

2023 年纺织厂社会实践总结 7 篇

纺织厂社会实践总结 1

一、实践目的：

__有限公司,创建于,占地面积约五千平方米,总资产三百余万元,年产值过千万,员工上百名.该公司现已拥有五千锭氨纶包芯纱、竹节纱的生产能力,是纺都射阳生产氨纶包芯纱和竹节纱的专业生产企业。__有限公司生产的氨纶包芯纱、竹节纱在江、浙、沪等市场上拥有良好的声誉。他们视产品质量为企业的生命,坚持以诚信为本、用户至上的经营方针,以完善的质量保证体系,追求产品系列化、卓越化。为了满足更多客户的需求,该公司还为客户提供加工和定纺各种氨纶包芯纱、竹节纱的服务,真正充分为客户着想。

这次实践旨在接触社会,熟悉社会,了解市场的需求,还需要多接触一些客户,通过和更多的社会人士交流,来提高自己的应变能力,对社会也会有更深层次的了解。纱厂的活不累,但需要细心,这也是我选择这个公司的一个原因。虽然这次实践可能用不到我的专业知识,但它能有助我将来更好的学习专业知识,细心不但是学习的助手,对将来工作也会有莫大的帮助,往往细节决定成败。社会实践也帮助我们更新观念,吸收新的思想和知识,更好的明确自己的奋斗目标。充分利用暑假来提高自身素质,提高自己的竞争力。

二、实践内容

1. 第一天

实践的第一天以熟悉公司环境为主要目的,到办公室、生产车间、食堂等地熟悉一下,并认识一下相关的工作人员,对整个工厂的大致情况和工作分配以及生产情况作大致的了解.这一天感觉最深刻的就是生产车间的高温.厂房内的温度高达 38 摄氏度,工人仍然要为了按时出货而在车间工作,在加上机器发出的噪

声，这种环境的确让人难以忍受。公司针对中午天气较热就将工作时间进行重新调度。将工人分成两批，一批上夜班，一批上早班。夜班由晚上六点到凌晨两点，早班由两点到十点。晚上被安排在临时的员工宿舍，这里条件比家里差多了，也就顺便锻炼一下自己的吃苦精神！

2. 第二天

公司领导因我初来乍到，也是刚正式接触社会的新手，就将我安排在办公室，负责整理文件，办公室的工作相对较轻松，而且是商业办公的主要地方，我倒能借机多见识一些社会人士，从客户到工人，形形色色的人到有机会碰面，也正好培养自己的沟通能力和表达能力，学习如何与不同阶层的人沟通，这些是在学校里和课堂上学不到的，只有靠自己在社会实践中积累。一天下来，我大部分的时间是在看文件，因为只有有客户或其他办事情的人来的时候我才会拿拿文件，倒倒茶，听听谈话，做些笔记什么的，其余时间都只是自己打发。下午我想了一下，向负责人申请空闲时间到车间走走，负责人只叮嘱我不要乱碰机器。车间的温度真让我有点受不了，但我不能无功而返！我坚持在车间同工人聊天，听听他们的心里话，还有一些工作经验什么的……

3. 第三天

早上我接触了一些工人上工的问题。有些工人比较年轻，月底拿到工资后就不来上班，出去玩了，公司里怎么都找不到人，打电话到家里也说不知道。有一个工人无故停工七八天后，打电话给负责人问她能不能再来上班，由于公司赶货缺人也就没有拒绝，知道她还想上班，就先安慰了两句，让她到公司再谈谈。下午，该员工如约而至，负责人坚持与其商量签订劳动合同，保证不发生类似的情况。

4. 第四天

这天是事情最多最乱的一天，由于天气较热，工人集体要求涨工资或者发点福利。副总都没有办法，就报告总经理。经指示此问题得以妥善解决。从总经理的解决方法中，我更加懂得这个道理——一个巴掌拍不响。对于工人集体起哄的情

况我们不是没有办法，首先不能急，不能慌，天塌不下来，不能他们说怎样就怎样。应该先敷衍工人一下，说一些比较活络的话，让工人继续上班。起哄的往往就是几个带头的，大多数人都抱着观望态度，其实他们心里一点把握都没有，而且他们也很重视当前的工作，不会轻易的不做了的。所以我们应该分散开来，先执行敷衍着政策，事后再两三个两三个找工人谈心，问问他们心里的想法。对于工作效率高，责任心强的工人予以加薪。这次起哄就是经营管理方面的问题了，虽然我不是学习工商管理的，但是多学习一点知识，多积累一些经验总是有百利而无一害的。

