# 推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写(5篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-11

*推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写一本次暑期社会实践时间区间定于20xx年7月4日起至20xx年9月1日止。学生可在社会实践时间差区间范围内自主选择和安排具体实践环节的时间。其中，“社会调查实践”活动要求至少满1周时间，“社会工作实践”活动...*

**推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写一**

本次暑期社会实践时间区间定于20xx年7月4日起至20xx年9月1日止。学生可在社会实践时间差区间范围内自主选择和安排具体实践环节的时间。其中，“社会调查实践”活动要求至少满1周时间，“社会工作实践”活动要求至少满2周时间。

1、社会调查实践的内容要求：

一切合法的社会调查或社会体验活动，建议学生充分参与热点问题关注或行业调查，提高自己观察问题和分析问题的能力。

要求20xx级全体学生参加社会调查实践活动。

通过社会调查实践考核的学生授予1个学分。未通过则不授予学分，且需在以后的学习年限内补齐相应的实践活动。

2、社会工作实践的内容要求：

一切合法的社会工作，建议学生充分参与所学专业相关行业实践，将本人所学专业和实践内容相结合。

要求20xx级全体学生参加社会工作实践活动。

通过社会工作实践考核的学生授予2个学分。未通过则不授予学分，且需在以后的学习年限内补齐相应的实践活动。

3、暑期社会实践具体内容及考核要求请参见《北京航空航天大学北海学院社会调查实践实施办法(试行)》和《北京航空航天大学北海学院社会工作实践实施办法(试行)》。

各专业学院根据《北京航空航天大学北海学院社会调查实践实施办法(试行)》及《北京航空航天大学北海学院社会工作实践实施办法(试行)》的要求，在校团委的统一指导下，结合本专业实际情况，组织具体实施本专业学院学生的20xx年暑期社会实践活动。

各专业学院自行安排的暑期社会实践活动的组织形式可以灵活多样，既可以组织主题社会实践队、社会实践小组告等(各专业学院组织的社会实践活动的费用校团委原则上不给予支持)，也可以建议学生分散自行安排，但实践内容必须严格准照上述要求来组织进行。社会实践推荐信及实践鉴定表由校团委统一发放。在学分认定上，社会实践时间必须满足相应的要求才能授予学分。若社会实践队统一组织的社会实践时间不足，原则上同意学生采用其它形式补足社会实践时间后再申请实践学分。

1、6月17日，校团委公布《关于开展20xx年暑期社会实践活动的工作安排》，各专业学院认真根据文件内容，结合本专业学院实际情况，开始着手安排本学院的20xx年暑期社会实践工作。

2、6月18日，校团委向各专业学院发放《北京航空航天大学北海学院20xx年学生暑期社会实践个人责任书》，各专业学院组织学生(包括重修社会实践的06级学生)在责任书上签名，并于6月22日交至校团委处。

3、6月25日，各专业学院安排布置本学院20xx年暑期社会实践工作。校团委为暑期主题社会实践队做最后筹备安排。

4、7月5日——9月1日，暑期社会实践时间。

5、9月7日——9月16日，各专业学院收集和整理暑期社会实践材料(《北京航空航天大学北海学院学生社会调查/工作学分汇总审批表》和社会实践总结报告，包括重修社会实践的06级学生的材料)。

6、9月21日——9月22日(截止到22日下午17：00)各专业学院学生辅导员根据学生暑期社会实践材料内容对学生暑期社会实践予以评定，并将结果(成绩单)及《北京航空航天大学北海学院社会调查/工作实践学分汇总审批表》上交到校团委。

7、9月23日——9月25日，校团委对各专业学院上报的暑期社会实践成绩及相关材料进行汇总审核，审核通过提交到教务处进行最后的认定并给予相应学分。同时，各专业学院对本次暑期社会实践活动进行学院内部总结。

8、9月21日——9月25日，各专业学院学生辅导员按参加社会调查、社会工作实践学生总数的5%比例向校团委推荐在暑期社会实践活动中表现优秀的学生名单及材料。

9、9月28日——10月14日，校团委对各专业学院推荐的学生名单及材料进行评价，评出校社会实践优秀奖一、二、三等奖(总数不超过参加社会调查、社会工作实践学生总数的5%)，并给予相关荣誉和奖励。

