# 2024年暑期社会实践报告大学生 暑期社会实践心得体会报告(精选10篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-05-23

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。暑期...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**暑期社会实践报告大学生篇一**

暑期社会实践是大学生拓宽眼界、提升综合素质的一种重要方式。在暑假期间，我有幸参加了一次社会实践活动，既见识到了社会发展的蓬勃景象，也体验到了真实生活的艰辛与挑战。通过这次实践，我受益匪浅，不仅提高了自身的实践能力，也深刻认识到了自己的不足之处。接下来，我将分五个方面进行总结与体会，以期更好地提高自身的能力素质。

首先，社会实践让我深刻认识到了自己的不足之处。在这次实践过程中，我与其他同学相比，不仅在沟通与协作工作中比较被动，在遇到问题时也缺乏独立思考的能力。尤其是在与企业代表进行交流时，我往往因紧张而言语不流利，没有灵活应对的能力。这给我留下了深刻的教训，我意识到了自己在即将步入社会的现实环境中，需要不断地充实自己的能力，提高自身的综合素质。

其次，参与社会实践让我更加清晰地认识到自己的职业规划和前景。通过与企业代表和职场人士交流，以及参观实地考察，我对各行各业的发展情况有了更深入的了解。我发现，不同领域的职业发展前景差异明显，一些传统行业逐渐式微，而互联网、金融、医疗等新兴行业则具有广阔的发展前景。这让我认识到，选择一个正确合适的职业方向对于个人的发展至关重要，我需要根据自身的兴趣、优势和市场需求来进行职业规划，为自己的未来做好准备。

第三，参与社会实践让我对社会问题有了更加深刻的认识。通过实地参观社区和与社区居民的交流，我看到了社会问题的真实存在。比如，部分居民生活环境恶劣，垃圾乱堆乱放、公共设施破损等，“病态”文化缺失等问题。这些问题让我思考，作为一名大学生，我们应当如何通过自己的努力和行动，为社会的和谐发展做出贡献。同时，也让我认识到，社会需要我们这些新一代的年轻人去接手和改善，提升城市文明程度。

第四，参与社会实践让我更加理解了团队合作的重要性。在实践中，我们组成了一个小组，共同合作解决问题。在分工合作和紧密协作中，每个人都发挥了自己的能力和特长，取得了良好的效果。通过这次团队合作，我深刻体会到，团队合作的力量远大于个人能力，只有团结一心，才能克服困难，实现共同目标。同时，我也认识到，一个成功的团队，需要成员之间的相互信任、有效的沟通和合理的分工，这需要我们不断地学习和提升。

最后，参与社会实践让我更加关注社会公益事业。通过参与实践活动，我接触到了一些社会公益组织，见证了他们为社会做出的贡献。我意识到，作为一名大学生，我们应当积极参与社会公益事业，为弱势群体提供帮助，传递阳光正能量。无论是捐助物质，还是关爱行动，我们都能为提高社会公益发展做出一份力量。因此，我决定将来会积极参与社会公益活动，为社会的进步和繁荣贡献自己的一份力量。

通过这次暑期社会实践，我不仅开阔了眼界，拓展了知识面，还增强了自信心，明确了自己的职业目标和前景规划，更加关注社会问题和公益事业。我深感社会实践是一次宝贵的学习机会，它既让我在各个方面受益，也将对我未来的学习和工作产生积极影响。因此，我将把这次实践的体验和收获作为自己未来的发展方向的基石，不断学习和提升自己，为将来的职业道路做好准备，为社会贡献自己的智慧和力量。

**暑期社会实践报告大学生篇二**

今天是5月5日，我结束了在中国人寿中山分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达中山市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。中山国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人(营销员)销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举办的“荣耀中山，总裁峰会”，是由中山分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业说明会

如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。(!)创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活和未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

铺天盖地的海报

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要(个人社会实践报告)从实践中自己摸索和总结了。但是，初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

南朗培训

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到中山市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力来源是什么，是晋升的欲望和动力!所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

银海职场

**暑期社会实践报告大学生篇三**

x月x日———x月2x日

揭阳市惠来县商业局幼儿园

响应学校三下乡号召，在家乡幼儿园进行义务助教

今年的暑假实践，开始了和往年不一样的历练。每一次放假前，学校都会开始对暑假三下乡的一定的宣传号召。前几次虽然想参加，可却苦于没有能够一起参与的同伴，并且也对自己的毫无经验有些惧怕。庆幸的是，这一次，有不少同学对三下乡有了兴趣，有了共同的目标，有了可以一起努力的同伴，心里的恐惧也就少了许多。

经过一系列的讨论，终于制定下来的我们三下乡的主题是放眼世博，传播激情亚运。我们的第一次三下乡也就在放假后的八天———七月十九号，开始了。

支教，对于我来说是一个具有挑战性的任务，当我知道去这所中学的时候，就知道哪里的条件是比较艰苦的。但是能让我真正的去体会一次做老师的感受，能让我走进农村教育的一线，去了解中国农村教育的现状。

**暑期社会实践报告大学生篇四**

摘要：中国移动通信集团公司（英文china mobile communications corporation，简称china mobile）是一家基于gsm网络（即gprs网络）的移动通信运营商，简称中国移动。是中国唯一专注于移动通信运营的运营商，拥有全球第一的网络和客户规模。运营口号是“沟通从心开始;移动信息专家”。 通过这次实践，使我更深刻的体会到中国移动的一句话：正德厚生，臻于至善。的确正德厚生，臻于至善不仅体现了第三产业不仅要诚实守信，而且还要服务到最好。

关键词：中国移动 信息 营业厅 实践

社会实践活动是每一个大学生必须拥有的一段经历，它是我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识 ，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我觉得实践还可以让我们更实际的了解和熟悉工作，只有在实际的工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事，如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我能更全面的认识和了解职业。

今年假期比较长，一段时间的的回家休整后，我来到中国移动通信营业厅，我的工作主要是办卡，充值和简单的业务咨询，也包括给顾客推荐适合他们的手机。

在第一个星期实践中，我在营业厅里看到许多关于移动的资料和中国移动的具体品牌以及在市场环境下的竞争的利与弊。

治区、直辖市）设立全资子公司，并在香港和纽约上市。目前，中国移动有限公司是我国在境外上市公司中市值最大的公司之一，也是亚洲市值最大的电信运营公司。可见中国移动强大的社会效益。中国移动的客户品牌有许多，其中最为成功的是三大品牌——全球通、动感地带和神州行。

在中国移动有一句话要一直记住，就是正德厚生，臻于至善，这是时时刻刻都要牢记在心的。的确正德厚生，臻于至善不仅体现了第三产业不仅要诚实守信，而且还要服务到最好。

全球通（gotone）是中国移动通信的旗舰品牌，知名度高，品牌形象稳健，拥有众多的高端客户、国际漫游国家和地区最多、功能最为完善的移动信息服务品牌。充分体现了“全球通”品牌的核心品牌理念是——“我能”。“我能”源于“全球通”值得信赖的实力。动感地带（m-zone）是中国移动通信为年轻时尚人群量身定制的移动通信客户品牌，不仅资费灵活，还提供多种创新的个性化服务，给用户带来前所未有的移动通信生活。品牌核心理念“我的地盘，听我的”为年轻人营造了一个个性化、充满创新和趣味性的家园它代表一种新的流行文化，用不断更新的信息服务和更加灵活度变，将引领令人耳目一新的消费潮流。

