# 大学生招生社会实践报告 招生社会实践报告(模板14篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-08-08

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。大学生招生社会实践报告篇一在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**大学生招生社会实践报告篇一**

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应大学生生活教育的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为爱心辅导的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但为人师表这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

在1月19号散发了爱心辅导介绍广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了爱心辅导活动会员条例。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束时，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

我个人认为：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。其次，通过活动我们也很好的实践了大学生职业生活教育中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观；促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。

**大学生招生社会实践报告篇二**

专业：信息管理与信息系统

姓名：xx

学号：xx

实践岗位：面包销售

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢?在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。

**大学生招生社会实践报告篇三**

xx号的面试，xx号得到正式上班，就这样，我成为了xx咨询管理有限公司的一名实习生，也就这样，我暑假的社会实践之旅就启程了，怀着希望，憧憬，期待的心情加入公司，希望自己能顺利完成这次的实践，憧憬着社会实践的工作内容，环境，场所，文化氛围，同事间的人际关系期待着我付出点点滴滴的之后的滴滴点点的收获。

我的工作内容说简单不简单，看似简单的一份客服工作，电话邀约，然而干起来却需要很大的耐心，细心，恒心。但我相信每一份工作，只要有心，有付出都会有收获的，付出就要努力，努力把问题，困难解决好，在我工作的整个流程中，每一个部分都存在关卡，需要不断把关卡打倒，我的工作流程就是:首先，拨打电脑系统上的随机抽到的电话号码，接通了，问好，告诉客户我这边是什么单位，针对什么问题，目的在于解决什么问题..这些都需要向客户解释清楚的，其实，在这一关卡上，需要很强的承受能力，要学会被拒绝是一件很正常的事情，因为自己也亲身体会到，当自己接到一些莫名其妙的电话时，第一感觉就是一些推销产品的电话，心理上觉得没有太大的必要去接听，更是那些上班族，大老板，有钱人接到这样的电话时，就会不断追问我们为什么会有他们的电话号码，因为他们觉得是一个隐私的问题，觉得这些访问的电话对他们的生活造成一定的干扰，所以换个角度思考，被拒绝是正常的。那怎样减少拒绝就是我所要做的，拿出自己的真诚，向客户解释清楚说我们主要是针对亚健康的问题，也为了配合政府工作才举行的全省的健康普查活动，希望客户能花上一分钟的时间的配合我们完成这个公益性活动。如果客户产生更多的疑问，我们再进行详细的解释，说结合现在社会的食品安全问题，水质问题和空气质量的问题严重影响了我们的身体健康才举行的公益性活动，或者说在生活中出现什么健康问题或疾病方面的困扰也可以提出来的，我们这边会安排健康专家免费做详细的解答和分析，或者问他们平时上网，看电视，报纸杂志比较关注的是哪一方面的健康问题，在说话的同时，我们也要注意言语，态度，同时也要不断地思考怎样才能让客服户接这次的访问，这个是一个沟通的过程，当然少不了沟通的技巧，说话的能力，反应的能力。

然后，我们在访问客户的健康情况时，更注重的是接近自己与客户的距离，例如，问客户:“肠胃方面有没有受食品安全问题的影响，经常便秘，消化不良或腹泻呢有没有出现胃酸胃痛胃胀的情况呢？当客户说会受影响，此时，我们就要敏感起来，对胃酸这个健康问题向客户提出一些简略的解释。

