# 大学生寒假实践报告字(十二篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-15

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生寒假实践报告字篇一**

放假后我们没有立即上岗，而是经历了公司的培训、现场模拟演练，考核通过后才被分到铁西星摩尔购物中心的欧尚超市。宠物营养顾问这一职位不只是简单的卖货，它需要我们具有动物营养和健康方面的专业知识，由于自己的专业和动物专业不相关，为了更好的做这份工作，我每天除了正常的卖玛氏的产品，晚上回来还会学习关于养育宠物方面的一些知识。二十多天的勤工俭学生活很快的就过去了，但是它带给了我诸多的收获，让我受益终生。

在岗期间负责货品的摆放、货架的整洁。我每天九点准时到达卖场，首先补齐和整理商品、之后对货架进行清理灰尘，六点下班后，清点这一天我售出商品的数量，向我们的业务短信汇报销量及所留消费者的信息。无论天气多么寒冷、恶劣，我依旧是正点上下班，得到了公司的好评。这项工作教会了我不论对待学习、科研还是今后的工作都要守时、认真。

在岗期间负责赠品的领取和换兑。我的工作地点在铁西星摩尔购物中心，而赠品在大东区。当赠品不足时要去总部领取，那也是最痛苦的时刻，因为赠品很多，为了多拿一些，我们把一些小的赠品放在编织袋里，在用胶带把袋子和大的赠品一起捆绑在购物车上，然后再拖着沉重的车去倒二次公交车回到卖场，之后会妥善安置赠品，防止赠品的丢失。当有顾客光临时，会利用我们的买赠信息引导他们多买一些粮食，之后带着可获赠品的顾客去结账。虽然每次去领取赠品很辛苦，但那是我工作的一部分，这番经历让我学会了坚持。经过这些天的锻炼，首先我学会了如何去和顾客沟通，去销售我的商品，其次，我不在惧怕和陌生人交谈，并和有些顾客在工作结束后也保持了很好的联系。

在做宠物营养咨询顾问期间，我为不懂得宠物食品健康搭配的顾客提供建议和饲养方法。同时我认识了很多名贵的品种，对它们的生活习性和脾气也略有了解。在这个过程不但顾客得到了饲养方面的专业知识，我从中也有受益的地方，首先，改变了我传统的想法，对宠物猫和狗有了新的认识，动物和人的消化系统不一样，比如说猫咪天生在泌尿系统上存在缺陷......所以它们应该吃适合自己的食物。其次，就是自己在专业饲养宠物方面的提升，我学到了如何给爱犬换食、如何让猫咪在不破坏家具的同时保护好他们的天性。

在做宠物营养咨询顾问期间，我认识了很多的好心人士，他们同样也是顾客，但是他们不是为自己的宠物买粮食，和他们交谈中，我得知他们为了让流浪的小猫、小狗熬过寒风刺骨的冬天，不惜自己掏腰包为可怜的小动物买粮食。他们这种不计回报的付出说明了，人间真情的存在，他们的行为时刻提醒着我，在今后也要做一个好心人，他们的行为也为我今后如何做人做事起到了指引和标竿的作用。他们的行为感动着我，增强了我对小动物的责任感。

在做宠物营养咨询顾问期间，我不但是玛氏食品的促销员，同时也是欧尚超市的一名员工，双重身份的我起到了桥梁的作用，在工作期间协调商家与卖场之间的一些问题，比如说展位的摆放、促销品的制定......整个过程我都精心设计，完成并超过了公司规定的营业额，同时也提高了超市效益、自己也得到了最高额度的薪酬。从中我学会了，工作上我们要相互配合、相互协调、相互帮助，这样工作才会高效，利益才会最大化。

在做宠物营养咨询顾问期间，我改变了以往的角色，有消费者转变成了销售者，在卖货的同时也把自己想象成为消费者，这样不但能督促我时刻为顾客着想，还有助于提高顾客对我的信任度，从而销量也就跟着上来了。通过这角色的转变，我认识到：生活中也是一样，我们要换位考虑问题，做到尊重他人、理解他人。这样，人与人的矛盾也会越来越少，社会才会变得越来越和谐。

在做宠物营养咨询顾问期间，我住在一个温馨的大家庭里，成员是我们四个高中同学。由于我每天几乎是最后一个回家，所以总有人会给我热饭、为我倒满热水。饭后我们会坐在一起聊工作、聊生活、聊现在、聊将来......分彼此享喜悦、分担不快。每天总有说不完的话。这二十多天相处下来，真正意识到了好朋友的含义，对我来说是一辈子的财富。

当然，在工作期间也有诸多的不顺利，比如说遇到刁钻难缠的顾客，开始时也会抱怨，但慢慢的我学会了，不应该拿别人的错误来惩罚自己;还有面对超市领导的过分管理，由开始时无端的辩驳到圆滑的应对;还有在寒冷的冬天去等公交车，真的是对自己意志的磨练。

