# 2024年大学寒假社会实践报告总结(13篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-26

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大学寒假社会实践报告总结篇一我就在妈妈的陪同下把保健院的周...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学寒假社会实践报告总结篇一**

我就在妈妈的陪同下把保健院的周边环境熟悉了一下，并与带着我见习的姐姐们见了面，那时的我眼神里充满了好奇，躺在被窝里迫不及待的等待见习的到来。

妇幼保健院有很多科室，有妇产科、乳腺科、早期干预科、产后保健科等等，因为我学的是康复治疗技术，所以针对的主要是与康复有关的，我所学的专业是以它以身心功能障碍者为对象，以多种功能康复的疗法为手段，以恢复伤患者和残疾人的日常生活自理、学习、工作和社会生活的能力为目标，帮助他们改善身体素质、提高生活质量、重返社会， 而黄冈市妇幼保健院的科室与我所学的专业密切相关。

一、早期干预科见习

见习的前三天我一直都是在早期干预室，先开始不懂为什么才一个月大的小孩就开始进行运动系统的训练，于是就带着疑问请教护士姐姐才明白，人类具有许多潜质和能力可以通过早期教育的训练来挖掘，例如增强感观刺激{视、听触运动，精细动作…..}，如果不进行早期教育这些能力在早期丢失后，一生中就难以重新建立。于是就仔细观察护士姐姐们是怎样给小宝宝进行训练并铭记于心，步骤是这样的。首先，她们会拿个用绳子串在一起的铃铛放在距孩子耳朵约10-15cm处摇出声音以助宝宝的听力;第二就是在离小孩眼前稍远处用手拿着颜色鲜亮的方块纸并缓慢的移动用来观察孩子的追视如何，并对宝宝看物体的能力进行提高。第三就是用手握住小孩的小手把大拇指往外推，避免大拇指内收，影响小孩精细运动，第四用适当的力度按摩小孩的双手，向上运动、垂直运动等，以促进孩子的动手能力，接着还有按摩某些穴位，比如按摩腰眼刺激孩子的抬头能力，另外我还去了小孩抚触科，观察了怎样给小宝宝洗澡，促进血液循环，通过询问护士姐姐得知小孩洗澡的水温随年龄有所不同，如此表：

月份

一个月

二个月

三个月

四个月

水温

41.5°

39°

37.5°

37°

注意事项：给小孩洗澡的时候一定要陪同在身边，以免小孩不留意就呛水导致意外发生，还有给小孩套游泳圈的时候在耳朵四周用毛巾包住，避免水渗进耳朵里面。

二、乳腺科见习

见习的第4天到第8天去了乳腺科，里面的患者大都是得了乳腺炎的病人，乳腺炎的发生频繁在哺乳期，那是因为母亲生下小孩过后，抵抗力、抵御外界病毒的抗体等都有所减弱，稍不留意乳房就会感染上病毒，导致里面有肿块胀痛感，此时医生就会通过按摩乳房。帮助孕妇挤nai以达到缓解乳房胀痛感，当然挤nai的过程是很疼的，我就见过这么一个病人，她是武汉的，由于没有注意给小孩子喂奶以不够勤换里面的衣服患了乳腺炎，当时医生了解病情后就给她进行治疗，顺着步骤一步步进行就到了按摩乳房并挤nai这一步。谁知刚用手按摩乳房没一会，那为年轻的母亲就疼得尖叫，眼泪不停的直掉，一副痛苦的表情，由于我从小就怕疼外加是第一次看到病人疼成这样，就被她那样子吓得脸色瞬间苍白，嘴唇发乌。头晕目眩。就赶紧出去外面透了一会气在进病房，为了能力所能及帮她缓解痛苦，于是把自己的双手伸向她，让她紧紧握住自己的手，医生每按摩一次她就使劲抓紧一次，手心里面满是汗，我想那一定很疼吧，回到家后，觉得自己今天的表现太差了，怎么能见到病人疼痛的模样就吓得脸色苍白了，这样以后不会是个好医生，于是就好好检讨了自己，既然选择了当医生就得当名好医生，所以我不会再让这种事情再次发生，这是在乳腺科得到的教训。通过这个病例让我学会了怎样按摩，在资料中得知:如何预防乳腺炎需要注意的事情有：扩胸运动、走路姿势要正确、嗜酒的危险、咖啡最好是戒掉、定期自查乳房，每月抽出一点时间，在沐浴之后平躺下来，认真做乳房自我检查。最佳时间则是在生理周期开始之内的3—7天，无论如何，关爱自己都是每个聪明女性应有的态度，80%有触感的乳腺肿瘤都是被患者自己发现的。为了减轻病人患乳腺炎的病情加重，应当做到早发现、早诊断、早治疗。治疗方法有：物理治疗、按摩治疗、心理治疗还有药物疗法。这些方法需要在课堂中学习和掌握。

三、脑瘫科见习

见习的第九天就去了治疗小孩脑瘫科，里面的墙壁是粉红的，一进去就给人以一种温馨的感觉，今天我看到的病人是一对双胞胎病人，因为在母体里缺氧导致智力较低，他们的双脚略有屈曲，这是肌张力偏高的表现。而肌张力偏高就会影响到小孩的智力，于是就针对小孩的双腿进行治疗，看到这2个天真无邪的小孩，我相信他们经过治疗会逐渐恢复成正常人的，心里想着，等我把技术学到手了，一定会尽力帮助你们早日康复哒。通过在脑瘫中心所见的懂得了所谓脑瘫是指由于出生前、出生时、婴儿早期的某些原因造成的非进行性脑伤所致的综合症,主要表现为中枢性运动障碍和姿势异常,可伴有智能落后及惊厥发作、行为异常、感觉障碍及其他异常。尽管临床症状可随年龄的增长和脑的发育成熟而变化,但是其中枢神经系统的病变却固定不变。脑瘫小儿一般都有以下四种表现。脑瘫临床表现一：运动发育落后、主动运动减少。脑瘫临床表现二：肌张力异常，脑瘫小儿在不同年 (月)龄时肌张力表现有所不同，痉挛型脑瘫在新生儿时期除个别严重的时表现为肌张力增高外，大多数表现为肌张力低下。脑瘫临床表现三：姿势异常脑瘫患儿异常姿势多种多样，与肌张力异常及原始反射延迟消失有关。脑瘫临床表现四：反射异常 痉挛型脑瘫小儿深反射(膝反射、二头肌反射、跟腱反射等)活跃或亢进，有时还可引出踝阵挛及babinski(脚底反射、...头肌反射减弱，肱三头肌反射亢进，第四肋水平以下感觉稍迟钝，双下肢肌张力增高，膝反射亢进，踝阵挛阳性)征。其常见症状有：①过度激惹：持续哭叫 , 入睡困难 , 大约有 30 %脑性瘫痪小儿在生后前 3 个月有类似严重 “ 肠绞痛 ” 的表现。 ②喂养困难 , 吸吮及吞咽不协调 , 护理困难 , 频繁吐沫 , 以及持续体重不增。③非常 “ 敏感 ” 或激动 , 但如果患儿(特别是低出生体重儿体重不足2500g)仅在饥饿时有如此表现则意义不大。 ④对噪音或体位改变 “ 敏感 ” 时难将大腿外展 , 洗澡时不易将拳头掰开 , 家长常反映 “ 孩子不喜欢洗澡 ”, 当脚用触及浴盆边缘 , 背部即僵硬竖弓形。以上某一种情况也可能在正常小儿出现 , 不能根据具有其中某一两项就诊断为脑性瘫痪 , 若存在多种情况 , 而且是发生在有高危因素的患儿 , 就要考虑有脑性瘫痪的可能。治疗脑瘫主要是依据患者的临床表现，在辨证配合辩病的基础上运用中药分型治疗。同时还有中医的针灸、按摩、药浴等疗法，在治疗脑瘫上都有较好的疗效。最终的目的是把先天造成的脑瘫通过后天的治疗达到一个健康人的标准。

