# 2024年寒假社会实践报告最新(十五篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-08-03

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。寒假社会实践报告最新篇一为响应我院举办安徽工程大学第七届挑战杯...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

**寒假社会实践报告最新篇一**

为响应我院举办安徽工程大学第七届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡-无为县，实践场所就设在无为最核心的地区-无为商之都;此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务;实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容;二：销售地点;三：销售时间;四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售内容;为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇;二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量;三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点;所谓天时，地利，人和，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段-无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间;就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略;对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么?因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归;但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

实践结果：

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

实践总结与体会：

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

1.》天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，天时，地利，人和这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

2.》价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

3.》展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

**寒假社会实践报告最新篇二**

在暑假没来临之前我已经计划好了这次特别的暑假生活，因为这是我进入大学一年来第一个暑假，应该要过十分充实而且有意义才对。因此我参加了华东师范大学的第二届芝加哥孔子学院中美学生暑期夏令营的志愿者活动，在这次暑期社会实践活动中我收获到了许多在学校里学习不到的知识，也锻炼了自我，加强了与不同人甚至是与外国朋友的交流能力。

我参加的暑期社会实践活动是由华东师范大学和美国芝加哥学院联合举办的中美学生交流活动，从xx年六月二十九日至八月三日，历时五个星期。期间我的主要工作和实践活动内容是与美国学生一同学习、一同生活，为美国学生介绍中国博大精深的传统文化，相互交流中美之间不同的风俗习惯。美国的主办学校还为我们提供许多能代表上海发展和历史景点的参观以及上海周边城市的游览和北京的文化之旅，这一切活动不仅让美国学生更了解了中国，也让我们这些中国学生学习到了很多我们自己祖国的文化和历史。

这次特别的社会实践活动，从六月二十九日开始，我作为中方的志愿者入住华东师大对外交流中心宾馆，与我同屋的美国学生是美国芝加哥大学的brenda ha。我们会在接下来的五周里一起读书一起生活。与其它中外学生交流活动不同的是，上午中方学生会在全外教的课堂里提高自身的英语，这对身为英语专业的学生的我是个很好锻炼英语的机会，同时美方学生则学习中文课程，中午一同午饭过后，中美学生便会围坐在一起互相交流，这不仅让我对美国的文化和情况有更多的了解，而且由于中美学生的年龄相仿大家都会很多共同的话题，在其中也体会到了许多不一样的乐趣。

下午安排的活动是对中国传统文化的学习，中国的太极拳、武术、书法、国画、剪纸、京剧、孔雀舞让中美学生都乐在其中，更有意思的是，中美学生还一起动手体验包水饺，制作中国结，观看中国电影，教唱中国歌等等能体现中国传统文化的活动。作为一名志愿者，我就应该负责为美国学生讲解中国文化和西方文化之间的不同，有时这让我这名英语为专业的学生也感到为难，许多中国特有的习俗是很难用英语对美方学生叙述的，于是便会到处查资料来提升自己各方面的英语能力，虽然会感到辛苦，可却又是乐在其中。

中美学生在华师大一起共住的两个星期里，除了一道学习，我们还安排了许多的外出参观游览的活动：能代表上海商业商品交易蒸蒸日上的南京路步行街，繁华的步行街和琳琅满目的商品让美国学生流连忘返;能代表外国对中国的投资企业的可口可乐公司，现代一体化的可乐生产的流水线让我们感慨了外企的严谨的管理制度;能代表上海近现代史和传统文化的豫园，让美方学生沉浸在古色古香却又热闹且小吃繁多的豫园;能代表上海的历史文化和当代艺术气息的上海博物馆、上海工艺美术馆和上海当代美术馆，让我们遨游在古代和现代的艺术长廊中。

此外我们还一起登东方明珠在上海最高处眺望，参观上海旧社会的历史陈列馆，体验了上海世博会的上海城市规划展览馆，以及代表先进技术的上海科技馆，身临其境感受北京奥运会的北京文化之旅和体验江南特有的小桥流水寻常百姓人家的南浔之旅。无论是哪一段参观或者是游览之处，都无不让我与美国学生有了进一步的交流和了解。

接下来额两个星期则是美方学生入住中方学生家的homestay，在这个两个礼拜里，我和我的roommate相处的特别的愉快，我们平时一块学习生活，周末则和父母一起外出游玩参观其他有特色的景点。

最后一个礼拜也是最忙的一个，结束了四个礼拜的学习和生活，中美学生要一同策划一台文艺汇报演出，大家积极参加，演出不仅吸引了中方学生的家长更是吸引了双方学校的领导前来观摩，演出也大获成功。演出过后，美国学生就要回芝加哥，在唱响最后一首《朋友》后，中美学生相互拥抱，甚至落下了难舍的泪水。俗话说天下无不散之筵席，在这个短短的五个礼拜中，我不仅学习到了如何独立的生活，如何与不同的人相处，也学习到了美国学生那种勇敢又充满活力和求知欲的精神，或许这就是我们所说的美国精神吧，同样我作为中国学生的代表同样让美国学生感受到中国“有朋自远方来，不亦乐乎”的中国精神。

这是一次值得我一生记忆的社会实践活动，活动结束到现在我还是和美国学生和中方学生的保持着联络和交流，他们让我感受到什么才是真正的“爱，无国界”。在这次活动中，由于我表现突出，主办学校还特颁发证书以资鼓励，更重要的是在这个看似普通的暑假我收获一份与众不同的人生财富!

**寒假社会实践报告最新篇三**

—爱心送进敬老院，温暖送进老人心 中文摘要：我国自1996年起开始实施《中华人民共和国老年人权益保障法》，老年人的生活在法律上得到了充分的保障，然而在日常生活中他们是否也有物质生活和精神生活的保障呢?他们缺少什么?他们需要什么?为此，我和另外几名同学组成的社会实践队对安徽省巢湖市夏阁镇敬老院进行了走访调查。

