# 发传单的社会实践报告(实用9篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-14

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!发传单的社会实践报告篇一为期一周的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟，大体有以下几...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**发传单的社会实践报告篇一**

为期一周的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟，大体有以下几点。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西，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进步。因为工作的特性，我们更需学会的是处理好与患者间的关系。只有设身处地的去了解他们的想法和患病后着急无助的心情，理解他们无法及时康复而担心烦躁以致质疑我们的工作能力的烦恼，去主动积极耐心地沟通，我们才能处理好和他们的关系，才能使患者积极配合治疗，使他们早日康复。

俗话说：“在家千日好，出门半日难！”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾、关心和呵护，我们的日子都过得无虑，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

一切认识都于实践。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。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。

非常感谢大家阅读发传单的社会实践报告(大全)，更多精彩内容等着大家，欢迎持续关注，一起成长！

**发传单的社会实践报告篇二**

这个暑假我在超市找到了一份工作，起初认为工作内容简单，劳动强度不算很大，那就是为超市发送海报，这个工作并不是站在街头沿街发送，而是往小区发送，既可挨家挨户发送，也可根据地址派送，关于工资则是按件计费，刚找到这个工作的时候，感觉到这个工作不是轻而易举，就凭我的速度，一天赚上四五十那不是玩似的，当即就交上了50远的押金，与负责人签了一份合同，规定要干够一定时间才能辞职，也就是说提前辞职的话押金就不会给了，这个流程跟我寒假的家政工作是一样的，都是为了保证工作人员固定性。

我也理解那些小区住户的苦恼与厌烦，每天看不完的小广告，甚至都贴到了家门口，所起我们这种海报的投递方式，我们集思广益，针对防盗门，我们会把海报塞在门缝中，高度深度都是有要求的，但是道高一尺魔高一丈，很多住户专门在门缝中塞上木条就是为了防我们的，这也难不倒领导，让我们随身带上透明胶带，至于那些实在是塞不进去的，你就往门上贴。

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。

通过本次实践活动，一方面，我们锻炼了自己，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献，但在实践过程当中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟，书本知识与实际结合不够紧密的问题，我们回到学校之后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好的服务于社会打下坚实的基础。

**发传单的社会实践报告篇三**

实践时间：xx年7月11日-xx年8月11日

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。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?所以，我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，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，在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

大学,是一直以来梦寐以求想去的地方。大学的第一个暑假，就算是社会实践也让人激动。带着激动的心情，7月5日我离开家到西安去找工作。从促销员被骗到服务员把我刷下来，茶楼、火锅店、饭店、超市，我和同学找了好久，朋友的舍友还帮忙打电话找。什么不是本地人、本地学生、带框架眼镜、个子太矮。一盆冰凉的水直接浇到我头上，没有了激动得心情，特别委屈，只想赶紧找到工作。同学就说让我去肯德基，骗他们说我就是长期的，会一直做。但是我一点也不想去，更不想骗人，做多久就是多久，何必要那样，我做不到。或许我在某些方面并不乖，但是我没有习惯说谎。同学是个急性子的人，特别直。因为这我们两个说的不好，差点吵起来，想哭，不知道要怎么办。那时，我迫不及待的想要工作，连她室友说的洗碗工，我都想去。最后无可奈何，我们去找了中介，交了一百块钱。那是一间不大的办公室，老板说那时只有发单和在超市促销饮料的工作，我说可以，想着去做促销挺好的，练习交际能力。等了两天，他给我们说是促销招满了，让我们去一家卫浴公司，和我一块的还有四个人，他只字未提发单，就这样我无可奈何地开始了我的暑期实践。呵呵，怎样必免，还是被骗了。

发单—看似很简单的工作。实则一点也不好做，要有良好的心理素质及受挫折的心。刚开始，根本不好意思去发，总觉得这样很尴尬，总是脸红，难受极了。有些事情，好像就是那样，迈出了第一步，后面就慢慢好了。发单就是这样的，当发出了第一张单子后，阿姨和蔼的给我微笑了一下，忽然就觉得其实也就那样了，还是有好人的。不过，腿酸、又热、还会有人来巡视，看是否说话，是否热情，真是个难熬的适应期。现在的人都要面子，很傲慢，要的人很少，根本不听你说。就是有时会有一些好心的阿姨、大姐把我们看一下，然后才要。应该是觉得我们可怜吧！中途有几天温度达到了38度左右，非常非常热，你就站在那里不动，脸上的汗还是不停的往下留。

