# 实用的暑期实践报告合集7篇

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-07-03

*实用的暑期实践报告合集7篇 在日常生活和工作中，报告十分的重要，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编整理的暑期实践报告7篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。暑期...*

实用的暑期实践报告合集7篇

在日常生活和工作中，报告十分的重要，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编整理的暑期实践报告7篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

暑期实践报告 篇1

摘要：实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学三年的理论学习之后，必须接受一段时期的实践才能成为一名合格的广告人。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了两个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

实践目的：熟悉公司的运作流程，掌握广告策划的基本要求，将书本知识与实践相结合，提前适应毕业后的工作生活

实践时间：xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：暑假期间，我在陕西省XX市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共XX市委机关报，陕西一级报纸。xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

《宝鸡日报：是XX市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

宝鸡日报广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于我们在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我们也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1．广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了XX市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙XX县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

2．我还参加了XX市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3．广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4．策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会,他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结：

通过此次实习，我看到了自己的不足。像在广告策划上，只要一动手，就会意识到自己真的差多少。我充分看到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

暑期实践报告 篇2

XX年7月8日到8月8日，完完整整的一个月，完完整整的五味杂陈！！！

7月4日，承载了多少的第一次，在陌生的火车站乘坐人生第一辆陌生的火车，独自前往陌生的城市，也许拜托着那份蠢动的新鲜感，我没有太多的孤独寂寥。

在广州的第4天，我如期进入广东省xx集团有限公司，正式成为xx的一份子，开始为期一个月的实习之旅。xx集团，全名广东省xx电力设计有限公司，以变电站，输电线设计为主营业务，属国企的一份子，是我们电气工程专业梦寐以求的工作地。也许人类生来对第一情有独钟，在xx的第一天已然深深镌刻在我心中。我是在去公司第一天才获知，暑期实习的你，是没有任何酬劳的。对于不太富裕的我，简直就是晴天霹雳，本想着能为自己以后的专业学习打下基础的同时，可以拿着第一份工资给父母买点礼物。结果，泡汤。当时，有什么能比盼望破碎更让人神伤，特别是在如此无助，陌生的办公室里。那一天，挤公交，被无视，迷路……经历的太多太多，所以我写下“第一天坐在0工资的办公室”，记下自己只身在外的不易，不忘这特殊的第一次！

接下来几天，仍然无所事事的上班下班，每当鼓起勇气问同事是否需要帮忙，换回来的永远是“不用”，自己满腔热血，却就这样被一盆盆冷水所冻结。但是就是在这样的时候，你就知道，你为什么会在这儿，为什么没有工资还要忍受这样被无视的痛苦。我是来学习，充实自己，让自己变强，只有自己变强，才会得到更多的尊重。所以，我没有因为这样抱怨别人，没有因为这样而选择在属于自己的第一张办公桌前沉沦。我去找了很多公司做过的项目文件，仔仔细细看着将来会与自己专业有关系的点点滴滴，虽然有些对于我来说是那样的陌生，但是，自己会学着去取其精华，弃其糟粕，尽自己所能，用求知欲战胜内心深处的寂寞孤独。

终于，步步为营，一点点的克服，一点点的充实，我在同事的指导下，开始跟着项目，做接口工作。接口工作，是站在某一高度，协调各专业之间工作进度，通知各专业人进行会议参与等，起到聚零为整的作用，使之更快更好的达成目标，完成项目。之前看了那么多的项目书，以为自己做起来会得心应手，但是，实际当自己一个人肩负起全部的责任，原本飞速旋转的大脑，顿时锈如铁丝。每当对各专业进行电话协调工作时，口齿霎时支支吾吾，等自己回过神来，对方已然不耐烦了，又不得不交给同事。当时真是有种从未有过的自卑感，且不说在那工作的都是全国各高校的高端专业人才，面对他们会有莫名的紧张，就是恨自己会连最简单的事都会无缘无故的做错。当然，慢慢的我会理解，接受这样的自己，让自己慢慢的进步。

