# 大学生社会实践个人实践报告(三篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-22

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？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。大学生社会实践个人实践报告篇一正文：众所周知，沃尔玛...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

**大学生社会实践个人实践报告篇一**

正文：众所周知，沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是全球跨国公司中的巨头。因此，我能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得非常的自豪，这让我自己有了一次充分的锻炼。

由于处于过年期间的特殊情况，沃尔玛要面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年学校寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系沃尔玛人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月二十一日去参加面试。

一月二十一日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。其实这次面试也并没有想象中的那么难，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官非常严肃的问一些他们认为有用的信息，而我则小心翼翼的尽一切可能将每个问题回答得圆满。仅仅十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。值得庆幸的是,最终我还是有惊无险的通过了。

一月二十二日，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自长沙沃尔玛的培训师负责的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件橘红色上衣和一条浅蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。我深深体会到了沃尔玛文化的无处不在。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。我正式开始了一个月的工作生涯。

正式上班后我才真正认识到：实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的售货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是23分区89部门。部门有主管两名，全职员工七名，临时员工两名。工作排班分早班（6：50---15：30）和晚班（13：00---21：40）。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，沃尔玛员工于一月二十七日在某校的礼堂举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“新年”而鼓劲。

传说中的“新年”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时友店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作我已逐步了解了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。友店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又都可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我开始有点怀念这段即将结束的快乐生活了，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

通过这次寒假实践，我第一次真正的体验了生活，更我学会了如何生活，理解了生活的真正含义。在这一个月的社会实践中我受益匪浅。在以后的大学生涯中如果我还会这样的机会的话，我还会更积极参加，更努力去学习，去体验……

**大学生社会实践个人实践报告篇二**

内容摘要：

当最后一门语言学考试结束，作为大四学生的最后一个寒假也悄悄开始了，当然，这也意味着我将最后一次经历社会实践的洗礼。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然确定踏上了社会实践的道路。亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，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。作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了实习作为这一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过一个月的打工经历可以让长期处于校园的我对社会有一种更直观的认识。

实践过程：

我的社会实践，其实是实习工作，是在义乌的一家外贸公司。私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这一个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。那就从头开始吧。地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉;外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉;来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉;年龄相仿的同事们，给人亲切的感觉;如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉!一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。一段时间后，我熟练了很多。英文信函自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。 工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯专研，就人人都可以胜任。问题是，在浙江义乌的人才市场上，本科、英语六级、计算机二级，老实地说，我算是百里挑一了。虽然在上海遍地都是，极不值钱。所以我选择了暂时离开。在这里，我是经理助理，有相当不错的环境。仅有的两台电脑，一台在我桌上，工资两千虽不算高，却已高于其他员工。

上班时间早8：00—晚6：30，有工作就要加班，无加班费，无休息日。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班!在一个月的时间里，我学会了不少阿语。刚开始是一窍不通，还被老板责备了一次：你怎么连个阿语都不会!我冤不知往哪儿审，不过这一句话，大大促进了我学习阿语的步伐。两个周后她无意中听到了我和老外的对话，用惊讶的口气第二次评价了我的阿语：你现在阿语这么好啦? 我说：舒克兰(阿语：谢谢)同事集体晕倒。从这里我知道学语言最重要的是环境，而不是语法词汇之类。语言是用来交流的，而最快的途径是开口说!我真切地体会到了这点。对于工作，我发觉我能做的已经做过了，老板不会再让我做其他走出办公室的事情。重要客户，她一概叫一个亲信的翻译或她妹妹带。她妹妹的英语，在想说但说不完整的阶段，所以她向老板申请带上我，我刚和老外聊两句天气，老板就发话：你不要多说，我妹妹说不来的地方你教她一下就可以了。我说哦。一路跟着拎包。以后她妹妹再叫我去，我便说事情太多。