第一年暑假，第一次社会实践。尽管发单，还是有很多收获。遇到的事，接触的人五花八门，以及对待事情的态度，好比是工作，过了几天我就慢慢的适应这个工作了，我会积极地了解一些关于卫浴方面的知识，大胆的去给别人介绍，发单，然后领人进去店里选购。如果没人要单页，我也不伤心，不是每个人都需要、不是每个人都是好人能看到我们的辛苦、不是每个人都那么闲看你的单页，而且现在社会上骗子那么多，骗人的手法那么多，别人也没必要相信我们。就这样，我的脸皮变得越来越厚，工作做得很娴熟。另外就是交际能力了，保洁阿姨、保安、问路的。当然，还有和我一块发单的工友了，我们都成了很好的朋友。还有我们的同行，都是大学生，大家休息时天南地北的聊，有西北农林科技大的，西北工业大学的，西安邮电的。7月21号，挤公交车，钱包就忽然不翼而飞了，我当时就懵了，接近四百块钱加银行卡都没了，想笑又想哭，当时都急疯了，恨不得骂死自己。幸好有同学在身边，“没钱就给我说，住在我家里，什么都不用担心，这不是有我呢吗，有事就给我说，上你的班就行了！”“朋友在精不在多！”就是这样，让人很窝心，即使发生了很多事我也总是很开心的。就这一个月，或许学到的比我在学校一年都多。赚钱比想象中的要困难很多，都二十左右的我们，还只是父母翼下的雏鸟。一直在学校的我们严重缺乏社会经验和与人沟通的能力，并且总是以自我为中心，不会更多的考虑别人的感受。这次的打工经历我完全体会到了这一点，你跟谁都是陌生人，没有谁无缘无故对你好。老板的话就没有你反驳的理由，说你你就只有忍着。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那就会变得容易解决了。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。所以说，学校的这个暑期社会实践很不错，很有必要。并且现在物价飞速涨，钱越来越难赚到，而长久在学校的我们很难去体会到那种艰辛，父母赚钱的不容易，从来严谨的要求自己，更认真地学习，遇到困难更坚强。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的`同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

这个暑假，是有很多不开心，也没赚到多少钱，但是很充实，我很满足，我很骄傲！为自己加油！为自己鼓掌！

**发传单的社会实践报告篇四**

实践单位：

实践时间：xx年7月11日-xx年8月11日

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。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?所以，我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，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，在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

大学,是一直以来梦寐以求想去的地方。大学的第一个暑假，就算是社会实践也让人激动。带着激动的心情，7月5日我离开家到西安去找工作。从促销员被骗到服务员把我刷下来，茶楼、火锅店、饭店、超市，我和同学找了好久，朋友的舍友还帮忙打电话找。什么不是本地人、本地学生、带框架眼镜、个子太矮。一盆冰凉的水直接浇到我头上，没有了激动得心情，特别委屈，只想赶紧找到工作。同学就说让我去肯德基，骗他们说我就是长期的，会一直做。但是我一点也不想去，更不想骗人，做多久就是多久，何必要那样，我做不到。或许我在某些方面并不乖，但是我没有习惯说谎。同学是个急性子的人，特别直。因为这我们两个说的不好，差点吵起来，想哭，不知道要怎么办。那时，我迫不及待的想要工作，连她室友说的洗碗工，我都想去。最后无可奈何，我们去找了中介，交了一百块钱。那是一间不大的办公室，老板说那时只有发单和在超市促销饮料的工作，我说可以，想着去做促销挺好的，练习交际能力。等了两天，他给我们说是促销招满了，让我们去一家卫浴公司，和我一块的还有四个人，他只字未提发单，就这样我无可奈何地开始了我的暑期实践。呵呵，怎样必免，还是被骗了。

发单—看似很简单的工作。实则一点也不好做，要有良好的心理素质及受挫折的心。刚开始，根本不好意思去发，总觉得这样很尴尬，总是脸红，难受极了。有些事情，好像就是那样，迈出了第一步，后面就慢慢好了。发单就是这样的，当发出了第一张单子后，阿姨和蔼的给我微笑了一下，忽然就觉得其实也就那样了，还是有好人的。不过，腿酸、又热、还会有人来巡视，看是否说话，是否热情，真是个难熬的适应期。现在的人都要面子，很傲慢，要的人很少，根本不听你说。就是有时会有一些好心的阿姨、大姐把我们看一下，然后才要。应该是觉得我们可怜吧！中途有几天温度达到了38度左右，非常非常热，你就站在那里不动，脸上的汗还是不停的往下留。