神州行（easyown）是中国移动通信旗下客户规模最大、覆盖面积最广的品牌，也是我国移动通信市场上客户数量最大的品牌。他以“快捷和实惠”为原则，带着“轻松由我，神州行”的主张服务于大众。“神州行”品牌客户群的职业、年龄等跨度都较大。

由于我工作的地方远离市区，所以办理的业务也都比较简单，主要帮客户办理手机的充值、办卡和开通简单手机功能的业务。大多数人都是用“神州行”。幸运的是在我的努力下，很顺利的和两个同事相处，工作也投入了其中。虽然不是一个大型的营业厅，但它毕竟是联系这个乡镇上90%人的通信渠道，发挥着至关重要的作用。

前半段时间，可能自己觉得工作很简单，就粗心大意，马虎了事，而且还有点

心浮气躁，常常出现错误，但由于和他们未熟悉,所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些实际的东西，由此我深感真诚的重要性。这是我明白了做任何事。哪怕是一件小小的事，也是需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸。在这里不但要学会如何做事,，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。社会实践活动带给我的是欣喜，喜悦、在实践活动中我感觉到自己的微薄，体会到合作的力量。一方面，我锻炼了我自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正的走出课堂，如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦中，有时忙的时候也会觉得很累，但更多的是感觉自己在成长，我在有意义的成长。另一方面，我也意识到了自己的不足，在与人交流的时候有比较大的欠缺，但通过这次在移动营业厅的实践，我发现自己在慢慢的进步。

通过这次短暂的实践，我有以下几点体会：

第一、真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉,所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些技术，由此我深感真诚的重要性，在这里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。

第二、不要偷懒。我曾问我们的经理，什么样的员工在这里会受欢迎?他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我很认真的工作，不管有没有经理在，都做好自己的本分工作。

第三、勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好

问。但必须注意的是，在问人之前要分清哪些问题可以问，哪些问题不该问，还要注意在什么时候问会好一点。比如新来的员工就尽量避开报酬这个话题，不要对薪水太在乎，对于新人来说，能学到东西才是最重要的。善于总结。每天我们都会遇到新问题，我们只有在总结前一天工作具体情况的基础上制定出预防方案，这样才能保证按质按量的完成工作任务。同时，这也提高了我们解决问题的能力和应变能力。

这是一次自己完全投入的实践经历，每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。这次的实习让我深深认识到：没走出校门，不知道学校能给我们什么；走到校外，才知道学校对我们意味着什么！出了门，我们才知道，原来我们自身的荣辱，身价，发展是和学校紧密联系在一起的！出了门，我们才知道自己在校园里，认为简单的专业课，其实离现实还有很多的不同，为了更好的化知识为技能，我们需要努力的还有很多很多。我实践也让我感悟了很多，我最大的收获莫过于不论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时也激励我在工作中不断前进与完善。

说实话，对于这次实践活动，我认为是一种敢于接受挑战的基本素质。带着这样的理解，踏上了社会实践的道路，也结束了实践。

期的每一次社会实践经历必都将是我人生的一笔宝贵财富！

姓名 学号

班级

**暑期社会实践报告大学生篇五**

严寒冬日，转瞬即逝。随着自己越来越大，我深刻明白到，迟早有一天我要离开父母的呵护，在社会上闯荡。我发现自己再也不可以像以前一样虚度光阴了。小学期里，听了很多教授的专题讲座，才大悟，自己也只是初生牛犊，懂得的技巧和道理太少。这个寒假，我开始真正的融入了社会中去，我走上街头，不是发传单，而是做起了草根创业买卖—摆地摊。早在学校里面时，我就策划着要在这寒假做点什么。经过几夜的苦思冥想，我终于决定（请继续关注本站：），回家的时候在去厦门摆地摊。有一些人大概瞧不起摆地摊的，毕竟要在大庭广众之下，尤其是一个女生，得放下自己的矜持腼腆，必须得吆喝着，招揽客人。摆地摊需要放下自己的面子，要胆子大，脸皮厚，最重要的就是要能说。说到顾客心坎里去了，那才能生意红火。摆地摊不是一件害羞的事，而是一件更能体会社会的事。

首先厦门是个大型城市，消费水平高，这为我提供了有利的地理条件。其次，寒假正直旅游之际，人流量多，卖场打折之际，逛街的人肯定也不少，这让我有了一个更好的市场条件。然后，厦门大学是个旅游胜地，正是由于这个原因，有利润可图，我才毅然决定摆地摊。最后，我们住的地方离繁华地带不远的地方，交通便捷，步行也只需要十分钟就能到达，这让我更坚信自己的决定。

大家都知道，出来旅游就是带个纪念品。所以，我决定卖一些纪念品。寒假之际，对于游客市场来讲，卖一些他们感兴趣的东西较好。放假前，我朋友在厦门做了调查，卖明信片和怀表，产品销售状况极佳，我朋友便去寻得了进货的资料，这让我喜出望外。对于游客市场来讲，纪念品是个好东西。鉴于这个是市场的需要，我们决定就卖这个了，即使卖不完，送亲戚送朋友也能赚足面子。

在厦门市游许多批发市场。批发市场里，商品琳琅满目，我们的进货地方自然有了着落。在放假回家之前，我们拿着自己省吃俭用的私房钱去了批发市场进货。第一次走进批发市场，才知道自己以前买的东西是有多亏。

此外我还在淘宝网上查阅了一些资料，这让我接下来的进货，可算是一帆风顺。

手机娃娃在打电话进货时，还算顺利，只是同一款产品过多不是特别满意。毕竟不是自己亲手去选的，运费也少，总体来讲，还是不错。

在进货中，有许多需要注意的东西，可见，进货学问大。

首先，要充分了解当下的流行趋势，找出适合自己销售的产品不可盲目行事，否则必定是个赔本买卖。

第二，在选择进货商家时，一定要货比三家，为自己找一家合适的进货源，尽量减少自己的进货成本。同时，店家的新货上架要快，才能选择独具一格的产品来销售。

第三，不可在一棵树上吊死。进货的店家不可只选择一家，要多方面撒网，才能找到适合自己销售的多种不同款式的东西。

第四，东西还是要自己选的放心。俗话说，知己知彼，百战百胜。自己了解自己的市场行情来选择性的进货，才能更好的迎合目标人群的口味。

客，提高自己产品的市场占有率。在寒假不多的日子，薄利多销能更快的收拢资金，拿回自己的血汗钱，减少滞货亏本的事情发生。

很多有经验的人都说，摆摊地点要选择人流量较大的街角。根据这个经验，我选择了眉山最繁华的街区。这里，每天至少有上万的人流量，其中更以女性顾客较多，这更明确了我的选择地点。在摆摊过程中，我发现，街区的每个位置都适合自己。

第一，争对自己销售的产品，要选择灯光不同的摆摊地点。对于手机娃娃来说，灯光不需要很亮的地点适合销售。但对于水钻头发等发饰来讲，当然要选择灯光充足的地点了。在明亮的灯光下，才能展现它们的独特与夺目，才能吸引住顾客的眼光，勾住顾客的购买欲，促成生意的成功。

