# 暑假社会实践报告通用版

来源：网友投稿 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-21

*暑假社会实践报告20\_通用版难忘的实践活动又将谢下帷幕，这次社会实践让你有什么触动呢?是时候进行一个全面的总结了，那么关于暑假社会实践报告该怎么写呢?下面给大家分享关于暑假社会实践报告20\_通用版，欢迎阅读!暑假社会实践报告1当今社会，就业...*

暑假社会实践报告20\_通用版

难忘的实践活动又将谢下帷幕，这次社会实践让你有什么触动呢?是时候进行一个全面的总结了，那么关于暑假社会实践报告该怎么写呢?下面给大家分享关于暑假社会实践报告20\_通用版，欢迎阅读!

**暑假社会实践报告1**

当今社会，就业形式异常严峻，就业已经成为困扰着无数待就业人群一大成败攸关的难题，许多大学生尽管在校期间学习成绩非常优秀，掌握了许多理论知识，但是一旦毕业依旧会经历失业。究其原因，不是学习的知识太少，也不是学习的知识没有用途，而是缺乏工作经验，许多招聘信息上都会写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们社会经验又会拥有多少呢?工作经验更不削提。由此观之，拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便自己能够真真正正走入社会，是每一个在校或者刚毕业大学生甚至已经就业人群应该践行的真谛。如此，为了提升自己，在\_\_年暑假，我在东莞市凯昶德电子科技股份有限公司，进行了为期两月意义颇深的社会实践活动。

此次社会实践是我人生的第一次社会实践，我明白学生社会实践是引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好机会;是培养锻炼才干的绝好渠道;是磨砺坚强意志优质平台;是提升思想、修养身心，树立服务社会、贡献国家的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校学生更新观念，吸收更多的思想与知识，充实我们的知识面，扩张我们对社会的认知。近两个月的社会实践，流水般悄无声息的淌过，时间虽短，却让我从中领悟到了很多让我终生受用的道理：社会实践拉近了我与社会各阶层人民的距离，建立并加深了我与社会各阶层人的感情，缩短了我与社会的距离，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。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天

地里，在为社会贡献的过程中，我们的知识才干得到了实践升华，我们的人生价值得到了体现，为将来工作积累了重要的经验，为将来更加激烈的竞争奠定了更为坚实的基础。

我在实践中得到许多的感悟：

一、工作的辛苦

有些工薪族会厌倦朝九晚五每天八小时的单调工作，那么每天十二小时以上的工作肯定会让这些人望而生畏，工作是很辛苦的，那些说上课会辛苦的同学们该打住抱怨啦!等我们真正走向工作岗位之后，我相信绝大部分同学们会缅怀我们如今的闲适学习生活，等我们在工作中遇到难题无法解决时，体会到学到用时方恨少，那时才会真正认识到我们对学习的抱怨是多么愚昧，认识到趁着青春年少发奋学习的重要性。

在凯昶德的工作，我每天必须七点多就起床，洗漱早餐之后就得立刻赶到工作车间参加七点五十的早会，八点钟开始正式上班，我一天的工作是对高速连接线的包装，十一点四十下班，中午半小时就餐时间和半小时休息时间，下午十二点四十上班，下午五点下班，半小时吃晚饭之后就是加班时间，任务少时晚上八点下班，任务多时，晚上九点半或者十点半下班是常有的事，有时甚至会上班到十一点、十一点半，然后马上回宿舍整理个人卫生，常常十二点才得安睡。

早会是对昨日一天工作的总结以及对当天工作任务的计划和安排部署，也许对于最底层工作的作业员来说，早会可有可无的，但是对于整个生产部门来说是至关重要的，因为它关系到该部门的生产效绩;中午半小时的休息必不可少，我们都知道劳逸结合才能产生高效率，中午休息时间虽短，但是我们能使它的作用最大化，它对我们体力、精力的恢复起到了不可磨灭的作用，这也正是我们工作时间虽长但是依旧能够坚持的原因。

二、工作态度需端正

说实话，刚来到公司时我存在这样一个心理——磨时间，在凯昶德公司的员工都是计时工，计时工不同于计件工，它不因为我们生产的产品多少来定位我们的工资，而是按照时间来定位，也就是说只要我们的工作时间一样，无论生产产品多少，工资一律平等。如此一来难免会让我们产生磨时间的心理，但是工作一段时间后，我逐渐发现这个想法是错误的：首先管理者不会允许我们这样做，他们会随时巡视，一旦发现如此败坏工作纪律的害群之马，首先是提醒、其次是警告、再则是勒令辞职，最终被淘汰;其次同事们会产生抵触心理，同在一起工作，职位一样，如果一个人在辛勤的工作，而另一个在偷懒，就会造成心理的不平衡，那还有谁会积极努力的工作呢?试想一个懒惰之人谁愿意与他/她合作呢?

