

# 2023年广告公司社会实践报告(优质10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 广告公司社会实践报告篇一

今年暑假，我在xx广告公司里实践了两个星期，金融风暴波及全世界，对我们的生活产生了巨大影响，日益严峻的就业形势，对我们面临毕业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次暑假实践，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的的同时，又增添了我的. 社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop，因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了

韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说我：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来韦师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时地与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着师傅几天了，终于能让我自己独立练习了，先是模仿师傅以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、简单的海报，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实践的时间过得真的很快，转眼一个星期过去了，第二个星期的星期一，我终于可以正式为客户制作广告作品了，这让我激动不已。任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，

喜庆吉祥就行。于是，我上网下了好几个婚庆模板，选择了一个最好的开始修改制作，利用photoshop做出花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文，最后就完工了。送交到师傅那，他看了看，对我说还有很多错误，我很惊讶，明明我很努力认真的制作，怎么还有瑕疵那？师傅对疑惑的我指出了几点错误。首先，最大的错误就是婚宴桌子的排放，我对婚宴啊什么的，这些风俗和讲究不是很熟悉，桌子的排放应该按照主桌、家人、亲戚、朋友等依次排列，要有先后和尊卑，朝向和桌子的摆放组合也很有讲究，朝向就是要选个吉利的方向，桌子的摆放有很多组合，要根据主办方的要求和桌子的数目，进行精致的组合摆放。第二，就是我的海报做的还是不够精纯，有些地方不够仔细美观，而且没有标注桌子的序号，也没有加上酒店的标识，这些都是要注意的。经过师傅的指点，大改了一番后，终于完成了。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，把知识学杂了，成为一个“杂家”，对今后的工作是很有帮助的。

我不光在实践单位学习photoshop还在回家后试着熟悉其他软件3dmax adobe等系列软件我都亲手使用了一下。不过，要把这么多软件学好学精，不是件容易的事，只能选择其中对我专业最有用处的几款软件，努力的学习着操作技巧。我不仅在实践单位跟着师傅学习制作广告，有时还给客户送货，使我对广告市场也有了初步的认识，结合书本知识亲身经历了广告公司与客户间的合作、接洽，真正让我在理论与实践获取实践经验，为我积累了珍贵的实践经历和社会经验。

## 广告公司社会实践报告篇二

为响应我校团委号召,丰富我校学生的假期生活,使我们充分

接触社会、了解社会,度过一个充实而有意义的假期.我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动.我所实践的主要内容是到广告公司打工,我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又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,自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践,找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段,其规模中等,以广告设计和制作为主,因为周围有很多公司和店脯,所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的.,生意开始忙,造成人手不足,所以每到接过年它都会招一些临时工,所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动,因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生,因此对我也格外关心,他经常对我说:“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼,这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个,都是年纪相仿的男生,有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了,开始有说有笑的,公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天,我和其他同事一样,穿着布鞋,带着手套,开始一天的工作。一般新来的都先做学徒,学徒说白了就是打杂,就是帮老员工帮这帮那的,师傅叫你干什么就干什么,一会叫我拿扳手一会叫我抬东西,有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么,但是连几天都我打杂,我就有点烦了,我来是想做与广告有关的工作的,而他们却让我打杂,我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论,老板不但没有帮我反把我训了一顿,说我连小事都不想做,还想做大事,还和我说:“你跟我们的一些同事不一样,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，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让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。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参予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，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，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；不积跬步无以致辞千里。”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都领班还对我说，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。

## 广告公司社会实践报告篇三

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实践的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实；低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实践单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实践的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告(如宣传栏、指示牌等等)，因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与

了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实践课程的目的。

## 主体

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开

始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。

还没有真正地参与到比较完整的设计之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决；办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，

直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等；有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等等来做设计和做其他的東西；其次就是打字要快，要熟练办公软件(e\_cel20、word20\_);然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等；接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真；还有要会使用刻字机刻字，贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

## 总结

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实践机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足，这次实践对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综



合素质的培养，锻炼和提高。工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。在实践过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节；而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

## 致谢

光阴似箭，流水如梭，一转眼，一年的实践期已经结束了。我的感触很深，也学到了好多的技术，这少不了我所在实践单位的每一位的帮助和教导。首先感谢老师们的教导，让我学到理论知识，教我做人做事的道理；其次感谢我们的老板给我这样一次工作的机会，让我在实践的时间里学到了好多的东西，也教会了我好多的社会道理；最后感谢我的同事们和我的指导老师，是你们给了我工作上的帮助和支持，谢谢你们。不管是谁给了我的帮助，我都会记在心里，谢谢你们，我的恩师、同事们。