四、寒假见习小结

时间一天天过去，我还去了几个不同的科室，随后还去了产后康复|、以及智测室，不单是光看着医生动手了，有时她们也会让我动动手，让理论与实践结合，当然见习期间我学到的东西远远不止这些，通过这十来天的学习总结了自己的缺点，感觉平常的自己在公共场合胆子比较大，同学们说我是个活跃的女孩，可是一到了正式场合整个人变得十分害羞，连说话声都如蚊子般小;另一个就是人不够灵活，不知道看事做事，像个呆瓜，当然最大的弱点就是不敢动手，终究是心态不好，害怕自己一动手就出问题，担心做的不好会令家属说道，可是当医生哪有不给病人动手治疗就可以让他们痊愈啊，所以下次去见习，我一定会克服心理障碍，大胆的尝试着做。在见习期间我遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同志，严格要求自己，努力做到了不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。做到理论与实践相结合,并做到理论学习有计划,有重点对待病人和蔼可亲，态度良好，努力将所学理论知识和基本技能用于实践，在此过程中我不断总结学习方法和临床经验，尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，并不断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德。总之，我对自己见习期间的表现是较为满意的，同时我对自己未来的学习也充满了信心，在今后的学习中，本人将继续努力，牢记医生职责，不断加强思想学习与业务学习，全面提高自身综合水平，为患者提供优质服务。

见习时间过的真快，我的见习任务也在不知不觉中结束，忆起见习的那段时间，虽然比较忙但是过的很充实，更重要的是我学到了在课本里面没有的知识，知道了自己应该改正的弱点，我相信这是一笔对我未来起到重要作用的财富，通过这次见习，懂得了做医生的职业道德，明确了学习目的，并且已渐渐走向成熟。

**大学寒假社会实践报告总结篇二**

在短短的一个月的大学第一个寒假里，发生了很多令人记忆深刻的事。这些事令我成长，令我感恩，令我感慨万千。

首先，我要介绍第一件大事：整个广西巴马县(我的家乡)，所有的农民户口，都会以户为单位得到五斤猪肉。这是一件引起全县，乃至全广西注意的大新闻，让我县千万农民家庭欢欣鼓舞。

五斤猪肉虽少，大家庭可能吃一餐都不够，可是，县政府的这种关爱却深深的感动了所有农民家庭的心。所有家庭都记着党和政府的好，人们嘴里念得都是这次政府发肉的事，讨论的都是党和为政府的好，称赞的都是时代和社会进步带给人们的真真切切的实惠。

我想说，这次“五斤猪肉”事件真的是实实在在惠民的活动，我亲眼目睹了这一活动，我亲眼目睹了这一活动过程(我们村负责分肉的人是我爸，分肉地点是我家)，从来排队的人们兴奋的表情，我看到的是感恩。

话说十年前，每家每户都要在固定的时间到粮所交公粮，在那个年代，虽然基本上不会饿肚子，可交公粮还是一件相当令农民苦恼的事。

今日不同往日，如今，农民赶上了种地不用交公粮，反而得到公粮的大好时代，党和政府所做出的这种决定，对每户农民家庭来说，无疑是一种体恤和安慰。

改革开放带给人们的利益日益明显，真真切切的体现在生活中，这是很令人兴奋的事，我能享受这光荣的成果而骄傲。

还有一件大事，是在xx年1月31号这天，我们村村委组织村民集体打扫公路，以屯为单位，分路段清扫我村公路。

这次活动是半主动半被动的活动，由村干带头并通知各家各户自愿参加的。我和父亲一起参加了该活动。我一边用长长的竹扫把打扫公路，一边用手机拍下其他参加的乡亲打扫的过程。有全家出动的，也有一家一个都没参加的。

自愿参加的每一个人都很尽心尽力的打扫，公路边有的地方堆满又脏又臭的垃圾，乡亲们共同合作，不辞劳苦，把一堆又一堆的垃圾搬到垃圾场。我们从早上九点钟一直打扫到下午四点才圆满结束这次活动。

大学第一个寒假，我从未那么充实过。以前每次寒假都是干农活，等过年，而今年发生这一连窜令人欣慰不已的事，为我的寒假添了不少色彩。

这是我过得最充实的一个寒假。

**大学寒假社会实践报告总结篇三**

实习对于我们来说是非常必要的，不仅使我们在课堂上学到的东西得到在现实工作中运用，更重要的是能够体验丰富自己的社会实践阅历，尽快适应社会，而且还可以在社会中学到一些在课本上学不到的东西，锻炼自己的社会本能，这样在以后毕业后出到社会就可以以最快，的态势来适应社会环境，投身到自己的工作岗位。于是，在大一大二寒假我都提前踏上社会实习，体验社会工作的压力，下面我就大二到xx网络科技有限公司做电话营销的实习做一下回顾。

通过到xx网络科技有限公司实习，首先，可以对互联网行业做进一步的了解；其次，可以更深一步了解电子商务网络安全的防护措施；再次，可以将本专业所学的知识应用到实践中，不仅可以巩固专业知识，还能进一步提升完善知识框架；最后，感受公司的企业文化，了解公司的管理体制和经营之道，学会如何在企业做事，做人。