这样的人将会面临同事们的挤兑;最后当代青年的历史使命不允许，从家庭因数来说，父母逐渐老去，将来还有妻子儿女，这些都是我们该担起的责任，从社会因数来讲，中国在国际上正遭遇部分不法国家的领土侵占和经济围堵，中华民族的伟大复兴是每一个中国人义不容辞的责任，青年志士的义务和贡献尤为突出，我们之中有人工作在捍卫祖国、贡献国家的第一线，那些没有工作在第一线的同志们，做好自己面前的有益中国经济发展和改善中国精神面貌的事情，也是对国家和人民尽责，也许会籍籍无名，但是历史记住我们的功勋。

三、人际关系的重要

社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，这很难说清楚。一直深处校园的我们，对社会关系的了解几乎仅限于书本和网络，对于许多方面看不透彻，所谓只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。在公司里，大家因为工作走到一起，每一个人都来自不同的地方，有不同的风俗习惯，有不同的地方语言，要跟他们处理好人际关系是一门技巧活，成败与否关系到我们心情好坏和荣辱兴衰。在交际中，我们能够改变的东西甚少，对于那些我们无法改变的，我们为了适应就得改变自己，每个人都是不同的个体，我们要灵活运用不同的交往方式来与不同性格的人和谐友好相处。

在这次社会实践中我掌握了很多东西，其中最重要的就是待人接物和如何处理好人际关系，并且在这方面有了很大的进步。中华民族乃礼仪之邦，这一点在各行各业得到了体现，就拿我与同事间的相处来说吧，我们知道共同语言主要建立在文化水平之上，虽然文化水平差别太大会造成沟通困难，但是最重要的还是以礼相待，礼貌待人，人才会礼貌待己，我们不需要有多么密切的关系，然而不求密切但求无怨，即使是点头之交相视一笑也会让我们的\'心情豁然开朗，得到知名知姓知心的好朋友，这是很成功的交往。总之欲人际关系春风得意、八面玲珑，做好以下几方面是必须的：互相尊重、互不侵犯、互相帮助、礼貌相待、保持微笑、深度交流。

四、管理者应妥善管理

在公司里，有很多的管理人员，如经理、课长、组长等等，他们类似我们学校里的领导和班干部，他们时时在管理着自己的人群，思考给下属最合适的岗位，创造更多的价值。要想成为一名好的管理者，就必须要有好的管理方法，领导欲做到即有自己的威严，又让下属感到自己受到了上司的尊重，并让下属感到亲切是很难的，但是如果做到了这些，该领导就是很成功的管理者!要想让他们服从你的管理，就得根据每个下属或每个同学性格差异，实施不同的管理方法，也就是说，理人要因人而异!说到底，管理人就如管理自己的才干、自己的知识，要灵活变通运用，才能事半功倍、游刃有余。战国四君子如平原君、信陵君等管理人都是很成功的，他们的知人理人才能值得广大管理者们去学习。

五、多方面的自强自立

俗话说，“在家千日好，出门半日难!”对于在家太过依赖父母的孩子，一旦踏入社会将感觉自己无所适从，因为他们在许多方面没有主见不说，甚至连日常的洗衣服、打扫卫生、做饭都不会，与人相处也胆战心惊、难辨好坏，父母的溺爱让他们没有自立之能，这也是著名学者王宝池感慨：“自古雄才多磨难，从来纨绔少伟男”的原因。自古英雄从少年时就受到了磨砺锻炼，他们的意志、知识、阅历都非常人能比。我们在工作中需要自立，在一些比较棘手的问题面前，我们首先想到的不是寻找别人帮忙，而是自己想办法解决，实在无法解决才寻求他人的帮助，这样既解决了问题，又提升自身的工作能力;在生活中需要自立，出门在外，我们远离父母亲朋，俗话说“远水救不了近火”，况且父母也照顾不了我们一辈子，所以生活中的事情，我们会做的必须尽量去做，不会做的学着去做，学会生活中各种能力，真正实现自强自立。

