# 最新暑期实践教育机构培训实践报告(模板8篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-14

*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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。暑期实践教育机构培训实践报告篇一实践地点：...*

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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇一**

实践地点：点睛培训中心

实践时间：2024年7月18日至2024年8月24日

回想这刚刚过去的暑假，虽然只有一个多月的时间，但是我感觉自己过得很充实。为什么这么说呢？因为在这次社会实践中，我是在点睛培训中心和一群可爱的孩子们度过了这个炎热的暑假。

首先，先让我介绍一下我的实践环境。我是在一个私人创办的点睛培训中心参加社会实践活动的。点睛培训中心已经成立两年多了，它主要是在暑假和寒假的时候进行招生。今年暑假点睛培训中心一共招了六个班级：三年级、四年级、五年级、六年级、初一和初二。每个年级各一个班，每个班有8--12人。在那里，一共有六位老师，每个老师都是负责两个班。有两位英语老师，两位数学老师，一位书法老师和一位语文老师。我负责的是四年级和六年级的数学，这两个班都是8个孩子。点睛培训中心的负责人是杨姐，她是个很热心，同时也是个很有能力的人。

其次，让我说说在这次的社会实践中，我得到的两个方面的收获。一方面，作为一名老师，我终于知道当一名合格的老师是那么的不易。

首先在培训中心，我的责任是要先备好课。杨姐告诉我，在上一堂课的时候，先讲上节课讲过的，然后再讲新的知识点。由于学生的课本和我手里的课本版本不一致，我的备课很繁琐。刚开始的时候我每次都是早早到达培训中心，借早到的学生的课本进行我的备课。当然也有那些孩子不早到的时候，所以第二次我就开始在有空的时候就看他们的课本，最后终于在五天内把他们的课本看完了一遍。从那以后，我就开始上网查找和课本相关的考试题目，为我以后的教学做好准备。

题时，他们就没有重复过去的错误。

最后我的责任就是让他们尽量听我讲课，简单地说，就是课堂纪律要好些。由于我过去从来没有经历过这些，刚开始的时候，六个班里就我负责的班级课堂上最乱，所以我就主动去请教杨姐。幸好杨姐是个热心又和蔼的人，她总是不厌其烦地给我传授一些关于如何教好孩子，主要是如何管好孩子的方法。例如让他们偶尔做做游戏或者是让他们多做题，只要不让他们的手闲着就可以了。最后我就按照杨姐的办法在讲知识点的同时，让他们不断地做题。当他们累的时候我就让他们玩游戏，有时候我会让他们猜谜语。例如，“双喜临门”答个城市的名字，答案是重庆。上完课后我发现这样的猜谜在课堂上用效果也不错，孩子们也很喜欢。

以上是我实践内容的简单描述，下面我将谈谈我得到的另一个方面的收获—我的感想。

我很庆幸自己能在点睛培训中心度过这个暑假，在那里我学到了很多我从前没有接触过的东西。我终于了解了老师的辛苦，我也理解了课堂上学生乱哄哄时老师的感受，我明白了课堂上学生不听讲时老师的感受，同时我也感受到了学生的活泼和可爱，也体会到了学生在自己的指导下掌握知识后的满足感。在杨姐那里，我得到了很多的照顾，其他的老师也经常给我建议。我很满足，我觉得自己在这个暑假一点也没有虚度光阴。

但是我更感到深刻的是，我在那些孩子身上看到了很多，例如我早已忘却的珍贵的人性——纯真。虽然我是当他们的数学老师，在学习上帮助他们、指导他们掌握数学知识，但是，与此同时，他们也教会了我要在灵魂深处保持那不应该忘却的珍贵人性纯真。我知道在现在这个犹如大染缸的社会里，保持纯真很难，但是我还是要在自己的灵魂深处留出那么一块净土，把我那些珍贵的人性都深深地种在那里。每次看到那些可爱天真的孩子们，我的心情总是很舒畅，虽然他们很淘气，但是在我的眼里，他们那些所谓的调皮行为也是十分可爱的。看着他们，我会忘记自己是世间俗人的一份子，我会忘记了世间那黑暗的一面。

总之，在这次社会实践中，我获得的不仅仅是经验，我还得到了人性中珍贵的财富，得到了那早已让我忘却的人性优点。最后我只想说：“这个暑假我过得很充实，我一点也不后悔在点睛培训中心度过了我的暑假。”

**暑期实践教育机构培训实践报告篇二**

又是一年寒假到了，去老师画室看了看，张老师说马上艺考了需要个助教，机会难得我就这么开始了培训社会实践。看着学生们一笔一笔人人真真的画着瓶子罐子苹果衬布，感慨万千，曾经的自己也是为了只的理想努力奋斗者，我暗暗下定决心，一定要真真切切的做好工作，切实的帮助到他们，在这个关键的时期各方面做到最好，专业技能心理疏导考前信息发布等等。

xx冬天很寒冷，学生老师和我这个助教却有着火热的心情，这个寒假因为有了社会实践而不再寻常，在进行为期一个月的美术助教，有豪气万里，也有忐忑不安，毕竟当老师不容易，虽然不是第一次当老师。但是要把学生教好并非事。想想自己几前也还是这个教室的学生，知道自己当初需要什么知识。迫切想得到什么知识，所以我要打起十二分精神去引导他们。要以无限的激情开始了我的“教学”，要认真备课，把重点知识尽可能浅显地讲解，深度地表现出来，及时让学生了解透彻掌握好，才是最关键的问题。

经过一段时间的接触，我发现他们的基础不均匀，有些程度很好自己可以独立完成，只需要简单提醒就看可以了，但有的学生可能是学的时间短基础性的掌握不牢固，要下大力气从头教起。离艺考越来越近了，我不禁为程度不好的同学担心同时更加关注他们，经过平时的观察我也发现了多同学存在的问题，这些问题都是自己当初经常犯错的问题。大的形体，比例，透视。统考需要考的内容是素描静物而校考需要考素描人头像。针对不同的内容展开。头颈肩的关系。我尽力和他们沟通，喋喋不休去和他们讲这几个关系，先是示范一节课打打形体，整体比例，五官比例。透视，再让他们跟着画，我觉得他们先把这些做好就可以了。我努力想去改变他们，可是有一小部分同学还是不太给力，应该是时间太短暂了，加上基础不扎实，理解可能是跟上了。但是动手能力差了点。当然这个不能急。欲速则不达。课程安排是上午素描头像，下午色彩。晚上速写。我发现他们的整体速写还可以。有一点速写示范的时候同学们围观过来自己就出汗了，还是很紧张不过顺利做完了范画。。色彩有一些同学还表现有一些浪漫主义在里面，表现出来的色彩也有自己的东西在挺好的。而不是一味的像做实验一样调色，大胆尝试，小心经营画面，能力逐渐提高。美术返璞归真才是艺术。

一个月就过年了时间漫长而短暂，同学们才有点进步，就结束了，在走的时候有些舍不得，可是没办法他们还要统考了，统考之前的紧张气氛揪着所有人的心，当他们走上考场也是对我教学成果的一个检验，很希望自己能教给他们更多的东西，有这样一句话“我们得到的远远比付出的多”我们真是不折不扣的付出了。

通过这一个月，自己也收获了很多很多。重新审视自己认识自己。重要的是我明白了应该怎么去引导好他们去走基础这条路可以走得更快更好。作为教师—教学中起关键作用我要起主导作用，调动同学们的积极性。同学们的群体差异、个体差异影响学与教过程。所以要抓好的和差的带动中间的。这样进步快，教起来也相对轻松些。把课堂学的教育学心理学运用到了实际工作中来，理论指导了实践，也发现不足的地方自己及时改进，同学生一起努力进步着，总之，这个假期过的很充实，没有白白虚度光阴。

教学内容—教学的过程中有意传递的主要信息部分，比如说一些美术高考的一些内容。怎么考。考试的一些有趣味的事情，促进大家的感情，使课堂轻松愉快学有所得地度过。总之检验了自己的各方面的情况，培养自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力，这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多，从中我明白了一些基本的道理，真心，耐心，专心，动力，再加上自己扎实的专业知识是一个好的老师必备的东西。为自己的考老师积累了经验，锻炼了自己人际交往能力。

春节过后，学生们纷纷外出校考，在此祝他们金榜题名，大家都要加油。

暑假培训机构的支教述职报告

培训机构教师辞职信范文

培训机构教师总结

培训机构前台总结

艺术培训机构创业计划书范文

教育培训机构顾问总结

培训机构的年终工作总结

培训机构老师工作总结

培训机构协议书范本

**暑期实践教育机构培训实践报告篇三**

本文目录

培训班社会实践报告

暑期培训班辅导老师社会实践报告

中小学素质教育培训班寒假社会实践报告

暑期办培训班社会实践报告

从面试到招生，再到教课，给了我一段不一般的人生经历。

积累过任何的社会经验，也就是说，没有挣过属于自己的一分钱。说实话，长这么大，自己都觉得惭愧。大学一年就这么悄无声息的过去了，如果大学四年就这么过去的话，那上大学也就失去了意义。我心不甘，所以我希望找一份比较有意义的工作，于是，我决定参加面试。

到了面试的那天，心情更加不安了。看着周围参加面试的人，不是大二的就是临近毕业的，我决定的我这大一的黄毛丫头没戏了。好不容易轮到我面试了，我忐忑不安的走上面试的讲台，开始了我简短的

自我介绍

。说着说着就紧张了，说话有些结巴了，我想肯定面试不上去了。有了这种想法后，反而更加淡定了，后面的回答还比较顺利。最后，给了我机会，让我有机会加入到这个团队来。

面试过后的一段时间，我就被通知要参加培训会。通过这次培训会，我初步了解到天则是一个怎样的培训机构，又是怎样招生的，以及招生期间的注意事项，还有教课期是如何安排的等。这次培训会开阔了我的视野，丰富了我的头脑，也结交了几个朋友。我开始盼望去工作了。

我们出山这个团队是在6月25号早上出发，中午到工作地点的。到了之后，我们简单地收拾了一下，吃过午饭，我们就投入到招生工作中去了。我被安排在镇上发宣传页。因为没有社会经验，发宣传页时还比较胆怯，害怕去人多的地方。但我们的工作就是要去人多的地方宣传。我一直处于矛盾之中。唉，没办法，只有硬着头皮上了。宣传要普及到户，我就和另一个队员挨家挨户的宣传讲解，解决一些家长的问题。这个过程确实不容易。工作第一天，因为对工作环境的不熟悉，走了不少弯路，也问题不断。有的家长问的问题很刁钻，不知道应该怎样解答。还要面对各种各样的家长。遇到通情达理的家长还好些，特别是那种比较刁蛮的家长，对我们的工作存在质疑，心中对我们满是排斥，我们还要笑脸相迎。但是我们不退缩，尽全力去讲解，说服他们，用我们的真诚和热情打消他们的顾虑。招生这十几天里，我充分体会到了生活中的酸甜苦辣。我们每天都是早出晚归，还要坚持每天早上跑早操，虽然累，但对于我们来说，却是一个锻炼自我，并且超越自我的过程。累了，我们就在树荫下休息一会儿；渴了，就去附近的人家家里借水喝；饿了，就吃自己带的馒头；回家路上，我们就一路唱歌来驱赶夜的孤单。我自己选择的路，无论怎样，都要坚持走下去。尽管痛苦，但痛并快乐着。

十几天的招生期一晃就过去了，我们开始分班，安排教室，迎接学生。我是四年级班主任。我们四年级是人口大班，现在43个人。作为老师，责任心是工作成败的关键，也是师德的具体体现。当然，个人的能力也非常重要，但没有高度的责任心和使命感是做不好工作的，这是我工作的

座右铭

。我一直谨记自己是教师的身份，时刻用教师的职业道德来约束、鞭策自己，以身作则 ，为人师表。热爱和关心同学，努力完成总校安排的各项教学工作，努力成为一名优秀的老师。

我的生日是在教课期，有同事、学生的祝福，特别是园长和校长去另一个市给我买鱼，更是让我感动。我深深的感受到了当老师的那种快乐。我一进班，我们班的小朋友就给我唱起了生日快乐歌，还收到好多礼物。这是我二十年来过的最有意义的生日。让我体会到了家的温暖，也让我成长了许多。

确实，走进，共同学习，共同改变。毕竟，我们都还是学生，需要学习的东西还很多。来到，是一个学习知识，获取经验的过程，也是一个像蝴蝶一样蜕变的过程。从一个什么都不懂的学生到一个有责任、有担当的老师，确实让我改变了许多，也成熟了许多。让我懂得了责任与担当、团结与拼搏。也让我明白了当老师种种不易，这份人生经历，是用金钱买不来的。

现在，我们的工作已接近结束。在工作期间，有快乐的时候，也有沮丧的时候，也累得想到过放弃。但这是我的第一份工作啊！这份工作是背着爸妈毅然决然过来的，我为了这口气也得咬紧牙关坚持下去，我的第一份工作不能就这么夭折了啊！于是，我选择了坚持下去。坚持用我的汗水浇灌我的工作！在实现我的人生价值！

或许，以后我的工作与教师无关，可在这份人生经历会改变我的一生。通过这个人生平台积累下来的社会经验，是一笔不可多得的人生财富。

我现在可以大声的说，来，我不后悔！

培训班社会实践报告（2） |

返回目录

每次临放假前一个月，大家就开始忙活着张罗即将来临的社会实践。实践单位、实践地点、实践时间以及薪水、食宿还有面试等等，这些条件都在考虑范围之内。综合考虑之后，便有了去留的选择。

此次我的社会实践的地点是xx市，具体实践单位是xx县xx中小学文化课培训中心。简单地说，其实就是一个暑期培训班。我的实践身份就是辅导老师。7月6号考试一结束，便匆忙启程转战平定。7月7号备课一天。8号便正式开了课。

来了平定之后，我才知道一共有五位老师：俩个英语老师(包括我)，俩个数学老师还有一个物理老师。我们五个都是师范学院的学生，不同的是其中俩个已经考上了研究生，另外俩个也都已经毕业，只有我一个是大二学生。这样的身份也就奠定了日后被给予更多的照顾以及更多的叮嘱。和我一个寝室的是另外一个英语老师——张艳琴以及唯一的一个物理老师——。后来渐渐了解到他们俩个一个考上了xx大学研究生一个考上了xx大学研究生，心中敬佩之情不由而生。

开课第一天

我负责的年级主要是初一即初二，偶尔客串一下初三及高一。现在还清楚的记得第一天上课时的情况。那天我们提前一个小时就早早到了辅导中心之一——体育场。开了教室门，环视一周才发现教室好脏，很闷热，便开了窗户，清扫起教室。待到教室整理的差不多了，樊老师正好通知我们去教学楼下领学生。一下楼，哇，黑乎乎一片脑袋，满满一院子，老的少的，顿时杜撰了一句话“黑云压地地欲摧”。估计平均每个学生周围至少站着一个家长。由于初一有60多个学生，加上又是第一天开课；考虑到一方面老师紧张，另一方面孩子们也需要适应，所以初一暂时被分成俩个班，由我和张老师一起带。虽说在这之前樊老师（该辅导中心负责人）已经开会指导过如何讲课，讲课过程中该注意些什么，我课前也充分备了课；但一看到那么多家长站在门外，心里还是咚咚的跳得厉害。值得庆幸的是我的英语发音还不错，十几分钟后家长便纷纷满意地离开了。紧张而有序的第一天就这样结束了。

若干天后

开课第三天，初一俩个班60多名学生合到了一起。下午初二班也开了课。生活顿时忙碌了许多。早上六点多起床、洗涮、吃饭。七点二十出门。七点半到学校。八点半初一上课。中间这点时间留给早到的同学问问题。八点半至十一点半，共三节课。中午回家休息一会备会课，就得抓紧时间赶往初二上课地点——平定县招待所。下午三点至六点，也是共三节课。晚上七点左右回家，吃饭、备课、洗漱。十一点半睡觉。几乎每天樊老师都会给我们开将近一个小时的会，因为该培训中心有听课制度，所以每次听完樊老师都会指出每个人讲课有什么不足，莲山课~件 有则改之无则加勉。

说到讲课，对于初一，前俩天的课上下来感觉还不错，此时在面临这么多学生时也便轻松了许多。只是樊老师一直叮嘱要管好纪律，不要笑，严严肃肃上课，课下也不要随便搭理学生。我很爱笑，又一直喜欢年轻、亲善的老师，所以也就稍稍偏驶了方向。课下的我很喜欢坐在教室跟孩子们聊聊天，看他们玩各种小游戏，那种感觉很温馨也很满足。后来，渐渐渐渐发现初一的孩子并不太喜欢跟老师聊天，似乎是惧怕老师，更多的只是同学之间互相打闹嬉戏。对于初二学生来说，这个问题就不存在。初二共28人，8女20男，比率严重失调，上起课来却轻松了许多。男生在课堂上很活泼主动，也很积极配合我的教学工作。在这样一群孩子面前严肃不起来也厉害不起来，所以在初二孩子们面前，我成了“微笑姐”。每次一下课他们便往办公室跑，天南海北，只要他们想到的，什么都敢问。我呢也尽量做出合理的回答。

没做老师之前，想的是公平对待每一个孩子。做了老师之后才发现，这点蛮难做到的。这么一大群孩子里，的的确确有你自己更喜欢的学生，更喜欢的孩子，当然这个孩子不一定就是学习最顶尖的那个，不过令自己讨厌的孩子倒也没发现。学习好的寥寥数几，顽皮捣蛋的也就是固定的那几位，更多的孩子给我印象是平淡无奇，成绩平平，不乖也不闹。这才想起那就话：世上没有绝对的公平，只有相对的公平。

俩个礼拜后

俩个礼拜的相处足以让学生摸清你的性格脾气。按樊老师的话说：这个时间段是学生骚动的时期，需加强防范，严格管理。初一的课堂明显骚动了起来，很多学生蠢蠢欲动，伺机小动作。空气中总能感觉到此起彼伏的扰动。交头接耳的声波在教室不定时地乱串，就像耳鸣，耳朵里一直有蜜蜂在振动翅膀，很不清净。平地一声吼之后，顿时鸦雀无声。可是这声吼对于一天上六个小时课的我的喉咙来说，有点承受不来。更好的办法，我的经验就是：用眼神杀死他们！

初二的课堂秩序一直很好，也许是年纪大了点、懂事了点，初二的课堂从来都是秩序井然。

但初一初二有个共性问题，这个问题很让人头疼。说来也简单——卫生问题。同一个教室上下午有不同的班级上。上课前，面临着上一个班级遗留的一堆垃圾；课后，又是一堆自己所带班级遗留的一堆垃圾。视觉嗅觉肤觉遭受三重污染。同其他老师一讨论，有了方案：惩罚制度，即课上捣乱、未完成作业等行为不合格者，罚当天值日。此制度一出，的确课堂秩序效果明显提升，至于卫生效果就不尽如人意了。很多孩子离家远，樊老师又怕留下值日的同学被回家的队伍落下，这也就意味着出意外比率大增。所以很多时候我们不得不亲自打扫。这才意识到：老师的责任不仅仅是教书育人！还得兼任清洁工加保安，甚至维和警察！

尾声

时间飞快，转眼即逝。不声不响，已将近一个月。樊老师给我们合了影，这同时也意味着教学的结束——期末考。这个考试与学校的相似又不同。相似的是都是用来测试教学与学的成果，并以学生成绩评断该教师的好坏。不同的是该成绩只对老师公布，对于学生及学生家长该结果保密。这样的规则有违常理，说实话我不太明白，可是又不得不遵从。直到考试成绩出来我才明白，樊老师不让公布成绩是在担心什么。初一的成绩不赖，初二的就差很多——8个不及格。这个着实是个沉痛的打。，成绩一出来，当着学生的面我就禁不住哭了，哭得淅沥哗啦。我没想到初二的成绩会差这么多，尤其女生，一半都是七十来分。后来一想，课堂上男生太多，数量上本来就压着女生；再加上男生贪玩好动，我的心思基本上都花在男生身上，竟不知不觉中忽视了安静乖巧的女生们。想来课堂上很少叫她们回答问题，查单词的时候也是让她们之间互相检查，我只是抽查她们之中的几个。我这样的行为造成了她们的松懈，毕竟她们还是缺乏自制力的青少年。另外男生方面，虽然在他们身上花了很多功夫，但成绩差的那几个依旧差得糊涂。败笔！无奈的败笔！意外的败笔！自然明白这是成长的必须，更多的我必须承认是疏忽大意造成的本可避免的结局。

总结

后记

孩子们对我的讲课风格定义为轻松幽默。这是我一直追求也是自己很喜欢的教学风格，所以这样的定义还是给了我很大鼓励。现在我依旧和这些同学中的一部分保持着联系。每当他们发来问候信息的时候，心窝都是暖暖的。现在的我，更希望以一种朋友的身份和他们交流，只愿我们的师生情谊天长地久，也愿我能在他们成长的旅途上给予星点帮助！当然最开心的当然还是认识了张艳琴和王晓畅学姐。和她们在一起的一个月很开心也很温暖。愿我们的友谊天长地久！

培训班社会实践报告（3） |

返回目录

文学院 汉语言文学二班

信阳市位于河南省南部，东与安徽为邻，南同湖北接壤，介于鄂豫皖三省的结合部，处于大别山北麓与淮河上游之间。全境东西长约205公里，南北宽约142公里，总面积1.8万多平方公里，总人口780万，辖8县2区。 其中市区中小学生接近3万。而至xx年起，信阳市教育局明令禁止中小学校假期补课，可以严峻的升学压力使学生家长的注意力转向社会学习培训班，这样就为中小学生培训班的兴起和发展创造了有利的外部条件。由于培训班刚刚进入信阳市场，处于萌芽时期，相对同行压力较少，这为培训班的发展营造了良好的内部环境。加上培训班自身的优势，例如能够集中市内重点学校的优秀老师，上课时间灵活多变，能够根据学生的实际情况调整课程。部分小班能够实现一师一生，使学生真正受到良好的培养，综合素质得到很大提高，成绩也自然水涨船高，得到较为满意的结果。

鉴于以上情况，寒假期间，我有幸加入新纽约素质教育学校，并成为其中的一份子，尽自己全力为学校做贡献，使学校得到发展。

新纽约素质教育学校的创办是一位乡村教师，由在乡下办辅导班获得的成功，看到了培训类学校广阔的发展前景，并从中汲取了宝贵的经验。于是毅然辞去了小学教师的职务，单枪匹马开拓培训班市场。由于资金短缺问题，加上对市内环境的不够熟悉，在创业初期受到一些阻碍和困难。正因为如此，使我有机会能够加入其中，成为其中的一员，有幸目睹创业的艰辛，品尝到得到初期回报的甜蜜果实。

新纽约素质教育学校是一所针对中小学生全面素质教育培养的一所专类学校。与同类学校相比，宽阔的教学地点，优雅的教学环境，完备的教学设施，更为重要的是：在聘请的十三位教学指导员里，有3位国家级重点教师，6位省级学科带头人，三位硕士生，一位曾在新东方等大型培训学校任教，拥有8年英语培训经验的老师。这些同类培训学校无法比拟的优势，是新纽约素质教育学校在短短的3个月里在同类学校中迅速崛起，在广大师生中拥有良好的口碑。

但是俗话说金无足赤人无完人，由于创办时间短，前期调查阶段准备不够，社会人脉狭隘，教学地点相对偏僻，各种

规章制度

不够完善，对任课老师管理度不够等弱点，使新纽约面临了创办以来的第一个瓶颈期。决定一个培训类学校发展的重要环节是生源，而新纽约的生源在迎接一个入学高峰后，一直在40人左右停滞不前。而寒假时间短，过年走亲访友占用时间，加上天气恶劣和大部分学生希望在寒假得到休息等种种原因，使寒假培训一直以来成为各类培训班的淡季，新纽约也同样面临以上情况。一般类培训学校选择在寒假歇班，或者只开设较少班种。鉴于新纽约创办时间较短，前期宣传力度不够，若在寒假歇班，则会造成前期投入大部分流失。而开学后，各类培训学校均加大宣传力度，新纽约又会面临湮没于宣传热潮，不能突出自身特色的严峻前景。因此校长决定继续追加宣传资金，加大宣传力度，针对寒假时间短的现实状况，开设节前强化补习班以及寒假作业辅导班，开展补三送一活动，即若在语数外，物理，作文六个班里任选三个，即能免费参加寒假作业辅导班。在力争现有生源不流失的情况下，尽力争取新生源，扩大学校的影响力。

在制作学校的宣传页上，我有幸加入设计团队，提出了自己的建议，并得到采纳和实施。设计灵感来自于家里大门贴的福。因为春节即将到来，家家户户均要买福贴于门上，以得福气和喜意。针对此情况，我们设计出红底黄的福，两个角上写上\'\'初中小学生全面发展，新纽约素质教育学校\'\'，福下写上学校地址和联系电话。总共印刷了三千份，均是由我发出。

由于校长对市内环境的不熟悉，在发传单的过程中完全依照自己的衡量和判断。针对接受人群和获益对象，我选择了市一中，市五中，市六高初中部，以及一小和二小，世纪广场，百佳超市和亚兴超市12号和13号店。由于小学生此时已经放假，我通过关系打听到了家长领取学生

通知书

的时间，然后在校门口蹲点守候，将传单发到了每一位家长的手中。通过与超市相关人员的积极交涉，使部分传单能够以超市传单的方式，使光临到超市的每一位顾客都能够拿到传单。而针对初中生，除了在校门口守候之外，还通过人际关系，使相关老师深入学生中间进行了有力宣传。而于晚上人们散步时间段在世纪广场进行宣传则是抓住了人们晚上闲适时，有时间和精力去读传单，使宣传达到最大效果。

这次假期社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一是要有虚心的态度，以踏踏实实做事的原则去做领导交给自己的事情，三人行必有我师，要善于学习别人的长处，找出自己的不足。这是在新纽约学校中，身边的同事以及任课教师用其言行给我的宝贵财富。

二是要有乐观精神，勇敢的面对不可知的困难。我是在新纽约最困难的时候加入的，但是其创办者从来没有把困难放在眼里，他只把想出对策，解决困难的措施放在心中。在收支差距及其大时仍然告诉我们不要放弃，待人接物时脸上永远洋溢着真诚的笑容，心中坚定不移的相信一定会迎来寒冬过后生机盎然的春天。

三是要放低自己，每一个人都有自己值得骄傲的地方，在当今社会，你只能以自己的才能和谋略以及人格服人，而不是凭借夸夸而谈，自以为是的背景和没有实践经历的学历。要自信而不自大，狂放而不狂妄，不拘小节而非不以为意。你可以是任何角色：扫地的，擦桌子的，买外卖的，发传单的，策划的，设计的，账目明细的，等等等等。大丈夫能屈能伸，要让别人相信80后的孩子，并非他们所想像的那么自不量力，自骄自大！

四是要敢于放弃，抓住稍纵即逝的良机。这是从老板身上学来的。生命何其短暂，看中了一件事情，决定了认准了一件事情之后，剩下的就是要力排众议勇敢去做，成功就是要敢于去放弃一般人不敢放弃的东西，永于抓住一般人看不到锲机。而这是深思熟虑之后的结果，并非一时冲动的举动。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的在社会立足必不可少的经验和项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。 实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

培训班社会实践报告（4） |

返回目录

一、实践概述

二、时间和地点

地点：儿童公园，路第二小学，花园小区，xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成20元，体育老师提成10元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

五、出现的问题

六、收获

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——团队。

七、实践感受

八、目的

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇四**

转眼间，为期一个月的实习即将竣事。首先感谢感动分行给我这个机缘让我进入这个集体，在泰兴支行为期一个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的主要的过渡，对我来说有很年夜辅佐，为我未来走上工作岗位年夜侠坚实的基本。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，主要的是经由过程实习我有了必然的收成。实习让我熟悉和顺应了银行的一些根基流程和营业操作环节，体味了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及若何措置复杂而微妙的社会人际关系。经由过程实习，让我又周全的体味了自己一次，对自己的职业生涯生计有了设计、填补和调整。

我的感应感染是：在黉舍里，我进修的是理论常识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心进修师傅们的工作经验，将所学的常识与实践连系起来，多发现，多剖析，多斗劲，多思虑，多总结，多就教，充实阐扬自己的主不美观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是年夜堂司理，头几天站下来确实感受不年夜顺应，不单腰酸背痛的，而且面临客户的咨询疑问三不知，感受自己这个年夜堂司理是十分不够格的，不单对营业很不熟悉，而且对于客户的一些不满情感也显到惊悸失措。经由过程这一个月的磨炼，我感受在这些方面有了很年夜的改善，客户的咨询根基上都能解答，也能恰当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时刻是有限的，虽然只有短短的一个月，可是我感受我的收成仍是很年夜的。在这里我要感谢感动我的师傅们，当我在营业上碰着什么不懂的问题就教他们时，他们城市悉心帮我解答，使我年夜年夜提高了对银行营业的熟悉水平，而且经由过程这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而此后的工作中，我将加倍全力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯生计中很主要的一个过程。最后再次感谢感动支行列位率领对我的正视和关心，以及列位师傅们的悉心指导。

公司岗前培训总结

我到xxx公司工作已经1个多月了,7月14日―7月16日,参加了公司组织的新员工岗前培训会。由公司领导和各部门经理就融资租赁行业背景及知识、公司业务制度(结合实际案例)、公司人力资源组织架构和公司规章制度等进行了一次全面系统的培训。

此次培训虽然只有短短三天,但我感觉受益匪浅。不仅对公司的情况有了一定的了解，也对融资租赁行业有了更深刻的认识。我的工作岗位是业务二部客户经理,那么就此结合培训谈谈我的几点体会。

一、夯实理论基础，实践中提高业务素质

在本次培训中，郑总向我们介绍了融资租赁的中外发展史、基本概念、各行业租赁业务特点以及风险控制的办法等。让我对融资租赁行业有了概要性的认识，对一些基本概念加深了理解。从郑总所介绍的发展史来看，融资租赁是一个新生行业，特别在我国起步也就20多年，正处于边发展边完善的阶段，因此向我这样的从业新人就必须努力学习，勤于思考，丰富自己的专业知识，为日后的工作打好基础。

综合部汪经理向我们介绍了公司的业务流程和合同文本，并讲解了几个有代表性的案例。让我了解了公司是如何开展业务，以及自己在今后的工作中如何办理业务。从汪经理介绍的案例来看，光有理论的知识是不够的，对项目的把握和风险的控制需要在实践中积累经验，特别在项目调研和操作的细节上要细心、细心再细心。

在今后的工作中，我不仅要多学习专业知识，了解国家宏观经济制政策及各项法规，也要敢于实践、细心实践，多向老员工请教，不断提高自己的业务水平。

二、学习公司制度，严格按规章制度办事

俗话说“没有规矩，不成方圆”，制度是一个企业的灵魂，对于新人必须认真学习公司的各项规章制度，并在今后的工作中严格执行。办公室李主任和财务部张经理分别向我们介绍了公司的人力资源制度和财务管理制度。让我第一次全面地了解了公司的各项规章制度，并结合下发的《内部管理规章制度汇编》，继续深入学习，在实践中不断加深对制度的认识，做到按章办事。

三、树立团队精神，为公司发展贡献力量

听了公司领导和各部门经理的培训课，我感受良多。对于公司所处行业和发展前景都倍感信心。通过这段时间的学习，我已做好了准备，相信自己会很快融入公司。在今后的工作中，严格要求自己，爱岗敬业，以主人翁的态度做好每件事、每个细节，树立团队精神，强化主动服务的意识，为公司的发展做出自己的贡献。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇五**

本文目录

2024培训班社会实践报告

中小学素质教育培训班寒假社会实践报告

暑期社会实践报告（培训班补课老师）

一名教师的职责是是把知识、思想、道德传授给急需能源的孩子们，而一名优秀的教师不仅传授知识而且还要尽一切可能传授给孩子们一个好的思想，好的习惯，但一名负责人的老师更能以身作则改变孩子们叛逆的思想，让孩子们树立起正确的目标和理想。

在我的人生当中能与老师有交集的只有在学生时代，这二十年来我一直都在扮演学生的角色，我们的职责就是在老师的引导下不断学习。学生时代的我所有的思想、看法和观点都是从一名学生的角度来考虑的，而老师的经验毕竟学生丰富。因此，老师对于我来说是多么的高不可攀。

在x年平凡的一天，在校园的布告栏里看到正在招收教师的广告，招收对象主要是当代的大学生，于是毅然决定报名了，通过严格的面试和培训，是我的学生生涯第一次与老师有了密切的交集，也就是在七月五号这天我成为了天泽教育里的一名教师，自此，这 四十天里我将以一名教师的身份在西平县芦庙乡阳关幼儿园度过。

七月二十五号这天中午抵达芦庙，怀着无比激动的心情下了车，绿树成荫的院子，带着空调的教室，一切都比想象中的好多了。稍作休息后我们便开始了教师生涯的第一站——下乡招生。伴随着炎炎烈日，我们两人一组骑自行车分别向东西南北四个方向出发了，走在乡间的小路上，两边笔直的大白杨绿绿葱葱，强烈的阳光透过层层绿叶照射在柏油路上斑斑点点，白杨树后一望无际的庄稼地，听着各种鸟儿的鸣叫声，偶尔看到一群羊悠闲着嚼着路边的野草，淳朴的放羊人则在路边闲聊着，远处的村庄在大树的包围下，一切显得都那么安详，进入村庄，我们红色的工装显得那么耀眼，立刻引起了乡亲们的注意。对于第一次相见，淳朴的乡亲们便亲切的说声“来了，喝点水吧”，之后才问我们是干什么的，一个下午转过来，我们都晒成酱油色了，又黑又渴的，没有经验的我们第一天一个学生也没有找到，失望带着疲惫回到了学校。针对我们第一次遇到的问题比较多，我们开了近乎三个小时的会来解决问题，第二天便是正式的开始，早晨五点起床晨跑，五公里对于我们这些平时缺少锻炼的人来说实在是吃不消，招生期间，每天五公里，慢慢的，五公里对于我们来说已是小菜一碟，十天的招生期，十天的晨跑，不仅使我们锻炼出非常的口才，更使我们有了强健的体格和坚强的意志。为什么说是坚强的意志呢？在招生期间，我们都必须顶着炎炎烈日，骑车到十几公里外的小村庄进行宣传，路途遥远中午不能回去，小村庄里别说小饭店，就连小卖部也很难找到，我们带着馒头和五毛钱一袋的小辣条外加一瓶水就这样对付着。中午最热的时候，找个树荫凑合着歇一会儿。有的时候碰上下雨，汗和雨水侵湿工装，风雨无阻的前进。一连五、六天的阴雨，加上寝室的阴冷潮湿，洗的衣服很难干，老师们的身上出了很多湿疹，奇痒无比。可是再苦再累，每当看到孩子们渴望学习的眼神时，忽觉得着一切都值了。

招生期间，我们一个个又黑又瘦的，报名的学生却寥寥无几，我们的自信心遭到了空前绝后的打击。转眼间，开学的第一天到了，让我们意外的是，开学第一天居然这么忙，这么多的家长带着孩子来报名，开学第一天也出乎意外的教室都爆满了。

我负责教六七年级的数学，第一天没有教课，和同学们聊天，还有今后所学的内容和所带的东西。第二天正式上课，对于第一次走上讲台的我，心情无比紧张，恐怕出错，虽然已经提前准备好了上课说什么话，但仍然害怕会有想不到的意外发生，还好同学们都挺友好的。给他们讲的数学小故事，他们都很喜欢听。久而久之，慕名而来的学生越来越多。

教课期间，一次七年级的数学课上，由于人很多做练习题的同学吵个没完，我就批评了一个男同学，没想到把他说哭了，下课后，找他谈心交流了一下，把我的故事告诉了他，没想到下课后她还写了一封

道歉信

给我，感觉很欣慰，第一次感觉老师不好当。交心不仅能拉近老师与学生的距离，更能改变一个学生的叛逆思想，这也是一个老师应该做到的责任与义务。

作为老师，只需要触碰到学生的利益我们就必须挺身而出来维护学生们的利益，之所以把它明确说出来，是因为和我们这次的地方和园长有关联。我们所租的幼儿园时拿来用的，园长是个唯利是图的人，只要是便宜，能占二分绝不占一分，比如：喝水问题（注：购买纯净水是总校批准的）、洗澡风波等天天要和园长斗智斗勇的，每天都跟地下组织差不多，秘密联络。

自从当了老师之后，慢慢的体验到了我们当学生时老师的不易，老师的辛苦和无奈。经历过才会懂得，再次由衷的感谢以前教过我的所有老师：“谢谢”。同时也由衷的感谢教育机构能给我这次终身难忘的体验机会，让我体验了一回当老师的职位。

这次的经验和历程不是用钱能衡量的，这是一笔无价的财富。

2024培训班社会实践报告（2） |

返回目录

文学院 汉语言文学二班

信阳市位于河南省南部，东与安徽为邻，南同湖北接壤，介于鄂豫皖三省的结合部，处于大别山北麓与淮河上游之间。全境东西长约205公里，南北宽约142公里，总面积1.8万多平方公里，总人口780万，辖8县2区。 其中市区中小学生接近3万。而至xx年起，信阳市教育局明令禁止中小学校假期补课，可以严峻的升学压力使学生家长的注意力转向社会学习培训班，这样就为中小学生培训班的兴起和发展创造了有利的外部条件。由于培训班刚刚进入信阳市场，处于萌芽时期，相对同行压力较少，这为培训班的发展营造了良好的内部环境。加上培训班自身的优势，例如能够集中市内重点学校的优秀老师，上课时间灵活多变，能够根据学生的实际情况调整课程。部分小班能够实现一师一生，使学生真正受到良好的培养，综合素质得到很大提高，成绩也自然水涨船高，得到较为满意的结果。

鉴于以上情况，寒假期间，我有幸加入新纽约素质教育学校，并成为其中的一份子，尽自己全力为学校做贡献，使学校得到发展。

新纽约素质教育学校的创办是一位乡村教师，由在乡下办辅导班获得的成功，看到了培训类学校广阔的发展前景，并从中汲取了宝贵的经验。于是毅然辞去了小学教师的职务，单枪匹马开拓培训班市场。由于资金短缺问题，加上对市内环境的不够熟悉，在创业初期受到一些阻碍和困难。正因为如此，使我有机会能够加入其中，成为其中的一员，有幸目睹创业的艰辛，品尝到得到初期回报的甜蜜果实。

新纽约素质教育学校是一所针对中小学生全面素质教育培养的一所专类学校。与同类学校相比，宽阔的教学地点，优雅的教学环境，完备的教学设施，更为重要的是：在聘请的十三位教学指导员里，有3位国家级重点教师，6位省级学科带头人，三位硕士生，一位曾在新东方等大型培训学校任教，拥有8年英语培训经验的老师。这些同类培训学校无法比拟的优势，是新纽约素质教育学校在短短的3个月里在同类学校中迅速崛起，在广大师生中拥有良好的口碑。

但是俗话说金无足赤人无完人，由于创办时间短，前期调查阶段准备不够，社会人脉狭隘，教学地点相对偏僻，各种

规章制度

不够完善，对任课老师管理度不够等弱点，使新纽约面临了创办以来的第一个瓶颈期。决定一个培训类学校发展的重要环节是生源，而新纽约的生源在迎接一个入学高峰后，一直在40人左右停滞不前。而寒假时间短，过年走亲访友占用时间，加上天气恶劣和大部分学生希望在寒假得到休息等种种原因，使寒假培训一直以来成为各类培训班的淡季，新纽约也同样面临以上情况。一般类培训学校选择在寒假歇班，或者只开设较少班种。鉴于新纽约创办时间较短，前期宣传力度不够，若在寒假歇班，则会造成前期投入大部分流失。而开学后，各类培训学校均加大宣传力度，新纽约又会面临湮没于宣传热潮，不能突出自身特色的严峻前景。因此校长决定继续追加宣传资金，加大宣传力度，针对寒假时间短的现实状况，开设节前强化补习班以及寒假作业辅导班，开展补三送一活动，即若在语数外，物理，作文六个班里任选三个，即能免费参加寒假作业辅导班。在力争现有生源不流失的情况下，尽力争取新生源，扩大学校的影响力。

在制作学校的宣传页上，我有幸加入设计团队，提出了自己的建议，并得到采纳和实施。设计灵感来自于家里大门贴的福。因为春节即将到来，家家户户均要买福贴于门上，以得福气和喜意。针对此情况，我们设计出红底黄的福，两个角上写上\'\'初中小学生全面发展，新纽约素质教育学校\'\'，福下写上学校地址和联系电话。总共印刷了三千份，均是由我发出。

由于校长对市内环境的不熟悉，在发传单的过程中完全依照自己的衡量和判断。针对接受人群和获益对象，我选择了市一中，市五中，市六高初中部，以及一小和二小，世纪广场，百佳超市和亚兴超市12号和13号店。由于小学生此时已经放假，我通过关系打听到了家长领取学生

通知书

的时间，然后在校门口蹲点守候，将传单发到了每一位家长的手中。通过与超市相关人员的积极交涉，使部分传单能够以超市传单的方式，使光临到超市的每一位顾客都能够拿到传单。而针对初中生，除了在校门口守候之外，还通过人际关系，使相关老师深入学生中间进行了有力宣传。而于晚上人们散步时间段在世纪广场进行宣传则是抓住了人们晚上闲适时，有时间和精力去读传单，使宣传达到最大效果。

这次假期社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一是要有虚心的态度，以踏踏实实做事的原则去做领导交给自己的事情，三人行必有我师，要善于学习别人的长处，找出自己的不足。这是在新纽约学校中，身边的同事以及任课教师用其言行给我的宝贵财富。

二是要有乐观精神，勇敢的面对不可知的困难。我是在新纽约最困难的时候加入的，但是其创办者从来没有把困难放在眼里，他只把想出对策，解决困难的措施放在心中。在收支差距及其大时仍然告诉我们不要放弃，待人接物时脸上永远洋溢着真诚的笑容，心中坚定不移的相信一定会迎来寒冬过后生机盎然的春天。

三是要放低自己，每一个人都有自己值得骄傲的地方，在当今社会，你只能以自己的才能和谋略以及人格服人，而不是凭借夸夸而谈，自以为是的背景和没有实践经历的学历。要自信而不自大，狂放而不狂妄，不拘小节而非不以为意。你可以是任何角色：扫地的，擦桌子的，买外卖的，发传单的，策划的，设计的，账目明细的，等等等等。大丈夫能屈能伸，要让别人相信80后的孩子，并非他们所想像的那么自不量力，自骄自大！

四是要敢于放弃，抓住稍纵即逝的良机。这是从老板身上学来的。生命何其短暂，看中了一件事情，决定了认准了一件事情之后，剩下的就是要力排众议勇敢去做，成功就是要敢于去放弃一般人不敢放弃的东西，永于抓住一般人看不到锲机。而这是深思熟虑之后的结果，并非一时冲动的举动。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的在社会立足必不可少的经验和项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。 实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

2024培训班社会实践报告（3） |

返回目录

今年暑假，我没有呆在家里日夜守着韩剧看，而是选择参加社会实践，去接触社会，体验社会！我到“文翰教育”培训机构工作了四十多天，体味了社会的一部分酸甜苦辣，收获颇多。

六月初，在好友的推荐下，并经过两场面试和培训，我很幸运地得到了这份作为暑假补课老师的工作。

六月二十五日，我带着满腔热情和兴奋，与一位同学从学校出发，来到工作点——江夏郑店。虽然途中尝到了背着笨重行李奔波的苦头，但是想着全新的工作与生活，这点不快也就烟消云散。然而后面的事实证明，一切都没有我想象的那么简单！

我们一共有八位同事，分别来自不同的学校，不同的地方。首先要解决的是吃饭问题。大家商讨后，决定由我购买炊具，我是八人中唯一的武汉人，这样购买东西时就不会因异地口音被宰价。即使我的新洲话和郑店话相似度高达80%，可我也没买过锅碗瓢盆，没办法，我只好接受这项“伟大而艰巨”的任务！

我走进商店，装作很娴熟的样子挑选起炊具，在和店老板长达半小时的“交流”之后，我们终于买下物美价廉的电饭煲、煤气灶、碗筷。。。。。同事们都很惊讶我“唇胜枪，舌过剑”，其实这些都是在家向妈妈学的。我暗自叹息：要是平时更认真点，把妈妈的砍价功夫学到五成就好，看来回家要多跟妈妈练习了。

这回我总算尝到了一丝甜的滋味，我深刻明白：生活并不仅仅是柴米油盐酱醋茶，它还有更深奥的东西需要学习探究，而我只懂得一些皮毛，在真真正正融入社会之前，我必须积累更多的经验！

六月二十六日，我们就开始了招生计划。每天早上五点起床，拿着厚厚的宣传单到菜市场、超市门口、路口散发。等到九点多，传单发得差不多，我们就可以享用早餐了。虽然几次我都带着朦胧的睡眼饿得不行，可是看到每个同事都拼命地坚持着，我也就挺下来了。也许最难熬的是上午十一点至十二点这段时间，因为我们要顶着火辣辣的太阳，站在中小学校门口发单。这个时间段，学生放学，家长接孩子，人比较集中，便能扩大“文翰教育”的知晓度。刚开始我只是把传单发给学生和家长，可是大部分人看也不看就把单子揉成一团扔了，有的甚至不敢接，把我们误认为骗子。于是我就耐心地给学生家长讲解，终于有人主动过来咨询并且报名了。炎热的天气没有打垮我们的意志，或许这就证明了“事长成于坚忍，毁于急躁”。

等到吃午饭时，已将近下午两点，午休一个小时后，四点钟后我们又开始工作——家访。我们来到附近的村子，一家家的访问，仔细回答家长的问题，消除他们的疑虑。七点多，拖着灌铅般沉重的双腿，我们回家。晚饭后，已是九点多，可我们还要开会，总结一天的工作并安排第二天的计划。通常到十一点才能睡觉，有几次甚至熬到凌晨。虽然很累，但是每个人的热情度都很高。经过十天的奋战，我们的招生工作圆满结束。每个人都晒得黑乎乎的，却觉得很值得！

我感叹生活远远没有我想象的那么轻松，它真的很艰辛，需要我们辛勤的劳动和坚强的意志力，还有不怕吃苦的精神！

七月五号，我们培训班正式开课。可我却在和同事相处中碰上了钉子。有一天，我和一位同事争吵起来，相互说了很多气话。我把自己一个人关在房间里，回想着半个月的苦与累，一股酸楚感涌上心头，越想越气，我就收拾行李赌气回家了！回到家中，负责人给我发信息，批评我太任性，这样一走了之是不负责任的行为。晚上，父亲教育我：人生就是碰钉子，碰一回钉子，长一分见识，增一分阅历，做的事越多，碰的钉子越多，没有碰过钉子的人，必是没有做过事。我又想，怎么能因为这点麻烦就放弃之前所有的努力呢？于是，我坐车再次来到郑店，在车上我不停告诫自己：要谦虚、认真接受别人的意见，和同事相互尊重、包容、体谅，不可以随便使小性子，外面的人不会像家里的人一样容忍你的坏脾气，还要加强团队意识，时刻记住自己代表着团队的形象。

蒙田说“每个人都看自己前面，但我看自己内部。对于我，只有自己是对象。我经常研究自己，检查自己，仔细探究自己。”我应该认识自己，适当改变自己，主动适应这个社会，而不是等着社会适应自己！

让我感悟最多的还是教书这块。我带三个年级：五年级的小学生，初一新生，高一新生。初一新生最调皮，他们正处在青春叛逆时期，最喜欢和老师作对。与其生这些小鬼头的闷气，还不如想个法子应付他们。我也曾走过那反叛的青葱岁月，和老师对着干就是为了博取关注，得到更多关心。于是我就以朋友的身份关心学生并和他们打成一片，小心地维护学生脆弱的尊严，很快就获得他们的认可和尊重！

高一的英语课程改版，为了讲出精彩，我每天都要借助典和参考书备大量的课。刚上高一的英语课，我有点紧张，也担心讲错，慢慢的习惯了，不慌不忙，课前准备工作越做越充足，也就能自如地掌控那个讲台。幸亏我大一参加了各种比赛，舞台掌控力比较强，为教书讲课打下坚实的基础，看来平常还要多加练习，增强自信心！

一位学长曾对我说，角色即为人格。当我作为一名教师时，我就明白人在不同的场合要扮演不同的角色，展现不一样的人格魅力，不管那个场合你有多么的不适应，你都要尽力扮演最好的角色！

曾看似熬不住的四十三天就这样过去了，我付出很多，也收获很多。这次社会实践收入很骨感，收获很丰满，我经历了从稚嫩到成熟的蜕变，抗打压能力和承受能力也大大提高了！做人就应该活泼而守纪律，天真而不幼稚，勇敢而不鲁莽，倔强而又原则，热情而不冲动，乐观而不盲目。

前天读到三毛的一段话：“我们一步步走下去，踏踏实实走下去，永不抗拒生命交给我们的重负，才是一个勇者。到了蓦然回首的那一瞬间，生命必然给我们公平的答案和又一次乍喜的心情，那是的山和水，又恢复到山和水，而人生已经走过，多么美好的一个秋天。”是啊，以一颗真诚的心面对生活，不管它如何坎坷，脚踏实地走下去，每次回忆对生活都不感到内疚，就一定能赢得属于自己的鲜花和掌声！！！

--08--20

培训班社会实践报告（4） |

返回目录

一、实践概述

二、时间和地点

地点：儿童公园，路第二小学，花园小区，xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成20元，体育老师提成10元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

五、出现的问题

六、收获

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——团队。

七、实践感受

八、目的

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇六**

记得一位企业家曾说，“实战大学。”短短的四个，什么意思呢？就是说要从大学就开始接触社会，了解社会，参与社会实践。的确，纸上得来终觉浅，若知此事须躬行。我认为一个大学生只有具备够硬的实践能力，他才能在将来的社会中立于不败之地，我决定这个暑假亲自实践一下。

