# 最新实践活动个人总结报告(三篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-07-02

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧实践活动个人总结报告篇一此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**实践活动个人总结报告篇一**

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们在鸿与智所有人息息相关的年终大会。根据新闻理论的接近性原则，这该是我们心中最重要的新闻，是我们共同参与共同创造的鸿与智头号新闻事件。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为鸿与智员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为鸿与智早期一起走下来的团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天的鸿与智已经成长为一个较具规模的大型媒体公司，从早期的媒体代理和媒体出版开始，鸿与智在近几年每年都在大踏步地前进，尤其是在过去的20xx年，鸿与智的会议事业和展览事业作为新增模块都得到了相当程度的发展，并预计在不远的将来能够取得更大的进步。在新年到来之际，鸿与智在原有的垂直产业——轨道交通事业部、制造业事业部、船海事业部、能源事业部的基础上，喜添自动化事业部，堪称开年大喜事。公司的规模与实力都在快速增长。作为中国本土实力的工业媒体集团公司，鸿与智，正在改写中国工业媒体的竞争格局与发展历史，并以势不可挡的态势引领工业媒体行业与各个事业部所属垂直产业的发展。我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充满了无限的机遇。

回望刚刚过去的一年，我所在的轨道交通产业，如同中国高速铁路的快速发展，如同城市轨道交通建设的蓬勃开展，得到了快速的进步，无论是在出版、会议、展览等方面都在快速成长，尤其是在20xx年8月之后，公司的会议团队、展览团队与出版团队、广告团队的合并，第一次将对轨道交通产业的开发拧成一个拳头，将团队的整体实力与品牌进行整合，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但走到20xx年底，我所在的轨道交通团队已经如各个车厢组合成的高速动车组车，驶入高速发展的轨道。

回望过去的一年，在我身上有着突出体现的采编工作方法终于在工作中发挥威力，这一年，我所在的轨道交通采编团队，在对产业资源的深度开发方面有了质的飞跃，我终于成长到一种与行业政府\*、学界泰斗、大企业平起平座地交流的境界，并奉献于我们的各个媒体产品。我们终于让行业评价说，你们《轨道交通》是轨道行业最火爆的、最有影响力的一本杂志，你们鸿与智的市场行为能力是了不起的。

我深深感谢公司的成长和轨道交通事业部的成长，让我在轨道市场的大潮和公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的20xx年，由于轨道交通产业的快速扩展，有很多很多的事情要做，我承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之不所及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行……这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

我有很多很多的体会，在这里，迫不及待与你们分享，你们愿不愿意听?

首先，是关于成长。

成长理论与成长心态是我几年得以快速成长的力量源泉。我永远也不会忘记，三年前我有一次在出差途中听到的李总关于成长的一段话，我今天把它精炼地总结为：每个人，在每个阶段，都需要成长，成长是人生的常态。这些年，我对成长心态的理解与运用，帮助我在人生、在工作中的每一个关口取得进步，这是受用一生的哲理。在前两年，我经常性地会体会这句话，并且不断地发现每个阶段的成长都那么惊人。这句话直到今天依然在影响我，我相信李总自己也在用他的行动不断地把这个哲理传递给他所接触到的团队，影响一批人，并通过这一批人，影响越来越多的鸿与智人。就在我为这次发言做准备时，又有机会深刻体会到，成长，尤如一颗种子，必须经历过狂风暴雨，干涸的土地，其他种子成长的竞争，才可拥有强大的生命力，才能长成参天大树。

成长是有阶段性的。每个人在每个阶段都面临着新的成长。很幸运的是，我们的企业也正在一条高速成长的道路上，我们每个人都有无限的机会和可能。但是，机会总会眷顾那些有准备的人，那些奋发进取的人。我看到一个又一个这样的例子，你们看，你们身边那些优秀的运营管理者、优秀的销售人员、优秀的编辑人员，他们除了自身已经具备的工作能力以外，我想，他们肯定深谙成长之道。