以上为北京航空航天大学北海学院20xx年暑期社会实践活动的工作安排，希望各专业学院及学校有关部门积极支持，大力配合，共同努力圆满完成本次暑期社会实践工作。

附件1：《北京航空航天大学北海学院社会调查实践实施办法(试行)》

附件2：《北京航空航天大学北海学院学生社会调查实践鉴定表》(大一适用)

附件3：《北京航空航天大学北海学院社会调查实践学分汇总审批表》(辅导员填写)

附件4：《北京航空航天大学北海学院社会工作实践实施办法(试行)》

附件5：《北京航空航天大学北海学院学生社会工作实践鉴定表》(大二适用)

附件6：《北京航空航天大学北海学院社会工作实践学分汇总审批表》(辅导员填写)

附件7：《北京航空航天大学北海学院社会实践未通过考核同学的重修办法》

附件8：《社会实践总结报告的写作要求》。

共青团北京航空航天大学北海学院委员会20xx年六月

附件1.北京航空航天大学北海学院社会调查实践实施办法为贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见》(中发〔20xx〕16号)和《中宣部 中央文明办 教育部 共青团中央关于进一步加强和改进大学生社会实践的意见》的精神，实施我校“国际化、应用型”人才培养方案，进一步培养大学生的创新能力和实践能力。按照我校人才培养方案及教学计划，决定组织实施北京航空航天大学北海学院社会实践与调查。为此做以下规定：

社会调查实践是“发挥学生的主动性和创造性，强调学生用自己的双眼去看世界、用自己的智慧思考世界、联系学生专业知识所学、了解国情民意、体验社会，感受现实生活”，社会调查实践的主题是“走向社会，体会国情，开展调研，提高责任意识，参与行业调查，了解专业应用，开阔个人视野”。

社会调查实践的内容可以是社会体验活动或一切合法的社会调查，建议学生深入民众、体验民情，以志愿者身份服务大众，建议学生充分参与热点问题的讨论，关注本专业过去、现在与未来。通过体验和调查，提高自己服务社会的意识，提高观察、分析思考问题和问题能力。调查或体验活动总时间应至少满1周，主要在一年级暑假进行。

社会调查实践的实施方式为：

(一)各专业学院自行定题或学生自主选题，学生自主开展为期一周的社会体验、社会调查，地点、内容、方式由学生自选，自我负责人身安全以及实践费用。

(二)社会实践与调查结束后，实践单位应填写《北京航空航天大学北海学院学生社会实践与调查鉴定表》，对学生社会与调查的表现做出评价。学生应写一份字数不少于3000字的社会实践与调查总结报告。主要内容包括：

1、社会实践与调查内容简介;

2、对社会实践与调查的结果有何心得体会;

3、关于实践能力得到锻炼、提高的自我评价和原因分析;

4、社会实践与调查对自己今后学习生活的影响及展望;

5、对此培养环节的认识和建议。

社会实践与调查是教学培养计划中的必修环节，社会实践与调查活动时间不应少于1周，每个学生获得社会调查实践环节的学分为1个学分。该实践环节的成绩将依据实践单位鉴定意见和个人实践总结报告，由各专业学院学生辅导员予以评定，校团委负责汇总审核，审核通过后返回各专业学院教学主管领导审定，审定后各专业学院上交到教务学务部进行最后的认定。考核成绩分通过和不通过二个等级。通过记1个学分。不通过，则不记学分，且需在以后的学习年限内补修。

各专业学院学生辅导员按参加社会实践与调查学生总数的5%比例推荐表现优秀的学生名单到校团委;校团委对各专业学院推荐的学生进行评价，评选出校社会调查实践一、二、三等奖和优秀奖(总数不超过参加社会调查实践学生总数的5%)，给予一定荣誉奖励。

校团委是社会调查实践的负责单位，负责统筹规划和总体指导。各专业学院分团委或学生工作办公室负责具体组织落实，辅导员负责具体指导及相应的成绩评定。

学校欢迎社会各界为社会实践提供工作机会，鼓励各专业学院自主建立社会实践基地，努力拓宽社会实践渠道。

附：安全注意事项

1、安排社会工作实践时要仔细谨慎，严防上当受骗，学生在开展社会实践与调查的过程中，要增强法律及安全意识，提高自我保护的能力，防止上当受骗。实践过程中一旦遇到安全问题或违法行为，请及时与当地公安机关联系，通过正常法律程序解决;

2、不到危险、不安全的场所参加任何活动;团队若因实践活动需要接近危险地段(如参观化工厂)，需有专业人士陪同;