关键字：老人社会责任

正文：曾经的峥嵘岁月

七月六日一大早我们一行六人便迫不及待的赶往夏阁镇敬老院，虽然路上有一点小小的意外，但是却丝毫没有影响我们激动的心情。刚踏进敬老院的大门，许多路过的老人就微笑的向我们打招呼，一路的疲劳在爷爷奶奶的慈爱的笑容中悄悄地化解。按计划我们兵分三路，分别去不同老人们聚集的地方，以便更全面的了解老人的状况。爷爷奶奶们很好相处，不一会我们就熟络起来，而他们也打开了话匣子，给我们讲起了他们自己的那些过往。一位老爷爷曾经是一名工程兵，在六几年的时候给巢湖修建了很多的人民防御体系，为当时到现在七十多岁了身体依然很硬朗，而且由于曾经的贡献至今一直享受国家的津贴。看着他谈起过去那兴奋地神情，我们不禁被他感染，也跟他回到过去那个年代。有一位八十多岁的爷爷，他是一名红军，他说：“我们年轻时侯的生活十分艰苦，能否解决温饱是最大的问题，有时候能吃上一顿番薯粥已经很好了，我们还吃过草根、树皮，甚至还要饿上好几顿”。爷爷回忆着辛酸的经历，而我却只能倾听着、安慰着、鼓舞着。好想和他们一起感受当时的一幕幕。后来，爷爷还表示，目前稳定的社会环境，良好的社会保障，大家的常来探访让他十分满意现在的生活。说到这，爷爷的脸上也露出了幸福的笑。看着别的老人滔滔不绝，一位身体看起来不是很好的爷爷也回忆起自己的故事来，“年轻时候，我可是走了很多地方，中国的大江南北没有我没去过的地儿”眼里满是自豪。他给我们讲了他的家庭，他的生意，他的成功和失败，末了，还无不感慨的说：“一辈子做了那么多的事，现在就算坐在这不能动了也值了!”一席话，让我们这些还没开始经历人生的年轻人感受颇丰。一位老人就是一部史书，当岁月碾过，留下的不仅是回忆，而是积淀的人生精华。他们看透人间百态，他们牢记传统美德，他们用曾经激昂的青春和健硕的体魄为我们的前进铺好道路。岁月不再，时光荏苒，曾经那些伟岸的身躯都已佝偻，我们这些踩在他们身上过来的人是不是应该对他们心存

感激，对他们做点什么呢?

爱的蔓延

在敬老院走访过程中我们发现了一位“老寿星”—一百多岁的老奶奶，虽然身体并不是很好，但却很有精神。老奶奶说话已经很不利索了，工作人员告诉我们，虽然奶奶年纪大了，过的却是很幸福。每当过年过节的时候，奶奶的一双子女就会赶过来看她，陪她在这住几天。虽然都年介古稀可是却风雨无阻，这不，今年儿子陪她住了两个多月呢!听到我们在谈论她的儿子，奶奶干瘪的嘴唇荡起层层笑意，洋溢着幸福。看到这我突然决断的给幸福下了一个定义：作为父母，当生命快走到尽头的时候，身边可以有子女的围绕;作为子女，当年介古稀什么都不再重要时，父母依然可以守在自己身边。这就是幸福吧!

在我们走访的这家敬老院，住着几十位老人，但是在敬老院工作的阿姨却很少，一位阿姨一天要照顾很多老人，洗衣、喂饭、打扫屋子，他们可是忙的不亦乐乎。但是这些繁杂的小事并不能影响她们照顾老人的心情，喂饭时和老人聊聊天，打扫屋子时和他们解解闷，甚至爷爷奶奶不开心时的宽慰劝解，她们用心照顾着这群最需要爱的人。她们并不漂亮，也没有多渊博的知识，但是她们却用心去实践着天底下最珍贵的真理。

对于我们的到来，爷爷奶奶们非常高兴，刚开始还好奇的问：“今天怎么只有你们几个来了?”我们一头雾水，后来才知道，原来每到周六周日，巢湖市几所高校的学生就会过来看望她们，聊天、解闷、干点力所能及的活，从未间断过。突然，我为这座城市的大学生感到自豪，因为我们大家还存在着良知，拥有爱并且会付出爱。我们不可能事实陪在他们身边，但至少一周有两天他们不会孤单。

临走之前，我们和敬老院的全体人员合了影，我们希望能把在这里最美好的一天永恒的记录下来，因为这一天我们懂了太多。

爱的体会

记得曾经在一本书上看到过在某个敬老院的墙壁上有这样一段话：孩子!当你还很小的时候，我花了很多时间，教你慢慢用汤匙、用筷子吃东西。教你系鞋带、扣扣子、溜滑梯、教你穿衣服、梳头发、拧鼻涕。这些和你在一起的点点滴滴，是多么的令我怀念不已。所以，当我想不起来，接不上话时，请给我一点时间，等我一下，让我再想一想极可能最后连要说什么，我也一并忘记。孩子!你忘记我们练习了好几百回，才学会的第一首娃娃歌吗?是否还记得每天总要我绞尽脑汁，去回答不知道你从哪里冒出来的吗?所以，当我重复又重复说着老掉牙的故事，哼着我孩提时代的儿歌时，体谅我。让我继续沉醉在这些回忆中吧!切望你，也能陪着我闲话家常吧!孩子，现在我常忘了扣扣子、系鞋带。吃饭时，会弄脏衣

服，梳头发时手还会不停的抖，不要催促我，要对我多一点耐心和温柔，只要有你在一起，就会有很多的温暖涌上心头。孩子!如今，我的脚站也站不稳，走也走不动。所以，请你紧紧的握着我的手，陪着我，慢慢的。就像当年一样，我带着你一步一步地走。

老人，他们是社会的弱者，可曾经他们也是社会的创造者，祖国之栋梁!没有他们过去的峥嵘岁月，怎能换来我们今日的幸福生活。老人，是需要我们关心的一个弱群体，我们应该不懈努力的为他们创造一个良好的生存环境，以报答他们曾经为社会做出的贡献!也将我们中国的传统美德继续更好的传承下来!

结束语

这次实践给了我很多启发，作为当今社会的一名大学生,我们有责任有义务去关心这些弱势群体,去关心这些需要临终关怀的老人,因为他们曾用辛勤的劳动为我们创造了今天的美好生活.他们理应得到这种爱. 我们要通过实际行动,传递爱的接力棒,给老人们带去物质支持和精神关怀,引起社会各界对老年人群体更多的关注.因为：爱,是我们共同的语言.我们是所有老人的子女!