一些在平常日常生活中也可以做到的事情，跟他说;“胃酸过多的时候，不一定要吃药的，因为药始终对我们身体产生一定的副作用，对身体也不好，我们可以在家里或者在办公的地方储备一些苏打饼，苏打饼是属于碱性的，酸碱中和，可以舒缓过多的胃酸。”又比如说，有些人会因为上火而导致口腔溃疡和牙龈出血，牙痛，我们也可以建议他们去药店买一瓶1到3元的维生素c，里面已经有100多片了，我们从中拿一片出来，把它磨成粉末，然后用干净的棉签把粉末涂到溃疡的地方，这样很快就处理好口腔溃疡的，对于牙龈出血和牙痛，可以建议他们临睡觉之前用淡淡地盐水涑一下口，可以起到消炎解毒的作用。其实，说真的，在这里，在xx咨询有限公司里贺老师的耐心教导下，我们学习的健康小知识还是很实用的，现在的都市人，上班族，每天都忙碌与工作之中，把工作放在第一，健康放在第二位置上，甚至忽视自己的身体健康，进行的这一次健康访问活动，既可以了解市民群众的健康情况，又可以增强市民的健康意识，增强他们的健康小知识。这还是一件很有意义的事情。对于那些有重大疾病困扰，去医院治疗得不到效果的，或者想得到改善的，把身体调理好的顾客，我们会把他们的资料，健康问题详细地记录下来，最后发到咨询部那边开单的。

xx咨询管理有限公司，我很欣赏这家公司的企业文化，每天都会组织晨会，晨会的内容有醒神舞蹈，爱心勉励，企业使命..最令我难以忘怀的是每个月的12日举行的月度总结表彰大会，我还是头一次有幸参加过7月份的月度总结会，多么精彩的表演，多么振奋人心的话语，晚会上，聚集了同一行业的行家各位董事长，经理，既可以促进生意上的友好往来，又可以互相交流心得，在这家公司，员工上下一心，团结一致，朝气蓬勃，业绩蒸蒸日上，能够在这里学习，真的很感谢何总提供这个平台给我，在这里学习到得远比在课堂上学习的更实际，更实用。这次的社会实践，的确，我收获很大，感触很深，可以称得上是满载而归。

文档为doc格式

**大学生招生社会实践报告篇四**

话说昨日前八个班级到农大果园挥汗，可怜这些班级女多男少，连班主任也多半是女教师。没有抱怨，没有推诿，没有自怜，大家勇敢地拿起锄锹，走进自己班级的“责任田”。男孩子自然是有十分的力气使出十二分，女孩子们也收起娇弱，发起狠来干，不肯叫人耻笑了去。

昨天的成绩有目共睹，且按下休提。今日后七个班级又奔赴另一片果园除草翻地，自然不愿做那落后的人。14班劳力少，领到的地块却跟别的班一样多。孩子们胸怀宽广，视若等闲，中午吃过饭就下地去了，宁可牺牲休息时间也不想合理化地推卸责任。同样的结果未必是相同的付出，既然无法避免不公平，与其怨叹，不如先把自己变得更强大。

“莫笑农家腊酒浑，丰年留客足鸡豚，山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，各位看官，休要疑惑诗未引全，实是半首足以道出今日一到八班学生实践任务及路中所见。在基地出发之前，基地老师宣布今天一到八班上午主要任务是到五里村进行农村社会现状调查，话音甫落，大家兴趣大涨。基于多年经验，基地老师正不厌其烦告诉学生应注意事项，而同学们却已按捺不住跃跃欲试了，于是急吼吼似风卷起，呼啦啦如水泄地，一众人等随旌旗而出东门，走河堤，转小路，直奔农村调查地点。

一路上说不得尽是桑肥樟绿，花红鸟鸣。进得村来，只见小河蜿蜒，两岸夹树，绿柳照水，水杉参天，屋舍俨然，鸡鸣犬吠。河边小路寂寂，时有村民路过，步履轻缓，怡然自得。一见此景，同学们也不禁放缓脚步。走进农家，一声声“阿姨”、“伯伯”此起彼伏，笑脸问候，热情帮忙，虽或越帮越忙，但是真情可嘉。小学生老婆婆居然也能拉起家常，几家农户走完，同学们也基本完成了各自课题的素材收集。于是在老乡家中吃了一顿真正意义的“农家菜”，虽非珍馐玉馔，却是地道时鲜，别是一番好滋味。食罢，挥手告别，已是下午一点。满载着收获--物质与精神的--回到基地，略事休息，就又开始新的活动，参观王荷波烈士纪念馆和天地生展览馆。

