# 2025年寒假社会实践报告撰写(通用10篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-03-16

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**寒假社会实践报告撰写篇一**

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打寒假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“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。”

其实有谁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，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

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。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学二年了，迎来了自己的第一个寒假社会实践

内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么？不过，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1。听从安排，安排的事情不要问为什么。

2。认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3。不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。

做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4。人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5。客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6。了解客户的需要是最重要的。

7。保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。

**寒假社会实践报告撰写篇二**

今年寒假我们学校放假比较早，因为离过年还有一段时间，我参加了一份社会实践：做家教。

家教

20xx年1月6日――xx年1月17日

茂名市名雅花园

三年级上册数学、三年级奥数、英语音标

小学二年级升三年级的一名小学生

教与学相结合、知识点与习题相结合、音标主要以教读的方法

首先我这次家教的对象是一个即将进入三年级的小学生，她九岁。由于在这份家教之前，我请教了一些曾经做过家教的朋友，知道与家长的沟通是十分的重要，毕竟，家长是孩子的第一任教师。所以，第一天我就提前了半个小时到达她家，经过与家长的一番详聊，基本了解了学生的学习情况和平常习惯。例如，该小女孩的数学基础不错，但由于她老师所教的题目都是比较浅显的，所以希望我教一些有难度的题目。还有她的语文认字能力较差，这表现在拼音的题目上。英语由于三年级才开始接触，所以未够了解等。这些信息对我之后的教学安排都是十分的重要的。她还有一个坏习惯，就是贪玩，这就是我在整个家教过程中所遇到的最头疼的一件事情。

由于这个学生具有不错的数学基础，所以我把三年级的书本知识与三年级的奥数结合起来，除了教授她三年级书本的理论知识和课后习题之外，我自己也出来一些有代表性的题目给她做。实践出真知，经过几天的书本教学，我发现这些对于她来说很简单，所以后来我专于教她奥数。我采取先例题讲述后练习加以巩固的教学模式，分专题来进行。例如“和倍问题”、“差倍问题”、“速算与巧算”、“填运算符号”、“找规律”等一系列专题。

在整个教学过程中，我发现了一个还没升三年级的小学生在文字理解方面未够成熟，这点可以从她做应用题的表现就可以看得出来。所以，我必须要花多点时间和多点心思去给她讲解题目，否则一味得教她怎样去做题，得出答案是没有用的!这就是一个小学老师一定要耐心的一个重要原因吧！在这么多的专题中，算式谜专题是最有难度的，它需要全面的考虑。在教她方法的时候她点头以示明白，但是当她做练习的时候她就不会做了。这点让我思考良久，孩子总喜欢不懂装懂吗？还是我教学本身就存在着很大的问题？十分的苦恼！

经过十天的奥数训练，每天两小时，我发现了对于一个才刚刚进三年级的学生来说，奥数其实真的有难度，毕竟他们的思维还不够成熟，我坚持教她的原因其实只是想预先训练一下她的思维，培养那种数学的思维，活跃一下脑筋。这不是在浪费时间，这对于开发大脑是十分的重要的。正如现在的学生考试的时候必须要面对一道奥数题一样。

在教学过程中，我学会了灵活变通的教学方法，在有限的时间内我必须要让学生学有所获。其实最后我之所以停止奥数的教学，是因为这个学生其实真的接受不了奥数那些对于她来说十分深奥的题目。于是我转向专教她英语音标，这我也是征求了对方父母之后才拟定的教学方案。音标是会说英语的第一步。由于她是初次接触英语，所以我每天只是教了她6至8个的音标，每一个音标都有具体的简单的一些例子，这些例子有助于教她怎么利用音标去拼读一些单词。她很快就学会了，这一点让我很欣慰，让我至少感到一点的自豪。

还有，在这个过程中，我还学会了一个东西，就是教一个小学生，可以采取软硬兼施的方法。就是说，一个小学生其实很容易对学习失去兴趣和热情的，那么我们必须要采取一些方法去激励他们，不仅需要哄的方法，有时候必须摆出老师的架子，否则他们只会无视你的存在。当然也是要适可而止的，最好就是跟学生成为好朋友，那样无论是在生活还是在学习上对大家都有好处！

以上的这些都是我的实践过程以及一些感想。最后我最想做的一件事就是感谢我的老爸，是他每天不辞辛苦地载我去公车站搭公车去做家教，是他和我的老妈每天都提醒督促我要做一个好老师！虽然这些不应该纳入我的实践报告，但是心中的感激之情始终压抑不住。

我的第一次社会实践就是这样。

**寒假社会实践报告撰写篇三**

系部名称：

年级：

专业：

班级：

姓名：

学号:

实践单位：

xxxx有限公司

实践时间：

\*\*年\*\*月\*\*日至

\*\*年\*\*月\*\*日

共\*\*天

今年6月~10月，我志愿参加了服务深圳大运社会实践活动之中，和我院近1000名师生团结奋战，坚守自己的岗位，最终顺利的完成了此次的社会实践活动。现对自己的个人总结如下：

一、我与集体。经过近一个月的岗前培训，6月9日晚上7点，我们第二批参加大运服务的同学踏上了前往深圳的路上。经过12个小时的\'车程，我们顺利的到达了深圳坂田驻点。睁开朦胧的睡眼，望着窗外高高的陌生的环境，我们开始此次的深圳之旅。第一批先到的同学这时也主动的出来迎接我们的到来，三三两两的帮着提行李，引我们进他们打扫好的宿舍。随着一行人，我入住了f304宿舍，并在那里生活工作了四个月的。

先前的几天不用上班，只是熟悉周围的生活。每天都有负责人的催着我们去打饭、吃饭;课余时间，带队老师和主要学生干部组织开展了乒乓球赛，热衷了乒乓球赛的我也主动参加，并在接下来的比赛里获得了冠军。6月12号，由公司组织、老师带领，我们第二批志愿服务的同学参观游览了莲花山公园、大梅沙水上公园以及世界之窗，并到附近地铁站参观学习地铁安检现场工作。集体出发并一个不少的回到宿舍区，顺利的完成了此次游玩活动。

随着日常生活的稳定，经过我院师生的争取，通过与深圳安保公司的协调，宿舍区的娱乐设施也逐渐变得丰富起来。球桌、电视、图书馆等也相应的完善，极大的增添了深圳同学们的业余生活，让同学们开始适应在深圳坂田的工作生活。6月15日晚，从22点到凌晨1点，经过近3个小时的制服下发，同学们终于要开展工作了!