在做接口的工作中，有一次让我记忆最为深刻。那是我公司在中标后，承当起深圳市红树林变电站项目的设计，但由于当时公司存在同事进行的许多项目，遂将该项目转交深圳新能源设计院，达成协议后，深圳院负责选址，数据分析，设计等一系列工作，最后冠以xx集团进行项目施工。由于人手不够，我被选中成为该接口负责人，在一位与我同姓的博士指导下进行工作。因为这不同于本公司内部设计项目，可以方便的沟通进行工作交流。我每天坐在电话前，成为深圳院与公司的连接器，甚至本该休息的周末还在为这件事操心。虽然厌烦这样反反复复，一次又一次的设计修改而带来的忙碌，但是显然，这才是我喜欢的工作状态。在最后进行设计方案出版的工作上，我深刻体会到考虑周到，才会提高效率。由于时间紧急，事情繁多，经过交涉深圳院出版设计方案，我们出版封面，并盖章由深圳院派人来龋当深圳院工作人员来办公室时，我用刚学会的\'打印机操作技术给他打出28份封面，然后就拿到人力部盖上公司的章，可到人力部，却因没有公司用印批准表而打回。随即，我又拿用印表找总经理签字，完成手续，自己动手盖章。完成这样神圣的工作，成就感油然而生。可交给他时却发现盖章不慎，重来一次。最后终于完成一切，交给他送走他。本以为可以安安心心接受下一份任命。结果，下班后却接到电话：“封面怎么用a4的纸呢，出版的是a3埃”本来时间就紧，还出现这样的低级错误，顿时我僵住了，这就是自己辛辛苦苦干出来的成果。

就是这样一点点的自我打击，一次次的犯错，慢慢，当自己做事一点点更具条理，我真的成长了。其实一个人成长很容易，就是在一次次错误后给自己来一次深深的反省，只要你有那么一瞬间觉得自己应该会更好，那么，恭喜，你成长了。

这完完整整一个月循规蹈矩的上班下班，当然也会学到一些技术上的东西，熟练使用打印机，学会了盲打，刻录cd……当然，最重要的还是自己思想的升华，自己对工作甚至是人生的理解：

1.善于与人沟通，时刻礼貌待人；

2.保持自己学习的心态，自己创造学习机会；

3.工作，不只是一腔热情，三思而后行；

4.纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

5.学会忙里偷闲，享受生活。

完整的一个月，为自己能力画上了一个完美的句号。虽然那0工资让我仍然心有不甘，但是还是很感谢有这么一个机会能让自己第一次近距离接触真实的社会。这只是学习期间的一个插曲，但无疑已成为跳板，助我跳得更远，飞得更高。

暑期实践报告 篇3

为了更好地巩固自身的经济学相关知识，培养经济基本工作技能，我于XXXX年XX月XX日起至XXXX年XX月XX日赴XX农村信用社进行为期XX个月的社会实践，通过这将近XX个月的社会实践，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。我这次实践所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），储蓄业务。

一、会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与信用社预留印鉴相符，方式就是手工折角验印；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可从出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。日常业务主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水账”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

二、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，凭证不在象对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。其流程是分支款及存款两种：存款是先收款后，进行点清后，打印存款人签定的存款凭条及存折，然后递送存折给储户；取款是先打印取款人的取款凭条及存折，然后点清取款金额，交付取款人存折及现金款项。相对于会计业务来说，储蓄业务比较简单明了，涉及到的会计科目比较少。

·社会实践报告的大纲格式 ·学生社会实践报告 ·高中社会实践报告 ·超市社会实践报告

·暑假社会实践报告 ·社会实践调查报告 ·最新大学生社会实践报告 ·社会实践总结报告

通过这次的实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，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远远大于大学本科生，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，如果将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实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。

暑期实践报告 篇4

转眼间,在深圳大学已经一年了,大学是步入社会的第一步，在这一年里对社会有了一定的感受，加上在学生会做事，有了更进一步的了解。但是自己在社会中却没有参加过任何实践。从小到大自己所花的钱都是父母给的，乘着这个暑假时间很长，而且又不回家，在这个基础上，想参加一些社会实践活动锻炼自己，并获得一些收入。