第二，关于销售。

尽管我在20xx年度的签单量居整个公司销售之首却被李总很不屑地批评说那一百多万什么也不算，但那一笔一笔单子回来，我还是很珍惜的，我对销售也是有一定理解的。我认为，销售人员一定要懂得销售行为的几个关键点，并且控制住这些关键点。要保持开发客户的销售状态，了解客户的需求，在关键点上促成客户的购买行为，维护巩固客户的关系，让客户成为我们一直合作下去的客户，这确实需要能力与境界。鸿与智是有一个有着深厚的销售文化底蕴的媒体经营机构，早期的理事会销售团队有着悍的销售文化，只是，后来的广告团队和采编团队没有把这种销售文化进行很好的继承，但后来的会议团队再次做出了这种强销售的工作作风，我清晰地看到强销售正在逐渐回归。其实，强销售文化的根源就是强势开发客户，找到决策人，达成销售目标。我们以前感觉没有好的产品与服务，怎么能够销售处好的结果。但是，我后来不再这样认为，所谓好的产品与服务，只有在好的销售结果下，才能真正做到。试想，都没有销售结果支撑，我们如何投入成本去支撑好的产品，如果没有销售结果的所带来的客户对于产品的高要求，我们又有什么动力去把产品做好。所以，我相信，只有各位把销售做好了，只有销售真正有需求，我们的产品才能上台阶。我想，这也是为什么我们每个项目用销售额来作为第一评价标准的主要依据吧。

我们必须清晰地看到，我们需要用销售结果把项目做到一定水平上去。鸿与智其实有着强销售的历史，我真诚建议，我们每一个在销售岗位上的员工，都重新审视自己每天的工作中有多少是与销售结果相关的，怎么做销售才是效的。革命，革命，谁也不会愿意革自己的命，但是，摆在我们面前的，只有去割掉那些无谓的聊天、低效的无序、不拿起电话的消磨，只有做出昂扬的销售气势、一往无前的销售姿态，才能真正形成强销售的氛围，达成强销售的结果。如果没有这种紧迫感与危机意识，我们最终可能会被市场革掉命。

关于销售中的厚道与精明，关于销售中的职业与专业，关于销售中的“客户永远是客户”的理念，我在这里就不再多讲了，下来有机会我愿意与各位保持切磋。

第三，关于团队。

谁能说一说什么叫团队?我先来谈一谈我所理解的团队。团队，就是为了一个一致的目标而在一个队伍中一起前进的人的集合。团队，不是团体，团体的主要特征还是个体。所以，团队一定是有共同的奋斗目标的，团队一定是包容的、相互支撑的，团队工作一定是有分工和配合的，团队中的个人一定是要执行分配给自己的目标的，团队中的每一个人都是不可或缺的，有团队之心者一定是要有责任心者、有执行力者。纵观我们如今的各个事业模块，都在做团队，但真正是团队者或达到较高境界有多少?我今天关于这点的提法，实为抛砖引玉，我想我自己，以及我们的各个团队中的每个人，都应该在今后的工作中，不断增进对于“团队”二字的理解，因为，当我们真正组成为团队，组成为一个又一个有战斗力的团队，组成为一个大团队，鸿与智的力量将增长无数倍，我们个人的成长，也将增长无数倍。

第四，关于媒体。

媒体是个什么地方?媒体是一个聚拢资源的地方，是一个整合资源的地方，我们在座的各位，都是在做着与媒体相关的工作，无论是销售还是编辑，无论是记者还是策划，无论是期刊还是会展。我们很多人称不上是媒体人，但是我们从事的行当叫媒体行当，我们要知道这一点，所以，我们要懂得要善于运用媒体的优势来去开展我们的工作，所以，我们要懂得我们所开发经营的产业，要学会在工作的之初去了解所在产业的产业结构，并且随着工作的深入不断地加深对产业的认识，有意识地去培养自己对产业结构、产业链和产业发展形势的深入理解，并运用于我们的销售工作。此外，我也第一次正式在这里提出，我们还要有意识去了解媒体产业本身，了解媒体的运作方式与特性，以运用于我们的工作。我想说的是，我之所以能在采编方面取得今天这样的成绩，与公司对我在销售方面的培训与培养是分不开的，同时与我本身对于新闻传播与媒介经营的掌握与理解也是分不开的。当然，作为工业媒体从业者的我们，本身在中国可借鉴的工业媒体机构是很少的，我们只有在可找到的榜样中广泛借鉴并在摸索中不断创新。

第五，关于鸿与智。

鸿与智在今天的中国工业媒体界，已经是毫无疑问的巨无霸，或者说航空母舰。鸿与智成长的速度真可谓是令人惊叹。这里正在成为一个群雄共舞的舞台。我们看到，越来越多的优秀员工加入鸿与智的大队伍，团队的构成正在悄然变化，我们行走在其中，顾不上感慨，唯有尽快找到定位，尽快成长起来，尽快走到一起来。