针对央行文件，拥有支付清算系统公司要做安全评估，访问相关客户；

每天下班前对当天电话访问的情况做详细记录，并总结；

针对电子商务网站安全，做产品信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户；

两三天开一次远程会议，做工作汇报总结，发现其中问题，及时做修改及经验交流；

针对高校招生时期，对高校教育网做招生信息，学校信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户；

对已遭受黑客攻击的网站，进行安全漏洞修补宣传，以及防止被黑的措施宣传，挖掘潜在客户；

第一周：开始进入公司实习，第一周主要是培训。

首先是公司的人力资源主管，给我们介绍了一些关于公司的规章制度，和工作期间的一些相关事项。接着就是华南地区总经理和网络安全总监，给我们介绍了这次实习项目的主要内容，让我们有个大概的了解。了解完公司的大概情况后，就开始培训跟项目有关的技术知识了。给我们介绍技术知识的是技术部的主管，为我们讲解了关于网络安全的相关技术，如soc，ddos，流量控制，防火墙等。虽然学过电子商务安全与支付，了解过相关网页安全及支付系统安全的控制技术，但还有很多相关安全技术还是不懂的。经过了技术主管的培训，虽然只是简单的讲解，也扩展了我对电子商务安全方面的技术知识。

第二天，就开始进入电话营销的知识培训了。给我们培训的是客户服务总监，是台湾人。由于做这个项目的还有湖南长沙分公司的几个人，所以就湖南和广州的一起开培训会议，通过远程视频三地连接，虽然是通过互联网的开会，但是跟实际坐在一个会议室开会是一样的，你的任何声音，任何动作，其他人都可以听到看到的。客服总监给我们讲解了一些电话营销的技巧以及常用术语，然后发了些资料让我们背熟。

了解了技巧，熟悉了术语，该是考验我们掌握的程度的时候了。客服总监让广州与湖南的的实习生相互训练，即一个扮演客户，一个扮演电话营销员，让我们在完全不知道对方会作何反应的情况下随机应变，大大提升了我们的实践经验。

第二周：第一个任务——针对央行的最新文件，要求拥有支付清算系统的公司要做安全检测。

接受了系统的培训后，就开始正式对外拨号了。所以我们就搜集了拥有支付清算业务的公司的资料，包括公司名称、网站、地址、电话、联系人、邮箱等，然后输入事先已经制作好的表格里。资料搜集后，就一个一个打电话，通过各种方法找到相关负责人，然后询问他们关于支付清算系统的安全检测问题是否已经做了，根据他们的知情程度、是否完成、以及是否有意愿完成、是否继续跟进等将访问的结果记录到表格里。很多时候我们打电话过去，才刚刚报了公司名字后，以为我们是推销东西的，就立刻遭到拒绝。有时候有些公司根本不清楚支付系统安全方面是谁负责的，电话接来接去都找不到负责人。有时候接线员就骗我们说负责人不在，故意推脱。刚开始的时候，屡次的失败让我们自信心很受打击。

每天下班前都要把今天所拨打的电话的访问情况记录整理好，然后发给客服总监，同时下班前客服总监会召我们开会，汇报今天的电访情况，以及遇到的无法解决的问题，与大家进行交流，并想出应付办法。

第三周：开始第二个任务——针对电子商务网站做网页安全宣传。

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息（如价格）进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢寒假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种。种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

1、选择自己认可的工作

两年寒假实践的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢？因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

2、工作安排及总结

每天早上上班开始时先为自己今天的工作做个计划，让自己知道今天要做哪些事。然后一定要在下班前完成它。因为没有计划就不会有行动，也不会有压力，会让自己变得懒惰。工作中会遇到很多你原先没有想到的情况，就要及时记录下来，以待改进。如果没有记下来的话你会很快就忘记。因为每天接触几十个客户，不把每个客户的情况及时记下，回头你怎么可能记得哪个客户说过哪些话呢？临近下班时，就要把今天的工作内容汇总整理好，以便以后翻阅。也把当天遇到的特殊情况或是自己无法应付的情况总结一下，向上级报告后交流下次如何应付。每天都做个dailyreport。积少成多，这就是你成长的见证。

3、专业知识

当你接到面试通知后，你就应该去了解你所要应聘的职位。职位的要求是什么，需要哪方面的能力，面试官可能会问什么等等。电话营销，一个我即将要去挑战的职位，当我接到面试通知后，利用有限的一两天时间，我立刻上网找了关于电话营销的相关资料，要求、流程、技巧通通过目一遍，另外也跑去图书馆借了几本电话营销技巧的书来看，让自己对这个职位有充分的了解并且做到心里有底。另外还准备了自我介绍，以及设想面试官可能会问到的问题都准备好。

着装方面，虽然公司没有要求，但是我还是穿了正装去面试。没穿正装你不会扣分，但穿了正装你一定会加分。当众多面试者中只有你一个人穿正装的话，面试官会给你打个很高的印象分，这也是你脱颖而出的因素。所以想在面试中取胜就必须做好前期准备，比别人花更多的心思。如果连寒假实践这样比较简单的面试都不好好准备，那又怎么能够去挑战毕业后的高难度面试呢？

4、公司氛围

当我第一天去这家公司报到时，公司的人很热情，对我们两个初来报到的寒假工照顾很周到，华南地区的副总经理、网络安全的总监也很随和，甚至第二天总监还请我们吃饭。整个公司的氛围很融洽，让人很有归属感。这不禁让我想起了去年在保险公司实习的感受，简直是天壤之别。保险公司的人心机很重，让人觉得社会很黑。而xx的氛围却让我感觉就像在学校一样，大家都是大学毕业的，没有那种沉重的心机，都是敞开心扉去交友的。大家一起看日全食，一起吃西瓜，一起吃哈密瓜。因此我总结出：学历→素质→人品→公司氛围→职工奉献程度→公司效益。因此，如果一个团体想收到优异的成绩时，就必须营造良好的氛围，让成员有归属感，这样他们才愿意为这个团体奉献更多。

随着互联网的逐步普及发展，社会对电子商务人员的要求也越加严格。为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，作为一名电子商务专业的学生，我们也应该严于提升自身的素质，熟练掌握良好的互联网技术。在校期间掌握专业知识是非常重要的，我希望趁毕业之前还有时间自学电子商务相关技术，进一步提供自己的竞争力，以便在毕业后能以更高的起点、更大的优势去从事一份更好的工作，拥有一个更大的发展平台。

