# 大学生寒假实践报告 寒假大学生实践报告(实用15篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-04-25

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。大学生寒假实践报告篇一班级：06环艺（2）班姓名：闫瑾学号：0611...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**大学生寒假实践报告篇一**

班级：06环艺（2）班

姓名：闫瑾

学号：06119061

实践单位：襄樊市艾帝尔装饰公司

实践时间：20xx年1月29日—2月8日

实践内容：

20xx年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1).检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2).谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

3).学习《基本营销礼仪》；（接人待物处处都是学问，与人的沟通除了语言的表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，基本的营销礼仪是必须掌握的。）

4).列举分析哲理小故事；（很多有趣的哲理小故事是启迪人生的金钥匙，工作中的不明白的很多事理都可以在这样的小故事中找到答案。）

5).对自己近期学习情况的总结。（虽然从表面上看我似乎就是看了一些书，作了一些读书笔记，可我觉得我所收获到的远不只这些。首先，有规律的工作时间，让我在寒假依然能有正常的作息时间，而不是一味的睡懒觉。其次，家居的一些小常识也帮助我养成了更健康的生活习惯。再者，让我更清醒的认识到了自己在面对就业这一方面还欠缺哪些东西，以便我能在今后的学习生活中做到有的放矢的去弥补。）

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

第一次参加社会实践，让我明白了大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生寒假实践报告篇二**

地点：xx市少年儿童图书馆英文图书室

事件：

搭着朋友家的车，和她一起来到图书馆。还没有进到图书馆，我们就已经热血沸腾了。我们在英文图书室里工作，在那里有两位老师——吕老师和王老师。

王老师告诉我们：“今天你们是第一天来这里工作，我先来教你们如何看编码来按顺序整理书架。”老师大概给我们讲了一下整理书架的方法，然后，我们就各自开工了。时间过得很快，不一会一大半的书架就被我们整理完了，我们打算休息一下，看会儿英语书，喝了几口水。休息了十来分钟后，我们继续整理。看了看表，已经快到17:30了，发现还有最后一个暑假没有整理，由于时间不够用，我们只好收拾收拾，准备回家。

感悟：

累了一天，第二天起来，腰酸背痛的，胳膊都抬不起来。虽然很累，很辛苦，但是我们挺知足的。也知道了吕老师和王老师的辛苦，我们要走了的时候，她们非常感谢我们。

时间：xx年x月26日上午9:30·12:00

地点：xx市少年儿童图书馆

事件：

前两天图书馆休息，所以今天我们早早就来到了图书馆。听吕老师说，今天我们的任务就是先把上次没有整理完的书架整理完，然后等会儿有一节课，让我们去陪小孩子们读书。我们认为这是一件非常严峻的任务，我们做好了十足的准备，不出半个小时我们就把书架整理完了，吕老师让我们稍等片刻，休息休息，喝几口水。突然大批小孩们陆续来了，心里莫名的恐惧。吕老师先给孩子们读了几篇英文故事，然后就让他们自由阅读，又不会的单词就来问我们。我正在发呆，突然有位五、六岁的小女孩过来问我：“大姐姐，这句话什么意思，你能教教我吗？”看到她天真无邪的笑容，我告诉她：“好呀，那句不会?”我给这个小女孩翻译完，我又给她介绍了许多有趣的英文图书，她看看我，我看看她，我们都笑了!

感悟：现在发现，其实小孩子并不是特别恐怖，有的时候，一个单纯的微笑，就会让你感动万分。今天特别高兴，认识了新的朋友，和她一起在书中寻找乐趣，也是一件无比值得高兴的事情。

时间：xx年x月27日上午9:30·12:00

地点：xx少年儿童图书馆英文图书室

事件：

已经工作了两天了，今天是最后一天，我和我的朋友打足了气势，准备完成最后一天的任务。一如既往的走进图书室，看见了吕老师和王老师，和她们打招呼，放好自己的东西。王老师告诉我们：“最后一天给大家一个比较轻松的任务，一个人给新进的书粘编码，另一个人按编码把新书整理进书架。”我的朋友有特殊我情况，所以只能由我把书整理进书架。我们干得很起劲，突然，我在放书的时候，不小心把自己的手指划破了，我只好带上手套，继续干活。书都放好了，我们就帮忙打扫打扫卫生，拖拖地。时间够得很快，到了离别的时间，老师们非常感谢我们这三天为她们做的事，她们很希望我们以后还很再见面。（完）