经大舅介绍我当上了一名驾校推介员，所谓驾校推介员就是给驾校报名人员讲解使其进入驾校学习，说白了就是给驾校招揽生意。来到菏泽汽运驾校之后的第一件事就是熟悉业务，我请教了一位技术精湛的推介员，了解到了办驾证的流程和细节。首先驾驶证分为a ,a2,a3,b ,b2,c ,c2,c3,c4,d,e,f,h,n,p证，d往下是摩托车及电动车证，c证是小型客汽车；b证重型，中型载客汽车；a证就是一些大型车了。其次，一般报名学的最多的是b证和c证。外出打工的学b证的多，而在校大学生和一些上班族一般学c证。第三，考证的流程，主要说一下c证，分理论考试——倒车移库——加小项三个环节，每个环节都一次通过是最好的了，当然没通过可以补考，但要抓住机会，因为补考机会不多。

熟悉完业务后，我就走马上任了。我碰到的第一个客户是个女大学生，曲师的，也是刚上完大一，她想办c证。我和她聊了一些业务后，就和他聊聊大学一年的感受，大约聊了40分钟，她同意在菏泽汽运驾校报名学习，并交上了钱。这算是我第一个成功的事例吧。然后在接下来的几天我也成功的推介了6个在校大学生报名学习。我尝到了一点成功的喜悦。

当然干推介员这一行也免不了遇到麻烦，又是一些客户脾气很不好，跟他解释了一大通他就是不听，还会和你顶嘴，弄得你心情很不高兴。我就遇到了这样一个人，他报名交上了钱只考了一门，忽然说要去打工不办证了，并要求退钱。而这对于我来说相当难办，因为考驾驶证有一个不成文的规定：报了名，交了钱，也就入了网，是决不允许退钱的。我就跟他解释，但他就是不听，最后只好达成一个协议：钱退一半，他打工完了继续参加考试，证出来后再把钱补上。我认为这个结果双方都是可以接受的。

篇幅有限就不啰嗦了，下面总结一下我的收获与体会吧。

第一， 要想成为一个合格的推介员，必须先对业务彻底了解，这样才能经得住客户各种刁钻的发难。

第二， 要有一个良好的形象，不是说长多好多帅，而是说要有起码的工作人员的样子。衣冠整洁，言谈举止得体。

第三， 要有一定的口才，它的最高水平是本来人家只是看看并不确定要不要报名，但听你一解释人家报名了。这种情况我只做成功了一次。

第四， 要善于交际，与客户，与其他工作人员，与领导等等都要建立一个和谐融洽的关系。这样你才能游刃有余。

第五， 最后我的经验是要善于学习，善于观察，懂得随机应变。

总之这次暑期实践让我学到了很多，认识了很多，感悟了很多……

最后我要感谢我的舅舅给了我这次社会实践的机会，感谢父母兄弟对我的支持，还有感谢菏泽汽运驾校的所有人。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇七**

本文目录

培训机构社会实践报告

培训机构暑期社会实践报告

教育培训机构实习的暑期社会实践报告

大学生培训机构社会实践报告

匆匆的一个假期又要结束了，现在我来总结一下我的假期社会实践。

因为父亲是是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己也擅长几门乐器，所以几乎每个假期的社会实践就是帮助父亲辅导学生。可是今年却发生了一些变化，因为教育局明令在职教师一律不得办各种补习班，所以这次所有学生大多数是我教，这也让我不断的承担起了更多的责任。

想想办培训班已经有十年的历史了，我给学生上课也五六年了，因为自己有一技之长，所以自己考虑今后第一职业是会计，第二职业是自己办培训班。

为了增加更多的社会实践机会，前段时间我在一个网友的邀请下，成为了某教育机构的招生代理，在次实践中，我更加了解到一个小型培训机构的运作方式和招生技巧，途中不断有问题出现，甚至要在道德和利益之间做出选择，最终招生还是取得了一些突破，也基本让学员呢满意。可是，不幸的事情还是在今年发生，因为财务问题，这家培训机构的老板携带巨款逃跑，同学的课程一下停下来了，我也不幸被卷入这场“倒闭门”，成为无辜受害着的一员。由此我引发了很多思考。

怎么才能办好一家培训机构?

近年来，培训机构层层迭起，大大小小的培训机构都想在庞大的教育行业中分一杯羹，然而近段时间却相继出现科程教育、文路兴华教育、瑞来英语一夜之间人去楼空，百万学费下落不明的事件，培训市场加速“洗牌”。成都星海学校校长陈星海表示，今后一两年，随着“后金融危机”时代的到来，及“公办教师不得校外兼职、办学”禁令出台，很多培训机构都要被淘汰。培训巨头建明外语学校校长叶建明在接受记者采访时称，无论是科程教育、文路兴华教育、还是瑞来英语，陷入“倒闭门”的根本原因在于他们尴尬的规模——作坊式的小机构机制灵活，船小好调头，而真正的大机构已经积累了足够的品牌、资金优势，有足够的抗风险能力。相比之下，规模不大不小的教育培训机构，则处境“尴尬”，遇到金融危机等大风大浪袭来时，一旦生源得不到保证，很容易陷入财务危机，最终被淘汰出局。

对于接二连三发生的学校倒闭事件，业内人士普遍认为，导致这些培训机构关门大吉的原因，一方面是由于经营不善导致的资金链断裂，但更深层次的原因，还在于外语培训市场存在着比较严重的泡沫。毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。但是，金融危机只是培训机构频现“倒闭门”的一个导火索。据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经日趋白热化。同时，不少培训品牌选择能够快速发展的连锁加盟商业模式，这些培训机构通常选址租金昂贵的高档写楼，投入成本非常高，在遇到金融危机来袭时一旦生源得不到保证，就很容易遭遇资金链断裂的情况并最终被淘汰出局。但是，接连发生的学校倒闭事件，不但使民办教育培训机构正在面临信任危机，也使一直被认为具有“抗风险、抗周期”优势的教育培训行业暴露出了一定的投资风险。事实上，在过去两年时间里备受青睐的教育培训行业，现在已经不再是热钱争相扎堆的领域。教育投资机构一般都分布在非学历教育领域，单纯为了规避风险而把重点转向教育这样刚性需求的行业，当然会出现投资过热的现象，恶性竞争也在所难免。

再回到自身，经历过这场风波，我觉得自己对社会的了解还太浅太天真。首先自己在方向上有所迷失，自己的人生规划还是不够清晰;其次作为学习财务管理专业的学生，对公司对

合同

对财务还了解的很少;最后自己还缺乏法律意识，胡乱和别人签订合同。从前我总认为创办一家公司最主要的是钱，但是现在我更加懂得，不是钱或者某一方面的能力就能成功，而是需要多方面并且高素质的人才才行。

假期时间在今天结束了，虽然没干出什么惊天地的事情，也没赚到很多钱，但是能为家里分担一些经济上压力，同时还能提高自身素质而高兴。

培训机构社会实践报告（2） |

返回目录

一、实践目的

作为一名即将大三升大四的学生，我现在迫切的需要的是社会经验，实践经验，最好是跟所学专业也有相关的联系。有的时候不踏入社会就永远不知道社会是什么样的，光从书本看到的社会那是别人严重的社会而不是自己对它的理解。所以大学生暑期实践让我更好的将自己的理论知识与实践融合，并且完成从学生到职员的过渡。大学生暑期实践让我更好的从幼稚或者不成熟走向成熟，让我更好的懂得社会，人与人的交际关系，相处方式。也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

二、实践内容

这次的暑期社会实践，我的主要负责的是小学生暑期作业辅导。在面试之前，我觉得这是一份不算难的工作，尤其是第一天面试的时候我试教了大半天，觉得小孩子们都很听话。不过渐渐的我发现自己还是想得太简单了。之后，孩子们的一些小毛病就都出来了。其中有一个小孩子，我不得不承认脑子其实很聪明，可就是不怎么愿意去写作业。或者打扰别人写作业，或者自己玩自己的东西，一趁老师不注意就玩。但我又不能时时刻刻都盯好了他一个人，所以有的时候就不得不严肃起来，可不是太管得住，他甚至说我生气的时候感觉再笑。后来我发现，他最怕的是他妈妈，所以有的时候把他妈妈说出来吓吓他还是管用的。还有一个孩子写作业写的特别慢，很喜欢开小差，也不怎么打扰别人，但就是喜欢发呆。针对这种情况，我能做的也就是时不时提醒他一下。