办公室里面，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我侥幸谈过一次，那晚老板赶不回来，但厂家和老外都在了。我便做翻译，将老外的要求说与厂家，将厂家的价格报与老外。谈并不是很难，货量大，价钱自然一低再低。老外还要印花体字，我当即设计，打印给厂家带回去做样品。双方都十分满意。我感到了一种前所未有的成就感，因为如果换成老板，她根本不会设计字体。潘多拉的盒子打开，原来不过如此。什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。出自我的一位好朋友。我终于明白并相信了这句话。随着时间的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。老板的脾气越来越暴躁，对待员工一概用咆哮的态度。我是比较幸运的，和她对话时不用捂着耳朵。一个月将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：和一个大客户搞好关系(老板对他言听计从)，请他和老板说。那老外还真讲信用，果然向老板说了我一堆好话，老板心花怒放，为有如此好又如此便宜的员工。对我说：你现在进步很大嘛，老外都夸你好呢! 我趁机：那您是不是考虑一下帮我加点工资啊?老板立马板起脸：现在是不可能的，到了年底会有适当奖励，那也要看公司经营状况而定。 我不放弃：可我还要还助学贷款呢。老外天天请我吃饭都已经不胜厌烦，我不知接下来还会发生什么事情。 两天后又被老板痛斥一顿，因我生病，无法和以前那么快速地完成工作。事情经过：老板姐妹俩重感冒好多天，我无法避开，但因为来了那个，抵抗力一下不够用，终于被传染了。结果头痛欲裂，事情想一堆麻绳一样难解。 我奋战一上午，中午时想她妹妹诉了两句苦。一会老板就叫我了。咆哮：cyndi，你怎么搞的，老是头痛头痛，我这里事情怎么办啊!你不能请假去看一下么! 我问：那请假要不要扣钱啊?她觉得我问的是白痴问题：当然要啊! 我再问：那加班有没有加钱呢?(常被她留到八九点才回家啊)老板强压住气：这里没有什么所谓加不加班，你来应聘的时候就说过，你作为助理是没有休息天的。我说：哦，那我下午去看一下。回去睡了工作以来第一个午觉，小床虽然一动就会嘎吱，但还是睡的很香。大公司看环境，中公司看行业，小公司看老板。这也是那位好朋友教我的。在这里，老板已经不再掩饰，在她眼里，员工仅仅是赚钱的工具，而不应该有人的情感。 在去广交会前，老板好言好语地嘱咐我多多打理公司事务，我以交房租为由支取了所有应得工资，老板一边给钱一边说：以后最多支二十天的!她对我已经很优惠了。 当然能顺利支钱也因为我这段时间表现无可挑剔，长加班，不计辛劳。有必要说一下，这一个月我住在铁皮阁楼里，漏雨渗水是家常便饭，经常没电的收音机是唯一的娱乐，老实说，这是我这二十多年生活过的最艰苦的环境，但是我从没为此抱怨，因为是我自己的选择。生活就是这样的残酷，让人无法喘息，所以要趁还有一口气的时候另觅活路。这是一段烙在我身上的经历，学会了怎样坚强地面对火红的烙铁，怎样忍住嘶喊，怎样平息过后的痛楚。 我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。在此，感谢给我支持的那位好朋友，还有我的爸妈，真心感谢你们无时无刻的精神陪伴。我会勇敢地走下去，因为不管有再多荆棘，前途都必将是光明的.。

实践心得：

虽然这次的社会实践只有一个月，而且从事的是比较简单的工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先，让我真实的体会到了合作的重要性。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在公司里每天面对形形色色的客户，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。实习工作毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

最后，在工作中要端正态度。在工作过程中我也同样学会了如何端正态度，摆正位置。不论做什么工作，都不该随意挑剔，或伴有不满不服态度，而是应该正确看待自己的工作，发现其中的乐趣，努力做到最好。总之，这次寒假社会实践活动，我受益匪浅，对我以后的发展起着重要的作用。

**大学生社会实践个人实践报告篇三**

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

炎炎烈日当头，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。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 在我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品，还有其他的种种。“不可以闲谈”，则是让我们能够更好的给顾客提供一个及时的服务和好的印象。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

当然，在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像。一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格。有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格。自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的。价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的。

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。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，记得领班跟我说：“我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”

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。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年商品比今年少多了，特别是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。

通过一个多月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。而且要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的，只有自己去适应这个社会才行！

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