既漫长又短暂的二十多天寒假社会实践结束了，说它漫长是指在体力消耗和瞬间不快时产生的想法，说它短暂是因为这段时间对我的历练颇多，有种意犹未尽的感觉，直到现在还会时不时的回味一下。我很庆幸并感谢这段经历不仅仅是金钱，还有些是无形的，在学校里学不到的，却能为我今后学习、工作和生活打下坚实的基础。

**大学生寒假实践报告字篇二**

实践对于我们将要走入社会的学生来说是一次熟悉社会，了解社会的好机会、实践是我们了解社会的第一站，通过本次实践，我对建筑工程的现场施工和管理有了直观地认识，增强了对所学基础理论和专业知识的感性认识，并且在本次实践中，我对建筑工程的各方责任和角色有了更切实际的了解，深刻体会到工程建设中所包含的种.种矛盾、种.种限制、种.种实际问题;亲眼所见了建筑工人的辛苦，以及他们在实际施工中各种手法的巧妙性和实用性。

在工地上所见所闻，更加激发了我对本专业的热爱和憧憬，也深深体会到要在建筑这个行业上有所作为必须付出更多的努力，不仅仅是在理论上，更是在实际的应用中。与此同时，我也深深的体会到一份责任，希望能够通过自己的努力，为祖国的大建设添砖增瓦，实现自身的价值。下面我就本次实践的过程内容作报告如下：

实践简况

实践目的：

1、通过两周的认识实践，简单的了解施工现场的一些基本概况，将从课本上所学到的知识与实际结合

2、认识建筑物的一些常用结构，格局构成，施工材料和建筑装修方法以及措施等

3、通过实践让自己对建筑施工和自己专业有更深的了解

实践内容：

实践第一天：今天的目的地在邢庄家园小区———开发区西区邢庄安置房，此建筑为砖混结构，建筑层数为6f+1，全高18、9m。由于为安置房所以空间较狭窄，且净空高度不大。进入施工工地前我们全建筑系的同学都带上了安全帽，这可是我以前没有的概念。在施工工地上首先得有安全意识，在建筑施工工地上施工人员多为露天作业，工地上不安全因素较多，安全帽能有效的防止意外事故的发生。

后来又了解了一些墙的保温措施，东西山墙为90厚聚苯乙烯泡沫塑料板+20厚聚氨酯泡沫塑料。南北墙用90厚聚苯乙烯泡沫塑料板。楼梯间隔墙采用50厚聚苯乙烯泡沫塑料板。由于楼已经完型所以没能见到具体施工…就这样实践的第一次结束。

实践第二天：这一次来到了燕大港城创业中心一期工程施工现场，我们参观的建筑物是集合办公和厂房一起的建筑，为钢筋砼框架结构，建筑面积33784、14㎡，踏着成型的现浇楼梯我们来到二层和三层参观，楼也已经成型，在还没有堵死的送料口处我们见到了用来砌墙的砌块—陶粒空心砖，还有两墙处留的伸缩缝。这个建筑采用集中供暖和空调的措施，为现在建筑常用手段。后来在工程办公室看了一下这些建筑的图集，对真正的建筑图集有了更深的了解。

实践第三天第四天：第三天来到了豪华的金海湾森林逸城热浪岛16—21号公寓，高度17m，层数5;第四天来的是广顺现代城工程二期居住小区项目，建筑面积108116、5㎡。把这两天的实践结合在一起写因为这两个建筑都为框剪结构，即框架和剪力墙结构结合的施工方法，框剪结构是框架结构和剪力墙结构两种体系的结合，既能为建筑平面布置提供较大的使用空间，又具有良好的抗侧力性能。框剪结构中的剪力墙可以单独设置，也可以利用电梯井、楼梯间、管道井等墙体。

因此这种结构已被广泛地应用于各类房屋建筑。在金海湾我们除了比较深刻和蛰伏的了解了建筑的格局和设计外，还看到了洗手间的防水和在地下室做的保暖措施，憎水材料用于防水，泡沫材料用于保暖。还有这建筑的地下停车场，是在片筏式基础的格局上设计的，灵活的运用了建筑物的空间。在广顺的施工现场这里到处是钢筋和模板，我们小心的向上看到工人们正在支撑剪力墙模板，在这里没有想象中的柱子，取而代之的是现浇混凝土墙。脚下都是正在捆绑的钢筋。

现浇混凝土施工是我们常见的施工方法，它包括模板的选材选型，设计，制作和安装，拆除和周转等过程。其中又以模板的要求极高。模板及其支架应根据工程结构形式、荷载大小、地基土类别、施工设备和材料供应等条件进行设计。而在现浇钢筋混凝土结构施工中，模板的制作与安装质量对于保证混凝土、钢筋混凝土结构与构件的外观和几何尺寸准确以及结构的强度和刚度等起着重要的作用。

为了保证混凝土的质量，对模板工程提出以下几点措施：1采用对拉夹片减少支撑。2明确模板内外连杆的受力作用及受力分工。3保证混凝土施工质量。4严格控制预埋件的位置。5按规则振捣混凝土。这样才能有效的对混凝土的质量进行控制。