第一年暑假，第一次社会实践。尽管发单，还是有很多收获。遇到的事，接触的人五花八门，以及对待事情的态度，好比是工作，过了几天我就慢慢的适应这个工作了，我会积极地了解一些关于卫浴方面的知识，大胆的去给别人介绍，发单，然后领人进去店里选购。如果没人要单页，我也不伤心，不是每个人都需要、不是每个人都是好人能看到我们的辛苦、不是每个人都那么闲看你的单页，而且现在社会上骗子那么多，骗人的手法那么多，别人也没必要相信我们。就这样，我的脸皮变得越来越厚，工作做得很娴熟。另外就是交际能力了，保洁阿姨、保安、问路的。当然，还有和我一块发单的工友了，我们都成了很好的朋友。还有我们的同行，都是大学生，大家休息时天南地北的聊，有西北农林科技大的，西北工业大学的，西安邮电的。7月21号，挤公交车，钱包就忽然不翼而飞了，我当时就懵了，接近四百块钱加银行卡都没了，想笑又想哭，当时都急疯了，恨不得骂死自己。幸好有同学在身边，“没钱就给我说，住在我家里，什么都不用担心，这不是有我呢吗，有事就给我说，上你的班就行了！”“朋友在精不在多！”就是这样，让人很窝心，即使发生了很多事我也总是很开心的。就这一个月，或许学到的比我在学校一年都多。赚钱比想象中的要困难很多，都二十左右的我们，还只是父母翼下的雏鸟。一直在学校的我们严重缺乏社会经验和与人沟通的能力，并且总是以自我为中心，不会更多的考虑别人的感受。这次的打工经历我完全体会到了这一点，你跟谁都是陌生人，没有谁无缘无故对你好。老板的话就没有你反驳的理由，说你你就只有忍着。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那就会变得容易解决了。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。所以说，学校的这个暑期社会实践很不错，很有必要。并且现在物价飞速涨，钱越来越难赚到，而长久在学校的我们很难去体会到那种艰辛，父母赚钱的不容易，从来严谨的要求自己，更认真地学习，遇到困难更坚强。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

这个暑假，是有很多不开心，也没赚到多少钱，但是很充实，我很满足，我很骄傲！为自己加油！为自己鼓掌！

**发传单的社会实践报告篇五**

大学生社会实践是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。

今年的寒假，我们是在一月十一日放的假直到二月二十五日才上课，在此期间共有多达一个半月的假期里。我大多时间是在家里面和家人一起感受新年的快乐气氛。学生本来就囊中羞涉一有赚钱的机会就会牢牢抓到。放假之前我本来是打算去打工的，但因为一些原因这个计划就取消了，只有在元旦节的时候去了一家店打工帮老板发传单。因为元旦节很多店都在搞活动需要人帮忙所以这份工作很容易就得到了，我只是去简单的面试了一下就被聘用了。

xx年2月1日我比往常要起得早得多因为我要去工作，这可是我第一次出去打工有点激动。我和同伴怀着好奇跟激情去了我们的打工那家店。站在门口等了好一会老板才来刚一进门老板就让我们帮她写了一些广告，一开始还觉得我们的工作轻松。

我们休息了几分钟她就让我们出去发传单，可是天公不作美天上下了雨，地上湿湿的。但这并没以影响我们对工作的激情，尽管天在下雨我们也还是在认真的发，而且还是非常负责的发并不是像别人那样应付工作见人就发。我们可是专发那种看起来对店里东西有兴趣的人，这样就可以避免浪费店里的单子。所以即使我们在雨中没有停一秒钟的工作那样也发不了多少的，何况下雨天行人本来就很少。

就这样我们干了一个上午，到十二点多了老板还没有叫我们收工。我们的鞋都湿了脚好冷哦又好饿，于是我们就自己回去了，休息不到十分钟老板就说：“饭还没做好，你们出去再发一会儿饭好了再叫你们回来吃。”此时我真是愤怒，怎么有这样的老板啊都没有下班时间啊。但我们还是出去了。本来以为中午可以休息一下的，没想到吃完午饭老板就说休息休息就可以去了。我们终于受不了，于是下午从一点到五点半我们就没有上午的激情了，天下雨了我和同伴就去别人店里闲逛或者玩手机。挨到五点半我们就去跟老板说：“我们不干了(事实上更委婉一点现在记不清怎么说的了)”。当时她的表情很丑，她质问我们：“你觉得你们出去发单子有效果吗?”我心想：当然有效啊，难道我们没有价值吗?真是的这种问题也问得出口没有效果就开除我们反正我们也不想干了。但没有说出口，还是顾及一下的因为我知道给别人打工是不会事事如意的。接着她又说“明天你们还是来吧，明天就把薪水拿给你们。“当然第二天早上我就没起那么早了，因为我根本没打算去。直到同伴打电话我才起床的。到了那里老板还叫我们再做半天，为了半天的薪水我们也答应了。

但我们绝不可能做到像第一天上午那样了，虽然雨并没有第一天那么大。中午我们如期拿到了薪水走了。

老实说我们只全心全意思工作了半天，但拿着一天半的薪水我没有半点的愧疚，也许是觉得老板不厚道对她有敌视的态度，也许是我们还年青还不能接受这种工作方式。反正这次我算是见到了像电视里那样的顾佣关系，老板就是唯利是图利用顾员的劳力。店里还有一个比我们大的店员在那长期工作，我看到那店员姐姐好像是老板的女佣。老板真的是什么都叫她干，做饭、洗碗、打扫卫生、看店做生意甚至还得给老板织毛衣，根本就不是一个单纯的店员。

