# 2024年电信暑期社会实践报告 电信公司暑期实践报告(3篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-22

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。电信暑期社会实践报告 电信公司暑期实践报告篇一以下是我根据自身...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电信暑期社会实践报告 电信公司暑期实践报告篇一**

以下是我根据自身情况做的一份寒假自身规划。

思想方面：我要做好政治思想方面的学习，这不仅是作为一名合格的大学生应该做到的，而是我们做人的基本道理，作为入党的发展对象，我更应该积极学习先进的思想，更加努力的学习中国共产党的思想理论，以更高的标准来严格要求自己争取早日加入中国共产党。

学习方面：大三是我们大学学习生活的重要时期，我要更加努力的学习专业知识，利用一切有效地时间去学习，同时要做到不懂就问，不管是老师还是同学，都要做到不耻下问，以便去解决学习中的一些问题。虽然专四已经过了，但是我要开始为专八努力，毕竟越高的专业只是对于我们今后的就业是 很有帮助的。在学习专业知识的同时，我也要学习一些其他的东西，为以后找工作提供一条更宽广的道路，我准备要考教师资格证，并会为之付出努力。最重要的还是我的专业，我选的是翻译方向，相对而言要更有挑战性，需要我们花费更多的时间和精力去学习研究，因此，我将要花更多的时间，双倍的努力去好好学习相关的知识，毕竟这是以后找工作最重要的条件。

实践方面：虽然说课外活动会占用我们的学习时间，但是我觉得这是我们学习的另外一个方面，在过去的两年多时间中，我也没有很积极的参加学校或者学院的活动，也觉得十分的遗憾，因此我将要更加积极地参加一些与学习有关与专业有关的活动，我相信在活动中我能够收获到一些书本以外的知识和道理，其中很重要的是我要开始去做家教，因为在叫别人的同时，自己也会学到更多的东西，尤其是我要考教师资格证，要是以后能够做一名教师，那这样的经验是相当宝贵的。当然在参加活动的同时会处理好活动与学习的关系。

在做好自身规划的同时，这个寒假我也进行了以下几个方面的调查：

一，访问新区人力资源公司

通过一个寒假对我的家乡一个人力资源公司的访问中，我对大学生就业问题也深有感触。在与公司部门经理的对话中我了解到大学生就业存在一定的问题。从地区看，北京、上海等东部发达地区需求较旺，需求总量大于当地的生源数。中西部不少省区虽然有较大的用人需求，面临的问题是工作和生活条件艰苦，往往招不到合格的人才，出现了“有地方没人去，有人没地方去”的现象。在一些西部经济不发达地区，当前就业岗位相当有限，难以吸纳本地毕业生。而由于最近几年金融风暴的影响这些问题也就值得人们关注。同时在访问中我们也可以发现当前大学生就业暴露了一些问题，这些问题的存在加剧了大学生就业形势的严峻程度。

第一，大学毕业生的就业机制有待改革，就业政策有待完善。虽然国家出台了一系列促进大学生就业的政策措施，但由于管理方面的脱节，一些政策还“悬在空中”，得不到落实。从x年毕业生就业工作的情况看，一些省市限制毕业生就业的政策性障碍依然存在，突出表现在毕业生尤其是大学生跨省市流动受到限制。

第二，大学毕业生的就业服务有待加强。实行就业的双向选择，大学生作为就业的主体，无论是树立正确的就业观念，还是提高自身的求职技能，都要求加强对大学生的就业指导工作。而目前大学毕业生的就业指导工作极为薄弱。

第三，全社会和大学生个人的就业观念要有所改变。在市场就业的情况下，大学生个人的就业观念需要有一个转变，全社会对大学生的就业观念也需要调整。由于就业观念的不适应，有的大学生盲目跟潮，有的不能根据自身的特点进行择业，还有的不能根据实际进行就业目标的调整。目前，社会、家庭对大学生就业的期望值较高，对大学生自主创业和多种形式灵活就业不能认同，接受不了大学生失业的现实等等，这些都对大学生就业产生不利影响。