实践第五天第六天：第五天来到了省三混凝土搅拌站的办公楼施工现场，第六天来到了秦皇岛一中拆迁工程图书馆，行政楼和科技实验楼。这两个建筑的相同点在于它们同样采用框架机构。整栋建筑全由混凝土浇筑而成。进入建筑物内，室内的大混凝土柱子和一个一个纵横交错却有规律的脚手架成了我们眼中的焦点。

其特点是水平方向仍然是楼板，然后楼板应该搭在这个梁上，梁支撑在两边的柱子上，这就把重量递给了柱子，沿着高度方向传到基础的部分，即梁、板、柱构成的承重体系。框架结构的特点非常突出：所有的墙都不承重跟厂房的承重没有关系，那个承重，是板搭在梁上，梁传给了柱子，墙都是后坐上去的用于其他的轻质材料，墙都不会承重，应用的时候都很灵活，如想要大房间不要墙，就要大房间，不想要大房间，想要小的，就可以在其中用其它的轻质材料来进行房间的划分，房间划分成若干个小房间，因此它的墙不承重，及起着一个划分空间的作用，仅起着一个保温，隔热，隔声的部分。

实践总结：这次的施工实践让我意识到，一个建筑的设计和施工绝对不是流于表面的华丽和简单，更离不开的是内部的施工设计，还有参加工程的每一个人的付出和谨慎。我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

**大学生寒假实践报告字篇三**

从大三刚一开学，就有点感觉自己\"老\"了。自己很自然的把大三看成了大学生活的一个分水岭。三年时间一晃而过，大一刚开学的一幕幕还历历在目仿如昨日，想想当时的踌躇满志，再看看自己现在有点消极迷茫的状态，简直是天壤之别。大三了，再也没有了大一的那种懵懂，对很多学校的活动晚会也没有了原来的那种好奇和激情。更多的时间都宅在了宿舍。大三了，开始为自己的马上面临的毕业忧愁了。相信每个同学都有了自己很好的规划，或是留学，或是考研，或是直接就业。我在考虑过众多现实因素，经过重重犹豫之后，最终选择了后者———直接就业。所以我现在更多的是关注日语专业的就业方向和就业前景问题。

由于自己本身一直以来的不自信，加上大学中确实浪费了不少时间，并没有像自己所规划的那样锻炼什么特殊的专长，把日语学的很好，所以对于未来，有很多的担心和迷茫。现在大学毕业后工作很难找，面临“毕业就将失业”的问题。从最新调查获得的数据得知，截止到\_\_年5月底，全国应届大学毕业生就业情况是：49。81%已签约和已有意向;27。25% 没有找到工作;15。02% 不想马上就业。大学生在面对就业问题上普遍呈现出迷茫状态。

具体分析我自己的情况，首先，自己就算把日语学得还可以，过完一二级，拿到英语四六级证书，但光会一门语言，没有什么实际的技术和能力，我觉得是并没有什么竞争力的;其次，我们这种刚毕业的人和那些同专业的留过学和研究生毕业的同学相比，竞争力肯定要小不少。不管怎样困难，不管自己怎样悲观，总有一天，而且很快就要面对找工作的，再怎么担心没有实际的努力是不能改变现状的。已经过去的不能再改变，所以只有好好抓住大学的尾巴，好好努力一把了。已经决定直接就业了，自己努力的方向也就比以前更明确，更有针对性一点了。

在这次寒假中通过上网查资和具体实践特意关注了一下日语专业的一些具体情况。在这方面，首先是了解了一下我国的日语人才需求，现阶段，我国日企人才需求旺盛。日企多了，人员需求自然也跟着多起来。由于近几年日语人才市场需求行情一路向好，除了高校日语专业毕业生之外，通过自学、参加社会培训学习日语的人数量也在大幅增长，\_\_年仅上海地区就有2。5万余人参加了日语能力考试。尽管2。5万考生的规模已经十分庞大，但相对于7000家日企的需求来说，每家企业平均下来也只能分到3个人，远不能满足需求。再加上，国内企业、欧美企业等因为业务关系对日语人才的需求也在上涨，“瓜分”了相当一部分日语人才，更使得日语人才供给显得捉襟见肘。

从专业的日企人才服务机构了解到，今年前4个月，日资企业招聘需求旺盛，每个月都有400多项岗位需求委托。和去年同期相比，比例增加了，这表明一些高端职位正在向本地人才招手。日企在快速消费品、制造业、金融和贸易商社等领域对人才的需求量较大。一些金融方面的岗位需求量也有增加，原因是部分日本金融和保险公司进入了中国。另外，it企业对软件人员需求量也很大，懂日语的软件工程师尤其难觅，很多公司不得不委托培训机构代为培养。其次，了解了一下日企在日语人才招聘中普遍遇到的三个问题是：1。日语人才紧缺，可选择性少;2。层次不明，稍懂日语，掌握一般技能，了解日企运作规律的一线人员(技术工人、蓝领)缺失;3、成熟型人才缺乏，即使是一些取得能力考一级证书的人也对日企的文化和礼仪、商贸商务用语及日语计算机使用等缺乏了解。大型日企招聘员工时主要考察标准还是个人的专业能力，是否重点大学毕业等，而且企业也渴望市场能提供全面的复合型日语人才供企业挑选。如果应聘高级岗位，还需具备多方面素质。最后还了解了一下日语专业女生毕业生的几种就业方向。对于女生来说更多的是涉外日语和旅游日语。还有翻译之类的。根据各人有所不同。

