# 2024高校生法院实践汇报

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-08

*第一篇：2024高校生法院实践汇报法律专业的大学生在十年前还是非常有前途的，那时候开设法律专业的大学并不多，可是现在看来，几乎百分百的大学，不论是本科、专科还是中专，都开设了法律专业，这造成了法律人才的大量涌现，不过也给法律专业毕业生就业...*

**第一篇：2024高校生法院实践汇报**

法律专业的大学生在十年前还是非常有前途的，那时候开设法律专业的大学并不多，可是现在看来，几乎百分百的大学，不论是本科、专科还是中专，都开设了法律专业，这造成了法律人才的大量涌现，不过也给法律专业毕业生就业造成了极大的困难。现在法院检察院工作人员都满编了，大学生想直接进入法院工作，简直似乎是不可能的事情。

正是在这种情形下，我有了更多的危机意识，我应该在大学的时候就锻炼好自己的能力，我相信自己可以做的更好的，我相信自己可以的，我会在今后的工作中做到最好，就必须要参加社会实践。

在武汉工程大学邮电与信息工程学院有关领导和武汉市武昌区人民法院的共同安排下，我们于今年月日起到月日止，进行了为期25天的系统的业务实习。去法院实习对我们来说是一件很新奇的事，也是一次难得的机会！在实习中我想很重要的一点就是要学会处理人际关系，因为对我们来说毕竟是一个陌生的环境，要学会处理好同事之间的关系，学会处理好上下级之间的关系。在实习中，我们要尽量把所学的知识运用到实际当中去，在实际中发现问题、解决问题，这也是我们实习最主要的目的。

对于去法院实习，我是充满了期待与憧憬，第一天便早早得起床怀着激动的心情上了校车。来到武昌区人民法院，刚下车，给我的第一印象是简陋，两栋主楼屹立着，正对大门的那栋正在进行整体的翻新与装修，所有的办公室都在另外一栋楼里。我们所有的人都在法院的大厅等待着分组，经过指导老师和法院工作人员的商议讨论后，分组确定。还有易波被分到了八楼的审判监督庭。审监庭？这是做什么的啊？经过了解，武昌区人民法院是一所机构完备的基层法院，内设刑事审判庭、民事审判庭、行政审判庭、执行局、立案庭、审判监督庭等8个专业审判庭和办公室，政治处、研究室、机关党委、纪检监察室、司法行政科、法警大队、人民群众来信来访工作办公室等8个综合部门；另设水果湖人民法庭、中华路人民法庭、杨园人民法庭、中南路人民法院、白沙洲人民法庭等5个法庭。

而我所在的审判监督庭主要职能有四点：

1、审判最高人民检察院按照审判监督程序对下级人民法院作出的刑事、民事(不含知识产权、海事等)生效裁判提出抗诉的案件；审判最高人民检

察院按照审判监督程序对本院各类生效裁判提出抗诉的案件；审判高级人民法院按照审判监督程序改判死刑，报请本院核准的刑事案件；依法核准因被告人在死缓考验期内故意犯罪，应当执行死刑的案件。

2、审查处理本院已经发生法律效力、经立案庭审查认为符合立案条件的各类案件；审查处理经高级人民法院复查驳回或者再审改判，仍继续向本院申诉、申请再审，经立案庭审查认为符合立案条件的刑事、民事(不含知识产权、海事等)案件；审查处理虽未经高级人民法院复查、但立案庭认为原审裁判符合立案条件的少数刑事、民事(不含知识产权、海事等)案件。

feisuxs范文网[CHAZIDIAN.COM]

3、审查处理院领导、领导机关交办的，不服本院生效裁判的各类案件，以及下级人民法院生效裁判的刑事、民事(不含知识产权、海事等)案件。

4、审批高级人民法院民事再审案件延长审限的申请。也就是说审监庭平时可能是最闲的吧，但是事实并不是所想的那样，由于最近案子比较多所以民一庭分了100多件案子过来由我们办，审监庭成了半个民庭了，我们这层的三个法官，两个庭长都在半案子，最忙的就是书记员了，因为只有一个书记员，但每个法官的案子都需要书记员，所以我们大部分时间是充当书记员角色。

自从开始实习，每天早上6点半便起床去追逐公交，挤在公交里被一堆人推来搡去，久而久之也学会了如何在公交里抢占有利位子，怎样才能更快的坐上座位。在实习期间，我学会了评查文书、写判决书、送达文件、做询问笔录、装订卷宗等等。这些使我对人民法院的工作有了一个全面的，具体的，深刻的认识。

我来到审监庭做的第一件事情也是做得最多的一件事就是评查文书，主要是评查判决书。有的案子开完庭了，判决书下来了，要送到我们这来校对判决书，根据卷宗里的证据和开庭笔录等材料，找出判决书里面有没有错误，有错误的纠正，没错误的送去给人家好宣读。主要是当事人身份资料、错别字等错误。这些错误只是工作中的一些疏忽，所占比例不过百分之几，但对当事人而言，他拿到的就是一份百分之百有问题的裁判文书，对其合法权益的影响就可能是百分之百。

裁判文书的差错比例主要表现为文书不符合技术格式要求，错字、别字、漏字、赘字、病句、错句现象突出，标点符号明显错误，当事人名称不统一，法律引用明显不当，文书结构缺项，事实叙述混乱，主文模糊或有歧义，遗漏诉

讼费用，裁判事项缺乏基本说理，漏判多判等。即使是评查文书这样的工作，法官们也是分工有序的，我所在的办公室有两个法官，分别是涂法官和郑法官，涂法官负责评查民一庭送过来的，而郑法官负责派出法庭的，诸如水果湖人民法庭、中华路人民法庭、杨园人民法庭、中南路人民法院、白沙洲人民法庭等，在我们办公室对面的李老师则是负责评查刑庭的，而隔壁的万庭长负责民二庭的。

由于法官们办案比较忙，所以这些评查工作基本上都是由我们来经手，评查完了再打电话让人家取走。通过将近一个月的校对判决书工作，不仅培养了我耐心、细心的工作态度，更使我对于法律法规有了更深刻的认识，哪个民事案件需要用哪个法条来判都有了更深层次的理解。

**第二篇：行政管理高校生公司实践汇报**

经过两年半的专业课学习，在掌握了一定的理论基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于年月日至月日在新港企业集团有限公司进行了工作实习。自己在学校主修的专业为行政管理专业，这个专业是一门实践性很强的专业。而通过这一段时期的工作实习，自己的日常工作是近似办公室文员的工作，听从经理的安排。他给的工作也是简单的打印材料，填写生产表等。在工作中自身获得了许多新的感受，也有一些体会与感悟：工作要认真积极，兢兢业业；与同事的关系要和睦；自己的处事方式还欠缺。总之，这段时期的工作实习，是让我受益颇多的，不仅锻炼了自己，而且还同时又增加了自己的社会阅历，学到了一些新的东西，对企业的更好更健康发展而积极开拓新的发展思路和方式有了一定的了解，也对走好今后的人生道路更加充满自信和信心。

关键词实习地点办公室文员几点建议

一、实习概述

经过两年半的专业课学习，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，三月末本人在山东新港企业集团有限公司开始工作实习。沐浴着春天的和风，已不知不觉一个多月过去了。现在，已经迎来了夏天，而在过去的这些日子里，自己在山东新港集团的工作实习也是经历了由陌生到熟悉是过程。所以，也是一个不断成长的过程。工作实习的地方是一个生产和经营规模均特别大的公司，在这样的一种大环境里锻炼充实自我，使自己学到了很多的新知识，这些都是在学校和教材中没有接触到的东西。

自己所工作的部门是企管部，日常的工作有些办公室文员的性质，主要由经理给安排。企管部在自己来到以后刚好达到四个人，而新港集团的大部分日常工作借助于网络办公，即办公自动化系统。经理没有给自己也配置一台电脑，所以能做的工作也是一些简单的工作，如帮助经理打印材料，填写产量表，接听电话。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。

而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大

òâ£¬²»äüâí»¢áê²ý¡£±èèçëμ°ìàí¹«îä£¬¾íòª±£ö¤îä¼þμäöêá¿£¬óã´êòª×¼è·£¬²äáïòªõæêμ£¬³­ð´òªèïõæ£¬ð£¶ôòª×ðï¸£¬á¦çóã¿ò»¸ö»·½ú¶¼²»·¢éú²î´í¡£·ñôò¾í»áêýîó¹¤×÷£¬éõöáäð³éäñòôãö²¹μäëðê§¡£²»¹ý£¬îòã¿ììºü¹ì¶¨μäò»·ý¹¤×÷¾íêç£¬çå³¿×ô¼ºôúéï°àö®ç°ïèêç°ñ°ì¹«êòμäîàéú´òé¨¸é¾»£¬²èë®±¸ºã£¬ö®ºóôù½«¾­àíóëí¬êâ°ì¹«×àéïμäîä¼þêõê°õûæë¡£óðê±£¬ò²»á¸úëæ¾­àí½ø³μ¼ä²é¿´¹¤èëμäéú²úçé¿ö¡£¿´μ½äçð©¹¤èëãçã¦âμμäéíó°£¬²»½ûê¹×ô¼º¶ô½ñºóéú»î¶ø¼æ»®£¬ïöôú±øðëå¬á¦¼óóí¡£

www.feisuxs【feisuxs范文网】

¡¡¡¡ã¿¸öæóòμ¶¼óð×ô¼ºμäìøμãºí

**第三篇：高校生酒楼实习汇报材料**

年发生了全球经济危机，大批企业倒闭，大量人员失业，正是因为有这样的环境，激起了我要在寒假参加社会实践的决心，我要看看我能否在恶劣的社会环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会。在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪一千二百元不干。

经过艰苦的找工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”

经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要有两个方面的原因：一个方面是自己眼高手低，自己自身的素质没有达到一定的水平，一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆好自己的位置，因此我重新投入到找工作中，我的要求是月薪八九百元，包食宿。任何工作我都可以干。于是我找到一家餐饮酒楼。