正所谓，“天行健，君子以自强不息”也。

六、实践升华我们的知识

“一切认识都来源于实践”，“实践是检验真理的唯一标准”，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”等等都告诉我们，亲身实践的重要要性和必要性，我们不能一味纸上谈兵，那样只能与赵括一样，无论理论知识如何雄厚、优秀，但一旦面临实际问题依旧面临失败。我们在学校经历十多年的寒窗苦读，练就一身理论才干，不说才高八斗、触类旁通、学富五车，也可以说是博学多识了，我们学习的目的就是为了运用于生活实践。人们的实践不断促进人类认识能力的发展，不断发现新的问题，并促使人们去解决这些问题，从而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高，人在越来越聪明的同时，逐渐发现新的技术，促进生产力的发展。

马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学不实践，那么学习的知识就会浪费。理论应该与实践相结合，我们的理论知识通过实践来升华，才能再一次得到新的知识，达到学无止境的高峰。此次暑假工作实践虽然与我所学的专业不相关，但是我的许多知识依旧得到了很好的运用，让我学会了许多工作技能，知识让我的工作更加轻松，实践使我开阔了视野，扩张了知识面，为未来的工作积累了宝贵的经验。

正所谓：“理论知识与实践相辅相成。”

七、学好专业知识非常重要

质量是企业的第一生命，质量不行，就没有客户，企业就会难以生存，将在竞争的浪潮中被淘汰，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时刻保持着这种竞争态势，才能在市场中立于不败之地，所以在我工作的公司专门设立了研发部，研发新的产品，以适应社会发展的需要。如果研发人员专业知识不够，就难以及时生产出新的产品，所以研发人员的技术要求异常之高，与之对应，他们的薪酬也是异常之高。

从这一点来看，高技术意味着高薪酬，所以对于学习城市规划的我，学好专业知识，不仅对在不久的将来迅速找到合适的工作意义重大，还对将来在工作中职位的提升卓有帮助。很多的成功人士之所以会成功，就是因为他们把专业知识学得很好，很专业，而不是靠运气，所以想要成功，在靠运气的同时，实力更重要，名言曰，“机遇总是给有准备的头脑”过硬的专业知识便是我们的准备。社会的竞争异常激烈，如果没有很好的专业知识，没有很好的运用自己的专业知识，那么你就会因此被社会淘汰，那就太可惜了，原本一切都会非常美好的，只因为自己没有意识到专业知识的重要而没有努力的去学好专业知识而功败垂成。事实就是如此的简单，但是很多的人却忽略了，所以最终只能接受失败的事实，我们切不可步因此而失败者的后尘。

八、人生的宝贵经历

人生是经历合集，在生活中各种各样的经历汇入我们的人生，给我们的人生点缀妙笔，谱写乐章，丰厚内涵。在凯昶德的工作是我人生的第一次工作，意义深远。在这里我了解了打工者的工作和生活，认识了打工的艰辛，许多的打工者被迫于生活的无奈才踏上打工的道路;年轻的打工者近九成后悔当初没有努力学习，因为他们在工作中发现没有文凭就难以提升，也就难以获得高薪，所以在学堂的同学们啊!!我们一定要引以为鉴，努力学习;在这里我与许多不同层次的人群建立了友谊，大到经理、小到作业员，了解到不同人群的生活状态和感受他们的喜怒哀乐;在这里我还初步了解公司的建制和运营机制，对于我这个对公司结构从未了解的学生，得到了公司认知的启蒙，使我在这方面的知识实现蜕变。

经历是我们的体验，让我们的生活彰显质量，经历是我们的积淀，让我们的生存充满智慧，人生的真谛在一步步经历中探寻，人生的价值在经历中逐渐实现。人生因经历丰富而源远流长，人生因经历奇特而神奇壮美，我们要理性、辨证地看待经历过程中的苦难和好运，充分运用我们的经历财富。