总之这次社会实践我是有进步的，首先是让我有了一点工作经验，以后再有做兼职的机会别人问我有做过兼职吗，那时我就可以不用再说“我没有做过任何兼职“。然后就是让我知道有选择性找兼职不是什么工作都做，不然做到一半就不想做了还不开心。我知道我们就是要这样成长，换个角度我还得谢谢那个老板让我学到了这些经验，让我了解了什么是唯利是图的老板作风，如要我是老板我肯定会优待我的员工因为我知道只有好好对待自己的员工，员工们才会全心全意的为我工作。

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，实践可以为我们以后找工作打基础。通过一些时间的实践，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。

实习期已过，我将三个月的实习工作做了简单的实习自我心得，实习中给了我最大的经验，也是最宝贵的。我将朝着“吃得苦中苦，方为人上人”的方向努力，并相信自己一定可以做到。大学生通过展开丰富多彩的社会实践活动，可以逐渐了解社会，开阔视野，增长才华，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对本身价值能够进行客观评价。这也在无形中使我们对自己有一个正确的定位，增强了本身努力学习的信心和毅力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**发传单的社会实践报告篇六**

俗话说的好， 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行 ，作为检验自己所学以及锻炼自己的重要途径，我在20xx年暑假进行了自己的。我的暑期实践是在一个手机店做发单员，也兼职手机销售，每个星期两天，分别是周六和周日。当手机发单员的日子我明白了很多，更好的理解了这个社会。我的导师曾经和我说过，如果你想提升你的能力最好去从事一些比较高档的工作。同时，我觉得三百六十行行行出状元，既然选择了去做发单员，那便要兢兢业业的去做好。我会是最优秀的发单员，痛并快乐着。

我的暑假工作是在我的家乡遵化进行的，在遵化的北大手机店做一名发单员。早上八点上班，中午十一点下班，下午两点上班，晚上六点下班。每天的工资是四十块，虽然钱不多，毕竟是第一次赚钱，感觉特兴奋。我每天的工作内容很简单，就是站在十字路口或者在北大手机店门口发 长虹 品牌手机的特价传单。向过往的行人介绍我所推销的手机，引导他们去我所在的北大手机店买手机。从某种意义上来说，我所做的就是中国人最长说的一个字 托 。请老师原谅我说话的赤裸，既然是暑期实践报告，我会用最真实的语言来描述。我与普通的 托 是不同的，我的店长不会给我任何提成，无论我做的多么好，我每天的工作都只是这四十块，最重要的是，我是在 托 的位置上去了解社会。

一、学会尊重

也许您会问作为一个发单员你学会了什么，老师我可以很认真的告诉您：我学会了尊重每一个人。老师，您是否拒绝过发单员的传单，是否冷眼看待他们，是否用难听的语言让他们离开，是否随手将传单扔在地下?如果您曾有过这样的行为，我希望您有所改变;如果您没有做过，此刻，我想对老师您说一句：谢谢您的尊重。

作为发单员的我每天都会遇到各种各样的人，穷人，富人，男人，女人、在我发单的日子里总有人大声向我吼到 滚 ;有的人随手把我的推销单随手的扔在地上;有的人甚至连看都不看我一眼。即使这样我依然会微笑着对待他们，因为我是一个发单员，这是我应尽的职责。老板给我工钱，我就要尽职尽责的把工作干好。记得我也曾把别人发给我的传单随手扔在地下，不过当过发单员后，我不会那么做了，我学会了要尊重每一个人。做一个发单员，其实挺辛苦的，你总是重复着一句话： 您好，我是北大手机的，长虹和北大在搞活动，请您看一下 。我们总是站在烈日下发传单，一站就是几个小时，而且总是笑脸迎人，绝对不能带情绪。自从我当了发单员后，我更懂得了如何去尊重别人，微笑的和礼仪的重要。

二、无商不奸

当发单员期间给我最大的感受是商人是很狡诈的，如果你想成为一个优秀的商业家，就应当学会狡诈。我的老板总是希望我们多工作一会儿，总是在不停的剥夺着我们的劳动剩余价值。一件件小事情中就能看出，我是给长虹手机发传单的，是长虹公司给我们工资，理应和北大手机店没有任何关系，可是北大手机店长却让我们在发长虹广告的时候，也发北大手机的宣传广告。从某种意义上来说北大手机店侵犯了两个主体的权利，一是我们发单员的权利，二是长虹的利益。利用长虹和我们增强了北大的知名度，增加了北大手机的销售额。虽然我们的店长可以看到我们的工作，但他总觉得不满意。所以，我深刻的体会到无商不奸这个道理。