3、不要参与传销、封建迷信邪教活动等一切非法活动;

4、学生在实践过程中要注意饮食安全、用电安全、交通安全，不住在学校和家里的学生要注意住宿安全、物品安全，防止盗窃、抢劫等事件的发生;

5、注意了解当地的治安情况及风俗习惯，做好自我防护工作;不论在何单位实践或考察，要服从该单位的领导，遵守所在单位的规章制度，虚心学习，严格要求自己，自觉维护学校的形象和利益。

**推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写二**

暑假对于我们大学生来说，是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以充分利用时间做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢？这个暑假我也参加了社会实践活动，让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。整个八月份的时间我都在苏州领航产品质量有限公司进行社会实践。这是一家专门从事产品质量咨询的公司，主要有ul认证，ccc认证，ce认证等服务项目。可能大家和我一开始一样对这些名词都比较陌生，但经过一个月的实践，我渐渐对公司的业务和运行有了一些了解。单位领导知道我是来参加社会实践的，并没有给我分配单一的工作，用他的话说，只有各种工作都尝试过，才能全面锻炼一个人的能力。

1）、上班初体验

于是我开始了从7月26日到8月31日为期一个多月的实践生活。工作每天时间为上午8点30分到下午5点，中午休息一个小时。第一天上班的时候我早上五点多紧张得就醒了，一想到待会要面对全新的工作环境和陌生的人，心里不由自主就开始打退堂鼓了。终于等到了8点，我开始向公司出发。我以为我很早，没想到当我到公司的时候毛工程师（简称毛工）已经到了，我结结巴巴的和他打了招呼，小心翼翼的坐到了自己的位子上。毛工看出了我的紧张，他首先向我介绍了公司的情况，并询问了我社会实践的目的。他说既然是来社会实践的，就要通过实践更好的了解社会，而不能仅仅坐在办公室里，必要时还应到外面跑跑。认识到自己要多锻炼做各种事，以后每天我都8点钟到公司开始打扫卫生，把它也作为我的工作之一。

因为我是英语专业的，我的第一项工作就是翻译文件。这是一本ul的英文目录，我要做的就是把它翻译成中文输入电脑。一开始我以为很简单，就66页，内容也不是很多，满以为不用多久就能搞定。没想到正式开始翻的时候就不行了。那都是一些专有名词，即使你知道它的意思也没用，折腾了半天也没翻出来几个。毛工大概看出了我的问题，说不是专门搞这方面的肯定不太清楚一些专有名词的，让我先翻，一些专有名词到时候再查查。再加上好久没背单词了，一些单词的意思都忘得差不多了，整个翻译过程可谓是困难重重啊！折腾了一上午，才翻了4页。看着剩下厚厚的一沓，我知道我必须得加快时间了，于是我给自己定了每天翻10页的任务。结果几天下来，我明显感觉顺手了，因为我渐渐熟悉了一些专有名词的翻法。有了自己给自己设的目标，我每天都要求自己一定要完成任务，下班没做完就留下来完成，有时还能超额完成，于是不到六天的时间我就把ul翻完了。

2）、具体知识初步了解（ul，ccc）

由于暂时没有文件让我翻译，我的下一项任务就是跟着其他职员做事，顺便了解下公司的运行情况。公司是专门从事ul，ccc，ce，cqc等产品质量咨询的。所谓产品质量认证是认证机构证明产品符合相关技术规范、相关技术规范的强制性要求或者标准的合格评定活动。即由一个公正的第三方认证机构，对工厂的产品抽样，按规定的技术规范、技术规范中的强制性要求或者标准进行检验，并对工厂的质量管理保证体系进行评审，以作出产品是否符合有关技术规范、技术规范中的强制性要求或者标准，工厂能否稳定地生产合格产品的结论。如检验如评审通过，则发给合格证书，允许在被认证的产品及其包装上使用特定的认证标志。而我们公司要做的是为需要做认证的公司提供专门的技术咨询和相关服务，帮助他们顺利通过审核。现在我就来简单介绍下我学到的关于ul及ccc方面的知识。

ul是英文保险商试验所（underwriterlaboratoriesinc。）的简写。ul安全试验所是美国最有权威的，也是界上从事安全试验和鉴定的较大的民间机构。它是一个独立的、非营利的、为公共安全做试验的专业机构。ul认证主要从事产品的安全认证和经营安全证明业务，其最终目的是为市场得到具有相当安全水准的商品，为人身健康和财产安全得到保证作出贡献。就产品安全认证作为消除国际贸易技术壁垒的有效手段而言，ul为促进国际贸易的发展也发挥着积极的作用。ul的产品认证、试验服务的种类主要可分为列名、认可和分级。产品申请ul标志包括五个步骤：