**暑假社会实践报告2**

学期末考试结束后的周末，我参加了一次在干将路上的人才招聘市场的人才招聘会。当然，我只是作为旁观者，却感受到很浓的紧张气氛。早晨八点半我感到那里，刷过身份证走入会场，尽管招聘方的面试官还未有到达，那些参加应聘的人们很早的就已经等待在那里。会场有三层，招聘的企事业单位很多很多，在穿梭的人群中，我看到那些渴慕的目光搜寻着适合他们的岗位。

9点整，招聘会准时开始。应聘者纷纷寻找着自己中意的工作岗位，投递那些期待回应的档案。我很幸运的，旁听了一家日资企业的人事经理的招聘。那位经理告诉我，现在的应届大学生并不好找到工作，尤其是对口的工作。很多刚刚走出大学的学子，会对招聘方提出很多要求，会希望自己找到的工作是既轻松又有很多工资的岗位，但实际的情况是，很多公司、企业都不愿意聘用应届大学生。现在的企业需要的是有经验、有能力、而要求报酬不高的人。所以，在这样的矛盾下，招聘方难求人才，而应聘者很难找到工作。

在我参加的招聘中，发现，很多的大学生所应聘的岗位和自己在学校所学习的专业并不一致。招聘方告诉我，现在的企业对专业要求的限制并不高，只要你有能力，公司是可以慢慢培训你，可以让你慢慢去适应说从事的工作。一个岗位新人和一个老练的工作者，公司会更愿意启用前者，因为前者的优势在于有更大的培养和塑造空间。

对于工资的要求，应聘者一般都希望在1500以上，但事实上，对于应届大学生，企业一般开出的工资只有1200到1300，或者会更低。对于这个，招聘方的解释是说新人的启用，需要培训、需要训练，这样公司会有很大一笔支出用于这一方面。因此，应届生的公司就会相对低一些。

通过参加招聘会，我最大的`感触是：应届生需要具备适应社会工作的能力。大学对于我们，是一个为迈入社会的重要衔接，是一个跳板。我们应该利用好在大学学习的机会，除了自己的专业外，更应该好好的去锻炼自己的处事能力、办事能力，让自己能更有立足于竞争中的把握。首先，要有很好的应变能力。如，在找工作中，如果遇不到与自己专业对口的职业，不该去钻牛角尖，应懂得变通，寻找能够锻炼自己且可以提升自己社会经验的工作。或许一开始自己会在工资、待遇上受到委屈，但只要认真，能专心学习所做的职业，慢慢学习该职业的所有工作方法与汲取经验，将会对我们日后的工作很有帮助。

其次，要热爱自己所做的职业。无论我们如何选择，是自己对口的工作或者是并不顺心的事业，只要从事了，就要专心的去对待，不要去爱那些自己喜欢的事物，应该去热爱自己正在从事的职业。最后，也是最重要的一点，经验是我们做任何事业的基础。在招聘会上，我发现很多的招聘方都会问应聘者同样一个问题“你有过从事这方面的经验吗?”人事经理告诉我，之所以要询问，是因为有的岗位是需要那些有经验并且有能力的人。有经验，可为公司和企业节省很多不必要的经费流动。这样的人才，在招聘中相当的占优势。

作为大三的我们，应该开始为我们走出校门而做准备。从现在起，多去参加一些社会实践工作，多去积累一下工作实战经验，会为自己日后和将来的工作提供相应的经验，并提供一定基础的依靠。

**暑假社会实践报告3**

这个暑假，我到银行实践，时间很快就过去了，在银行的实践过程中，我学到了很多，以下是我这次的实践报告：

一、银行实践调查内容：

大学校园就像一个小社会，入学已经两年了，我们已经渐渐地适应了这个小社会的生活，然而作为大学生，接触社会，适应社会是必不可少的。所以，暑假作为一个很好的接触社会的契机自然不可浪费。于是继“三下乡”社会实践结束后，我于7月12日至7月28日在中国信合营业部进行了为期半个月的实践。