我院师生是一支战斗力强的队伍，是一支适应能力强的队伍，在短短的几天内，能在陌生环境里迅速的安定下来并开展工作，不断的创造新环境，营造新氛围，尽管期间发生了一些不愉快的突发事件，我院师生都能一起肩并肩的承担和度过，这让我能融身这样的集体感到自豪。在刚到深圳的几天，学院师生成立了一个临时学生管理委员会进行开展工作，我成为了临时学生会秘书部的一员，随老师开展了一系列的活动，如气排球赛、广州参观、中秋游园等，成为我深圳之行的重要组成部分，感受到了学院领导老师的智慧。

二、我与工作。刚到深圳前几天，由于在系团总支学生会的工作经验，我加入临时学生管理委员会，成为秘书部的一员，协助带队老师开展相应的后勤工作以及策划活动，并统计同学们的资料数据，协助公司下发衣物。上岗了，我被任命为深圳北、白石龙、民乐三个站的中队长。在担任中队长期间，我积极的和三个站的同学交流和沟通，并协调与站内人员的关系，和同学们一起上班下班，彼此间建立了良好的友谊关系;7月开始，我担任的是上塘、龙胜、龙华、青湖四个站的轮休班长，与各站的中队长、安检员相处融洽，工作得到同学们的配合与肯定;7月25号开始，我被调回后勤工作组担任老师的助理，主要工作是协助老师组织策划开展活动、联系各站班长、传达上级会议精神。同时与其他4名同学负责线上同学们的送餐问题，保障同学们的日常饮食，和后勤的同学同事建立了深厚的友谊，在快乐中工作，在工作中收获快乐。

三、我与深圳。深圳是一座美丽的城市，也是我生活过的第三座城市。那里经济发达、交通便利，当然竞争压力也很大。来到深圳的第一天，放好行李，同行的同学们都洗完澡休息，发现自己没有带饭盒就一个人走出去，顺带熟悉周围的环境。来到便利店，一个饭盒要8元，心想，不如用12元买一袋泡面，有饭盒送得那种，于是一个人走了许多家便利店和超市，不知不觉竟然走到了坂田市场，而最终还是无功而返。

第一天上班，感觉挺新鲜，作为中队长，我早早的就在宿舍楼下等候排队出发，一行人浩浩荡荡的出发，大巴将我们送到龙胜地铁站，然后各自做着地铁到各自的站点上班，以后每天的上班和下班都是大巴接送，继而转乘地铁。第一次做地铁真的感觉很新鲜，以后的休息时间，我们都可以免费乘坐地铁到深圳的各处去参观和游览。在线上上班的日子，我要求自己坐车时候不与人抢座;吃饭最后一个人吃。

随着认识的朋友越来越多，对深圳的越来越熟悉，有空的时候我便和好朋友们外出游玩。去了大运会现场看比赛;去了爬深圳第一高峰——梧桐山;去了老街购物;去了深圳书城、音乐厅参观。常常夜晚来临的时候就站在高高的楼上眺望远处的夜景，蓦地发现，自己爱上这里了，以至于离开时候还恋恋不舍，深圳留给我太多不舍和美好的回忆。

四、我的收获。来到深圳参加工作，让初涉职场的我收获甚多。首先，它让我学会了对待工作要有严谨态度，要有高度的责任心，因为态度决定高度，什么因有什么的果，只要做出成绩了，领导者一定看在心里。无论担任中队长、轮休班长还是后勤老师助理，我都同样要求自己，让自己工作得以顺利开展。记得刚调到后勤工作的时候，龙胜、龙华站得同学邀请我留下来当他们站得班长，这让我非常的感动。

其次，深圳之行让我学会了巧妙的为人处事。人际关系的好坏直接关系到个人的前景发展，如果一个人过于斤斤计较，没有人愿意和自己深交，更谈不上帮助自己发展。适当的放弃能为自己带来更大的契机。在后勤工作的日子里，当线上有需要，我放弃了自己的休息时间去帮助他人顶班，这让我在同学中得到了一定的支持。一次，下发购物卡时少了一张，我主动把自己的卡让给了他人，戴书记知道后表扬了我，并补回了一张予我。在今后的日子里，我会以这种先人后己的精神继续开展工作，我一定会取得更大的成功!

第三，深圳之行让我结交到了一批志同道合的朋友，包括老师、同学。千里难寻是朋友，朋友多了路好走。在深圳工作的日子里，我和许多的老师、同学建立了深厚的友谊，在我最困难的时候，包括感情受挫，他们都给了我很大的鼓励与帮助，让我振作起来，勇敢的承担，成熟的面对，让我坚信我的未来一片光明!

第四，深圳之行让我的综合能力得到了普遍的提高，增长了我的阅历及工作经验。如果不是因为在深圳生活了四个月，那么即将出到社会的我将是一片茫然。深圳之行增加了我的底气，更让我有了闯的欲望。在深圳协助老师开展了很多的活动，包括管理图书室、策划气排球赛、中秋游园活动、广州丰田汽车公司参观、协助办理生源地贷款等，一方面提高了我的电脑技术处理水平、组织策划能力，另一方面增强了我的沟通交流能力，团队合作精神，锻炼了吃苦耐劳的精神，这将是我今后开展工作的一笔宝贵的精神财富!

第五.深圳之行让我学会善于做工作总结。每次活动开展完后我要求自己主动做一个总结交给领导老师，返校前的一份总得后勤总结，戴书记给了很高的评价，这让我懂得了事后作总结的重要性及主动性。

五、我的不足。从一名学生中队长到轮休班长，再到后勤助理，岗位一次次的变换既是老师对我工作责任心的肯定，也是我自身能力不足的体现社会实践报告。这给我提了一个醒，我必须要锻炼自己的领导能力，争取取得更大的突破。

在调到后勤后，有几次个别站点中队长的调离，需要重新确定中队长，但我没有争取机会，以至于错过更大的锻炼机会。能力首先是胜任一个岗位必要条件，但机遇更应该好好把握。在今后的工作中，我在锻炼自己的能力的同时，要注意机会的把握，促成自己的发展。

在工作中，与领导、老师交流时语言沟通能力缺乏，不知道该说什么。在朋友间我能侃侃而谈，唯独在领导老师面前我变得相对的木讷，究其原因是我知识水平的不足与社交能力的匮乏，在今后的日子里，我要多注意和领导者之间的沟通和交流，学习他们之间的沟通艺术，让自己摆脱尴尬的境地。

遇到工作多时，我容易心烦意乱，不知所措。在发工作服时，由于数量过多，我不小心统计错了两位女生的衣服型号，这让两位女生第一天上班时没有制服穿，这是我工作上的疏忽与失职。在老师的帮助下，我渐渐的改变了这个毛病，做事分清主次，复杂的事情简单做，简单的事情细心做，取得了事半功倍的效果。

此次的深圳大运社会实践教会了我成长，让我在今后的职场上奋勇向前!为明天喝彩!为梦想加油!

