

公司社会实践总结（合集4篇）

篇1：公司社会实践总结

一、实践目的：

大学，并不是叫我们纯粹的理论知识的地方，它就像是一道门槛，门的这边，无忧无虑，天真自在的生活，而门的那边，是一个复杂的社会。大学，以一种方式告诉我们，理论并不代表一切，而实践方出真知。很赞成古人的这句话：问渠那得清如许，为有源头活水来。大学生暑期社会实践，我很清楚的明白，对于大学生来说这不只是一次历练，还是一次与社会的亲密接触。

二、课堂教学内容：

第一次参加大学生社会实践，我感觉自己就像温室里的花朵第一次走出我待了数十年的温室。这个比喻真的很形象，也很贴切。以前的我被照顾的好好的，不能说是饭来张口，衣来伸手，但可以说是过的无忧，我从不刻意的去想，我的那种生活是怎样得来的，因为当我懂事起，它便已经存在了。试问有谁会一直追着先有鸡还是先有蛋这个问题不放呢？当我第一次踏入这个社会的时候，我承认我是欣喜的，就像温室里的花朵第一次不用透过玻璃而直接去感受阳光。还有些好奇，这个书本中，或者电视中所描述的社会究竟是个什么样。那种好奇，就像急于去揭开蒙娜丽莎神秘的面纱，对于社会，那个时候我是充满幻想的。可是那些只是一时的，就像所有人从一个环境到另一个环境，带有一丝怯意，一丝好奇。渐渐的，我发现社会就只是社会，它没有具体的形态，、有人的地方，应该就有社会吧。

由于我就是从未碰触过这种工作的初学者，所以大家很照料我，并没给我精心安排太多的工作。

首先由公司的工作人员带我在公司参观，了解公司的结构和经营模式。

我所课堂教学的公司就是集生产，外包装，运输为一体的运输公司。我主要就是负责管理笔记的工作，把生产的数量，外包装的数量等记一下，然后交予专业人员录入。不过有的时候还可以给一些叔叔阿姨踢门外汉。不过其中还是碰到了一些麻烦，以前生活很就是大大咧咧，丢三落四，所以有的时候可以漏记一些东西，也曾被抨击过，也幸亏存有专业人员录入，不然可以导致很多不必要的误会和损失。这使我意识到看待一份工作一定必须存有细致的科学态度。

三、实践结果：

半个多月的社会课堂教学过的很快，虽然牵涉的只是公司很基本的工作，很泛。在最后一天我总结了一下自己的工作笔记，然后再度在公司跑了一遍，回忆起了自己这半个月的成果。

需要承认的是是大学生社会实践给了我这次机会让我慢慢的去了解社会，而不会让自己将来工作时被社会来个措手不及。

很确切大学生社会课堂教学的本意，它就像是一个催化剂，鼓励我们学生踏进校门，迈向社会，碰触社会，介绍社会，积极主动投身于社会，借此去培育青年才干。晓得解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新就是一两件事，那就是书本上的，既然这么说道，也就是说我们无法死板教条，我们必须搞的就是在社会这个大染缸里提高思想，学识身心，拓展出来服务社会的思想的有效途径。同时更新观念，稀释代莱思想与科学知识。

时间很有趣，当你在家碌碌无为的时候，你会觉得日子过得很是无聊，空洞，那是因为你在数着时间过日子，因为你真的很闲；可当你忙碌的时候，你会觉得日子过得很快，很充实，那是因为你真的有事可干，没有过多的精力去数着时间过日子，因为你很忙。一个月的社会实践对于我来说过的很快。这次的社会实践教会我很多在书本上学不到或者是学不精的知识。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有学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。在那种情况下，我曾经埋怨过，为什么寒窗数十载，却还是不能灵活的掌握社交关系，灵活的了解这个社会？后来，我发现就算读再多的书，也不能完全掌握这个世界，毕竟书是死的，它描述的只能是一个时代的一个瞬间，展现的只能是这个世界的缩影。而社会是活的，瞬息万变的，我们不能改变一些东西，却能掌握自己。我们不能狂妄的要求社会来适应我们，相反，我们要主动的去适应这个社会。也就是你所待的环境需要的是幽默的人，那你就得努力让自己变的幽默；如果你所待的环境需要的是沉默的人，那你就得尽量让自己沉稳。总之，你得让自己时刻处于橡皮泥状态，搓圆揉扁，随机应变。