终于等到了激动人心的拔河决赛，最特别的莫过于老师们组队进行的巅峰对决。基地的所有老师和分校到场的所有老师集中到一起，混编成两组角力，校长主任悉数登场。此时此刻，没有职务差别，没有老师的威严，大家都是选手。全场都沸腾了，学生们把场地围了个严严实实，界绳形同虚设。外围的同学急得到处钻，奈何铜墙铁壁似的人墙，只好跳脚伸颈，有的人甚至交换着骑到脖子上看。裁判由学生充当，规则由学生制定，只要公平，何时吹哨悉听尊便。一声哨响，一片鼓噪，两边都是熟悉的师长，加油时生怕遗漏任何一个，虽然有些自相矛盾，倒不失真情动人。老师们也倾情竭力奉上了几局胶着到让人窒息的对决，不要说几个瘦弱的女教师拔完几乎站立不住，就是块头实足的几位男老师都有些颤抖无力了。这么一种角色换位，让师生更能彼此理解，心也贴得更近了。

晚上各班进行了总结，大家谈体验、谈发现、谈感动、谈感受。不过短短几天而已，感觉每一个人变化都是那么大：心里不再只有自己，还装进了一个广阔的世界，那里有田野村庄，有许许多多人——为自己奉献的人还有需要自己为之奉献的人。心中有爱，肩上有责，谁还会飘飘忽忽呢！

**大学生招生社会实践报告篇五**

学校：

xx大学

系部班级：

法学与公共管理系人力2班

姓名：xxx

学号：xx083xxxx

实践内容：

招生

实践时间：

xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的.门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

**大学生招生社会实践报告篇六**

春节前的几天，我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作。虽然在补习班实践仅有五天，赚钱也不多。但几天的经历使我收获不小，感触颇深。第一次脱离校园去外地，我们的口号是只赚经验不赚钱。以下是我这次实践的简介和心得。

郑州市经典教育补习班

20xx年1日23日——20xx年1月28日

1、就开办补习班作好招生宣传工作

2、为前来参加补习班的学生作登记

3、课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展，教育在生活中起着越来越重要的作用，很多家长不惜重金为儿女假期补习。传统上的假期是学生们休息放松的日子，而如今却成了很多学生上补习班的日子。近年来，补习班不断涌现，补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育．补习费用呈上升趋势。补习班的竞争也越来越激烈。

一、补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史，算是老字号补习班．但虽需作大力宣传．所谓宣传就是发传单．家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长．老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长．发传单绝对不是件轻松活．当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼．那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步．但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值。工作，首先把自己的位置放低。

二、学生登记

学生来报名，先要填写登记表。登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等．然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息．“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生。假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）．至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元，高中生每小时130元。大班教育统一一小时30元。

三、工作生活中的其他

去工作之前，老板说好是管吃管住的到那才知道，所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭．天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候，不会也要硬着头皮做了。第一天炒萝卜，我放的老抽过多，萝卜炒成黑色了，别人见了还以为是炒茄子。还有土豆，由于没浸泡好，炒出来就容易烂。但经过两天的锻炼，我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好．几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥。回到家后，连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了。

**大学生招生社会实践报告篇七**

实践单位：

实践时间：

20xx-7-13——20xx-8-26

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中应届毕业生。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届毕业生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

**大学生招生社会实践报告篇八**

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作---为家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一，怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗脑程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是， 前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗脑，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等.通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

二，维护自已的工作权益。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益.

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1.口腔宣传 身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2.深入农村。我们选择了就近的老虎口(地名)，沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验!

3.调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3.医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4.心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国(20xx年寒假社会实践报告)家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢?我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很“聪明”的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处;刷毛高度适当，防止擦伤牙龈;刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，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。