我也曾换位思考过，假如我去当这个店长我会怎么去做。当然，我会和他一样，去努力实现手机店的最大利润，不过我会比他更人性化。用鼓励的语言去鼓励员工，用提成的方法使他们更加卖力，而不是以一种督导的形式来督促我的员工工作。正如《大染坊》里陈六子说过的一句： 多放点肉，员工吃的满意干起来才有劲，这样能把吃掉的猪肉翻几十倍赚回来 。以前的全球第一强企业沃尔玛也正式以其对员工优越的福利条件和细致入微的服务才取得全球第一强企业的宝座的。

三、学会创新

如果你说发传单是一份简简单单的工作那你就大错特错了，因为你需要知道怎么样才能让别人喜欢接受你的传单。所以在遍地传单的今天，你要用一种全新的手段去发单。有一天，我在发单的时候带了墨镜，没想到这个墨镜竟起到了意想不到的效果，和我一起发单但没有带墨镜的人，发单速度明显不如我。墨镜给过往的人留下深刻的印象，这一个简简单单的小创新增加了我的工作效率，更好的达到了发单的目的，虽然不一定能使我所在的店增加销售量但它的应用却能够增加我所在手机店的知名度。同时我也想到发单时对着装的选择也可能会影响到发单的效率。发单员的着装应当是随着社会主流的思想的，不能过分求新，也不能过于古板，但是需要有所不同。今天从事各行各业的人数不断增多，如何才能达到自己广告效应，就要学会创新，有所不同。

四、扬刀立威

如何才能使自己成为一名优秀的管理者，通过我对我们店长的观察，我认为作为一名优秀的管理者不仅要有较强的管理能力，较强的人际交往能力，更为重要的一点必须要有威信，该和善时则和善，该严厉时则严厉。手机店里有一个店员，因为在上班的时候吃了几个花生被狠狠的批了一顿，最后被罚扫一个星期的地面。通过这件小事，我很有感触，一味的要求好人缘，好的人际关系，是不正确，作为一名管理者就必须赏罚分明，树立威信，否则如何去领导别人。同时我们应当注意的是不能公报私仇，那样只会适得其反。作为一名优秀的管理者就必须严格按照公司要求来办事，当然特殊情况除外。如果，一个管理者没有很高的威信，那么公司的管理就不能正常进行了。

五、努力工作

有很多人的认为，努力工作是完全没有必要的，工作没有必要认认真真的，对付一下就行了。我的想法是：做工作，必须认认真真，勤勤恳恳。你的努力是会得到回报的，这是我在作为发单员的一个很深刻的感受。在我发单的日子里，我很勤快的发着推销单，我的工作得到了店长的肯定。我很快乐，虽然只是几句简单的表扬但我的工作得到了肯定。做一件事就要努力做到最好，试想如果你连一个简单的传单都发不好，你还能干好什么呢?作为一个新时代的大学生，我们将来要做的事要比发单复杂的多。如果说国家培养了多年的人才，连简单的推销单都发不好，那绝对是教育的失败，教师的悲哀。

六、学会说话

在这里我所要说的不是小孩子牙牙学舌，而是与不同的人沟通的能力。语言是最重要的沟通手段之一，作为一个好的推销员你就要用你的语言来介绍你的产品。所以，语言的描述就显的尤为重要了。你要用言简意赅的语言来描述你的产品，同时还要注意的一点就是，你必须有礼貌，你要知道推销员在中国是不受人欢迎的，但你可以通过文明和礼貌的语言缩短和顾客之间的距离。试想，如果你用非常客气的语言来推销你的产品，即使对方不愿意买，也会很耐心的听下去。所以，语言的礼貌就特别重要了。其实，延伸一下，我们在大学里也是应当这样做的，很礼貌的对待每一个同学和老师，在言语交流中多用文明用语。这不仅能提升你的涵养而且能增进和同学们之间的距离，一箭双雕，何乐不为。

七、学会理解

在作为发单员的日子里，我深刻体会到了理解的重要性。如果不能理解他人，就不能很好的投身工作当中，做好自己的本职工作，完成销售目标，为公司取得最大的利益。我曾因为发单的时候和其他的发单员聊天，被训斥过，说心里话，当时心里很气愤很无奈。但我试着去理解店长，假如我是店长，我能容许我的员工不认真工作吗?肯定不能。理解了对方，我又能够以饱满的热情参加到工作中去。当来往的路人把我的推销单随手扔在地下的时候，我也能试着理解，一张几乎没用的推销单，要是我也会扔掉吧，不过我会扔到垃圾桶里。学会理解，就能够以平和的心态投身到工作当中去。