鸿与智注定会成为一个伟大的公司，我们很幸运，我们的企业领导人，在认真地负责任地经营这个企业。我还想在这里具体谈一谈我眼中的我们的企业领导人。尽管我总是挨李总的骂，心里恨透了他，但是，我以我500余次采访各大企业领导人的感受对比，和我对我们企业领导人的深度了解，负责任地告诉大家，我们的李继兵总，在他身上，有着大企业家的气度与胆略，他善于思考的特质与洒脱的性情，以及不拘一格用人才的打造团队的手法，浑然天成，定然成功。他及他的领导团队对于共同认可的目标，有着坚定不移的执行力度与团结合作的工作作风。所以，我们的鸿与智，很有希望，很像那\*点钟的太阳。我们作为企业的后辈，得以有机会在这个企业里发展，与这个企业一起成长，实为珍贵的机遇。

鸿与智有太多的项目要做，我想我们都能够找到事情做，我想我们都能够找到事业做。在我这几年的成长道路上，我有很多事要做，我也做了很多事。但也有很多次，很多次，无论是在市场上还是在公司发展中，都遇到难跨的栅栏，但最终都坚定地走过来了，而每跨过一道坎，都发现会成长到一个新的境界、新的水平。我坚信鸿与智这个给予年轻人成长机会和创业机会的平台，是非常可贵的，我没有好高骛远于自己多大能耐，我想，真有本事，就把当前的事情、就把当前的事业做做好。这是我20xx年度最重要的心态。我愿与你们一起，共同成长!

在未来的时间里，我所看到并预见的鸿与智，除了会继续扩张之外，更会把我们的每一个产品做成品牌、做成精品，这是我们共同的新命题。我们每一个产品在成为品牌的道路上，需要每一个项目组的精诚努力，以负责任的态度在自己的岗位上站好岗，做好自己的事情。

鸿与智充满了无限的机遇，在你我成长的道路上，会遇到很多的困难，但是，只要我们不断在想办法去解决，就一定会解决。在这个世界上，很多事情都很难，但是只要我们坚持一下，再坚持一下，再坚持一下，就可能成功了。还有，任何事情，如果确定要做，就没有“尽量”一说，只有“一定”。因为，只有一定要做到，才能一定做到，而如果尽量，就可能什么也能做不到。

我以平和的心态，谈出我如上所思所想，我想，这可以称得上是一个成熟员工的心态。这份成熟的平和心态，也是成长所得，我能在年轻的岁月里就有如此心态，我觉得很高兴。谨以我以上的体会与大家分享、共勉，祝愿我们在20xx年都能够有大幅度的成长，祝愿我们的企业在20xx年得到大幅度的成长!祝福每一位新春快乐!

**实践活动个人总结报告篇二**

转眼这个暑假就要过去了，新的学期就要开始了，我感觉有必要对我的整个暑假生活和学习情况做一个总结，以便对以后有所帮助。总结分生活方面和学习方面。

生活方面。我高中已经上了一年了，自己也是住在学校和同学们一起生活，已经习惯了自己照顾自己，不再是衣来伸手、饭来张口了。暑假里，当妈妈看到我自己洗衣服时，很是高兴，说我长大了。我也十分高兴，自己通过在高中的学习，不但学习了书本知识，还提高了自理能力。还有，我的生活起居很有规律，每天下午跑跑步、打打球，把身体锻炼的棒棒的，为开学后的繁重学习提供健康的身体。为了两年以后的高考，学习我也没有耽误。

学习方面。我把高一学过的知识又重新温习了一遍，对那些以前掌握的不是很扎实的知识点做了深入的学习。虽然在假期里，爸爸妈妈都劝我要多休息，但是，我觉得学习是一件很令人高兴的事情，我做出了以前没有搞懂的题目，感觉很是舒服。如果我每天不学习几个小时，我都会感觉到空虚。当然，我也有玩的时候。

有时我会看看电视，上上网，玩玩游戏。网络现在发展很迅速，我们可以通过网络做很多以前不容易做到的事情。比如，我上了百度知道，提了我做作业时搞不明白的问题，马上就有人回答，比请家庭教师方便多了，还不花钱。我想以后考大学，就要报考那方面的专业。为自己加油。