四、结束语

此次 “三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

五、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

**大学生招生社会实践报告篇九**

招生宣传

社会实践报告

重回母校，感觉还是那么的亲切，曾经熟悉的教学楼、花园小径依旧如故，不同的只是这里早已物是人非了，看到学弟学妹们陌生却不失亲切的面庞，不由让我想起了我的中学时代。感概归感慨，我不能忘记我此次归来的任务，于是我开始计划我的工作流程。我先应该找到高三的班主任沟通一下，顺便了解一下学生目前的状况，所谓“知己知彼，百战不殆”嘛，可是如何才能有机会认识那些高三的班主任呢?因为现在的高三班主任我几乎都不熟悉，所以这第一个局面该如何打开我得认真考虑一下，。还真是“无巧不成书”啊，正在我苦恼的时候，在校园中偶遇到了我曾经的授业恩师，她见到我有点诧异，我也有点激动，于是我们就开始攀谈起来，她有问到我毕业以后的一些情况，同时我也向她说了我此次回校的原因，她还夸我长大了，能够独担重任了，当然能得到老师的鼓励与肯定，是我更加有信心去完成我要完成的工作。就是那么的机缘凑巧，让我遇到了我的恩师，与她的相遇给我接下来的工作减少了不小的难度。她给我引荐了几位现在带班的高三班主任，于是我便顺利地完成了和那些高三班主任的沟通工作，他们也很热情的给我说了一些目前高三学生的状况，同时还教给了我一些与学生如何交流的技巧，对我接下来的工作可谓大有帮助，最后他们还高度评价了我的工作能力，能得到他们的肯定，说实话对我来说真的是不小的收获，他们对我工作的肯定不正也是对我的肯定吗?当然，我也不能因为这个而沾沾自喜，我要更加努力，人总是要在肯定与否定自己中得到更大的进步，而我现在需要的就是要不断的突破自己，以寻求做到更好。

准备工作做完了，接下来就是工作的重点。对于现在的高三学生来说，他们真可谓是惜时如金啊，所以为了不引起他们的反感情绪，我打算利用下课这有限的十分钟，去完成这项高难度的任务。我找了一些看起来比较面善的同学，像他们说明我的来意，然后让他们带我进教室做宣传工作，没想到他们远比我想象的要热情的多，对于我这个大他们两届的学姐的工作给予极大的支持，心中有说不出的感动，让原本还担心第一次上台讲话会紧张的我，放开了所有的心理负担，于是宣传活动就在很融洽的氛围中进行着，我似乎有种回到曾经的感觉，有非常热情的学弟学妹们帮我发传单，还有一些对大学怀有好奇的他们跟我了解一些有关大学的事情，而我就像是一个老练的熟手，讲述着自己上大学的所见所感，一切都似乎有超出我想象般的融合，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式还是第一次，感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。最后又在他们的帮助下，我顺利地找到了学校的粘贴传单的地方，贴上了我们的宣传单，并请他们多多帮忙，给他们认识的朋友多引荐引荐。

所有的工作如我所愿全部完成，之后我又拜访了以前的一些授业恩师，毕竟回来一次也实属不易，所谓“一日为师，终身为父”，作为他们的学生也许我微不足道，但他们作为我的老师，我却一辈子都不能会忘记他们的教育之恩，因为有他们才铸就了今天的我。

就这样风风火火的完成了一天的工作，晚上回到姐姐家，她给我做了我最爱吃的洋芋擦擦，这顿饭是我吃过的最香的一顿饭，累了一天，倒床就睡，真是爱死那张可爱的床了，一觉就睡到第二天早上了，应昨天一些学弟学妹们的邀请，我今天又去学校给他们讲了一些昨天因时间有限而没有讲清的东西，这样我的实践活动就此划上了一个圆满的句号，但是它留给我的不仅是这刻骨铭心的影响，更多的是通过此次活动让我学到的那些在课本中永远也无法学到的东西，在我临走时我给学弟学妹们送上了我最真诚的祝福，希望他们一个个都学业有成，他们也给予了以后工作最大的鼓励与支持。

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083

实践内容：招生

实践时间：-7-15------8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理;打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单;第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间;第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心;第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败!

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性;2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理;3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面;4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行;5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传;6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺;7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果;8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功!加油!

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂!也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩!!