每天的工作差不多也是给孩子们布置一些练习，帮他们弄清不懂的地方，发现薄弱的地方。我发现那几个二年级的孩子对于单位换算，种树问题，爬楼梯问题，锯木头问题比较疑惑，所以针对他们这些薄弱的地方出一些相关练习来帮他们巩固一下二年级的知识。有的时候做英语练习，要看完相关年级的课本之后，再参考一些课后练习来出题目，尽量不要超出范围。记得有一次，我觉得他们的英语练习太简单，然后想出一些有点难度的题目。为了怕他们不会，所以我特地把二年级的英语词汇整理好了复印给他们，然后关照他们回家看，说我下个礼拜要给他们做的练习就是这个里面的。不得不承认，小孩子就是小孩子，还是玩心重，结果来的时候都跟我说没看，不过我还是坚持给他们做了。结果发现他们写单词的部分实在是不怎么好，一方面是他们回去没看，另一方面是我自己出的太难了点，一二年级的英语还是注重说的方面，关于笔头的他们还没怎么注重。所以之后我尽量出简单的，穿插一些稍微难点的，我发现老是出太难的会打击孩子们的积极性。

有的时候我会承诺孩子们表现的好就给奖励，这的确是鼓舞孩子的一个好方法，但也不能常用，孩子们听了有奖励就会好好表现，而且比较听话。我说下次你们要还这种表现就继续有，要是达不到这样，就没有咯！

三、实践结果

一个月之后，我就离开了这个培训机构，给我印象最深的是一个二年级的男孩子，之前也提过他，他之前写作业的效率真的很差，正确率也很低，几个同年级的孩子老喜欢拿他有一次的测验成绩说。我去了之后就比较关注他，一个月之后，他写作业的速度也上来了。后来我才发现他并不是说写作业慢，而是老师给他的关注太少了。一个月之后他能达到这样的效果----正确率跟速度都提上来，我真的很满意了。

四、实践总结或体会

孩子们真的很单纯，有什么说什么，活的有的时候让大人都很羡慕，他们很容易满足，有点吃的，或者表扬几句就够他们乐半天的，他们在用实际行动告诉我们这些大人—---知足常乐。

社会永远不会是一个样，它就像一本参不透的书，总有让人懵懂的地方，计划有的时候赶不上变化，所以它是永远值得我们去学习的。

人与人交际第一印象真的是很重要的，不能像对待同学或陌生人那样，或者自己处事的一套去应付工作上的人或事。

培训机构社会实践报告（3） |

返回目录

充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。学习中心设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”“5人精品小班”。个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

公司设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”、“5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

了解到教育机构的一些企业文化

自身原有技能及所学专业知识得到应用

学到了专业知识以外的技能

经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战；录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

培训机构社会实践报告（4） |

返回目录

作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，面对这个话题首先我们去了常州市第十五中学找了相关部门进行了了解，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。但是我们并没有因此而放弃。紧接着我们去了文化宫，两年前我在文化宫上过一个多月的课，没想到两年后的今天我会以不同的身份来这里进行调查，并认识到了教育参事徐琰先生。

但是我们又非常想了解整个过程，想听听同龄人的新声。这不仅是学校让我们进行实践活动，更重要的这是我们想要的答案。小时候就听说过上海知青把庄稼地里的青青麦苗当作韭菜的笑话，因为生长在大都市初出校门的年轻人，他从来没有走过三月的麦地，所以他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。由此我想到了一个非常现实的问题：一个能得到博士、硕士文凭的人，他们能通过各种考试，也许他们能把书上的东西倒背如流，无人能敌，但是他们未必能通过王小丫这一关。他们“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，最后竟然在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误区呢？教育不仅要教给学生知识，更重要的是要让学生们体会到做人的道理。“诚实、聪明、勤奋”，如果给现在的学生选，我相信他们一定会选择“聪明”，他们认为现在的社会善人是做不得的；他们不懂什么叫做竞争，不知在竞争面前要叫一个条件：“公平、公正、公开”，如果没有这三点，就不叫竞争，叫“自私”。

其实我们的要求并不高我们需要空间；需要轻松的环境；需要一个属于自己的天空。现在父母总是帮助我们安排着一切，不去考虑我们愿不愿意，把我们自己心中的真实想法都掩藏起来，去让我们做自己不喜欢做的事，因此让我们叛逆心理越来越大、厌学的学生也越来越多。因为他们找不到自己想要的东西，他们没有明确自己的目标，所以他们的潜力没有爆发出来。记得正衡中学陈玉萍老师讲过这样一句话：每一个人的潜能都像一个无底洞，甚至自己都不知道有多大，只有自己知道下一步要做什么的时候，才是真正爆发实力的时候！作为学生的我们既不是老师也不是教育人事，我们无法改变这一状况，但是我们所能做的只有走出校园，走向社会，与大自然亲密接触，了解一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

虽然前期工作以失败告终，但我们已经朝这个方向努力了，已经尽到自己的最大的能力去做过了，我们并没有后悔当初定这个话题，也没有后悔当初做过的努力，有时失败离成功只有一步。失败也是一种“成功”，失败会让你成长，失败会让你获得更多的人生价值！

**暑期实践教育机构培训实践报告篇八**

在一个阳光灿烂的日子里，我怀着兴奋的心情，来到华南师范大学，参加广东省20xx年中小学骨干教师省级培训体育研修班研修。

通过第一阶段的理论研修，听取专 家教授们的讲座，学习了教育教学理论前沿，教育教学研究方法，学科新进展，学科技能训练，现代教育技术等。使我享受了十天的知识大餐，更新和拓展体育学科的专业知识，了解学科发展的前沿动态，加深理解体育新课标、新教材，学习体育教育领域新知识，新理论和新的方法，理解和熟悉国内外教育教学理论研究的新问题、新观点和动态。为今后开展教育教学研究工作和教学实践提供理论依据，为学校体育教学指明方向。

通过学习，听取专家教授们的讲座，了解中美两国基础教育的两种不同目标：美国；中国和日本中小学体育教学目标及教学形式。使我初步认识到，中国为什么这么落后，我们日常用的电器、汽车等的核心部件大部分是进口的，他们用技术赚大部分的钱，我们用大量的材料赚小部分的钱。这些，都是我国落后的教育和教育目标造成的。使我认识到现在的小学体育课堂教学，要让学生在自主、宽松、快乐、互动中学习，同时，培养学生的思维能力和创新能力。

通过学习，听了郑教授讲《启迪智慧》之后，其中，引起我注意的是：了解学生的需求。当郑教授讲到了解学生的需求时，我恍然大悟，接着是茅塞顿开。以前，我备课时疏忽了对学生需求的了解，所以，有的课堂学生学习积极性非常高，课堂气氛浓烈，合作精神充分体现，技能技术掌握更快。有的课堂学生注意力不集中，经常开小差，搞小动作。这应该就是是否符合学生需求吧。符合学生需求的教学内容、教学方法学生喜欢并积极参与。不符合学生需求的教学内容、教学方法学生是被动地参加练习，积极性不高、精神不集中。今后，我将尽可能地了解学生的需求，备好每一节课。

通过学习，听了周教授深入浅出地分析了《竞技运动在学校体育中的地位和作用》，其中，讲到学校成立“运动部”的问题。这个观点我很支持，也有我的看法：自从提出“每天锻炼一小时”以来，很多学校都没有落实，有的是学校领导怕麻烦，有的是领导不愿意干，有的是领导不知道怎么开展活动。我是教小学的，就那小学来说吧，上午一般是上三至四节课，其中，有个大课间操（大概30分钟），下午一般上一至二节课，如果当天没有上体育课的学生，那他一天在学校活动的时间大概是30分钟，还差半个钟头。小学下午放学的时间大概是在16：00点，放学后的这段时间，是最好的活动时间，如何利用这段时间开展课外体育活动，那就是成立“运动部”。学校根据本校的实际情况，开设田径、篮球、乒乓球、羽毛球、毽球、跳绳等运动部，由高年级有一定运动水平和运动技术的学生负责组织并开展活动，体育老师协助和指导开展活动。学校学生根据自己的兴趣和爱好，选择运动部。如果学校场地不允许的话，也可以这样，当天有体育课的班级不参加运动部的活动。这样既解决了学生“每天锻炼一小时”的问题又解决了体育教师缺乏的问题。

通过学习，在今后的工作中，我将从实际出发，学以致用，采他山之石，纳百家之长，学大家风范，精心打造体育课堂教学，让它成为学生快乐学习的舞台，让省级骨干培训的硕果大放异彩。

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