5. 第五天

由于即将离开，还真有点舍不得。我在这里新交了一个朋友，她只比我大一岁，可能因为年龄相仿，我们比较谈得来，好多问题都是她帮我解决的。她是这里的一名普通员工，跟着她妈妈来这个企业的，她妈妈是这里的老工人了，是企业成立后的第一批招的工人。上午将办公室又收拾了一下，中午请我得新朋友吃了一顿饭，感谢她这几天对我得照顾，没有她的带领我不会接触到那么多东西，在她的指引下，我得以深入工人内部，体会到更为真实的工人内心的想法。没有她的帮助我很难顺利完成此次社会实践，也不会有如此深刻如此真切地感受。中午也将行李收拾了一下，也没有太多东西需要收拾。下午就借用办公室的电脑写我得社会实践报告。这一天也就这么过去了。

三、实践结果

经过五天的实践，我通过自身体验和他人口述等方式，了解了该企业的经营模式。对该企业的发展方向也有一定的预见。因其产品——纱布是一种相对比较特别的产品，生产车间不但要防火而且要防潮，防火很显然，纱布易燃，尤其是在高温天气；防潮是因为纱布在潮湿积压的情况下容易发霉。由此及彼，任何一种产品都有需要特别注意的地方，意识到这一点我也不枉此行。到企业进行社会实践的目的不是赚钱，我的目的是学习经验，虽然此次实践没有用到我的专业知识，但我相信任何一个企业都有值得学习的地方，这种学习的机会是珍贵的，这种接触社会的方式也是我们大学生首选的，我们大部分人还不具备直接走上社会

的能力,通过实践,我们接触了一个小社会,这样的实践对我们将来找工作也是有益无害.

四、实践总结

1. 人际关系方面:

1) 工人与工人之间

工人与工人之间是共同合作的关系,彼此应该互相关心,互相帮忙,团结一致.技工是工人当中比较特殊的群体,他们掌握技术的核心,表面上工资较高,工作量小,受人尊敬,往往会引起一系列的问题.就技工本身而言,容易骄傲自满,不思进取,歧视普通工人;就普通工人而言,容易妒忌技工,心有不甘,比较自卑的人甚至自暴自弃.所以工人之间的关系是企业家必须重视的问题之一.

2) 工人与经理之间

工人是经理的管理对象,但工人也能说成是经理的衣食父母.总经理是企业的领头人,决定各项工作的方向 and 政策的可行性,而经理是政策的执行者是带领工人工作监督工人工作的人,所以没有工人创造利润,企业是无法生存下去的,所以工人也能说成是经理的衣食父母,正如城里人离不开农村人一样.人都是有脾气的,经理有工人也有.所以经理要注意自己的行事发式,说话用词,有时候生气发脾气也不是不可,但凡事都要有个度,不能超越这个度,不能伤害到工人的自尊,出现问题不能胡乱指责,要弄清实际情况,再做出相应的惩罚,这样才能人心归向.

2. 生产关系方面

工人是生产的基础,工人的积极性是企业兴隆的必备因素.有关人员因该多从工人的角度去看待问题,给工人创造一个良好的工作环境,提供一些可行的政策,类如满勤奖,来提高工人的生产积极性.反之作为工人要为企业的利益着想,

对自己的工作负责,不能想上班就上班,不想去就不去. 和谐的生产关系是一个企业的兴盛的不竭动力.

此次社会实践让我受益匪浅,大到一个国家,一个企业,小到一个人做事都要有计划,按照计划办事,不能凭个人的感觉,遇到突发情况,应该立刻修改计划。对于书中自有黄金屋的古训我们不能一味的否定,我们求学要带着明确的目标,有了目标就有了奋斗的方向,我们的人生之路也就能少绕一点弯路,尽早到达我们理想的彼岸!