数十年的学生生涯，老师说道今天搞什么，明天搞什么，这种生活方式对于我来说已经很习惯了，或许可以说道就是深入骨髓。但是一个月的社会课堂教学说我，在这里不能有人说你这些，你必须必须晓得搞什么，你得不不懈努力回去碰触一些以前你从来不可以碰触的东西，并且不懈努力回去把它搞好。以前总真的学生之间的竞争很就是惨烈，现在才辨认出，这些所谓的竞争与社会中的竞争较之简直不值一提。就是的，在学校，我们赢取就是学习成绩，而我们为什么要争学习成绩呢？套用家长常说道的一句话就是，只有成绩不好了，就可以更好地踏入社会。所以，学校就像一个基层，社会就像是金字塔的塔顶，每个人都就是通过基层往前走，这就是竞争。踏入社会，我们更是须要竞争，竞争对于每一个人都就是关键的。无法说道每个人都就是自私的，但，每个人身上或多或少总存有一些惰性，而怎样回去遏止这些惰性，最出色的方法必须就是竞争了吧。这就是我这一个月社会课堂教学的一个非常大的斩获。所以当我们存有竞争对手的时候，我们必须深感很遗憾。大学不像是高中，竞争的那种氛围远远没高中猛烈，而对于习惯高中生活的我来说，这无疑就是一个很可怕的压制。没氛围，使我身体中的惰性因子不断蔓延，对于一个并非天才的正常人来说，我很就是失望。经过这次的课堂教学，我更加明白了竞争的关键意义！大学四年已经过去了一年，我现在所要搞的就可以就是亡羊补牢了！

曾有份报道说百分之八十的大学生毕业后所从事的工作与在大学里所学的专业并不一样。我学的是英语师范专业，可是这次的社会实践却与我的专业毫不相干。这就告诉我

们，上了大学并不等于收获了一切。同时，我们应该在学好专业知识的同时扩充自己的其他知识，没有必要死心眼认准一样东西不放。舍得，舍得，有舍，才有得。大学里所谓的专业就像一技之长，可我们却不能把希望全部寄托在这一技之上。

四、课堂教学总结：

在这之前的日子里，我们接触的有学生，学生很单纯，没有多么复杂的背景。学生之间的交流也很简单，目的，目标都很单纯。因此交流也很是简单，很轻松的便能交到朋友。可是踏入社会就不是这样了。很多人做过这样的比方，社会就像一个大染缸，而在这个染缸里，很多人都很难保持住自己最初的颜色。纵使如此，我们还是必须学会交流。就像工作中有什么不会的或者不精通的，那么，我会试着去请教一些老前辈。同时，我还学会了一个词，那就是诚恳。态度要端正，那么我们就得诚恳。有的时候老前辈会端着一些架子，我们应当去理解，因为经验，人家有的是那个资本去端着架子。所以，作为后辈，我们应当试着去理解老前辈，与前辈多多接触。实践中，我也碰到一些平辈的，可还是很诚恳，虚心的提出一些不了解的问题。有一次，同事有一点疑问，于是来问我，当时正好比较忙碌，但是我还是尽量用最简洁的语言，来给她解疑。这或许就是交流吧！这些是书本上无法教会我的，或者说是看完书本无法融会贯通的。当然，在社会上不是只有这几种关系，我也正在慢慢接触其他的关系。所有的人刚开始都是不了解彼此的，我正在以一个好学生应有的姿态去向这个社会学习，而社会也在不断的给与我考验。很喜欢这种感觉，很有挑战性，给我平淡无奇的生活一些乐趣。

活下去，对于夏天专门从事社会课堂教学的学生来说就是必不可少的。由于天气的原因，工作上就是比较吃力的，我所专门从事的运输很繁杂，必须说道工作的东西很小事，这就须要往复走。而在这种季节就是比较疼的。有的时候感觉到汗在身上不停的流，我想要我必须可以极具风趣性的说道：“我总算可以体会至汗流浹背的真正内涵了！”有的时候可以拎别人可以承受的事，我也一定能够承受这句话去鞭策自己，而结果就是我也真的秉持下来了！之前存有提及一个词，风趣。有的时候工作很就是乏味。这个时候风趣就派上用场了，即为调节了气氛，存有提升了心情，工作更加有力。同时可以展现出给大家一个活泼开朗的你，这样可以存更多的人去与你交流。事实就是，我现在与大家处的都较好。虽然现在以无此那工作了，但我还是与大家保持联系。