老板看我人高马大，身体强壮，就让我做传菜员。第二天我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理不平衡，心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子......加上传菜部领班是个小学文化，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服，但是人总是要适应自己自下而上的环境。我开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作做得很轻松，首先得把自己同领导和同事之间的关系搞好，因此我只好暂时避其锋芒，尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房，所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会。

厨房是厨师的战场，尤其是生意好的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调料品和原材料）都是厨师的武器，锅．碗．瓢．盘也为厨房工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘．菜品的装饰。

蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责凉菜的制作以及水果的制作。我们传菜间的工作很简单，只要饭台做好的菜就将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品速度的快慢，并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及厨房的住处，所以每天工作和学习在传菜部很累很辛苦，但每天都过得很充实。

休息的时候，我也主动找领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，“不积小流无以成江海；不积跬步无以致千里。”

他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。他还说，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻时不吃苦，难道到老了再吃苦吗？

确实，听了领导对我所说的，我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时，选用假期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这帮学子社会经验又会拥有多少呢？

为了拓展自身的知识面，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，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。我们必须走入社会去进行实践。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，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。

记得有老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。尽管是大学，学生还终归保持着学生的身份，而走入企业，接触各种各样的客户．同事．上司等等，关系复杂，但我们得去面对我们从未面对的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

总结我的这次寒假社会实践活动，我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**第四篇：高校生暑期实践报告**

高校生暑期实践报告范文

高校生暑期实践报告1

一个月的.实践，一晃而过，却让我从中领悟到了许多的东西，比如必需在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于高校生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素养。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中熬炼了自己，这些是我在高校课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的沟通技能和理解沟通力量。而沟通和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。.实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才能”。尤其是我们同学，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很抱负。通过实践所学的专业理论学问得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的学问和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

.实践加深了我与.各阶层人的感情，拉近了我与.的距离，也让自己在.实践中开拓了视野，增长了才能，进一步明确了我们青年同学的成材之路与肩负的历史使命。

.才是学习和受训练的大课堂，在那片宽阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，通过.实践，让我们高校生提前了解.，为将来真正走上.供应珍贵的阅历和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

高校生.实践是引导我们同学走出校门，走向.，接触.，了解.，投身.的良好形式；是培育熬炼才能的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务.的思想的有效途径。暑期.实践活动始终是我们高校生投身.、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的.实践让我有了上班族的味道，还有那种劳碌，那种希望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的盼望以后还有这样的机会，让我从实践中得到熬炼。

高校生除了学习书本学问，还要进行.实践。由于许多高校生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。高校生人在实践中培育独立思索，独立工作，独立就解决问题的力量。所以我觉得在校高校生要借机培育自己的实践和创业力量。同时在实践中关心别人。

高校生暑期实践报告2

一、实践目的：

高校生除了学习书本学问，还需要参与.实践。由于许多的高校生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代.需要的人才。高校生要在.实践中培育独立思索、独立工作和独立解决问题力量。通过参与一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的学问和技能。由于学问要转化成真正的力量要依靠实践的阅历和熬炼。为了拓展自身的学问面，扩大与.的接触面，增加个人在.竞争中的阅历，熬炼和提高自己的力量，以便在以后毕业后能真正真正走入.，能够适应国内外的经济形势的改变，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了广东燕京啤酒有限公司，开头了我这个假期的.实践。实践，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、实践内容与经受

在20xx年xx月xx日，我来到了xxxxxx啤酒有限公司。在负责聘请的陈小姐的支配下，我也许了解到自己的宿舍、工作地点、工作岗位等等。xx日。我和同学分别被领到不同的车间，安排到不同的生产班中。这一天也是我下车间的第一天，面对那各色各样的生产机器，我东张西望，心中布满奇怪。我的工作岗位是三包车间人工验瓶，这是一项相对比较简洁和轻松的工作。每位新来的员工都有自己的带老师傅，工作上的问题都有师傅的指导和关心。人工验瓶岗位的主要工作就是检出不合格瓶子，并将不合格瓶子分类处理，此外，还要保持岗位卫生，确保微生物合格。人工验瓶这岗位的工作虽然简洁，每天都是重复着同样的工作，但工作环境不是什么人都承受的了的。车间的一般温度在四五十度左右，湿度高达98%，而且车间是密闭的环境。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，我的带老师傅告知我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊！你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的……”。师傅说了好多，我也仔细的听着她的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。除了岗位上的工作外，我们还要定时参与一些培训，例如：平安培训、5s卫生培训、设备检修培训等等。遗憾的是我们实践的岗位与我在高校学习的专业完全不沾边。“人工验瓶”这岗位虽说也属于“检验类”，但是和我学习的“食品养分与检验”这专业的检验是完全两码事。人工验瓶是属于物理检验，但靠检验员的眼睛就可以检验出来了，而“食品养分与检测”则是化学检验，必需借助一些仪器，化学药品等才能检验出来。

三、实践感想与体会

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧急改善的工作环境中不觉间已经走过两个月的实践期，回首这两个月的实习期，内心布满着兴奋，也让我有着无限的感慨。这两个月，在磨砺自己的同时，我对自己的力量有了更深的了解，我深切意识到，生活在象牙塔里的高校生不要以单纯的想法去理解和熟悉.，只纸上谈兵是远远不及的，而是要步入.，进行深化地探究。在学校学会更多得书面学问，在实践中好好利用学问进行运作。接触、了解.，从实践中检验自我。

我在实践中得到很多的感悟!

1、挣钱的辛苦

在xx啤酒厂的包装车间做一名一般的检验工，每天都要工作十二小时，还要日夜倒班。在实习的这两个月里，我感受最深的是：在xx啤酒厂，只有上下班之分，没有白天与黑夜之别的。白班是：早上7:00—晚上7:00，夜班是：晚上7：00---早上7:00。吃饭都是在车间吃的，每顿饭规定在半个小时内完成。我的工作是人工验瓶，岗位职责是检验出不合格的空啤酒瓶，每天也许会有四十万个瓶子在我眼前流过。在刚刚开头工作的第一个星期，是最辛苦的，不适应工作环境，不适应工作内容，看着那些空啤酒瓶在眼前流过，我感觉是在晕车似的，有要晕倒呕吐的感觉，那感觉真的很辛苦。每天在车间辛辛苦苦上班,每天面对的都是同一样事物,做的事情也是一样的，时间一长了，真的好无聊啊!然而，工作时间那么长，所的到的收入却不多，在这两个月我最终体会到父母的挣钱的艰辛。在以后我肯定要在生活上节省用钱，好好的珍惜在学校念书的最终不多的日子。

2、学会吃苦

在实习的这两个月，我最大的收获就是学会吃苦。首先，在车间工作的环境很辛苦。密闭的车间温度高达四五十度，湿度也高达98%。一进车间，汗就不停的流，衣服很快就会湿透的了。在这样的环境下工作，一天十二小时下来，整个人都会虚脱了。其次，就是工作强度大。在没出来实习前，我在家是“十指不沾阳春水”的，但是在燕京实习，我就跟男孩子一样，每天都要搬搬抬抬的。每天除了在验瓶，我还要处理那些不合格的瓶子。一箱箱的不合格瓶子要搬上车，又要一车车的拉到指定的地方。在这里实习，真的很辛苦，有些时候我真的以为自己坚持不下去了，很想要放弃。和我一起来实习的同学，有些已经坚持不下去，离开xx了。有时候我也想像他们一样，不再坚持下去了。很庆幸我没有像他们一样半途就离开了，我始终坚持到现在。在这两个月里，日子虽然很苦，但是我坚持到现在了，在苦中查找乐趣，我更懂得了，苦，是一剂催化剂。催化着我的心灵愈加坚实，催化着我主动奋斗的信念，催化着我人生的步伐更加稳健！学会吃苦，便是我面对考验连续坚持与努力的保证。

现在许多企业把“吃苦耐劳”明确的写进聘请要求，有点甚至还放在了第一条。我学会了吃苦，对我以后的应聘与就业都有很大的优势。我可以很傲慢的对企业说，我能吃苦耐劳，在xx那么苦的环境我都能承受，坚持到最终了，相比一些“瓷娃娃”的高校生，我更有力量去做的更好。

3、我学会了沉淀自己

在车间是很考验一个人的耐性的地方，每天面对的人和事都一样的，时间长了就会感觉到乏味。刚到车间的时候，我的心很燥，做事和做人都不能够令人满足。但是现在我渐渐学会淡定了，在许多时候遇到问题都会很安静，都会先思索了再去打算怎样做。很快乐，我能在车间里渐渐的成长，渐渐的沉淀自己！“心态放平点，姿势放低点”，我想用这句话来总结我现在的状态。

4、人际关系的处理

在这次实践中,让我还很有感受的一点就人际交往方面,大家都知道.上人际交往特别复杂,但是详细多么复杂,我想也很难说清晰,只有经受了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要很多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,我们不能转变他人，只有转变自己。让我在这次.实践中把握了许多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。我们虽然是个高校生，但是身边的每一个同事都有可能是你的老师，我们要把姿势放低一点，虚心请教他人。在人与人之间的沟通，个人心态肯定要放平。

5、管理的哲学

在任何的企业都有管理者与被管理者，不想被管理，就要有力量去管理。但是想成为一名好的管理者,就必需要有好的管理方法。在xxxx啤酒有限公司里，有一套很好的管理方法，叫“绩效飞轮”。在没来实习前，我从来没有听过这个名词。“绩效飞轮”是一套简洁有用的绩效管理工具，企业达成果效就象飞轮，要启动、推动、检修、加油、循环往复，直至自动运转，飞速前进；刚开头会不简单，一旦转动起来绩效飞轮将势不行挡。我觉得这套管理方法很适合目前企业。在以后我有机会做管理者的时候，可以借助这个工具，把企业和员工管理的更好。

6、团队精神

xx是一个特别注意团队精神的企业，在这里，我能感受的什么是集体，什么是团队。在这里的团队许多，分小组，班组，生产线组，车间等等。每个人在这里的角色都不是个人，而是集体的一份子，都是先集体后个人的。集体的荣辱关系到个人的荣辱。在进车间的第一个月，车间的领导就组织我们观看《冲锋陷阵》这部电影，教会我们要有团队精神，让我懂得了团队在工作中的作用。