纺织厂社会实践总结 2

长丰纺织成立于 1993 年,经多年持续发展,现成为一家集研发、生产、销售、贸易于一体的中型纺织企业。企业主要经营各种平纹、单面、双面、拉架、罗纹、卫衣、珠地等时尚针织面料,用料涵盖纯棉、涤纶、人棉、cvc、t/c、t/r、c/r、晴纶、锦纶、氨纶等,品种现已发展超过 200 多个。

长丰佛山工厂设在中国针织名镇—佛山张槎镇,该厂拥有先进织机近 100 台,高素质、经验丰富的专业员工 300 多人,年生产能力超过 15,000 吨。

长丰清远工厂——英德实益长丰纺织有限公司是长丰纺织有限公司投资兴建的集纺、织、染于一体的大型综合针织面料生产企业。占地 500 亩,投资大圆机 500 台,染缸 120 台,定型机 18 台,设计日生产能力 150 吨。工厂实行全程电子化管理,直接大规模生产,保证了长丰产品质量的持续稳定和价格的竞争优势。

从 1996 年开始,长丰的产品陆续打进柯桥、温州、常熟、武汉、株洲、西柳、哈尔滨等国内各大布匹市场,并引发火爆的市场销售,“长丰”在当地已成为耳熟能详的针织品牌。长丰纺织成功拓展海外市场,产品远销欧美、中东、东南亚、澳洲等 20 多个国家和地区。

优良的品质和良好的商业信誉使长丰纺织赢得了海内外客户的一致好评和鼎力支持。通过多年经营开拓，至，长丰纺织拥有广州旭高总店、轻纺城店、东莞店、中山店等四个销售网点，销售覆盖珠三角，辐射全国，长丰纺织的经营格局得到了大幅度的提升，从而奠定了其在中大布市乃至华南针织业界的领跑地位。长丰纺织倡导“客户至上，真诚关爱”，并以此作为企业的价值观，坚持走“诚信为本、诚信立业、诚信经营”路线，期望与广大客户携手共进，共创辉煌！不论过去、现在、还是将来，“为客户创造最大价值”都是长丰人的致力追求！大学生进行社会实践，主要是为了把自己在课堂中所学的知识运用到实际运用中去，同时加强与社会的接触，认识社会，争取学到更多课堂上学不到的东西。对于接触社会方面，我个人的认识是，如同常说的一样，大学就是如同一座象牙塔一样。在大学学习期间，对社会的直接接触机会是非常少的，不多的接触也都是间接接触。大学中的我们对社会的认识，就如同从象牙塔的窗户中向外窥探窗外广袤的风景一般，只能看到一个模糊的表象。大学只是一个小课堂，而社会才是一个真正的大课堂。暑期社会实践，就给我们提供了一个到大课堂进行试验的机会，给我们提供了一个与社会真正接触的平台。只有经历社会的磨砺，我们才能够在成长中成熟、完善自我。

不知不觉中我们将要面临找工作，面对人生的抉择。找个什么样的工作应该是每个人都所关心的。而今年暑假的暑期实习对我来说是一个很好的锻炼机会。学校和社会是两个完全不同的团体，在学校我们是受到学校的保护与爱护的，而在工作中只能自己面对遇到的困难和解决遇到的问题。

纺织厂社会实践总结 3

从网上投简历到面试，每一步我都认认真真的对待。接到龙呈绣品有限公司的上岗通知后，我于__年 11 月 15 日——3 月 1 日在公司销售部出口组进行了为期三个月的实习。

一、公司简介

山西龙呈工艺绣品有限公司是经山西省工商行政管理局批准成立的一家集工艺品设计、研发、生产、包装、销售为一体的综合型工艺刺绣公司，公司位于山西省长治襄垣县。成立于6月，注册资金120万，现有员工300余人，其中硕士研究生、本科以上学历者32人，专业设计师18人，年产绣品10万余件，产值1000万元，利税300万元。

公司产品主要有手绣产品、手工台布、抽纱刺绣品、手工缝制品、机绣工艺品等八大类上千个品种，分高、中、低三个档次，可满足不同层次消费者的需求。产品远销美国、法国、英国、澳大利亚、加拿大等国家和地区。目前，公司已与加拿大(中国)商业投资集团签订了包销及引资合同。为了满足日益增长的市场需求，我公司总投资1.5亿元，征地170亩，实施年产40万件的刺绣工艺品项目，现已完成立项、环保、土地等前期审批手续，

11月份整个工程竣工；项目建成后，新增产值2亿元，利税4500万，安排农村剩余劳动力—3000余人，形成华北地区的刺绣生产工业园区。

公司发扬团结奋进、务实敬业、时刻创新、精诚合作、荣辱与共、携手发展的精神，争创刺绣领域先锋，争创世界品牌；秉承传承民族文化、开创农民致富新路、树立强企兴国形象的宗旨；贯彻人才是企业之根本、质量是企业之生命、信誉是企业之灵魂、品牌是企业之财富、文化是企业之源泉的经营理念；实施超前半步、精品意识、针针线线，唯善唯美、靠高素质且有能力的员工、在设计开发和生产工艺上、在管理和信息跟踪能力上、在品牌开拓和营销渠道上的发展战略。