此次实践的目的主要是在于一步了解国家经济宏观调控的宗旨，其次就是锻炼自己的社交能力，丰富自己的社会经验。经过在信合调查实践，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实践所涉及到的内容主要是会计业务(对公业务)和储蓄业务，其他一般了解的有信用卡业务，贷款业务。从这些业务上，我对国家经济的宏观调控有了一些初步的认识。

二、了解国家宏观调控的目标：

在这个经济发展的关键时刻，作为国家经济机构核心的金融，无疑应当起到宏观调控的杠杆作用。国家宏观调控的目标是控制局部经济过热，重在调整结构。长期以来，存贷利差一直是我国银行获取利润的主要手段。而众多银行均简单依靠存贷利差获取利润，所产生的结果必然是追逐热门行业，垒大户等现象的发生。这种银行与企业之间的高度依存关系也加大宏观调控的难度。银行的发展有赖于整体经济环境的回好，但经济的健康运行并不是依靠银行无原则地放贷就可以完成的。这不仅需要银行通过对宏观调控经济整体形势的研究审慎确定信贷方向，同时也必须对我国目前这种简单的依赖存贷利差，特别是依赖对公业务获取利润的盈利模式加以改变。这种对银行可以形成一个稳定的利润来源，增强银行的抗风险能力和可持续发展能力;对企业，可以通过有针对性的淡化对公业务，使某些企业更加珍惜来之不易信贷资金，提高企业的资金运用水平，防止企业盲目扩张，增强企业的自我积累意识;对政府，可以降低经济调控的难度，避免因为银行与企业高度依存关系，而造成的在宏观调控政策实验中投鼠忌器现象的发生。

当然，银行调整盈利模式并不是鼓励银行放弃对企业的支持，而是要求银行在强化对自身抗风险能力的同时，将信贷资金真正送到规范运作，效益良好的企业手中。金融的稳定性，才是企业对经济最大的也是最少持续的支持。

三、收获与体会：

俗话说，千里之行，始于足下。这些基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实物尤其是显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要比大学本科生大，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实践中，我体会到，如果我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本任务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

这半个月的实践，我认为对我今后走向社会祈祷了一个桥梁的作用。是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司领导和老师的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

在今后的假期里，我还会经常参加一些实践和社会实践的活动，让自己早日对社会熟悉，还能学到更多的东西。

**暑假社会实践报告4**

一、实践单位简介

\_\_市永昌国际大酒店，位于榆林市经济开发区的阳光广场东侧，具有得天独厚的地理位置。酒店占地面积22261平方米，总建筑面积11798平方米。酒店由主楼、裙搂、公寓楼叁部分组成。其中酒店及公共配套面积为58436平方米，商业面积为5501平方米，公寓面积为22866平方米。酒店于\_\_年4月20日动工修建，计划于20\_年12月投入使用。

该酒店项目按照国家五星级标准设计，酒店的内部功能布局和设施均按国家白金五星级酒店标准设置，酒店共有客房346间，公寓144间，大中小会议室及多功能厅12间，并可提供1000多人同时用餐的中餐厅、西餐厅，风味厅。地下二层停车位492个。餐饮、购物、康乐、商务、休闲、健身等综合设施一应俱全。

在室内、室外装修设计上聘请国内外知名设计公司，同时采用先进的施工技术和环保材料。投入使用后的永昌国际大酒店将凭着自身的管理优势、服务优势和团队精神，始终秉承“品质、品牌、品位、服务”的经营理念，以全新的观念、全新的投入努力将永昌国际大酒店打造成西北一流的企业，并一如继往服务榆林经济建设。

二、实践内容

在永昌的实践生活中，实践的部门是餐饮部分支的风味餐厅，在其担任服务员一职。风味餐厅主要经营榆林本地特色菜，可容纳250人的同时就餐，其中包括四个包间。醉桃源就是我的包间，它不是最大的却是最豪华的，其实就是比其它的包间多了一套沙发，多了客用卫生间。我每天负责醉桃源的一切，卫生，餐具盘点，当然也包括最重要的客人用餐，当包间无客人的时候也会到大厅为客人服务。

餐饮都是两头班，早上十点到下午两点，下午五点到晚上九点半，如果值班就从中午的十二点一直到晚上九点半。每天早上九点五十提前十分钟按时到岗，到部门后的第一件事就是每天的例会，例会会对昨天的工作进行总结然后对今天的工作进行安排;之后所有到岗员工对部门所有区域的卫生进行打扫，到十点三十分的时候会有三十分钟的吃饭时间;十一点就到了我们的正式工作时间：

