# 社会实践报告格式及范文7篇怎么写 社会实践报告的格式范文

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-22

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。社会实践报告格式及范文7篇怎么写一一、实践目的：炎炎...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写一**

一、实践目的：

炎炎夏日烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看自我能否在恶劣的环境中有本事依靠自我的双手和大脑维持自我的生存，同时，也想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更为重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，自我的本事能否被社会所承认。想经过社会实践，找出自我的不足和差距所在。仅有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自我的假期和去年大致相同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我决定再次真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

二、实践资料：

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自我专业有关的职业是再好可是的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一齐工作的其他员工也很快熟悉，看着眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似简便可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，午时两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就能够停止营业关门睡觉，如果有的客人一向玩，即使超过一点我们也不能够赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每一天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原先前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一向流，幸好保洁阿姨及早发现。老板明白后告诉我凡事要谨慎和富有职责感并没过多责备，自我的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自我也不明白怎样了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关掉的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我必须要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我异常好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自我补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的仅有亲自尝试后才明白。

三、实践结果：

在实践中让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解才能有深刻的感受。大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。我想说的一点就是在交际中既然我们不能改变一些东西，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的提高。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有职责感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。

四、体会：

暑期参加社会实践，我更加明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。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，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到多的感悟!

应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应当转变观念，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我的创业和社会实践本事。此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手本事以及与他人的交际本事。作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就应当把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写二**

对于很多大学生来说，社会实践这个词还很陌生，为了更好的适应社会，也为了自己增长见识和知识，我在暑假选择了实习，这次实习我从事的是物业管理员，一听名字就知道这不简单。但是，我没有选择退缩，因为尝试了才知道是怎么一回事，尝试了你才会有收获，有时候你一个人坐在那里想一天的事情都不如你花一个小时时间学到的多，由此可见，社会实践的重要性。

迄今为止，中国的物业管理行业已经走过了二十几年的时间，已经具备了一定的规模和形态。随着经济体制的改革发展、城市的现代化、人们对居住空间的可持续发展的要求，伴随房地产商品经济发展的必然产物——物业管理要得到迫切的改变，已成为一种必然的趋势。尤其在市场经济的条件下，大多数人将成为物业的产权人和使用权人，因此，如何在激烈的市场竞争中立于不败之地，创造合理的规模效益，已经成为现今物业管理的关键问题。在社会分工和市场细分不断加强的总体背景下，只有针对不同的物业类型、不同的消费人群、以不同于他人的管理模式，才能树立企业自己的一面旗帜，建立自己的经营理念，那就是要走企业的品牌化道路。在我看来在市场经济发展的今天，品牌已不再是一种简单的区别标志，而是企业客户和价值的来源。物业管理是一种服务，它以物业为管理对象，以广大业主为服务对象而定位于社会人群。由此，创建这种服务的品牌也不外乎三个方面：知名度、美誉度、忠诚度。

我在物业公司打工的一个月里颇有感受：

(1)、物业人员的形象不规范。包括服务人员的仪表、语言、行为形象。服务人员是第一时间与业主打交道的，因此，他们的给广大客户留下的形象则代表了公司的精神面貌。

(2)、

规章制度

不健全。主要包括对内：员工规范、岗位职责、奖罚机制;对外：管理制度、业主公约、处理程序等。

(3)、物业管理工作宣传不到位。比如说维修基金的收取，在没有全部收缴齐之前，不要存在时间上停滞，要无时不刻的向业主宣传到位，其中包括采用传单、报纸、宣传栏的形式。

(4)、服务人员的人性化意识不强。对待业主不够周到热情，有的甚至发生了口角。在实践的接触中，服务人员对答允业主的事情不能及时的处理，比如说报修，一拖再拖使公司的诚信产生了严重的危机。

(5)、物业经营收入单一，难以摆脱亏损的局面。

通过在实习中理论的研究和实践的磨合，我认为以上的这些问题已经成为物业走向品牌化、从分散型经营到集约化发展的制约因素。如何解决这些问题，规范物业项目的运作，树立物业的品牌形象。通过近段时间的实习，我提出自己的几点建议和方法。

1、建立规范、高效、专业化的队伍，作好基础管理是关键。优秀的基础管理是作好物业工作的基点而员工素质则是优质服务的决定性因素，也是一个物业企业能否持续发展的壮大的关键。

(1)、规范服务人员形象，加大企业宣传力度。规范形象包括仪表、语言、行为三个方面，仪表规范要求我们的服务人员要持证上岗，统一着装，佩带明显的标志，所使用的工具要印有企业的标识。语言形象要求服务接待人员要讲普通话。行为形象要求每一个岗位的职工要工作规范，尽显专业风采。这一点对我们的保安人员显的十分重要，在小区里保安人员担任着维持公共秩序的职务，所以在工作中要尽量达到军事化的标准，例如不要出现走路吸烟、打闹的场面，以免给业主造成不良的影响。物业是一种服务行业，其行为其实就是一个服务的过程，即服务传递过程。表情愉悦的工作人员可以平息由于服务缺陷给业主带来的不满和怨言。此外，服务人员的形象也是公司服务的一个有形展示，向用户传递公司的良好形象。

(2)、健全与物业有关的规范规章及各种档案保持制度。完善的规范规章可以规范员工的行为，有利于整个服务流程的再造，有利于提升企业的外部形象。所以，对内要建立员工的岗位责任制、工作内容要求并且要确保能落实下去，内部制度的设立要无时不刻的表现出一个绝对服务者的形象——以业主为中心，辐射每一个员工的行为。在实习中，城市花园的首问责任制就值得为其他的物业项目所借鉴，即每一个与业主接触的服务人员都要成为服务流程上的一个点，实现服务无缝隙。对于外部，我们要建立装修制度、房屋巡查制度、设备档案管理制度等齐全的公众制度。值得注意的是我们的一个公众制度的建立都要依据国家的法律法规，措辞要尽可能的人性化。这样有利于建立清晰合理的服务流程，真正做到“事事有人管、人人都管事”，使每一个责任事故的发生都能找出相应的责任人，并能配合相应的奖罚激励措施。

(3)、充分重视业主大会和业主委员会的作用，使之成为物业与业主沟通的桥梁。全体业主是整个小区物业的所有权人，而业主大会和业主委员会则是他们的代表机构和代表，也是小区重大决策的拥有者，所以物业管理人员要充分重视其作用，处理好与他们的关系。业主委员会是业主大会的执行机构，同时也是物业企业的监督者和协助者。一些重大的物业事项必须要业委会审批，否则有时物业的好的想法，可能会变成违法的行为。鉴于现今山海天和城市花园的业主委员会还不是健全，重大的事情尽可能的要经过入住业主多数的同意。此外，在日常的管理服务中，要定期或不定期的召开与业主委员会或业主代表的座谈会，以征询在平时管理中的不足和缺陷，来完善自己，同时也要把对业主的合理要求和一些个别业主的不配合现象对业主委员会给予明示，请求其协助解决，做到双方心中有数，必要时要达成书面协议。

2、服务管理要以专业化为方向、寓法制化于其中，走程序化的道路。

(1)、以专业化为方向，首先要打好它的专业基础，即让大多数的员工掌握丰富的专业识和专业技能，因此企业要建立气氛活泼、富有弹性的学习型网络。通过学习让广大员工的思想以一个领先行业的思想和心态去做好工作中的每一件事。此外，公司还应定期或不定期的组织培训班、外出学习，特别值得一提的是对于外出学来的东西，不能搞纯粹的“拿来主义”，一定要适时而变、因地制宜，主要要符合本公司和本小区的实际情况，偏离实际的再先进的思想方法也要忍痛割爱，否则只会浪费大量的人力、物力。在实习期间，笔者接触到的项目上很少有专业的书刊和书籍，因此这一点显得特别重要。对于专业技能，因为其是服务质量的基础，所以我们要鼓励员工提出改革技能的办法、参加国家的技能考试，对取得一定成绩的员工要给予奖赏，由此形成一个“学以为用、从用中学”的的良性循环。再次，专业化还要求明确部门结构、完善专业重组。对于部门结构要有明确的划分即办公室、服务中心、保安部、绿化保洁部、经营拓展部等，并且各部门要形成自己的责任和岗位规范且有相应的配套设施。最后，专业化重组就是要针对各个部所使用专业的特色，展开专业知识的整合，使每一个员工具备一专多能，比如说保安、绿化、工程部门在部门明确的基础上可以做到“人人都要学、事事都能懂”，在负责人员不到位的情况下，可以处理应急情况。