1、申请人递交有关公司及产品资料

2、人根据所提供的产品资料作出决定

3、申请公司汇款、寄回申请表及样品

4、产品检测

5、申请人获得授权使用ul标志

ul的跟踪检验费用由两大部分组成，其一是年度服务费，其二是跟踪检验费用。其年度服务费为580美元，在每年的一月份，ul会将帐单寄到工厂，这对于r类和l类产品都相同；如果，跟踪检验细则中要求送样到美国进行测试，则ul还会向工厂收取测试费用；对于跟踪检验费用，r类和l类产品有着很大的区别。

3c认证的全称为“强制性产品认证制度”，我们在很多电器上都可以看到，它是各国政府为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。所谓3c认证，就是中国强制性产品认证制度，英文名称chinacompulsorycertification，英文缩写ccc。我国政府为兑现入世承诺，于xx年12月3日对外发布了强制性产品认证制度，从xx年5月1日起，国家认监委开始受理第一批列入强制性产品目录的19大类132种产品的认证申请。

需要注意的是，3c标志并不是质量标志，而只是一种最基础的安全认证。3c认证主要是试图通过“统一目录，统一标准、技术法规、合格评定程序，统一认证标志，统一收费标准”等一揽子解决方案，彻底解决长期以来我国产品认证制度中出现的政出多门、重复评审、重复收费以及认证行为与执法行为不分的问题，并建立与国际规则相一致的技术法规、标准和合格评定程序，可促进贸易便利化和自由化。

3c标志一般贴在产品表面，或通过模压压在产品上，仔细看会发现多个小菱形的“ccc”暗记。每个3c标志后面都有一个随机码，每个随机码都有对应的厂家及产品。认证标志发放管理中心在发放强制性产品认证标志时，已将该编码对应的产品输入计算机数据库中，消费者可通过国家认监委强制性产品认证标志防伪查询系统对编码进行查询。

3）、实际操作

但是光学习些理论知识是不够的，还必须知道在具体事务中如何操作，所谓纸上谈兵就是这个道理。恰逢太仓一灯具厂要做cqc的监审，在做完cqc网上申请后，毛工带着我和另外一个职员小王一起去太仓准备审核用的文件，感受下是怎样实际操作的。cqc产品认证的模式是：型式试验+初次工厂审查+获证后监督，认证的基本环节包括：认证的申请，型式试验，初始工厂审查，认证结果评价与批准，获证后的监督。太仓的这家灯具厂去年已通过cqc的认证，今年监审就比较简单。所需的文件大概有产品描述，关键元器件和材料的进货检验/验证记录及供货商提供的合格证明，工厂检查必要的工艺作业指导书、检验标准、仪器设备操作规程、管理制度等文件。这些文件的准备想来非常简单，但在具体操作中却有很多问题。大多数厂家对于资质认证都处于一知半解的状态，并不知道该准备哪些认证所需的文件，怎么准备，我们就必须指导他们。有些厂家缺乏专业化的管理，并没有保留一些关键元器件和材料的进货检验及合格证明，因此我们必须帮助厂家在短时间内获得这些文件。除了要有这些专业能力外，与人的沟通能力也是非常重要的。一方面，我们必须与认证机构沟通，了解认证的具体要求，另一方面，我们也必须准确的向厂家传达信息。让他们充分了解这些要求，配合有关的工作。这是一个同时考验与人的沟通能力，办事的细致性与专业知识的工作。

由于我们是一家产品质量咨询公司，公司的运转建立在需要做认证的公司的基础上。因此是否有公司找我们做认证关系着公司的生存。虽然常有公司打电话过来咨询，但很多都是问问情况却并不打算真的让我们做的。有时候我们也需要主动出击，打电话给相关公司询问是否有认证需要。这是一项考验人的沟通能力与心理素质的工作。所以首先我们必须组织好语言，以简练的语言向对方准确我们的意思。碰到态度好一点的人还好，有的时候对方会很不客气，嫌烦或直接把电话挂掉。每当这个时候总会觉得心情一下掉到了谷底。