经同学介绍很快找到了一份美术家教，费用虽很低，但作为一种尝试，一种锻炼就接了这份家教，

对方家离学校很近，来回非常方便。于是在当天考完试的下午就去了他们家。在与他们家人第一次的交谈中，我得知他们一个是博士生，一个是大学本科。给孩子创造的各种条件还是很不错的。孩子现在刚上完小学一年级，由于他们工作太忙，没有太多的时间去管孩子，导致孩子养成了很不好的学习习惯。而且他们孩子非常调皮，不听话。不爱学习，只是对画画还有一些兴趣。希望我在假期的培养中能提高孩子画画水平，并且抽空陪他做作暑假作业，让他能对学习产生一些兴趣。这不仅让我感觉到了不小的压力。不过听一些师兄说教小孩画画很容易的，自己可以很随意，小孩的想象力大，容易画出一些很有意思的作品。

过了两天，便是自己的第一次家教了。虽然没有什么经验，但在这两天听了一些同学的意见，也做了充分的准备，还是比较有自信心的。刚开始可能是由于之间不熟悉，小孩还是很听话的，做什么都很认真，有耐心。没过多就，之间的说笑增多时，他也就表现出调皮相，在画画过程中还能认真坚持一会，完成的也比较好。到做作业是就坐不住了，没几分钟就休息。家人布置的一点点作业也只是勉强完成，更不愿意多听我讲，休息时的大量时间里都用来玩电脑游戏。让我惊讶的是他毕竟才是一个刚刚小学二年级的学生啊，对电脑游戏就这么着迷，而且一玩不可收拾，叫好几遍才过来学习，不过值得我庆幸的是他家人布置的作业在我的督促下终于完成了。没想到交一个小学一年级的孩子都搞得我手忙脚乱的，一下午下来可把我累个半死。家人下班回来看到他的学习成果，虽然夸我做的比较好，但是从他们的话中感觉到对我教的画画不太满意。回到宿舍后，总结今天家教的经验教训，觉得真有些失败，可能是没有得到家长真正的认可，可能是小孩没有和自己好好配合，没有做好这天的家教，小孩子的调皮、贪玩在这个年龄阶段是不可避免的，大多原因在于自己的教学方法的不正确性，没有适应孩子心理的发展。使小孩对自己产生一种排斥心理。应该多用引导的方式来教他，比如在教画画方面，都是练习着画了一些，基本上是草稿。没有真正的一幅正式一些的作品，这样可能让小孩更快的进步，但会让孩子失去成功的喜悦，使孩子丧失信心。而且很容易引起那些注重结果的家长的一些看法。

转眼间，就是第二次家教了，这次就比上次好多了，毕竟一回生，二回熟。

暑期实践报告 篇5

为期两个月的暑期实习结束了，通过这次实习，我们学到了很多东西，增长了工作经验。现将本段时间的市场部实习总结报告如下：

态度决定一切

米卢说过，态度决定一切。是的，在实习期间，虽然说时间很短不能看出整个企业的职员的工作态度是怎么样的，但是在接触的前辈身上还是能捕捉到那种工作态度的影子。这里的态度是说面对事情的态度、对企业纪律及规章制度的态度还有一些工作心态。一个集体当然会有“黑马”和“白马”，我们要向所谓的“白马”学习，即是要去发现并学习我们前辈踏实上进认真的工作态度，工作态度的不同决定着你的工作绩效的好坏，影响整个企业。在实习的时候，我们南明分公司的职员大都各尽其职，努力将自己的事情作好，纪律团体意识要强。当然，并不是说要一板一眼的认真就是最好的工作态度，我觉得态度是要虔诚，也要灵活，特别是在客户部门市场部门之类的。我们作为实习生，可能工作压力没有他们企业内部的职员要大，我们观察企业的视觉是不同与他们的，但是我们在处理事情，面对工作时候的态度应该也是要将自己看成是这个大家族的一员，努力让自己的工作绩效提高，而不是很虚的完成任务就好。其实你工作态度的好坏是会被管理者肯定或否定的，这也是评价你工作的标准之一。在那里，我体会到态度认真与不认真所得到的待遇差别，其实，在企业里的最关键态度应该要认真踏实，想来这种态度是适合我们生活、工作、学习任何一个领域，所以在面对任何事情任何工作的时候要有一个稳健的心态和端正的态度，这样才会被认可，自己才会进步。