第二，避免与竞争者同处一地。与同等竞争者分散摆卖，才能减少顾客的犹豫不定的心理，从而加大自己的买卖。

回家当天，我就提着自己买的纪念品，带上小桌子和板凳，走上了街头，开始了自己的摆摊生涯。我将不同款式的娃娃有顺序的摆好在桌上，给人一目了然的景象，令顾客有了更好的选择。此外，我还准备了漂亮的包装口袋，毕竟，好的服务，才有好口碑，才有好客人，才有好销售。刚开始，我卖6元一个，可是讲价的人多，同时，又不好补钱，最终，我将价格定在了5元每个。对于买上7个以上的，我打8折。第一天晚上，我竟然卖了100多块钱，这让我甚是高兴。

转眼间，这四天的摆摊生活也结束了。这个寒假真的很冷，但我也坚持了下来。我现在才真的体会到，赚点钱，真不容易。爸妈为了我们，真是苦了一辈子。

在这次摆摊做买卖中，我学到了：

1、同一件货物，一次应少摆一两样出售，摆的多容易给人感觉该物品可以量产，产生\"很快要跌价的，可以等等再买\"的想法。

2、人气是销售的生命线。当看的顾客多了，那些不买的路人也要停下来看看，也有一些人选到了自己的心头好。

3、时间段了地理位置要选好。在时间段上，经过我几天的反复试验，我发现，每日下午3点到5点和晚上6点半到9点是销售的好时机。学生，大多数选择在下午逛街，毕竟夜晚父母是不让出门的。所以，白天我主要卖手机娃娃。此外，在周末的时候，一些上班族休假，也是销售的旺季。同时，节假日也是个好机会。为了能大卖，我们必须得舍弃过节的机会。七夕节当天，我从下午摆到晚上10点竟然卖了300多块钱，真是出乎我意料，让我乐了好几天。

4、要懂得讨价还价的艺术。作为地摊货，很多顾客喜欢跟我讨价还价，这里面学问可大了。要懂得察言观色，懂得看顾客的身份。看上去朴实点的，就得把价格喊低一点，看上去果断有派头的，价格就得跟高点。做买卖要果断，不能优柔寡断，该卖就卖，别等着人走了，钱没赚着，货压了一大堆。

5、销售的群体大部分人都是女性，众所周知，女人就是爱贪小便宜。进一些不贵的货，拿来作为送的礼物，不仅能满足女性的心理，还能加快将货销售出去。

6、要懂得看城管脸色。该收摊的时候就得收，免得被城管无故缴获了去。当城管来时，更要懂得怎样躲，免去被缴的危险。

在街上，难免会与别人，或者其他摊位的人有一点小摩擦。此时，要懂得忍让。你敬我一尺，我敬你一丈。大家相互协调合作，才能让自个儿的生意越来越红火。当然，在街道上，需要注意的也有几点。

1、有的路人可能就是小偷，他看见了很多人在买你的东西，他也假装来买，趁你一个不注意，他就顺手牵了你的羊了。在卖手机娃娃过程中，由于娃娃好拿，我也被小偷光顾了几次，这才使我加大警觉。无论是逛街，还是在街边做生意，注意小偷，是必不可少的。

2、科技越发昌达的时代，假钱也越来越多。在收取顾客给予的现金时，要注意辨别钱的真伪，避免自己上当受骗。尽量不要给路人换零钱，说不定就损失了100。在跟我们同摆摊的一个女生哪，就被100元坑了。

3、作为一个大学生，在摆摊的同时，也得注意自己的形象。切忌随地乱扔垃圾，吐痰，不能闲着没顾客时，玩弄自己的脚丫。一个干净的商人，才有干净的面貌，在给顾客养眼的同时，也赢得了大家的尊重。

结语：在这个寒假的社会实践中，我学会了坚强，良性竞争；我学会了与人友好相处，更建立了深厚友谊；我了解到了父母赚钱真是不容易，钱真是来之不易……这次摆地摊我竟然犯下一个严重失误：没有采取广告推销。哪怕就是一张简单的纸板写的广告，我相信销售效果定会比现在更好。摆地摊可以练胆量，练耐心，习惯了摆地摊的环境的话，你以后做任何正当的生意都敢了。

**暑期社会实践报告大学生篇六**

尊敬的党组织：

一片叶子属于一个季节，身为年轻的莘莘学子的我们拥有绚丽的青春年华，而身为80后的我们正经受着21世纪的考验。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，感受到了在社会上应该感受到的东西。大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间我觉得多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正工作与学习的关系，切不可因打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的google公司副总裁李开复教授曾说过的一样：“打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的”。

头开始拿到社会实践这个作业觉得挺郁闷，学校干嘛要安排我们这个，而且还算两个学分?然而当我完成为期10天的暑期社会实践时，我对这个实践有了全新的认识。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

经过水族馆双语讲解——为国内外友人提供语言服务;共享教育、共享知识——为贵州贫困学校捐款：为贫困地区孩子欺负签名活动;导游接力——微笑服务，成就梦想;张像大海魅力——海洋科普知识宣传;关心国家大事，陶冶爱国情操;贴近社会，让大学生清楚了解自己的发展方向;文明 \* \* 、安全 \* \* 有我们等一系列贴近社会的实践活动让我更进一步的了解了这个社会：

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作是要在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会活动的范围和能力，因此积极地参与进去是很有必要的。

实践是我们大学生接触社会，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，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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础!

实践让我走向实际应用，走出课堂。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不具有明显的特征，这需要我们进行抽象概括才能解决各种问题。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的服务行业，对我来说并不是很陌生，但要想把工作做好，就必须了解更多这方面的知识，对其各方面都有更深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次暑期实践也让我深感文化等理论知识的重要性。正所谓“实践是认识的，认识对实践有能动的作用”。正确的认识对实践是有巨大的促进作用的。服务窗口的工作并不是想象中的那么简单，它需要一定的知识为基础，需要我们把这些知识运用起来，运用到实践中，指导实践，从而促进实践的发展。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

以上是我的社会实践个人总结。在劳累忙碌的十天里，我也体会到了实践的快乐，同时也感到了所学知识的不足，在以后的日子里必须继续更加努力学习，学好专业知识，全面发展自己，在实践中长知识求发展。在以后的日子里，不可避免的，我还将面对更多的问题，将承担更大的责任，并在其中更加成熟和真正走入社会。而这次社会实践，就算是我走向社会的第一步吧!