这次的实践真的增广了我很多的认识。这让我意识到现今的社会经济发展真的很快，快到我要加快自己的脚步才能是自己不至于与这个社会脱轨。可是经济还在不断的发展，那么，我就得加快自己的步伐，迎着时代的潮流，不至于被冲刷到遥远的地方。我很清楚自己要的是什么，寒窗苦读不是毫无目的的，我的目的是挖掘自己的价值，做到无愧于自己，无愧于对我寄予厚望的人。这次的实践也让我发现后面的路不是一帆风顺的，想要一份理想的工作，我不止要学好书本上的理论知识，还要借鉴前人的经验，更要了解这个社会。我要不断的锻炼自己，让自己适应这个社会。一个汉朝的成就，造就了很多的英雄，这不禁让我想到一句话：时势造英雄。中国加入世贸，与世界接轨，那么要的是大胆的创新，那么为什么一定要你等那样一个时势呢？任何人都可以是毛遂，关键在于你有没有那个勇气去做毛遂，做了毛遂，那就是证明自己的时候。改编一句话：有机会要上，没有机会创造机会也要上。

这次的社会课堂教学就是我第一次与社会并作如此亲密无间的碰触，必须必须宣称的就是，社会真的不简单，其中存有太多太小的学问，它给我的感觉就像是霍金所说的黑洞，在实践中，我不断的被迎合，而课堂教学也教给我很多很多：人情世故，行事方式，待人接物，工作态度 在以后的自学或者实践中，我想要我可以更有效率自如地回去看待！

篇2：公司社会实践总结

一、实践目的：

本次实践的目的在于通过锻炼自己的人际交往能力，了解熟悉所在实践单位的工作流程，学习必要的技能，了解企业的用人标准以及找出自己的不足，充实自己的学习生活，为以后的工作打下良好的基础。我所在的公司是一家新办企业，成立于XX年，主要经营钢材、木材、水泥、建筑材料、五金交电、机电、化工等。虽然公司人员不多，但经营状况良好，我认为它在房价日益高涨的今天仍然有发展潜力。

二、实践内容：

我被安排在一办公室里，帮着打打下手。刚开始的时候，因为我还不熟悉工作流程，所以只能从简单的工作开始做起。平时工作不是很忙，只有到月底办公室才会比较忙，因为要给工人算工资，记账、结账、报账、对账，在这一时间段和月初是比较忙的，但是剩余时间，也就是中旬是比较闲的。

在工作期间，我对我所在部门的大体工作流程有了初步的了解，从进货到出货，大体过程了解的差不多了。以钢筋为例，进货需要与厂家签订购销合同、授权委托书，然后我们给卖家汇款，卖家给我们发货，货到后，经过过磅等一些附加流程验收入库，等卖家的发票过来后，会计做账，然后等月底再一起统计。对于往外卖，因为我们要根据市场的情况而赚取差价，所以要算好期间的成本，再加上加工费以及别的水电费、人工费等一些费用。然后再往外销售。销售的大体过程和我们进货基本是一样的，无非是我们做了卖家，跟买家签订了合同后，他们汇给我们钱，然后我们出汇票给他们并发货。虽然流程不是很复杂，但是作为工作人员必须要细心，每一笔账都错不得，因为会计、现金还有保管三人手里每人一份数据，而到对账的时候，任何一方错了，就会出现错误。如果在每月的15号之前交不上表去，那税务局就会扣你的钱，而经理也会扣你的钱。因此，每一笔账都要好好核对，半点马虎不得。

目前为止，我在学校所学的知识并没有被广泛应用。在学习单证国贸时，我学会了如何进行汇款和了解了发票的相关知识。在学习计算机时，我学会了如何制表，并掌握了一些必要的数学知识。然而，在工作中还有许多我不太擅长的领域，我无法掌握细节问题。因此，我仍需要不断学习。

尽管如此，我认为公司在利用电子方面仍有很大的提升空间。公司没有自己的网站，办公室里只有一台电脑，而且经常处于闲置状态。因此，我相信，如果我们能够掌握专业知识，我们将能够在这个领域发挥重要作用。

