作已是胸有成竹了，通过这事前事后，我也意识到我们在生活中如果遇到了事情，首先，不能惊慌，要对事情的基本点如时间，地点，人物和大体的事情情况有个清晰的框图在心中，然后再漫漫进行分析，这样分析下来，其实很复杂的事情往往立即变得很简单了。一旦你心中突然慌了，那么再简单的事情就会变得复杂了。

值长每天都会有一些简洁而富有哲理的话语，每次来上班，总是喜欢先把这些话念一遍，客服中心的这个可以称为风俗习惯的“每值一语”绝对值得人人去学习和借鉴。“客户的抱怨不是麻烦，而是弥补问题的机会“，”“世界上没有有趣的工作，工作就是工作，乐趣必须自己创造”，“服务就是扮演对别人有用的人”，“有时间做一件出错的事，不如一开始就吧事情做好”。

令我体会最深的莫过于礼貌用语的应用，记得经理在开始时就和我们说，语言的信息传导中，语气占百分之七十。相同的一句话，新手说出来就有和督导完全不一样的效果，我真遗憾不能在这里长久得待下去，不然我的不大善于和周围人交际的情况就能有所好转了。如今我最大的收获是嘴上有了礼貌用语，而且运用越来越自然了，甚至在跟同学们打电话中，第一句话的“喂”已经由礼貌的“您好”攻占了，而且通过电话来处理事情时再不是以前的慌乱，代之的是一脸的镇静和相当老练的处理手段。

实践的体会：在工作前，我们进行了安全生产教育，这是每一个参加电力工作者的必经之路。只有进行了安全教育才能走上岗位。安全事故通报使我知道有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作负责人现场查勘不到位。很多的事实证明，如果对危险点不预测、不防范和控制，那么，在一定条件下，它就可能演变为事故，后果不堪设想。安全生产要坚持“安全第一，预防为主”的思想，并切实落到日常工作的任何一个小细节中去。一本血写的安全规则使我毛骨悚然，电力行业危险深深的印入我的脑海。做为我以后要从事的行业，我必须从现在做起！

在农村实际工作中，遇见窃电犯罪是时常发生的事，尤其秋冬季是农村窃电的高峰季节，这时就需要我们供电企业，加强监管力度经常巡查，查到后运用法律武器来保护电能的合法使用，维护我公司的利益。

我国现行的电力法律法规对窃电规定有：《电力供应与使用条例》第三十一条规定“禁止窃电行为，窃电行为包括：

（一）在供电企业得供电设施上，擅自接线用电；

（二）绕越供电企业的用电计量装置用电；

（三）伪造或者开启法定的或者授权的计量检定机构加封的用电计量装置封印用电；（四）故意损坏供电企业用电计量装置；

（五）故意使供电企业的用电计量装置计量不准或者失效；

（六）采用其他方法窃电。”

《电力法》第七十一条盗窃电能的，由电力管理部门责令停止违法行为，追缴电费并处应交电费五倍以下的罚款；构成犯罪的，依照刑法一百五十一条或者百五十二条的规定追究刑事责任。

第二百六十四条规定：“盗窃公私财务，数额较大或者多次盗窃得，处3年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处或者单处罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处3年以上10年以下有期徒刑，并处罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节得，处10年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处罚金或者没收财产；

有了以上针对窃电问题的法律法规，我们在工作中再遇到损害我公司利益的窃电者就可以根据法律法规来追究其法律责任了，维护我公司的利益。

**公司实践报告总结 公司实践报告字篇十三**

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。

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。

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