**大学寒假社会实践报告总结篇四**

社会实践是大学生课外教育的重要方面，是培养大学生自我能力的重要途径。因此，对于我们大学生来说，假期是一个难得的机会。这一做法的具体内容如下：

本人于xx年3月2日至6月15日在沈阳人才市场财务部工作，对基础会计工作、财务管理、经济业务核算、现代企业制度实施、经济体制改革、内部审计工作、会计电算化等有必要的了解。通过实际的业务操作和向经验丰富的金融工作者学习，我将理论与实践相结合，从而提高了我的知识和理解。加强对未来工作的认知和认可；培养对所学专业的兴趣和热情；激发了学习专业理论知识的热情。从而为毕业后尽快适应专业工作打下初步基础。

1月1日至5月15日期间，我在xx公司工作。在实习中，我了解了这家企业的生产现状、市场前景、投资环境和发展方向。在实践中，在公司副总经理邱总的热心指导下，我积极参与公司相关工作，注重将书本上学到的理论知识与实际工作进行对比，用理论知识加深对实际工作的理解，用实践验证学到的理论，探索企业发展的本质和规律。短暂的现实生活既紧张又新奇，收获颇丰。通过实践，我对企业发展有了深刻的感性和理性认识。

回望现实生活，感触很深，收获丰硕。在实践中，我通过观看和提问，更多地了解了蔡中公司的工作，分析了公司内部管理的特点、方法和操作规则。同时，我对公司的基本运作有一定的了解。

xx公司是蔡中集团旗下重点化工建材生产企业之一，是新昌蔡中塑料有限公司成立的标准化股份制公司，几年来，xx就像一匹意气风发的骏马，在风云变幻的激流险滩中驰骋，掠过世人的目光。

xx是国内领先的专业塑料管道制造商，拥有杭州分公司和天津分公司两个生产基地。在中国这样一个多层次、全方位的市场中，客户的需求是千变万化、错综复杂的。为此，蔡中公司准备了1000多种管道规格的产品，并随时保持一定的库存。

1、了解企业财务会计报告编制机构的设置和职能；

2、了解企业财务会计报告的类型、内容、编制要求、目的和意义；

3、了解获取企业财务会计报告的途径；

4、掌握如何阅读财务会计报告，了解企业的性质、行业类型、规模大小、主要经济活动等有关企业基本情况的信息；

5、通过阅读企业的财务会计报告，掌握如何获取企业的财务状况、经营业绩、经营能力和未来发展趋势等信息；

6、掌握企业财务状况、经营业绩、经营能力、未来发展潜力和前景的分析评价方法。

1、讲师介绍中国企业财务会计机构的设置、职能、主要工作内容和工作步骤等。；（20分钟）

2、讲师介绍中国企业财务会计报告的类型、重要内容、编制目的、意义、要求和获取途径；（30分钟）

3、导师选择一两家企业的年度财务会计报告作为评价分析案例，讲解、讨论、总结如何获取企业基本情况、财务状况、经营业绩、经营能力、发展能力等信息，如何进行快速分析评价；（100分钟）

4、学生自行获取企业年度或中期财务会计报告或其他形式的财务会计报告，阅读分析，获取企业基本情况、财务状况、经营业绩、经营能力和发展能力等信息，进行初步分析评价，撰写阅读分析报告。（150分钟）

1、导师审核学员撰写的阅读分析报告，根据其对企业基本情况的介绍是否完整、准确，对企业财务状况、经营业绩、运营能力、发展能力的评价是否恰当，评估实战成果；

2、实战成绩分为优秀、良好、中等、及格、不及格五个等级；

3、教官要对实战中发现的问题进行总结、梳理和分析，并以适当的方式反馈给学员，确保实战教学质量。

**大学寒假社会实践报告总结篇五**

通过问卷方式对文秘专业毕业生和社会调查者进行了调查。较为全面的了解社会对文秘专业人才的需求情况，用人单位对初、中、高级文秘人员的技能要求，以及文秘从业人员的薪金情况和文秘人员的职业生涯发展状况。调查中我们就发现的问题进行了分析，旨在促进文秘专业教学的进一步发展，培养社会需求的文秘专业人才。

随着信息社会、网络社会的高速发展，社会的分工愈加细化，各领域、各行业的管理工作中的决策活动和辅助性活动相分离，为领导决策及实施提供服务的文秘人员，在各个工作领域中就起到十分重要的作用。现今社会对文秘人员的需求情况如何呢，为此，带着这样的疑问，我们对文秘专业毕业生及用人单位进行了调研，调研小组走访了具有代表性的用人单位，向近200名文秘专业毕业生和社会调查者进行了问卷调查，较为全面的了解社会对文秘专业人才的需求情况，用人单位对初、中、高级文秘人员的技能要求，以及文秘从业人员的薪金情况和文秘人员的职业生涯发展状况。调研情况如下：

社会对文秘人员的需求情况

根据法国职业研究中心统计，全世界目前有160余种职业，秘书排在

全国统一鉴定的人数呈现出增长的势头。秘书职业资格全国统一鉴定是劳动保障部推出的

脱离它所服务的领导或单位而独立存在，领导及单位工作涉及到哪里，它的工作范围就延伸到哪里。从属性、服务性、辅助性就是对文秘人员工作性质的最好概括。繁、杂、忙、累四个字就是对文秘人员工作特点的最适当形容。

此次调研，我们发现文秘人员的工作是辛苦的，每天都是些平凡、琐碎、细微的事务性工作，不止是打印文件，整理资料。将近20%的文秘人员成为管理助手，从事文字档案管理、行政后勤管理、协助经营管理、组织协调公司会务、公关与政府关系和公务差旅等。许多临时性工作随经理主管们的日程安排变化而变化，经常加班没有规律，需要不断熟悉掌握公司各部门业务，收集、处理各种信息。还要在复杂而且繁琐，看似一些枯燥乏味、鸡毛蒜皮的小寡情之间，处理协调上下级和各部门关系，做到万无一失。在很多情况下，文秘人员的工作是事无巨细的，那文秘人员的薪金情况又如何，是否合理，

通过调研，文秘人员的月薪情况如下：月薪在500—1000元以下文秘占

32.1%。1000—3000的文秘占45.2%；3000—5000元的文秘占9.3%。5000—8000元的文秘占

6.3%；800—1000元的文秘占2.8%。100元以上的文秘占2.2%。70%以上的文秘人员月薪在300以内，大部分文秘人员对薪金现状表示比较满意，有的文秘人员甚至还打算向高层次拼博，成为高级秘书，获取更高的薪金。