二、实习经历

(一) 体验一线生活，了解技术工艺

做销售和业务需要对自己的产品有非常深入的了解和认识。为了让我们直观的了解生产产品的技术，领导安排我们去一线工厂进行实习。和工人一起干活，但是劳动强度要相对低很多。为期一周的一线工作中，我们感受到了工人的辛苦，

对于刚刚迈出校园的我们来说，也算是一次很好的历练。虽然时间短，但是我们非常认真的了解和认识了生产工艺。

龙呈公司产品的工艺技术均采用苏州手绣、机绣与山西传统手工缝制相结合的方法，将手绣的精美性、机绣的快速性、手工缝制的传统性有机融合，采用先进的电脑制图技术与原始的人工制版相结合方法制版，产销均实行公司统一设计样品、统一进料、农户分散制作，统一包装销售的生产销售方针。每一件产品都要经过设计、制版、裁剪、印花、操作工制作、检验、洗熨、挖孔、检验、包装10道严格的把关生产，方可入库销售。因为龙呈人生产的每一件产品都代表着龙呈的形象，只有精益求精，用心感受让自己满意，让顾客满意。

同时龙呈也将借鉴国内同类生产企业先进经验，走自主研发、自主生产的创新之路。随着龙呈刺绣经验的不断丰富和专业技术的日益提高，龙呈在刺绣阵法上也有了新的突破，在原来的单面绣、双面绣、手工十字绣、贴布绣、穿插绣、盘金绣等三十多种刺绣方法的基础上，又研发了机绣新针法反底绣起圈等十多种新创针法，大大的丰富和提高了公司产品的制作工艺，同时也加强了龙呈工艺刺绣产品的实用价值、观赏价值和收藏价值。

(二) 专业培训，了解部门工作

结束了几天的一线体验后，我们进入了销售部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的师傅是中南财大毕业的，他首先给了我们一些关于刺绣技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师傅又给我们拿来了一些单证，海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

最后销售部经理给我们进行了销售技巧的相关培训。其中包括如何让对方乐于和你交谈，如何挖掘潜在的客户，如何回复对方婉言拒绝的邮件，如何跟进客户，和客户见面时的礼仪等等。

(三)开发客户，销售产品

通过几天的学习，把公司产品的名称、英文名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把有用的客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件，发送后希望建立业务关系的信函。通过邮件、MSN 雅虎通等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行交流，对英语的要求很高，通过不断的学习，英语也有了很大的进步。对于出口专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

目前，由于贸易国际化、市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，我通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。这期间，我

与客户沟通时保证介绍产品时的专业性，同时尽量做到时刻亲切平和，让客户愿意和我沟通，即使订单没拿下，下次也有合作的可能。

通过师姐的指导和自己的努力，在实习一个月之后拿下了第一笔订单，销往加拿大。因为公司和杭州的一家货代公司是合作伙伴关系，我们负责和外商沟通产品，确定买卖关系，之后的工作由我们公司和杭州的货代公司联合办理。签订单之后还有一系列的工作需要我们去完成：生产、检查货物、租船订舱、装运、报检等工作，做好海运提单、装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据等。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我看到的、用到的、正是书上所讲、我所学的。这些单据大大加强了我的实践操作能力，也让我对如何填写这类单据有了进一步的认识。

开始的一段时间我都主动在 MSN里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象。因此在实习的第二个月又有了一笔订单，但是涉及到的内容比较多，我是在师姐的帮助下完成的。这期间，有一笔货还因为我没有及时的和货代公司以及银行沟通而造成了一些耽搁。客户虽然最后也同意了延迟交货，但是造成的影响不好，事后我给客户诚恳的致歉。一笔货需要和工厂生产部门沟通好出货时间，还需要和货代公司沟通好船期，还需和银行沟通，这一系列的工作容不得半点马虎。

实习的三个月里，我共接到了 5 笔由意向的订单，最终成功 2 笔。另外三家公司也有了合作的意向。领导对我的表现给予了肯定，同时也指出了我的不足，在今后的工作中仍需继续努力。

三、心得体会

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/147131030156006155>