# 大学生暑期化妆品工厂实习报告(精)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-04-12

*大学生暑期化妆品工厂实习报告(精)一：xx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动。：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地...*

**大学生暑期化妆品工厂实习报告(精)一**

：xx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动。

：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

：深入到社会经济单位的内部;再是参与性，必须亲自参加调查研究。

：xx年7月16日—xx年8月27日

：xxx省xxx市中国人寿保险公司

：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执着的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系，留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

**大学生暑期化妆品工厂实习报告(精)二**

一、认真学习党的基本知识，学习科学、文化和业务知识，努力进步为人民服务的本领。

上学期，学校开设了《毛泽东思想概论》；这学期前8周，我又认真学习了《马克思主义政治经济学原理》，并受到了党校的培训以及考试。通过对《毛泽东思想概论》的学习，我对毛泽东同志的思想以及中国共产党创建的背景有了一定程度的了解；而《马克思主义政治经济学原理》让我明白了资本主义制度下的资本家对劳动者剥削的本质，从而更加深信只有社会主义制度下，广大的人民才能真正得到同等公正的对待；党校的培训则使我懂得了党的有关知识，由此我立志要成为党的一员，来为党的终极目标努力！

对我们党指导思想的学习并没有完成。这些课程我将会在下面的几个学期中进行学习。固然现在身为年级的干部，但我深知自己为人民服务的本领还有待进步，比如会由于繁忙而导致工作做得不及时，这点我定会再今后的日子中安排好时间，改善现状。

二、贯彻执行党的基本路线和各项方针、政策，带头参加改革开放和社会主义现代化建设，带动群众为经济发展和社会进步艰苦奋斗，在生产、工作、学习和社会生活中起先锋模范作用。

由于自己还是一名大学生，还没有完全走进社会生活，这使我在贯彻执行党的有关决议时存在局限性，但是我已经意识到应该从学习和生活上带头，做每件事情都紧记自己是个预备党员，言行都要起先锋模范作用。事实上，我已在不挂科的条件下尽力使自己的各科成绩向高分迈进；而言行举止方面，我也表现良好。在以后的生活中，我定要坚持下往，并努力做得更好。

三、坚持党和人民的利益高于一切，个人利益服从党和人民的利益，吃苦在前，享受在后，克己奉公，多做贡献。

回顾自己一年来所做的工作，对照党员标准和评议标准要求，我感到，尽管自己还有很多的不足之处，有些方面还将有待于进一步进步，但自己的精神状态应该说是良好的，工作作风应该说是务实的，思想观念应该说是能够与时俱进的。反思自己一年来的工作，我感到自己主要在以下几个方面还存在不足：一是尽管一年来忙忙碌碌，但未能公道安排好时间，加强对党的基础理论知识的深进学习和系统学习；二是把握全局整体工作的能力仍有待于进一步进步；三是对年轻同道的关心和帮助还有待于进一步深进。剖析产生上述不足的原因，我感到主要还是自己平时留意加强学习不够，工作上或多或少的仍然存在畏难情绪。

综上所述，一年来，尽管自己还存在这样或那样的缺点和不足，但我以为，自己的思想本质是好的，缺点和不足通过自己的努力也是一定能够克服和改正的。因此，根据四对照四看的评议要求，我以为自己基本属于合格党员。真诚希看得到大家的帮助和指导！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找