**寒假社会实践报告最新篇四**

近放寒假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生寒假实践活动登记表，要求我们利用寒假的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论寒假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的寒假任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在寒假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我的工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是寒假还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那些生意人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后寒假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**寒假社会实践报告最新篇五**

随着20\_\_年的到来，我们最最期待的寒假生活也随即开始了。但相比于往年的假期中的懒散生活，在今年的寒假里，我通过在自身积极的计划和准备，开始了在寒假社会实践的生活之旅!在经历了一番寻找和努力之后，我于20\_\_年的\_月\_日，在\_市\_区的\_\_酒店开展了这次寒假的社会实践工作。

回想这次的实践，从做出计划到取得父母的同意，再从千辛万苦找到工作并顺利的走到现在，不知不觉，竟已经过去了\_周的时间。尽管寒假的时间很短，但我却在这短暂的时间里充分的体会到了社会与工作。

\_月\_日，取得了父母的同意后，我开始寻找自己的工作。在几张网上投递的简历都了无音讯之后，我开始决定的实际的外出寻找。毕竟，对社会是实践才是这次的目的。

回想那段时间，我凭着双脚将家附近的\_家招人的地方都看了个遍。尽管最后收获了很多岗位需求的信息，但通过自身的情况排除掉大量的可能后，剩下的却寥寥无几。

最终，我在父母的参考下，将目标放在了\_\_酒店的服务生岗位上。也许是因为假期的生意真的很火爆，没等我详细的说明来意，酒店的领班就同意了我来此工作。没想到进程会这么顺利，这也让我感到很惊喜，但就当我以为穿上酒店制服开始作为一名优秀的服务员的时候，却意外的被安排到了后勤方面，主要的任务是打扫和清理。这确实是我所没有考虑到一点，据说因为时间不够培训，所以服务员可能是没什么机会了，只能从事一些简单的打扫工作。

对此失误的漏算给我了很深的打击，我曾以为自己能在酒店里增加和顾客的说话机会锻炼自己，但却忽略了酒店对礼仪的重视性!如果是暑假的话还好，但在寒假这样忙碌又短暂的时间里，竟没有什么机会进行培训，这实在是我所没能想到的。

但在自己后勤的工作中，我也很快调整了自己的心态“既来之，则安之。”每个工作都有自己的意义，我也并非是来这边玩的，所以服从安排，这点对我而言也算是一种锻炼。

在后来的工作中，我主要走廊和过道这些简单方面的打扫。但同时，这也是最显眼的地方，为此，在管理上的也非常的严格。不久前，我还因为工作的不细心被狠狠的批评了一顿。但如今，我已经能会很好的完成自己的工作了。

现在，回顾自己的工作。尽管作为打扫的人员，但我却更深刻的感受到了工作的严格性，体会到了工作的辛苦。并且，对于工作的时间和纪律方面我也有了很深的感受，工作不比学校，稍微的放松都是不允许的。

有了这次的锻炼，我也更加深刻的感受到了父母在工作上的困难，且在今后的学习方面，我也找到了自己今后的目标，今后，我一定能将自己锻炼的更加出色，更好的投入到社会当中。

**寒假社会实践报告最新篇六**

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。通过这段时间的实践，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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。

在餐厅里，别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8：30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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！记得老师曾经说过大学是一个小社会，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。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。

**寒假社会实践报告最新篇七**

今年，我迎来了大学的第二个寒假。如何让这个寒假过得充实有意义，我一早就做好了计划，那就是我要体验一下打工生活。

回到家后的第二天，我开始寻找寒假的兼职。街道上招聘的信息到处都是，可是招聘寒假兼职的信息却很少，真是有点灰心。可是我没有放弃，继续寻找，终于在一条街道的转角处的一家芊芊花店看到了招聘寒假工的告示。我怀着激动的心情到那家花店去应聘。接待我的是老板娘，她看我身材小小的，问我是否能胜任这份工作。我拍拍胸口说：“一定可以的!”然后我又跟她说了自己对花卉的一些了解。老板娘见我说的头头是道，于是就同意招收了我这名寒假打工妹啦。

虽然说我对花卉是有一定的了解，可是真正要运用到实际的工作中去还是有点小困难的。花店的工作是技术活，一开始，我什么都不会，需要从头学起。最基本的就是修剪整理花朵，刚到货的花都是没有经过拾掇的，很容易枯萎，而我们的工作就是修剪花枝，汲水养花。在刚开始工作的两天里我学会了这些稍微简单一些的工作。接着就是包装花朵了，比起修剪需要更细心，也要很耐心的学习才能掌握其中的技巧。当然我也发现这是一个熟能生巧的过程，在后来几天的工作中，我的技巧越来越熟练，老板娘也很满意我的工作。

印象最深的是情人节，这一天的生意特别的好，在忙碌中也学到很多。在如何吸引顾客，如何把花束推销出去这些方面有了更深的体会。比如在情人节前夕就会有很多人来订花，因为节日前夕的花束比起情人节当天要便宜，所以在节日前几天我们就开始准备和宣传了。另一个买花的高峰是情人节快结束时，顾客抱着在这样的时候买花容易砍价的心理，会让花店的生意更加好。

花店里有一台电脑，因为我曾学过电脑，对电脑比较熟习，打字比较快，老板就经常拿一些顾客的名单让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开花店，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也不错。那时离开时还真有点舍不得呢。这么多天以来的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、 要善于沟通：碰到那些比较固执的顾客，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就;当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些顾客感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心;他们有些人是第一次来买鲜花，对我们鲜花的品种和养花的方法都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们鲜花的品种，有什么样的含义，如何保鲜等等。这样顾客就会觉得这家花店服务耐心周到，以后就会常来光临，长期的顾客是我们培养的重要目标之一。

3、 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫店面，整理整理花束，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

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。

**寒假社会实践报告最新篇八**

201x年的寒假又来临了，我们一大批学生将会在假期选择社会实践。

实践的目的很简单，走入社会，锻炼自己，同时，减轻家庭负担，赚取较少数额的生活费。通过这次社会实践，很大程度上更深入的了解了社会以及世界，在一定程度上改变了或者说使我的价值观人生观得到了进化，从体力、精力锻炼了自己，让自己更加包容，努力的适应社会。并且实践中增长见识，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。学会从实践中学习，从学习中实践。去面对我从未面对过的一切。

应聘时，呈上求职申请后由餐厅经理安排并进行面试及试工，面试通过后方开始训练。学习关于你工作的一些基本信息。

在工作中伙伴的沟通与理解尤为重要。

如果你做的服务行业，那么服务挂帅的服务语言以及顾客至上的态度最为重要。这对于解决与顾客的纠纷和减少投诉非常有用。

实践中可能最记忆深刻的就是员工们为客人提供的顾客至上，顾客永远第一的服务。还有就是亲切的员工关系，以及温柔的接待员广播。

实践的一个月学到不少东西，感触也很多，要为客人提供优质的服务，就要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，同时注意与其它伙伴的沟通与交流。为客人提供富有人性化的的服务，满足客人的需求，同时处理好与同事之间的关系。同时，在工作中也存在不少对于工作时间、工作环境、工作压力不满的现象。一些方面来说，正是这些问题导致了人员流动的加强，人才的流失，甚至品牌口碑的下降。建议提高员工福利，减少压力和谈话，统一标准，更宽容的对待新员工。