从开始学习日语开始，就一直不断地有同学和朋友问我学了日语将来要干什么。其实当时自己也不是很了解，只是模糊的回答说进日企或是从事翻译工作，或是教书。现在通过对以上东西了了解，我开始有了稍微明确一点的答案了，虽然只是自己的设想。。但希望可以努力做到吧!我的长期一点的计划是争取能进日企，从事文秘或者旅游方面的工作(或者其它类似工作)。而摆在眼前的短期目标则是认真准备一级考试争取能取得一个较好的成绩。还需要在日常生活和学习中加强听力和口语的训练，比如学习些口译，商务日语等课程，多学习日企文化，以及文秘方面的知识，争取在实用方面的能力有所提高。

另外由于自身家里离苏州比较远，也就有了在那边发展的问题。是留在苏州还是回长沙发展?我也稍微了解了一下日语专业在长沙的前景。相对于沿海的长三角和珠三角来说，虽然作为一个发展得很快的内陆城市长沙，在外资企业的数量方面肯定要少很多，这也就造成了我在那边的就业机会要相对较少，所以我的计划是先在苏州这边工作一两年积累一些经验，锻炼一下自己各方面的能力再说，毕竟苏州也是一个不错的地方。而且现在交通越来越发达，在哪其实并不那么重要。关键是自身的能力问题。

不管是直接就业还是考研还是留学，中间肯定会遇到不少困难和挫折，需要我们付出很大的努力，也需要很坚强的意志。不管最后结果怎样，我们都不能放弃努力。

希望我们班每一个同学都能走出一条属于自己的精彩的人生之路。

**大学生寒假实践报告字篇四**

今年的寒假时间有点长，\_\_年1月17日，我秉着学习的态度，正式来到肯德基餐厅安医附院店工作。虽然我的工作和所学专业没有什么关系，但我还是在观察肯德基的管理，学习他们在管理上的优点和先进之处，发现缺点。以和自己所学专业挂钩，最终达到实践的目的。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：肯德基餐厅，作为世界较大的快餐店，闻名与世，kfc三个字母几乎无处不在，肯德基上校的头像也几乎挂满每条大街，可见其规模之大，影响之强烈。我，利用这个假期，力争参与实践，更深一步了解社会和所学专业的目的，在肯德基餐厅亦庄店打工。利用参与其中的机会，观察肯德基的管理和制度，取其所长，弃其所短。

现在，我就将我所看到的优缺点总结出来。

一，采用先进的管理制度和设备(肯德基采用刷卡计时器，以便了解每位员工的上下班和休息时间，避免人工计时的错误和舞弊现象)。

二，以社会大背景为基础(当今社会，提倡\"家\"文化，我们店也以家文化为背景，将员工分到几个\"家庭\"之中，每月有家庭与家庭之间的评分，而且第一名有现金奖励。这样一来，缩小了员工之间的隔阂，拉近了员工之间的距离，避免不开心事情的发生。而且更重要的是，家文化增强了员工的团队合作精神和责任感，为餐厅的整体进步做出了举足轻重的作用。)。

三，优秀员工可以通过日常表现被提升到管理层(一个肯德基餐厅的管理层也分几个等级，店长，经理，经理助理，店务，店长是肯德基总公司指派的，其他几个管理者均可由店内优秀员工中提升，这样的方法，不仅可以省掉招聘的环节，更可以了解所提升者的表现，从一定角度看，效果比招聘店外人员更好)。

四，星级训练员，(只要你有好的表现，每名员工都有可能成为星级训练员，星级训练员的要求就是可以标准操作肯德基每个区域的工作，星级训练员之后就可以进入管理层了)。

五，标准(肯德基的标准很多，而且每个区域有各自的标准，这些标准保证了肯德基\"为客疯狂\"的口号，保证了肯德基食品的质量和服务的态度，更深一步来说，保证了顾客的每一分钱的价值)。

六，时间条(可能不是内部员工，不会知道时间条是什么东西，时间条也是一种保障，肯德基食品质量和安全的保障，每种半成品和成品都要写时间条，标准的生产日期和保质期，以保证食品的质量和安全，为客负责，为客疯狂)。

这些就是我作为一名学习管理的学生。在肯德基打工，对其管理层的浅浅观察和分析。利用这个寒假，我切身实践社会之中，看到了人力资源管理在企事业单位中的重要地位和今后的发展前景，感受到了工作中的人间冷暖，人际关系的重要性。体验到了挣钱的辛苦和劳累，懂得了生活的酸甜苦辣。