通过这次实践我发现自己确实对社会有了点初步的了解，生活确实不像我们想象中那么简单。首先，我发现在学校里学到的知识根本不够。在翻译文件中，我深刻的理解到英语知识的匮乏，很多的单词都是闻所未闻的偏词，甚至在字典中都是查不到的。这就要求我们不能局限于课文中，要广泛的涉猎。除了翻译方面，我还发现很多电脑操作技术是非常重要的，除了最基本的word文档的编辑，excel的操作，还有photoshop，cad等技术，都是很多人都不曾掌握的。像我们英语专业的计算机只要求过一级，但在实际运用中，这是远远不够的。现代社会不懂电脑的人就相当于文盲，所以我认为我们还应尽可能多学些电脑方面的知识。其次，对工作要抱有热情。热情是从事所有事情的基础，没有热情任何事都不可能成功。在我翻译ul目录的时候，我深深地觉得这一点。整天对着一大堆枯燥的英语专业术语，要是换了平常早就想放弃了，但我认识到这是我的工作，我必须把它翻完。有了这份热情，我每天都振作精神投入其中。有时都顾不上吃午饭，有事没完成任务还要带回去加班。在翻译的那几天里，我觉得生活特别充实。我想这就是拥有对工作的一份热情的结果吧。最后，也是最重要的是，我发现沟通能力在这个社会真的是非常重要的能力。很多事情成功与否都取决于此。我本身是一个比较内向的人，不善与人沟通，一紧张就说不出话，在开始的工作中碰到了很多麻烦。不太能和公司的其他人交流，好在他们都是非常友善的人，给了我很多帮助；公司来了电话不敢接，总是等着别人去接；不敢主动打电话给相关公司，怕说错话。但是这样的工作，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

主要体会：这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。一。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。二。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

我的思考：第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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打下了更为坚实的基础。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来了对于人生感受，对未来产生了一定的影响吧！

**推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写三**

今年x月x日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。因此，在考试结束后我立即联系到xx电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做xx电视销售工作。

实践单位：xx电视成都销售分公司

实践时间：20xx年x月x日至20xx年x月xx日

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础。

实践任务：专卖店负责电视销售工作

我主要负责xx电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台

xx始创于xxxx年，公司前身国营xx机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一。历经多年的发展，xx完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、it、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务提供商。20xx年，xx跨入世界品牌500强。20xx年，xx品牌价值达到xxx亿元。

xx现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

x月x日至x月xx日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解xx电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭xx电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用xx电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

（一）实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，xx电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

（三）一些建议

1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、 建议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在xx电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。只有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。xx电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

**推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写四**

在暑假未到之际，我便对暑假做好了计划，四处留意打工的机会，希望把自己的假期安排的实在、丰富，于是联系了之前认识的一家牛排店，在上学的时候便与老板谈好去做暑期工，于是一放假就马不停蹄的去店里报道了，开始了我大学第二个暑期社会实践。

刚开始上班的时候很紧张，觉得时间过的特别漫长，也特别累，有时候甚至不知道该做什么，总之每天上班都很忐忑，怕做错事。这样的情况持续了有一个星期，在老板和同事的帮助下，我慢慢入了门道，能跟上工作节奏。一些老员工会传授我她的“秘籍”问。对，就一个字问在不知道该做什么的时候，不知道怎么做的时候，总之有任何工作上的问题都可以问，不管是问员工还是老板，他们都会细心和你解释，他们并不怕一遍一遍的教你，只怕你不愿问他们。

一个星期后，我开始也以一个人独立开店，负责早晨的打扫工作，算是进入正常的工作状态了。可能第一天的时候还是会手忙脚乱，但总算是按时完成了。有一次被派到老店去帮忙，因为听说老店是出了名的忙不过来，我在前一晚竟然失眠了。可是第二天忙下来，我发现我竟然也可以应付过来。渐渐地，上班就算要站九个小时我也不觉得累了，做事也可以做到井井有条，我更能适应这份工作了。

后来店里有些人员变更，吧台的服务员只剩2个了，刚开始真的有点应付不过来，忙的时候甚至会出现漏单、没空招呼客人的情况。遇到这种情况的时候我就慌了，但是看到老板还是很镇定自如的，面对客人还是满脸微笑，她会有许多应急方法，比如招待客人餐后水果，结账的时候给客人打折，耐心的和客人解释店里很忙等等，在看到老板这么有能力，我也慢慢学起来，遇到突发状况不会不知所措，不是先到处埋怨而是思考解决方案，大多数时候我也可以独立完成顾客的需求。到8月中旬的时候，又有一位同事请了长假，吧台就只剩我一个人，老板也会系上围裙来帮忙。在一个周末，忙地腿都要断了，看着二楼坐的满满当当的客人的时候我惊觉到我竟然有一天可以独立应付所有的客人，当时内心那满满的成就感与自信心真的激励了我。