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**大学生招生社会实践报告篇十**

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作———为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一、怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1、主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2、避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗\*程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是， 前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗\*，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3、热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等。通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

二、维护自已的工作权益。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益。

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1、口腔宣传从身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2、深入农村。我们选择了就近的老虎口（地名），沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验！

3、调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3、医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4、心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢？我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很“聪明”的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的`理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处；刷毛高度适当，防止擦伤牙龈；刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，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。

三、结束语

此次 “三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

四、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

**大学生招生社会实践报告篇十一**

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但为人师表这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的;同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

在1月19号散发了爱心辅导介绍广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了爱心辅导活动会员条例。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法,为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束时，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

我个人认为：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。其次，通过活动我们也很好的实践了大学生职业生涯教育中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观;促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。

暑假即将结束，组织并参与爱心辅导活动使我的暑假生活变得充实而有意义。尽管在这次爱心辅导活动中我们取得的经济报酬是微薄的，但是我们收获的精神食粮却非常丰富。因为它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开扎实、勤奋、虚心这样的立身之本。

**大学生招生社会实践报告篇十二**

家乡所在地

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，增加自己的耐心和责任感，更多的`将自己的知识与社会实践相结合，并通过自己的努力和劳动为家庭减轻一定的负担。

利用暑期为学生辅导课程，利用暑期时间为邻近学生进行课程辅导、讲解以及练习，主要科目为语文、数学、英语。

一、 事先分析此项实践的可行性可行原因：

1、地处农村，暑期中孩子们的暑假生活相对单调

2、家长希望通过暑假提高孩子们的学习

3、家长可以在多水的暑期相对减少对孩子的管束

二、 联系教学所适当的场所，制定学习时间，布置学习设施

三、 撰写招生宣传语，并在合适位置张贴进行宣传

招生通知书如下：

招生啦

想让您的孩子有一个充实的暑假吗？

想让您的孩子在暑期中更上一层楼吗？

在学习中找到快乐，在快乐中探求真知。

主讲：语文、数学、英语

学习时间：7.16—8.16

学习地点：东太村村委

报名时间：7.11—7.16

联系人：张群 解娇娇

四、 对指定时间内报名的学生进行记录、分组

五、 开学授课阶段

1、开学第一天按照事先分好的小组给学生安排位置就坐。

2、与学生相互介绍认识。

3、给学生简单介绍以后的学习流程，以及对大家的要求。

4、 正式开始此次暑期课程辅导，让学生能够劳逸结合，适当合理的安排课程的种类、顺序、数量。努力做到使学生在快乐中探求真知。

5、在辅导接近尾声的阶段，对不同年级的学生进行简单的测试，了解学生在整个暑期辅导过程中的收获所得，并将真实情况适当的反映给学生家长，以帮助孩子在以后的学习中更好的取得进步。

6、“毕业典礼”

简单的对此次暑期培训进行总结，并让学生们自我思考从中学到了什么，收获了多少，并鼓励学生们在以后的学习中更加努力。

实践结果：此次暑期辅导班“小小老师”的实践使自己的暑假生活非常充实，丰富多彩，没有虚度光阴。

1、在一定程度上增强了自己处世的耐心，对于年龄较小的学生来说，想要让他们学有所得、服从管理，就更加需要耐心和技巧，但在自己的耐心这方面还是有些不足。

3、讲授课程时，对于时间和课程的安排还不够精细。没有严格的按照“规定的时间段”上下课，有时上课时间偏长，而有时却偏短，导致时间安排不合理。没有制定正式的课程表，只是大致上粗略的分为“上午课程”和“下午课程”，没能按不同学生学习的内容进行进行具体的进度制定。虽然效率不是很低，整个暑期辅导效果还比较良好，但如果这些细节问题提早解决的话，相信此次暑期培训能使学生们获益更多。

4、最后一点就是这次暑期辅导有点“虎头蛇尾”之嫌。一是、因为随着时间的增长，又加上很多学生是邻近的一些孩子，他们便不是很“害怕”老师了。

二是、时间越长，学生们对学习产生了一些倦意，没有了开始的热情。

三是、我自身而言，也有一些懈怠与疲倦，不如开始用心负责。所以从此次实践中让我懂得了做任何事都要始终如一。能轰轰烈烈的开始，就要能踏踏实实的结束，要坚持不懈，事情才能尽善尽美。