客人来了坐定以后，首先向其问好，确定来客人数，之后向其递上菜单，在本子上记录其点的菜品，如果客人在反复看了菜单后仍不知道吃什么这时就要主动询问其的口味，向其推荐，客人点完菜之后向其倒上茶水，在客人喝茶的空余对客人所点的菜品进行输点。

之后就是等厨房的出品，在传菜生的配合之下将客人所点菜品尽快上桌，如果客人对菜品有任何的变动要及时跟厨房进行沟通进行调整;等客人走后我们的工作是对台面及周围区域进行清洁和整理;收拾整理好一切之后迎接下一位客人的到来。

三、实践体会

(一)微笑

对于服务这个直接对客的一线行业，微笑服务至关重要。微笑既是对客的尊重也是对客到来的欢迎。以前在课本中老师讲到微笑服务的时候觉得不就是笑一笑有什么难的，但在实践中让我深刻的体会到每天保持微笑并没想象中那么简单。通过六个月的实践之后，微笑已成为我生活中必须要做的事。

(二)灵活变通

三年的专业系统学习使我们对服务有了一定的理论认识，使我们在对客服务中对自身有一定的规范要求，以做到更好。理论来源于实践。不同的顾客有不同的需求，我们在工作中，规范是不能满足所有客人的，有些客人的需求有时比较特殊，一般规范难以包罗万象，所以要求我们在工作中一定要灵活机智地处理每件事情。只有根据不同的需求提供不同的服务，才能使我们的服务达到优质甚至及至。

(三)推销技巧

在六个月的对客服务中，推销菜品、推销酒水是做得最多的也是我最喜欢的。当客人拿起菜单不停翻阅后仍不知道点什么，这时就需要服务员发挥推销技巧向客人主动推荐。首先，询问客人的口味及对菜品的喜好，然后针对客人的需求投其所好进行推荐。从刚开始的见客不知如何开口到现在娴熟的推销，都是六个月实践生活的累积和沉淀。

其实点菜也是很有讲究的，如颜色搭配、荤素搭配、营养搭配等，在我们的用餐过程中，有很多东西是不能同时食用的，如果客人点了海鲜，那么在最后上水果的时候就要注意了，果盘中含维生素c的水果就要尽可能得少一些;榆林的羊肉特别出名，也几乎成为就餐客人的必点，在食用羊肉的时候需要注意，羊肉不能与醋同时食用的：醋宜与寒性食物相配，而羊肉大热，不宜配醋。

四、实践建议

(一)理论与实际操作的结合

在学校我们学习的都是理论知识，而在工作中更多的是需要实际操作：

1、在学习的同时学校应有属于自己的实际操作室。如一张床、一张桌子。在前厅与客房管理的课程中我们知道，什么是三点一线，而在实际操作中并不知道怎样才算是三点一线;在餐饮管理的课程中我们知道骨碟与杯子的距离，碗与骨碟的距离，酒杯该怎样摆等，而实际操作中我们并不知道怎样摆才合适，怎样做才会更漂亮美观。只有理论与实际操作的完美结合才能使我们在这个竞争激烈的时代更有机会。

2、在社交礼仪的学习中我们知道见客要保持微笑，微笑的标准是露八颗牙齿，而我们却不懂怎样做才能时时刻刻使我们的微笑保持标准，而这也可以通过一定的方法达到比如说咬筷子。怎样的坐姿、站姿算完美，实际操作并不知道。

(二)酒店英语的学习

英语已成为国际化的通用语，在高星级的酒店中对服务员的的英语要求也尤为的重要。英语的实际应用能力包括听、说、写，在接触来自世界各国的客人的过程中，英语作为国际通用语言发挥了它的重要性，没有它，我和客人就没法沟通，更提不上为他(她)服务。在三年的学习中很遗憾没有接受过专业的酒店英语学习，在就业压力如此大的时代任何东西都不能落下，当然学习也要求个人的主动性。

五、实践总结

通过六个月的实践生活，我受益匪浅。我不仅向酒店员工学习了酒店服务的基本方法和技巧，体会到应该如何跟客人和同事交流和相处，更被酒店人员的无私敬业精神所感动。这不仅为我今后的工作和学习打下了良好的基础，也使我今后从事酒店行业有了一个良好的开端。在此我感谢酒店领导给了我在贵酒店学习的机会，也多谢同事们多日来无私的照顾和关心，使我开心顺利的完成在酒店的实践生活。最后，祝永昌国际大酒店生意兴隆，财源广进，和谐一家人，情系永昌情!