**大学生寒假实践报告篇三**

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话 题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面 的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面， 扩大与社会 的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后 毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生 活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。我来到 了一家烟花爆竹销售点，兼职销售人员。 烟花爆竹作为高危险销售品，我在进行销售之前就进行了必要的培训。首先 是所有货物的清点分类，然后是消防安全工作培训，培训总体时长时一天，在这 一天里我牢记了各种烟花爆竹的价格情况和摆放原则， 以及仓库的保管存放原则 等等，这一天总的来说非常忙碌。 由于属于特种商品，烟花爆竹的销售期比较集中而且比较短促，一般大额的 销售量主要集中在农历的腊月二十三到腊月三十这九天的时间。 这是很多市民集 中购买烟花爆竹的时间。 作为特殊商品，烟花爆竹的存放很有讲究，不能够摆放的很高，需要在一个 相对比较干燥的环境内摆放，堆叠不能超过五层，约两米的高度。 具体的销售还是比较困难，我遇到了很多很多的问题。

1. 由于是室外摆摊销售，在天气不好的时候，是很难保持销售量的。我从 二月一日开始售卖鞭炮到二月十三日截止，这十三天中有许多次大风 天气，两次雨雪天气，给我们的销售工作带来了相当的难度。在穿着 相当厚的衣服的情况之下，由于长时间的身体不能运动，十分寒冷。

2. 大量种类的商品需要分不同的时段上架，上架之后，还需要根据市场情 况进一步调整价格，所以有时候价格记得并不是非常清楚。而且作为 室外摊位销售，有很多与我讨价还价的顾客，有时候为了应付来往的 顾客，不得不对于价格作一定程度的细微调整。

3. 由于零售业经营的特点决定，再加上年底市民购买年货时，多携带大额钞票，所以找零工作比较繁杂，很多时候预备的零钱并不足够找给购 买鞭炮的顾客，只得到附近的商铺去换取一部分零钱。

4. 由于摊位较小，所有的货品并不能够全部摆放，仓库的存货占据了相当 一部分的份额，无法摆出销售，由于仓库距离较远，在销售最旺盛的 腊月二十八、二十九两天，我们只能提前预备大量的货品到售卖摊点 附近，但是还是不足够，由于初次从事销售，难免计算有些失误。

5. 个人原因，由于销售工作只有我和另外一个同事负责，所以任务比较重， 再加上我从未做过零售贩卖的工作，所以一开始，很没有经验，知道 最后几天才算是比较成熟的能够处理很多问题。 经过十三天的寒冷工作。我基本上学会了如何经营和售卖鞭炮，但是仅仅这 一点是不够的。我还是从鞭炮的贩卖中，发现了一些国家宏观上的经济变化给人 们生活带来的普遍影响。比如说，政府宣传说今年的鞭炮总体价格要比往年下调 百分之十左右， 但是实际上我们在泰安进货的价格要比往年的同期情况高了百分 之五，所以价格不可避免的提高了一些。这显然与政府的宣传相悖，我认为很可 能是当地政府的相关部门并没有切实的履行国家制定的政策方针。 其次，市区消费品物价的上涨并没有得到稳定，当地的菜价在最后几天涨幅 达到了 300\\%左右，原本几毛钱一斤的蔬菜涨到了三四块钱。

以上就是我在寒假期间进行的社会实践。以打工为主题，了解了一定的国计 民生问题。但是总的来说，还是缺少很多社会经验，希望我能够在以后的社会实 践活动中多了解一些社会现象，多获得一些社会经验，为将来打下一个良好的基础。

**大学生寒假实践报告篇四**

今年寒假，本想去一些媒体单位实习，充实自己广电的专业知识，但因为寒假实践较短，没有联系好媒体单位，因此只能另寻他路，去妈妈工作的公司实践一下，负责一些文职工作。虽然区区数日，但也因此了解了社会，得到一些收获。