方法效率

我们还是学生，对于企业来说，可能是没有任何工作经验的生手。所以在实习当中的心得体会是办事绝对要找对路子，顺应事情发展的途径。其实这个想法大家都明白，但真正的实行到工作实践当中去的时候或者说面对具体问题的时候会比较迷茫，因为之前是没有接触过的。我们实习的任务主要是整理数据，统计资料，规整文件等等。这些事情虽然看似琐碎但还是要有方法可循才能把事情做好。譬如我们在整理高校营销队员的资料或是开经营分析会时得充分利用小组团体的合作精神才能高效的完成实习任务。而且要懂得虚心向前辈请教，人才可以不断进步。在实习过程中，由于方法不对，可能事倍功半，而企业关注的是最后的绩效成果。或许每个企业的处事风格和办事方法是不一样的，有各自的规则，只有快速适应游戏规则的人才能被快速接受，才会创造更优的绩效。 为人处事

可能因为实习时间较短，对于公司企业里人际的感受不是特别强烈，但还是会学到一些东西。人是要坦诚相待，和睦相处。我们中国以和为贵，讲求礼尚往来，中国移动作为国企自然拥有这个传统的企业文化特色。其实为人处事也是一门艺术，它的能动性很大，而且也反映一个人的素质或能力。它不仅仅是涉及公

司内部的气氛，而且也体现在对待客户上。我们是在重要客户部门实习，期间有跟着前辈去走访各个营业厅，前辈也传授了一些与客户和工作人员沟通的经验，也亲身在旁边体验过，知道关键应该要抓住客户的需求，要满足需求创造需求，而这一切又是建立在诚心诚信的基础之上的。

实习不仅仅是带给我们以上收获，还包括其他很专业的东西也慢慢有所了解，明白了各项业务的办理流程和怎样办好营业厅的相关规则，能更深刻的体会整个南明区分公司依托并发挥中国移动全网的实力与优势所在，明白他们的目标，即要建设高起点、高标准、高质量的新一代宽带商务智能网络，提供端到端全光智能网络的连接，满足政府、企业等客户的宽带化、可管理、可扩展，可增值的电信产品需求。

市场营销专业在近几年是很热门的专业，这对于我们来说是很幸运的，但也向我们提出了更高的要求与挑战。这次的实习告诉我们什么叫做真正的市场营销，怎样才能做好市场营销，我们必须不断朝着这个方向努力，装备好自己，做一名成功的市场营销人员！

暑期实践报告 篇6

20xx年7月20至22日，华北电力大学环境学院暑期社会实践团分队四人行来到了目的地长春市环保局。

此次暑期社会实践，是由我们自行组织，自行联系，自行播报的活动。其中意义也就不言而喻了。从一开始的迷茫、不知所措，到后来的老练、娴熟圆润。那些辛酸的过程，或许只有身在其中的我们才能深刻体会出吧。

头两天的准备工作，把所有人都累垮了。跑社区、批证件等等，马不停蹄的奔波了一个白天。到了晚上，开个小会，交流进展，讨论方案。可是我们都知道，暑期社会实践是出来锻炼自己，而不是出来旅游的。咬咬牙、皱皱眉，坚持下来。

7月20至22日，我们迎来了访问的三天。

我们了解了环保局对于当前环境的看法，知道了市民的生活幸福程度，使我们的实践意义更深厚。

通过调研，市民们对于绿化普遍呈积极态度，他们认为我们国家应该颁布一些禁令，对国家对人民都很有好处。

环保宣传活动也是我们本次社会实践的很重要的一部分。我们的宣传活动也是一针对超市商家，二是针对普通民众。我们的宣传对象对于我们的活动给予了极大的支持，使我们顺利完成了整个实践活动。

总而言之，通过这次社会实践，我们了解了绿化对我国的影响，也让更多的人认识到了污染对于社会的危害。在今后的日子里，我们还会继续关注绿化程度对人民的影响。

暑期实践报告 篇7

xx年x月1x日，我们自强社的23位队员带着一腔热情踏上了下乡之旅。目的地是河源市连平县上坪中学。2x日，载着收获的喜悦和无限的不舍，我们沿着熟悉的路回来了。2天的车程，1天的活动报名，7天的正式活动，还有1天的武当山之旅。经历了短短的11天，我们的下乡之旅终于画上了一个圆满的句号。这段时间，我们23位队员付出了很多，也收获了很多。此时此刻，我满怀兴奋，内心汹涌澎湃，回忆很多，想说的话很多，现在就让我再细细回味一下。

一、三下乡之生活篇

来到上坪，这里并不是我们想象中的那么差，它是一个被九连山围绕的小镇，是水蜜桃之乡，山清水秀，空气清新，街道也很热闹。我们的宿舍是新建的，配有小阳台、厕所。有水龙头，但没有水，只好到饭堂提水。有灯，但只在晚上开一小时。没有风扇，大热天没风扇晚上怎么睡得着呢?但我们没必要担心这个，因为晚上睡觉还要盖被子呢，风扇对我们来说是多余的，没被子只好把衣服也盖上。这里什么都不多，就是蚊子特别多，每到晚上，他们就会成群结队向我们进攻，连我们带的蚊怕水、风油精都不管用了。一到晚上，我们的手、脚都在忙，进行灭蚊行动。这些蚊子可不能小看它们，它们的嘴巴又尖又长，哪怕是隔着衣服，也会照样一口咬过来，可能是它们太饿了。

而在伙食方面，我们每天在饭堂就餐，午餐和晚餐都很丰富，四菜一汤，把我们养得胖胖的。每到吃饭的时候，每一桌的人都会一边吃一边聊天，特别是说到课堂上的事情、某个学生或学生的日记，大家都说的格外兴奋，常常会哄堂大笑，这段时间的朝夕相处，我们越来越像一家人了。

二、三下乡之我们的付出

来这里之前，我们还一直充当着学生的角色，到了这里，我们就是一位老师了。做了几天的老师，我终于深深地体会到作为一名老师应有的爱与责任。我不知道自己做的够不够多，但我知道我们已经做到了。从19号开始，我们23位队员就开始了忙碌的工作。当天早上忙着学生的报名工作，还有课室的卫生清洁。我们的原计划是招收150名初三学生，因为学生太多的话难于管理。但来报名的学生源源不断，很快名额就满了。开始我们声明停止报名，但看到孩子们的一腔热情，有的是千里迢迢赶来报名的，我们是在不忍心拒绝，于是把名额放宽到170多名。下午各个班主任把学生名单分成了5个班。

前期工作都搞好了，20号早上，学生都很准时来了，我们在运动场上进行了下乡的开幕式。之后是由各班班主任及科任老师开展班会课。班会课上，先由老师自我介绍，然后是学生。但这里的学生都很腼腆，只是站起来说了一下自己的名字。我们另辟新路，让学生上台竟选班干，有学生确立自己班的班名、口号，而不是局限于由老师来安排班干人选，更不会把5各班的班名设为1—5班。目的是发挥学生的表现能力和想象能力，让他们知道每个班就是一个团体。从学生的自我介绍、班干竟选，我们了解到了一些重要的信息：这些孩子不够自信，不爱展现自我。因此接下来几天，我们要对症下药，让他们找回自信。而我们行动的第一条路径是：让他们每天写日记，并且交上来。他们听到要写日记，面带几分恐惧。

21号开始正式上课，早上第一节是数学课，上课铃响了，我胸有成竹地走进教室，第一次站在讲台上，面对台下30多位学生，心情难免会有些紧张，昨晚备了一整晚的课，该说些什么话，此时全都乱套了，但我很快就镇定了下来，顺顺利利地上完了一节数学课。但感觉心里不踏实，总感觉课堂气氛欠缺。而有一点我觉得做得不错，在昨晚我把全班学生的名字都记在脑子里了，今天我叫到的学生都能说出他们的名字。下课了，我没有匆匆忙忙赶回办公室，我想多点时间留在课室，和学生聊天，我很想走进他们，了解他们，给与他们鼓励和支持，希望得到他们的信任。

上完课后，我又去参加了健康知识宣传活动，地点是：上平镇街道。我们在那里挂上了我们的宣传标语、海报。站了半天，来看我们的宣传的人不多。回去后我们总结的经验教训是：会讲地方方言对宣传活动很重要，同时很有必要做一些宣传小册子派发给路人。

我们把下午的第三节课设为第二课堂，主要是学习军体拳、健美操、手语。我担任5班的手语老师，我很喜欢手语课，因为学生都很喜欢学，很认真的学，而我也很有耐心地把一个个动作教给他们，《隐形的翅膀》，大家对这首歌是再熟悉不过了。

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