**暑期社会实践报告大学生篇七**

在这个炎炎夏日，我怀着无比激动的心情参加了我们系团总支组织的暑期社会实践活动。经过了寒假社会实践，我对社会实践有了更深的了解，不再像参加寒假社会实践时的“无知”，空有一腔激情。对于这次暑期社会实践，前期准备工作做的比寒假社会实践要充足，考虑的方面也较之全面。

这次社会实践是我们系全体团学干部在池州市百荷小区举办一次“环保夏cool风”环保一日活动。我们的社会实践之所以选择这个是为了增强居民们的环保意识，并且成功实施“绿箱子”计划。大家都知道，现在地球环境的破坏越来越严重，形势越来越严峻，主要原因是大部分人没有意识到问题的严重性，环境保护意识不够，这点是需要我们大家共同的努力。虽然就这次实践来说，只对一个小区的居民宣传环保知识，对于我们国家，甚至对于整个地球来说，是起不了根本性变化。但我希望，通过这次实践活动，能让更多的人参加到保护环境的队伍中来。我们这次社会实践得到了池州电视台和《池州日报》的报道宣传，相信这更大地增加了我们的宣传力度，更加凸显了我们的实践意义。

这次实践活动共分为两部分，白天宣传环保知识，回收手机废件，保持小区的环保，晚上举办一次以环保知识为主题的社区灯谜活动。

实践之前我们分成了几组分工作实践前准备。外联部的同学一方面和公司联系，以获得本次活动的经费和赞助；另一组同学与百荷小区工作人员联系，对本次活动共同协商策划，争取达成一致意见；还有一组同学通过互联网等其他形式，查询一些绿色环保知识，以及手机废件堆放在家中、随处乱扔等处理不当的行为对环境可能造成的负面影响；我和剩下的同学将同学们收集到的环保知识做成宣传单，并拟定了一份关于垃圾分类回收的问卷调查，另外制作好“灯谜”晚会的题目。

6月30日早上9点，我们到达了百荷小区，在工作人员的帮助下，我们在小区里搭设了展台，我们向来往的居民发放环保宣传单，向她们讲一些绿色环保知识，并在展台旁设点开展我们回收手机废件的活动。10点半的时候，我们分成了几小组，每人拿着几份关于垃圾分类回收的问卷调查挨家挨户作问卷调查。我和另一个同学一组，我们就“您对垃圾分类回收了解吗”“您平时垃圾分类摆放吗”“您对我国垃圾分类回收的未来前景看好吗”等一些问题诚恳地请教小区居民，大部分居民都很配合我们，认真地填写问卷调查表，有些甚至还就垃圾分类回收问题和我们讨论了他们自己的看法。将近7月的天十分炎热，可我一点也不介意早已湿透的衣服，和居民聊得很起劲，并把居民的意见都认真地记录了下来。问卷调查做完后，我们又一起针对所有居民的回答进行了汇总。

下午3点，我们和社区工作人员一起布置傍晚的“灯谜”晚会的场地。我们将一根根绳子分别系在小区的大柱子上，再将灯谜挂在绳子上。另外我们在一间办公室设了奖品领取台，知道“灯谜”答案的居民可以拿着谜面在这作答，回答正确的就可以领取我们精心准备的礼品。下午的太阳更强了，却丝毫未影响同学们的兴致，同学们仍忙得不亦乐乎地。

下午5点半，期待已久地“灯谜”晚会终于开始了，一开始只有少数几个居民来参加，后来随着下班高峰期的到来，来猜“灯谜”的居民越来越多。看着“灯谜”前围着这么多的居民，我开心极了，我陪在他们旁边，看着他们一个个认真地看着谜面，眉头从紧皱到慢慢舒展，到最后有了答案的激动，我也情不自禁地随着他们时而焦急，时而激动。看着越来越多的居民拿着谜面信心满满地前往兑奖处，再拿着我们准备的洗衣粉、肥皂等奖品出来，我心里也有些成就感。来猜“灯谜”的还有好多小朋友，可千万别轻视他们，他们可丝毫不比那些大人差，从他们手上拿满了洗衣粉就能看的出来。池州电视台的记者也到现场来对我们的这次活动进行了采访，许多猜对“灯谜”的居民都开心地接受了记者的采访，还对我们这次活动表示了认可，希望以后能多举行这类活动。晚上7点，“灯谜”晚会圆满地结束了，原本挂满“灯谜’的绳子上已空荡荡地了，看着这些光秃秃的绳子，我们每个人心里都超有成就感。

了解地不多，现实生活中也很少有人对生活垃圾进行分类排放。这点是很不乐观的，俗话说“保护环境，人人有责”，我们必须要提高人们保护环境的意识，增强人们的危机感，让大家都加入到保护环境的大团体中来，这样才能真正的改善环境遭到严重破坏的严峻趋势。

从这次社会实践中我也有了一些心得：

一、我们需要坚持团队精神打造奇迹。这次实践，有着我们每个人的努力，每一项工作都分工明确，只有大家都做好，才能收到预期的效果。

二、全心全意地投入自己选择所要做的事，尊重选择。

三全身心地投入自己选择所要做的事，既然选择了，就要好好地去做好自己所选择的事，全力做好工作，完成任务。

四、积极主动，大胆表现自我。不能凡事都认为别人比自己强，别人说的都比自己好，这次实践让我认识到要告诉别人自己的想法！实践过程中我有说出一些自己的建议、想法，虽然不知道恰不恰当，但说出来一起交流，表达自己的想法，也了解他人的想法，感觉很是有趣，也调动自己的积极性！

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

**暑期社会实践报告大学生篇八**

参加过社会实践，可能不时很如意，但是参加社会实践不是为了一定要成功，主要是有意义，哪怕是教训，都会有帮助的!下面是爱汇网小编为大家整理的暑期社会实践报告范文,供大家阅读!

快乐的时光总是短暂的，为期七天的以“践行科学发展，勇当时代先锋”为理念的社会实践至此已经完满结束。回想起前期义教资料的准备与文娱节目的排练到复习一个月后又继续奋斗五天，经历了充分的准备才有如此的收获，感触特别深。常言说：一分耕耘一分收获，甚是道理。下面说说我的一些个人心得。

一、团结合作是我们的主旋律

一个大集体的维护需要每个人都有集体观念，这一路走来，我们都经常唱起《团结就是力量》，我们也履行了这一点。本次社会实践从准备到动员到真正开始实践，整整跨越了两个月的时间。在这两个月的时间里面，各小组在认真配合完成自己组内工作的基础上，又积极配合文娱组和团长的安排，认真排演节目和做好相应的预实践准备工作，从而在很大程度上确保我们本次赴惠来的社会实践能够顺利开展以及最后有一个满意的结局。本次实践我团下设团长处、调研组、义教组、文娱组、义修组、后勤组、宣传组和通讯摄影组，每个组都肩负着沉重的准备工作。我们每一个组的成员互相帮助，互相照顾。每天我们轮流煮早餐、煮午餐和煮晚餐，有什么活动需要早早地出去，煮早餐的人就提早起来煮好早餐，优先照顾;实践中，有两位男生生病了，我们都照顾他们，优待他们，洗热水澡而不洗井水，尽量让他们早日康复;各组需要人员帮忙，我们也相互调配，团结合作，让各项工作顺利进行。在这里，我们不分谁付出得多，谁付出得少，我们肩并着肩，大步向前迈，让我们的实践是一次团结合作的实践。

二、提高效率是我们的工作保证

一个家庭、一家企业乃至一个国家的管理，都需要有规章制度或者法律法规来约束。我们这个社会实践的大团队也需要有这样类似的工作制度来保证我们的工作顺利进行。首先，团长在出发之前已经规定好了一些基本的规条，让我们去履行，这样才能更好地保证实践。其次，各组组长也按照组内需要，制定了一些规定，让各组的工作顺利地展开。比如，我们义教组之前没有分谁负责哪个科目，所以谁教哪科分工不明确，降低了备课效率，后来我们九个人分了三组，每天由一组负责当天的课程安排，这样就比较容易执行，有条理，有规划，不会出乱子了。再次，社会实践过程中，每天晚上，团长们都会召开一次会议，让各组总结当天的实践情况，发现问题，分析问题，然后解决问题，这样，集中起大家的智慧，三个臭皮匠顶一个诸葛亮，我们的问题也很快地有效解决了。有条有理的规划，所以有条有理地生活，有条有理地工作，有条有理地实践，我们的效率也大大提高了。