## 广告公司社会实践报告篇四

操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实习总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例： 1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。 2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告绝对超越你的想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是六安奥美广告公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。

在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

## 广告公司社会实践报告篇五

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx[]xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己全部用武之地。以便能够达到拓展自身的学问面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论学问人在社会竞争中的阅历，熬炼和提高自己的力量。

20xx年1月x日1月x日

xx广告公司

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx[]xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成[]xxxx广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探究出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户供应一流设计、帮助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探究的精神，多层次、全方位为客户供应满足而有效的服务。第一天走进公司的时候，与经理进行了简洁的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟识一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参加对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的力量。很幸运，一进公司便能参加的设计项目之中，正好熬炼一下自己。但由于阅历不足，我在开头的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们

的关心，再加上学校所学的专业学问，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际熬炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能马上做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任依据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的安排任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满足，更加吸引消费者的眼球。经过了几天琐碎的设计任务的熬炼，使我学到很多在课本中无法涉及的内容。由于工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满足，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就肯定适应市场的`竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围围着核心概念绽开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了很多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思索。广告并不是一个简单的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而很多不行能的现象，在以后回头来看，都是特别奇妙创意。可口可乐案例：1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开头进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2. 可口可乐依据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣听从原来的x[]转变成大家熟识的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热忱与幽默，一个产品所带来的广告，肯定超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最终的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要查找的应当是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的学问，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有肯定的促进作用，但我也熟悉到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的阅历才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。短暂的实习生活过去了，心情很简单，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和伴侣们。回顾实习生活，感受是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到非常的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了许多在课堂上根本就学不到的学问，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们支配这次实习的目的。以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的阅历，更加努力学习专业学问。在丰富自己社会阅历的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

## 广告公司社会实践报告篇六

今年寒假，我来到了一家广告公司——xxx广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为xxxx本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在xxxx各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是

效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以使员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

## 广告公司社会实践报告篇七

系别：一系 班级：广告（1）班 姓名：吴悦 学号：20 摘要：实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学一年的理论学习之后，必须接受一段时期的实践才能成为更加提升自己的专业能力。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了一个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

实践时间：2011年7月20日到2011年8月20日

实践地点：江苏东台宗华图文广告设计分公司

实践单位和部门：江苏东台宗华图文广告设计分公司设计部



社会实践内容：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了实践任务；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为以后毕业论文积累了素材和资料。

实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，我的紧张很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

宗华是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我开

阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，且在这些集体活动中我也对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢宗华广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下-体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，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，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，

要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，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。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，努力做到与实践相结合。实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是宗华公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一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知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢宗华的工作人员让我来到宗华，这是一次很好的经历。很感谢宗华公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实习内容：

2015年7月15日，由于学习需要我进入到六安奥美广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，进行学习。在六安奥美告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

六安奥美广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我

参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让

自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是六安奥美广告公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的’。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案.回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑 ”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。 以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。 在丰富自己社会

经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

在酷热中迎来了我的第一个暑假，也满怀激情地进行了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会、了解社会。同时社会实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径。所以我进行了暑假社会实践活动。

俗话说的好，实践出真知。大学生要以社会实践为载体，去体味生活的真谛，去感悟人生的哲理，去提升思想的高度。我们大学生要，敢于冒险，用行动去检查出一切假的虚的方式套路，时刻铭记：先苦后甜，先人后己的奉献精神，勇于创新，敢于冒险的精神。

本次社会实践活动是学校启动的，作为大学生的我积极的参与实践，积极的面对社会！希望提高我在以后出来社会所遇到的问题面对处理能力，为此我努力进取。通过联系以及面试、体检，我来到了位于北京东城的华扬联众广告有限公司。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。但真正投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个

目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

最后，我总结自己的不足与感悟

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。接到案子的那一刻，就必须树立起严谨的态度，认真的对待每一个案子，认真对待每一个客户，尽管是没多大希望的客户，既然人家已经找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度去对待。这样不仅对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每一个人、每一件事。