一个月的社会实践最深的体验就是要处理好与同事、伙伴、上级之间的关系，这些都是在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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到。

不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决凡事都要靠自已！因此，人会变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。同时也增强了自己的自信心，体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

同时，也锻炼了自己，增强了体力、耐力。并且考验了自己的包容心，虚心求教的决心，提高了自己厚积薄发的干劲。

可以说，社会实践对于学生，尤其是即将迈入社会的大学生，是极其重要的！

**寒假社会实践报告最新篇九**

时间飞逝，虽然大学第一个假期结束地很快，但我还是对这个寒假所发生的事情回味颇深，因为我在这个寒假进行了社会实践。作为一名大学生，必须要承担起重大的历史责任和使命，跟上时代的步伐，让每一天都过得有意义。因此在大学的第一个假期，我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我在一家教育机构课外辅导部做兼职老师，在这次实践中，我体会了很多不同的东西，是我之前没有接触到的东西，这对我来说，是一项很难得到更好的发挥的前提。在不断的发展中，我有了更多的进步，我知道自己还有很多需要改进的地方，现在的我已经很好的适应了学校生活，可是社会生活还是不行，我需要继续不断的努力。在实践中使自己不断地提高。大学生寒假社会实践促进大学生素质全面发展，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。因此我觉得在假期得到这样的锻炼对自己尽快的适应社会生活有很大的作用，这样的经历也会成为自己的一笔宝贵财富。

这次假期我为什么选择做家教作为自己实践的内容，原因有两点，首先我爸是一家课外辅导的负责人这样就给我提供了一个很好的平台，还有一个原因就是因为自己一个小小的梦想。记得小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。可是后来经历了人生的种种，我成为了一名工程管理专业的大学生。可儿时的那个梦想却一直都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯,好大一棵树的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。于是就有了这样一个一石三鸟的经历。可以实现我的儿时梦想;能多一种不同的人生经历;可以靠自己的双手完成学业。后来我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的能力和学到了许多课堂以外学不到的东西。

在假期刚结束一周左右我就开始了自己第一次社会实践。第一天是试讲，我给两位初中生补习数学，为了能做的更好，我又把初中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中的感受就是做一名老师真的很不容易呀。一回生，二回熟，就这样我便做起了我的老师了。可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝,我恨不得钻进去。就这样我每天早上起得很早睡的也比较晚，很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的当老师任务。学生家长也对我很认可，我带的学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫仲老师的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下尚的职业。

这次实践我学到的不仅是生活的艰辛和为人处事的态度，还有教育问题上的一些经验和原则。而这些，必将成为我人生经历中的一笔宝贵财富。我也希望在今后的学习和工作中，把学到的这些真正的做到学以致用。现在我把这些感悟记录下来，勉励自己，也跟大家共同分享。

一：教育需用心

我们都是经历了九年义务教育后按部就班的上高中、考大学，如今自己以一个过来人得身份面对这群还处在懵懂时期的孩子时，或许更能体会到他们的心情吧。在这里，带班的大都是在校大学生。他们年轻、富有活力和激情，当然还有自己独特的教学方法和理念。孔子讲因材施教，在这里，针对不同年龄的孩子，当然需要不同的教育方法和方式。比如说对于一二三这三个年级的小学生来讲，鼓励和奖励是他们最喜欢的方法。做的好的，适当给予相应的奖励，做的不好的，则要给予鼓励。批评是需要的，但非必要。而对于四五六这三个年级的小朋友来说，他们虽然还小，但脑子里应经有了一定的是非观念和自己的想法。所以一块糖，一个大拇指这样的奖励对他们来说就有点幼稚了。不过，你可以奖励他们一些他们感兴趣的东西，比如一块聊聊穿越火线，一起做个游戏，讲个他们感兴趣的故事等等。而对于初中生，正是个性形成和发展的关键时期，因此一定要注重他们的个人感受。一味的批评无疑是他们最反感的。所以平时的教育中，既要想办法引起他们的兴趣，又要把知识传授给他们，同时还要搞好和正处于叛逆期的他们的关系。一期班下来，收获的不仅仅是他们的信任和喜爱，还有面对他们成绩时的自豪感和成就感。一直记得最初辅导班负责人的话：一定要用心。只有这样，才能获得家长和学生的信任，只有这样，我们的事业才会长久和发展。当然，不仅仅是做教育需要用心，从事任何行业，都需要我们用心去做好每一件小事，只有做好了每一件小事，才能成就大事。俗话说，细节决定成败。只有真正的用心注意好细节，才能将事情做好。因此说走心，这不仅仅是演员们演戏时的要求，也是平时的工作、学习和生活中，想要做好每一件事情的一个前提和必要条件。孔子说有教无类，确实一个班里总会有几个学习成绩差点的，几个学习成绩优秀的。当然，自己的亲身体会也证明，老师喜欢学习好、懂事的孩子是有道理的。但这并不能成为我们放弃其他孩子的理由。看到成绩好的孩子取得好成绩，我们当然会高兴;但当你看到经过自己的努力，那些成绩差的小孩成绩有了进步时，心里更多的确实骄傲和自我的满足。我们都曾经经历过，所以知道小孩子会喜欢怎么样的老师，会讨厌怎么样的老师。也知道他们更容易接受哪种教育方式。所以这是我们的一个优势，也是我们应该好利用和开发的资源。时间虽然不常，但学到的东西，却不仅仅局限于教育上。相信这些人生的经历会让我在以后步入社会的道路上，给我以启迪和警醒。