三、友谊让我们感到温暖与温馨

这次社会实践，我想让我们永远铭记于心的主要是我们之间的友谊。还记得我第一天给学生上了关于友谊的主题班会，里面的一句话：友谊如微风，送走悲伤带来欢乐。这句话写得多好啊!在这里，无论是广东工业大学的成员还是华农、广药的成员，都打成了一片;在这里，无论是同一个学院的还是不同学院的都不分彼此;在这里，男士与女生之间都充满着欢声笑语。我们每天碰面都友好地问声好，我们去买菜时不忘给需要的同学买些东西，我们调研回来一路放歌，男生井边集体洗澡，出现了“艳照门”事件，我们相约三点半，我们放“灰机”，我们争相露一手好厨艺……这一切的一切都值得我们珍藏在心中。友谊是一把小伞，给我们遮挡风雨;友谊是一盏明灯，让我们从忧郁中走向光明;友谊是一泓清泉，让我们尝到快乐的甘甜。我们的实践，我们的快乐;我们的友谊，我们的温馨。

实习时间：

20xx年xx月1日——20xx年12月31日

实习地点：

厦门麦洋贸易有限公司

实习单位介绍：

麦洋贸易有限责任公司是一家年轻的、朝气蓬勃的新兴电子商务公司，有一支充满青春和活力的梦想青年。公司致力于成为专业的电子商务托管平台，全心全意为传统企业开拓网上销售渠道。目前公司受企业委托，全权负责fantuqq商城旗舰店和淘宝店铺的运营工作。

麦洋贸易有限公司成立于xx年6月，拥有知名度较高的独立原创男装品牌的同时，也为大中型企业进行网站筹措、设计，网络推行营销于一体的国内首家云服务综合性电子商务托管平台。公司实力雄厚，网络业内专业优质的人才，形成一支规模最大、最具实力、最富经验的专业团队。公司拥有3s服务体系，即 solution(解决方案：为企业量身定制电子商务解决方案)，service(服务支持：提供电子商务相关的系统规划、建设、运营、物流、仓储等服务支持)及satisfaction(客户满意：让客户对我们执行结果满意);在电子商务各个环节协助您，以全方位完善您的电子商务体系，有效地整合您的现有资源，努力帮助您拓展其他渠道，迅速抢占电子商务市场。公司围绕“勤于精，思谨慎”的中心价值，经过全体员工的不懈努力，在福建省逐步树立起公司良好品牌，博得众多信任和好评。凭借公司脚踏实地的实践与经验，我们自信在电子商务领域能够成为您值得信赖的合作伙伴。

实习目的：

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。并通过社会实践，熟练技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。因此，我来到厦门麦洋贸易有限公司，在这里开始了我的毕业实习。

实习内容：

在结束本学期的课程后我就开始寻找一家设计公司去实习，因为仅仅通过在学校所学理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实践相结合，经过长时间的寻找终于xx年12月01日，我应聘到厦门麦洋贸易有限公司进行了为期12个月的实习活动，进行学习，任职平面设计。

第一天上班，因为不熟悉上班路线的交通情况，为了不迟到我早早的起床。到了公司时间安排刚刚好。进入公司的时候，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。闲着的时候就试着用photoshop软件模仿教程做一些简单的图片，说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。紧接着当然就是跟同事做了一个简单的自我介绍，他们的激情与热情，让我在这里感受到家一般的温馨和快乐，我相信我的选择，这里将会是我人生的另一个起点，我会好好向他们学习、请教的。

俗话说万事开头难，所以既然决定在这里了就脦从基层开始做起，于是乎我就开始学习了解印刷中纸张的种类、每种纸的不同用途以及常用纸张的规格。印刷是设计中重要的一个环节，是让设计师的想法和创意转化成现实的一步，因此需要做一些重要的学习与了解。

我了解到，在印刷中，我们需要注意牢记客户所需的纸张的大小规格和图片分辨率等，因为这是一切创意的基础。设计既要有创意又要严谨，既要从小中见大又要从大中体现出细致和创意，这是公司经理给我上的第一堂课。并告诉我刚刚踏入社会从事设计行业需要学习与了解的还有很多，不要浮躁静下心来慢慢学，时间久了，看得多了、做得多了、听得多了，自然也就慢慢上手了，经验就是这样累计起来的。然后我回到我的位置上对同事做了一个简单的自我介绍，公司同事都特别热情，我暗暗下决心一定要多向他们多虚心学习。

我和同事们一起参与平面设计工作，开始的时候总觉得自己学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题，又没有工作经验，而他们的教育水平明显高于我，他们的能力也理所应当在我之上……因此，在了解完基本工作流程后我开始接手负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过几天的磨合，自己有的缺点和不足，开始慢慢呈现，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应而他们如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更多更实用，更现实化，应用化的东西。而我只是在书本上纸上谈兵.自然还待讨教和学习，再之我的专业又不对口，什么都脦从新学起，学习起来还是挺累的。

不过这个问题其实也很普遍，像我们这样刚毕业而学历又不高的，很难找到专业对口的工作，所以平时还是多学点对自己以后找工作还是有点帮助的。

但同时这也是幸运的，来到这里正好锻炼一下自己，现在出错还不打紧，以后就没这机会学习了，所以我要好好把握，努力学习并学以致用。通过前几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在书本中无法涉及的内容。学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实习中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的.同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们正在进行的设计项目，让我跟着学习也锻炼一下自己。公司给了我一个设计的任务。一开始我们设计出的作品并不能符合主观的要求，未能达到很好的效果。经理看过我的方案后，要我进一步去了解这间机构的性质和作用，要做出更加符合机构精神的设计，我逐渐从中懂得了一些做设计技巧和该注意的问题，要联系实际，要做出有档次的感觉。同时也意识到了由于在学校实际锻炼的机会比较少，在软件操作上不够纯熟。想法也不够偏商业化，而且对于客户的要求理解不够透彻，需要学习的地方还有很多。纸上谈兵终究是偏离现实的，要想真正理解设计，就脦脚踏实地的学习，虚心求教，很多看似理解了，实行起来未必跟想象的一样。

在那之后，我还陆续参与了几个设计。与同事之前的合作让我学到了很多他们的处事方法和设计技巧。每完成一个设计都有说不出来的成就感，也同时感觉我学到很多东西，大大的增强了我学习设计的积极性。

在公司短短几天的工作里。我基本了解公司的设计流程。首先是设计师接到经理分配的任务，客户沟通交流，理解客户的需求。然后设计师进行设计工作，定下初稿或样板，在客户审阅后提出修改意见，最好多做几个方案让客户选择。最后经过经理审阅后，最后提案定稿、送印。

我在实习的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果在公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和素养;视觉设计能力、美工基础，色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。

在平面设计实习期间，让我真正的了解到一名合格的平面设计师不是那么容易做的，从事平面设计这一行业需要掌握很多知识。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。从刚开始的无从下手，茫然不知所措到参与设计，才发现与现实间的差距。“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，只为将来在平面设计行业中走得更稳更远。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。很感谢学校和厦门麦洋贸易有限责任公司给了我这次学习机会，让我学到了许多，现在要做的是把剩下的课程学好，为以后的设计道路做好充分的准备。

在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。通过这次踏出校园，进入社会的实习，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