四、结束语

在xx实习的两个月，我在工作岗位上勤勤恳恳付出的不完有汗水，还有才智和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份顽强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。

这短暂的两个月，不仅是一次实践，还是一次人生经受，是一生珍贵的财宝。

高校生暑期实践报告3

.实践是高校生课外训练的一个重要方面，也是高校生自我力量培育的一个重要方式，因此对我们在校高校生来讲，能在暑假有充分的时间进行实践活动，给了我们一个熟识.、了解.，进步自我力量的重要的机会。作为大二的同学，.实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，.实践应在结合我们实际状况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行.实践之前应当有一个明确的.目标，为自己制定一个切实可行的方案。应重视实践的进程，从进程中熬炼自己、进步力量。

之所以选择在可口可乐公司做促销售员的同时有选择了在xx电器xx总代理做销售职员两份工作主要有两个缘由：1、能够接触更多的人使自己的交际力量能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的经受，由于在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经受。2、我要看看我能否在繁忙的环境中有力量依托自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验.实践让自己更进一步了解.，在实践中增长见识，熬炼自己的才华，培育自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被.所用，自己的力量能否被.所承认。想通过.实践，找出自己的不足和差距所在。趁着暑假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。

促销是企业推广新产品、进步品牌闻名度、建立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。特殊是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售职员要做到位要有效果。大多数企业都会花许多的财力、人力、物力在促销活动上，销售场所是挺直接触终究顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。把握如何让自己的品牌快速有效的深进人心，赢得大众好感。

因此，为了更好的了解.，熬炼自己，感受.就业的现状，体验工作的乐趣，这学期的假期我依据时间及自己的实际状况在假期期间找了两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另外一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上到达了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，自己力量的欠缺及.的艰辛，同时让我感到工作的特别欢乐，一种在学校自由天地没法体会到的残暴竞争的愉悦与豪情。

不论是做促销员还是销售员都是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通可以了解一些跟我们专业相干的学问。

销售的一天基本工作支配：

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的学问，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：30开头上班，到达指定地点后做好预备工作，摆好宣扬资料，调剂好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必需的程序，就是，一天的工作总结。经理、主管及促销员一起争论一天促销工作中的战果及存在的题目。销售通过，我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品倾销给消费者，对一个促销员来讲，促销产品的同时也是向他人倾销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对一个优秀的销售员来讲必需具有以下素养：

一、要有良好的专业素养

当我们销售一种产品时，首先必需对产品的相干学问及厂商的详细状况要有一个明确的熟识，大量的相干学问的储备可使我们能在促销进程中面对顾客的一系列题目，通过自己的先容可使顾客了解产品的一些详细题目，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达力量及与生疏人交换的力量

销售是销售员跟顾客以产品为媒介的一种生疏的交换，所以语言表达必需公道得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，捉住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对详细题目时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素养及受挫折的心态

销售每天会面对.上的五花八门的人，由于每一个人的道德修养及素养的不同，在工作中会遇到许多题目。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必需保持良好的心态，不能跟顾客发生不开心的事，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。有时候一天的工作可能收获不大，这时候候我们不应气馁，要学会自我调理、自我鼓舞，准时的自我总结，自我进步。

四、要有吃苦刻苦的精神，要锲而不舍

销售是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦刻苦的精神。

本次.实践总结：

不管做甚么事，看法打算一切

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务看法是必要的，要想取得更多的利润就必需进步销售量和服务看法。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量，语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满意顾客的要求。只要你有一个服务于他人的看法，你就会得到他人的确定及关心，用自己的热忱往换取他人的舒心。

明确目标，公道的设计规划自己

我们现在要依据自己的实际状况公道的为自己规划，找到自己的进展道路。要通过.实践亲身的了解自己的专业，把所学专业学问和实际相结合，而不是一味的埋怨。要按部就班的进步自己的力量，熬炼自己，让自己成为.优秀的人才，为.服务。短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到欢乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的力量有了肯定的进步，到达了自己预定的目标，残暴的.就业压力让我不在感到恐惊，我想，只要我们有力量有信念我们肯定会制造一个属于自己的乐园。

总的来讲，这个暑假我基本到达自己预期的目的。当然时间短暂只有40天，但最少我提早了解了.，对这个.提早有了熟识，我以后在.上就可以少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和上风，当我仔细工作起来就会很投进，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的同学，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么以为的，可是最少现在不会和从前那样和生疏人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来.实践的作用就是让我提早知道自己的缺点，让我们在一次一次熬炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以避开以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永久记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：不管甚么事都不能靠他人，只有靠自己!我们要具有学问、力量，还要有锲而不舍的决心。没有足够的学问、力量是根本没法在.上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为.的栋梁。

高校生暑期实践报告4

今年暑假我在吉安移动工作，在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的熟悉，感觉到受益匪浅，实习期间我努力把自己在学校所学到的理论学问向.实践转化，尽量做到理论与实践相结合，也发觉了自己的很多不足处。

经过几轮面试，我从人群中脱颖而出，顺当进入到吉安移动工作，刚开头进去的时候我对工作流程一点也不懂，那时候才感觉到自己学到的东西实在太少了，后来跟着那些哥哥姐姐学，让我学到了许多东西，我的工作是用电脑来操作，以前上网就只知道玩嬉戏，现在发觉自己对电脑一窍不通，连一些基本操作都不会，也不知道电脑原来有这么大的用处，全部的手机号码都可以在电脑上查到，而且每个月的消费状况和业务开通状况都特别清晰的可以知道，渐渐地我喜爱上了这份工作，我很庆幸自己暑假能在吉安移动度过。

这个短暂而快乐的一个多月，对我走向.起到一个桥梁的作用，过度的作用，是人生的一段重要的经受，也是一个重要的步骤，对将来走向工作岗位有很大的关心，可以避开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为人处事的基本原则，都要在实际生活中仔细的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培育。

这次参与.实践我明白高校生.实践是引导我们高校生走出校门，走向.，接触.，了解.，投身.的良好形式，是促使高校生投身改革开放，向工农群众学习，培育熬炼才能的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务.的思想的有效途径，通过参与.实践活动，有助于我们在校高校生更新观念，汲取新的思想与学问，近一个月的.实践，一晃而过，却让我从中领悟到了许多东西，而这些东西将让我终身受用。.实践加深了我与.各阶层人的感情，拉经了我与.的距离，也让自己在.实践中开阔了视野，增长了才能。

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，从这次实习中，我体会到了实际的工作和书本上的学问是有肯定距离的，并且需要进一步的再学习。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，特殊是目前就业形势下所反映的拥有实践的工作阅历的竞争力要远远大于仅仅局限于理论学问，从这次实习中，我体会到假如将我们在高校里所学的学问与更多的.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再真正理解和学习我们学习过的理论学问，这才是我们学习和实习的真正目的。.实践是每个高校生必需拥有的一段经受，它是我在实践中了解.，让我学到了许多在课堂上更本就学不到的学问，也打开了视野，也长了见识，为我以后走向.打下了坚实的基础。

**第五篇：高校生暑假实践报告**

高校生暑假实践报告

高校生暑假实践报告1

大一的这个暑假，我过得挺改善的，同样它也是最有意义的，高校生暑期.实践报告：邮政银行大堂经理助手。跨出学校的大门，融入.，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。走进.，需要一份士气，需要一份睿智。

经受了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作阅历，要么说暑期临时工不招收。折腾了好一阵子，我们四周一邮政银行招大堂经理的助手，我兴味盎然地去应聘了。我把我个人的基本资料和在校的状况具体地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺牢靠的，我被录用了。那个快乐劲儿，甭提了!工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个熬炼力量的平台，我就心满足足了。

其次天我就开快乐心地去上班了。早晨八点到了邮局，我就开头拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干洁净净，给全部人一种舒适的感觉。邮局正式上班了，陆间续续地有顾客来办理业务了。我满带着笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下，然后等到叫了自己的号再去办理业务。在工作的过程中，也不是一帆风顺的，有时面带微笑询问顾客有什么需求时，顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务，也不搭理我。这时我只能耐烦地和顾客讲解。有时我也有做的不周到的地方，有一次一位先生拿着自己的号到前台去了，我微笑着走过去，轻声说：“先生，不好意思，您前面还有一个人，下一位才是你。”他瞪着我，一脸不耐烦地说：“刚不是叫到我的号了吗?明明就是我!”我陪着礼：“对不起啊，叫到你的号了，我误会了。”这位先生又转身白了我一眼。那种尴尬，那种味道真的不好受呢。每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个同学，表现出欣赏的样子，能和我温柔地交谈，有的人看我是个同学，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是要磨练意志，熬炼力量，我要微笑待人!工作一成天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累!

但是，我挺珍惜这份工作的，不仅仅由于得到这份工作实属不易，更多的是你我在工作中学到了许多东西，我提升了许多的力量，.实践报告《高校生暑期.实践报告：邮政银行大堂经理助手》。在邮局做大堂经理助手的一个月，我每天早出晚归，觉得还有节奏感，我过得很改善。在工作中，我运用我在学校已经把握的电脑操作技能完成简洁的邮局业务方面的操作，这就更好地将理论运用于实践了。在与顾客的接触中，我学会了笑以待人，热忱地帮别人解答疑难问题，这很好的熬炼了我的胆识，使我的交际力量大有提升。在和邮局员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关怀爱惜，他们支持我，鼓舞我，使我对将来布满信念，带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来，我虽然过得比较辛苦，我也曾想放弃，就这样在家虚度完阴，但最终我还是振作起来了，我也想明白了许多。现在的应届毕业生就业形势那么的不容乐观，.已经尽全力的缓解就业压力了，国家只能赐予我们这么多，那么我们还能靠自己的实力、耐力在.上打拼了。大一晃眼间已悄然溜走了，不久的将来我们就要步入.，我明白那份压力。现在的假期就是为将来做一个铺垫。多积累些.阅历，多增长些人生阅历，多丰富些专业学问，这对以后我们就业都是大有裨益的。还是那句话：一分耕耘一分收获。要想在这竞争激烈甚至残酷的.中生存下来，唯靠自己!千军万马争过独木桥，只有让自己出类拔萃，方能闯出自己的一片天地!