二，参加人才招聘会

同时，今年的寒假，我参加了一次大型人才招聘会。收获了很多知识，也获得了很多心得体会。与其说是参加，还不如说是参观。因为是第一次参加招聘会，所以从总体上来说我本人是带着一份好奇之心的。车刚到站就感受到浓浓的气息，好多人都在等车。终于我们上了车，前往目的地。一到现场，那场面真是惊人，用人山人海来形容一点也不为过。终于进入大厅，到处都是摊位，不过还好，所有的人都排队，虽然拥挤，但秩序竟然。在招聘会看到最壮观的一幕，当某信用合作社的招牌一挂出，30秒内，排了四五十个人。所有的岗位之选都远远小于应聘的人数。几个人甚至几十个人竞争一格岗位。之所以选择去参加招聘会，是因为我想学习一些关于招聘会上所要走的一些程序守则，同时我也想积累一些关于招聘会的经验，为以后走好自己的路打下坚实的人生基础。

三，走访大四学姐

对于即将要毕业的大四学生来说这个寒假也是意义非凡，因为他们的大学生活只剩下半个学期，他们将要踏上寻找工作的旅途，或者说将要为他们的研究生学习开始做好准备。因此，这个寒假我也去“采访”了一次以前高中的学姐，看看作为一个即将毕业的大四学生，她有着什么样的想法，也许对于我今后的学习或者说是就业会有一定的帮助。

这位学姐告诉已经在一家企业实习了一个多月了，瑞然现在只是做的很简单的文员的工作，与而且实习工资也很低，但是她也已经很满足了，不是因为她的志向很小，而是她觉得在现在社会就业压力这么大的影响下，她能够找到与自己专业符合的实习工作已经是很不容易的事情了，虽然还不能保证能和公司签合同，但是她觉得这么长时间的实习对他以后找工作或者说就业有很大的帮助，因为他她能够将自己的专业知识得到应用，在这段时间，她可以发现自己在专业知识方面的不足，这样的经历对以后工作中将要遇到的问题的解决是很有用的。并且在这段时间中可以向学习其他正式员工，不仅是工作，更重要的是为人处事，彼此之间的关系。

通过和学姐的交谈我也明白了很多，对现在的就业情况，和我们在找工作是应该抱有的心态，不能对工资或者工作的要求太苛刻，我们应该抱有的是学习的心态，也许我们不能找到理想中的工作，但是我们可以先从简单或者说基层干起，慢慢的学习和加强我们的能力，只有这样我们才能活获得更好的工作职位。

四，了解就业情况

了解就业情况，对于大学生来说是为找工作的一个必要准备，大学生就业问题也一直是国家社会始终关注的问题。通告阅读一些报纸上的新闻和网络上的信息，我对于x年的就业情况有了一些大概的了解。

“从总体上看，我省x年高校毕业生就业压力依然较大，但与、x年相比，出现了回暖趋势。”省教育厅新闻发言人、副巡视员洪流对此作了具体分析。

一是高校毕业生总量首次出现负增长。据初步统计，x年我省高校毕业生预计有53万人，同比减少0.2万人，其中，毕业研究生3.6万人，比今年增加0.3万人;本科毕业生23.2万人，比今年增加2.6万人;专科毕业生26.2万人，比今年减少3.1万人。这是上世纪90年代高等教育扩招以来，我省高校毕业生总数首次出现负增长，虽然降幅较小，但已经出现了拐点，总量尽管依然较大，但是压力出现趋缓势头。

二是我省经济增长势头强劲。今年以来，江苏经济回升势头进一步巩固，工业生产快速回升，企业效益稳步提高，产业结构调整取得重要进展。明年是“”规划开局之年，国家和省将启动一大批经济建设项目，必将为经济发展提供更广阔的空间。这都为我省高校毕业生就业创造了较好的外部环境。

三是就业需求不断攀升。从11月20日和21日全省x届毕业本科生和研究生专场洽谈会的参会情况来看，用人单位招聘毕业生热情高涨，需求上升迅速。今年邀请单位从10月8日正式启动，原定本科专场设立展位1056个，研究生专场468个，10月31日，本科专场展位全部预定完毕，11月3日，研究生专场展位全部预定完毕。11月1日经与博览中心协商，新增本科专场展位116个，短短三天内展位再次预订完毕。