一次开会我们讨论了关于吧台分工的问题，我对于这个问题提了一下自己的看法，老板觉得很有想法，于是让我拟一个详细的条例给她。在这个问题上我借鉴了管理学里面学到的东西，配合店里的实际情况，把店里的人员分成两批，互相监督，还有人统筹管理。这是真正的让我运用自己所学的知识到现实生活中。这是一次非常好的经验。

在餐饮业中服务态度是非常重要的，只要我们系上了围裙，我们就不能有个人情绪，凡以顾客为先，团队合作。老板一再强调，态度是做任何事的前提，只有态度正确才能提供更好的服务。同样也很重要的一项是品质，在这方面所有的员工都有被老板臭骂过，不是因为产品没有按标准做，就是出产品的时间太慢。我们需要十万分的细心与严谨的工作态度以及最短的时间。我也从中锻炼了自己的速度与细心。在回老店帮忙的时候认识了老店的店长一个20岁的女生。我很惊诧于她的年龄，这么年轻就当上了店长，但她已经在这里工作了两年，她说她刚来的时候只是一个什么都不懂的打工妹，有的只是对这个工作的热情与自己的努力。于是经过两年时间，她从一个不谙世事的打工妹蜕变成了管理老店的店长。与她一起工作的时候，确实感受到她对于店里一切情况游刃有余、处变不惊。最重要的是我在她身上看到一个领导者最需要的东西积极地态度，不管是说生意不好还是同事状态不好，首先想到的不是抱怨不是责备，而是说积极地去想解决的办法，或是首先去关心同事。这都让我受益匪浅。

经过这两个月的磨练，让我对自己未来求职的问题也有些不同的想法。我看到有许多求职者来店里应聘，他们几乎都没有完成试用期就离开了，一个是因为店里工作很辛苦，不能立即适应这样的工作强度，一个是因为刚进来的工资比较低，不能接受。我认为，没有哪一行工作是真正所谓轻松的，所有工作都有自己的适应期和倦怠期，同样没有刚开始做哪一行就能给你高薪水的，加薪也是取决于时间和工作表现，选择工作薪水是一方面，更重要的是这个公司的前景以及他的企业文化。我想深入接触过这家店的人都会愿意一直留在这个店的，一是这个店一定会有很大的发展空间，以后会发展成连锁店，拥有自己的公司，甚至是上市。二是老板她本身就是一个很有能力、很有个人魅力的一个人，在这样的环境中工作不仅会有好的前途也可以培养个人处事能力。

这段日子深入了解后发觉在服务业中会说话时一个很关键的要素，一些基本的礼貌用语，没有不可以、不能够这种字眼，说话要简单有重点不能罗嗦，话语里要有弹性没有绝对的否定，总之是一门很深奥的学问。这些不是课堂里能学到的，而是需要社会经验的累积，我们需要对客人说一些善意的谎言，适度的和客人交流或者是开玩笑，有时还要懂得怎样把问题抛回给客人。这些都需要靠临场反应，没有练习没有标准答案。在很忙的情况下，店员和店员之间说话可能会很冲，老板也会给大家压力或是不停地责备某一员工，这些情况都是常常会发生的，这就在于员工之间的交流、沟通，首先是不能把这样的“气话”放在心上，影响自己的工作情绪，也不能就此跟同事吵起来，因为大家的出发点都好的，其次是在事后要对同事进行解释或是道歉，最后我认为要加强心理建设，尽量控制自己的情绪，避免这种情况发生是最好的。

两个月的时间可以很短，随便玩玩也就一晃而过了，两个月也只是占了我大学四年的1/24；两个月也可以很长，每天上班九个小时，清洁、点单、传菜、做饮料、洗碗这些都是我的任务，两个月也可以学到4年在学校生活里都学不到的认知，甚至这些认知在以后工作生活中都会起到很大作用。所以我这两个月是去打工了也是去上课了，的确受益匪浅。