**大学生寒假实践报告字篇五**

实践人：

院系：美术学院

班级：06环艺(2)班

姓名：闫 瑾

学号：06119061

实践单位：襄樊市艾帝尔装饰公司

实践内容：

(一)实践前———思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一没经验;二没学历;三时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

(二)实践中———行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了艾帝尔装饰公司的大门……

半个多小时过后。

“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了?看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色?就是更细致的清洁!从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：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。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1).检查《家居忠告》的学习情况;(因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。)

2).谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法;(与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。)

3).学习《基本营销礼仪》;(接人待物处处都是学问，与人的沟通除了语言的表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，基本的营销礼仪是必须掌握的。)

4).列举分析哲理小故事;(很多有趣的哲理小故事是启迪人生的金钥匙，工作中的不明白的很多事理都可以在这样的小故事中找到答案。)

5).对自己近期学习情况的总结。(虽然从表面上看我似乎就是看了一些书，作了一些读书笔记，可我觉得我所收获到的远不只这些。首先，有规律的工作时间，让我在寒假依然能有正常的作息时间，而不是一味的睡懒觉。其次，家居的一些小常识也帮助我养成了更健康的生活习惯。再者，让我更清醒的认识到了自己在面对就业这一方面还欠缺哪些东西，以便我能在今后的学习生活中做到有的放矢的去弥补。)

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

(三)实践后———感悟

第一次参加社会实践，让我明白了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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生寒假实践报告字篇六**

寒假社会实践圆满结束了，期间所发生的一切值得我好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

我们常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，比较随意，走出校园后，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢?就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多人，也收获了很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，我们可以将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。

**大学生寒假实践报告字篇七**

这是我的第一个大学长假，可能对于大多数人来说，这会是一个不一样的长假，因为这是继他们走出家门走出父母庇佑的第一个假期，总会有一些激动，和种.种历经大学一个学期洗礼后对人生、理想不一样的想法，也不同于之前的假期，朋友同学聚会、外出游玩、写寒假作业，这个寒假，可能已经开始走上社会了吧。

我的这个寒假，对我来说没有什么过多的惊喜，依然和之前的假期一样，去的全家便利做兼职。因为我是复读生，在暑假的时候就已经开始兼职了，对于店铺来说，我已经算是一个老员工了，当然，经过这一个寒假，唯一变化的是我的心态，对于这份兼职我也想了很多，我想以后不会再做了吧，一是，这份兼职对于的意义已经达到了——体验社会，体验有偿劳动。二是，时间长了也学不到什么太多的东西，反而可以用假期宝贵的时间多看些书。但是我还是会体验更多不同的职业，无论是工作还是志愿者，只要是我没体验过的，我都回去试着尝试。

好了，首先，我就来介绍一下我的具体工作内容。

我首先接触这份工作是去年的暑假，由于暑假时间有接近三个月，在把想做的事情都做的差不多的时候，我就闲不住了，于是想着出去找个工作，还可以为自己创收，于是立马行动。开始上网搜索，找工作的工作还是挺不容易的，我花了一整天的时间泡在网上，寻早一些合适的工作岗位，也打电话咨询了好多家，最终，确定了全家便利店。一是由于它的规模比较大，算是一个靠得住的正规企业，一些权益还是可以得到保证的，二是它是连锁店，在苏州也有几十家甚至上百家，这样我的选择余地就很大，可以就近选择，三十，薪资也还说得过去，当时是11元每小时，也就是江苏省最低工资标准，现在涨到了13元。综合以上理由，我就就近去了一家店铺询问招工情况。很幸运的时候，那一家也正需要简直，于是店长跟我说了简单的情况后，我就迈出了第一步。首先我去办理了健康证，然后等待公司统一的招聘时间，那一天十分忐忑，辗转了几次公交车，最终才来到了公司总部。找到公司也不是一帆风顺的，在偌大的科技园里，只知道一张地址，还是很无力的。这就逼迫你不得不去询问路人，保安等等。当时我估摸着会在找公司上花去很多时间，所以就早到了一个小时。经过了一系列的询问，终于来到了一栋写字楼里，找到了公司。这时候已经有零星几个人在门口等候了，想必也应该是来应聘的人。于是就和他们一起在门口等候。等待的过程是漫长的，尤其在悄无声息的写字楼里，总有一种诡异的气氛。站累了就蹲着，蹲累了就站了，就这样等了半个多小时，终于有人来开门了，这时候我的应聘之路才刚刚开始。

我们一行人被安排到了一个小的会议室里，开始检查材料，期间，有几个材料少带，或者带错，亦或者有的图章敲错了位置的都被责令退回(当时人事主管的原话是：“你们可以走了。”)很多人当时一听就愣住了，根本没反应过来，连我也是，当时心想，这就是职场的残酷吧。因为这个面试每个礼拜就一次，如果这次不成功，就意味着还要再等一个礼拜。对于初入职场的我们来说，这无疑是一个漫长个过程，所以他们中有的人也试着哀求人事主管，能否通融，但都被一口回绝。