这个暑假为期一个月的.实践，让我明白了许多。这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。当我累了想放弃的时候，我从实践中又查找到了一份动力，让我连续前行!正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步入.的不简单，让我成长起来!

这个暑假过的很改善，很有意义。我更加坚决了前行的方向。平常的学习生活中能严格要求自己，让自己德智体美全面进展，争做高素养的高校生。以后的假期我还会主动地参与各种实践，多熬炼力量。

这个七月，不一样的收获!

高校生暑假实践报告2

今年寒假，是我高校生涯的第一个寒假，放假了不能闲着啊，于是我主动向舅舅要求到他店里帮忙卖对联，主要是想通过.实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才力量。更重要的是在卖对联时能够见到很多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种始终生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人人或许对于自己将来出去.工作也有肯定的关心。至少在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上全部的中学校课本都是由舅舅作为中间代理商所供应的。但后来镇里的训练办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年的前10天左右，我们就要开头工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人选择，而下面就整干净齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用到的东西。工作环境是相当简陋的。但当全部的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期盼有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人一年比一年多，放眼看去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此很多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是高校生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简洁区分上下联。况且，现在的人好像不像过去那样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口就了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜爱争论对联的工整性。当他们选择好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天叫卖?下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满意地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是高兴的。

工作的第一天，早上八点上班，始终工作到下午五点。期间除了上厕所之外基本上是没法离开工作岗位的。就连吃饭也要端着饭碗边吃边卖，听起来很不行思议吧?虽然是亲戚家的活，但是工作看法是很重要的。假如我不严格根据工作时间以及规章，那么我就是一个不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个胜利的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是胜利的。事实上，只有仔细工作的人都可以享受胜利所带来的满意感。而我也是尝试在这件看似简洁的工作中查找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来选择对联。可能是由于第一次来这里购买对联，又或者是由于是外省人的身份，他们始终都在那里悄悄地站着。当时人许多，很嘈杂。男人用生硬的一般话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清晰他想要那副对联。他重复了几次，脸都由于兴奋而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：“你就不要理他们了，反正他们顶多只买一副对联而已，你还不如接待那些‘大一点’的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不主动点?”听了她的话，我愣了一下，什么叫做“大一点”的客户?莫非就由于他们是外来工，就由于他们只买一副对联，就应当区分对待吗?我想到自己来这里实习的目的，我是为了提高自己对待工作的热忱与供应最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用一般话叫他们写下所选的对联号码。那对忠厚的夫妇一脸—惊异地看着我，好像他们得到了优先购买权一样绽开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年欢乐。看到他们的微笑，我心里觉得很温和。我并非在显示自己的宏大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应当由于他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是遇到那些非凡挑剔的人。我就遇到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我按例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联好像更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年欢乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。由于在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子来回走动，把他之前选择的对联放回原位，稍不当心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，由于我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地掌握自己的心情，确定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素养的凹凸并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包涵与大度。

机会永久都是留给那些有预备的人的。而我在这次小小的实践活动中虽然没有得到很高的酬劳，但正如我舅舅所说的一样，我在这次实践活动中已初步具备了一个销售员所应有的素养。我想，这样的赞美对于我来说就是最好的酬劳了。虽然从事销售工作并非是我将来的出路，但我在这里所学到的将使我一生受益。仔细工作，把工作当作自己生活的一部分，这样我的生活才会更加精彩。

高校生暑假实践报告3

.实践是高校生思想政治训练的重要途径,在高校的同学德育训练管理中具有重要的地位和作用。xx年同学的成材之路肩负的历史使命，.是一个大课堂，可以让我们学到许多在学校里无法学到的东西，同时也是一个大染缸，有着各种各样不同的人，要做到出淤泥而不染是一件不太简单的是，各种人在不经意间都有可能会影响到你，所以坚持自己是很重要的。.的竞争激烈，但是人情更重要，多点人情味，眼睛少些金钱的气息。

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，但是却不能以硬碰硬，这样不仅没法解决问题，还好使事态更加严峻，不利于事情的解决，这也意味着我们应当在这些时候用自己的微笑面对客人，让他们放轻松，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了许多事情。在这次实践中,让我很有感受的一点就人际交往方面,大家都知道.上人际交往特别复杂,但是详细多么复杂,我想也很难说清晰,只有经受了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要很多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能转变一些东西,那我们就学着适应它.假如还不行，那就转变一下适应它的方法。让我在这次.实践中把握了许多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必需在工作中勤于动手渐渐琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学力量的人迟早要被企业和.所淘汰。

在我看来与人交往最重要的是敬重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，由于自己什么都不会，必需要请教别人，但是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自己的勤劳，自然而然会对新人照看些。在公司里边,有许多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必需要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们听从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

俗话说：强龙压不过地头蛇。无论在学校里多优秀，可是出了.呢，.和学校是两不同的地方，在公司里什么都要靠自己的独立。有些人在家里面父母照看的无微不至，可是到了.上，无论遇到什么困难，挫折都是靠自己去解决的，在这一个半月中我学会的自强独立，靠自己的力气去解决遇到的困难挫折，英勇面对一切。

一切熟悉都来源于实践。实践是熟悉的来源说明白亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接阅历的必要性。实践的进展不断促进人类熟悉力量的进展。实践的不断进展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的熟悉力量也就不断地改善和提高!熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉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学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的学问，还要不断从生活中，实践中学其他学问，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

作为心理专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业，但是在实践中我还是主动的把我所学到的学问运用到其中。比如在发生纠纷的时候，我会主动的上前，使客人安静下来解决这些问题。我很快乐能把自己在学校学到的学问运用到.实践中!在学校时主要是老师在讲台上教授我们理论性的学问，我们在下面做笔记，而我对我自己的专业学问感觉也能应付的来，但没有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么简单，时常的突发状况并不是我们这基础的学问可以应付的了的。没法应付各种状况这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了学问的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自己的专业学问，不能只是纸上谈兵，假如仅仅是这样的话，是不行能在.上立足的，所以肯定要谨慎对待。错没关系，要紧的是知错就改。

我们在学校中肯定要好好学习学问，并且抓住可以实践的机会，究竟3年之后，我们将不再是一名高校生，是.中的一分子，要与.沟通，为.做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了熬炼自己成为一名合格的、对.有用的人才，许多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在.的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学学问，为的都是将来走进.，献出自己的一份力气，我们应当在今日努力把握专业学问，明天才能更好地为.服务。

xx年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会艳羡还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等训练。我肯定要利用这个条件，路还把握在自己的脚下，前面的路还很完明，我有信念走好以后的路，也肯定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了。假如在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是指令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗?现实吗?这些大多数都是空话。领导喜爱那种溜须拍马的人，而不是喜爱忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要到处当心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我有意拿总经理的腔调说了一句：小于，任凭坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，假如我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，究竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清晰“世上没有那么多公正的事情。”假如是一位单纯的同学，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公正的事情，每个人都要有应付的力量和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种状况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关怀同学的实际状况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你仔细的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了猎取更多的剩余价值是通过延长工作时间;提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的.主义国家，而是在一个人剥削人的旧.，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的状况下，支配不止一份工作，最大限度的榨取他们的价值。不可思议假如始终这样过下去，我会怎么样去承受;不可思议那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年;不敢想，也不再想。究竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

工作中遭人家白眼，甚至受训，也是有的。人与人之间为什么只能有利益的关系呢?为什么这种关系就那么明显呢?有的时候，当我遇到这种事情，一时冲动真想不干了，或是找几个伴侣整理“仇人”一下。可转过来想想，我能干上几天，能忍就忍吧。就当成提前去适应这个.一次机会，用一点孔乙己精神成功法，全当成儿子训老子就算了。但还是盼望以后我的工作生活不会这个样子，人们之间许多事情都是可以很安静的解决的。

每天只是单调的上下班，没有许多的节假日，这使原来就很厌倦的工作变得更加无聊，或许工作就会是这个样子。现在学习期间每周休息，以后工作就不肯定会是这个样子。在无聊的工作中查找乐趣也是一种力量，现在只会埋怨一天八节课很烦，可这又算什么呢?最多只是一天吗?有的是时间去调整，去适应。

很不适应工作中称呼的转变，从“同学”，“海超”，变成了“师傅”，“小庄”，不久以后就会是“老庄”。这样一变，使我从一个的同学，变成了一个体力劳动者。很是纳闷，为什么出名字非要直呼其姓呢?同姓的人许多，同名的人却很少。直呼其名不是很亲切，又不易混淆。莫非人们只是由于称其姓便利才会这样做吗?只要略微用一点心把对方的名字记住，称其名，肯定会使对方感觉到很暖和。反正，别人叫我的名字，而不是姓的时候我会感觉很亲切，很暖和。我也尽量成别人的名字，拉近和他人的距离，这也是一种交往之道吧。

其实，工作中也会有快乐。由于不是在家里，要学会满意。领导的一个微笑，同事的些许关怀，都会使人感到无比的暖和。要想得到别人的关怀，首先要留意关怀别人，给与别人暖和。给与和收获是成正比例的。不管是苦，还是累，暑假都已经过去了。重要的是，在暑假的实践中，我学到了以前不懂，而且在学校里不会学到得学问，并且增加了自己的力量。这些对我以后的学习和工作是非常有利的。

这次实践对我的关心实在不小。感谢学校给我们这次把自己推向.的机会，感谢实践中给与我无私关心的人。我会在以后的学习中更加努力，朝着自己的目标不断奋进。

xx年妇女，她本着共产党员良好的素养，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，谅解了我由于睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我非常感动。现在这个国家真是个很讲法规的法制健全的.啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和平安训练以后，我，和那些祖国将来的盼望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，预备和那些没有自觉消逝的在公路上积累了几天都不愿走的烟火残骸们，还有那些满地被仆人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完善无缺的和谐.，我们必需在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝完之前把他们彻底清除！

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了！像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家协作的非常默契，工作效率非常之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检完了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依旧努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会略微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参与.活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经掌握不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃自己一天10小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参与这次活动，我大为震动！自己的思想觉悟根本不配做一名.主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们照旧和气的笑容，一种莫名的欢乐油然而生，嘴角都拂过了一丝小小的微笑。