**推荐暑期社会实践心得体会范文怎么写五**

总结过去的一个学期，可以用一句话概括，紧张中略带松弛，忙碌中略带闲暇，生活节奏如此之快，也超出了我的预期。或许生活就是如此，永远都会给你带来不一样的惊喜，也或许是这样的生活体验，让你更快地成长与进步，“xx”暑期社会实践团队给了我这样的一个机会，让紧张而忙碌的生活得以“研续”。

本次研究生部组织的志愿活动，其特色之一体现在教师教育培训——即促进乡村教师专业化建设，这既响应了国务院最近提出有关农村教师支持计划的号召，同时也符合了本次活动的主旨——给乡村教师带去前沿的教学理念，让乡里的孩子接受全新的教学内容，在“书香社会”的大环境下，构建一个符合当地实际情况的、理想的、可实现的“书香校园”文化气息，让乡村教师、学生都能为之而努力。

作为本次教师培训的主讲人之一，我紧紧围绕“教学、科研、实践——问题取向下的县域教师教育”的交流主题，分别和各位老师探讨了有关教师专业成长、有效教学策略以及“学困生”的问题。在交流的过程中，我从中了解到当地教师的一些基本情况，例如教师们的年龄、教龄以及所带科目等基本信息，在这次交流讨论的教师队伍中，多以高龄阶段的教师为主，年轻教师的比例较少，因此，给交流过程中带来了一些不利影响，原本设计好的一些互动环节，没法展开进行，而对于一些问题的设定，也没有完全考虑到这边教师的实际情况，比如在讨论校本培训以及国培计划这两方面对于教师专业成长的价值意义时，我原本的教学设计是希望教师对这两面的途径“有话可说”，会对这方面有着自己很深刻的实际体验，但是，问题在于只有少数几位在座的教师受过短期的培训，而且在参与国培计划的项目中，也只是通过远程网络教学的方式，并没有真正接受“面授”的学习机会，所以，她们很难对这方面做出很深的理解和看法，这也是我事先没有考虑到的问题，随之而来，使自己后期的工作难度加大，更是让原本的预设效果出现了偏差。总而言之，无论是出于自身能力锻炼考虑，还是出于检验自己在校的实际学习效果考虑，通过本次的实践机会，个人在这两面都得到了很好的提升，针对此次的交流主题以及自己行文安排上的考虑，我做出以下总结：

学习教育理论，不是为了直接应用于实际教学，换句话说，任何一套理论拿来就能用的，

并且行之有效，这本身也就不符合教育的客观规律，如果仅仅想通过几次培训就能提高自己的实际教学水平，那必须是不可能实现的。作为一名准研究者，我们的工作重心在于学术理论的探讨，而作为教师，您们的工作重心在于教学创新，其实两者都存在一种形而上的发展倾向，即理论与实践的脱节，因此，对于我们而言，需要在丰富理论的同时需加强自身的实践锻炼机会，深入教育一线，了解当下教育的突出问题，这对于我们的理论学习更具有针对性和指向性;而作为一线的教师，她们在教学过程中需要对自己所发现的问题进行反思与总结，并找寻其中的客观规律，学会用理论事实说话，不要轻易将某些突发或者小概率教育事件看成偶然性的、无章可循的问题，要在实际中善于发现问题，思考问题、解决问题，只有这样才能真正促进教师的专业成长。

最后，本次培训中，我之所以将理论与实践篇分开进行阐述，主要有两点考虑：

其一是希望教师通过自己对理论学习感悟，结合自身的教学体验，有针对性思考自己教学中的实际问题，而不应该被培训者的思维体系和价值认同限制，这不利于教学活动的展开;

其二在针对“学困生”问题上，在座的教师可能会有自己的想法，会站在其它的角度进行思考，而本次交流仅仅是从教师的专业化以及教学策略方面去思考的，因而具有一种价值倾向性，过分强调了二者之间的联系，这将限制教师们的思考范围，得不到对问题更加全面的看法。这也不利于后期我们对于这些教师的访谈交流，影响结论的真实性。

教育需要改变，而公平问题更是改变中的重点，农村教育公平问题更是中国教育上一个“老大难”的问题，要想寻求改变，必须要立足于加大对农村教育的支持与投入度，农村教育改革已经上路，相信在不久的未来，一些看似解决不了的问题都将会在后面各个击破，而要想实现这一天，更需要无数的一线教师队伍以及教育研究者们紧密结合起来，从理论与实践共建的角度寻求发展，寻求变革，中国的农村教育问题才会有更好的未来。

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