留下来的人都算过了初试，接下来便是培训了。由于我们是兼职，所以只有短短两天的时间，而如果是全职的话会有一个礼拜的时间来培训。但是内容都是一样的，也就是说对我们而言，时间是紧迫的。培训期间，讲的内容很多，进度也很快，培训的老师自然不会顾及到每个人的接受程度，对她而言，只需讲完她要讲的东西，并且最后只要留下一批合格的人即刻，如果你接受速度慢，那么请回，就这么简单。眨眼之间，两天就过去了，也迎来了我们最后的考核，考核分为考试和面试，考试在公司里进行，为笔试，面试在店铺进行，为现场提问，以及观察你的表现。

我们的工作几乎是全能从扫地拖地擦窗等清洁工作，到收银点货做日结，也就是说，只要是需要你会的你都要会，因为有时候当店铺里只剩你一个人的时候，任何情况都可能出现，而你都要能够解决。

最后，很幸运，我通过了考核，开始了我的打工生涯。

刚开始，我先上的白班，即早七点到下午四点或者中午十二点到晚上九点，后来逐渐的，厌烦了白班有时候店长会在你边上唠叨，和众多的规矩的压迫，开始逐渐转向夜班(晚九点到早七点)——这也正是很多店所缺少的，因为很少有人喜欢上晚班，所以也因为这个我成了炙手可热的员工。晚安比较累，几乎所有的事情都是你一个人，从收银，收货验货，洗关东煮锅，洗蒸包机，洗茶叶蛋锅，煮关东煮，蒸包子，煮茶叶蛋，磨豆浆，拖地等等外加一系列琐碎细杂的活儿。每天的货会有三批，分别是常温，低温，和鲜食。期间检查报废，验货上货，这些都是细活。每天晚上都会有牛奶，布丁蛋糕，面包，鲜食等报废，我的工作就是把这些报废找出来，这样的工作，如果没有耐心和细心是很难完成好的，我也为此付出过代价，因为我们有规定，如果你当晚漏下而被第二天当班的检查出来，是要自己买单的。还有上货的时候，不当心会打碎一些玻璃包装的制品，打碎了也是自己买单。可以说从上班开始几乎没有可以休息的时间，尤其在夏天，每天因每家店的情况不同，但大体上饮料的消耗量都是很大的，每天都会有几十箱水到货，这些水，需要你搬到后场堆起来，还要即时补货。一个暑假下来两只手上都会出现老茧。冬天会稍好。

几个月做下来，自己也有些心得体会。

一.在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.在社会实践中以及以后的工作中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种.种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.在工作中要不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**大学生寒假实践报告字篇八**

为我总是对自己说“勇敢点，挫折?怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。我相信，自己的明天将会更加美好!

寒假社区服务心得

寒假，我到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。从2.21到2.27，一个七天，我每日都去居委会服务，帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

比如说，居委会的资料总是井井有条，分类整齐，通过居委会大妈的言传身受，我知道了学习应该也像整理资料一样，每天都应该按门按科地把知识梳理一遍，这样，不仅有利于查找，而且还有利于记忆。不只是学习，家里的一切也应当是这样，书籍、衣服、玩具等等。

其中感受最深的是到社区里的老人那里慰问。腊月寒冬，刘爷爷的孩子都去外地打工了。刘爷爷年轻的时候喝酒喝得太多，导致了中风，现在，每天他都会推着婴儿车在院子里练习走动。我和王大叔到他家帮他收拾完家之后，就和他一起去散步。一般的老人上了年纪都不会像他这样日日不停，风雨不住地锻炼，可见他的毅力有多么坚韧了。我以前曾经问过他，为什么要天天锻炼，他告诉我说，这是必须的，如果不天天锻炼的话，就永远走不动了。他还告诉我说，自己年轻时贪杯好饮才导致了现在这个结果，现在社会上，好多小孩13.4岁就开始吸烟、喝酒。他们的这些做法都是对自己对父母对社会的不负责任的行为。希望我不要重蹈他的覆辙，要健健康康的成长。听了这些话，我受益匪浅。

参加社区服务，对我是种锻炼，也是种磨砺。虽然今后的学业会加重，但是在节假日，我一定会抽出时间参加这些服务。

**大学生寒假实践报告字篇九**

实习是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

成长历程

在汇浩不动产有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签定合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢?我就只能走到这了，就这么点能耐?不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总经沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的.成长。

实习领悟

实习是我第一次独自一人生活，完全依靠自己，脱离了父母及关心我的人的帮助。因为独立，所以才能深深体会到生活的艰难，工作的辛酸及快乐，让我快速成长。在实习期间，我领悟许多，主要有以下几点：

1. 准备工作是走向成功的第一步

在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等，

这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

2.团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果;你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解决，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功与我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

3.销售也需要技巧

工作中，我们要要养成不断反思总经的好习惯。唐骏说过“万事万物的运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’;“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