我觉得平面设计并不是一门潇洒的行业，不是别人想象的那般轻松。我深深的体会到拥有丰富的知识是一个优秀平面设计师的必备素质。所以，在以后的日子里，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，平面设计行业是一个需要不断创新的行业，平面设计师不仅要有专攻而且还要博闻强识。

这次的实习对我来说受益匪浅，让我学会从客观的角度来审视自己的作品，在审美方面更加成熟。而在公司，与同事相处，让我学会如何别人打交道。与领导交流，让我学会设计师应有的职业道德。从实习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。

平时在工作之余，经理也时常在谈话中教育我们如何成为一个设计师、如何做人。当我们出来社会实践，首先要明确自己的价值、自己能为别人创造什么，其次也要了解对方、了解别人的需求。设计师最重要的就是创造力，因为只有创新才能使事物升值。除此之外还要有自我学习的精神，在不断地自我升值中积累资本，提升自我人格的魅力。要不骄不躁、勤勉自励，思想上有追求。 当然休闲之时也不会忘记跟大家聚聚，聊聊天，偶尔参加也娱乐活动丰富生活也能增进彼此间的感情。

实结：

回想起从刚进入大学到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。年幼时渴望长大，但那仅仅是单纯的年龄上的成长，而现在更深层次的是指导思想上、行为上的成长。每个人成长的方式不可能完全一样，但相同的是我们都体会到了成长的快乐。在生活中体验着成长的艰辛，在收获中体验着成长的喜悦，也许人的一生大多是由酸甜苦辣交织，喜怒哀乐相汇，苦中有甜，甜中有苦，笑中有泪，泪中有笑。就是这些造就了丰富多彩的人生，人生体验多，财富亦多，各种滋味都品尝过了，各种感觉都体验过了，才能真正认识到人生的丰富。我渴望着丰富的人生阅历，我渴望品尝到成长的快乐。出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再向学生那样，某些时候可以随心随意。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上!作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。 想要处理好自己的人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，要多听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。如果和同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于应届生的严厉要求，在实习期间，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是领导和同组同事给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，公司老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

同时我也意识到很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。当然如果能在作图的过程中如果使用些小技巧，也是可以达到事半功倍的哦。如怎样将文字与图片融合在版面中，如文字之间的对比让整个排版更好看，如颜色上怎样使用才会更好看。所以在这里说的只是最近的一些感悟和总结。希望在今后的工作中学习设计师的良好习惯，怎样解决图片与文字的排版，以及文字设计、颜色搭配。这既是一个漫长的过程也是一个积累的过程。让我在今后的工作中继续寻找设计的快乐吧!

通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实的梦想。

这次在公司里工作我学到很多不同专业的知识，当然，这只是巨大领域中九牛一毛的知识。我对当代社会用人单位的看法进行了简略的分析，现在大多数企业都喜欢上手快的员工，“即招即用，能马上为单位创造效益”是目前用人单位的普遍心态。这就对毕业生提出了更高的要求，根据市场需求，有针对性地去学习和打工，通过实践增长本领，是毕业生们不容忽视的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导对我的栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!感谢江西电力职业技术学院，让我在短短的两年时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我无微不至的呵护，让我在工作中振作起来并且找到迷茫的出口!

一、报告说明：本篇调查报告因作者个人水平、时间、精力有限，仅如实反映金融专业就业现实状况，并不做，也没有足够信息来做相关研究分析。报告中的设计到的任何观点均引自其它研究报告，非本人观点，仅作参考。

二、报告前言

金融是现代社会和经济全球化背景下产生的标志性产业，也是一个典型的高收入弹性产业，会随着社会经济的发展而占据越来越重要的地位。随着经济全球化的深入发展，金融日益广泛渗透到经济社会生活的各个方面，与人民群众切身利益紧紧相连。因此一种观点认为，如今金融人才短缺，就业前景广阔。

然而在大学扩招的浪潮中，金融学个专业的扩招是极其明显的。另外，2024年广东省高考有70%的学生首选金融和商业相关专业，而在商业极其发达的美国，这个比例也只有30%。经统计资料表明，许多本科毕业生毕业之后进入银行都是从站柜台开始，最终能够熬出头的也是其中的小部分。面对金融行业越来越高的入行门槛，另一种观点认为，金融从业压力大，就业前景看坏。

那么，到底哪种观点更符合现今金融就业状况呢?从招聘公司来说，对当今毕业生有着什么样的 招聘要求呢?从招聘者来说，在金融行业工作又应该具备何种学历和哪些能力呢?工作在金融岗位的职员又有着什么样的生活形态和收入福利呢?本报告将从但不限于这些问题的角度，通过对证券公司的整体调查，公司经理的述说以及对相关职位职员的采访来反映就业现实状况，事实甚于雄辩，在对事实有过一定的了解后来回答以上两个问题也许会有新的感悟。

三、报告正文

(一) 证券公司调查

调查时间：20xx年xx月xx日

调查单位(地点)：xxx股份有限公司成都分公司

调查对象：该公司总经理王，职员肖、徐等。

1、 证券业金融专业宏观就业状况(总经理介绍)

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有直接联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。但一般无论是证券或者银行的职位如今都会将职员安排到基层进行一段时间的锻炼。

证券公司业务分为证券经济业务、投资银行业务、资产管理业务、自营业务等。其中证券经纪业务及咨询顾问业务由分公司执行，其它业务均由总公司开展。在总公司(更高级的业务)中对学历和能力总体会比分公司高，一般为优秀的本科生和研究生。

证券经纪业务中，为金融学专业毕业生提供的有证券经纪人、证券(期货)分析师、理财师等，学历要求一般为本科生。经纪人要求人际交往能力强，亲和力强，细心，耐心;分析师则要求对证券行业敏感、熟悉。经纪人薪水根据业务水平而定，多则月薪一万左右，底则月薪2024-3000。

投资银行和资产管理业务等其他业务有诸如保荐人、负债管理师、行业分析师、风险控制人员等等职位。学历要求一般都为研究生以上，且具备一定的科研分析能力，对法律、财务、金融、会计、计算机、管理的复合型人才有迫切需求，这也是证券行业对人才的要求趋势。在这些业务中，一般职员起薪会在年薪十万以上。

2、案例采访

1)证券经纪人

工作内容：为证券公司介绍证券交易客户，从客户交易资金中提取交易费用作为工资来源。

工作所需能力：本科学历以上;良好的人际交往能力;良好的身体素质;有着亲和力、细心、耐心的心理特质。

工作坏境及地点：由于与不同客户打交道，经纪人的工作环境经常变化，到处奔波，地点不定。

工作形态：为了拉客户而到处奔波;也可以悠闲的享受客户的交易费用。

职业发展展望：没其它的，拉得好坐着来钱，拉的不好，累死了也没多少。

2)经理文员

工作内容：证券交易资料录入、整理

工作坏境及地点：经纪经理后台办公室

工作所需能力：本科学历;基本的金融常识;耐心、细心的特质

工作形态：面对电脑录入资料

3、小结

目前金融专业的毕业生太多太滥，证券业基层岗位的需求是供不应求，竞争很激烈;然而对于中高层职位的专业化人才的需求仍然很大;对于复合型的人才更是供不应求。因此证券人才的趋势是复合型人才，同学在学习自身专业，锻炼自己实践、研究能力的同时，应该注意其它专业知识的培养，拥有双学位的金融、法律、计算机等人才在招聘市场始终供不应求。

(二) 商业银行调查

调查时间：20xx年xx月xx日

调查单位(地点)：中国工商银行四川省分行

调查对象：中国工商银行四川省分行稽核合规规部处长王

1、 银行业金融专业就业现实状况(王处长介绍)

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有密切联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。银行招生基本是大类招生，金融专业的口径大，可以做很多工作，但无论任何职位刚开始都会到营业部从柜员等基层做起。

银行分行部门比较多，但招收的毕业生专业不外乎以下几种：金融经济、国际金融、法律、计算机、财会等。目前招收的本科生比例是40%，研究生60%，但今后研究生比例肯定会变大。分行中负债业务、网上银行、法律、稽核合规等等20多个部门的工作间会有很多交叉，所以同时具有金融、法律、计算机等背景的毕业生会很受欢迎，与证券一样，复合型人才是金融行业的一个趋势。银行福利相对证券、保险、基金来说会好很多，一般职员工作2年后薪水加上福利扣除保险等费用后，年收入一般会在10万左右，处长级别的会在20万左右等等。由于工作交叉比较多，就要求职员对法律、金融、计算机等都有一定的了解和操作。另外，金融行业对毕业生的实习工作经验都有一定的要求，在大学期间有一些实习经历在找工作是会有很大优势。相对其它金融行业来说，分行工作会要轻松些，但仍然会有一定压力，也有一定的竞争压力，关键看自己是否往上努力的动机。

2、 稽核合规王处案例采访

工作内容：银行操业务作规范监督检查

工作坏境及地点：稽核合规部办公室

工作所需能力：本科学历;金融常识、法律法规知识;耐心、细心的人格特质

工作薪资范围：年薪15万左右

3、 小结

同样，金融专业的毕业生太多太滥，银行业基层、中层岗位的需求是供不应求，竞争很激烈;然而对于中高层职位的专业化人才的需求仍然很大;对于复合型的人才更是供不应求。因此银行人才的趋势是复合型人才，同学在学习自身专业，锻炼自己实践、研究能力的同时，应该注意其它专业知识的培养，拥有双学位的金融、法律、计算机等人才在招聘市场始终供不应求。

四、报告总结

金融业正处一个重要转折期，也处在一个重要发展期。以我国金融中心上海为例，上海金融从业人员仅十多万人，指占到上海总人口比重的1%以下，而伦敦、香港等国际金融中心城市，这个数字要在20%左右，因此金融行业的人才要求仍然是与日俱增，但这更是对高级管理人才、技术人才、复合型人才的要求。在金融行业基层，由于金融毕业生同样是与日俱增，因此广大的金融毕业生面临着巨大的就业压力，没有优秀的专业能力、优秀的实践学习能力很难找到称心如意的工作。

因此对于金融毕业生就业而言，通过以上的调查，我们可以归纳出几点建议：

1、 夯实自己的专业能力，并且努力提升自己的研究水平，在平时学习中，多多注意研究能力的培养，是不二法门。

2、 在夯实专业能力的同时，参加一些实习工作，具有一定的工作经验有很大帮助，在工作时也能够快速上手。

3、 在注重实践的同时，尽量选修、辅修法律、财会、计算机中的一门或者多门功课，成为一个复合型的人才正顺应了金融行业的大趋势。

4、 关于是否考研，有一点是绝对确定的：你要想往更高处走，本科肯定是高处不胜寒的;但如果注意了以上三点，本科生的工作待遇也一样会很好的。

**暑期社会实践报告大学生篇九**

2024年的暑假，我决定去进行社会实习，找个暑期工作干干。当然，这也是我第一次经历社会实习。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是我毅然踏上了社会实习的道路。想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性；想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在，其次，想增加点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，减少就业压力。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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

首先，说一下我所工作的工厂，xxxx包装有限公司，是一个上市公司，总部在厦门。位于胶州市，主要是制作纸箱，还制作纸板。我呢，在制箱课干活，具体实在印刷机上当普工。属于最低级的工种。主要是干上纸箱，拿模板，挂模板，拆模板，洗油墨，打扫卫生等，很繁琐的。

刚刚到工厂，我就被吓了一跳，老员工说，我们是第六批来干活的学生，之前来了五批，全都因为干不了走了。我当时想：这个活究竟有多累？我能干多久呢？我怀着疑问上了第一个夜班，当时感觉挺兴奋的，也没感觉到怎么累，可是下班之后，躺在床上时才感到原来是非常的累，但是，既然来了，就要坚持到最后！事实上，我们不仅坚持的了最后，而且受到了领导的夸奖，说我们干得好，没有一个在这糊弄。因此，厂里也给我们加了工资！

打工的生活是酸甜苦辣咸五味俱全，有欢乐，有痛苦，但我的收获是巨大的，是我对现实有了更深的理解，使我更加成熟，更加稳重，不再有幻想，现实就是现实，不掺杂一点幻想，还记得当时课长给我们说的话：现在走到社会了，与在学校不同了，要把在学校学到的东西在这里运用运用，一切都按厂里的规定来做事，就这么现实！是啊，社会就这么现实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的，虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你好或是你听取他人的意见时，一定要心平气和平，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们所应该做的我也从工作中学习到了人际交往色待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可以斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道了给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。

经过这次工作，我收获了很多，总结了很多。现实的社会告诉我，工厂是以利益为重的地方，在这里，公司利益为重，自己的利益体永远微不足道，作为员工，你不能去挑战公司的利益，只能为了公司的利益舍去自己的利益，不管这个公司怎么标榜自己：我们时刻想着员工的利益。这都是骗人的！就这么现实！现实的社会告诉我，要想在这个社会生存，你必须有一技之长。以前体会不到，经过这次实习，终于深深地体会到了。这个社会的准则是：强者生存，强者受到尊敬，弱者只能被社会所淘汰！在厂子里，那些机长年龄都不大，比我们也就大个四五岁，但他们都有技术，有能力，因此工资也高。在厂里，都称他们为老大，由此可见，对他们是非常的尊敬，他们活干的也少，就因为他们会开机器，就这么简单！但又有几个能做到呢？想想我们大学毕业之后，我们会什么，这是一个令人非常害怕的问题！在厂里干活的这一个多月的日子里，我更加确信了以前得到的一个结论：一个企业要想在激烈的社会中生存，它必须有自己的文化内涵，就像一个人必须有自己的精神内涵一样，这个是非常重要的。我所干活的这个厂子最突出的表现是在质检上。要求是非常的严格，从出纸到成品要检查十遍之多，有些都是重复的，而且实行负责制，谁出了问题，谁返工。企业的文化内涵不就是员工的精神内涵吗？其实这一切都是人的作用起关键作用。由此我想到，大学毕业后我的质量如何呢？我的精神内涵又如何呢？现实的社会还告诉我：成功没有捷径可言，必须一步一步的走。你不要计较别人干了多少，没有白干的，老员工经常告诉我，只要你多干点，不要偷懒，你的工资就高，别想诡计，和谁搞好关系了，什么什么的。这个只能使你少干点，要想多挣钱，就得多干活，厂里只看效益！是啊，公司给你发多少钱，要看你能给公司带来多少钱，只有努力干活，才能多拿工资，才能学到技术，才能上升，才能成功！现实的社会又告诉我：我必须好好学习。在干活时，经常想到在学校的时光，虚度啊！打工是艰辛的，学习是轻松的，以前父母总是说挣钱是多么的不易，你上学很轻松啊，总是体会不到，这次终于体会到了，我想到了《唐山大地震》上的一句台词：没了没了，才知道什么叫没了。悲哀啊，这次回去，一定要好好学习，绝不虚度了！