4文秘人员的职业发展前景

通过调研，我们发现从事秘书工作年限的，3个月以下的占13.5%，1年以下的占19.3%，1—3年占43.6%，3—5年的占16.3%，5—10年的占8，6%，01年以上的占7.6%。随着企事业单位用人机制改革的深化，从业文秘人员在一个单位的一个岗位上干一辈子的可能性越来越小，升迁或转职机会多，一般在3—5年后会得到晋级的机会。

据调查显示，文秘工作中有将近2/0的内容是协助参与公司的经营管理的。和高高在上的老总比较，文秘人员有更多的机会接近各个部门的基层员工，了解来自

求很高，只有具备较强的文字与语言表达能力、综合协调合作能力和逻辑思维与分析能力，富有经验的文秘人员才是在我们社会急需的复合性人才。因此我们武汉商业服务学院的文秘专业的毕业生可以从接电话、发传真、收发信件等服务型为主的初级文员做起，积累工作经验，努力成为一位可以用英文写一般信函、起草报告和准备会议的中等秘书和能起草重要的合同文本、懂法律、税务知识，协助领导参谋决策，有协调管理能力的高级秘书。社会对文秘人员的需求情况决定了文秘职业是一个充满活力和挑战性的职业，也是一个具有广阔发展前景的职业。

**大学寒假社会实践报告总结篇六**

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《税法》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

1、负责编制公司会计凭证，审核、装订及保管各类会计凭证，登记及保管各类账簿。

2、按月编制会计报表(资产负债表、损益表等)，并进行分析汇总，报公司领导备案决策。

3、负责监督公司财务运作情况，及时与出纳核对现金、应收(付)款凭证、应收(付)票据，做到账款、票据数目清楚。会计处理过程中允许做出必要的判断和估计，但这种需要判断和估计的交易和事项并不多。随着经济活动的复杂化，企业面临的风险逐步增加，会计信息使用者(投资者、债权人、企业内部管理人员等)越来越关注企业未来发展前景，要求会计人员提供与未来信息相关的数据资料，促使会计职能进一步向前发展。在基本职能(核算、监督)之外向事前预测、决策方向延伸，因而对会计人员的判断能力提出了较高要求。

其次，要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员需准确核算每一项会计指标，正确使用每一个公式，在学习过程中需要加强对数字的敏感度，及时发现问题，解决问题。传统会计主要是对企业过去及现在的交易和事项进行确认、计量，会计结果是作为明确责任、进行决策的主要依据，它受到企业内部和外部利益关系人的高度重视，并按会计准则的要求对外报告。一般而言，这些交易和事项的会计处理往往有实际凭证做为根据，有很强的可验证性，会计处理结果是确定的，表现为会计结果与经营活动一致。

再次，要具备良好的人际交往能力，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息;对内要相互配合，共同整理，对外要与社会公众和各政府部门搞好关系。要学会为人处事，待人接物，同时也要了解相关的礼仪知识，增强与人沟通，与人交往，与人合作的能力。

做财务工作只有好的业务技术是不够的，还要有良好的沟通能力，在我实践的过程中，经常有领导和员工来财务处各科室交涉各种数据或者缴纳费用情况。在实践的过程中我也认识到，在财务处实践的过程中我学到了不少东西，同时也发现了有些不足，单位开具的原始凭证中或者报销单中有些都没有经领导签字或盖章就登记入账了;有的在账簿里有记账凭证却找不到原始凭证，也没有特殊的说明。

最后，我要感谢所有在我实践期间帮助和指导我的前辈们，相信这次珍贵的实践经历会一直伴随我以后的工作生活。“千里之行，始于足下”通过这次实践，让我更加懂得学习知识的重要性，也让我发现自己身上的不足之处，所以我不会再像从前那样等待更好的机会到来，要建立起边学习边就业的就业观，敢于参与，敢于承受压力，使自己在社会实践中快速成长。

做帐是从业财会岗位的基本工作，但做到上乘就是如何利用会计信息加强企业的经济管理，从而提高企业的经济效益。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

为期一个月的实践结束了，我在这段实践中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅，以学习注册会计师专业的我们，可以说对财务会计已经是耳目能熟了。所有的有关财务会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的财务会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账，对账。

在一个多月的实践中，虽然只学了基础的会计知识，但也能把整个会计报表做出来，也算是很大的收获了。同时也了解了很多关于会计报表以外的知识。制好凭证就进入记账程序了。虽说记账看上去有点像小学生都会做的事，可都是接触英语。但在这一个月中所接触的会计却让自己的知识有所提提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实践中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。

所有的帐记好了，接下来就结账，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在周前辈教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把账本涂改成什么样子。

在这实践阶段我主要的工作还是负责公司里面的一些小事情，帮忙长辈给予布置的工作任务。对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改进的我都会做好笔记，事后对其改进和注意。

慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，同时在这短短两个月的实践期间，也形成了对会计的热情。会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对。

这些也是自己所属专业领域里所没学到的知识。虽然学到了很多，但是还是有一些方面是自己尚有欠缺的，在以后的工作中，我会好好的吸取教训，做好所有的工作，努力做到更好。正所谓没有最好只有更好!

在这短短的两个月时间里，学到了好多。第一，对自己更加有信心了，每天都是接触英语。但在这两个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实践中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。第二，工作不比在学校。毕竟工作的环境不比在学校的轻松，每天都要按规定的时间上班下班，有时候工作需要还得加班，在学校上课下课都是准时得很。第三，工作交际。在工作实践中，觉得人与人的相处并没在学校的单纯，注重的细节很多。如果不加注意，换来的会是麻烦，而这些还是要在我们的工作中慢慢的来吸取经验。

一个学期的实践给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多的做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向。

下面我从个人实践意义及对会计工作的认识作以下总结:

作为一名会计人员：

首先，需要在工作中不断地积累经验，虚心向他人求教，提高业务水平;同时需要密切关注会计工作的发展方向，学习相关的法律知识，培养正确的法律思想，积累辨别是非的经验，遵纪守法，诚信做人，注重理论与实践相结合。会计需要好的表达能力才能给他们解释清楚是怎么回事。会计人员不仅要和学院内部人进行交涉还要同银行、财政局等机构进行交涉，所以对交际能力要求很高。他们要有好的语言表达能力，要有一个好的服务态度，有一个好的心态，这样才能胜任自己的工作。

这两个月来很感谢xx船务给我这样的一个学习机会，重要的是单位的xx和xx对我的教导及其他同事对我帮助。同时也感谢我的指导老师xx老师，在我实践工作的期间也相当的关心和照顾。