今日我参与了小区里组织的.实践活动，活动的内容是关心小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发觉好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的同学深感惭愧。.活动是建设共产主义和谐.的重要步骤，我们应当牺牲自己的学习时间休息时间以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批判。

还好居委会大妈是一个很和气的中老年妇女，她本着共产党员良好的素养，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，谅解了我由于睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我非常感动。现在这个国家真是个很讲法规的法制健全的.啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和平安训练以后，我，和那些祖国将来的盼望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，预备和那些没有自觉消逝的在公路上积累了几天都不愿走的烟火残骸们，还有那些满地被仆人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完善无缺的和谐.，我们必需在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝完之前把他们彻底清除！

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了！像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家协作的非常默契，工作效率非常之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检完了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依旧努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会略微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参与.活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经掌握不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃自己一天10

小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参与这次活动，我大为震动！自己的思想觉悟根本不配做一名.主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们照旧和气的笑容，一种莫名的欢乐油然而生，嘴角都拂过了一丝小小的微笑。

高校生暑假实践报告4

白天，头顶骄阳，我们走访了xxxx地区两个村落，汗水不觉中湿了队衫。当夜晚降落，我们也不敢就此松懈。这是“知行威海”实践团队深化农村，实地调研的最终一天，也是数据分析、成果汇总的第一天。

我们信任：真实的数据是最有力的证据。在历时七天的实践过程中，为保证调查数据的全面性、真实性与随机性，在原本敲定的小疃村之外，我们又多走访了两个邻近村落，一共获得了两百多份样本数据。在xxxx的最终一晚，我们匆忙吃过晚饭便回到了住处，每人随机分到二十份问卷，人手一台电脑开头录入调查数据。

在调查过程中，我们就已经从当地老人的回答中发觉老人们养老金的缴纳水平与领取金额基本相同、平均收入及存款水平较低等现象。后期将数据汇总分析并进行图标制作后更直观的体现了这些问题：一小疃村为例，其缴费人群和领取养老金人群数量大体相当，保持均衡。家庭总收入的主要来源分为三类——农业、房屋出租以及外出打工收入，并以农业收入为主。参加调查的村民中，57%的人年收入在10000元以下（月收入在800元以下），82%的参加调查者年收入在30000元以下（即月收入在2500元以下）。低收入意味着低存款与较高的养老压力。即使小疃村已在中老年群体中普及养老保险、中青年已部分加入.保险，农村的养老压力却并没有得到有效的缓解。相较于城镇居民与职工来说，面朝黄土背朝天的农夫收入低，年满60后每月能够领取的养老金也非常微薄。70元在十年前或许真的减轻部分养老压力，但是在这十年间物价飞涨，如今70元已经无法真正地改善农村老人的生活质量。由此可见，目前的农村养老保险已在普及率上有了保证，其真正需要改进的方面是保险的“质量”，比如加强政府补贴力度，提高养老基金运作的收益率等等。此外，我们从调查结果中发觉，农村子女赡养老人的负担越来越重，赡养老人的观念越来越淡薄。长期以来，中国.最主要的养老模式是家庭养老，“养儿防老、积谷防饥”是沿袭多年的至理名言，也是现阶段广阔农村的现状，这就打算了老人的赡养主要依靠子孙。然而，数据反映老人们的养老金多为自己缴纳，仅有4%的老人由儿女代为缴费。甚至很多老人为了贴补家用，即使已有六七十岁高龄照旧下地劳作。在自己的父母年老之后要全力以赴赡养父母，尽“反哺”义务是中华的传统。由此可见，我们需要宣扬的不仅仅是养老保险的政策，更应是中华传统美德中的孝道。

在录入数据的过程中，一份份问卷与访谈笔记让我们回想起这七天中遇见的淳朴村民们：严厉的村支书、在村口接孩子的热忱阿姨们、儿女不尽孝的大妈、被商业保险骗了的前村长夫妻......这一次深化农村，实地调研的经受不仅让我们收获了学问，更令我们体会世间人情冷暖。淳朴的村民们用他们质朴的话语回答了我们的问题，言语背后隐蔽着老人们对拥有一个美好、安乐晚年的期盼。我们盼望在不久的将来，中国城乡养老二元化的结构能够打破，让每一位老人都能富足的生活，安稳享受儿孙绕膝的天伦之乐。

高校生暑假实践报告5

现今，在人才市场上高校生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的聘请条件中，几乎都要求有工作阅历。所以，高校生不仅仅要有理论学问，工作阅历的积累对将来找工作也同样重要。事情很简洁，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作阅历。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校高校生选择了假期打工。暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，熬炼一下意志品质，同时积累一些.阅历和工作阅历。这些阅历是一个高校生所拥有的”无形资产“，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

高校生除了学习书本学问，还需要参与.实践。由于许多的高校生都清醒得知道

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代.需要的人才。高校生要在.实践中培育独立思索、独立工作和独立解决问题力量。通过参与一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的学问和技能。由于学问要转化成真正的力量要依靠实践的阅历和熬炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的.，我觉得高校生应当转变观念，不要简洁地把暑期打工作为挣钱或者是积累.阅历的手段，更重要的是借机培育自己的创业和.实践力量。

暑假正好家乡这里有一个施工单位，所以参与.实践体验一下，我在工地的这段时间里，无论是经受还是耳闻，都让我对施工的熟悉更加真实，看法更加严厉。在建建筑以中高层的框剪结构居多，塔吊和脚手架等这些有肯定危急性的机械得到了广泛的应用，所以就要求我们以更专的视角，更严厉的看法对待平安。防患于未然，在繁忙的施工中，我们为了赶工期，往往忽视一些自以为没问题的平安详情，其实，只要我们在杜绝平安事故方面迈出一小步，收到的成效是意想不到的。工地是个免不了要爬上爬下的地方，平安不容小觑，比如打混凝土，我常常和那些打混凝土的哥哥伯伯们汗流浃背累得要死，虽然我不是常常干，但却深能体谅一年四季坚持的他们。打混凝土是个很累人的活儿儿，汗流浃背是再平常不过的了，所以他们常把打混凝土放在晚上。楼顶是制好的模，四周只有简洁的维护，稍有踏空便是万劫不复。混凝土从地面压到十几层，发出巨大的声响，在空旷的夜空中，与安静显得格格不入。混凝土泵由塔吊吊着，泵口要三四个人抱着，力争把混凝土打匀称，提高效率。工作环境都是钢筋、脚手架什么的，稍有差池就会碰的红肿。我听说有一次打混凝土，由于脚手架上的竹筏拼接不严，工地的相关负责人郑工一脚踏空，差点从脚手架上面跌下来。为了赶工期，混凝土往往都要打到晚上两三点。我记得最晚的一次，由于商品混凝土供应不上，混凝土浇筑时续时断，他们从晚上十点始终浇注到其次天六点，当时真是累坏了他们，这是后来一位大伯告知我的，想想就可怕。当他们顶着灰蒙蒙的晨雾从楼顶攀着脚手架往下爬时，我当时就想，或许一个趔趄生命就化为一滩血泊了。在工地的茶余饭后，我耳闻许多在工地发生的事故，它们听起来让人不悦甚至有些血腥，感觉很遥远，但又实实在在的发生在我们身边，或许下一个就是我们的其中一个工友，或许就是我们自己。这些血腥的事故我不想再提起，我觉得那有种胁迫大家的意思，我们要的是从心里重视平安，把平安记挂在心里时刻.。古人有云，千里之堤以一蚁之穴溃，百室之邑以突隙之烟焚，防患于未然，事故发生前假如我们付出一分的努力，可能我们得到的就是百分的收获。多一句温顺的提示，多一个关切的眼神，我们就能把平安做得更好，就能挽回不必要的经济损失，就能让一个家庭永绽笑容。所以，我们需要更专心。21世纪，唯一不变的就是改变，当然，也包括我们的施工技术。现在的建筑不比从前简洁的秦砖汉瓦雕梁画柱，它们越来越宏伟的耸立在大地之上。作为建筑界的三大建材，水泥混凝土变的不行或缺，现代的中高层建筑基本上脱离了砖瓦，混凝土浇筑开头普遍用于建筑。这就要求机械的进步，适应时代的进展，挖掘设备、起重设备等不断换代，挖掘机、塔吊等这些重型机械极大地提高了施工效率。又一方面测绘技术却进展的日益精准，给施工质量供应了强有力的保障。水准仪、经纬仪的用法，使得我们的施工日渐完善。我想随着科学技术的丰富和进步，施工机械也确定会日臻完善。这也要求我们的施工技术人员不断学习，改善自己，每天都以一种新思维面对世界，敢尝试，勇创新。写到这里我突然发觉专业都是相通的，像我们不也是每天要面对技术的快速更新吗?我们也要转变，也要每天都以一种新思维面对世界，敢尝试，勇创新。

