【精华】暑期实践报告汇编7篇

【精华】暑期实践报告汇编7篇

随着人们自身素质提升，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是小编帮大家整理的暑期实践报告7篇，欢迎阅读与收藏。

暑期实践报告 篇1

20xx年7月17日，河南工业大学“DreamHigh”支教小分队的队员们开启了支教生涯的第一天，他们六点起床整理内务，准备简单的早餐，七点半整装待发，满怀期待来到左庄小学。到学校时，已经有许多孩子在学校里等待着大家的到来，他们的热情期待令队员们异常激动，同时给了大家很大的鼓励，新的一天，新的征程，为了留守儿童的教育，奉献我们的点滴爱心。

上午九点，整个山村的闷热晕染开来，但依然难掩整个教室热闹的氛围。开班仪式正式开始，孩子们及家长们端坐在教室里，认真地听着此次活动的介绍以及各个队员们的自我介绍，接着队长宋蒙蒙代表所有队员向左庄小学代表王新霞老师赠送爱心物品，并宣布“爱心俱乐部”的长期建立，。那一刻，教室里沸腾了，孩子们的欢呼声以及家长们热烈的掌声、会心的笑容，所有队员此刻收获了感动与前所未有的激励。小小“爱心俱乐部”的建立，收到如此强烈的回应，贫困地区的教育投入问题应该得到更高的重视。希望未来的“爱心俱乐部”受到更多爱心公益组织的，成长越来越快，为孩子们学习之外建立一个别样的世界。

挑战自己，克服内心的胆怯，为了让孩子们迈出第一步，队员们用心鼓励孩子们自我介绍，考虑到孩子们年龄太小不一、从小受教育氛围的影响以及大多数孩子性格内向，队员们决定先让孩子们上台写自己的名字，果不其然，效果非常好，大家都十分积极，二十分钟后，黑板上密密麻麻布满了孩子们稚嫩的名字。为了培养孩子们的胆量，队员们决定照着黑板点名，点到名的同学上台做自我介绍，结束后可以挑一个同学上台，依次轮流，教室的气氛越来越好，孩子们越来越主动，慢慢上台唱歌跳舞的孩子越来越多，看着孩子们在台上尝试着展示自己的才艺，队员们感动也许更多的是内心深处的触动，这个世界或许应该给予他们更多的机会，赋予他们别样的年华。

生活的艰辛，眼界的贫瘠，掩饰不住的是孩子们如花的笑靥和纯洁似水的眼神。中国有句古话“有胆量的人最先获得冠冕”，队员围绕着“爱与梦想”的主题，积极主动去培养孩子们的胆量与自信，希望通过今天的互动，能让孩子们在今后的生活与学习中勇于表现、敢于挑战，让梦想飞扬，把爱心传递。

暑期实践报告 篇2

我在富士康的日子

20xx年的暑假一切如故，烈日里，晴空下，花丛间蝶飞蜂舞，一片繁忙的景象；路旁树上的知了还是起劲地叫着，池塘里的青蛙也随声附和着，一切都重复着夏天的故事，而我却度过了一个与众不同的暑假——我参加了学校组织的富士康暑期社会实践。

富士康企业集团是于1988年在大陆投资兴办的专业生产电脑接插件、精密零组件、机内线揽、精密模具及电脑整机的高科技企业集团。至1999年底，富士康集团分别在深圳和昆山建成两大资讯科技工业园，布局横跨欧、美、亚三大洲，员工总数超过20万人，在全球范围内共取得超过15，300件专利。富士康以前瞻性的眼光自创具备机光电垂直整合、一次购足整体解决方案优势的3C代工服务“eCMMS”商业模式；以“胸怀千万里，心思细如丝”的经营理念贯彻员工、客户及合作伙伴。

走进富士康，解读富士康，在这里我们一起学习，共同成长……

学习，学习，再学习

我跟十几个同来的烟大校友一起被分配到了装配车间。第一次走进车间时，看到产线上每一个工人都熟练地做着自己的工站，心里不禁有点紧张：这么快的速度，我能跟上吗？后来听说，我们十几个人要组成一条新产线，才暗暗松了口气，我在心里默默的安慰自己：没关系，别人能做到的，我也一定能做到的。就这样我的暑期社会实践开始了，从学校走到了富士康的车间，由学习变成了工作，一切都要从头开始……