40多天的暑假即将结束，还有4天铁蛋儿同志就要开学，开始新学期的学习和生活了，为了便于该同志的成长，特将其暑假期间的表现总结如下：

一、优点：

1、每天能按时按量完成老师布置的作业。

2、每周能坚持学习英语、围棋、书法，风雨无阻，成绩有所提高。

3、多数晚上能在9点前上床睡觉，个别情况除外。

4、每晚加餐，能吃饱喝足，小肚吃得溜园，身体健壮。

5、妈妈出差期间表现良好，能照顾奶奶，做到早睡早起。

6、整个暑假没有生病和不舒服现象。

二、不足之处：

1、每天做作业注意力不十分集中，作业时间太长。

2、每天看电视时间太长，影响了视力。

3、每天晚上睡得晚，早上不起床。

4、以天气热为理由，冷饮吃得太多。

5、以天气热为理由，在家不穿衣服，影响了家庭环境。

三、额外收获：

1、抓到知了若干，丰富了餐桌，保护了环境。

2、抓到蚂蚱若干，保护了草地。

3、救治了一只受伤的鸽子，养了一个星期，鸽子不治而终。

4、每晚和小朋友玩“拍电报”“摸板凳”“老鹰抓小鸡”“丢手绢”开心无比，乐不思蜀。

以上为铁蛋儿在暑假期间的表现，希望该同志在下学期的假期中扬长补短，表现更上一层楼!

也希望爸爸看到后，给予适当的口头表扬。

**实践活动个人总结报告篇三**

这次社会事件不仅为我今后的工作做好了准备，也丰富了自己的暑假生活，可谓是一举两得，下面我就说说我这个暑假时如何过得吧!

没有实践就没有发言权，只有亲身经历过才知道社会的酸甜苦辣，经过这几天的奔波，进过了无数次的面试，我终于在武汉锦枫科技发展有限公司找到了一份工作，我是属于业务部，部门里大约有60来人，主要业务是在办公室里打电话联系客户，和客户交流，让客户相信自己，相信公司，相信公司的产品从而达到成交。

刚进入办公室多少有点不适应，拿起电话也不知道怎么和客户交流，很紧张，在开始的几天，经理让老员工带我，师傅给我发了很多的话术和专业知识，我常常一看就是一上午，花了将近一个星期的时间，我才渐渐熟悉业务程序以及打电话的技巧和说话的话术，因为我们上班时间很长《早上九点到晚上九点，我还要坐40分钟的车回家》，所以我犹豫过。但是在工作了九个工作日后，我除了一张1580元的单，虽然单很小，由于我是新人，所以公司领导给我奖励了200块钱，当我拿到奖金的那一刻，我很欣慰，我知道我这一个星期的努力没有白费，并且也让我有了坚持下去的信心。

上班期间我经常性到其它公司做业务，同时，我也在这些公司学到了很多东西。在那里，我了解了一些股票的专业知识，不会像以前一样看着电脑上面的数据、线条什么都不懂，在一个月的时间里我意识到团队间的协作非常重要，更学到了很多做人的学问。以至于最后自己爱上这份工作了。

以前我也在我姐姐店里学过化妆，但是那与我的专业无关，而我现在这份工作是每天都需要用上电脑的，所以公司给每位员工都配备了电脑，我们需要把每天联系的客户建一个电子表格记录下来，如果你出单了你就得做一个简单的幻灯片，在会议的大屏幕给同事们分享讲解一下你的开单过程以及心得，在第一次经理让我自己做的时候我担心我怕自己做不好，但是在经理的指导下，我还是很成功的做好了哪个长达10张得幻灯片，可能并不是很完美，但对我来说却是一次极大的锻炼，在这一次我的专业知识在工作中几乎全部都用上了，在我的这次打工生活中，我也明白了许多，只有谦虚谨慎不断地总结经验教训才能不断的进步。

另外，我也从工作中学习到了待人处事的技巧，对待朋友，一定不要斤斤计较，要知道给予比获得会更令人开心，要学会和周围的人沟通，关心别人，帮助别人，打工的日子有喜有忧，有苦也有累，但总的来说，这次打工生活是我迈向社会很重要的一步，31天的打工生活从中学到的东西是我在学校里无法体会的。

很高兴学校能够为我们安排这次暑期社会实践活动，从中我真真正正学习到了社会经验，虽然是我的第一次社会实践，但我认为这是一次成功的让我们受益匪浅的经历，这次暑期社会实践将会对我以后的学习、生活、工作、都起得很大的帮助，将会是我人生中的一份宝贵的财富。

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