提倡和谐.的今日，建筑的节能日益受人重视。一套完善的供暖供水供气设施可以激活整个楼盘，敢于在环保节能方面迈出新步伐是一个公司的大气魄、大手笔。我所在的这里从产热到保热都是一种对环境负责的做法，当然也在肯定程度上为公司的名誉加了分。当然，在废旧建材的再利用上，公司还是有肯定的缺失。拿模板来说，大家都知道，建筑模板都是高品质的压缩板，强度大、各向异性小、不易翘曲开裂，当然代价也很好。虽然公司在材料用法上有种种的规章制度，但还是不行避开的存在不足，不如，为了便利施工车辆通行，拿新模板垫地，对加工模板剩余的边料不能准时的加以收集再利用。另外，废旧模板的利用也是个问题。一个工程下来，往往会产生许多旧模板，在再利用方面，有关人员不能将旧模板归类整理，只是一揽子的加以处理，其结果是能用于其它行业，像家具加工行业，的旧模板和完全失去价值的废模板一股脑做了烧锅炉的柴火，给公司带来了肯定程度的损失，更有违.提倡低碳的大背景。大国有大国的从容优雅，我国是一个大国，更是一个进展中国家，我们自称大国不能单纯的靠gdp，更要在国民素养上下足功夫。环保节能不能只停留在口号上，而是要反映在我们的行为上。当代的一个管理学大师曾说过，21世纪的竞争是管理的竞争，一个蒸蒸日上的团体确定有一套科学的管理方法。今日，人们的物质生活得到了最大限度的满意，精神生活也有了极大地丰富，这就要求我们作为新时代的管理者必需转变原有的狭隘的管理方法，不断求索，探寻科学、人性的管理之路。不如说，我工作的工地，杂工存在严峻的磨洋工现象，公司领导看在眼里却无计可施。就产生这种现象的缘由来说，我觉得公司待遇低只是一方面，可能即使待遇上去了工作效率仍旧不会有令人满足的改观。为什么?我觉得这跟公司现行的工资制度也有肯定的关系。首先，在今日，我所在的国基集团，杂工的工资制度还是最原始的计时工资制，工人的生产热忱不能得到很好的发挥。我想我们可以给每个工人肯定的固定工资，然后，再拿出一部分资金用于嘉奖工作中表现良好的工人。这样，工人会觉得生活有保障，并且劳动主动性也得到了正面的激励。再者，我们可以走计时工资和计件工资相结合的道路。我们可以在原有计时工资的基础上，每天由相关的管理人员安排给工人相对合理的任务，任务完成赐予嘉奖或者没有完成赐予惩处，这样工人的主动性也会有所改善。另外，公司缺少人性化管理也是工人消极怠工的缘由。公司和工人之间仅仅是雇主和被雇佣的关系，这不利于工人仆人翁精神的发挥。我们可以实行措施，如和工人多沟通沟通，和工人共进晚餐，在公司遇到困难的时候集思广益听取工人的看法，广开言路等。这些举措会在肯定程度上让工人觉得自己受重视，收到很好的激励效果。领导，不仅仅应当是权利的代名词，更应当是领导艺术的载体。一个好的领导是一个公司能否蓬勃进展的关键，作为21世纪的管理者，我们任重道远。有句调侃白居易的古话说“长安居大不易”，在我们生活的今日，这句话已经不能单单指从前的长安了，现在的.竞争激烈复杂，想要立足有口饭吃已经很难了，更不用说想要出人头地，拥有像“一亩地，两头牛”这些古人说的小资产了。但，我们不是没有机会。不是有句话说吗，机会只会留给那些有预备的人，只要我们会专心，肯吃苦。有人成立了自己的一个施工队。从承包别人都不愿干的市政项目开头，他们修公厕，修花池，一点点的坚持下来。期间他们曾很长时间承包不到活儿无事可做，经受过资金短缺，但他们不放弃。岁月沧桑，几年下来，他们没有像我们想象中的一夜暴富，甚至收入甚微。但是，他们手下高质量的工程让老百姓牢.住了他们和他们的公司。他们凭借良好的口碑和施工技术竞标胜利，从今迈向了腾飞之路。我说这个故事不是宣扬他们的宏大，只是想告知你我，只要我们肯弯下腰，我们就有机会。我们都生活在同一片蓝天下，每个人却有不同的境遇，有的人香车宝马，有的人穷困潦倒，只是由于我们对生活的看法不同，有的人肯干，肯弯下腰，有的人不愿。

构建.主义和谐.不是一个短期的目标和任务，而是中国将来二十多年的进展目标和任务，高校生是现代化建设的新生力气，是祖国的将来。所以高校生应当主动参与.实践，把自己熬炼成为对祖国有用的人才。

现在的中国已经成为世界其次大经济体，更是增加了中国人民的骄傲感。高校生作为国家建设的重要力气。高校生的价值观取向就打算一个民族将来。我们必需坚持马克思主义指导思想;中国特色.主义共同抱负;以爱国主义为核心的民族精神;以改革创新为核心的时代精神;.主义荣辱观;用青春谱写华章。勇于开拓、百折不饶，奋斗终生，把自己变成.所需之才。

高校生暑假实践报告6

“在那遥远的地方，有位好姑娘，人们经过了她的身旁都会对她留恋的张望。”伴随那一曲唯美而神奇的.民歌，来自对外经济贸易高校不同学院的学子，怀着对暑期实践活动的热忱和对家乡的思念，相聚到这片久违的土地—xxxx市，这片盛开着沁人心脾的芳香的薰衣草花海的地方。

xxxx年xxxx月28日10点，我们开头了期盼已久的第一天的行程—绽开对掩盖于xxxx市各类薰衣草产品专卖店的详细调研活动。如前期开会所商定的方案，我们对各大商铺薰衣草产品的种类，价格，货源，消费人群，销售量以及影响销售量的重要因素进行了解，通过采访店主，获得了宝贵的第一手资料。

我们走访的第一家商铺是当地厂家“解忧公主”的专营店。六人一起走进店家，由我队组员李潇漫同学进行自我介绍，并出示我校暑期实践活动的相关材料。店主非常协作我们，李潇漫进行采访，黄阳和姜茜进行记录，马成龙与姜磊进行拍照与摄影工作，大家各自分工。再接连调研接近8家左右不同品牌的薰衣草专卖店（例如，伊帕尔汗，紫苏丽人，解忧公主，远香，圣玛依拉，华纯伊人，紫精灵等）。并分别得到不同种类的信息。炎炎烈日之下，我们在斯大林街的多条巷子中穿行，校衫被汗水浸湿，我们照旧布满能量，布满信念。

中午2点，经过开会争论，我们总结出一些信息。首先，在产品种类方面，薰衣草制品主要有薰衣草精油，含薰衣草成分护肤品（包括面膜，保湿霜，祛痘霜），香枕，各种礼盒。其中各店家的主打产品是薰衣草精油。其次在价格方面，大多30毫升精油的价格主要为几十元到一百元不等，但其中伊帕尔汗品牌的精油相对较贵，约为150元左右。同时，薰衣草产品所面对的销售人群，主要为两类，.xxxx市当地的市民，和来自外地的游客，其各占约一半的比例，可见，旅游业对于薰衣草产业的支持，占到其一半的市场份额。同时也将xxxx当地品牌带到了世界各地。另外，销量也收到多方因素的制约，包括旅游的季节性因素，各非合格产品的鱼龙混杂，对薰衣草产业的市场准入标准不够清楚的定位，出现假货和较大的价差以及平安性因素等。此处所指的平安因素，主要是受七五大事，劫机大事等不稳定因素大事的影响使得.旅游业在肯定程度上受挫，从而使薰衣草产品的销售面变窄，销售额下滑。

我们同样盼望了解当地薰衣草产品在当地大型商场中的销售状况，但结果却令我们大失所望，在当地的阳完时代商场中，并未找到任何当地品牌的薰衣草产品专柜，而唯一与薰衣草产品相关的精油类产品，则是来自于法国，印度，摩纳哥等国家的原装进口产品。在对专柜工作人员的采访中，我们得知，在面对高档消费人群中，人们对精油类产品的信任程度偏向于进口产品，而对于盛产薰衣草的伊犁当地产品，却信念不够。认为其达不到商场的准入门槛。由此，我们产生疑问，如何找一种方式，能够使其向高端方向进展，并使消费者对于当地薰衣草产品的增加信念。使其成为像是国外的浪费品一样的属于中国自己的高端消费品。使其在市场上能够占据更多的市场份额，能够面对更多层面的消费者。

至下午16点，我们结束了市场调研活动，进行了约3小时的小组的争论总结和其次天的活动策划。结束了一天活动的我们，在xxxx市特别的夜色中缓缓漫游，期盼着其次天我们六人行小组闲逛在薰衣草花田。体会伊犁河谷艰难秀丽与壮阔的美景，收获更多与实践活动更深层的学问。得出更加有用的创意。也知道这必将是我们高校生活中一次难忘的经受。

高校生暑假实践报告7

为了更好的接触.，在.实践中熬炼自己增长阅历，从而让自己更好的成长，让自己在高校更好的学习长大，在09的暑期自己找工作进行了.实践。

当自己亲自去找工作时才开头发觉：行动远比想象难许多。找工作难，找个能很好熬炼自己的工作更是很难。可是每一次的主动接触、主动沟通都给我带来一次新的体会，无论是店主、店经理、还是公司的部门经理跟他们的对话或许不长，但自己总可以了解许多东西，也是一次次对自我交际力量的提升。对话中包含许多.阅历，每一次也是一个积累，积少方能成多。当然，大多数单位和酒店对短期的暑期工都是抱有不接受的看法的，由于暑期工的.阅历少、和工作时间少，虽然工资也会少但还是会亏损的。我记得有一个单位的人说得一句话就是：“新人培训你都会要一个月，而培训好了新人，他就要辞职了，这样的工人老板不能要!”