第二，不找任何借口。执行过程中，因为时间问题，会导致了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完整。要做好一个完整的案例，就必须不一任何问题为借口。满足每一



个客户的需求，为客户解决实际的问题才是专业广告人所为。第三，尽管我还是学生，但做事不能太“学生”。其实，在社会实践过程中，我还是抱有“我还是个学生，出问题是可理解的”这种心理的，学生出问题是可理解，这句话没错，但是抱着这种心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以遇到可以发现的困难和问题。因为确实还有很多问题，我连-发现杜发现不了。

第四，有始必有终。任何一件事都应该是“有始有终”的，没一件都应该做到完整。有了开始没有结束，或者没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。自己才是最大的障碍，其实刚一上班，我就面临了生物钟调节上的困难，作息时间很难调整。于是每天下午我都处在昏昏沉沉的状态之中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的提高。忘了在什么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比一般人更大的多的成果及毅力。

最后，我想再次感谢华扬联众的工作人员让我来到华扬联众，这是一次很好的经历。很感谢广告公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助！

这次的活动总体给我的感觉是辛苦但又是值得的，我们通过亲身实践，听到了，看到了很多平时被我们所忽略的细枝末节，增加了我们与社会的正面接触，了解社会，走进社会，不至于我们身在校园就沾沾自喜，对校外的生活却是一无所知，无法很好的适应社会。这次活动对我们自身的能力也是一次关键的考验，在失败中不断总结，不断丰富，不断加强，面带微笑，最终走向成功。

实践时间□xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡机关报，陕西一级报纸□xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

宝鸡日报广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于我们在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我們也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会,他从6月10日就着手准备,包括联系赞助商,与赞助商谈判合作细则,联系相关参展院校,与参展院校谈判合作细则,联系招生会活动场地及场费问题,在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活活动,吸引学校与家长的参与,在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结:

通过此次实习,我看到了自己的不足。像在广告策划上,只要一动手,就会意识到自己真的差多少。我充分看到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如,在广告语的提出上缺少创意;在广告文案的书写上,写作水平明显须待提高;在与人的沟通上,理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习,我了解到了一所公司的主要工作流程,了解到了不同部门的不同分工与任务,了解到了整个策划活动的细节与始末,了解到了各个不同岗位的重要性,同时也了解到了真正的社会现实,了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实习,我发现,自己要学到东西,不应该是靠别人教的,除了社会没有人会叫你,而是要靠自己用眼睛,用心去观察的。这次的实习,不仅仅要学到动手操作的能力,还应该来了解到类似工作流程,工作细节的问题,只有真正了解全局,才能更好的做好局部。

## 广告公司社会实践报告篇八

获得工作上的进步只是其中的一部分,更重要的是,能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢领导、老师和公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的

学习，而不是一份真正的工作。

通过这段时间的学习，我对未来的工作充满了期待，原来工作也可以有这么多的乐趣，能收获这么多的知识，而并不是为了工资而工作，而是为了锻炼自己，[广告设计的实习周记]为了让自己的青春更有价值。

我还明白了，过去人们所追求的传统观念上的学校专业、外语水平以及人脉以经向现代观念上的实践经验、沟通能力和团队精神转变。我是一个fastlearner[]我能够明白，我现在正在做什么，而且我需要做什么。因此，我会向着用人单位的员工所具备的素质去塑造自己，全面的提升自己的个人职场素质和能力。

实习的收获是了解了平面排版的整个流程，并熟悉了平面排版的软件。其实无论是画册设计还是报纸排版或是广告设计[]ps的图片功能都是无比强大的，在做版头、报眉、刊头的时候都会用到ps[]所以无论如何ps的所有功能我都必须非常熟悉，这样在做效果时就会很轻松。要把平面设计里的一些设计构思与板式设计结合在一起，这是我实习的目的。

文档为doc格式

## 广告公司社会实践报告篇九

xx月10日，卖萌日，对于我还有另外一个重要的意义，我在广告公司实习的第一天，从战战兢兢地走进经理的办公室的那一刻到现在对广告公司有了一点认识已经过去一周了，离开课堂来到实践场所的感觉还不错。

老实说，经理和我想象的不一样，感觉一点架子都没有，说话也很真诚，第一天我去了他的办公室，他告诉我他看了我的应聘作品，还不错，虽然是用手机拍的`东西，但是故事写得很细腻，他还说我们这个工作室成立的时间还不长，但是

