# 2024年寒假社会实践报告(汇总10篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-11

*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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!寒假社会实践报告篇一今天我来到我曾上过课的xxx教育...*

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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**寒假社会实践报告篇一**

今天我来到我曾上过课的xxx教育机构进行社会实践。现在这里已经搬到更宽敞的校舍了，不同的环境、相识的面孔，陌生而又熟悉，怀念和一种莫名的感觉一直在空气里不散去。看到似曾相识的校园场景，老师们的温暖笑脸，会有一种说不出的感慨。这会是一个让人的心静下来的地方，是一个灵魂跟得上身体的地方，是会让长大后的我们认识更深层次的地方。

进入学校时，办公室还很乱，因为这个补课班同时也是双语幼儿园，我要帮助老师为幼儿园开学做准备，打扫卫生，帮老师准备与课堂内容有关的教具。

在整理文件的时候，我感觉到老师们其实是很辛苦的。以前，我认为老师们只要上课就可以了，看到一摞一摞的文件，我真的惊呆了，问过老师才知道，老师不但要上课，还要写教案、做教学笔记、写总结，还要照顾小朋友们的饮食起居，关注他们的身体健康。

在做教具的时候我深切地感受到，老师真的是个耐心的工作。描画、裁纸、上色，每一步都要慢慢来。老师看我有些浮躁，对我说：“做老师，是个细心的活，只有细心，你才能真正关心到每一个学生的情绪和状况，做一个好老师。”

老师的话使我有了很深的感触，虽然我只是在这里补习了三年，但在那三年里，老师的耐心与鼓励，使我有了很大的进步，有很多事情老师都不记得了，却对我产生了很深的影响。所以我决心一定要做一个认真负责、尊重学生的老师，因为你的态度也许会改变孩子的一生，这也许就是做为教师最大的价值。

在这段时间里，我不断和幼儿园的老师的交流，也有了点儿经验，慢慢的我也进步了不少。也了解了如何和孩子们交流，怎样照顾孩子的生活起居。实习实践是非常短暂的，我非常可能这次实践和我的专业没有多大关系，但是我们的生活和成长都需要体验，只有通过体验，才会让我们对一件事情有最原本的认识和感触，才能从中获得经验和正能量。

感谢老师给我这次机会，让我有可以较深入地了解教师的工作。

**寒假社会实践报告篇二**

实践时间: 20xx年1月23日 至20xx年2月20日指导老师： 李佳

学 院: 建筑城规学院

班 级: 建筑121

学 号：20120511030

姓 名: 陈英杰

电 话: 18366187782

（一）前言：

又一个寒假来临。忆起往年的寒假，忙碌充实，只为高考复习，天天沉浸在书的世界里。而今年的寒假，我希望能与以往不同，因为这是大学的寒假，它理应有它不一样不同于高中的主题。我想，大学的寒假不能只是一次寒月里的假期，更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的寒假；同时，也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的寒假。大学里的寒假，有着它特有的鲜明的主题“接触社会，锻炼自我，让实践与理论并行”。一个大学生，从小读书读到成年，学的大多都是理论知识，也许一个大学生满腹经纶、满脑才华，但是如果只懂理论，不懂实践，一切也只是纸上谈兵，用处不大。我认为，如果要想当一个真正有为的大学生，要想让自己脑子里的理论知识应用到生活，就必须先到社会上去实践，去接触社会，了解社会。只有这样，方有可能做到知行统一。寒假实践，实则是一种磨练，对于大学生来讲，机会难得，也是两全之举。一是锻炼自己的才干，二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到寒假实践的重要性与必要性，所以我寻找机会来到了唱享时光ktv，开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从01月23日到02月20号为期20多天，实践的主题是进行实践学习当ktv服务员，主要内容有抱酒，倒酒，打扫包间，接待客人等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

（二）基本情况以及工作体会：

我经亲戚的介绍，踏进了唱享时光ktv，也开始了我的打工之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂ktv的一切运作流程；同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位周主管，他说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时周主管还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”相待。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包间里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“兄弟，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那刻起，我从内心深处告诉自己：