八、我的伙伴

让我为之高兴的是我在发单的时候能够认识新的朋友，通过和他们交流，我了解到了许多不同的想法和对事情的理解，使我受益匪浅。尤其是一名大三女生的话改变了我许多观点，打工不仅是为了赚钱，我能从和其他人的交谈中学到更多在书本上找不到的东西。如果你想立足于社会，你就要去试着认识更多的人，去理解他们的思想，理解他们对事物的看法。了解别人的想法和观点，能使我们的思考更为全面，更为可靠，更为真实。

记得有这样一句话，朋友多了好办事，想想那些优秀的企业家，哪个会没有良好的人脉关系呢?多交朋友，让自己拥有良好的人脉关系，能使我们更好的立足于社会。

九、了解对手

了解自己的对手才能让自己变得更加强大。了解自己的对手，在商业上就是做好市场调查，我所在的手机店规模并不是很大，市场调查就显的不是很重要。但我的店长也对手机市场行情的调查，这个调查其实很简单，就是了解别的手机店相同手机的价格。顾客不是傻子，一个城市大大小小的手机店又是很多的，你的手机卖的贵，别人肯定不会来买。所以对手机市场价格的了解就显的十分重要，这直接关系到一家店的生死存亡，关系到盈利的多少。简简单单的一些经济学道理，谁都会说，关键在于如何运用，不是所有的人都能够成为商业精英，不是每个人都有在国际市场上战斗等的机会，我认为某些经济学的道理在小店中是行不通的。假如让郎咸平来开一家小规模的手机店他的盈利可能会不如我多，所以我们应当了解我的对手，小店就有小店的竞争办法。

作为一个手机经销商来说，有四点非常重要：第一，应当了解手机的价格走向;第二，了解你所在地的手机消费水平，按市场来制定你将要卖的手机;第三，物美价廉的进货渠道;第四，也是最为重要的一点，千万不能存货，因为手机的降价幅度是很高很快的，囤货会使自己损失惨重。

一个假期很快就过去了，我短暂的打工生活也随之结束，这过程中所赚的钱虽不多，但它将会对我的学习生活以及以后的工作产生很大的影响，我在打工过程中所体会到、学到的东西的价值远远超出了金钱的价值，这些对社会的认识和思考，将(20xx年度法学社会实践报告)是我人生路上一笔可观的财富.。

**发传单的社会实践报告篇七**

大学生社会实践是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。

今年的寒假，我们是在一月十一日放的假直到二月二十五日才上课，在此期间共有多达一个半月的假期里。我大多时间是在家里面和家人一起感受新年的快乐气氛。学生本来就囊中羞涉一有赚钱的机会就会牢牢抓到。放假之前我本来是打算去打工的，但因为一些原因这个计划就取消了，只有在元旦节的时候去了一家店打工帮老板发传单。因为元旦节很多店都在搞活动需要人帮忙所以这份工作很容易就得到了，我只是去简单的面试了一下就被聘用了。

xx年2月1日我比往常要起得早得多因为我要去工作，这可是我第一次出去打工有点激动。我和同伴怀着好奇跟激情去了我们的打工那家店。站在门口等了好一会老板才来刚一进门老板就让我们帮她写了一些广告，一开始还觉得我们的工作轻松。

我们休息了几分钟她就让我们出去发传单，可是天公不作美天上下了雨，地上湿湿的。但这并没以影响我们对工作的激情，尽管天在下雨我们也还是在认真的发，而且还是非常负责的发并不是像别人那样应付工作见人就发。我们可是专发那种看起来对店里东西有兴趣的人，这样就可以避免浪费店里的单子。所以即使我们在雨中没有停一秒钟的工作那样也发不了多少的，何况下雨天行人本来就很少。

就这样我们干了一个上午，到十二点多了老板还没有叫我们收工。我们的鞋都湿了脚好冷哦又好饿，于是我们就自己回去了，休息不到十分钟老板就说：“饭还没做好，你们出去再发一会儿饭好了再叫你们回来吃。”此时我真是愤怒，怎么有这样的老板啊都没有下班时间啊。但我们还是出去了。本来以为中午可以休息一下的，没想到吃完午饭老板就说休息休息就可以去了。我们终于受不了，于是下午从一点到五点半我们就没有上午的激情了，天下雨了我和同伴就去别人店里闲逛或者玩手机。挨到五点半我们就去跟老板说：“我们不干了(事实上更委婉一点现在记不清怎么说的了)”。当时她的表情很丑，她质问我们：“你觉得你们出去发单子有效果吗?”我心想：当然有效啊，难道我们没有价值吗?真是的这种问题也问得出口没有效果就开除我们反正我们也不想干了。但没有说出口，还是顾及一下的因为我知道给别人打工是不会事事如意的。接着她又说“明天你们还是来吧，明天就把薪水拿给你们。“当然第二天早上我就没起那么早了，因为我根本没打算去。直到同伴打电话我才起床的。到了那里老板还叫我们再做半天，为了半天的薪水我们也答应了。