他很有信心我们会发展的越来越好，不知道是怎样的魔力，我竟也有了那种归属感，就是觉得是其中的一份子，愿意贡献自己的力量，可能这就是领导的艺术，你被充分尊重了，你就会努力对得起这份尊重。

虽然我想做的是文案，但是经理说不可能马上给我案子去做，最初的这一周主要是熟悉公司的基本情况和工作环境，虽然我之前也做过许多兼职，这一次对我来说却是全新的体验，之前都有人安排你具体做什么，现在就是每天早早去公司，坐在电脑桌前也不知道该做些什么，偶尔整理一下报纸什么的，然后就下班了，感觉自己的满腔热情都渐渐消失了。

难道接下来的时间都这样度过了吗，我有点担心，也有点讨厌自己不争气，都没个眼力劲儿，看看哪里需要帮忙的，又觉得大家好像都在忙自己的，没有人顾得上你，一天要下班的时候看到办公室一个姐姐还在忙，就过去问她需要帮忙吗，被拒绝了，我想也许是因为刚毕业的学生，大家还不能相信你吧，心里很委屈，给老妈打了电话，老妈居然说闲了还不好，又不能跟老妈吵架，突然觉得只能靠自己了。

这一周我做的不好，所以心情也不怎么美丽，终于理解付出才会快乐是什么意思了。

人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利！

## 广告公司社会实践报告篇十

本文目录

1. 广告公司社会实践报告
2. 8月大学生广告公司社会实践报告
3. 7月大学生广告公司社会实践报告
4. 广告公司寒假社会实践报告

今年寒假，我来到了一家广告公司——广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以使员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

## 个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

在今年寒假期间，我到四川省峨眉山风景区内的一家四星级酒店——峨眉山温泉饭店，进行了短暂的实践。通过这段时



间在酒店的实践，我得到了全面的锻炼，提高了自己的独立能力，加深了对酒店管理这个专业的认识以及对酒店服务业的了解。在实践期间，我分别到酒店的餐饮部和客服部这两个部门进行了实践，使我受益匪浅。

## 一、实践基本情况

### (一) 实践单位介绍

单位名称：峨眉山温泉饭店

单位峨眉山温泉饭店坐落在世界自然与文化遗产——峨眉山山麓，与天下名刹“报国寺”相距不足200米。峨眉山温泉饭店系峨眉山旅游股份有限公司直属的四星级旅游酒店。饭店系园林式建筑，格调清新，设计典雅。

(二) 实践部门：前厅部、餐饮部

(三) 实践内容：前台接待、问询、收银；餐饮服务、宴会服务

(四) 实践时间□xx年1月17日至xx年1月31日

## 二、实践内容

经过了暑期实践以及一个学期对酒店管理理论知识的学习，让我对这次寒假的酒店实践充满了期待，回到家后，我便动身前往峨眉山风景区内的温泉饭店。这家温泉饭店的前身是峨眉山大酒店，经过xx年的改建和装修后，改名峨眉山温泉饭店，是一家按五星级标准打造的四星级饭店，在当地有很高的知名度。它不同于暑假我所接触的红珠山国宾馆，因此我也是抱着想体验不同酒店的管理文化而选择了这家酒店。来到温泉饭店的人事部后，我向经理作了自我介绍并把寒假学校的实践要求作了简短的说明，人事部宋经理问了我几个有关专业及英语能力方面的问题，我也充分表达了对此次实

践认真的态度和学习的心态。通过这个简短的“面试”，宋经理给了我这个实践的机会，并询问我关于岗位的要求。于是，我得到了在温泉饭店前厅部及餐饮部实践半个月的机会。关于这半个月的酒店实践，我对酒店业有了新的认识与想法，并让我更坚定了对做好酒店业的信心。

在这半个月的时间里我主要是在前台学习，实践的后半阶段又到餐饮部的宴会服务帮忙与学习，在这个过程中，对前台的感悟颇深，在这里主要记录在前台的实践体会。

## 广告公司社会实践报告（2） | 返回目录

我作为广州广告有限公司在佛山的城市主管，和这个公司的合作也不是第一次。在合作过的活动中隐约还记得有“联想的五十城市大巡展”、“联想的中国石化推广活动”、“可口可乐的果粒橙推广活动”、等等许多比较大的项目(相对一个学生来说)，这次我选择了一个让我学到更多东西的dmu项目来跟大家分享一下。