一、对于一个学生来说，他的小学教育是至关重要的、虽然在小学期间不是学习什么高深的知识技能，但在这一时期是孩子们思想性格等形成的重要时期。比如说自信心的形成：据我观察了解，大多数的孩子都缺乏“自信心”，他们总是习惯于“崇拜”“信任”班级中平时比较优秀的学生或是被老师给与特定职务的学生。比如说在做题的时候，很多学生不能坚持自己的观点答案，而是选择一味的相信老师所指定学生的答案，不敢该生的答案正确与否。这不仅是学生学习中的一个误区，缺乏自信会响他们以后的学习发展。我认为导致这种状况的部分不原因在于老师，有部分小学教师不是特别负责，把很多“特权”交给他们认为相对优秀的学生来使用执行，但这些相对有有的学生只是相对优秀而已。他们毕竟还是些孩子，在执行这些“特权”时，往往贯穿以专横。而其他学生也在这些“特权”之下，慢慢的丢失了反抗，丢失了自我思考，丢失了自信心，到最后一味的相信特权。这样不论是对那些原本相对优秀的学生，还是普通学生都是有害的。我个人认为小学教师应对此引起较高的警惕和注意。“在其位，谋其政”尤其是对于一名教师而言，责任更为重要。

**大学生招生社会实践报告篇十三**

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083

实践内容：招生

实践时间：-7-15------8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理;打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单;第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间;第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心;第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败!

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性;2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理;3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面;4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行;5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传;6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺;7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果;8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功!加油!

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂!也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩!!

**大学生招生社会实践报告篇十四**

本文目录

2024招生社会实践报告

暑期社会实践报告书之招生总结

大学生社会实践报告（招生话务员）

担任招生话务员大学生社会实践报告

春节前的几天,我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作.虽然在补习班实践仅有五天,赚钱也不多.但几天的经历使我收获不小,感触颇深.第一次脱离校园去外地,我们的

口号

是只赚经验不赚钱.以下是我这次实践的简介和心得.

实践单位：郑州市经典教育补习班

实践时间:xx年1日23日--xx年1月28日

实践内容:

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展,教育在生活中起着越来越重要的作用,很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子,而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来,补习班不断涌现,补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了

作文

、体育.补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

一.补习班的宣传

“经典教育”已有xx年历史,算是老号补习班.但虽需作大力宣传.所谓宣传就是发传单.家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长.老板给我们的目标：宁错发一千,不放过一个家长.发传单绝对不是件轻松活.当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼.那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步.但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作,首先把自己的位置放低.

二.学生登记

学生来报名,先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等.然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息.“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）.至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元,高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元.家长和孩子商定年前后补习16天.还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学,我看她的登记表：高二，平时成绩130多分.我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下.高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到.那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿.

不知是该佩服还是该心疼这些孩子,好了,我祝福他们.所以,不管你多么努力,你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境.可怜天下父母心，可怜天下学子心.

三.工作生活中的其他

去工作之前,老板说好是管吃管住的.到那才知道,所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭.天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候,不会也要硬着头皮做了.第一天炒萝卜,我放的老抽过多,萝卜炒成黑色了,别人见了还以为是炒茄子.还有土豆,由于没浸泡好,炒出来就容易烂.但经过两天的锻炼,我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好.几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥.回到家后,连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了.

心得总结:在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越.因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，多了份坚强.忘了如何去依靠,想的是如何去学习让自己独立自强.没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决.认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活.很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会.

通过这次社会实践,我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高.回到家后，我的亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班.毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方.这使我有了假期办补习班的初步想法.但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带来秋天金色的收获！但我，有这个信心.