我们的任务就是要完成PS2游戏机的装配及包装成箱的整个过程，由于是流水线作业，我们首先分了工站，我负责外观一的工作，就是安好四个螺丝盖，检查外观状况再插好AV扣。分好工站后，我们就被分到产线上跟自己对应工站的老员工学习，于是我结识了在富士康的第一个师傅，我一边看SOPY上的操作说明一边看她的操作手法，只见她双手拿过主机，背面向上平放在工作台上随即一手拿起一个螺丝盖，轻轻一按便装上了，顺势又拿起两个交叉安在另外两个孔上，接着，她又按着SOPY上的顺序检查着主机上、下、前、后面的表面状况，以及上盖的开启角度，然后再将主机反面向上放到了外观二的工作台上，等到检三把转盘转来，她又拿起AV扣，只见她轻轻一斜AV扣便很轻松地插进了槽里，就这样，在不到三秒钟的时间里，她一气呵成完成了这一连串的动作，心里不禁暗暗惊叹，她的动作好熟练啊，而且每一个动作都那么到位，让人有一种赏心悦目的感觉。

由于以前没接触过这种游戏机，对SOPY上的很多名词都不了解，于是我就寻找机会一一向师傅请教，她每次都会耐心地给我讲解，渐渐地我发现SOPY上写的只是一小部分，实际操作中还有很多需要注意的地方，再一次，我感到了实践的重要性。

这样学习了两天，我感觉自己都学会了，而且心里暗自庆幸自己分到了一个比较简单的工站，我迫不及待地找组长鉴定，想要实际操作一下，鉴定完之后，我领到了第一幅静电手套，我终于可以上产线进行实际操作了（公司里有规定必须戴静电手套才能碰产品），于是我就帮师傅安螺丝盖，我学她的样子，将主机放在工作台上，然后双手去拿螺丝盖，谁知那螺丝盖那么小，而且还堆放在一起，每次一拿就是两三个，还要分开才能安上，越是着急，手就越是不好用，顿时出了一身的冷汗，刚刚的兴奋劲也早就烟消云散了，当我把螺丝盖安好以后，只见师傅手里早就没产品了，在那等我呢，自己看起来那么简单的动作做起来却是那么的复杂，我认识到了自己的又一个缺点——眼高手低。

就这样接下来的时间我就帮师傅分解工段，安螺丝盖，检查外观，插AV扣，每一个工站都尝试了，可组长还是要我们去学习，心里便抱怨了，都学了好几天了，还不让我们开线，有啥好学的……

开线了，我挨批了……

终于，我们开线了，这天上夜班，我们十几个烟大校友势气昂扬，兴致勃勃，我们终天要自己组装游戏机了，第一天，我们安排的产量是340，这绝对会很轻松，我想……

开线了，第一台产品经过支架一、电调一、电调二、风扇、小板、成品组立、检一、检二终于流到我这里了，通过这几天的学习，我很快就完成了外观的检查，就这样第一台产品从我手里流了下去，心里便颇有成就感这不也没啥嘛，还没等我回过神来，只见线长拿着那台产品走了过来，“外观一，你是怎么检查的，下盖那么长的划伤，档片也下陷，再看这螺丝盖也没按下去！”这一下，我呆住了，天哪，这么多不良我怎么就没看出来呢，原来我只是学会了表面的几个动作，还有很多东西我没学会呢，想想前几天学习时的浮躁和抱怨悔恨不已……

“外观一，快插AV扣啊”，原来我又忘记插AV扣了，再看看前面的工作台上，已堆了五六台产品了，这时，感觉有点力不从心了，要仔细检查出所有不良又要及时插AV扣，把工站分解开来做时感觉挺简单，但连贯起来就不那么容易了。我先稳定一下，静下心来，一台一台仔细地检查着……

我也成了一名“老”员工

就这样，日子一天一天过去了，我们的产量也在一天天的增高，从340做到600，从600做到1000，从1000做到1400，我们的速度也渐渐地快起来了，我们这支新生的队伍用我们的激情创造了一个个奇迹。

烈日下有我们匆匆前行的身影，暴雨无法阻止我们前进的脚步，手上磨起了一个个的茧，脚肿了，腿虚了，但是我们没有退缩，因为我们明白，每个人都是产线上不可缺少的一员。

就这样，一个多月过去了，渐渐地，我们对富士康不再感到陌生，上班——吃饭——休息三点一线成了我们每天生活的全部，这里的每一张面孔都那么地熟悉，工作也似乎变得轻松了许多，从一个小时几十台做到二百台，产量从三百多增到了一千七，不知不觉间我们变成了一名老员工……