从就业单位流向看，企业依然是吸纳毕业生就业主体。从就业地域看，一方面，热点地区吸纳毕业生数量稳中有升，江苏13个地级市中，南京、苏州、南通仍为就业的最热门地区;另一方面，苏北地区吸纳毕业生能力明显提高，增加人数及增幅均高于苏南地区。

在进行了以上的四个社会实践调查，我对大学生就业情况有了比较好的了解，同时也学到了很多。虽然我们还没有毕业，但是我们应该要开始准备起来了，我觉得不紧要在学校里把专业知识学好，打好坚实的基础，还需要提高自身的素质。在学校中除了学知识外,最关键、最基本的是人的能力，其中人际交往能力的培养尤为重要。大学是人际关系走向社会化的一个重要转折时期。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。如何处理好人际关系，对于几年大学生活和未来事业的成就是至关重要的，在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。培养良好的人际效能力，不仅是大学生活的需要，更是将来适应社会的需要。面对即将面临的就业，我们应该早做准备，准备好融入社会这个大家庭。机会只垂青有准备的人。强大自身，奋发争取才是王道。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。如何处理好人际关系，对于几年大学生活和未来事业的成就是至关重要的，在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。培养良好的人际效能力，不仅是大学生活的需要，更是将来适应社会的需要。同时我们在选择工作是要应该有正确的态度。要根据自己的实际，抱着学习的态度，不能够眼高手低。坚定自己的信念，相信总有一天会有所成就，会当凌绝顶，一览众山小。要有长远的眼光，宽阔的眼界，扎实的专业，丰富的实践，踏实的态度，务实的心态，相信拥有这些，对于工作，对于未来，我们会心想事成的。

**电信暑期社会实践报告 电信公司暑期实践报告篇二**

时间如梭，一转眼，大学时光就走过了四分之三。在学校学到的只是一些理论上的知识，自己要展现专业技能的锻炼机会应该好好把握。鉴于这点，寒假里我尝试到外边的一些公司实习，以此提高自己的动手能力和丰富社会工作经验。

因为母亲在中国电信工作，我学的专业又是通信工程，于是顺理成章的就去了中国电信贺州分公司实习，为期两个礼拜。

在贺州电信实习的日子里，依稀觉察出它是一个朝气蓬勃的团体。我明显感受到公司与学校的氛围完全不一样，包括工作精神、态度以及人际间的交往等等。公司里的职员都很努力，都很上进，大家上班准点准时，但是也会没日没夜加班加点，似乎存在着一种无形的竞争机制，大家都很自觉，譬如说中午可以休息，公司职员可能会吃完饭后就回到自己的工作岗位，而没有钻时间的空子。

实习期间，我的实习任务主要是整理数据，统计资料，归整文件等，这些事情虽然看似琐碎但还是要方法可循才能把事情做好。因为还是一名学生，对于企业来说，可能是没有任何工作经验的生手，所以在实习当中的心得体会是办事绝对要找对炉子，顺应事情发展的途径，同时谦虚向前辈们指教，热情为用户服务。

米卢说过，态度决定一切。在贺州电信实习期间，我体会到态度认真与不认真所得到的待遇差别。其实，在企业里最关键态度应该要认真踏实，面对任何事情任何工作的时候要有一个稳健的心态和端正的态度，这样才会被认可，自己也才会进步。作为一名实习生，看似我没有工作压力，但是在处理事情，面对工作时候的态度也是要将自己看成是这个大家庭的一员，努力让自己的工作绩效提高，而不是简单完成任务就好。尤其与前辈们接触过程中，他们严谨而虔诚的工作态度给我留下深刻的印象。

在贺州电信实习时间不算长，所以对于公司企业里的人际交往感受不是特别强烈，但还是有些觉悟。人与人之间要坦诚相待，和睦共处。在电信工作，为人处事也是一门艺术，它的能动性很大，而且反映一个人的素质或能力。它不仅仅是涉及公司内部氛围，而且也体现在对待客户上。我是在重要客户部门实习，期间有跟着前辈去走访客户，前辈也传授了一些与客户沟通的经验，也亲身在旁边体验过，知道关键应该要抓住客户的需求。