**暑期社会实践报告大学生篇十**

大学匆匆的来、也匆匆的，大一就这样过去了。所谓大学，我们所要学的不仅仅是专业知识，更要学会如何融入这个社会，如何做人。大一的暑假来临之际，我们领到了一份社会实践活动登记表。为了丰富我们的暑期生活，提高我们的社会阅历以及综合素质，学校特意布置的一门“作业”。有助于拓展我们的能力，积累一定的社会阅历。这是一项很有意义的“作业”。

早就想在暑假的时候找一份暑假工，靠自己的能力赚钱。一直生活在父母亲的襁褓中的我们，势必要独立、自强，去提高自己的能力，以便为以后的家庭努力奋斗。

每个人都有些许的兴奋，毕竟大部分同学也和我一样是第一次将要有自己的第一份工作。大家讨论着到底要做什么，有的人说当服务生，可以见识各种各样的客人；有的说去当家教，教书育人，提高自己；有的说去进工厂，赚得多......

而我，显得有些不知所措，和父母的交流过后，父母很是赞同，却不放心我暑假一人在外打工，于是决定让我回家去城里看看有没有适合的。回家后看了许多地方最终在家附近找到了一家手机销售店，“文亨仰财通讯店”。和店长一番交涉后，店长同意我在该店工作。我的第一份工作总算找到了，心里有种莫名的激动。一直感觉大学生暑假打工赚钱是一件很了不起的事情，自己赚取生活费。而自己马上就要开始自己的暑假工之旅了。

我在仰财手机店的工作就是手机充值，手机卡销售和手机的销售工作。店长在我工作前有给我进行一系列的培训，包括手机充值方式，手机销售价格确认，手机卡套餐优惠还有便是对待顾客的方式以及交际方法。这让我认识到每一行业都有自己的门道以及经营方式，对于自己的能力，我只能努力用实践来证明了。

刚开始，在仰财手机店打暑假工并不会累，一般快中午和晚上时比较多人。来手机店的人大多是充值话费的，当然店长教的我不会忘记。不过有一次也犯了错，便是把顾客的手机号弄错了，50元充值到别人的账户里了。我没有告诉店长，知是默默掏出100元垫上，毕竟是自己犯的错。这也让我意识到手机充值这项工作没有想象中的简单，细致严谨是必不可少的，有时你一个不经意的错误要赔上手机充值一个月所赚得的利润。有了前车之鉴，我更加小心了，每次要顾客再三核对手机号，确认无误后才认真输入并且要把充值单交给顾客确认。之后的充值再也没有出过差错。

当然，工作不仅仅是充值这么简单，比较难的是手机卡和手机的销售。有的顾客知道手机卡套餐所包含的内容以及意思，而有的顾客不清楚。这就需要我一项一项解释，并且要把优惠之处重点告诉客人。而手机销售更难，首先要了解手机的性能，市场价，自己的最低销售价，还有便是优惠。对于顾客的疑问，我要做的是解答，并且推荐机型。有的顾客喜欢讨价还价，由于刚刚从事这一行业，不是很能应付过来，导致很对此的交易失败。有时候手机售后出现问题，并不是手机的本身问题，客人却硬要说是质量问题要求退换，应付不了还要店长出面摆平。渐渐才知道每一项工作都没有简单可言，所需要的经验只能渐渐积累下来。

在仰财的工作虽然有些枯燥，但是我还是坚持下来了。在仰财手机店的工作并没有轻松可言，因为每一项工作都需要自己的百分之百的细心严谨，认真对待每一位顾客，不让顾客受到冷淡。而自己的业绩也要自己的努力才能提升上去。在仰财手机店工作也没有少受店长的说教，自己毕竟是阅历和经历都比较浅，对于社会这个名词劫持的不深。当然店长的说教也不是找麻烦什么的，主要是对于我工作上的不足之处提出来，错误之处提出批评。我能接受，毕竟店长给了我这份工作，我也愿意接受这次接触社会的机会。总的来说店长对我还是很照顾的，一些顾客的疑问包括我的不懂他都会热心的解答。渐渐地适应下了这份工作之后，店长也是很为我感到高兴的。从店长的为人处事，以及在仰财通讯店的暑期实习，我也认识到了挺多:

一、工作需要认真严谨的态度

我们对所从事的每一项工作都要抱以严谨认真的态度。就手机充值一工作而言，虽说操作流程简单，但是一时的疏忽却会造成错误，对自己对顾客都是不利的。平时对产品的不够了解也会导致成本价格方面与自己销售价格的偏差，造成交易亏损问题。还有便是没有核对每一笔账目的话，会造成账目不清，造成不必要的麻烦。每一项流程，每一项工作都必须要认真严谨对待才是正确的。

二、工作需要敢于突破自己

手机销售一行，也可以认为是接触营销的一小部分。而从事销售一行不能说怎么行。刚开始时我确实是羞于开口推荐手机，手机卡什么的，总是客人要什么给什么，问什么答什么，所以导致业绩不佳。店长也多次说过，要敢于开口，才会有生意，不敢说，别人怎么知道你的产品怎样、好不好、性价比高不高。对于店长的话我时刻记载心里，也是很羡慕店长的口才。我不时提醒自己，不要怕，这是我的工作。渐渐地，我适应了自己的工作，客人敢问的，我便敢答，也敢向客人推荐一些好的产品。热心对待每一位顾客，不管他是否要消费。还好，业绩也上去了，店长也夸我了。敢于突破自己是很重要的一件事，至少在与社会接轨的时候，能有很好的适应能力。

三、工作需要敢于付出

想要做好一项工作必须敢于付出努力。就手机销售而言，手机的型号、性能、价格等必须熟记于心。不可能总是翻找手机的售价单导致不必要的麻烦。好的销售方式需要自己的仔细琢磨，对待客户的方式要亲和、热心。不要冷落了任何一个进入手机店的客人，这样才会有顾客愿意来消费。对待不同的客户要用不同的方式，而这也是店长常说的，具体就要在平时的销售过程中慢慢体会。

在仰财手机店的暑期实践过程中，有学习到了很多为人处世之道，做生意之道，当然我也有认识到自己的不足之处。首先，我个人比较不主动，对客人的积极性不高，不爱说话，总是被动地做事。这样是不利与自己以后的学习和工作的；其次，我害怕承担责任，对于顾客的售后问题，我总是希望店长能出面解决，怕得罪顾客和店长，总是处于被动状态；还有便是社会经验不足，不懂得化解问题的有效办法以及与顾客之间良好的维系方式。这些不足之处也是我所需要改进的地方。

暑期的实践很快就结束了，当拿到工资的那一刻，还是有莫名的激动。也是真真切切体会到赚钱的不容易。这是我的第一笔工资，亲手挣。而暑期在仰财手机店的实习经历也是对于即将踏入社会的我的一大笔精神财富，它对于我今后的为人处世、工作、学习都有极大的意义。

经验是需要不断实践过程积累下来的，“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我相信，不断积累的我们，是会不断前行的。

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