但我们绝不可能做到像第一天上午那样了，虽然雨并没有第一天那么大。中午我们如期拿到了薪水走了。

老实说我们只全心全意思工作了半天，但拿着一天半的薪水我没有半点的愧疚，也许是觉得老板不厚道对她有敌视的态度，也许是我们还年青还不能接受这种工作方式。反正这次我算是见到了像电视里那样的顾佣关系，老板就是唯利是图利用顾员的劳力。店里还有一个比我们大的店员在那长期工作，我看到那店员姐姐好像是老板的女佣。老板真的是什么都叫她干，做饭、洗碗、打扫卫生、看店做生意甚至还得给老板织毛衣，根本就不是一个单纯的店员。

总之这次社会实践我是有进步的，首先是让我有了一点工作经验，以后再有做兼职的机会别人问我有做过兼职吗，那时我就可以不用再说“我没有做过任何兼职“。然后就是让我知道有选择性找兼职不是什么工作都做，不然做到一半就不想做了还不开心。我知道我们就是要这样成长，换个角度我还得谢谢那个老板让我学到了这些经验，让我了解了什么是唯利是图的老板作风 ，如要我是老板我肯定会优待我的员工因为我知道只有好好对待自己的员工，员工们才会全心全意的为我工作。

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，实践可以为我们以后找工作打基础。通过一些时间的实践，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。

实习期已过，我将三个月的实习工作做了简单的实习自我心得，实习中给了我最大的经验，也是最宝贵的。我将朝着“吃得苦中苦，方为人上人”的方向努力，并相信自己一定可以做到。 大学生通过展开丰富多彩的社会实践活动，可以逐渐了解社会，开阔视野，增长才华，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对本身价值能够进行客观评价。这也在无形中使我们对自己有一个正确的定位，增强了本身努力学习的信心和毅力。

**发传单的社会实践报告篇八**

寒假社会实践报告——发传单

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。

在这个寒假里我和同学一起找了份发传单的兼职，之前看别的同龄人发传单赚些零花钱时我就想象着如果自己发，如果给别人传单，别人不要怎么办?发不完怎么办?遇见自己认识的熟人怎么办?给了别人，别人随手扔掉怎么办?……各种担心各种纠结，但是我还是走到了分好的街口，拿起一叠传单就开始发，看见人就迎着微笑上去。来往的人，有的脚步匆匆的快速而过不理会我，有的摆手示意不要，但是大部分人是接过了传单，甚至有些还对我道了声谢谢。对于一些你看似没有希望的事情，不要因为它看似没有希望而不去做，做都没做怎么知道自己做不到呢，我之前的那些各种担心真是瞎担心。

真的很感激那些对我道谢或者微笑的人，这让我明白对人对己都要体谅、友善，要多对别人微笑，尊重自己的同时更要尊重别人!虽然，这些道理我早就知道了，但是，今天是在内心深深地体会到，这很不一样。

并且这次的实践让我更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验了一下工作的乐趣。虽然时间不长，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。让我感觉到了生活的艰辛和不易，我们应该学会珍惜每一个拥有。

寒假发传单社会实践报告范文

冰城哈尔滨的冬天异常寒冷，正是因为有了这样的环境，激起了我参加寒假社会实践的决心。虽然内心不泛对外面陌生世界的惧怕，但我更想借各种机会来试炼自身，在“社会”这个圈子中一点点找寻自己，踏实自己的位置，努力向上靠近。更因为它是我迈进大学校门的第二个寒假，为了使这个漫长的寒假充实，也为了对这一年多来所学知识，所培养能力作一个除考试外的另一个侧面检验，作为野生动物资源学院‘野生动物与自然保护区管理(动物科学)’专业的我，更想通过亲身体验让自己了解社会，实践中增长见识，锻炼自我，培养韧性，检验自己能否为社会所用，能力是否为社会承认。现将本次社会实践相关内容作如下报告：

实践内容：帮助好xxx超市到居民区发放传单

实践地点：果戈里大街附近小区，西香坊部分小区

实践时间：201月27日——1月30日，2月5日

(一)实践经历

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单，

终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的.工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

(二)社会实践的随想

我们最大的感想就是你一定要具备有良好的心理素质，在你遇到不太好处理的事时应当冷静下来并且为对方考虑，只有这样你才能不断地提高自己，使自己尽快地走向社会，将来为社会做出自己应当做的贡献。其次，一个千锤百炼、百磨不烂的舌头这一客观条件，再次就是厚脸皮。舌头助你适应各种频率走过的目标，让你用真诚的语句使对方接受你手中那一页纸或者即使你遇到棘手的问题你也能游论而解。厚脸皮当然是你得禁的住冷眼了。如今，传单宣传上升为一种不可抵挡的潮流，众多人(尤其是环卫工人)已对它深恶痛绝，遭人拒绝再所难免了。不过，我们仍要坚持再坚持，因为它毕竟是宣传的一种行之有效的方法。

