# 2024年实践报告总结体会(三篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-02

*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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧实践报告总结体会篇一怀着好奇与无比激动的心情，我们一行人...*

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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**实践报告总结体会篇一**

怀着好奇与无比激动的心情，我们一行人来到了目的地——平原博物馆。平原博物馆是集博物馆、档案馆、史志馆、城建档案馆于一体的综合性博物馆。

地上三层，框架剪力墙结构，高24米。首层为库房、技术用房及设备电气用房;二、三层为展览空间和办公用房。博物院总体规划着重强调“以人为本、以物为本”的设计思想，突出政府广场庄重、大气、包容的性格特征。采用现代、大气的设计手法，依据以市政府办公楼所在的中心轴线，采用对称式布局，成功地构建出有序的城市空间，创造出博物馆强烈的场所感。同时，在中轴对称布局的基础上，各单体建筑又各自具有独特的性格。这种差异中的对话，体现了城市文脉与地域文化，创造出人与自然充分和谐的城市空间。

平原博物馆是新乡十大标志性文化建筑之一。在建筑艺术上，其一表现为“华夏之光”——文明精神的传播，借助规划形式的放射状规划图景与建筑形象上的独特个性，通过以竖向线条为主的石材巨大实体尺度，以及其富于韵律的排列，形成了博物院震撼人心的整体气势，寓意着新乡牧野大地，作为夏、商、周中国最早王朝的中心，中华文明的发源地。其二表现为“历史年轮”——历史的沉淀与传承，平原博物院平面呈半圆形，通过与树的“年轮”在形态、肌理上的呼应，体现出历史延续性。她寓意城市是成长着的城市，而平原博物馆，正式要记录下这座城市成长过程中的“年轮”，让人们得以通过这些“年轮”，重视她的点滴回忆。其三表现为“太行山势”——地域性与生长性，平原博物院建筑形象强调竖向上的生长感与层叠起伏的态势，外形硬朗、刚毅，平原儿女坚忍不拔的性格。

平原博物院藏文物3万余件，其中珍贵文物上万件，国家一级文物63件。平原博物院中的博物馆共有19个厅，其中16个厅作为展览文物所用。其中12个展厅为固定展厅，4个为临时展厅。西侧为“牧野华章”通史类展厅，时间范围从石器时代的龙山文化、仰韶文化遗址文化遗存开始，分为原始社会时期、夏商周时期、汉魏隋唐时期、宋元明清时期四个篇章，种类包括青铜器、陶瓷器、书画、竹木器、碑帖拓片、玉器、石刻造像等，尤以商周青铜、明清书画、历代碑帖拓片著称。东侧为文物专题展厅，分为《馆藏青铜器展》、《馆藏陶瓷展》、《馆藏书画展》、《馆藏精品拓片展》、《造像艺术展》五个专题展览，共展出精品文物一千多件，对青铜器、瓷器、字画、拓片等进行专题陈列。大部分文物文物出土于原平原省所辖的范围。无论是馆藏量还是馆藏价值，在全省地级博物馆中都名列前茅。

其中，镇馆之宝有祖辛卣、妇好方尊、牛面纹卣等一批珍贵青铜器，及北魏石刻造像、石鼓文拓片等石刻、石雕、石碑。此外有历代书画作品1700余件，时代自秦汉至近现代，代表性藏品如赵子昂、董其昌、史春荟、李苦禅、白雪石等的书画作品。

当我仰视着那些精美的字画以及陈列的相片。我已不再仅仅是去了解其中的内容，而是站在远处看。我似乎感觉到画中的人物翩翩向我走来，那字里行间，急似飞流瀑布，缓似行云，给人一种妙不可言的感觉。

当我俯视那一件件美轮美奂的玉器，我脑海里浮现的是古人琢玉的场面，过去人们形容大自然的造化是鬼斧神工，看到了这些精美绝伦的艺术器，我就理解了什么是巧夺天工了。

我的心情如潮水般大起大落。最后趋于平静。走出博物馆大门。我还在回味着那平原历史文化的丰富多彩以及对老祖先的敬畏。一切都随风儿去了，我的思绪也融入了滚滚的历史长河，激荡起一滴小小的浪花，而水面又平静了。历史的洋流又再次拍打舵船，缓缓前行。我们的时代又将继续。博物馆之旅，一次心灵的洗礼，让我的思想和情感再次奋发。

通过此次社会实践，我明白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。也是促进学生投身改革开放，培养锻炼自己的才干的良好渠道，提升自身的思想与修养，树立服务社会的良好思想的有效途径，有助于我们更新观念，吸收新的思想与知识，提高素质。总而言之，这次积极分子社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。

**实践报告总结体会篇二**

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生了，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。

仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，回头看看我们的实践历程，看看我们洒下的汗水，看看我们留下的脚印，看看我们得到的实践成果，心里有说不出的激动。这一路，不管累也好、热也好、难也好、易也好，毕竟，我们挺过来了。

现在再想想当初自己对自己说的那句话“一切的未知都无法预见，只有用辛苦，用努力一尺一寸地去触探，去经历，去感悟。再怎样忧心和揣想都无用，大胆地闯!大胆地干!相信结果不会让我们失望!”的确，我们确实是一直努力的在大胆的闯，大胆的尝试，所以我没有太多的失望，因为我尽力了，我做到了，尽管可能会有很多缺陷。

整个实践历程中，自己付出了很多，也同样得到了很多。尤其宝贵的是：这种收获是我一生的财富!

此时此刻，我的心情也很复杂。首先是庆幸，庆幸的是我们这个优秀的社会实践团队，也庆幸我们能在学习理论知识之外，还能有这样一个机会去接触实践，接触社会。同时，欣然之余我心中也感觉到一种压力，这种压力源于我们理论知识的浅薄，实践经验的缺乏，实践经费的欠缺，怕不能给我们这个主题增加亮点;另一方面，这种压力也来源于自己能力的欠缺，经验不足，大部分要靠这个集体来探索，怕不能很好的完成这次实践活动。

作为队长，我觉得更多的是压力和厚望，看着队员们忙忙碌碌的燃烧自己，想着他们所做的一切都是为了能让整个团队越来越好，更是为了能调查出有价值的问题，让武汉市的法律援助工作更好的运转下去，让更多的弱势群体享受公平与正义，所以每一次的分工，每一次联系，每一次出发都显的极为重要。

我们拥有同一个梦想，同一个目标，朝着自己的梦想勇敢前行，于是，我，真的是责任与压力并存。我知道，在整个活动成功的背后，在队员们满意的笑容背后，才有作为队长压力释放的时刻;我也相信，等待我的还有很多，只有不惧压力，才能把实践做的更好。

做了那么多的准备：确定主题、商讨策划、查找资料、设计问卷、联系地点、准备问题、实地采访、总结报告。我们大家一起忙碌了很久很久，终于，我们准备好了。想象着马上就要上交一份完整的总结和一份满含心血的实践报告。我心里有太多的感触!毕竟这一段时间凝聚了我们队员太多的汗水和心血，也融入了我们太多的煎熬和期待。

一切的未知都无法预见，只有用辛苦，用努力一尺一寸地去触探，去经历，去感悟。再怎样忧心和揣想都无用，大胆地闯!大胆地干!相信结果不会让我们失望!

昨天，我们开始了;今天，我们正在努力;明天，我们将要踏上另一个征途，征途的前方，不知会有什么在等着我们?

也许，对于法律援助这个制度的很多东西我们无法改变;也许，我们的实践并没有起到实质的效果。但是有一点我们很自信：那就是，通过这次社会实践，我们锻炼了自己，我们知道了这个制度，我们更知道了将来我们该怎么做!

或者，这才是真正的意义!

**实践报告总结体会篇三**

x月25号是我上班实践的第一天，跟我一起做销售的还有三位正式员工，他们都是在这里做了好几年的销售员。对于材料的规格我还是很不清楚，对外销售的一些技巧也都不清楚。所以之前的几天我都是在他们身边打转，帮忙接接客户的电话，带客户去看看销售部门的材料等，但对于材料的细节方面，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由同事给客户介绍。由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们询问，几位同事也都很乐意帮助我。慢慢地，我跟同事变熟悉，也会偶尔说笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售方面的经验与趣事。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的学生来说都是宝贵的经验。我慢慢对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前也能解释得头头是道了。不少顾客对我的介绍很满意，这真的让我松了口气。

通过几天的实践，我发现对于一个建材的销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

第一、服务态度至关重要

作为一个销售行业，客户就是上帝，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。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家购买了，我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

第二、创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，建材销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

第三、诚信是成功的根本

诚信为本，诚信对于经营者来说无疑是生存的根本。只有让客户信任自己并信任自己的客户才能创造出利润，真诚才能得到很好的信誉。这家公司老板也是因为诚信才得到他的老板交给他的一些建材并由他自己去干出一番事业。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，而这，恰恰来自你对客户的诚信。

实践，就是把我们在学校所学到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。

这样的暑期社会实践活动不但可以拓展自身的知识面，而且可以扩大自己与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且可以在生活和工作中很好的处理各方面的问题。通过这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在这里身处的环境不同，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。而且现在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日益变化，天天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战，前天才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，对于人才的要求就回越高。我认识到，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断的从生活中、实践中学到其他的知识，不断的从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己、表现自己。

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