以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最最基本的做到最合格、最好、最能满足客人。之后，我慢慢地学会了如何打扫包间，同时也渐渐了解了整个ktv的运作。之前没在ktv工作的时候不觉得，来工作才知道ktv的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟ktv的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考ktv的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。开始在ktv的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都都积极投入地去做。

现在说说我在唱享时光ktv里的主要工作情况吧：我们是每天下午4点半上班到凌晨3点，我们每天的工作就是在客人来之前把包间的卫生都弄干净，整理好自己包间的里里外外使房间整洁，并根据客人的需求，准备好酒、饮料、小吃等等一切必备品。在我看来最累人的，就是每次8点以后的立岗，挺直腰杆，面带微笑，一晚上下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进包间里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个ktv服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的样子和行为。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得很奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打心底里感谢唱享时光ktv，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战自我。

（三）社会实践感悟以及心得体会

我以“应用所学知识，增加社会经验，提高实践能力，体验打工生活”为宗旨，利用短短的寒假假期参加这次有意义又一举两得的社会实践活动，走向社会，接触社会，了解社会，在亲身投入到社会中，从社会实践中检验自我，认识自我，锻炼自我。我深刻地感受到这次的社会实践我获益颇多。现在举例如下：

一、在工作中要有团队精神要有合作理念要懂得互相帮助。就比如ktv里工作每个人都会管好自己的包间，而当自己的包间的工作做完时就应该去其他包间帮忙，而不是躲在自己的包间里偷懒。还有要懂得合作，才能使各个部门的工作都有条不紊地进行。

二、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人，认识了各种各样的客人，以及ktv里各级的员工等等。如何与别人沟通好，这是一门难得的技术，也是一门需要学习的艺术，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，我与别人对话时应变的能力还不是很强，有时甚至会出现谈话冷场，这是很尴尬的。无论是在ktv还是在哪个地方工作，反正人在社会中都需要融入社会这个团体中，也就需要有效的交流与沟通。人与人之间沟通得好了，会让事情做起来容易轻松的多，也会使做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

三、在社会实践中以及以后的工作中要有自信，要勇敢。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定，而是面对错误也不慌不忙。就像刚开始时我到唱享时光ktv那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气，勇气给了我力量，让我更有活力更有精神，让我开心地度过我的寒假实践。

四、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度。如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了”。在当服务员的这段日子，我便深有体会。我慢慢克服那一点点恐惧。其实没有任何一个人一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切就会迎刃而解了。战胜自我，只有征服自己才能超越自我。有勇气面对是关键，勇气是一切成功的催化剂!

五、 在工作中要善于积累一点一滴的知识，要不断地丰富自己的知识结构。任何知识都好，无论是专业知识，还是管理知识、服务知识都好，都要学会慢慢去积累。可谓好的知识如韩信点兵，多多益善。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。所以知识是无比重要的，当然在学知识的同时，要懂得适时地把知识运用到现实中去。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，增强了我的服务意识、团队合作意识，也增强了我的语言交流和表达能力，可以说真真正正增长了我的社会经验、为人处事经验。同时，我也领悟到一个道理;很多事情要亲历亲为，你才能真实感受 它的难易程度。每个父母为了孩子的成长成才，辛苦打工赚钱是很不容易的，作为大学生应该懂得珍惜父母的血汗钱从而好好学习，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心里素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识。

（五）本次社会实践的问题和建议：

一．在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二.如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三 如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

**寒假社会实践报告篇三**

在放假前的一两个月我们就开始筹备寒假该怎么过了，找份工作呢还是回家享清福呢，这个问题也的确挺令人纠结的。一个学期的苦逼生活，谁还愿意在这多待一天呢？如果选择前者的话，不仅意味着寒假时间“大幅缩水”，而且还必须接着过苦逼的日子。最后决定了，干，不就二十天吗，眨眼就过去了！！！

考完试后我们几个就开始忙活起来了，打电话联系之前约好的中介。这一问，麻烦出来了，工作时间长了，而且年后还要来。我们决定到公司去看看，能不能宽限一下，本来寒假时间就短，如果这样一来的话，在家才能待几天，希望他们能理解。去了才发现，我们太天真了，公司怎么可能会站在我们的立场考虑，他们只会考虑产量利润。我们只好回到宿舍，经过一夜的考虑，以及打电话征询父母的意见，最后决定留下，我记得那天晚上我只睡了四个多小时，这个决定对我来讲真是太难下了。

第二天下午三点钟左右，我们从学校出发，做了两个多小时的车到了xx厨卫电器有限公司的门口，我们都知道，等待着的将是一个月的打工生活。将所有手续都办好，天已经黑了，领我们办手续的人告诉我们明天来上夜班。睡了一天加一夜，第二天晚上我们开始正式上班。班长领着我们熟悉工作环境，然后分配活计，打镁棒。一开始手生，镁棒根本就打不进去，更别说质量了，随着时间慢慢的过去，我也越来越熟练了，不过我的手也越来越疼了。终于等到中休，我的手已经握不到一块了，吃饭的时候，手连筷子都握不紧。一个小时中休时间过去了，又得接着干，就这样又干了三个小时，此时已经三点了。坐在休息室的椅子上，看着已经不能动的手，我不争气的眼睛里汪着泪水。又坚持了两个半小时，下班了，终于下班了。然后买点吃的，回到宿舍洗洗就睡了，不过，躺在床上我实在睡不着，手疼的厉害，侧卧还是趴着，怎么都难受，那两只胳膊就像刚组装好，动一下都显得那么僵硬。第二天，我去找班长，让他给我换一个工作，他说做到中休的时候给我换，就这样我又去贴海绵了，干了一天相对较轻松的活。不知怎么的，也许是班组长不喜欢看人家消停吧，他又我接着去打镁棒。好吧，给你换，塞螺母，就这样我又换了个工作，刚开始的几天塞的我拇指动不了了，到后来熟练了，也就管不了那么多，一根手指动不了总比一只手动不了强吧。记得有一次，组长让我到别的线去帮忙，没注意，我与下面试电的`人同时作业，哇的一声尖叫，我被电了，手插了一个洞，电完后的一个小时里冷汗就没停过，越想越害怕，真害怕当时就给报销在那了。这件事我一直没跟家里讲，我不想让家里的人担心，为我操心。

盼着盼着，年前的工作终于接近尾声了，在我心里早已开始了回家的倒计时，对于回家，我想每个人的心情都是一样的，没有任何词语可以诠释和概括。

年后又接着干了九天，至此呢，整个寒假工作就结束了，总共在一块干了三十二天。

感受：

1。社会这个锅炉并不是能融化所有的人事，例如，学校里的学生和外面工作的人之间的代沟是不能消融的，这种隔阂也仅仅是心里作用，但它却真真切切的存在着。

2。我一直以为父母对我的付出是理所当然，是责任，其实，他们完全没有这个必要。

3。花钱容易，赚钱比吃屁都难。

4。弱者永远没有开口的理由，弱肉强食是强者专利。

5。多一天在家没感觉，少一天在家是痛苦。

**寒假社会实践报告篇四**

学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，从而深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力。接下来是小编为您整理的，希望对您有所帮助。

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

新园广告有限公司位于漳州市漳浦县佛昙镇的鸿儒大姐，专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡、公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市aaa级信用单位”等荣誉称号。

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大，容易冲动

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

**寒假社会实践报告篇五**

为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有8天时间，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”。

由于我们这次假期在农历春节期间，所以促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销酒水。

促销前的短暂培训，了解酒水的性能、制作方法及酒精、酒度等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、 要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、 要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、 要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、 要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

第一、 不管做什么事，态度决定一切。

我们在做每件事之前应该明确自己为什么要做?不能漫无目的。做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

第二、 必须与时俱进、要有创新精神，时刻了解社会。

作为大学生，我们并没有远离父母的视线及校园，我们生活中接触的最多的是老师、同学、父母。学校的自由、父母的溺爱让我们从没有感受到压力，生活范围的狭小也让我们成为笼中的小鸟，这样我们会在混混沌沌中被社会淘汰。我们应渴望飞翔，我们应有自己的天地，所以我们必须时刻了解社会，时刻感受社会，为人处事，社会交际。客观的面对社会就业压力，要紧跟时代的步伐，与时俱进。

第三、 明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**寒假社会实践报告篇六**

努力不一定成功，放弃一定失败。 \"我的暑假，游荡在社会上有一个夏天的深刻理解，我自己来到一个新鹏到外地找工作，赚了一些钱，开始几天，找到丢失的空气，回到工作经验的非技术的目标是找到一份工作，没有让我气馁，我想放弃今年夏天，但我不能放弃，因为我去过，我不舍得放弃，虽然我没有经验了我一个普通员工，社会不给我一个机会吗我不能给吴乃仁，最终成功找到了工作，虽然不是通过中介，但对我来说，我奋斗，我奋斗，我没有给了不同的渠道，只有实现自己的目标。

我辛鹏独自在电子厂，电子厂，我不向董事会说再见是不奇怪的，更遑论的压力，也许我刚刚离开学校，也许更比外籍劳工的态度，放弃工作，休闲，盲目相信，她从来没有想过做一些事情影响了观看的时间，工作的人有一点点的头脑，这是老员工每天欺负很常见，但该行的长度只能数落新员工在新员工的情况下，但从来没有欺负线的长度，相反我来说，我是幸运的。后来，我不知道我们的产品线长看中我认为功能点修不好的机器，不熟悉整个电路布局的一部分，尚未修复，没有人指导，怎么办，在很短的时间吗但他们勉强同意下来前两天看到这么多的功能的机器。再想想自己的无能，我不知道从哪里开始修理。看到他们心浮气燥，我为什么要修复这些\"垃圾\"的那一刻，我很无奈，我想放弃。

我解释一下我的线路长度的无能，我无法修复的坏机，希望能在一个更好的安排。后来，该行的长度被称为技术员指导我修复电路板，我修复手让我感受到了成功的喜悦，成功的气息，远离烦躁，带来了像\"垃圾\"第二天维修的问题，我只是需要做保养工作。

在社区，多少钱同样的梦想来到大学，终于吞噬了自己的梦想的大学生活的侵蚀，非大学之间的区别是什么穷人的社会生存，更不用说发展，但我不喜欢那些自称是为什么歧视过分挑剔的专业水平的工作，我将学习从基层，从基层的大学生，我不是怕硬。

士生自杀的道路;想知道为什么大学生失业率如此之高。。。。。。只有知识可以改变我们的生活条件之一，但在象牙塔里的学生花了一天时间，他们有一个社会共同体的经验和技术要求有许多人来自高校，专业工作吗大脑的书本知识的学生气质;字符串的书籍，不吸收滤波器的社会实践的逻辑;没有遇到颠簸冲洗，并让别人看起来很幼稚的，是经济增长的命运。和outlook，和社会的目标，很多人选择他们自己的奋斗，通过社会劳动实践，并最终取得成功，现在我觉得这么多，我们的学生头竞争的社会生存危机，我们不应该有太多学院学生方面认为，\"知识改变命运的\"知识是沿着许多成功的足迹调查的条件只有一个，我们可以看到梦想的道路，来真正的知识，可能是刀切割荆棘的道路，但第一行，我们不能在教室里学习的事情，我们可以从中学到社会，这方面的知识真的可以改变我们的命运，全面，我们飞的障碍，成功地飞。

学校学习生硬的书本知识，使血液更弱;学习社会，人们如何生存和发展，所以书卷气的学者变得更加疯狂，但无论是在学校或在社会上，我们仍然在学习研究的斗争，斗争结束任何人事先知道吗但是，我们必须坚持以\"努力不一定成功，放弃一定失败而做出自己的努力\"的心态。努力不一定放弃一定失败\"是一个篮球运动员姚明在道路上的业务计划，cctv2联合主持特邀嘉宾姚明在创业者不能使用马，牛根生。。。。。。 。。阶段，但也许他对篮球的努力在这第21条的坚持不一定成功，放弃一定失败\"的斗争，不包括结果姚明今天的奋斗和成就。

**寒假社会实践报告篇七**

围绕经济社会发展的重要问题，对革命老区沂蒙山地区农村开展调查研究，提出解决问题的意见和建议，形成调研成果；走访慰问抗日老军人、孤寡老人，送温暖；深入基层，利用电影、文艺演出、座谈会等形式，在农村基层干部和群众中进行文化宣传，使其在促进农村特别是经济较落后地区社会经济发展中提高自身素质，实现全面发展；支援教育，组织安排丰富多彩的文化及动手课程，丰富小学生的寒假生活，为农村小学实施素质教育服务，与当地小学加强交流，促进共同提高。

20xx/x/xx—20xx/x/29

xx省临沂市沂南县董家庄村

当地经济发展情况、抗日老军人及孤寡老人、基层群众、董家庄联合小学

走访调研、组织活动、支援教育

领队：xx（工学院）

队员：xx（工学院）

20xx年x月xx号下午4点整，大家整理好行李，在校园集合，我们的实践队出发了……换乘公交、地铁，暮色四合时我们到达了北京站，在拥挤的候车厅经过漫长的等待，晚上9点，我们登上了开往xx淄博的25x7次列车。

20xx年x月20号早晨5点钟，冬日的清早还没有迎来属于它的太阳，经过漫长黑夜的旅程，我们顺利抵达了淄博站。简单的吃过早饭，大家直奔淄博汽车总站。

经过与汽车站管理人员的交涉，我们得知，因为天气情况，大雪封路，开往山区的汽车停运了。队员打电话多方求助，均无解决问题，于是滞留淄博一天。

20xx年x月2x号清晨，大家到达淄川汽车分站，希望能顺利乘上进山汽车。等待期间，天空又飘起了雪花，这不禁使大家又担心起来。进山的车还是停运，经过车站管理员的帮助，最终找到了一辆愿意单独送我们进山的车，问题终于得到了解决。上午9点半左右，我们又一次出发了。

经过4个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地董家庄。这天正好是农村的集市，我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长和老师们很热情地招待我们，为我们腾出一间教室，以后的的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

20xx年x月22号至20xx年x月27号我们在这里开展了为期六天的实践活动。

（一）进行经济情况调研

我们走访了村委会，与村里的基层干部进行交流。交流得知董家庄村当地经济主要靠花生等经济作物的销售收入，其余为青壮年劳力的外出打工收入。村长为我们介绍了董家庄近年的发展情况，为了解决靠天吃饭的情况，董家庄近年大量修建了水井，将山上的泉水引到村民家中饮用，进行了道路铺建，使外地车辆进村成为了可能，促进了本村与外界的物资交流。

本村经济情况也存在一定的缺陷。村中农作物方面的收入主要靠原始售出，价格低，不能给村民带来较大收入，且售出量小，村民大多自给自足，经济效益低下。我们针对情况与村长讨论，向村委会提出了发展农作物加工产业以促进经济发展，增加农民收入等建设性意见，村委会表示认可。

村委会也向我们介绍了村里的人员情况，留村人员多为老人、妇女及儿童，男劳力大多外出打工。村委会也向我们介绍了村里孤寡老人、困难家庭的情况，我们认真听取了介绍。

（二）走访慰问抗日老军人、老党员干部及孤寡老人

通过村委会的介绍，我们实践队决定对一部分抗日老军人、老党员干部及孤寡老人进行慰问走访。

**寒假社会实践报告篇八**

1、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3、使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的.工作和学习奠定初步的知识。

5、提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

1、xx。集团简介：银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2、公司的相关业务流程：（1）开票流程；（2）结算流程；（3）配送流程；（4）托运流程（5）退货流程；（6）客服流程；（7）出库流程。

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，xx00块生活补助，加起来也就xx000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

社会实践活动，也可以简称是实践啦。是由主动的人，通过一定的工具，对客体的改造。

1、义工型：孤寡老人、社会福利、救助儿童、无偿xx活动。

2、调查型：调查家乡、家庭、个人的问题，如：压岁钱的花法，调查后写个感想和感受；家里的过年和往年有何不同，钱多了没有，人多了没有，父母的变化，你的变化，家里的习惯都可以。

3、学以致用型：验证一下学到的知识，如你会使用或修理什么吗？有没有想过让什么更方便一些，想到了就去做，成功不成功都会有感受，社会实践不代表一定要成功，主要是有意义，哪怕是教训，都会有帮助的！

**寒假社会实践报告篇九**

最近我要参加社会实践了，因为面临毕业的我需要更多的实践能力来强化自己，也许自己要做的事情还有很多，但是自己一直以来想要的就是这些。我很开心自己能够做到很好，我也知道自己的能力需要实践才会提高，我会一直努力的，也许自己要做的事情好友很多，但是参加社会实践才是当前第一要务。

1)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力;

2)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

3)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

4)进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途等方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1)车前45°两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2)车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3)右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危险的。这样设计表明标致汽车在安全方面的重视程度。

4)后排座椅

车窗:307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处;同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行控制。

儿童锁:307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠:307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带:307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

do you know?如何写好社会实践报告?一般来说，要想写出一篇优秀的社会实践报告必须做到以下几点。

1.必须掌握大量的第一手材料。实践者要深入群众，了解调查对象各方面的材料，包括正面的、反面的，直接的、间接的，历史的、现实的，弄清它的来龙去脉，为分析研究提供大量、可靠的事实依据。

2.要善于作认真的分析与研究。对掌握的大量材料作去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里的处理，要透过表面现象，看到事物的真面目，抓住它的本质，从而得出正确的判断和结论。

3.要选用切实、可靠的材料说明观点。社会实践报告所揭示的结论，必须通过对具体情况、具体事实做客观的叙述和分析很自然地得出。要善于用精确、充足的材料来说明观点。不能脱离材料空发议论;也不能只摆一大堆材料，而不提出明确的观点和结论。

4.社会实践报告的文字要朴素、明确、实在。要注意把说理和叙事有机地结合起来，要善于用简要的议论总结经验，阐明规律，说明政策;还要注意运用可靠的统计数字和群众语言来印证观点。

**寒假社会实践报告篇十**

寒假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的。

x月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容。

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油。这时明白了要永远对自己有信心。

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性，稳重的重要性从这里开始发掘。

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课，交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚，再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作

总结

下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵。等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力。

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量。真的非常佩服老总的头脑。这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来。

自己在世纪联众的每一天的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回，搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持，坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着。

在这里学习实习虽然有时自己也在抱怨，但是有两点让我感到收获最多：

一是做事要严谨。以前从来不知道自己原来是这么的粗心，填写报单的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐心等要求就来了。更甚的时候，柜台前突然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证准确的前提下，保持有条不紊的工作状态，而且要同时积极与业务员交流，让自己的态度去感染他们，而不能让他们把自己搞得手忙脚乱。

第二个就是要学会坚持。就象前面说的自己每天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的工作更是紧张而忙碌，以为自己会很坚强，但是还是脑海中还是不断的冲进要放弃的念头，自己有时也在笑自己的傻，但是骨子里还是时刻的鼓励自己去坚持，是的，我坚持了下来，一起去的四个同学中就只有我完整的按照开始的计划做了下来，这是我的收获也是我的骄傲，我不回避。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的宝贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极的去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断的食物与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来!

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