在大街上，这里的人比我想象中的热情，我原以为我会像一个机器人一样把传单放下，不被任何人理会，偷偷的就溜了出来。事情并不是这样，我看到了一张张微笑的面孔，有一个老奶奶甚至出来迎接我们，拿着我们发给她的的传单笑了并且说了一声谢谢，我们走时还致以问候，我感到了一股前所未有过的温暖，以前哈尔滨给我的陌生的感觉以及这一条条陌生的街道突然间觉得好熟悉。

在我们有了收获的同时又有了新的问题——城市环境惨遭污染，虽然我们看不到发出去的传单被人无视，虽然我的工作权限仅限与“发出去”，但是我们仍然可以想象到别人把单子扔进垃圾桶，连看都不看一眼，心中难免无奈。这就造成了对整个城市环境的污染与破坏。

发传单的工作，我只做了几天。在这几天中，学到的东西却让我受益颇深。以后每次上街或在学校路上，遇见有发传单的，我一定会微笑的接过来，走到很远的地方仍到指定垃圾箱里。因为通过工作我懂得了尊重，当你面带微笑，轻轻地从发放者手中接到传单的时候，他们也会为之感动，因为自己的工作得到了人们的尊重与支持，这远比置之不理，随手一抽，拒绝，当面扔掉好得多。此外，我想呼吁全世界人们要注意保护环境，初春已至，石椅上的片刻歇息之后，别忘了带走您的垃圾!同学们，请妥善处理您手中的杂物，同时也要提醒别人一起来保护环境!垃圾，杂物，果皮等，要随手丢进指定垃圾箱，遇见别人忘带走的废弃物，也要伸出双手捡一捡。“保护环境，人人有责”，保护环境，同时也是净化我们的心灵，从我们每一个人，每一件小事做起!

**发传单的社会实践报告篇九**

这个假期过的真是充实.我利用了假期时间不尽是学习还有实践.我觉得通过这次实践我又长大了好多。

我是在一个手机店里发传单的，首先我来到红星美凯龙，我的工作地点，因为第一次发传单，心里有点激动，9点半开始工作，我很认真的把传单发给每一位潜在顾客手中，他们有的很乐意接受，有的很不愿意理会，这对我而言，是一种锻炼，努力把自己推销出去，不惧怕任何陌生感。因为之前做过化妆品推销，通过自己根据顶固的宣传单页组织精简吸引消费者的语言，达到引客进门的目的，同时东家为了激励我们，领进一个，一元奖励。我微笑面对每一位进卖场的客户，耐心解释关于顶固的产品优惠活动，对有意向的客户引进店内，就这样，进过8个小时的工作，我一共引进32个客户，6点钟我拿到了人生第一桶金，一种难以言表的感觉，通过自己努力得来的成果，喜悦之情油然而生。其实工资是一种量化方式，真正目的是锻炼自己的能力。感谢顶固，感谢优胜力，给我这个机会，我会继续努力，为自己创造辉煌明天。见识了各种形形色色的人.穷苦的,财大气粗的,还有我们这些发单子的人.

发现老板几乎都是胖子,很少有很苗条的.而且南方的老板喜欢带各种的玉类型手机的制品,喜欢穿颜色鲜艳的衣服,而北方的老板都像是当官的正统 ,差距.

今天给一个老板发,他说昨天我就给他发过了,今天还发,问了些累不累,钱多少的问题~感觉他挺好的,他们一帮人,就是他挺好的~~其他的看的都怕.......有很多不接单子,有的不接还骂,要不接了就扔了的,心里感觉还好了.

因为在铁路文化宫那里发,很多小孩子看木偶剧,来要单子,却喊我为阿姨!我哭,我长的没那么老挖....

一个喝多了的老板,啥说!我也和他瞎说...因为这会闲了!就和他贫会把!~

一个妇女,估计是工人,看完了单子和我说了一些女人的事情,我昏了...

认识了发单子的人,呵呵都是一样的苦~~

和蒙生发单子,真麻烦哦!~她们一说蒙语我就是个愣子,而且哎,没法说了,苍天了!!!

对了,还遇见了个要饭的小女孩,脾气还挺大!!问我要钱,我刚伸手她还打我......

一天完了下来还真累,呵呵~~人呀各种的性质,米说不清楚了...............总之通过这次的社会实践虽说有苦也有甜但真实收获了不少.作为一个学生我看清了现代社会的举哀苏发展.为了生存我们必须挣钱去谋生.这只是个小小的实.践.却让我有了如此大的感悟.想想以后等我参加工作的时候我是否应该付出更加的努力来创造属于我的那份幸福.总之.努力!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn