# 校园寒假工作总结报告(必备3篇)

来源：网友投稿 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-24

*校园寒假工作总结报告1为了锻炼自己的意志，体验生活的，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间（1月23日—2月22日）本人在唐山市古冶区唐家庄一家商场里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都...*

**校园寒假工作总结报告1**

为了锻炼自己的意志，体验生活的，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间（1月23日—2月22日）本人在唐山市古冶区唐家庄一家商场里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商场，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。

在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而再生活的中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一.天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果,终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有交际课，\*时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。

销售，在以前总被为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。

>现将实践工作总结如下：

1、认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。

2、货物摆放，有调动。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条.。

3、热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。

4、讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5、知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活的中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

短短的一个月4周的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富。现在回头看走过的这段日子里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷。

我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现]了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗\*等心、\*常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在整体中，1+1>2的道.。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。

**校园寒假工作总结报告2**

回顾这一个月的假期生活，1、2班的寒假生活多姿多彩。现总结孩子们的假期生活，有如下几点：

>一、假期作业完成情况

一个月的假期让孩子们玩了个痛快，在玩的同时没有忘记学习，绝大多数学生能工整、准确的完成寒假作业，有七个孩子的家长还批改了孩子的作业，有个别几个学生的作业中错误比较多，完成的不是很理想。在假期里，有的孩子主动借到了本学期的数学和语文书，先学习了一下下学期的生字，阅读了课文，还做了一些课文的练习。对于学校布置的小制作这一项作业完成的不是很好，只有少数学生能按要求完成。

>二、读书活动

在假期孩子们和家长一起读了老师推荐的书和自己喜欢的故事书，在书中孩子知道了很多有趣的事，懂得了很多道理。有的孩子还做了读书笔记，读书笔记不仅做得漂亮，精彩而且内容非常的丰富。读书开阔了孩子的视野，丰富了孩子的词汇量，提高了孩子的欣赏水平。

>三、习惯养成教育活动

放假初引导孩子做文明小公民，自觉遵守社会公德；尊敬长辈，做力所能及的家务；每天进行一定量的阅读，合理安排好“玩”与“学”的时间，按时认真完成好各项作业。良好习惯的养成靠长期的坚持，假期里大部分学生能够坚持养成良好的习惯，也有个别的孩子贪玩，做的不好。

>四、其他活动

这个寒假里有“春节”和“元宵节”，在两节期间有的孩子和父母外出旅游，看到了很多新奇的东西，开阔了视野，增长了见识。在春节期间，孩子们在放鞭炮时能自觉的注意安全，看得出经过一个春节孩子们长大了，懂事了。

新的学期开始了，1、2班的学生，我相信孩子们会以更加饱满的热情和信心迎接新学期的开始。

**校园寒假工作总结报告3**

在学校党委和行政的统一领导下，寒假期间，江苏师豪高校实业有限公司认真学习并贯彻执行《南京师范大学后勤改制方案（试行）》（宁师大 [20xx]第6号），进一步深化后勤社会化改革，完成了学校下达的各项任务，对上学期工作做了回顾总结，为新学期各项工作的顺利开展做好充分的准备。

现汇报寒假期间工作如下：

一、师豪公司管理部门：

1、工作目标是全面开展各项工作的基础，是效益分配的依据，也是聘用、考核干部的重要组成部分。根据后勤改制政策和实际情况，寒假期间，师豪公司召开多次会议，经过认真测算、研究和讨论，审定师豪各子（分）公司xx年度的工作计划和经营指标。

2、利用寒假的空余时间，20xx年元月下旬，在田家炳楼多功能报告厅，师豪公司管理、经营人员第一期培训班正式开课，师豪公司各子（分）公司部门经理以上人员共50余位同志参加培训。

此次培训内容主要分两部分：董事长王小鹏同志回顾xx年度主要工作，畅谈师豪公司的发展前景；财务顾问缪维新、法律顾问马育、经济顾问姚海明，就后勤改制中涉及的相关问题作专题报告。与会人员认真学习企业财会知识、公司法，进一步转变观念，按现代企业制度运作师豪公司，展望师豪公司的发展。

3、春节期间，师豪公司领导慰问假期后勤在岗职工。

二、师豪公司下属各子（分）公司：

1、坚持高校后勤“姓教”的特点，师豪公司保持为教学服务的特性，为维护学校稳定大局做好服务保障工作。根据工作需要，师豪公司部分职工寒假期间正常上班，加班加点，按时完成学校下达的各项常规工作及突出紧急任务。

江苏师豪饮食服务有限公司完成仙林校区七、八食堂和教工餐厅的环境改造工程，假期研究生餐厅正常开放；江苏高校社区服务有限公司为假期留校生做好住宿保障工作；江苏师豪建筑装饰工程有限公司抢工期，抓质量，进行仙林汽车修理厂和紫金教学车间厂房的施工工程，近期将顺利竣工；南师大幼教发展中心寒期开办“困难班”，为家长提供方便；江苏师豪环境艺术工程有限公司初步制定仙林校区环境绿化整体布局的方案，并进行随园竹苑和紫金第一教学楼周边环境绿化的设计和施工。

2、为了适应后勤改制的需要，进一步转变观念，提高管理素质和经营水平，江苏高校社区服务有限公司和江苏师豪饮食服务有限公司等师豪各子（分）公司开展基层以上负责人岗位培训和技术考核工作。

3、寒假期间，师豪公司各子（分）公司为新学期各项工作的开展做好充分的准备。南师大幼教发展中心各幼儿园做好新学期迎接幼儿入园的各项准备工作；江苏师豪建筑装饰工程有限公司积极筹备申报装饰三级资质的各项工作，为公司真正步入企业化运作奠定良好的基础；江苏高校社区服务有限公司修订管理规章制度，切实加强规范化管理。

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