(2)、寓法制化于其中，就是要求公司的每一个行为都要与法律政策有直接或间接的联系，这也是我们在工作中始终都能占据主动地位的关键，尤其在处理不可协调的纠纷中其作用更是可见一般。物业企业每时每刻要有法律自我保护意识，即在每一个潜在的法律纠纷中我们要有作为。举例说在城市花园，笔者看到一些复式的楼层的楼梯都是毛坯的而且比较狭窄，如果在业主看房或是验收时，就存在了一个潜在的跌伤危险，而我们的物业没有给予任何的警告，这就是我们的不作为，一旦发生事故我们就要承担责任。如果我们给予醒目的警告，那我们只可能不承担责任或是承担连带责任。同样的情况比如在我们的清洁员刚刚弄完的湿地上、冬季结冰的小区路上等等，我们都应该对潜在的事故有作为。所以法律上的自我保护意识应该被我们的每一个员工牢记在心，以避免不必要的麻烦。

3、首打营销牌，要走多条路。品牌的创建说到底就是营销的结果，当然这包括了企业的市场、文化、行为营销等各个方面。通过营销，企业可以提高自己的知名度，扩大市场份额，使物业形成一种口碑效应，在不多增加的客户基础上从而形成自己的规模效益。

我在公司实习了大概一个月的时间，时间说长不长，说短也不短。但是我的收获却是很多的，日子也是很充实的，每天都要接受新的挑战，你永远不知道今天会发生些什么。在这次实践中，我学到了“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写三**

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“PLAY

BOY”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是 953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。PLAYBOY的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

PLAYBOY历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额， 986年PLAYBOY“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子PLAY

BOY将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的PLAY

BOY商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，PLAY

BOY，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

PLAY

BOY的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。PLAY

BOY是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写四**

从校园走出来的那一刻，我们便肩负着这样或是那样的责任和重担，这是我们这个年龄该有的一样东西。有一句名人名言这样说道：“在学校能学到的只是人生知识的5%，而另外的95%则完全依靠我们去在社会中去实践。”的的确确，我们可以想想，学校的书本上有讲到我们应该如何在错综复杂的社会洪流中如何处理好人际关系、如何做好接人待物吗？没有！是的，我们要想在日后的生活学习和工作中立足于不败之地，必须去亲身努力实践，感受到在劳动的过程中我们可以感受的到的那种不一样的崇高。

在冷瑟的寒风中，便开始了我的寒假实践之一：

在我们家乡，有着一年一度在正月十五闹红火过“社火节”的传统。

正直今年是龙年，全县的人们在体育场里，举行声势浩大的节目表演。主旨在于报告全县人民，各镇各乡在这一年里的丰硕成果。由于参演人数众多，所以每乡镇都需要较多的劳动力去帮助他们抗旗头和标语。这看似简单的工作，做起来并不是那样的一帆风顺。早晨8点准时集合，然后便是在县城主干道上抬上旗头和标语一直到体育场。