二：挣钱很辛苦要学会节俭

勤俭节约自古就是中华民族的传统美德。但是这对于从未步入社会参与劳动的我们来说，就如同对牛弹琴。对于一直以来的纯消费者而言，哪会明白赚钱的辛苦和不易。而且一直以来，还理所应当的享受着父母给予我们的一切。但当我真正投身其中的时候，我还是体会到了赚钱的辛苦和不易，虽然这并不是多么费力的体力劳动，但每天按时的上下课，对懒散惯了的我来讲，已经是一个不小的挑战。尤其是天冷的那几天，起床变得尤为困难，但因为肩上的责任，每次都是咬咬牙，坚持了下来。最后，手里拿着自己辛辛苦苦赚来的红包，心里既激动又感动，觉得自己好像瞬间就长大了，懂事了，可以分担一下父母肩头的担子了。虽然工资并不多，但毕竟是融入了自己的汗水，付出了自己劳动的所得，所以拿着沉甸甸的红包，想着之前自己打算的花钱计划，犹豫了。还是把钱花在有用的地方，那些杂七杂八的东西终究还是没舍得花自己赚来的钱。哲学讲实践出真知。如果不是亲身体验了一把工作的艰辛，仅仅从书上学习那些空洞的理论和说教似的东西，我不会有这么深的体会和感悟。也不会明白父母的辛苦和不易。所以我倡议大家利用课余时间尤其是大学生出去做份兼职，一来体会一下生活的艰辛，二来自己赚取一点零花钱，再者还可以积累一些工作经验，学到一些课本上我们学不到的东西。只有真正体验了其中的滋味，才能给一个人的心灵的触动。半个月的讲课，早睡早起的生活，既锻炼了我的意志，又让我明白了什么是责任，什么是担当。所以从此以后，节俭不应该仅仅停留在口头上，更应该实践在平时的生活中。继承先辈们的优良传统，既是对先辈的缅怀，也是我们以后可以留给后辈们的宝贵财富。

三：搞好人际关系

人际交往是伴随我们一生的一门课程，如何与人相处，如何与不同的人相处这是我们一生都值得研究和探讨的课题。在辅导中心，我们要跟不同年龄的小朋友和大朋友相处，还要跟其他阅历、背景不同的老师相处，还要跟学生的家长做好及时的沟通，当然跟管理者也需要及时的交流和讨论教学中的困难和问题。因此，这张复杂的关系网中，如何与不同的人相处，如何搞好人际关系成为了一门学问很大的课程。首先，在与学生的相处中，因人而异成为了首要原则。有的孩子内向，有的孩子外向，有的调皮，有的内敛。针对不同个性的孩子，因人而异尤为重要。作为一个大哥哥一样的老师，不要摆出一副高高在上的样子，拒人于千里之外，那样谁都不会喜欢你。相反，亲和力才是一个老师受欢迎的法宝。其次，在与学生家长的沟通和交流中，则要以足够的耐心和责任心让他们放心。家长把孩子交给老师，那是对你的信任。同样的，你必须要做到让家长放心。针对孩子平时学习中的问题，一定要及时发现，及时沟通。当然，这种沟通并不是告状，只是为了更好的促进孩子的成长。只有老师和家长的共同努力，共同配合，才能使孩子更加健康快乐全面的成长。再次，是与管理者之间的交流。作为辅导中心的老师，首先要服从管理，听从安排。当然这并不是说你不可以有自己的意见和建议。适当的时机，你也可以发表自己的建议。而且一定要做好沟通。对于平时教学中发现的问题，一定要及时的与管理者沟通，只有这样，才有可能在事情变糟糕之前，解决掉那些可以避免的麻烦。而与其他老师之间的相处，即与同事之间的相处，也是非常重要的一点。和谐的人际关系会让你的工作更加轻松、更加简单。俗话说，三人行，必有我师。在平时的交往中，要真正做到则其善者而从之。善于看到别人的优点和长处，善于学习别人的优点和长处，这是一个人不断成长和成熟的标志。在辅导中心的一个非常受欢迎的老师身上我也学到了很多。比如，上课时，给其他老师倒杯水，教孩子们懂得感恩老师的付出，当然还有一些小方法和小窍门，虽然很小，却很受用。人与人之间的相处是一件很奇妙的事情，虽然我们不可能做到让人人都喜欢自己，但起码掌握一定的人际交往技巧，对于改善人际关系，构建和谐人际交流网络还是非常有必要的。良好的人际关系使我们的一笔财富，不论是在大学，还是以后步入社会，这都是我们人生中不可或缺的一课。掌握一定的技巧，学会一定的方法，则可以让我们的人际关系更加和谐，从而使我们的社会更加和谐。

四：管理有方法

在大学自己是学工程管理专业的，所以在这次实践中得到的管理经验对自己专业学习有很大的作用。通过这次当老师的经历，我认为作为一个管理者，方法尤为重要。对学生的管理，你既不能像在学校那么严厉，又不能太过懒散。所以把握好一个度，显得尤为重要。但需要明确的是一定要有明确的管理方案和要求，否则将难以控制其局面。所以，管理有方法，合作更和谐。

五：自立方能自强

作为当代青年和大学生，当然还是90后，如何成长如何成才?我认为第一步一定要学会自立。寄生虫一样的生活环境很难培养出真正优秀的人才。而一味靠父母也不是我们的风格。离开父母的羽翼，自己敢于面对生活的风雨和挑战，这才是你真正步入社会所需要学会的第一步。一个人只有真正的自立，能吃的了苦，方能成就自己。一个人如果连自己都照顾不好，何谈抱负和理想呢?自立、自信、自强是我们青年人的宝贵财富。所以即使家庭再优越，父母再有钱，如果你自身不够优秀，你也不是一个成功的人，不是一个会受人敬仰的人。

在这十几天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

**寒假社会实践报告最新篇十**

今年，我院继续响应校团委的号召，积极开展暑期“三下乡”社会实践活动。我有幸成为政法学院\_\_级“三下乡”青年志愿服务队中的一员，于8月24日至8月26日期间到哈尔滨市阿城区，经历了一次有意义的、难忘的暑期“三下乡”之旅。

在8月24日这一天，我们一行由政法学院团委组织的37名同学组成的青年志愿服务队员前往阿城区阿什河乡南城村的社会实践活动，24号上午我们开始踏上了此次下乡之程，连续在大巴车上颠簸了两个多小时最终来到了我们的目的地——阿城，但是我们每一个人都疲惫之中充满了兴奋，因为我们是肩负着使命来的。一下车我们并没有顾得上闯一口气，我们径直来到了阿城区人民检察院，在这里，检察长热心接待了我们，首先以一段视频向我们介绍了检察院多年来的各方面所取得的成就，以及自己对未来的构想。之后我们便参观了检察院的各个机构，熟悉了检察的过程，以前我对这方面了解的特别少感觉很陌生，经过这次亲身参观学习，收获颇多!然而，在参观的偶然间看见这样一句标语“做中国特色社会主义的建设者和捍卫者”，我相信他们一直在用实际行动在诠释着这句话的真正含义。

参观完阿城区检察院，我们稍作休息便来到了京上京历史博物馆，在博物馆解说员的热心详细的解说下，我们又重温了一遍金代的历史，看着博物馆中那些祖先们留下来的东西不禁令人啧啧称赞。参观完博物馆我们便来到了京上京会宁府遗址，首先映入眼帘的并不是过去城墙留下的断壁残垣，而是一排排高大的数目和一片深深的草地，然而我们很幸运，王老师对这儿特别熟悉，这样他就成了我们的解说员，经过他的一番讲解似乎会宁府昔日的辉煌再次呈现在我们面前。

25号上午，我们来到了阿城区南城村村支部，眼下正值全国基层换届选举之时，但是他们依然在百忙之中抽出了时间接待我们。在这里我们听取了当地村委书记所作的乡情报告，报告向我们介绍了该村的历史，以及现在村里每年的经济发展情况，以及农民们的精神文化生活方面的提高，以及他们对未来的建设理想。听完报告之后，我们同学便三、五人一组来到了当地的农户家里，向他们了解他们的生活，以及他们的理想。从他们的口中我们了解到了他们这些年来生活翻天覆地的变化，而且我们也知道了他们的幸福生活与党的关怀是息息相关的，只有共产党才可以给祖国人民一片蓝天。

下午我们一行人来到了哈师大阿城校区，听取了翟志老师所作的乡村形势政策报告会，会上精辟的为我们介绍了当前乡村的发展形势以及当这些年来在农村的政策变化，并对未来乡村的发展提出了自己独特的看法。听完报告，我们迅速分成两组，其中一组是政教系同学组成在翟志老师的带领下，对当地农村家的孩子进行义务支教，支教生活让我们收获很多，时不时会遇到很多问题，这都需要我们冷静思考，作出判断：面对孩子们刁难发问，你作为一名老师如何应对;遇到调皮捣蛋的孩子，你如何教导他们;童言无忌，小孩子出口伤人，你能否一笑泯之。为人师表，一言一行都将会影响到小孩子人生观的形成。面对孩子们不懂事的挑剔与嫌弃，大家并没有面露不悦，而是回报以微笑，我们相信从事教育事业的我们，将来一定是优秀的好老师，而这次支教活动，于我一个师范生而言，是第一次执教，将会成为我人生当中的一段美好回忆。另一只则由法律系的同学组成在瞿老师的带领下来到百姓家里对他们进行法律问题免费咨询，虽然改革开放以来，农村的经济发展水平提高了，农民的生活也富足了，但是普遍的法律意识还不是很强，经常吃所谓的“哑巴亏”，我们相信因为我们的到来会给他们填补这方面的空白。也为“\_\_”规划的顺利实施，创造一个良好的法制环境。

26号上午，我们早早起床收拾好东西，便上车来到了阿城区花卉基地，进入基地，我好像走进落英缤纷、团花簇锦的大花园了。田垄里散发着清新、潮湿的泥土气息，似一块硕大的绣着五颜六色花朵的地毯，出现在我的眼前：棋盘格似的瓜菜成畦，整齐有序;一畦畦正在生长的水灵灵的蔬菜好似等待接受检阅的方队，果实累累，挂满枝头，令人眼花缭乱，基地管理人员在得知是师大政法学院“三下乡”志愿服务队是，便放宽了相关规定带我们参观，遇到成熟的黄瓜、番茄等等摘下可以即食的蔬菜便摘下送给我们品尝，由于我们经常在校园里学习，对这方面不是很了解，在参观的过程中也闹出了很多笑话，类似“小麦当韭菜”的笑话实在是太多了，此次参观我们受益匪浅，知道了我们自身的不足。在参观完之后我们同学的每个人手里也就拿了一份“小礼物”，也是这次参观之后基地管理员送给我们的一份小小的心意。紧接着我们回到我们的驻地开了本次“三下乡”社会实践活动全体总结报告大会，会上院团委书记张皓老师总结了这次实践活动取得的效果以及当中的不足。最后党委书记苗正达做重要讲话，就今后学院学生社会实践活动提出三点希望：第一，希望学校各方面加强重视程度，加大支持力度，要鼓励学生大范围参加社会实践活动，扩大参与人数，将“三下乡”社会实践工作普及推广，同时要建立切实有效的领导机构，加强对活动的领导和具体指导。第二，希望各级共青团组织进一步探索社会实践工作规律，积极拓展社会实践活动的新载体、新方式、新领域、新途径，全面提高组织水平，构建实践育人的长效机制。第三，希望同学们积极参与社会实践，在实践中受教育、长才干、作贡献，争做文明生活、健康成才的表率。

短短三天的“三下乡”社会实践活动画上了圆满的句号。虽然路途比较遥远，虽然烈日炎炎，虽然住宿条件艰苦，但我的心里依旧还是很充实的，尤其是见到那一位位拿着作业本的小学生、那一位位用微笑回应我们的朴实农民。从他们那信任的眼神和开心的微笑中，我感受到了作为一名大学生，一名青年志愿者为社会，为人民服务的光荣与荣耀。能参加这次暑假“三下乡”社会实践活动，我深感荣幸。这次大学生暑期“三下乡”社会实践活动，不仅感受到农村的生活，还锻炼了实践能力，更重要是我们了解了农民生活的辛酸，还让我们所有的志愿者体会到了团队的精神。点点的小事，都能体现我们彼此之间的互相体谅，帮助和支持。也认识到“三下乡”社会实践活动在建设和谐社会各项工作中都是一个不可忽视的巨大推动力。今后我们要努力学习, 为社会的明天献出自己一份力，一切以为人民服务为宗旨。

**寒假社会实践报告最新篇十一**

这是我上大学以来的第一个寒假，没了作业的负担和学业的压力，本可以尽情地享受这安逸的时光的。不过在现今社会，任何企业都比较注重员工的“社会经验”。可是对于我们这些涉世未深的学子，哪来的社会经验呢？于是为了提高自己的能力，增加自己的社会经验，我决定走向社会。于是，今年寒假我积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。

本以为，这是件很容易的事情，因为自己平时也经常去超市购物，对于那些销售员再熟悉不过了。刚开始的第一天，经理安排了位有经验的大姐带我，看着大姐很轻松地把促销产品推销出去，自己也有些跃跃欲试了。于是，在跟经理的协调之后，经理为我安排了一个专柜，促销的产品是豆腐干。