**暑假社会实践报告5**

这是迈入大学校门后的第一个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践对象：

本村小学校一名小学一年级学生(学习成绩较差);

实践目的：

对该生一年级所学知识作全面复习、巩固、提高，使其对即将学习的二年级的知识作初步了解;

实践过程：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。我首先翻阅了该生一学期的作业及考试试卷，又向其家长了解了一些情况，我对该生的基本情况有了初步掌握：由于该生一直住校，家长管理较少，造成学习上的长期松懈，基础较差，具体表现有：20以内的加减法不能准确而迅速的算出;对拼音字母的识记和正确拼写有困难;……

针对上述情况，通过大概一周的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内;等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音;还将生词的拼音写出，让其写出汉字。以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上;了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵;语文第三册生字识记过半,新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

**暑假社会实践报告6**

一·实践地点：\_\_

二·实践实践：20\_\_年\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日

三·参与人：我

四·实践内容：

这个　　销售员。时间也不算长，就一个星期，每天的\_\_点到下午7点。主要是向顾客介绍一下几样基本的生活电器的基本功能，比如电压力锅，豆浆机，电水壶和电磁炉什么的。说实话，这么短的时间里，要说对这些东西真正了解确实有难度，只是做了点基本的了解，就赶鸭子上架了，有很多不懂得还得向老店员请教，当然不只是这些功能什么的，更多的是销售技巧，还好一切还算比较顺利。更重要的是对这个牌子有了更深的了解，我就把所了解到的东西简单说一下吧。

\_\_电器成立于1992年，经过8年的发展，公司已经发展成为一个年销售收入超过700亿的综合白电王国。\_\_的快速成长得益于其与时俱进的战略目标与管理模式、明晰的股权结构和职业经理人制度以及其对资本市场的充分利用。

一、\_\_管理模式经历了三个变化阶段：(\_\_)1993—1996年：以空调和电风扇为核心的直线式管理模式。(2)1997—20\_\_年：以空调和小家电为核心业务的事业部制管理模式。(3)20\_\_年以来：完善内控机制、全力打造综合白电王国。

二、从1997年引进职业经理人制度到20\_\_年完成MBO，再到创始人退出董事局主席的职位，作为白电巨头中唯一的民营企业，股权结构的明晰和职业经理人制度成为　　三、\_\_电器战略收购主要有三个方向：第一，相同产业链的延伸;第二，相关白色家电领域的延伸;第三，其他国家和地区的延伸。未来几年，\_\_电器的战略发展核心将放在冰洗行业、商用空调领域以及出口市场的积极拓展上。

主营业务更上一层楼。(\_\_)随着20\_\_年节能惠民政策的退出，预计变频空调行业将面临新的发展机遇、行业市场集中度进一步提升且\_\_的龙头地位有望继续保持。(2)中央空调行业正处于洗牌阶段，与其他国产品牌相比，\_\_在产能积累、服务类型和技术储备上均具有一定的优势，未来几年将会呈现快速增长的势头。(3)\_\_冰洗行业依然处于规模扩张期，冰洗空渠道整合效力仍处于持续释放阶段。

呵呵，这些都是我从那本简介上看到的，其实现在在电视上也有很多\_\_的广告，确实很不错，在我这短短几天的时间里，有很多人都是特意来买这个牌子的，在我们这家旁边，还有几家其他牌子的\'，但生意都不如这家。

这几天的时间里，充分了解到了做销售的不容易，见到什么样的顾客得说什么话，而且态度极为重要，我是个没有耐心的人，我想着对于我来说着实是一个很好的锻炼。而且我还深刻的了解到了赚钱的不易啊。

希望以后也有这样的机会，对于我来说，每一次锻炼的机会都不能错过。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找