由于那天的风比较大，大家都是面红耳赤的直哆嗦。我们扛的是4人一组的旗头，但是竹竿较细，在风大的情况下可以把竹竿压弯，这便需要我们去用外力把它扶正。

这样的天气，这样的场面，是我近几年没有遇到的。冷风刮的面颊像刀割一般，手则是冻的麻木没有知觉，眼睛里基本都是黄色的被风刮起来的尘土，简直跟挖土窑洞的人差不多了。

在这期间，我们几个人曾开玩笑说：“再也不干这事了，挣得这钱真是不容易”。

的确是这样，等这一天的节目表演结束后，我回家洗头时，用了两遍洗头膏都没有起沫，可想而知这是怎样的艰苦。虽然这只是小小的一次锻炼，但是让我亲身感受到了钱的来之不易，这也只是表面的，物质上的。更深层次的我们可以想到如果我们不去做这些，我们在家里可以舒舒服服的，那么肯定会有其他人去做，那我们就比别人幸运吗？也不是这样的。我们可以享受，但是我们必须要有基础，有一定的经济来源让我们可以奢侈那么一段时间。而今的我们大家，都是学生，经济来源也基本是父母，我们都20几岁了，在上个世纪已经可以独立了，在外国已经可以独自过活，但是，这里还是中国，教育方式和文化的差异让我们迟一步进入社会，去了解它。所以，在有限的时间里，我们可以做的事情本来就不多，更需要我们去做，并且去做的好。一千字社会实践报告二：

人们都说：劳动最光荣。这一天，我去居委会劳动了一天…

当我在切身体验劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精髓。劳动确实很辛苦，但却是苦中带甜的。劳动的感受，在劳累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们平时的学习生活中所能触摸到的，这种感受是作为一名劳动者内心深处的，最平凡而又殊于一般的感受。

这一天，（至于是哪天，你自己写好了）我去居委会干了一个上午的活儿，居委会的负责人让我去小区里面刮小广告。我高兴的应承了下来，心想，弄小广告有什么不容易的，拿手一撕不就成了！于是信心满满的拿着负责人给我的铲子和水桶就走了，谁知道事实和想象是有差距的，而且差距还不小。

我先找到一个贴在地上的小广告，貌似真的很难弄，拿铲子刮了半天也没有太大的结果，

本想放弃，然后去干点别的事情，但是不服输的性格使我想到，还没有什么事情能够难倒我呢，然后，我就在哪里冥思苦想，想主意我就突然想起一次下雨天走在路上时候的情景了，被水冲过的地面上的小广告，很容易就掉了，所以我想到了，将小广告上面弄上水，等了2，3分钟，果然，很有效果，拿手轻轻一撕，小广告就掉了。

看到自己想到的方法取得了成果，当时心里挺兴奋的，于是更加满怀信心，去劳动了！

呃…经过一番努力之后，被我清除过的地方确实看着干净，整洁多了。

我想，通过自己的劳动，自己动手动脑解决了问题是我收获最大的，学习亦是如此吧！

通过这次实践，给我留下了深刻的体会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导；不做，你是困难的俘虏；而我在实践中收获了许多，同时也发现了许多自身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己！一千字社会实践报告三：

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—走进无锡市津津副食品店。

实践，可为以后找工作打下基础。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。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，实践中学其它知识，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。

在食品店里，别人一眼就能把我人出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。我的工作是在那做销售员，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上9点钟分段时间上班，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，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，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最好，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。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写五**

一、实习目的

通过本次暑假实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的食品理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和自身能力。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20xx年xx月xx日——20xx年8月xx日

实习单位：xx市xx超市xx店

实习岗位与负责事务：收货员及营业员 主要负责事物是接收供应商货物，并将货物进行保存、整理、分类、上架以及卖场促销。

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

xxxx超市贸易有限公司成立于xx年，xx超市作为公司旗下企业，第一家分店xxxx店于xx月xx日正式开业，数年的经营历程中，南国超市全体同仁本着兢兢业业，脚踏实地的工作作风，取得了可喜的成绩和长足的进步。至次，公司已有6家分店，并基本形成了开发二级城市市场的中期发展的主攻战略。

xxxx店是于xx年xx月正式开业，主要经营食品、生鲜、日用、百货、土特产、家电、烟酒茶叶、等几十个大类两万余种商品。它是南国超市的第六家门店，是海口最大的综合性超市之一。