最终转了几天最终找到了一个我够条件的单位：韦博国际英语徐家汇中心市场推广。虽然这是个类似类似分发传单的工作，但正规度和难度都是相当高的。首先是个简洁的面试，之后是对公司的了解，接待人员把公司概况书给我，又让我了解工作基本流程讲解了一下，之后就让我试工。老实说以前虽然听过一些公司要试工，但自己没想到这个小小的工作也要试工。由于世博会的缘由，公司在地铁里的定点工作台还没落实，我只能跟前辈们一起在街上找“客户”，试工只是简洁的接触一下工作，只有一个小时所以很快在达到工作量的条件下我被录用了。

上班时间是很固定的周一至周五：早11时至晚7时，周末早10点半到晚6点。每周轮派工作表，每人每周就有一到两天的休息时间。这一下子我感觉我就成了上班族。但正式工作才发觉这工作的不简洁，甚至可以说需要耐烦、坚持、不怕苦。最简洁的我们每天的工作除了中午吃饭的半小时以外，都是得站着而且没有休息。这就对我们的毅力提出了很大的挑战，最开头的一周每天晚上回到家都会累的腿很酸，都有点站不动的。不过慢慢地当习惯之后就觉得这也是一种熬炼对身体的熬炼，也同时修炼自己的坚韧毅力好事很不错的。这还不是工作的难处，试工时觉得简洁的工作，在真正工作时才发觉：这是一个特别需要口才的工作。我们不仅要扩大韦博的知名度，更要给韦博查找客户。为了让川流的人群留意到我们韦博，我们必需大声召唤，并递上我们的宣扬专用的三折页，当发觉有路人对英语感爱好，最好是有学习的爱好时，我们必需立即跟上了解状况，假如有爱好就好好的向其推举我们培训中心并要是当时有事忙可以留下信息，过后公司会联系对方并邀请其到培训中心了解更具体的状况，或者参与试听课；假如当时有空就要请他去公司让专业询问师向其解说相关事宜。这一个个环节都是很重要的，而对于我们来说这些都是不简洁的，在我看来原本简洁的.类似分发传单的工作一下子变得好有挑战，让我很是喜爱。

虽然不久我们有了展台，从而可以穿上制服，带上工作证，在地铁中上班。这给我们的工作带来许多便利，让我们给人很正式很有法规的感觉，但新的问题也随即产生。第一就是由于在地铁人流的加大也使得很大一部分人是在赶时间，这让我们很难吸引人们留意，其次地铁的设计是向四周流通，使得人们有许多是向其它出口走的，这样就大大的分散了人流。于是我们讨论打算部分人员在展台坚守依据地，部分人在适当的扩大战地，这样我们的推广范围就大大增加，而我们也有开头的掌握一个出口变成了掌握三到四个，问题也解决得很好，客户量也增加了。

当然这份工作不仅仅供应给我了一个工作沟通的平台，也供应给我一个学习的机会，我们内部工作人员可以在空闲时自由参与培训班的英语角等课程，那些纯英语讲课，纯正的环境，也让我好好的体会了一把，公司能很大一部分的纯正的外国人也让我能有机会跟他们好好沟通。还有在在工作时间或的外国友人的搭讪，情切的沟通，都让我份工作深深的吸引，我不再简洁的把它看成是一份有钱赚的工作，而是我享受的乐园，让我有机会去接触那些我本还没有机会接触的人和事，每次当自己用到学过的学问都会那么的快乐，而当有时发觉自己学的还是很不够就会更坚决自己好好学习的想法！

.实践在于让我们学到，让我们体会到更多，从而收获阅历，在我们成长的道路上给我们关心。而这虽然是短短的几十天的工作，但我的收获却是巨大的。在那我熟悉了书属于我的第一批同事，他们各有才能，在那我看到了一个团队为一个目标努力，在那我学会主动争取、努力达标，在那我接触到了许多我早就新颖的人和事，在那我不仅是努力的工作也会学习新的东西，体会很多次的失败后的半次胜利，体会那些上班族的辛苦，更想到我的父母那更辛苦的工作为了一个孩子。时间结束了，而我也开头了新的学习生活，带着这不一般的生活经受而收获的思想，努力向明天前进。

高校生暑假实践报告8

一、项目背景：

最纯真的脸庞莫过于山区孩子们脸上的微笑，最遥远的上学路莫过于隔着大山的小道，最让人欣慰的莫过于孩子们课堂上的专注，最让人心疼的莫过于孩子们狼吞虎咽的啃着馒头，最让人动容的莫过于孩子们的那句“老师别走”，走向西部暑期.实践总结报告。

一个人，一支粉笔，一份爱心，一句留下，编制了孩子的梦，或许是让他们学会了写字，或许是让他们学会了唱歌，我们的行动，要让他们了解到外面的世界。冲破大山的屏障，编制多彩的盼望！

老道沟学校位于河南省洛阳市嵩县德亭镇老道沟村，1100口人分布于16个村民组几十个居住点，居住分散，交通不便，是洛阳市出名的特贫村。由于常年奔波于坡陡路岖的山涧，大部分同学只得吃住在校。学校占地面积850余平方米、建筑面积450余平方米。学校共有学校生45名，幼儿生23名，共计68名同学，其中百分之八九十为留守儿童。正式老师只有3名，其中两名55岁，即将退休。学校仅有1—3班级三个班，因教学资源及地理环境限制，该校只有本村年幼同学在此就学，高班级和邻村同学不得不爬过大山到其他学校上学。学校也仅有语文数学两门课程。

为了让大山外的世界走进山区里的孩子，微尘爱心社在老道沟学校开展了以“冲破大山的屏障，编制多彩的盼望”为主题的爱心支教活动！

二、项目目标：

受益对象

最终成效

老道沟学校同学及四周其他学校和高班级同学（首要目标）

1、开阔视野，冲破大山的阻碍，接触到大山外的世界，熟悉从洛阳到世界的一些名胜古迹、风土人情，发觉生活与自然之美，更加喜爱生活，喜爱祖国；

2、感受到师哥师姐以及.对他们的关怀，并学习志愿服务精神和感恩之心，争做小小志愿者，将来为.做奉献；

3、丰富课外学问，学习体音美及.科普学问，发掘自身潜力，全面进展；

4、与父母联系，感受父母的关爱，了解父母的苦心；

5、得到更多来自.的关爱，度过一个欢乐而有意义的暑假等。

老道沟学校

1、为同学供应了一个接触大山外世界的机会，得到更多来自.的关注及捐助，关心其改善教学设备，修葺教室，更换课桌凳子等，为同学供应更好的学习条件。

2、建立“城市展览角”，张贴地图、展览海报、地球仪等，让孩子们能够常常参观学习进而了解世界。

老道沟村民

使该特贫村得到.关注，获得政府及民间捐助，改善生活条件，重拾生活信念等。

微尘爱心社支教队员

增加志愿者们的.责任感、奉献精神和公民意识，实现自我价值，开阔视野，熬炼和增加个人力量，丰富.阅历，在艰苦的环境中锤炼自我，净化心灵，升华人格。

河南科技高校师生

通过我们活动后期的图片及视频展览，了解山区孩子们的生活状况，更多地参加到支教和奉献爱心的队伍中。

.大众

通过我们河南科技高校微尘爱心社和博客的图片及视频展览，获得更多来自山区孩子们的信息，得到更多奉献爱心的机会。

三、项目起止时间：

xx年7月11日到xx年7月24日

四、项目前期预备：

1、确定支教人员：本次暑期支教活动从4月中旬开头报名，通过层层选拔，最最终四月底确定了12名参加支教的高校生。

2、联系支教学校：由队长与嵩县吧爱心志愿者云彩联系，在嵩县查找需要关心的贫困学校，并最终联系到嵩县德亭镇老道沟学校，与该校校长多次协商，确定支教活动。

3、前期实地调查：5月上旬，队长跟随嵩县吧爱心志愿者到达老道沟学校进行实地调查，并拍照。

4、申请支教资金：微尘爱心社从5月开头着手预备支教申请书、项目预算等各项事宜，经过全部成员一个月的辛苦努力与不断的修改校正，最终在5月底将申请书递交给华桥基金会，并胜利获批二千元资助金，5、6月份的每个周六周日，志愿者分组到洛阳三大高校（河南科技高校、洛阳理工学院、洛阳师范学院）各校区、博物馆、龙门石窟、白马寺、关林庙等地点拍照，并在网上截取各国的风土人情、名胜古迹等图片。

6、6月20—23号，接收由河南科技高校杏苑书画协会免费义务供应的亲笔书写的书法作品，并表示感谢。

7、7月1—8号，队员于军训时间以外，进行集中培训，确定课程内容及详细支配，制定课件（包括音乐、视频）和教案，并集中打印。

8、7月9号，最终再次确定支教人员，为支教队员购买人身保险，到关林批发市场购买体育器材、文具奖品、地图、地球仪等物品，印横幅和旗帜。

9、7月10号，购买医疗用品，集中打印课件以及海报。院团委开会，动员鼓舞并要求留意人身财产平安。队长再次召开全体队员会议，整理全部物品。

五、项目开展状况：

7月11日早上，微尘爱心社赴嵩县支教团队一行9人在校门口集合留影，并动身到达嵩县县城。嵩县吧爱心志愿者豫洛天马、嵩县你的谁和空手道大哥带队员去饭馆吃饭，并送队员们到老道沟学校。下午嵩县吧吧主七峰秋庙也亲自来到了学校，进行慰问。校长和队员们一起打扫宿舍，整理行李。因该校位于大山深处，无生活超市，队长和空手道大哥一起到达镇上进行蔬菜、米、挂面等食物的集中选购。晚上召开到达支教学校的第一个集体会议，依据学校详细同学班级状况，支配课程、班主任和任课老师等，分为一、二、三三个班级分别授课。

7月12日上午老师和同学们一起打扫校内、班级，并进行教室装扮、老师和同学们互动熟悉。下午依据课程支配，开头正常授课。我们开设了英语、语文、数学、体育、音乐、美术、手工、地理共7门课程，力求丰富孩子们的暑期学习，接触更多语文数学外的课程。

7月14日上午一早，同学们就早早地到达操场按班级排好了队，由各班老师们带领，预备进行拉歌竞赛。尽管当每天气酷热，但是孩子们明显对于这项他们从未接触过的活动极有爱好，玩的异样快乐，热忱不减！最终出于天气考虑，孩子们也都把小嗓门叫哑啦，圆满结束了本项拉歌竞赛。

当天中午，嵩县吧爱心志愿者嵩山童姥、人在旅途一行人前来探望，并带来了3箱牛奶、3箱蛋黄派，以及一些蔬菜、书本和衣物等。下午放学后，由队长带领，将牛奶和蛋黄派一起发给了孩子们，孩子们都很懂事，对老师们说感谢，还把东西快乐的带回家给爸妈吃。

7月16日，队员们在授课之余，开头着手帮老道沟学校幼儿班的墙壁绘画，给校内增加新的颜色。我们在墙上画了海底世界、喜洋洋、白雪公主、米老鼠等动画形象，孩子们看到漂亮多彩的墙绘，都很快乐。经过连续3天的辛苦创作，墙绘于18日圆满完成。