实践刚开始时，主管给我分配了办公室日常工作实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。但我知道，我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。

\"在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力\"。实践的时候才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。我负责的办公室工作，在工作上只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。寒假我就是每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。在公司实践的时候，我还经常看公司的期刊，不断了解公司，还一起参加培训班，希望能够更好运用于实践中。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。我的工作就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责备也要勇于承受，及时改正。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是\"多工作，少闲话\"。

作为一个大学生，应该具备一些素质：学习和沟通能力要强，视野要开阔，面对挫折应该开朗面对。不应该再当自己是一个小孩需要别人照顾或迁就，社会上，不会再有人当你是小公主小皇帝，看到的只是你的工作能力。每个单位都有每个单位自己的规定，如果你做错了，就要接受批评或是一些惩罚。自己一定要做到独立，坚强，大度，应该踏踏实实的做事，快快乐乐与同事相处。有时候多与前辈主动交流，你会发现自己的眼界开拓许多，他们会教你许多东西，并不是他们不喜欢教你，这都需要你自己主动一些谦虚一些。

社会实践拓展我们自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。多参加社会实践总还是对大学生有益的。

总之，这次实践后，我深感自己在学校磨练得还不够，更珍惜今后在学校学习的机会，在专业知识，能力，性格上一点一点充实自己完善自己。

**大学生寒假实践报告篇五**

本人从暑假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在1月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

\*\*\*专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中1-8至1-10号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑大学专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从1-11至2-1号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对暑假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是：sellgoods，sellyourselffirst.经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：第一：乐观;第二：死缠烂打;第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人;相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

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，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**大学生寒假实践报告篇六**

20\_\_年x月x日的下午，老师带着我们x年x班的几个同学，来到一家知名的快餐连锁店大成家，进行社会实践活动，这对于我们这些即将步入\_\_的学生来说，既兴奋又激动 随然去过不少快餐店吃饭，但在迈进大成家双鹿店的大门时，就被它干净，整洁的店面吸引了，餐厅店经理热情的接待了我们，带着我们参观了内场、外场后，给我们这些人进行了实践工作的分配。有的服务，有的做清洁，还有的进行些物料的准备工作。

由于餐厅的内场工作需要一些操作标准，操作流程，餐厅店经理也出于对我们的安全方面的考虑(怕我们烫伤，摔伤，扭伤等)，没有安排我们进内场操作。但是在外场的实践工作中，餐厅店经理都会让有经验的服务员给我们进行进行简单的理论和实操培训，后再由我们自己进行实践的操作，如果有不正确的地方，也会有专人进行指导，纠正，指导正确标准为止。 餐厅店经理告诉我们作为服务员的基本服务礼节，一是有礼貌，二是要勤快。服务工作是勤行，要时刻做到脑勤，眼勤，手勤，嘴勤。文明礼貌用语十个字要挂在嘴边“请、您好、谢谢、对不起、再见”，这对我们这些在家当惯公主、王子的中学生来说，也是一种挑战啊 通过餐厅的社会实践培训，我们知道了餐厅服务七步骤：

1.欢迎顾客--欢迎光临，您几位，请在座位上点餐;

2.呈上点餐单，笔和餐具 餐具、餐单和笔都有标准的摆放位置;

5.上餐收餐要注意防烫，报餐名，收餐聚的时候也要轻拿轻放，避免摔碎;

6.餐中餐后的服务提供给客人需要的东西，要有礼貌;

7.欢送客人谢谢光临，请慢走。

虽然这些有些模式我们做起来十分的生疏，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵!由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面--人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会的我们对餐饮业有了进一步的了解，并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本!

将来，我们中的某个人也许会攒足了经验，开一家知名的餐饮店，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题!

学了服务，我们还了解了餐厅的卫生清洁工作。同样是本地人的姐姐教我们擦桌子和卫生方面的活。从擦桌、扫地、擦地、整理餐台，打扫卫生间(镜子.墙面.地面.水池便池.纸篓.保证卫生纸供应.防止厕所堵了)，筷子的整理，醋壶辣油壶整理，垃圾分类，物料的准备(手提袋、餐巾纸、一次性手套、习惯、一次性勺等)，这些的许多，每一样都有每一样的操作标准(桌子要顺着桌纹擦，擦地要横八字拖法)，每一种物料也都有专门的摆放位置(什么东西放在什么地方，放多少都有要求和标准)

感谢餐厅提供了场地给了我们这次社会实践的机会，感谢餐厅经理给我们讲了我们在课本上学不到的知识，也感谢带着我们实习的哥哥姐姐们，教给做什么都要一点一滴的积累我们不得不说，这次的社会实践是成功的，有收获的，深刻的，我们一定会带到我们的学习中来，为将来奠定坚实的基础。

**大学生寒假实践报告篇七**

寒假实践虽然仅有一个月的时间，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压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。高中毕业的实践。那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

我在。。。。。工作。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。每天都很充实。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

通过这次实习，让我受益匪浅，打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了 自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密 等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知 识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。 机遇只偏爱有准备的头脑 ” ，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。

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。 总之,这个寒假的社会实践是丰富而又有意义,一些心得和体会让人感到兴奋,但却决不仅仅用兴奋就能描述的,因为这是一种实实在在收获, 是对“有经验者优先”的感悟……古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，回首这些日子，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在以后的学习生活中我会发扬不怕苦的精神，成为一名对社会有用的人才。

xxx

**大学生寒假实践报告篇八**

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚过去的一个星期里，作为一名大学生的我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的xx小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。

**大学生寒假实践报告篇九**

实践人：

实践时间：

实践活动：

实践目的：

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”.所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢!所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，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。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多东西，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力什么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

**大学生寒假实践报告篇十**

为了使自己更好的`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饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的餐馆里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。

做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了，这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。

菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他吧我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

出来。因为我们就是干这一行的，要干就要干的！当第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味。

**大学生寒假实践报告篇十一**

时间：xx——xx

地点：x商厦

前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。

实践内容：

第一天上班我很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙着搬运货物。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定。

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但是在这个岗位你必须服从于他。

忙完了新年这个旺季，想到以后就是一连串的走亲访友，于是就想到领班那里结束自己的寒假实践。领班帮我算清工资后交给我时说：以后要是暑假有空的话也过来帮帮忙，打打工啊。毕竟对你们年轻人有帮助的。还可以为自己在学校赚个生活费。你学的也挺快的，还很听话。

我谢过领班后就兴匆匆的走出去，终于忙完了这x天，找个好地方犒劳犒劳自己，打开信封一看里面居然只有x元。还另附一张纸，上面详细记载我的违纪，罚款的数目，时间和原因。看着自己这x天里犯的错误。心里一愣的。有失也必有得嘛!

总结：

经历了这x天的实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很节省的。

在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

**大学生寒假实践报告篇十二**

现将此次实践活动的有关情况报告于下：

来到兴城，我感受到了浓浓的过节气氛，街道两旁所有的树上都挂满了彩灯，街上人山人海，都在购买过节的用品。虽然兴城真的不大，也没有南宁发达，但是兴城的节日气氛，人们的热情，确是在南宁感受不到的。

而在兴城最让我那么难忘的，便是亲人之间的深厚的感情。每一个叔叔、姑姑都非常的热情。对我也非常的好，还有亲爱的奶奶，已近80高龄的她仍在厨房里忙绿着，为大家准备过节年饭。完全不同于南方的婉约、含蓄，北方的亲情是那么的表露在外，让人不禁沉浸其中。他们可以睡在一起，喝同一杯水，吃同一碗饭。他们可以串门于各亲戚家，就像回自己家一样轻松、方便、舒适、自然。他们都那么好客，不管自己是否有钱，都热情招待，似乎钱在他们看来不算什么。

也一盏接一盏的亮了起来。就这样，我进入了一个美丽的童话世界：北京古城、埃及金字塔、好莱坞明星雕像、竖立笔直的超大温度计......看得人目不暇接。一边品尝着北方特产糖葫芦，一边观赏景点。一座座冰雕在五彩缤纷的灯光映照下，披上了一层奇幻而炫丽的色彩，让人流连忘返。

时间飞逝，似乎才不过几秒中的时间，我们就结束了两天的哈尔滨游，返回了兴城。年三十的兴城新年气息更显浓厚，四周红通通的一片，炮竹声到处响起。让人的心情也随之兴奋起来。家里面忙碌一片，全家老少齐聚一堂，包饺子，炸苹果、红枣，拌凉菜......满满的摆了一桌。小孩们在一块儿看电视，聊天，吃东西，大人们则把酒谈欢，一时间亲情所带来的温暖将所有人都包围了。

晚上看完春节晚会，我和叔叔就前往青岩寺拜山。也只有去了才知道，原来这边的人是那么信佛，而且拜山的时间也是越来越早。睡眼朦胧中，我们便到达了青岩寺。 外面仍然一片漆黑，只有寺庙周围亮着些许灯光，我心里疑惑着，大半夜的怎么会有人专程大老远的来拜山呢?可出人意料的是，青岩寺山脚下已站满了人。或许这就是这里人的习俗吧，在大年初一，新年的第一天来拜山，祈求美好的一年，也为自己许上新的心愿。锦州青岩寺位于北宁市医巫闾山南部风景最佳处。是北宁市寺院中香火最盛的寺院，也是辽西乃至东北的佛教胜地。青岩寺有上、下两院。进了由赵朴初亲笔题字青岩寺的山门，踏上石铺甬道，来到群峰环抱的山脚下，就是青岩寺下院。下院寺门上书天开静域，寺院建有大雄宝殿、天王殿、配殿、禅堂等。 而那里也有着关于歪脖老母的神奇的传说：据《东北古迹轶闻》载：当年，这尊石雕观世音佛像雕刻完毕，众僧人选择吉日，率山民抬着佛像进佛殿。可是，由于佛像高，洞口低，无法将佛像抬入洞中。正当众人急的没有办法时，有人戏言，如果老母把头歪一下，就能进去了。话音刚落，人们见石佛果真把头歪向一边，众僧人与山民便顺利的将石佛抬入洞中，稳稳的安放在莲花宝座上。众人吃惊，老母显圣了，跑拜之后，便匆忙退了出来。忙乱之中，忘了请老母正过来，所以至今石佛仍然歪着脖子。当然这种说法虽不足为凭，然而人们出于对佛教中观世音这位救苦救难、大慈大悲的化身的敬仰，多少年来香火不断，每年家历二月十九，六月十九，九月十九传统庙会期间，更是热闹非凡。过上院，继续向顶峰攀登，在文殊院，殿中供奉大智文殊菩萨。xx年以后又增修了五百罗汉坡、三百罗汉坡、观音手、二十四孝浮雕壁画、歪脖老母传说浮雕壁画、心经石刻、吉祥白象、弥勒大佛、达摩祖师、休闲罗汉、寿星等景观。

莫过于山上的小贩了：拜老母，吃茶蛋，回家能中五百万。话语幽默，让人不得不为之惊叹。大年初三，我们启程去辽宁辽阳弓长岭滑雪场去滑雪。弓长岭温泉滑雪场位于辽宁省辽阳市弓长岭汤河风景区内，占地100公顷。东北距本溪市34公里，西南距鞍山市35公里，西北距辽阳市30公里，北距沈阳市70公里，自然条件独特，是辽宁省内最大的滑雪场，也是集旅游观光、健身娱乐、休闲度假、专业比赛于一体的大型休闲场所，并且还被省体育局指定为辽宁省青少年户外体育活动营地。或许这是对我来讲最幸运的一天，因为在路上，我终于如愿以偿的看到了下雪。在东北是见到了雪，但那不是活的飞扬的雪，这一直成为我心中的一大遗憾。没想到在回家前竟然梦想成真了!车窗上已渐渐蒙上了一层薄雾，有时能看见几点白皙顽皮的趴在窗前与我对望，并亲吻冰凉的窗户，留下点点嘴唇的印迹。原来雪并不是画上描绘的六角形，也不是别人说的那样带着咸先的味道。他是轻柔绵软的，白的毫无杂质，白的`让人不舍得去触碰，那么轻盈，那么美丽，让人忍不住和他们一起迎风起舞。而我十九年来未见过雪的遗憾终于消失得一干二净了，剩下的只是一种满满的幸福感。

滑雪场上人很多，我们大家则迅速的换上了滑雪装备。看电视上的滑雪运动员风姿潇洒，不想到一轮到我们这些初学者就变得异常狼狈。只是从最缓的坡向下滑，就不停地摔。前面幻想的潇洒帅气顿时荡然无存，只剩下对滑板不受控制的懊恼和一股激起斗志的兴奋感。可惜因为时间问题仍然没有完全学会，但是确是我人生中一段最快乐的尝试。

十几天的旅游就这样结束了，我是那般的不舍。不仅是对于那里美丽的风景，还有北方特有的人与人之间温暖的感情。我更加了解了北方的饮食生活习惯，更近距离地领略(了北方平原一马平川、广阔无垠的美丽。更深刻的感受到亲人之间的爱与真诚。也为我的人生经验中添加了更绚丽的一笔。

**大学生寒假实践报告篇十三**

我于xx年1月20日至1月27日在xxxxxx贸易有限责任公司进行实践，该公司是以化工产品为主的贸易公司，该公司有业务部和单证部，财务部组成了贸易主体，我就是在其中业务部门进行工作，公司业务部主要负责冶金和化工产品的工作，在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件、msn 、与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件、msn、等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多东西，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如(贸易术语解释通则)、(托收统一规则)、(跟单信用证统一惯例)等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以至用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

**大学生寒假实践报告篇十四**

“仰望星空与脚踏实地”，为了能更切身的感受社会实际中的职业状态，在7月15日的下午开始了为期半个月的社会实践活动，经过介绍作为分散实践个人，终于联系到了一家以软件开发为主的公司并参与实践。而紧接着的几天则开始了真正感悟生活与工作的日子。

实践地点位于xx市信息工程职业学院中的创业孵化园的一家名为xx的软件公司。每早八点半至下午五点半是工作时间，中午12点有两个小时吃饭休息的空当就构成了每一天的实践活动。

最初，刚来到公司找到王经理了解了一些基本情况，经理先赞赏了这种精神态度，也很详细热情明确了实践的建议方向。对于真正的软件项目来说，要想上手在短短的时间内是很难做到的，真正学完大学课程后也经常是需要一年的时间来磨合自己的技术水平，大一学到的知识毕竟有限，还是要以提高思想高度、增长见识为主。

在社会实践过程中，第一个星期深入得学习了关于监理职位上的内容，还有项目投标文件，两本厚厚的资料：技术部分、商务部分，一份份正规化项目流程与细则摆在我的面前，为了更为清楚得了解这些内容，利用网络了解了许多实际中并没见过的东西，在认真浏览的过程中还发现了投标白皮书中的错误，之后做了系统性质的整理总结。

第二个星期主要了解了目前行业发展状况与了解技术应用，期间在能力范围内参与并制作了某网站的网页css代码部分与结构安排，在实践中巩固了大学专业知识。在写框架时候要多考虑到后者在此基础上完成其他工作时是否方便，能合理对接上是很重要的，而且当工作交来时强调的最重要的就是代码一定要精简，使运行效率最高。通过一遍一遍的修改中发现，一切的构想都来源于实践，只有实践过才能真正知道哪里有所不足，以后在开始会看的更为高远。

而且在这段时间的实践中还体验到除了大学专业上之外的东西，初次接触社会，还是留下了不少的印象，如人际交往、处事态度、安排调整自己的生活心态。工作中一定会出现单调的地方，重复、等待、继续重复，那种摸不到的白色直线出现在视野当中的时候，就会产生许多消极态度。