(二)实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长两阶段。

第一个阶段，8月xx---8月xx日的学习期。这一阶段，一边培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程。

第二个阶段，8月xx日---8月xx日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉接货、验货流程和工作技巧，提高工作效率，同时进行货物的上架学习，以及学习卖场促销相关知识等等。

四、 实习总结与建议

(一)实习工作的总结

在这段将近1个月的社会实践时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货区，由最基础的接受供应商商品到熟练接货、上架，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。个人认识和经验总结如下：

1. 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货区是超市物流很重要组成部分。收货区工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。

2. 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(二)暑假实习的体会、收获

这次暑假实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

首先，在心态上，我从学校走向社会，在学校接受了很多年的教育，但真正的和社会接触并不是太多，而这次暑假实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

其次，相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉，以及与自己相关知识的进一步学习加强。

最后，通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我在人生道路上更好的认清方向。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写六**

——我做“城管”的那些日子

湖南信息学院20xx级艺术设计1班王森

在今年寒假我报名参加了县团委组织的“返家乡”社会实践活动，根据我的专业性质的分配，我去到了“永顺县城市管理和综合执法局”这一单位进行宣传工作社会实践。

从开始到至今大概半个月的时间，虽然时间不长，但我从中锻炼了自己，并且学习到了很多在学校课堂上学不到的东西。也通过这半个月的实践，使我对社会基层工作有了更深刻的体会，同时也感受到基层工作者无私奉献的工作精神以及一丝不苟的工作态度。

刚开始的时候，前辈给我们讲解了他们的具体工作情况，这个过程中很多事情打断了他的思路，此刻的我体会到他的忙碌与负责。踏入社会，真的很希望自己有他这么强的战斗力。很多事情虽小，但是总要有人去做，并且做的负责，认真。

在接下来的几天，前辈带我们进入实践中体会。我们深入大街小巷，看见城市的各个街道都留下了执法人的身影；我们去了疫情防控点，看见执法人不厌其烦的检查着来往车辆人员的“健康码和行程码”；我们参与了美丽湘西建设宣传，看见执法人耐心讲解垃圾分类，防火要点……这些都是很平常不过的事，但他们却用着最大热情以及最饱满的精神去执行，这不仅仅是因为工作要求，更多的是他们有着强大的社会责任感。

在此次实践中最让我印象深刻的就是夜晚的巡逻与环卫工人。在深夜的凌晨，他们依旧坚守在自己的岗位，维护城市的安全与和平，只为给我们提供舒适的环境。也许你见过凌晨的街道，却未见过凌晨打扫的环卫工人，他们在城市的苏醒之前要进行街道的清扫，给大家提供一个良好的公共环境，他们在一天之中要进行维护，也许只是我们的随手一丢，却给他们带来了工作时间的加长以及对环境本身的破坏。正是因为有他们的存在，我们的生活环境才越来越好，越来越美观，反观以前街上都是一片乱像，垃圾哪里都可见，街上哪里都拥挤，钱包被偷走时常发生，广告牌哪里都张贴，整个城市看起来小而杂乱。所以很多事情并不是表面看的那样，只有接触深入了解才能更好地形成记忆。

通过这次社会实践活动，使我增强了社会责任感和使命感，同时也是对我自己的一种磨练，让我深刻明白了“实践是检验一切真理的标准”，即使自己理论再好不会运用也是不足的。也理解了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、知晓社会的良好形式，并且在这期间我也学到了一些处理问题的技巧，与人沟通的技巧，对待朋友，要真诚有耐心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人，受益匪浅。

**社会实践报告格式及范文7篇怎么写七**

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的xx行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。xx行商贸有限公司成立于XX年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一)试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一

共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一向19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘

，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身:前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高、

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，十分感谢xx行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

【社会实践报告格式及范文7篇怎么写 社会实践报告的格式范文】相关推荐文章:

社会实践报告格式及范文

请假条格式怎么写 请假条格式怎么写学生范文

关于写倡议书格式及范文

请假条格式 请假条格式怎么写范文

请假条格式怎么写 请假条范文格式

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