以上是我的实践报告。不妥之处，请老师指正。

**大学寒假社会实践报告总结篇七**

自从步入大学，就业问题总是围绕在我们的身边。而社会实践就提供给我们了一个就业的平台。社会实践不只是要有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。

这是我上大学以来的第三个寒假，一年到头，忙于学业，在外奔波，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。况且也是大三学生，社会实践已经不是一次新奇的探险，根据前几次的经历。放假的第二天就去应聘了。

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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

我先从传菜干起的，在我的印象中，传菜不外乎是把菜交到服务员手里就啥事没有了，但实际上我想错啦，酒店里的传菜员工作很多，当点完名后，就要把前一天的酒瓶都收起来放到洗刷间等人来卖掉，不能小看这活，当你面对成山的瓶子时就有感触啦。然后去给大厅打热水以供客人喝，两个人抬八十多斤的水桶，起初还不习惯，胳膊酸得抬不起来，慢慢适应了才缓过劲来。接下来就是最脏的活了——打扫厕所。由于下水道管子细，又难找人疏通（清扫工过年下班）。就只有我们拿塞子哼哧哼哧的干啦，好几次都想呕了，真不容易啊！当这些活干完，我已是气喘吁吁了，这时候心理开始不平衡来，心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能干这些零活。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

经过社会实践的磨练，我会更有自信，会更加的成熟。我相信，这对我以后的学习，生活和工作都将起到重要的影响作用。

**大学寒假社会实践报告总结篇八**

1。理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2。培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3。使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

4。进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力

5。提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6。预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于20xx年x月x日到x月x日在xx食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

集团简介：xx事业始创于xx年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人xx兄弟的带领下，通过全体xx人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。xx食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，xx农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了xx食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有xx块的电话补助和xx块车补，xxx块生活补助，加起来也就xx，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午xx到xx，下午xx到xx，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天xx准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的.经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

**大学寒假社会实践报告总结篇九**

有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激扬了时光。

有人说，青春是一条永不止息的河，奔腾的水花惊艳了岁月。

有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气。

而我以为，青春是永远无法譬喻，无法形容，无法言语也无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人披荆斩棘而过，才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能明了青春真正的含义。

梦想扬帆，青春启航，二十年华，初出象牙塔的我们，踏出了进入社会的第一步，打了人生中的第一份寒假工。

我的第一份寒假工作是在步步高超市的司称员。工资不是很高，但在这一个月的时间里我看到了为柴米油盐酱醋茶操心而的妈妈们，每次看到她们我都会想到自己的妈妈，我在想现在这个时候她是不是也在超市中为我们的中餐挑选新鲜的食材。所以我要感谢妈妈，是她让我在日常生活中有幸福的味道。我看到了一群自己插了队还要骂别人插队的顾客，虽然你们是顾客是上帝但他们也是和你一样的身份，你并不比他们高贵到哪里去。而且你们没有资格来辱骂我们工作人员。要知道现在社会需要的有素质的人，所以我每天都在反省自己，今天我有没有对每一个顾客微笑。我还看到了对我很照顾的袁姨、胡姨等。因为有你们存在所以我的暑假工作每天都很开心，谢谢你们。

实践的收获太多太多，各种考验与磨砺间杂而来，各种艰辛与彷徨交接而至，短短一段时间经历了许多，体验了许多，意识到幸福的来之不易，意识到知识付诸实践的重要，然而最大的收获，我的人生不孤单，有很多很多对我好的人。

最好的幸福，是把一个人记住，或许在多年以后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆最深处的回音，记起疲倦之后依旧能打点行囊上路的青春，记起笑得毫无顾忌的自己，记起多年前我们携手走过，披着阳光穿行过的岁月，去追寻青春的足迹，去点亮心头的理想之光的路程，哼起青春之歌的每一个旋律，温着往事这壶酒微笑入梦，与你们并肩一起走过一路，苦中有甜，笑中有泪，不思量，自难忘，当故事凝结成记忆的时候，封口用的是永恒的标签，不须刻意铭记却已早就难以抹去。

**大学寒假社会实践报告总结篇十**

利用这个寒假，我有幸参加了社会实践活动，前往了汕头市真木公司食品分公司，体验了一回上班一族的生活，颇有收获和体会。

我这次的实践主要是当了回行政打员，主要负责行政及公司事务。当行政打员当然先要了解事务程序、造表格式等事务，为此，我向一起工作的叔叔阿姨们请教，使我能更好的完成这次的实践活动。

这是我第一次参加社会实践，有幸能进入公司办公室做个小文员，令我兴奋不已。

一起工作的叔叔阿姨们对我都很照顾，总是在旁边指点我，教我各种工作的方法，让我很快进入了工作的状态。第一天上班，上级领导就派给我一项任务：制作工资报表。虽然我的电脑技术还不错，对excel的功能也比较熟悉，但是制作报表的难点就在于格式与数据处理方法。我一下蒙了，坐在电脑前发呆，无从下手!这时，一位阿姨从百忙之中抽空走过来，微笑着问我：“小妹妹，哪里不懂，问阿姨，阿姨帮你忙!”于是，我就把这项任务告诉了她，她立刻拿起了纸和笔，把表格格式大致地画了一遍，然后让我照着式样先输入excel中;待输入完成后，她又一步步地引导我设计正确的计算公式，中间环节利用函数的部分最令我费解，我脑筋也总转不过弯，老出差错。阿姨不但没有生气，还耐心提示我找出正确方法，这样，既丰富了我的excel造表知识，又让我在造表中养成多思考，多动手的能力。真是太感谢这位阿姨了!

通过这次的调查和实践，使我对公司行政工作有了比较全面的认识和了解，也锻炼了我自己的社会工作能力，意义颇大。今后若有机会再次涉足此项工作，我定会更加积极地投入到这个工作平台中去继续磨练自己，锻炼自己!