此次在贺州电信实习让我提高自身专业实际操作能力，同时丰富自己社会工作经验。这对于我来说，是很幸运的，但我更了解未来的竞争和挑战，我将不断朝专业方向努力，装备好自己，做一名成功的it人才。

**电信暑期社会实践报告 电信公司暑期实践报告篇三**

寒假实习结束了，按施经理的话说就是体验生活的时间告一段落了，社会实践，体验生活，呵呵，还记得第一个暑假是去浙信律师事务所，第二假期和同学一起办家教，这个寒假不想呆在家里浪费电，就来电信了，还好现在还在读大学，离毕业还有几年，要不都没这个精力来做自己想做的事。看着电信局里的人每天忙忙碌碌的，我也似乎看见了我以后的样子，每天早上都要很早就要上班，为案头的一叠业务单而郁闷的咬笔头，上个星期施经理喉咙疼的都说不出话，可是还是每分钟都有电话，客户是基本不会体谅业务员的，也没办法，每个月都有规定的业务量，要是达到了安心，没达到的话还要贴工资，所以在局里勤快的也许大多是有房贷的，这年头，能有机会还房贷也是种幸福的资本。比起上海的电信业务而言，温州的业务要显得简单枯燥一点，在龙港就要更加的枯燥和无趣了，不过龙港开厂的老板多，大客户都是无所谓钱的问题，讲本地话蛮话都没关系，只要有钱就行，呵呵，这日子过的也倒实在的。

早上7：30准时起床，都不用闹钟的，刷牙，整头发，8:30上班，11：30下班，接着是下午1：30-5：00。下雨时撑把折叠伞走在满是落叶的建新路上，没雨时骑辆自行车塞着耳机一路轻飘飘着，上海的驾照还在考，不过读书时骑骑单车还是蛮有味道的，没有汽油味。

在这里还要感谢一下教我带我的施经理，呵呵，他很忙，也不会知道我会在这里写些感谢他的文字，按局里同事的话说就是施经理的性格很随和，做事很有条理，很有注重细节，跟了他半个多月，哈哈，学了挺多东西的。不过郁闷的就是施经理总是很早来办公室，而且都是自己打扫办公室，害的我都没机会帮他打扫一下桌头什么的，我还想装得勤快一点的，悲剧了。从他的话里知道他年轻时当过兵，退役了才分配到电信的，怪不得那么有团队合作精神，那么强调组织纪律性，已经50岁的他看起来还是那么有精神，就是眼睛不好了点，再加上他那本桌头的sony笔记本只有9寸，辛苦了他的眼睛，哎，改天去买个放大镜放他桌上。

说起办公室里的姐，凑巧的是她竟然和我是同一天生日的，她23，我21，都在农历2月14生日，这个世界还真小，等我生日那天也给她发条祝福的短信，想忘也忘不了。还有姐，感觉中年的她还是保持一颗年轻的心。还有就是本年度获得“全县十佳销售经理”殊荣的姜大哥，感觉他挺神秘的，很少呆在办公室却能把业务量做到全县前几名，还常在办公室里无聊的看电影，那个办事效率真是高。

前台的女业务员，话说都基本结婚了，也难怪在面对唠叨纠缠的客户时难免有点情绪，柴米油盐哪一个不会使刚开始的婚姻显得紧张一点，不像我们这些刚来的实习生还常常说说笑笑的，激情，浪漫，这个词汇在有时候还真是有点奢侈。

至于那晚的电信局年终酒会，我是被施经理抓去的，没想到要打通圈，傻傻的我就一杯一杯的葡萄酒敬了，呵呵，喝了近3瓶葡萄酒，把姜大哥pk下去了，要是酒量代表业务量的话我想我还能再喝一点，喝完后我还能拿着单反拍照，让全桌的人都佩服，不过事后还是吐得厉害，头还痛了一天，浓酒伤身，入世甚浅，下次要说自己不甚酒力了，要智取，聪明点。

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