**寒假社会实践报告撰写篇四**

今年由于来学校返校报到的时间比较晚，我早到学校一星期了，就在学校附近的网吧做了一星期的网络维护社会实践，把一星期实践所学到的东西和遇到的问题做络维护社会实践报告个总结：

网络按照地域可分为：局域网、城域网与广域网。internet 属于广域网。我们通常所说上网就是指通过连接到internet来享受某些网络服务。可以通过多种方式连接到 internet 上，如拨号上网、专线上网、isdn、adsl 等。下面我们就以现在最常见的拨号上网方式为例，简要介绍上网的步骤。

(一)上网基本配置

1、电脑

至少要有586/133的cpu、32mb的内存，及100m或以上的硬盘剩余空间

2、电话线

3、调制解调器(modem)

4、internet所需帐号

5、internet操作环境为windows98或更高版本

(二)安装和驱动调制解调器

(三)安装与配置tcp/ip协议

(四)建立连接

1、打开“我的电脑”中的“拨号网络”。

2、双击“创建新的连接”，按照屏幕揭示的输入连接名称、区号、isp的电话号码等信息。

3、拨号网络会出现刚才新建的连接名称，单击鼠标右键选择“属性”。

4、在属性中检查电话号码是否输入正确，不选择“使用区号与拨号属性” ，除非不使用本地的isp。

5、在“服务器类型”选项中，选取“启用软件压缩”和“tcp/ip设置”按钮。

6、选中“已分配ip地址的服务器”，选中“已分配名称服务器地址的服务器”、“使用ip头指针压缩”、“使用远程网上的默认网关”

7、回到“拨号网络”窗口中，双击新建的图标，输入isp提供的用户名和口令后单击“连接”，调制解调器会发出蜂鸣声，出现“正在连接”的对话框。

8、任务栏出现两台电脑连接的图标时表示网络已经连通。

(一)连接向导

1、第一次使用ie浏览器时会出现 internet连接向导对话框，选择“手动设置连接或通过局域网(lan)连接”。

2、单击“下一步”出现窗口后，选择“通过电话线和调制解调器连接”选项，然后单击“下一步”。

3、在这里选择连入的isp所用的电话号码。这里的设置与“拨号网络”里的设置是一样的，单击“下一步”。

4、输入isp提供给你的用户名和密码，然后单击“下一步”。

5、接着再输入一个连接名称，如“我的连接”，然后单击“下一步”。

6、向导询问“您想现在设置一个internet邮件帐号吗”，选择“是”，单击“下一步”。

(二) 使用浏览器

1、菜单栏

提供了“文件”、“编辑”、“查看”、“收藏”、“工具”、及“帮助”菜单，几乎所有的功能都能在菜单中找到并实现。

2、工具栏

提供的功能几乎“菜单栏”上全有，只是“工具栏”提供了常用的功能，使用起来比方便快捷。

3、地址栏

你只需要在“地址栏”里输入你想访问的网站地址。

4、状态栏

显示当前重要状态、下载速度等信息。

5、网页区显示你访问的网站的网页。

(三)电子邮件的使用

1、登录邮箱

a、网络教育学院主页例如“”、 或“”在远程教育登录区中输入。

b、在导航栏中点击“个人邮局”。

c、在弹出的邮件窗口中输入个人邮箱的用户名和密码，然后点击“确定”按钮。

2、收发邮件

a、收邮件：点击“收邮件”或“收件箱”链接查看个人邮件列表，单击“主题”即可以查看邮件内容。

b、邮件：点击“发邮件”链接，然后在“收件人”中填写收件人的邮箱地址。例如：11240613@,在“主题”和“内容区”中填写相应内容 ，最后按“发送”按钮发送。如果要发送附件，则点击“浏览……”按钮，在出现的“选择文件”对话框中选择所要发送的文件，然后点击“打开”按钮，再点击“上传附件”按钮，最后按“发送”按钮发送。

(一)经常断线：

原因：

1、电话线路质量较差。

2、调制解调器质量较差。

3、同时打开窗口太多，内存空间太小。

4、电话为串机。

解决方法：

1、更换一条电话线。

2、更换调制解调器。

3、关闭不需要的窗口或加装内存条。

4、把串的电话机拔掉。

(二)浏览一些网站速度太慢(甚至访问不了)：

1、网络中含有大量的多媒体文件，如图形、音乐、动画和视频等，可以打开多个窗口进行浏览，或者不等一页全部传完，看到想要访问的链接就点击，节省时间。

2、访问的人过多，造成网络拥挤，可以换一个时间再访问。

3、由于浏览的网页很多，在硬盘生成大量的缓存文件，将其清楚可以提高浏览速度。ie中选择“工具”—“internet选项”—“常规”—“清楚历史记录”。

(三)浏览一些网站出现网站乱码：

网站中的汉字编码与使用的操作系统的汉字编码不同，可以使用“南极星”、“四通立方”和“中文之星”等多内码支持系统。

(四)收到的邮件为乱码：

汉字编码与使用的操作系统的汉字编码不同，可以使用“南极星”、“四通立方” 和“中文之星”等多内码支持系统。

**寒假社会实践报告撰写篇五**

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

尽管我所干的工作只是打扫街道卫生，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的贡献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

虽然工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。这次的实践活动让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不仅仅是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。如果我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。虽然清理街道垃圾并没有多么困难，但是我很开心，因为有听到别人对我们的赞扬。

另外，在这次的社会实践中，我还深深的感受到了一个人在自己工作岗位的热情，不管工作的高贵还是低贱，都应该用一颗真诚的心去对待。这无形中使我对自己有了一个更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。也正因为如此，我才懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力。凭着一个人对工作的执着，坚定的信念，那么，就离成功更近一步了。

此次的实践活动，对我来说让我受益匪浅，它让我更加了解社会，而不是去恐惧它，排斥它。无论在体力，团队交流合作还是意志等方面，都有所提高了。我学会了认真、负责的对待每一件自己该做的事，对于自己产生的疑问，都要学会去找到一个令自己满意的答案。

我们是在不断前行中成长起来的，虽然会有很多的坎坷，但我们不怕失败，我们心中都有着坚定的信念，那就是要克服自己在成长中所遇到的困难，坚定不移地朝着自己的奋斗目标前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更多彩。

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

**寒假社会实践报告撰写篇六**

家教

20xx年2月3日——2月13日

第一，丰富假期生活；

第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；

就在我为这次寒假的实践活动发愁的时候，小姨把她的孩子送过来让我给他补习，我灵机一动，知道我的实践主题了。

记得小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。幼时的我以为这个世界上最厉害的除了我妈妈，就是老师了。不过这10天下来，我对老师这一职业有了更深刻的认识！——老师不是一般人能当得！

我这个小姨家的孩子似乎是自认为自己很聪明，那些习题不用动手做光看答案就会，看到他一边晃悠悠转着笔，一边悠哉游哉看答案的样子，我气的牙痒痒。我想到了一个非常严重的问题，要是我当初填了师范，将来我肯定是被气死的！

我开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。

第二天，我给他讲了我的同学的经历，上学的时候自作聪明不认真，大学没考上，只能回家跟着村里人去工厂上班。他听了眉头紧锁。虽然他现在还小，但是接触一些现实还是有用的。起码他的听课状态比以前有了很大的改观。

开始的几天，他听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子。他的这副样子，我知道是部分是由年轻人自大的毛病引起的，最好的办法是挫挫他的锐气，让他知道不知天高地厚是要吃亏的。所以在我出了几题较难的题目给他，并说是小儿科之后，他的懒面孔终于维持不下去了，不过我也知道见好就收的道理，年轻人还是要面子的，所以我在打击他的时候不忘给他鼓励，黄天不负有心人，补习快要结束的时候，他终于有些认真起来了。

不过除了他懒惰的毛病，有时候我自身的问题也是存在的。毕竟隔了多年很多知识我也记不清了，所以会出现我讲来讲去他听不懂的情形。也许很多的时候，当面对别人，我自认为表述的足够清楚，可是却不能被理解，这种时候往往会使人感觉异常的悲哀。

好了，时间是不等人的！又一个充实的寒假过去了。光阴对我们这些年轻人而言是充裕的，可却又是缺乏的，因此我们要珍惜每一天，让它不会虚度。

在文章的最后我引用的一段话：“我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。”

**寒假社会实践报告撰写篇七**

爱心、奉献，不求回报，讲求付出，从中收获快乐。这是我们每一位大学生志愿者共同的理想和心愿。

我是xx级的一名青年志愿者，20xx年x月，我加入了xx学院青年志愿者协会。在学长学姐的带领下，组织并参与了一些校内外的公益活动，尽自己的所能去帮助需要那些需要帮助的人。传递自己的快乐和爱心的同时，收获着我们自己的快乐和信念，并且让志愿者的奉献精神传承下去。

有人说，志愿者是“送人玫瑰，手有余香”。的确，加入志愿者协会两年多来，让我受益匪浅。首先，丰富了我的个人阅历。作为一名普通的大学生，不单单要学习，还要进行全方面的素质拓展，在学习中成长，在实践中成才。而现在我肩负着不单是普通大学生的责任，而是一名志愿者。作为一名志愿者，我比普通人更多的是激情、热心和奉献精神。只有做更多的志愿服务，才能帮助更多需要帮助的人，才能收获更多的快乐。

其次，锻炼了我的协调能力。作为一名志愿者，这就要求我们能协调好自己的工作与学习时间，很多时候工作与学习时间是有冲突的。学生的主要任务是学习，我们不能只顾工作将学习落下，又不能只顾学习而不工作。在这两年的时间里，我学会了充分协调好工作与学习的关系，两者兼顾。更重要的是：我明确了社会服务的意义。作为一名志愿者，我们应该明白自己做的都是无偿义务活动，价值是不能用金钱来衡量的，是一笔无形的精神财富。我们要用实际行动告诉人们，用心服务，传承志愿者的无私奉献精神，让这精神像阳光一样洒满社会各个角落。

脚踏实地，坚持不懈，才能登上峰顶。踏踏实实的走好每一步，留下的足迹虽然会渐渐消失，但是却教会了我们学会积累。无论做什么事情，态度最重要。有时候我们真心的为每一件事情做好了腕足的准备，但却以失败告终，可是我们不会气馁，我们会逐渐从中获得爬起来的勇气。虽然失败了，却离成功更近了。我们青年志愿者在工作中，也有拼成失败痛楚的时候，但是我们需要做的，是整理好心理笔记，端正态度。只要一直保持着良好的态度，坚持努力不放弃，我们会慢慢成长，成熟，直至成为一个耀眼的星团。切实的为人们做实事，这便让人们心中温存了热，温存了让人快乐，让人感激的热。

进入青协一年以来，我们的干部干事秉着“我们是一家人”的思想，大家拧成一股绳，一起努力奋斗。家人，就是有困难的时候我们一起度过，快乐一起分享。这个家庭里，充满温暖，协作，宽容和快乐。我们一起工作，一起学习，一起帮助需要帮助的人，我们一起进退，青协的荣辱与我们每个人都息息相关。我们学会付出，让别人得到暖心热，我们学会宽容，让别人得到更多的机会，我们学会给予，让别人收到更多的甜果。青协是一个值得信赖的团体，我们相信，我们能用我们灼热的心，融化冷漠和无情，让世界处处充满爱，处处都有志愿精神。

我相信，只要人人都献出自己的一点爱，世界将变得更加美好。不论时间怎么变，我们助人为乐的传统美德没有变。不论人们怎么变，我们的爱心没有变。时间在前进，志愿者们的精神，也再前进。

我走在去校门口做体温检测志愿者的路上。我的心情却跟恶劣的天气不同，我心中还是挺高兴的。因为自从h1n1甲型流感肆虐以来，学校里很多同学都有点谈甲色变的感觉，学校领导为了保证同学及老师的学习与生活环境，作出了许多努力，这不学校就打起了保卫战，在学校的两个大门，都设立了监督岗，对进入学校的人员进行体温检测，以防流感传染面积扩大，对同学和老师的学习及生活造成影响。

我和我的搭档提早了15分钟来到工作地点，交接了工作之后，我们就正式开始工作。志愿者活动心得。其实工作挺轻松的，就是在校门口对进入学校的人员进行体温检测，预防体温偏高的人进入学校，对学校带来安全的隐患。

这次的体温检测志愿者是一项党员之家的活动，作为一个入党积极分子我积极的参加了这次的活动。但是说实话，即使这次活动不对我们积极分子的表现进行考核，我也是很愿意参加的。做义工完全是作为党员的一个义务及责任，党员就是要起到带头的作用，不能把怎样做一个优秀的党员只是挂在嘴上，而是要付诸实践。

若是能以自己的绵薄之力去帮助别人，我觉得是一件再幸福不过的事情。

中国共产党党章教育我们：中国共产党是伟大、光荣、正确的党，是中国工人阶级的先锋队，同时是中国人民和中华民族的先锋队，是中国社会主义事业的领导核心，代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益。党的理想和最终目标是实现共产主义。志愿者活动心得。我们党是重要思想为自己的行动指南。

今天的雨下得很多，地上很湿，一股子凉气从脚底升上来，嘴也冻得有点紫菱，但如果连这点苦，这点累都坚持不了，就根本不配当一个共产党员。

在成长中收获，在收获中成熟。我把握住每一次自我锻炼，自我成长的机会，不能辜负党对我的信任。

我们应该把前辈总结下来的道路铭记于心，时时刻刻提醒自己要以高标准，严要求来要求自己。做对得起‘党员’这个称号的事情。要知道我们现在的幸福生活可都是老一辈光荣的共产党员不怕苦，不怕累努力拼搏出来的成果。我们要继承他们的优良传统，并且还要发扬光大。这样人民生活才能更加幸福，祖国才能更加繁荣、昌盛，人民也更加充满信心。尽管在我们前进的道路上还有许多困难和艰辛，但我深信：有中国共产党的正确领导，任何艰难险阻我们都能克服。

**寒假社会实践报告撰写篇八**

寒假社会实践报告在为期四周的实习结束后,我们迎来了寒假。为了帮助我们更好地巩固专业知识和练习专业技能,老师给我们安排了自主的专业实践,要求我们在假期中认真完成并写好实践报告。在寒假中,经过家长的介绍和帮助,我来到了父母所在的工作单位--山东省莱芜钢铁集团(以下简称莱钢集团)进行老师要求的假期实践。莱钢集团始建于1970年1月。经过30多年的建设和发展，截止到20xx年,莱钢集团已成为控股莱钢股份等29个子公司，拥有总资产340亿元，具有年产钢1000万吨以上综合生产能力的特大型钢铁联合企业。莱钢集团是山东省第四大企业(前五名分别为：青岛海尔、山东电力、胜利油田、莱芜钢铁、济南钢铁)。在20xx年中,莱钢集团实现销售收入301亿元，利税28.02亿元，其中利润17.37亿元,出口钢铁产品72.3万吨,创汇2.92亿美元。莱钢集团还是中国冶金行业首批通过iso9002质量体系、iso14001环境管理体系和ohsas18001职业安全健康管理体系国家认证企业。我的这次实践为期共15天。由于实践内容比较复杂多样,我的具体实践地点也相应比较分散。在实践中,我把莱钢集团的产品类型、营销思路、物流现状以及国际贸易流程等各类信息作为自己的重点实践内容。为了查找和了解这些企业信息,我先后来到了莱钢集团型钢厂和莱钢国际(莱钢集团国际贸易公司)等单位了解情况。

下面是我实践内容的详情和总结。

而作为全国最大的h型钢和螺纹钢的出口基地,h型钢和螺纹钢在莱钢集团的出口中占有很大的比重和重要的地位,它们是莱钢集团的主要国际贸易钢材。也正是这两大类产品的活跃出口带动了莱钢集团的出口产品结构实现了由坯类初级产品为主体向钢材等终端产品为主体的转变。因此,我也把h型钢和螺纹钢(尤其是h型钢)的生产和销售作为了本次在莱钢集团实践的重点研究对象。莱钢集团拥有小型、中型、大型三条型钢生产线，主要生产轻型系列、中型系列和大型系列h型钢及其他型钢产品，主体设备先进，年产能力330万吨以上。在这三条主力生产线的基础之上,莱钢集团的主要型钢产品为：1、200mm以下的热轧标准和轻型h型钢、叉车门梁、滑轨、导轨;2、中型h型钢、工字钢、矿用u型钢、矿用工字钢等型钢;3、大型h型钢、工字钢及其他型钢(大型h型钢最大宽度400mm，最大高度1000mm)。莱钢集团的主要螺纹钢产品是国标螺纹钢(规格：直径10－40mm,长度8米,9米,12米标准：gb1499－97)、美标螺纹钢(规格：直径3-8#,长度20英尺,30英尺,40英尺标准：astma615－96a)、英标螺纹钢(规格：直径10－40mm,长度8米,9米,12米标准：bs4449-1988/1997)和日标螺纹钢(规格：直径10－40mm,定尺8米,9米,12米标准：jisg3112)。我还从莱钢集团了解到,h型钢的吨钢利润大约是螺纹钢吨钢利润的8到9倍,因此,h型钢将逐渐成为莱钢集团的主要创汇来源,而作为中国最大的h型钢生产基地的莱钢集团亦欲通过和法国阿赛洛钢铁集团(原世界第二大钢铁集团,现已和米塔尔集团合并)的合作引进最高端、最先进的型钢技术。

二、

由于20xx年的一系列改制工作的完成,莱钢集团分离了部分全资法人单位和部分市场竞争力不强的子公司,如山东省冶金设计院、莱钢商业有限公司、淄博锚链有限公司等。现在,莱钢集团的核心子公司主要有莱钢股份有限公司、莱钢国际贸易有限公司等。莱钢股份有限公司主要包括炼钢厂、炼铁厂、板带厂、棒材厂、型钢厂、特殊钢厂、焦化厂、烧结厂、热电厂、品质保证部等单位,它们主要负责莱钢集团的产品生产,而莱钢的国内产品营销主要由莱钢集团销售中心负责。莱钢国际贸易有限公司的主要构成单位如下图所示：它主要负责莱钢集团的钢铁出口和原料进口等诸多国际贸易事务及所有外事业务。在这次实践中,我参观的生产单位主要是父亲所在的莱钢集团型钢厂。在参观和实践的过程中,我对型钢厂的生产状况做了一些总结。型钢厂的设备是莱钢集团最先进的,在全国同行业中也是最一流的。我父亲所在的是型钢厂的小型型钢厂,该厂的小型型钢生产线不仅是国内首屈一指,同时也是世界上为数不多的热轧轻型和超轻型h型钢生产线,具备年产24万吨以上的生产能力。根据我在莱钢集团销售中心和莱钢国际的了解,小型型钢是莱钢集团最受市场欢迎的产品,该产品也是莱钢国际的重点销售产品之一。因此,我把小型型钢的销售作为自己重点考察的实践对象。在这次实践中,我参观的贸易单位主要是莱钢国际贸易有限公司。莱钢国际贸易有限公司是莱钢集团联合其它投资主体于20xx年8月共同出资组建的一家集国际融资、跨国资本运作、国际经济技术合作、钢铁原材料贸易、钢铁产品贸易、成套设备及技术引进、涉外项目及外事管理、社会资源及非钢贸易、国际国内现代物流等于一体的综合性贸易公司。公司注册资本6000万元，资产总额3.75亿元。作为莱钢集团贸易板块的核心企业,莱钢国际承担莱钢集团所有外事、外经外贸业务。20xx年,莱钢国际的国际贸易总量达到1266万吨,国际贸易总金额达到13.69亿美元(含境外子公司)。

三、

因此,这部分内容是我们实践的重点。为了更好的了解莱钢国际的国际贸易工作,我来到了莱钢国际的多个部门进行参观和学习,就国际贸易中的各类单据和交易流程进行了学习。此外,我还特意向莱钢国际进出口一部的工作人员有针对性地询问了一些问题。根据搜集的资料和实践的总结,我得到了很多收获：

1、国际贸易的主要流程比较紧凑连贯,环节众多。以莱钢集团的小型型钢材出口货物流程为例,主要包括：报价、订货、付款方式、备货、包装、办理通关、装船、运输和保险、提单结汇等。现将国际贸易的主要流程总结、整理。

(1)卖方报价莱钢国际在的小型型钢报价内容主要包括：钢材的质量、钢材的规格和型号、钢材的产量等。这往往是小型型钢出口的起点。

(2)签约订货当莱钢国际与买方达成意向后,双方正式开始进行一些贸易相关事项的实质磋商。磋商的目的就是为了达成规定双方义务、规定各类贸易属性的买卖合同。在合同中,双方会对贸易方式、交货时间等做出更加明确的规定。一旦合同签订,双方均受约束。

(3)确定付款方式根据我的了解,莱钢国际使用最多最广的付款方式还是跟单信用证。莱钢国际多通过中国银行和中国工商银行等开立信用证。

(4)生产企业备货当莱钢国际与买方达成合同后,负责生产小型型钢的莱钢集团型钢厂就开始按照客户合同中对钢材规格、品质、数量以及交货的要求,生产合格的小型型钢。这个环节非常重要,如果在任何一个细节出现问题,则极有可能导致自身的损失。

(5)办理通关手续通关手续多交给专业报关公司进行操作,而莱钢国际具有足够的报关能力且具有自理报关的资格,能顺利完成莱钢集团出口产品的报关。在报关时,待出口钢材需要经过多个检验环节,以确保钢材与信用证和合同的要求无异。

(6)港口装船在这里,莱钢国际主要根据待出口的小型型钢的规格、数量等选择出一种比较合理的装运方式,同时还要力争保证货物到港和装船运输衔接得当。

(7)运输保险由于钢铁产品多通过海运出口,因此莱钢国际在出口钢材时非常注意保险业务的办理。尤其是一般附加险和特别附加险的办理。钢铁在运输途中要十分注意防雨防湿,因此淡水雨淋险是要特别注意的。

(8)提单结汇莱钢国际多采用信用证进行收汇，因此工作人员必须在规定的交单时间内准备好诸如海运提单等的全部单证，并严格审查，确保单据与合同和信用证的内容没有出入。这样才能顺利向银行进行议付。莱钢国际内部设立了专门的审查部门,这大大提高了其国际贸易的效率和质量。

2、在国际贸易实际工作中的各类单据的填制方法是有章可循的。在这次实践中,我查阅了一些莱钢国际在贸易中签发和使用的单据,并把这些单据的样式与填写方法跟我们在实验课上的同类实验做了详细地对比和总结。以商业发票为例,我们在实验课上的商业发票和我看到的莱钢国际开立的商业发票有很多相似之处,都比较清晰易懂,格式也都比较严谨明了。但两者之间还是存在一定的差异的,尤其是在产品的描述和填写上。钢铁产品因其特殊性而导致了产品描述方法的与众不同。在查阅完莱钢国际的部分商业发票、装箱单等单据样本之后,我感觉钢铁产品描述的还是很复杂的,在产品名称、产品编码等项目上都有相应的专业术语。但因产品差异或贸易自身特殊性而造成的这些复杂情况并不会对单据的填制工作带来太大的困扰。不同格式的同类单据多具有很强的内在关联性。单据是死的,而我们的知识却是活的,只要专业知识掌握到位,不论单据的样式怎么变化,我们都能根据所学跳过格式变化产生的填制障碍而做出正确判断,从而准确地把单据中的应填写项目完成。例如,虽然国际贸易中各类单据的样式是多变的,但是这些单据中诸如consignee、shipper、amount等表示基本贸易属性和指示的词汇是不会变动的,我们只要以这些固定的词为参照或突破口,就可以克服格式变化而带来的困难。

3、国际贸易的自身特点会在实际工作中有明显的体现。国际贸易是一项复杂而综合的工作,它包含着众多的细微分工和多变的客观因素。在这次实践中,通过对莱钢国际的参观,我发现国际贸易公司的人事分工远比我想象的要复杂。在莱钢国际中,人员分工虽然比较明确,但分工种类甚是复杂。例如,信用证就是作为一个独立工作种类存在于莱钢国际的进口贸易中,而各笔贸易中的各类单据的填制也都明确地分配给进出口部门的各个工作组。当然,在莱钢国际中还有若干个审查组,它们负责审核国际贸易中的单证。四、物流发展。物流的发展与贸易顺利开展休戚相关。莱钢国际下设青岛悦丰物流有限公司,它主要负责开展莱钢国际的物流工作。青岛悦丰不但负责莱钢国际产品的包装、装卸、国际运输和配送,还和莱钢集团汽运公司等协作完成莱钢集团产品的国内外运输等工作,而山东省密集的公路铁路网络和诸多优良的海港也利于产品向国外流动,利于物流工作的顺利进行。根据我的了解，莱钢集团的省内产品运输主要通过济青(济南-青岛)、泰莱(泰安-莱芜)、博莱(淄博-莱芜)、京沪等多条高速公路和电气化改造完毕的胶济铁路完成，而即将建成的莱芜至青岛的莱青高速公路无疑将为莱钢集团物流运输的发展提供更加有利的契机。在这里，我要特别一提的是物流产业下的钢材仓储问题。在莱钢集团运至青岛、日照等港口等待出口的钢材中，每年都有不少钢材因生锈等问题而导致无法出运。这充分说明了钢材的储存保管工作还有待加强。据悉，钢材在待运时或运输中生锈的问题在其他重要的国内钢材出口企业中都普遍存在。我国的大部分重要钢铁企业都集中在东部地区，如宝钢（沪）、首钢（京）、鞍钢（辽）、唐钢（冀）、邯钢（冀）、济钢（鲁）、莱钢（鲁）、沙钢（苏）等，因此，大部分的钢材出口必须通过上海、天津、大连、青岛等重要港口完成。而东部沿海港口的湿润环境无疑对钢材的保存和仓储提出了一个难题。对钢材的传统保管方式如湿天棚布覆盖、涂刷化学材料等，并不能从根本上解决钢材在港口的储存问题。要降低损失，必须提高运输速度和质量，保证工作效率，润色物流各环节的衔接,以最快的速度和合理的方式进行装运，精确贸易步伐以便努力减少钢材在港口的存放时间。如果物流公司可以最大限度的降低钢材在运输、储存等环节的损耗，那么这个难题必将可以发展成为物流公司的一个新商机。在这次实践中，我也发现了莱钢集团在物流方面的很多成功之处。在莱钢集团去往青岛、日照等港口运送钢材的货运车辆中，大部分车辆都能实现双程满载。在卸下需要出运的钢材之后，莱钢集团的卡车可以继续装载从澳大利亚或巴西进口来的铁矿石，也可以去青岛的多家铬渣厂装运铬渣（铬渣可以做为冶炼钢铁的实用废料）。这就大大提高了车辆的运输效率，避免了空运空驶。这都与莱钢国际在物流方面的努力密不可分。

另外，在国际贸易方面，莱钢集团的出口方向主要是欧美、韩国、东南亚等地(韩国已经成为莱钢集团最大的出口目的国)，而进口方向多是欧洲、澳大利亚、巴西等地。五、营销管理。由于莱钢国际主要负责莱钢集团的外经贸工作,因此我重点考察了莱钢国际的国际营销策略。为了更好开展国际市场营销工作,莱钢国际执行“引进来、走出去”经贸方针，即在完成莱钢集团外贸业务的同时还努力建设遍及世界几十个国家和地区的客户网络，并同众多著名公司开展多元化、全方位的跨领域交流。近几年以来,莱钢集团一直是跨越式发展,因此,莱钢国际也担负起把莱钢推向世界的任务。自20xx年以来,世界钢材市场陷入低迷,钢材的价格普遍下降。为了在困境中求得发展,莱钢国际及时利用市场状况为莱钢集团的生产做出指引--立足于莱钢产品结构调整以及工艺技术结构调整带来的新优势使出口产品类型尽快由初级产品为主体向终端产品为主体转变,以产品的多元化推进国际市场的多元化。同时,莱钢部分国外市场由于钢铁市场的整体低迷而萎缩,针对这一新情况,莱钢国际致力于市场考察和开拓，先后开拓了中东、印度、欧盟、中南美等市场,这些新市场也成为推动莱钢产品出口业绩继续快速提升的关键。在莱钢国际成功营销策略的影响下,莱钢集团从05年06年钢铁产品出口总量达到133万吨，同比提高30％，出口创汇5.6亿美元。由此可见,正确的营销策略对企业的发展有着至关重要的作用。以上四部分就是我这次实践的主要内容。在上次实习收获的基础之上,我在这次实践中又获得了心得。下面是我在莱钢集团的实践中的一些心得体会。

1、通过实践我深深地感觉到,国际贸易的复杂性和各类风险远远超过我自己先前的预期。在这次实践中,我恰好遇到了今年钢铁行业中的一个重要事件：由于我国对欧美钢铁出口的持续增长，欧洲钢铁联盟决定对来自中国的钢铁提起反倾销诉讼,美国方面也强烈要求布什政府对中国钢铁采取反倾销措施。为了应对这一情况,我国政府有关部门将在去年把钢铁出口退税比例由11%下调至8%的基础上再次下调钢铁出口退税率。莱钢集团的最大出口区域是韩国,因此,莱钢集团也非常关注韩国方面的态度,并做好了应诉的准备。这个案例就发生在我的身边,我在实践中也经常听到莱钢国际工作人员对此的担忧。这使我真正体会到了国际贸易的复杂性。国际贸易会受到很多偶然性因素的作用,比如本币和外币汇率、他国贸易政策、国际政治局势等,不论是这些宏观的政策还是那些微小的细节,都有可能极大地影响到国际贸易的中间过程、最后收入等。这也提醒我,要想成为一名合格的国际贸易人才,我们必须应具备统观贸易格局、分析形势走向、随机应对挑战的良好综合素质。因此,我还有很长的路要走,我还需要在以后的日子里多多学习和锻炼。

2、在实践和参观中我接触到了一些在学校实验中未接触的国际贸易中的其他环节。比如,在每笔业务完成后,莱钢国际都会有专门的工作人员作出业务登记,这个登记过程也很复杂,有电脑登记及书面登记。许多重要的数据都要被记录进数据库,或者封入档案。这也是便于以后审查和统计。莱钢国际还有专门的档案资料室用来存放所有业务的核心文件的存档,即每笔业务中的所有的合同文件、信用证、议付文件等必须存档。莱钢国际中的工作人员还告诉我,一名优秀的单证员平时应注意搜集并记忆船期、航线等常用信息,为价格核算提供帮助和依据。

3、国际贸易过程的复杂性决定了它对高学历人才和经验丰富人才的需求。以莱钢国际为例,根据员工的介绍,我得知莱钢国际内部本科学历的人才约占员工总数量的65%,硕士及硕士以上学历人才的比重超过15%。而莱钢国际的高层人员大部分集中在硕士及硕士以上学历人才中。这些数据不但说明了国际贸易高学历人才的紧俏,也提醒了我,各大公司尤其是国际贸易公司对人才的要求早已经不再满足于本科学历。如果有机会,我们一定不能满足于本科学历,要继续深造。当然,如果无法继续深造,我们应努力适应毕业后的工作,并尽快形成自己的经验优势。

4、国际经济与贸易是一门综合性极强的学科。作为一名国际贸易人才,我们不仅应当学习与国际贸易有关的那些经济贸易理论和方法,在参加工作后,我们还必须学习多种知识。在莱钢国际中,很多工作人员不但能娴熟地完成制单等国际贸易工作,还对莱钢集团的出口产品类型、规格等有着广泛的了解,还有一些人能够协同专业人员进行钢材质量检验。因此,我们应当努力使自己成为复合型的人才,多掌握一些知识和技能。当然,我们也应当在以后的工作中多学习,了解企业的全局,掌握一些企业内部的专业信息,如产品的规格、成本等等。

当然,也正是我们所学知识的广泛为我们提供了更宽的就业选择。在负责公司国内营销任务的莱钢集团销售中心中,有不少负责会计、培训等工作的人员是学习国际贸易出身。据他们介绍,国际贸易的人才对其他经济类专业有较好的适应能力,因此,即使他们是负责非国贸专业的工作也能够及时找到“感觉”。这不由得又让我想到了莱钢国际中的另外一些事例。据莱钢国际的工作人员介绍,他们中有个别工作人员在积累了足够的工作经验之后往往会选择停薪留职而去谋求更广阔的发展。有些人掌握了大量莱钢出口产品的情况和很多客户的信息,如产品的规格、客户的需求方向等,这些重要的信息成为他们自主创业的巨大优势。通过对这些情况的了解,我体会到了国际贸易专业学生在就业中的良好适应性。这种适应性是建立在国际贸易专业和其他多门经济学科有广泛交集的基础上的。我认为,虽然目前的就业形势比较严峻,但我们国际贸易专业的学生在就业上还是能有自己的选择的,甚至当我们汲取了足够的知识,积累了足够的经验,掌握了足够的信息之后,未尝不可以试着发挥国贸专业的优势,拓宽工作思路,做一些大胆的尝试。

5、作为即将升入大四,面临就业问题考验的我们来说,企业的选择无疑是一个重要的问题。在这次实践中,我发现了在大型国际贸易公司工作的诸多利弊。以莱钢国际为例,它是莱钢集团的核心子公司之一,而像莱钢集团这样的重要企业往往能够获得很多诸如政策等层面的支持,莱钢集团自身的技术、资金、企业信誉等优势也为莱钢国际的兴旺提供了保障。职工待遇方面,在享受诸多国企特有的福利措施的同时,莱钢国际职工的平均工资水平要高于大部分贸易公司的平均工资水平。较高的收入、丰厚的福利、稳定的企业依靠等,这些都是在大型国际贸易公司谋职的优点。当然,大型国贸公司内部的一些如制度等方面的弊端也会对个人的发展带来一些不利的影响。很多大型国际贸易公司,尤其是国有企业,在用人机制、激励机制等方面存在不少不合理、不完善的地方,比如,部门负责人任人唯亲,不能很好地以个人的能力作为个人地位的衡量,激励机制老化导致员工工作积极性受挫等等,这都与大型国企内部的管理思路和模式等有关,相对而言,一些国外或私营的贸易公司则会公平、灵活的多。那么在不同规模、性质的公司间到底如何进行取舍呢?这还是应该取决于我们个人的能力和考虑。在面临就业的时候,我们应当有一个综合的权衡。

6、就性质而言,我的这次实践更接近于一种参观。由于我还没有毕业,不算是应届毕业生,因此我在莱钢国际重并没有很多机会接触到具体的单证操作和核心单据,而多是粗略地参观、询问了整个公司的运行情况和贸易流程等。在这次社会实践中,我最好的实践机会就是参加了莱钢国际为新聘的毕业生举办的培训教程和新人会议。在培训课上,老师向大家展示了莱钢国际的一些重要单据,并大致讲解了以后工作中的注意事项和工作方法。虽然参加这种培训对我完成实践有很大帮助,但我还是希望能够亲身参与到实际工作中去。莱钢国际的工作人员向我介绍说,每一家正规的大型贸易企业内部都有着非常严格的管理措施和保密事项。由于很多单据反映了本企业的客户来源、产品需求、工作流程等问题,因此莱钢国际的很多重要文件是不轻易向外界公开的。这是企业机密的重要组成部分。对此,我表示理解。这也告诉我们,当我们就业后,不仅要努力提高自己的专业技能,还要培养良好的职业道德,严守企业机密,维护企业利益。

7、经过这次假期实践,我也很现实地体会到了工作的辛苦。为了完成精准的价格核算、经济情况分析、市场调研等工作,莱钢国际中有很多工作人员经常加班加点到很晚。还有不少业务员为了完成出外考查、联系客户、国内采购、收集反馈等工作而四处奔波。在父亲所在的小型型钢厂参观的时候,滚烫的冷却水、火红的初轧钢等等都给我留下了深刻的印象。这些都让我看到各类工作的辛苦。而这些经历也启示我,以后的工作是很复杂很辛劳的,我们必须做好心理准备去面对未来的工作。以上就是我在这次实践中的一些收获和心得。综上所述,经过这次社会实践的锻炼,我懂得了很多人生道理,也获得了许多颇有价值的体会。更重要的是,在这次实践中,我能够运用自己大学三年来所学到的各种知识对企业的实际运作和经济情况做出分析,并在实践中学到了一些新的专业知识,这些都对我日后的学习、工作大有裨益。衷心希望我也能够在以后的实习、实践中越做越好,逐渐成长为一名合格的国际贸易专业人才。

**寒假社会实践报告撰写篇九**

利用假期体验社会生活

x月二十六号——x月九号

本人xxx利用寒假假期在学校附近的xx超市参加社会实践，当一名收银员。

初次脱去学生的外衣，以一名社会青年者的身份参加工作，对于一直在学校象牙塔的我，还是有些胆怯。最 初进去我一点社会经验都没有，甚至连真假钞都不能识别。我对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这门工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。经过三天收银部主管跟我们培训，我们了解了整个卖场的概况，知道了怎么样对待顾客—“三唱一核”、基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑，并通过“跟机”让我们知道怎么应对各种情况。

后来就是真正的上机了。最 开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。经过二十多天的实践，让我感触颇深。

我发现在收银部有百分之七十五的都是学生工。可见学生参加社会实践的意识在增强。与他们在一起处事我感觉很好，少了年龄的差距，少了人事的圆滑，感觉比较亲切。

首先我体会最 深的就是“现实”这两个字，这么多天的实践，我感觉收银员在整个社会的地位是比较低的。虽说在盈利性的企业，是以“顾客为上帝”为理念，但是有些顾客却滥用权力，以为有钱想怎么样就可以怎么样。把收银员的一些小过失扩大化，有的甚至故意找碴，根本不尊重收银员的人格，而收银员还得和蔼的向顾客赔礼、道歉、解释。可见收银员的社会地位地下。同时我感到幸运的是，我不是永远的收银员，这也是激励我在以后的学习中更加努力，能取得一定的社会地位。

“现实”还表现在收银员到金库投库当中，在与金库对账的时候，如果有发现短款，五十元以下必须当天赔偿，这是公司的规矩。冷漠的.不是钱，而是有些人的心。在那种没带钱而你又必须归还时，有人有能力帮你却不帮。那种无奈是痛苦的。我经历过，但最 后有人帮助了我，使得我安全度过了。

其次让我感触深的就是国民的素质，一个国家的发展前景看的不是现在的科学技术有多强大，而是那个国家一代又一代人的精神素质。在超市，每天都有各种各样的人来购物，与他们的财产—钱有直接联系的就只有收银员。

我遇见的顾客中爷爷奶奶虽然麻烦一些，但是恶言相撞的，相对而言，要少一些。

我感觉素质最 恶劣的是中年人，他们有些人完全以骂人来发泄，把收银员的自尊完全践踏在地上。俗话说“得饶人处且饶人”他们不仅不包容人，反而抓住一个地方就死咬不放，想尽各种办法来伤害你，达到他们泄恨的目的。

最 让我担心的就是小孩子。大部分小孩都是娇生惯养，想买什么就买什么，想吃什么就拿什么。父母视为掌上明珠，对其百依百顺。在这种优越条件下，教育出来的小孩却居然来连起码的礼貌也没有！不管怎么样，收银员的任何一个人都是他们的长辈啊。有些小孩子甚至连行为习惯都没养好，乱拿别人的东西。小孩子是祖国的未来，可是这样的一代，中国怎可交给你们/？这其中，其实父母有很大一部分责任。他们的一举一动都影响着他们的孩子，所以父母应该树立一个好榜样。

还让我感受深的是xx的运作。在我工作的这么多天中，我发现了不少问题。好多条形码扫不出来，原因有很多，有的模糊不清，有的褶皱，有的根本不存在于电脑。还有好多商品价格与标价不一，取消单品的程序麻烦等等，都导致了好多顾客不满。可是这些问题却迟迟未得到解决，办事效率低下。公司内部人员冗杂，好多促销员做事不够仔细认真。xx员工多，可是员工的餐厅却很小，热饭的微波炉少，热饭很困难，在里面吃饭很艰难。想让员工卖力工作就必须给员工一个舒适的工作环境，这是一个企业应该做到的。作为外国企业在中国，由中国人承办的企业却没有发挥“xxx”，这个品牌效益，没有发挥它的潜能，这是很可惜的！所以也导致超市生意越来越不好。

在最 后快过年的那几天，xx的人流量剧增。收银部的人却少了，领班，助理，主管，科长，都上阵“杀敌”了，二十几台机子全开，可是还是民怨沸腾，xxx的弱点也就暴露出来了。我想如果在此之前将一切迎接准备工作做好，人流量会更大，生意会更好。

我还感受到温馨的一面，我遇见过表扬我人好的老年人，我遇见过夸我可爱的中年人，遇见过有礼貌的年轻人，看见过温柔的教导小女儿的爸爸，看见过善解人意，教导儿子的妈妈。他们的每一个善解人意的语言，动作，都深深打动了我，也是我一直坚持下来的动力。

在收银部我人缘很好，领班，助理，主管都对我很好，金库的惠姐和他们都总是语重心好的教育粗心大意，做事毛躁的我。刚开始不觉得，随着在那里呆的时间越长越觉得他们人挺好的，我感到很温暖。

我觉得不管遇见什么，在这个世界上还是好人永远多些，光明的一面要多一些。经过这次实践，我想告诉大家，学会善待尊重身边的每一个人，给他们一个理解的神情，关切的举动，善意的微笑，这都会是他们前进的动力。

我感谢帮助过我的人，感谢尊重、支持、包容我的人，感谢xx给我的机会，让我学会了很多知识，得到了很多做人做事的经验。非常感谢！

**寒假社会实践报告撰写篇十**

期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了xx的一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

一、安装拱形门、氢气球、灯笼

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月x日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于xx月xx日晚上x点开始安装，共花时x个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

二、调试音响

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

三、搭建舞台背景

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

四、安装玻璃走秀台

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg。安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

五、实践结果

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按步就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

六、实践总结或体会

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差；说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛！

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实践过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实践的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实践，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

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