这次社会实践活动真正的接触到了社会中去，挤公交车、处理同事关系等。这种工作状态是在学校中体会不到的，也无法用简短的文字叙述彻底，更多宝贵的.体悟只会留在心底。

**大学生寒假实践报告篇十五**

活动：寒假期间

活动地点：浙江省兰溪市

活动内容：帮助空巢老人的生活，调查空巢老人社会生活，来呼吁更多的人帮助弱者。

调查方法：探问，实地调查，道听途说等等。

起因：日常生活中有许许多多的人需要社会的帮助，例如，孤儿，贫困学生，贫困家庭等，但有一类人更需要社会的帮助，那就是空巢老人。

空巢老人们辛辛苦苦拉扯大自己的个孩子，用尽自己一生的力量无微不至的照顾自己的老伴，直到他的离去。但面对老伴的离去，孩子们为了自己的家庭忙碌工作以至于无暇顾忌到自己。即使对于身居农村的空巢老人，他们有的儿女在身边或离自己很近，老人却仍然得不到他们的呵护，甚至他(她)的儿女们希望他(她)早日去逝。空巢老人们承受着巨大的心理压力。并且有的人还认为，她(他)的丈夫(妻子)的灵魂会将他(她)杀死。当然这只是迷信。世界上根本就没鬼，却仍然存在于老一辈的记忆中，他(她)们总是承受着别人和自己意识的折磨。因此我们更应该关注一些空巢老人的生活，以减少他(她)们一些心理和精神上的压力，让他(她)们心理和精神上都能得到一些慰藉。

作为当代青年，我们有着为人民服务的理想，因而我们应该多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动时间和数额有限，我们很难得到一次历练的机会，我们何不放开视野观望周围需要帮助的人。其实做好事处处可以做，何必只等着上面吩咐任务，只要我们本着为人民服务的理想，我们历练的机会很多，就像谈到空巢老人，他(她)们如果可以得到你的帮助，他(她)会多么的感动。

假期回家后，我到老家了解了一些空巢老人的一些生活情况。当时正是中午，一位在我幼时照顾我的老人说到她家里吃饭，我发现她家里十分冷清，床单和一些衣服也泡在盆子里，她告诉我洗到一半就洗不下去啦、不得不服输，她丈夫去世后，儿女也分家了，对她一开始也不错，后来也慢慢变了。

在此次走访中，我认识了一位叫王成的老人，他现在已

经65岁了，在新中国成立之后当过军人，年纪大了之后由于家里子女忙碌没时间照顾他。他告诉我说他小时候的生活相当贫困，家中子女又多，父母根本就顾不过来，很多事都是自己学会的，自己从小就懂得很多，后来父母不在了就自己慢慢一路走来，直到现在，如今生活好了，自己在这里没有人照顾，子女也不关心，他感到很失望。老人的一番话让我对现在的生活感到倍加珍惜。

在村中还住着很多家中子女无暇照顾的老人，还有没有了亲人和一些退伍的军人。老人们在这里生活得很辛苦，每天的闲暇时间不多，自己睡睡觉，或是找几个人聊聊天，打打麻将，过得很不充实。我开始去的时候就看见有两位老人们还在田埂上干活，旁边还围了三四个小孩帮忙，整个场面让我心酸不已。 在我走的时候，老人们都过来送我，说下次一定要再来看他们，我点点头。然后跟老人们打招呼后便告别了那个生我养我的地方。

我又了解了其他一些情况，我认为空巢老人真的需要儿女们的呵护与关心，我写这次报告也是希望的人可以关心自己的父母与身边的老人，当老人受到重视时她(他)们就不会承受心理和精神上的巨大压力。社会上许许多多的老人，他(她)们各自承受着不同的压力，痛苦以及面临各种各样的困境，无不值得我们伸出援手。而据我所知，只有福利院的空巢老人才真正得到志愿者协会的帮助，可见青年志愿者协会的一大弊端。

因此，我希望我们作为新青年要好好把握自己的学习时间和命运，不仅是为了我们自己过上幸福的生活而努力，同时也是为我们的父母和儿女创造优越的生活条件。因此，我们应尽全力去奋斗，以避免今后怨天尤人。

如今随着我们国家的经济水平不断提高，我们各方面的生活条件也得到了改善，所以，我们更应该好好珍惜眼前的时间，让我们的生命发挥出应有的价值。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。 总之，空巢老人的生活条件不仅需要社会的帮助，同时也需要儿女，子孙们的帮助。那就让我们一起携手创造好的生活条件。让辛苦的老一辈人们能够更好地安享晚年。

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