课本上学不到的东西就是社会经验.想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟.我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

2024招生社会实践报告（2） |

返回目录

（一）xx年7月28号上午8时，在李老师及蔡老师的指示下，全体同学在安中校门口集合，是所有招生学校中最早抵达安中的 学校，因此我们占据了有利的地理位置——守住了校门口，我们在校门口搭了个大本营，以满足所有同学前来咨询，大本营那摆放着醒目的我院立体布幕广告，步入校园，我们在红桥上将我院宣传横幅布幕悬挂在红桥栏杆上，因此所有学生抵达校门口第一眼看到的是我们建东学院，走到校园里，第一眼又是我们建东学院，因此可以说我们这次招生，在宣传力度上可以说是所有招生院校中做的最好的，走入校园都是同学们在讨论着我们建东，28号上午，我们在大本营留守了三四名组员作为咨询顾问，其余的所有组员都在校园内部拿着宣传单向同学们发放、宣传，炎炎夏日，组员们却穿梭在校园的每个角落，我与蔡老师看在眼里，感动在心里。

下午，返校咨询的同学并不算多，在下午2点30左右，我与组员王芳拿着宣传单直奔网吧，向在网吧上网查询学校的同学做调查，并做进一步的宣传，那天下午就有一个同学考了178分，我不能给她任何承诺说只要报我们学校就能录取，因此，我立即打电话给李老师，向李老师寻求帮助，李老师给她做了个简短的介绍，那位同学于是说回家考虑下，也就离开网吧了。

（二）xx年7月29日上午8时，由于昨晚跟李老师通了个电话，在得到李老师新的工作指示的同时，李老师向我们透露了一个消息，安中的机房会对外开放，以方便同学们填志愿，李老师还向我们透露了一个特别的消息，江海又在别的学校诋毁我们建东了。因此，一早来到安中校门口，我便将这些信息向组员们传达了下，同学们在气愤之余，也纷纷想对策，毕竟建东是我们的母校，我们容不得别的学校污蔑、诋毁我们学校，因此，我们组员两人一组，分批潜入机房，装作是填报志愿的学生，在与填报志愿的同学们进行沟通时，我们向填报志愿的同学们说我们有亲戚在建东上学，听说建东挺不错的，我们第一志愿就填的建东，并且我们说宁可在苏南上学在苏南发展，也不在苏北上学在苏北发展，所以坚决不报江海，且据说江海在我们高中招一个生要给学校1000元好处费呢，这些钱以后会从学生身上捞回来的，我们组员这样一说，很多同学都动摇了，呵呵。我跟组长顾相淦在机房宣传时，由于有校领导认识我们，因此宣传时并不是很顺利，有好几次直接被老师可以说是轰出来的，但是我跟他并不放弃，我们依然三番五次的潜入机房，悄悄的做宣传。下午我们又组织三四个组员来到了网吧，向填报志愿的同学做思想工作，虽然不清楚效果如何，但我们的干劲至少感染了很多同学，我依旧是看在眼里，记在心里，尤其是大一的王芳，她在做宣传或者是发宣传单时总是干的最起劲的，在去网吧宣传时也是最积极的，很是令我欣慰。

（三）xx年7月30日上午8时，今天是招生的最后一天了，我跟组长顾相淦很早就来到了安中，首先把江海的最后一张海报撕毁了，组员们由于昨天在机房听到别的学校诋毁我们学校的时候都很气愤，因此今天组员们更加卖命的为我们建东做宣传了，上午在机房宣传的很到位，组员们都能把我们的学校清晰的介绍给同学们听，这样就能让同学们更加了解我们学校了，下午在填报志愿的最后时刻，在我身上发生一点小状况，在最后还有十几位同学在机房填志愿时，我在机房宣传时，再次被老师要求停止宣传并让我出去，我跟老师讲，我们的时间不多了，我需要做最后的努力，可那个老师依然叫我出去，不给我做最后的宣传了，我当时很气愤，于是走到讲台上，大声对着同学们说：要是在座的同学有高考考了220分左右的，欢迎填报我们常州建东学院， 然后我理直气壮的走出了教室大门，这样在机房的宣传就告一段落了。于是我们又在学校大门口集合，我们在大门口坐了一会儿，向离开学校的同学了解了下他们填报志愿的情况，又一次向他们做了下宣传，希望他们要是没有填报我们学校再回去考虑下。

2024招生社会实践报告（3） |

返回目录

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中应届毕业生。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届毕业生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行

工作总结

。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

2024招生社会实践报告（4） |

返回目录

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中应届毕业生。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届毕业生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

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