7月17日下午，由于同在嵩县支教的一支团队的队员发生一点小意外，受伤住院。嵩县训练局两名代表亲自前来探望，一再叮嘱要求留意师生人身平安，并为我们送来了5个西瓜。

7月19日，河南电视台新闻频道的两名工作人员来到老道沟学校，方案关于贫困留守儿童微心愿的调查采访，下午我伴随他们去了3名孩子的家中，此行对我影响颇深。

7月20日，万众期盼的趣味运动会正式开头，运动会进行了多项项目，分为上午下午进行。放学后我们为获奖同学颁发了奖品和奖状。

7月24日，我们方案返校，上午上完课后，和同学们一起留影合照，大家恋恋不舍，孩子们还亲自折了许多礼物送给我们。尽管我们一再反对，下午还是有部分同学冒着雨送我们走出了大山，让我们特别感动。就这样我们2周的支教生活在雨中圆满结束！

六、项目成果和阅历：

1、支教预备期间，正逢期末考试阶段，虽然考试紧急，压力大，但是大家照旧主动参加支教的各项预备活动。

2、这次支教活动磨练了我们的意志力，让我们学会面对艰苦的条件要锲而不舍，同时也让我们感受到了偏远山区训练的落后，交通的不便，生活的艰苦，更清晰地了解中国山区留守儿童的现况。

3、本次支教活动受到老道沟学校校长、老师、全体同学、家长以及嵩县训练局的热闹欢迎、认可与赞扬，同学人数也由最初的30人不足，最终增加到60人有余，为孩子们味同嚼蜡的暑期补课增加了一份欢乐，也让他们学会了许多课外的学问，并感受到来自祖国及.的关爱。

4、本次支教活动期间，微尘爱心社每晚召开集体会议，针对当天状况进行总结，调整活动方案。并准时更新微博、贴吧，让更多关注我们活动的网友们准时了解我们活动的进展状况。

七、活动存在问题：

1、临动身前，有1名队员因家中有事，临时退出，由伴侣代替参加。另结合老道沟学校同学人数少，动身前与3名成员协调，调到了本学院的另一支支教团队中。

2、活动中期，因防范意识不足，导致经费意外丢失600元，项目难以持续，最终队长用自己的钱充当经费，才得以保证了支教活动的正常进行。但这也给了我们深刻的教训。

最终，再次对于华桥基金会对我们此次支教项目的大力支持，我们来年肯定会更加努力！

高校生暑假实践报告9

.实习是高校生课外训练的一个重要方面，也是高校生自我力量培育的一个重要方式，因此对于我们在校高校生来说，能在寒假有充分的时间进行实习活动，给了我们一个熟悉.、了解.，提高自我力量的重要的机会，高校生暑假.实习报告.。作为大二的同学，.实习也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，.实习应在结合我们实际状况，能真正从中得到收益，而不是为了实习而实习，为了完成任务而实习。我觉得我们在进行.实习之前应当有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的方案。应注意实习的过程，从过程中熬炼自己、提高力量。

因此，为了更好的了解.，熬炼自己，感受.就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我依据时间及自己的实际状况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己力量的欠缺及.的艰辛，同时让我感到工作的无比欢乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的学问，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游方案等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作支配：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的学问，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开头上班，到达指定地点后做好预备工作，摆好宣扬资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必需的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起争论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感受：

促销通过,我实习我觉得就是通过,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必需具备以下素养：

一、要有良好的专业素养

当我们促销一种产品时，首先我们必需对产品的相关学问及厂商的详细状况要有一个明确的熟悉，大量的相关学问的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些详细问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达力量及与生疏人沟通的力量

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种生疏的沟通，所以语言表达必需合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对详细问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素养及受挫折的心态

促销每天会面对.上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素养的不同，会使工作中遇到许多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必需保持良好的心态，不能跟顾客发生不开心的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调整、自我鼓舞，准时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要锲而不舍。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次.实习总结：

不管做什么事，看法打算一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务看法是必需的，要想获得更多的利润就必需提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽可能满意顾客的要求。只要你有一个服务于他人的看法，你就会得到他人的确定及关心，用自己的热忱去换取他人的舒心。

高校生暑假实践报告10

一、讨论动机：

经过两学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了肯定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用学问的力量。

二、讨论目的：

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进看法。

三、讨论方法：

访问法、资料收集法。

四、公司概况

1、基本状况：奇瑞长远物流中心位于安徽省芜湖市经济技术开发区龙山路1号。物流中心占地面积较大，拥有大小库，且还有一条轮胎线。

2、公司芜湖奇瑞长远物流有限公司成立于20xx年11月，由奇瑞汽车物流有限公司、和长期物流有限公司共同投资组成，是唯一一家为奇瑞汽车有限公司供应专业服务的底三方物流企业，服务内容包括零部件存储、配送、分装、工位器具和物流询问等。

3、主要设施：

铲车，中心拥有1、5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1M\*1、2M地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载力量为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

通过公司各处的实习，我对各处的物流管理状况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了物流管理工作中的详细业务学问，丰富了所学的专业学问。为以后正常工作的绽开奠定了坚实的基础。在实习期间，我深深体会到了长远物流的优势，以及在日照的影响地位。虽然长远物流仅经过了短短几年的进展，却取得了如此大的成果，这与长远物流人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成果的同时，我也发觉了这其中存在的一些影响长远物流进展的问题，现总结整理如下。

第一，内部管理不规范。

首先，长远物流受日照整个物流管理进展的影响，几处的物流管理差不多都沿袭了旧有的管理模式。部门分工不够明确，制度不健全，少有程序化、规范化的工作流程，大部分进行着简洁粗放的的管理。其次，由于物流管理牵扯到的问题众多，各处体制不健全，各种关系错综复杂，需要协调、处理的关系众多，使得各物流处把大量的精力放在处理各种关系上，包括处理物流处与奇瑞汽车之间的关系，物流与行政部门的关系，与有关业主之间的关系。处理好这些关系当然有利与物流管理的进展，但当因此而忽视了内部管理与对外服务时，就难免舍本逐末了。这样就影响了物流管理的健康进展。

其次，责权利不明。

责权利不明，是影响企业进展的主要障碍。这包括两个方面，一方面是各物流处与总公司之间。由于我公司物流管理的特别性，各处的物流管理，均是由作为开发商的总公司筹备建立的，物流管理人员，大部分是由集团公司从各岗位调配的人员，这就导致了建设与管理不分的局面，无形之中增加了物流管理的难度。虽然，这种建管一家的局面，也曾给物流管理带来过肯定的好处，例如，一些房屋修理问题、设备设施配备问题，都可以较好的协商解决。但的却是使物流管理工作无法独立开展。很多问题都需要层层审批，造成了多头管理，影响了物流管理的服务质量的提高和物流管理企业的健康进展。另一方面，是各物流管理处内部、各岗位之间权责不明，岗位职责分工不合理，人员配备不科学，造成了工作效率低下，人员富余，工作链断档，工作流程不顺畅，使一些工作不能正常、快捷有效的完成，大大影响了服务水平的提高。

第三，基础薄弱，正常运行困难。

首先由于部分物业开发较早，设备、设施老化，使修理难度加大，修理成本高，给各方面工作带来了很大压力。其次，前期遗留问题较多，物流管理仅凭自己的力气难以解决。物流管理与开发商之间，与建设单位之间，与业主之间冲突重重，物流管理收入微薄，使物流管理收入不抵支出难以正常运行，企业举步维艰。这就使得物流管理难以改进设备，改善服务，导致了服务水平低。这样就使得物流管理陷入了恶性循环之中。

第四，缺乏专业的管理人员。

由于企业从业人员，相对缺少专业学问，大部分是中途搞物流管理，尽管阅历相对丰富，但缺乏系统的理论学问。并且由于观念、资金等问题，企业很少引进专业的管理人员，这就导致了，服务意识较差，观念创新匮乏，使得物流管理难以进入良性进展的轨道。

这些问题，影响着长远物流的进展，为改善我公司的物业管理状况，树立公司物业管理品牌，不妨实行以下措施，以促进企业快速、健康进展。

1、明晰权力和责任。

长远物流欲走品牌之路，就必需走独立进展之路，明确与总公司之间的关系，分清责任界限，享受独立开展各项工作的权利，担当其作为物流管理企业应负的责任。另外，各物业处也应加强自身的管理，合理划分部门，科学支配岗位，规范各部门的职责，做到“人人有事关，事事有人关”理顺物流管理流程，明确各部门员工的职责与权利。

2、建立、健全规章、制度。

一个胜利的企业肯定要有一套科学、合理、适合本企业特点的规章、制度，来规范员工的行为。要树立长远物流品牌，必需要健全规章、制度作为保障。这包括制订质量保证制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度等一整套必备的制度，还包括物流管理服务工作流程、投诉受理程序、报修修理程序、紧急事故处理程序等一系列程序化的规范。只有健全这些规章、制度，并主动落实，才能打造一个胜利的企业，才能树立长远物流品牌。

3、改善物流管理环境。

改善管理环境，就要理顺各方面的关系，使得各部门可以协调协作。削减在不必要的环节上的开支，用于改善设备、设施。在资金有限的状况下，最大限度的供应优质服务，尽最大努力满意业主的合理要求，以提高收费率，增加企业收入，使企业走上良性循环的道路，能够独立正常运作。

4、提高员工素养。

只有提高员工整体素养，才能形成优秀的团队，才能打造胜利的企业，才可以树立海纳物业品牌。提高员工素养可以从以下几个方面入手，一方面，内部培训。常常开展业务学问、专业学问、服务意识学习活动，整体提高员工的业务水平和服务意识；另一方面，就是从优秀的物业公司，请专业学问渊博，实践阅历丰富的专家，进行培训，学习优秀物业管理企业的胜利阅历；最终，引进人才。企业应引进部分专业学问丰富的优秀人才，以补充新奇血液，提高企业的活力和创新力，促进企业的进展和品牌的树立。

5、建立企业文化。

物业管理企业的服务特性打算了必需从文化层面上去提高员工素养，只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务看法和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速进展。

总之，长远物流走品牌之路，就应全面改善管理，明确公司之间、部门之间、岗位之间的职责与权利，建立健全各种规章制度，理顺、协调各方面关系，形成高素养的优秀管理队伍，建立起适合长远物流特点的企业文化，树立全新的海纳物业形象。另外，由于海纳物业所辖小区较多，各处的物流、业主各具特色，建筑物业差异较大。所以，还应依据各处的特点实行不同的改善措施。

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