在xx年2月，我接到广州广告有限公司的电话，要我到广州总公司(xx公司在全国具多个分公司)接受培训，项目是关于某dmu项目(某超强薄荷口香糖)的推广活动。这就开始了dmu项目的推广活动。下面具体介绍介绍活动的情况和通过这个活动我得到的体会与感想。

项目背景[]dmu项目是关于美国k公司(k口香糖有限公司是美国k糖类有限公司1989年在中国设立的独资企业，是中国最大的口香糖生产厂商。公司工厂于1991年在广州经济技术开发区动工兴建，1993年正式投产，是k公司全球15家生产设施中规模最大的工厂之一)的新产品“超强薄荷口香糖”的推广活动，由于这个产品是k公司的新产品，为主要加强消费者的关注，提高产品的试吃率，提升产品知名度，深入介绍产品特点，塑造品牌形象增加销售额，所以箭牌公司委任我公司进

行了一次全国的dmu项目推广活动。

项目程序：

一、主管培训：13个城市的城市主管带身份证在xx年2月5日(星期日)10点钟准时到广州市广告有限公司进行主管培训□) xx公司地址：广州市农林上路八横路5号(王府井附近)

二、城市踩点：在对城市主管进行了项目培训后，进一步就是各个城市的主管按照各个城市的派发数量进行踩点。踩点意思为确定派发的具体地点。因为这次活动分三个渠道进行派发。写字楼、卖场和人才市场。而我负责的禅城和南海共30间写字楼(其中禅城20间，南海10间)，卖场16间(其中禅城10间，南海6间)，人才市场6间(禅城4间，南海2间)。我们踩点除了要确定地点外还要和箭牌公司的佛山办事处取得联系，寻求他们的协作。特别是卖场。因为每个卖场均有一个防损部，如果没有他们的沟通，我们无法到商场办理临时工作证(临时派发证)。

三、招聘人员：在完成城市踩点后我们就必须确定派发的时间(具体时间由我安排，但须在4月20日前完成)。在确定了派发时间后我就必须招人。利用自己在佛山大学的优势同时因为同学们上课时间的灵活性(有些班级早上没课，有些班上下午没课，有些班级一天没课)，招人工作比较顺利完成。因为写字楼的派发的时间为8□00am---9□30am而卖场和人才市场为星期六、日，因此招人工作并不太困难。在招人完成后，我就必须对他们进行培训。培训的内容包括派发口号(“超强薄荷粒子，迸出更强自信”)、派发目标(15-39岁，有更强劲，更持久清新口气需求的都市男女)和派发服装(男：某风衣+深色牛仔裤+休闲鞋+某公文包，女；某风衣+深色牛仔裤+休闲鞋+某挂包)等等。

四、进行派发：每个派发人员按自己规定的时间到达自己的规定的地点进行派发。同时派出巡场的督导对他们的工作进

行评分(评分的高低直接关系到他们的工资水平)。另一方面□k公司的佛山办事处也派出相关的人员对活动进行跟进与监督。

五、项目总结：在一个多月的派发工作完成后，我必须对项目进行总结。总结的内容包括每个点派发的计划数量、实际数量、物资的回收情况、费用的报销等等。

六、项目完成;在交上项目总结不到一个月的时间，我就收到了由公司汇来的费用资金。派发完兼职人员的工资后，项目也就完成了。

在整个项目中，我个人认为最大的问题在于沟通。公司里的人与我沟通不够，信息并不能及时共享，以致在工作中出现了很多问题。同时，由于我经验有限，在数目管理上一团糟，以致在项目总结的时候连自己都搞不懂。不过通过这个项目，我认识到并学会了数目管理，同时也认识到在做事情的时候考虑周全，以策万一。如果不实践，又怎么能在这里与大家交流呢?实践，实践，还是要实践!!!

广告公司社会实践报告（3） | 返回目录

实践时间□xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了

很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是宝鸡市委机关报，陕西一级报纸。xx年，宝鸡日报开通了数报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

宝鸡日报广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于我们在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我们也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活

动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1. 广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

2. 我还参加了宝鸡市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案

并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

总结：

到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

广告公司社会实践报告（4） | 返回目录

今年寒假，我来到了一家广告公司——自由人广告有限公司进行实践。它是最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现



双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

## 个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。