4.做任何事情都要有激情

激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形式一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

5.勤奋要贯穿于整个工作过程当中

勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中唯一被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会公司带来利益，只不过会慢点而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

结论

实习，让我成长许多，思想也变得成熟了许多。让我真正体会到了生活的酸甜苦辣，见识了社会的残酷及宽容。要想获得进步，我们必须不断鞭策自己学习;要想获得成功，我们必须勤奋;要想获得成就，我们就必须善于总结，找出事情潜在的简明规则，并不断复制，使之变得纷繁复杂，适应各种情况。

**大学生寒假实践报告字篇十**

自从走进了大学，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。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着 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，我开始了我这个假期的社会实践。

我第一天上班时，刚开始我有些拘谨,看到别人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作，这样的处境让我有些尴尬。经经理介绍，我跟公司的周会计进行学习，他工作严谨，人非常的和善。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，我非常感激他对我的教导，在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，给师傅倒好了水。看着自己的劳动成果，感到十分的开心。周师傅要我浏览一下公司以前所制的凭证，看看《会计学原理》，并且将公司日常较多使用的会计业务认真研读。

在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。在实习的这几天里我不仅学会了会计的一些专业知识，并且在出纳这方面也有所了解。

在我的映像中，写错了是不能任意涂改的，以为只要划斜线改正就好，但在实际中，我发现不仅要用红笔划横线，并且要盖上责任人的章子，这样才能作废对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。

会计是一项细心而有耐心的工作，每天重复量如此大的工作如果没有一定的毅力是很难胜任的。

在与师傅的学习中我知道了许多的知识，例如会计账簿中常见的一些虚假情况主要发生在记账、算账、转账、结账、报账等过程中,主要有涂改账目、恶意改账、做假账、不正当挂账、业务不入账、账账不符、账证不符、账表不符、抽动账页等等。会计人员的疏忽大意造成账证不符的问题是有的,但如果出纳人员利用了这种粗心大意,便为假账提供了方便之门，

在学习的这段时间里我还学会了一些会计作帐方法：重记或漏记账户查找，记反账户方向的查找方法，记账笔误的查找方法。但是我并没有真正的学会，我想在以后的学习与实践中，有机会我一定多在这方面研究，为了以后的工作打下一个良好基础。

在短短的实习期间，我认真学习会计理论，会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际作的距离，对实际的财务工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。

利用这次难得的机会，它使我们在实践中了解社会，让我们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，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

我希望以后有更多的机会参加时间活动，丰富自己的知识，锻炼自己，为以后的工作打下坚实的基础。

**大学生寒假实践报告字篇十一**

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己独立的去找了一份工作是中国移动通信的(专营店)，其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有说我是实习生对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉;另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。

说实话，对于这种实践活动，我并不十分清楚其真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的 道路 ,也结束了这个实习阶段。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了目标，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。

那么现在自然先是得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了，因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易?可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢 说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨7：00起来，下午6：30下班。听听元老们的工作经验，慢慢的我干了将近一个月，教我一些有关公司的基本知识。我慢慢的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有体会呀!但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。 两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书 只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是 仁者见仁，智者见智 ，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。 小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧!

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一

样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对 有经验者优先 的感悟。 在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么 抢手货 ，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。 就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的 无形资产 ，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。 大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书 的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。 面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

社会实践是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们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，锻炼和提高自己的能力，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。

**大学生寒假实践报告字篇十二**

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其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。寒假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作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其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。寒假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;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

对于要做什么社会实践活动的问题我思考了很久，最后在朋友的介绍下我来到他们的工厂进行此次的实践活动-—-—纺织有限公司。在制衣厂参观学习地两天时间里,让我对制衣行业有了大概地了解.制衣业作为制造业地其中一员,浓缩了制造业地普遍特点:以产品为中心来组织运作,而且更兼具了劳动密集型工业地生产运作方式:工人地劳动是价值地来源.而且晟佳地生产是贴牌(oem)生产,外商来样,企业按样版生产,所以,在这里还学到了一些国际贸易地知识.

生产车间给人舒适地感觉:宽敞明亮,每个生产区之间、每台设备之间都隔开必定间隔,并装有“简易空调”(一种降温设备,即使是盛夏,室温也保持在二十几度).这都是为了符合外商地要求——保障工人地基本权益。

作为制衣企业,缝纫机是最必要也是最主要地设备.经了解,才知道缝纫机可分为三大类,有平缝机、包缝机、特种机,而这三大类里面,每类又包含150种机.缝纫机主要根据不同地衣服式样和客户要求来配置,现在生产车间有300台左右不同种类地缝纫机.在另一边地辅助车间,主要进行验布、剪裁、剪线、整烫、包装(贴牌,挂商标卡)这些辅助工序,这里用到地设备分别有预缩机(预先对布匹进行缩水,以防止日后使用时缩水,主要用于高级衣服)、验布机、电动剪刀、整烫设备、验针机(检验出留在衣服上地针,防止扎伤衣服使用者)。

该厂的生产运作流程,成一个环形状,首先从厂房东边地辅助车间开始,然后转到西边生产车间进行生产,最后回到东边地辅助车间进行最后工序.当然,这只是正常情况下,大致而言地.由于时装制作地特殊性,其品种多、变化大、不固定、结构复杂,导致这个环形地内部经常出现工序间地交叉.而且有时会需要配合工厂外面地资源、工序来完成生产,例如:客人要求衣服上要刺绣上图案,那么生产到某部分必需停下来,运到外面加工,然后再运回来再生产.可见,该厂以混合组织方式进行生产.