第二天，我便开始了独立的推销，可是，没了大姐在身边，我迷茫地站在柜台旁，不敢与顾客交流，我不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。我天生性格就比较内向，这对于我来说，简直就是一个很大的挑战。我也知道，关键在于大胆地迈出第一步。这时，正巧有位中年女子带着一个小孩经过柜台，我急忙叫住她，这场面，记忆犹新：“阿姨，过来看一看吧，这是苏州特产豆腐干，正逢春节，超市搞促销，买一送一哦！”“该不会是过期的吧？要不然怎么买一送一”。我一下子没了主意，心想，好难缠的顾客。要是平时，才懒得解释，不要拉倒。可我知道，我是来锻炼自己的，急忙解释道，“阿姨，您真会说笑，怎么可能过期呢，我们超市规模也不小，向来以诚信为本，顾客永远是第一位的，若是有过期的产品，还怎么在这里立足呢？不信，您可以看一下生产日期（边说便把日期翻给她看）”。其实这些话也都是自己平时去超市时听促销员说的，心想，这下那位阿姨总可以放心了吧！万万没料到，她瞟了一眼那生产日期，说道，现在一些商家都把过期的商品的生产日期给覆盖掉，直接换成新的，谁知道呢？这下，我真的有点怨了，不知道该说什么，也不知道怎么就突然冒出一句：不信我吃给您看。于是真的吃了那豆腐干。见状，那阿姨终于信了，她跟我说，既然你如此诚恳，那好吧，就秤点吧。此刻，终于松了口气，第一单生意总算完成了。虽然有些许牵强，但，毕竟是第一次。相信有了这次的经验，下次会做的更好。

说实话，自己曾经很歧视这种工作的。总以为只有一些带有专业性质的工作，如医生、建筑师、软件工程师等类型的工作才是值得敬重的。而平时逛超市时看着那些促销员总是很轻松，时常一脸笑容。总是显得那么的安逸，以至于让人觉得这是份很惬意的工作。无需劳碌，只需在超市随便逛逛，吹着空调，甚至遇到有熟人来超市还能聊聊天，而工资呢，照拿。

但这次，我是彻底改变了这一看法。也明白了“工作没有贵贱之分”这句话。只有当自己也投身到这个行业中来时，你才会发现那种酸涩，作为超市的一员，要永远以顾客为重，不能把自己的情绪带到工作中来。无论真笑或是假笑，你必须时刻保持微笑，使顾客觉得你很有亲切感，不感到陌生。有时还要受到那些自命清高的销售者的鄙夷，或是那些斤斤计较、难以沟通的人的纠缠。不过，正是因为有了这些挑战，使我能够得到锻炼，相信经过在超市的一些锻炼，我会更加适应这竞争激烈的社会。

通过这次实习的机会，社会这位无言之师给我上了很深的一课，就像就业这个问题，是我以前从没考虑过的，使我深刻地认识到了就业形势的严峻，所以，以后我会更加珍惜各种与社会接触的机会。它使我知道了服务态度的重要性。很多顾客会买你的产品，有时不是因为你的产品真的有多么优秀，而是你对他们的态度，让他们对你有了信赖，他们相信你，所以也就自然而然地会买你的产品。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。其次，经商同样需要创新。像超市一样，不一定非要中规中举地卖商品，可以采取促销等一些对消费者比较有吸引力的手段。也许这样就会使得每件商品的净利润降低了，但却可以大幅度地提高销售量，最终得以增加最终的总利润。

寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的价值。一周的短工实践也很快的结束了，伴着茫茫的白雪，春节即将来临，这次的实习经验就是今年的收获。

通过一周的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。

最后，很高兴能有这个实践机会，虽然只是短短的一个星期，但我觉得非常充实，至少这是我目前为止过的最有意义的一个寒假。在以后的假期，我会参加更多的社会实践，积累和丰富更多的社会经验。

**寒假社会实践报告最新篇十二**

今年寒假，村里又有好几户农民建立起了新瓦房，这对世代\"土房子，石桌子，篱笆墙\"的山村来说可是件新鲜事，于是，今年寒假对村里经济进行了一番实践调查，

xx村位于xx山区北部，南靠群山，北临弥河，交通不便，长期闭塞，使当地有名的穷山村。自改革开放，特别是进入90年代山村有了变化，尤其最近几年发展迅速。98年春，村里通过全民选举选出了自己的领导班子，他们也不负众望使山村在几年里便换新颜。

首先，利用村里山地多的特点搞了果树种植：山下葡萄，山腰苹果，山顶种山楂。又组织村里的女劳力搞起了桑蚕养殖，其成本低，见效快，很快就调动起了大家的积极性。桑树种植面积猛增，村党委的领导便专门到县里请来了桑蚕技术员指导大家科学养殖。同时与县茧站建立合同，做起了蚕种的养殖，为全县提供部分蚕种，这一次收入又增加不少。前年蚕茧不景气，丝绸出口下降，村党委便与县外贸联系，在山村建大棚搞肉鸡养殖，肉鸡产量增加，而需求不稳，党支部一班人发动群众通过各种渠道筹措资金，建立了村的冷冻冷藏厂。自从冷藏厂建立后，养殖业得到了迅速的发展：鸭、鱼、虾都有了养殖户。xx年春党委与邻近村庄联合办起了\"生猪养殖基地\"计划年出生猪一万头;芦笋种植基地\"芦笋是一种高营养蔬菜，充分利用其抗旱、喜光的特点在山坡上大面积种植。

新的村党委班子建立四年来，山村人均收入从原来不足500元到现在的1500元，建立各式大棚150多间，果树种植200多亩。xx年中秋共养蚕233张，其中蚕种213张。经调查分析：在山村脱贫种，党委的领导班子起了重要作用。

第一、想群众之所想，急群众之所急，真心真意为人民办事。党委开会常说的一句话是：\"大家伙选上咱们，在就应对得起村里的老少爷们。\"山上果树浇水难，就从外地请来钻井队大了一口150米深的机井。村里的弥河污染严重，村里水无法喝，便贷款为村里安上自来水。有些老果园的果树品种落后了，就从县科技站请来技术员，嫁接新品种。作为一名党员就应该为人民服务，这是最简单也是最使用的道理，这是村党支部几年工作的总结。

第二、有发展的眼光领导群众走先进的路子。针对近年来人们生活水平不断提高对花卉需求量不断增加的现状，从99年起村党委便鼓励大家高大棚花卉。xx年青州万红花卉市场建立后，村即便很快于之建立了产销关系这使得山村花卉生产走在了山区的前列.支书说时代在发展党员不能落后,这样才能领着大家向前走.