告别富士康

要开学了，要告别富士康了……

短短的一个月里，在富士康体我体会到了劳动的艰辛，使我更加珍惜现在的学习机会；在富士康我认识到了团队合作的重要性，而且锻炼了我谦虚、谨慎学习的能力……富士康拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命……

此次实习中我深刻地体会到了实践的重要性，＂理论结合实际＂，＂实践出真知＂，这就进一步启发我们在平日的学习中要与实际相联系，学以致用才是学习的根本目的；另一方面我们一定要珍惜现在的学习机会，将理论知识系统化，熟练化，以便将来在实际生产中能够应用自如。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得以体现和升值，为将来更加激烈的竞争打下了坚实的基矗希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

告别富士康，感谢富士康，难忘的20xx年暑期社会实践，收获的季节！

暑期实践报告 篇3

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴。这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践！这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的商品，让我想起来了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：1.欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。2.事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。3.借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己商品的知名度，达到行销的目的。4.幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。5.装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨黜”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂。在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争中打下了更为坚实是基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在实践的期间留下的是快乐；带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得珍惜的收获。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是开始，新的考验和抉择在等着我们，这要我们奋斗不息，不断进取，请不要让我们年轻人的时光留下太多的遗憾。

暑期实践报告 篇4

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过亲友介绍这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

（二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上PLAYBOY（花花公子），这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休赫夫纳创造的服饰品牌。PLAYBOY的`译意为：时尚，风雅，快乐，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

PLAYBOY历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年PLAYBOY花花公子品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其时尚，风雅，快乐的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子PLAYBOY将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的PLAYBOY商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，PLAYBOY，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

PLAYBOY的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。PLAYBOY是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

（三）社会实践所得心得体会

1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他（甚至这家店、这个品牌）在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的硬件设备，还要有流露在各个细节上的软件设备。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的通路更能引起顾客关注，提高店面形象，在顺道中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留住因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6、经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7、进货是营销中的一个环节。在PLAYBOY这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

暑期实践报告 篇5

这个暑假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

暑期实践报告 篇6

地点：口腔医院门诊部牙体牙髓科

内容：导医

导医经历：第一天去的是呼叫系统，即咨询处。刚开始对病人的问题几乎是一无所知，但是在师兄师姐们的带领下，我也逐渐熟悉了各个诊室的位置以及怎样从挂号单上判断是哪个诊室。也逐渐记住了各楼层的科室分布、挂号处的分布。经过半天的锻炼我基本上可以应对患者们提出的问题。这让我很开心。接下来我每天去了一个诊室。但是由于我专业知识不够，大家都不会给我分配太多的任务。我只是偶尔帮忙拿个东西、换个口杯或其他这样的工作。护士姐姐们经验都很丰富，有过来咨询的患者她们也就回答了。我能帮上的忙不多，觉得有些惭愧。大部分时间都用来观察老师们或师兄师姐们的治疗。我看到了很多根管充填。还看到了几例补牙。还有一个切龈术。

（一）感触医生高超技艺这次见习让我深刻感受到用“心灵手巧”这几个字形容口腔医生是再合适不过的了。我去的是牙体牙髓科。这个科室常见的病例是根管治疗和补牙。医生们操作的平台不过是面积不到一平方厘米的牙齿里面的一个小洞。而他们用的器械大部分也是很小的很精密的，必须要手很巧才能完成这样的操作。一个根管直径不过一二毫米，却要填充进去很多牙胶尖和其他材料。而老师们的操作很娴熟，就可以在细细的根管里活动自如，灵活地填补和取出各种东西。他们的技艺不禁让我有些叹为观止了。还有一次看到一个老师补牙。用跟牙齿颜色非常接近的材料代替缺损的牙齿，按照牙齿本来的形态，把材料安放到相应的地方，再用工具多次修饰、从各个角度观看。最后做出来的牙齿真的是可以以假乱真。大概只有口腔医生自己才能看的出来是一颗假牙齿。我觉得他们治疗一个病人，就像是完成一件艺术品一样，精雕细琢，过程有可能很漫长很耗费时间和心思，但是最后看着做出来的成品，自己心里却体会到了最大的喜悦。

（二）感触护士周到服务这次见习接触的护士姐姐们也很让我佩服。以前想当然地认为对人和蔼是一点都不困难。但是真的到了医院却发现真是说起来容易做起来难。第一天我热情高涨，对每个病人真的是尽自己最大努力服务周到。但是随着一天天工作的劳累，就开始变得烦闷起来。每天回答的问题几乎都有固定的答案，时间久了我觉得自己就是一个复读机。于是见到病人说话能简短就简短；能不说就不说。而且开始见到病人都是微笑服务，但是后来我觉得掩盖在口罩下面的表情即使微笑也不会让人看到，自己的微笑也得不到回应。于是有了口罩的掩盖，我的表情一度很冷淡。但是护士姐姐们很让我佩服。她们天天跟病人打交道，跟病人交流时的用语也是只有固定的那么几句话。但是她们不因为自己的厌倦而改变态度，始终热心对待病人。而且她们跟医生配合十分之默契，医生很少说要什么东西，因为护士们都会提前准备好。这样看病的效率就非常之高。

（三）感触求学学无止境这次见习还让我体会到了一个词“学无止境”。开始我跟的是教学号，也就是一个老师带一些研究生或博士生。看着这些师兄师姐们的操作，我觉得他们已经很厉害了。但是接下来几天又见到“名老专家”们的治疗，他们真的是更技高一筹。他们的操作更娴熟，观察更仔细，定位更准确；而且，他们对待病人的态度更好，让人有如沐春风的感觉。从而我觉得医学这个科目真是一个让人可以，而且必须终身学习的科目。经过进入大学校门之前十几年的寒窗苦读，和进入大学以后七年或者更长的漫长求学之路，等到毕业的那时候我们可能觉得自己已经很了不起了，在别人眼里经过这么多年学习的医生也已经很厉害了。但是其实我们刚毕业的那个水平和这些高水平的专家们还是有很大差距的。在这之后的人生路上我们还要不断学习，要学的东西还有很多。

（四）感触病人需要呵护几天的经历让我看到了病人的“弱者”形象。来医院的病人，不管工作岗位、社会地位、个人收入、生活环境如何，在这里似乎都是同一个形象。他们都很尊敬地对待医生，脸上总写着一脸焦急，医生要求陈述病情的时候总是尽力地多说一点，直到医生说好几次“晓得了”才会停下。在一个病人的工作岗位和生活圈子里，他也许是一个很优雅的人，也许是一个很张扬的人，也许是一个很沉默的人，但是在医院里，所有这些性格特点似乎都看不出来。在面对自己的身体时，人往往是最本质的，最真实的。在医院里，来看病的人，不管是谁，他们面对的是自己的缺陷，自己的身体发肤。这时候他们是弱者。是柔弱的。而能够补救他们缺陷的，就是医生。这个想法每每让我反思自己对病人的态度，让我想起希波克拉底誓言那庄严的誓词。健康所系，性命相托，面对此时的“弱者”我们医生担负这很艰巨也很神圣的任务。

我的想法经过这次导医我认识到动手的重要性。我觉得自己的动手能力很差，以后要注意锻炼动手能力，一定要自己找机会多练手。另外还要注意自己的语言表达能力、交流沟通能力。这些对于一个医生来讲也是至关重要的。

导医印象这次导医是第一次时间较长呆在医院，给我留下了深刻印象。我初步了解了口腔医学的分科情况以及牙体牙髓这个科室的常用材料和器械。对治疗过程也有了一个很粗略的了解。虽然这些知识都很浅薄，但是我相信在以后学习专业知识时我会回想起这次导医的经历，而且这次导医让我接触到的东西可以对以后的学习有所帮助。

这次暑期实践安排的导医活动让我受益匪浅。医院里的老师们和师哥师姐们看到我们有这样的机会也很羡慕。我觉得我没有浪费了这次机会，自己有了很大的收获。第一次社会实践的经历就让我体会到了它的重要性。它是我们在课堂之外另一个学习的机会。如果有机会，以后一定要多参加社会实践活动。

暑期实践报告 篇7

很荣幸我们20xx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长 和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。

通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个星期的实习报告总结如下：

一：实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20xx.xx.xx至20xx.xx.xx。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

二：实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。

其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。

最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

三：加强自身学习，提高专业知识水平和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

五：建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

 【【精华】暑期实践报告汇编7篇】相关文章：

 ★ 合作社月份工作报告

 ★ 技术工作报告

 ★ 市政府工作报告(6)

 ★ 新华路小学网络安全自查报告

 ★ 纠风自查报告

 ★ 县民政工作报告

 ★ 主题党建工作实践活动总结报告

 ★ 县政府工作报告(7)

 ★ 试用期工作报告

 ★ 学校安全自查报告

点击下载该文档word版：

类似文档请点击tags标签查看，或者站内搜索：