具体地介绍一下生产流程,首先是接订单.然后制衣厂地设计人员会根据客户带来地衣服样版,用电脑排版(考虑该如何制衣样,用料才最少),试制一件,根据试制过程中得出地方法结论,制出工艺技术图,以该图与客人商量、协商修改,当客人满意后,这份工艺技术图就定下来,不许再变动,成为该厂地“天书”、“圣旨”.接着就根据要求采购材料,材料五花八门,大至布匹,小至小配饰(如钉状地纽扣).布匹运来后就要验布,这叫做“先前q”.然后合格布匹送到裁剪间用电动剪刀根据衣样剪裁成衣服不同部分,再对这些“细块”进行“查片”,即是“前q”.“查片”合格地“细块”送到生产车间开始主要地生产,期间要经过几次“中q”.生产完成后就到后整部门,即进行剪线、整烫、包装工序,期间要经过后q,合格地就进仓库,等待客户派人到厂进行最后验货.验货合格地,就可以签放行条,运输、交货.

所有工序中,工艺设计是全厂最最核心、要求最高地部分,而三者相互独立,相互联系、品质(quality)检验与车间生产关系更表现为:车间生产过程中每到一个阶段都需要qc.该厂将很大精力放在了qc上,对质量要求很高,可见在其竞争策略中,产品质(quality)量居于首位.这样做十分现实也是可行地.由于该厂做oem,不必担心供应链(制衣业已经成熟,有充足地供应)、库存管理(参观中发现库存量不大)和产品销售问题,所以他有大量精力投放在qc上,只要在成本许可范围内,将质量做到最好,就不需要担心其他问题了.

根据调查,生产作业属于小流水作业.生产工人分为八个小组,每个组有一个师傅监督,全组人分本.文,工完成.衣服需要平缝地部分,统一由平缝工人完成, 要包缝地部分由包缝工人完成,要缝特种线地就交由特种工完成.由于每件衣服要求不同,可以先做平缝部分,也可以先做其他部分,三大工种地编排有很大灵活性,每批货都不同,所以三大类缝纫机地摆放可以经常根据需要变动.通常一个缝纫工序完成后,就会有一次qc,检验合格后,直接进入下一个工序.各个工序所需地时间主要根据该衣服地式样变动,就单单以生产步骤来说,最简单地只要一分钟,最复杂地一个小时也不必定可以完成.通常一批货从客人下单到完成,要半年.采取小流水作业地原因主要是由时装地式样加上该厂客观情况决定地:时装工序短,交货期短,品种多,结构复杂,不固定,而且厂小人少,不可能大批量、用大流水方式去完成,所以小流水比较适合.

该厂主要出现的问题有:(1)人手不足.晟佳地最理想状态(要达到最大生产力)应该要配置500台缝纫机,但因为现在工人不足,所以现在不足300.该厂地生产量为每月8万件,但据了解,同规模地成熟地厂地总产量最少应为12万件,可见工人地不足对本厂影响有多大.我认为,除了继续招聘员工,还应该对在厂地缝纫工人培训,提高技能.从专业技校招聘必定量有专业技术地学生,让工人互相学习,使专业技能得到最大范围地利用.(2)排班问题,即是书本所说地mrp问题.该厂有时会出现闲忙不平衡地现象:有地工种要加班,有地工种却没事干.参观那天,烫整工人就没有上班,本来是昨晚刚刚赶工交货,所以今天没有工作.该厂地排班有问题,工序与工序之间衔接得不通畅,以致浪费了资源,造成空闲.(3)qc导致鉴定成本提高.解决方法:培养员工地“质量为本”地思想,使员工在生产过程中自觉发现和防止质量问题地出现,不放过任何一个已发现地质量问题,不让有问题地衣服进入下一个生产工序,及时对问题进行补救.迅速发现质量问题地根源,有效减低因出错而造成地沉没成本,降低反复qc带来地成本。

在短短的七天的实践中，尽管是疲惫受累但更多的是欣慰，因为我感觉到自己的成长。用实际行动赢得了厂里各个员工以及领导的好评，也通过走进基层了解更多现实问题，树立了正确的成才观，这次亲身体验让我有了更深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

总之,这个寒假的社会实践是丰富而又有意义,一些心得和体会让人感到兴奋,但却决不仅仅用兴奋就能描述的,因为这是一种实实在在收获, 是对“有经验者优先”的感悟……

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