大学生寒假社会实践报告：生活用品专卖店打工

一、实践目的：这是我第一次经历社会实践。我实践的单位是我姑姑的一个生活用品专卖店。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

二、实践内容：在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，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，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

在我得到了姑姑的允许，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

作为信息管理与信息系统专业的学生，对信息的把握自然要比较看重，所以在我观察了姑姑的店面后觉得如果在店面显眼的地方贴上海报可以给人耳目一新的效果，于是便分类照下店里的商品用电脑装饰后做成海报，这样客人在看了后心情也比较好，觉得有很多选择，销量就提高了。此外，还在临近的村落作了宣传，让更多的人知道姑姑的店，扩大客源。

三、实践结果：虽然销量有所增加，但有待进一步证明是否是我努力的结果，但一定的影响是有的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

我还建议姑姑可不可以提供送货上门的服务，姑姑说我们是小本生意，不用弄得这么麻烦，况且现在人手也不足。

而随着农村经济的发展，当电脑成为日用品的时候，我还想当我的专业知识到达一定程度后为姑姑的店制作一个网站，我相信那一天会到来的。

当务之急是努力学习自己的专业知识。还要利用做项目的机会巩固修正自己所掌握的知识，不断提高自己的能力。

四、实践总结或体会：中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这时间内，我接触到各种各样的人和事，有很多东西都是学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉我这些，我必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，虽然有很多社团，但毕竟学校是学习的场所，学习的氛围更浓重，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！都说大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

**大学寒假社会实践报告总结篇十一**

作为一名预防医学的学生，这是我的第一次个人社会实践。在经过深思熟虑之后，我决定去社区服务中心东街服务站里面提前感受见习的氛围，真正到医学领域去实践，找出自己的不足，为以后的学习增添动力!在征得负责人的同意后，进行了为期一周的见习实践工作。

第一天主要了解各项规章制度、安全注意事项及如何与病人沟通。在实践的七天中必须8点正式上班，听从医生安排。对待病人，要聆听病人主诉，对病人进行必要检查。在言语方面，必须亲和友善，不能命令不能冷淡，要与

病人及其家属如亲人一般耐心询问。当天晚上做好小结。

按张医生的指导，给病人量体温、抓药、换药。

向医生、护士学打针、挂点滴、测血压。根据自己所学的医学知识。实习报告网输液换液的基本要领;掌握了测量血压的要领;抽血的要领等。下面简述血压测量方法：患者坐位或者卧位，血压计零点、肱动脉与心脏同一水平。气囊绑在患者上臂中部，松紧以塞进一指为宜，听诊器应放在肱动脉处，缓慢充气。放气后出现第一音时为收缩压(高压)，继续放气至声音消失(或变调)时为舒张压(低压)。刚开始还抓不住要领，后面测了几回，慢慢才有点感觉，动作也越来越规范。

学习如何料理卧床病人及张医生对我此次实践做出评价几提出今后工作的意见。

医德方面。医务工作者承担着的“救死扶伤、解除病痛、防病治病、康复

保健”的使命。唐代“医圣”孙思邈在所著《千金方》论大医精诚有这样的论述：“凡大医治病，必当安神定志，无欲无求，先发大慈恻隐之心，誓愿普救寒灵之苦。”因此，医生必然要掌握先进医疗技术，同时更要具有爱岗敬业、廉洁奉献、全心全意为人民服务的品格。从这几天的实践观察中，每位医护人员的真诚笑容，对病人和家属的亲切问候，都深深地打动着我。医生治病救人的初衷一直都存在。要做一个好的医生，首先要有好的品德。我一定会牢记于心的。

个人方面。虽然我不是真正意义上的见习生，但是我有着真心求学的态度。在七天与医院的亲密接触中，我明白了，知识是永远学不完的，实践才是检验真理的唯一标准。而作为见习或实习生，要做到：

1、待人真诚，学会微笑;

2、对工作对学习有热情有信心;

3、善于沟通，对病人要细致耐心，对老师要勤学好问;

4、主动出击，不要等问题出现才想解决方案;

5、踏踏实实，不要骄傲自负，

真正在实践中锻炼能力。再过两年我将真正走进医院见习实习，这次的经历为我以后的学习提供了经验。

在这期间，我发现医护人员真的很辛苦，每天都要微笑面对每一个病人及家属，给予他们温暖和信心。至于红包送礼的问题，也由于制度严格，从来没有见到过。这种严谨，这种一切为了病人的心，真的让人感动。我所追求的，不正是如此么?

以上就是我一周的医院实地学习实践的体会。实习报告网通过实践，我更加坚定了学医的信念。相信在以后的学习中，我将时刻以三甲医院的高标准要求自己，为圆我的医学之梦而奋斗下去。

此次社会实践，我始终保持了高度的热情，吃苦耐劳，充分发挥互帮互助的精神，与其他队员门交流经验，最后与队友们圆满完成了任务。

通过此次社会实践社会实践活动，我感到自己学的东西太少，能够帮

助和给予他们的也太少，作为大学生，我感到责任重大，更应该努力学习，不怨天尤人，找准自己的位置，激发对生活的热情，为祖国建设贡献自己的青春和力量!

医学生寒假社会实践报告二

生命的意义是由自己定义的，为了给自己医学知识充电，而实践的过程是所有课本不能给予的，短暂的寒假便来到沈阳市奉天医院进行实习。

对于我这个只有半年学医经历的来说，应该从医院中最基础的护理工作开始。来到医院，我对一切都感到新鲜和畏惧。镜中的我，穿着干净的白大褂，戴着洁白的帽子和口罩，想想自己第一次穿着白大褂的那份自豪，心底的那份坚定与自信犹然而生!时至今天，实践结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。

临床的实践是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的

最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我倍感珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

实践之前，是科教科老师按照我们的需要和上岗要求安排统一培训，包括：了解医院概况简介。了解学生管理的有关规定。知道治安管理的一般常识。懂得医德医风教育明白医疗文书的书写。掌握有关护理知识。理解院内感染。了解手术室的有关知识。

其间科教科的老师还穿插地组织我们到各病房看病历、观看关于医疗纠纷的专家讲座及急救处理方面的录像，让我们对实际的临床工作有了初步了解，为正式上岗工作打下了基础。

尽管我是一名未来的麻醉师,可是刚刚进入医院的我由于对医学知识的匮乏,了解较少,所以老师要求我从基层的护理作起,培养我对医学的责任和义务,增长我对医生这个职业的了解与热爱、我欣然接受了老师的建议,开始了我工作的第一课。

**大学寒假社会实践报告总结篇十二**

我是满怀着希望与xxxx等待这个夏季的来临的，毕竟是大学的第一个社会实践，它确实给了我很多憧憬——大学了，我该干点什么，干什么可以让我更好的贴近社会，了解社会进而服务社会，而我的专业水平在一定程度上也能得到提高。

在长途客车开进家乡时我再次眼前一亮，说实话我有点激动，为我们家乡近几年的巨大变化而激动。家乡慈溪地处东海边，靠近杭州湾，是一个在一片滩涂之上发展起来的城市。每次从学校回家，都会觉得这个城市又新了一些，又大了一些，又强了一些，又文明了一些。这不光是从宽阔的道路、林立的楼厦、繁华的街道、美丽的绿化、齐整的工厂、还有从人的精神面貌和谈吐，从人的行为举止和思维模式上，都可以感觉到慈溪是一个日新月异的城市，慈溪人是自强不息、发展不止的群体。

回到家，从上海来的外公刚好近几天也来了慈溪探亲，从他的话中句句中，时时处处都充满了对慈溪近几年发展速度的惊叹。确实，慈溪变了，他让所有人曾经认识他的和不认识他的都为之一惊，然后为之一叹，自豪的一叹!

到家后我就立即开始找实践单位，但是我的脚步并没因此停止，我仍然坚决地走出舒适的家找寻一剂能滋补大学生心灵的良药。爸妈觉得我那么热的天外出寻找太辛苦就给我委托了一家单位让我去实践但我没去，思想汇报范文我说我要凭自己的能力自己去找。这一点是我在事后对自己较为满意的一点，觉得自己一年大学下来，吃苦、独立、自我要求的种种品质已经在我身上慢慢体现出来了。以后的几天里去了几家单位，最后出于对自己专业的考虑我去了慈溪桥头中心幼儿园进行了为期九天的社会实践。这是一所从事非营利性社会服务的民办幼儿园，包括小小班,小班,中班,大班四个阶段的小朋友，目前已有十年办学经验。因为是第一次做这种较正式的社会实践，心里一点底都没有，当时真的是既紧张又兴奋。比较遗憾的是在实践的那段时间园长刚好有事外出，事先没有做较周密的计划安排，我的目的显得就不是很强。学校保卫老师把我安排在了大二班，他们是一些即将步入小学一年级的孩子，带班老师姓胡，在幼儿园已经八年，已经有了较为丰富的教学经验。这当时还是让我觉得挺很开心的事，因为可以跟一个经验那么丰富老师学一些东西了，同时也感激中心幼儿园给我的这种机会。

我在大二班听了三天的课，过程中我要求自己认真记笔记，尽量多的留意小朋友们上课时的各种反应。第一天课间我主动找小朋友玩，教他们玩游戏，这样通过零距离接触我马上成了小朋友们很信赖的朋友，说实话这都是一群很乖，很可爱的孩子，跟他们接触了半天我就喜欢上了他们。跟他们在一起感觉什么烦恼都会瞬间消失，他们都亲切的叫我小孙老师，有几个特别皮的叫我小孙姐姐。我享受着这份特殊的职业带给我的快乐。记得最后一天实践结束时胡老师对我说的一句话：这个职业很辛苦，你可能会把你的全部精力都投入进去甚至有时感觉还不够，而且不会有人会给你奖励但是这一切都不要紧，因为小朋友们都亲切地叫我妈妈，这就足够了，这也是一种奖励，最最好的奖励。

实践第四天我进行了为期一天的试教，试教前后或多或少我都遇到了麻烦，比如说课堂上遇到孩子安静不下来怎么办，怎样的上课方式才能更吸引孩子们的注意力让他们学得更好，上课时老师的表情是该严肃还是该面带微笑等等问题。那段时间我碰到问题我首先都找自己，自己实在想不通就问胡老师，胡老师坦率，热情，真诚，真的教会了我不少东西。在这里我想给她我最真诚的感激!

九天的幼儿园社会实践很快结束了。接着趁着那股热情我鼓足了我所有的勇气，联系了两家单位，希望他们接受我较浅短的访问以完成我的就业形式调查表。说真的，突然让我拿张纸，拿支笔在一个自己陌生的人面前又问又

记(而且这位陌生人都不是一般人)而且还要尽量做出自己一点都不紧张的样子，第一次做确实给了我很大的压力，杭州鼎好科技有限公司的人事主管一眼就看出了我满脸紧张的样子就开玩笑说我又不是吃人的老虎，用不着那么紧张的，我笑着深呼吸几次，感觉轻松了很多。

针对近几年的就业形势，无论是从实际调查情况还是从网上差得的资料，不管是在哪个行业里都存在着很大的竞争压力。在中国毕业生网最近发布的xx年和xx年大学生就业形势分析与预测报告中，使用了“就业寒流”来形容大学生就业形势，而根据今年的大学生就业情况来说我们只能用就业的冬天来描述xx年大学生就业形势。这无形间也给了我很大的压力，然后我又特别留意查了一下近几年师范生的就业情况，同时还对中心幼儿园的园长展开了一次就业形势调查，结果共同的特点就是更加槽糕。特别是近几年的慈溪对师范类毕业生的要求更是居高不下。好大一部分师范生都选择了跨行业就业，这对我真的是一个不小的打击。

那几天心情真的低落了好久，一直找不回被打跑的信心。可是后来想到了幼儿园可爱的孩子们，想到他们亲切地叫我小孙老师，想到胡老师对我讲作为师范生平时一定要注意积累自己的专业知识，另外一定要多看书扩大自己的知识面……于是我对自己说，要加油，不要随随便便就被几份调查吓倒了。只要自己努力了，把平时的工作和学习都认真做好了，再艰巨的就业形式也可以轻松面对。实在不行的话还可以选择跨行业就业，只有及时调整心态，不急于求成，多找机会到社会上去体验、实习，锻炼自己的实际能力，多参加一些提高技能和经验的培训等等，相信一切都可以解决!

这就是这个社会实践带来的一些收获，感觉又明白了些东西。执着、认真、勇敢地做好自己的每一件事，其实这就可以了……而这些都是我希望去积极靠拢的。

期待着明年的社会实践，希望能给我带来更多的收获，希望我能干得更出色!

**大学寒假社会实践报告总结篇十三**

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生活让我对社会实践充满无限热情和向往.于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点.时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选.

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国的网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧!

中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己!

在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解.

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识.

工作要谈经验，但更要谈技巧，\"做一份工作，可以没有工作经验但不能没有工作技巧\"，这是推销量排行榜，上榜的一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量.

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动.

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会.从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化.而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展.以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，这也透漏出国家召开17大之后，提出的继续推进\"三农\"成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题.通过对手机的了解，也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题.希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌.

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。

一次经历便是一份财富，一种体验边有一种感受，xx年的钟声敲响，新一学期又紧接而来，我将走上新的征程，通过这次实践，我对自己以后的生活有了新的规划，这次实践活动增强了我的社会责任感，团结合作精神，让我了解了社会，同时锻炼了自己，相信在以后的生活，学习和工作中，它将是我的一份教本指引我驶向成功!

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