第三、调动群众的积极性。只要群众的积极性调动起来什么事情都可以做到。党委一建立就实施了一整套文明户评定标准。每到年底就举办一次文民户颁奖大会，文明户发奖品、奖状可风光了。山村里迷信活动多，\"拜神敬鬼\"劳民伤财，村党委便组织起了村里的吕剧团，逢年过节就在村里唱上一台，这样一来，村里的风气也好了。闲着没事几个人聚一起拉个二胡唱两句，自娱自乐，改变了山村迷信的风气。

自从江主席三个代表提出后，村支部对自己的行为有了新的要求，就是努力实践三个代表，过去做的是也有了新的理论依据，一个山村党支部为群众办实事。小山村便脱贫;每个党员都去实践三个代表，便可富民强国。

**寒假社会实践报告最新篇十三**

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考

20xx年x月xx日，学校正式放假。

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，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。

实践中——行动

xx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，他这既是监督我又是关心我，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.检查的学习情况。

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。

3.学习。

4.列举分析哲理小故事。

5.对自己近期学习情况的总结。

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……

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。

**寒假社会实践报告最新篇十四**

20xx年x月x日—x日、我终于在刚绕超市找到一份寒假促销工作。经过近半个月的实践工作，作为大学生的我们得到了锻炼，了解了超市的基本管理与运作，学到了课本之外的知识，增长了见识，我们也用辛勤的劳动为超市贡献自己的一份薄力，应该说这次实践活动对我们有着不同寻常的意义。

一、概况

购物广场有限公司是由xx集团股份有限公司、投资集团有限公司投资兴建的现代化大型购物中心。公司位于中心城市——xx市xx区最繁华的商业中心，占地xx亩，注册资本x万元，现营业面积多平米，经营品种十万多个，现有员工x余人，主要经营大型超市、化妆珠宝、服装鞋帽、运动皮具、儿童家居、家用电器、餐饮及服务项目等。目前在设立分公司，是迄今为止商品档次，环境雅，设施最先进的“超市+百货”业态的综合性商场，为广大消费者提供“一站终点式”服务。

公司经营理念：真诚奉献奉献真诚。

服务理念：以亲切、自然、体贴、随和的服务为立店之本，以顾客真正感到满意为每一位员工的服务准则。视顾客为朋友，尽力为顾客创造一种自如、舒适、典雅的购物环境。

管理理念：执行制度从我做起。

一层主要经营：食品、副食品、生鲜日配、保健药品、日用百货、洗涤用品、家居用品、针织内衣、二层主要经营：男女服装、女士饰品、羊绒羊毛衫等三层主要经营：箱包皮具、男女皮鞋、女士内衣，羽绒服、运动休闲、儿童用品、床上用品、家用电器等。

二、实践工作介绍

1、工作安排。超市里分为促销小组，分发了实习工作证。我被分配到散系列负责促销工作。超市安排我们上全天班，时间安排是8：30—11：30晚班是12：00—17.30。18：00-21：00一直持续到实践结束。

2、工作流程。早班是从晨会开始，由部门主管负责召开，总结前一天工作存在的问题，安排今天工作的任务，会议介绍后，部门各个组长分别召开本组会议，所涉及的问题更加的具体。最后在全体员工“执行制度从我做起。微笑在我们脸上，优质服务永记心中。”的口号中结束晨会。

在一天的工作中，要不断的对货架进行巡查，发现有缺货的要及时的补上，补货的时候要本着“先进先出的原则”就是生产日期较早的摆放在显眼处，较晚的尽量往货架里面摆放，这样才能使方便面供应处于动态流动的过程中，不至于商品造成过期的现象。由于上午的客流量不是很大，在补货和导购的同时，还要不断的去查验库存，核实缺货商品然后打印订单，货到时还要负责接货。

晚上客流量较大，人流高峰期在19：30—20：30。这时方便面的更新循环速度加快，需要不断地进行补货，同时向顾客介绍最新的方便面品种，回答顾客的各种疑问。到21：30超市营业时间结束，要开始送宾工作，整理一天的工作记录，查漏补缺，为明天的工作打好基础。

三、实践感想

1、到超市实践是对我们大学生踏入社会之前的锻炼，我们在工作中接触到现实社会中的酸甜苦辣，在实践过程中我们平均每天要站8-9小时进行促销工作，吃尽苦头，但这本身并不是一件坏事，出身在这个时代的大学生衣食无忧，可能自身体会不到现实社会竞争的残酷和生活的压力，确实要亲身接触社会对自身进行历练，“吃到苦中苦，方为人上人”是每个人都明白的道理，也许未来吃的苦可能会比现在多得多。了解到这些就应该明白自己今后应如何发展，而不是在某个偏僻的角落里就那样毫无意义得了却一生。

2、对超市文化的感受

首先是一种浓浓的粉脂气息，超市女性员工的比例占到90%以上，我相信全国大多数超市员工也会是这种比例。然后就是超市严格、规范的管理制度，在工作中经常会有现场科的检查员工工作情况，并记录在案，对在工作中违反规定的行为予以严格的处罚。并且超市的安全防范意识十分的强，上到超市经理下到普通员工都经过相关培训，超市还不定期得对员工安全知识的掌握进行抽查，不合格的员工还要在晨会予以点名批评，严重得予以辞退。

3、超市也存在一些问题

第一是部门之间协调不利，效率低下，存在内耗的问题。每当卸货区来货时就有大量的货物堆积在一起，货物上架要进行验货，可是验货部门工作效率低下，并未按照先到先验的原则，使一些货架的货大量堆积，不得不未经验查就直接上架，事后导致没必要的部门冲突。

第二是超市的员工归属感较低，工作热情不够，部分员工的服务意识不够，存在怠慢顾客的现象。超市工作十分单调，工资水平低，员工流动性大，员工缺乏归属感和服务意识的欠缺应该是广大超市普遍存在的问题。但要使一个企业生机勃勃的展现给社会大众，没有一个具有自身特色的企业文化是行不通的。

第三是一些有些货架的商品存在供货不足的情况，有些商品则是大量的货物积压。

4、推销技巧的总结。在散糖的购买中，顾客的年龄结构层次复杂，通常年轻人喜欢自己选择喜爱的品牌，不愿导购员在身边喋喋不休的推销商品，这时导购员应注意与顾客适当保持距离，当顾客遇到问题时再上前帮助其选购。而对中老年人则应该不时地向他们推销各种品牌的商品，因为他们大多数对这些品种并不十分了解，他们更倾向于买经过宣传地商品，这时促销的作用才真正的发挥出来。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。我非常感谢超市能给我这次时间的机会。

**寒假社会实践报告最新篇十五**

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考

20xx年x月xx日，学校正式放假。

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，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。

实践中——行动

xx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，他这既是监督我又是关心我，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.检查的学习情况。

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。

3.学习。

4.列举分析哲理小故事。

5.对自己近期学习情况的总结。

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……

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。

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