篇3：公司社会实践总结

在过去的一段时间里，我们的建筑公司参与了一次社会实践活动。在这次实践中，我们深入了解了建筑项目的各个方面，并积累了宝贵的经验和教训。以下是我们的社会实践总结：

实践目的

我们参与社会实践的目的是为了加深对建筑行业的理解，并锻炼团队的协作能力。通过实践，我们希望能够提高我们的专业知识和技能，并为未来的项目做好准备。

实践内容

在社会实践中，我们参与了一项大型建筑项目的施工工作。我们担任了不同的角色，包括项目管理、施工监督和质量检查等。通过亲身参与建筑施工的各个环节，我们对建筑行业的各个方面有了更加深入的了解。

实践收获

通过参与社会实践，我们获得了以下几点收获：

1. 专业知识与技能提升：通过实践，我们学习到了很多实用的建筑知识和技能，如施工管理、质量控制和安全管理等。这些知识和技能对我们今后的工作将非常有帮助。
2. 团队协作与沟通能力：在实践中，我们需要与项目组成员密切合作，共同完成任务。这锻炼了我们的团队协作和沟通能力，使我们更加懂得如何与他人有效地合作。
3. 问题解决能力：在实践中，我们遇到了一些问题和挑战，如施工延误和材料不合格等。通过积极解决问题，我们提高了自己的问题解决能力，并学会了在困难情况下保持冷静和应对挑战。

实践总结

通过参与建筑公司的社会实践活动，我们不仅获得了宝贵的经验和教训，也提高了我们的专业能力和素质。这次实践为我们未来的工作打下了坚实的基础，并提供了宝贵的机会来学习和成长。

在未来，我们将继续努力学习和实践，不断提升自己的技能和能力，为建筑行业的发展做出更多贡献。

篇4：公司社会实践总结

一、实践目的：

实践，就是把所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用之地。只学不实践，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。因为环境的不同，接的人与事不同，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。且在中国的经济飞速进展，又加入了世贸，国内外经济日趋改变，每天都不断有新的东西呈现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的学问，还要不断从生活中，实践中学习其他学问，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

二、实践内容：

1、支配概况

〔1〕时间

每天上班时间为早上九点至下午5点中午11:30至1:30是午休时间

〔2〕地点

公司经营部办公室

〔3〕内容

了解公司的企业文化和历史背景，了解公司的整体状况和工作制度，熟识公司的运作模式。见习商务谈判和简洁的助理工作。

由于我是英语专业的学生，公司经理支配我多看看公司和外商的投标文件合同协议书。我如今很感谢他能这样支配。我每天都在与这些死寂而枯燥的文字做游戏，全是白纸黑字，再多一点也就是蓝色的封面和红色的印章。可是这些小文件里却隐藏着大智慧！一页页的将它们认真翻阅，我便渐渐的揭开了投标/招标、施工建筑合同等文件的棉纱，它们好像也算一个公司的机密所在，但在我这里，却是一览无遗！比方说投标，想要参标企业中标，除了看企业的“硬工夫”〔企业资质和信誉状况等〕外，还要看它的“运气”〔参投企业的标底是不是最接近全部参投企业标底的平均值〕如何。其实在刚开始读的时候由于全英文的文件内容，加上多数是我从未接触过的专业词汇，理解起来相当吃力。但正因为有了这次体验，我深刻的了解到自己相关专业词汇的匮乏，同时也大大提高了相关专业词汇量。

三、实践结果

在熟识公司运作模式的过程中，我了解到公司的各个部门之间都是环环相扣缺一不可的。而经营部作为企业的大脑和中枢发挥着至关重要的作用，它掌管着企业的规划，决策，管理，监督等多个重要方面。并且亲身经了一次和外商的谈判，从而开阔了眼界，收获了许多。这在助理工作的过程中了解到不管是多么简洁的工作都不行大意，力求做到最好。只有这整个企业

才能顺利运转。

四、实践总结

首先，在还没有进公司之前就要仔细了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做预备，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，并在欢乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处肯定要礼貌、虚心、宽容、互相关怀、互相帮助和互相体谅；最终，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。要向有阅历的前辈学习，学习他们的工作看法和做事原则。这样才少走许多弯路。

"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行'。

总的来说在实习期间，很开心，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作还会遇到很多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要专心发掘，英勇地尝试，就肯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学问和珍贵的阅历。