# 2024年招生社会实践报告(实用10篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-08

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!招生社会实践报告篇一实践单位：\*\*市经典教...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**招生社会实践报告篇一**

实践单位：\*\*市经典教育补习班

实践时间：20xx年1日2日——20xx年1月28日

1就开办补习班作好招生宣传工作

2为前参加补习班的学生作登记

“经典教育”已有历史，算是老字号补习班。但虽需作大力宣传。所谓宣传就是发传单。家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长。老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长。发传单绝对不是轻松活。当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼。那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步。但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一不值工作，首先把自己的位置放低。

有一个从鹤壁的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是20元家长和孩子商定年前后补习16天还有一自郑州外国语高中的女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩10多分我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下。高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到。那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿。

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境。可怜天下父母心，可怜天下学子心。

心得总结：在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，多了份坚强。忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决。认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活。很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会。

通过这次社会实践，我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高。回到家后，我的亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班。毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方。这使我有了假期办补习班的初步想法。但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带秋天金色的收获！但我，有这个信心。

本上学不到的东西就是社会经验。想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟。我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

**招生社会实践报告篇二**

又是一年暑假，不同的是这次不是我高中毕业填志愿，而是我去给别人讲解填志愿。回想起以前我高中毕业填志愿时也很纠结，到底什么专业好，哪个学校好，我到底会不会被录取，不被录取怎么办？现在想想都过去了，我们在大学很好。

回家一趟多么不容易，有委屈只能自己憋着，所以在家门口念大学还是好处多多的。

忙忙碌碌的跑上跑下，没有人特别想报我们学校，我们尽力了，我们回到大本营看老师那情况怎么样，有几个学生填了，是真心想去我们学校的，很多艺术生都填了我们学校的环境与艺术设计，还有轻化系的，还不错，比起我的不确定的8个，这些确定的更实在吧，我们坐在招生的地方等人来问，有好多家长来问，有些甚至孩子没来爸妈来，本末倒置了，我们自作主张，她又什么问题可以咨询老师，还有很多家长陪同孩子填志愿，那么热的天，可怜天下父母心啊！

快到中午了，人也越来越少，看着一个一个学校都撤了，我们也准备撤了，我们是最晚一个，这个上午很忙碌，但也有成就感，有事情发挥自己的作用真好，锻炼了我们与人交流的能力，还帮助了那些不知怎么填的学弟学妹们，帮助别人的同时给自己带来了欢乐，希望他们可以更好。

**招生社会实践报告篇三**

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作——为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的脑程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是，前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的脑，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等、通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益。

此次“三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的`素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

**招生社会实践报告篇四**

阳历xx年x月x日这一天对我来说，是个特别的日子!因为我正式放寒假了。由于我选课的原因，我比我们专业的很多同学迟放假两天，这两天对我来说真是既兴奋又紧张!兴奋的是我很快就要回家了，就可以见到\*\*思夜想的亲人和朋友了;紧张的是看着别人都轻松的回家了，而我还要为即将到来的最后一场考试做准备，心里还是有蛮大压力的。可以说在校的最后几天我都是在紧张而又忙碌，同时也是在充实中度过的。终于9日迎来了最后一场考试，随着考试结束铃声的响起，我兴奋的在心里呐喊：放假啦，我可以回家了!

怀着激动的心情，我简单的收拾了点行李，晚上躺在床上久久不能入睡!第二天一大早我就早早的起床了，奔赴车站，早早的等待回家的客车，终于踏上了回家的旅途了!也许是由于我回家心切，我总觉得在车上的时间过的好慢，无奈，只能闭着眼睛睡觉，希望一觉醒来之时，睁开眼睛，就能看到我所熟悉的景色，闻到\*\*思夜想的家乡的气息。也不知道我睡了多久，终于在下午两，三点的时候，客车到站了，也就意味着我回到家了。

刚回到家我就开始联系寒假做兼职的事，因为之前听我一个同学说，他在我们家乡涟水县城新开业的大润发超市里面做兼职，我就告诉他，放假回来我也想去做!他就告诉我：由于大润发超市是新开业的，也是我们那个县城里最大的大型购物商场，所以每天的客流量都很大!他还告诉我，大润发涟水店系大型连锁平价自选式综合大超市，地理位置也非常优越，位于我们淮安市涟水县城安东路、常青路交汇处西北角，交通四通八达。自从xx年12月23日盛大开业之后，每天来往的顾客络绎不绝，开业当天的营业额更是达到了200万之多，也许很多人都会觉得这样的营业额根本不算什么，但是如果你去过我们的涟水县城之后，你就会发现，一天200万的营业额在我们那个小县城里已经是非常多的了，而且相对于不是发达地区的涟水县城来说更是了不起了。大润发涟水店开业之后，我们县城的其他几家超市的生意更是一下子冷清了不少，比如说乐天玛特，华润苏果，新时代等等，原本这几家超市在县城里的生意还是可以的，但是自从大润发开业以来，生意真是一落千丈，里面几乎都没什么顾客了。反而大润发的生意每天都是红红火火的，来往的客流量更是大的惊人，尤其是现在正值春节前夕，外出务工人员都陆陆续续的回来了，每天超市前面都是车水马龙般的一片繁华景象。因为客流量的不断增大，大润发的内部现有正式工作人员根本忙不过来，就算大家每天都是马不停蹄的忙，工作人员的身体也吃不消。所以大润发超市决定在寒假来临之际，招收一批在外地读书的放假回家的在校大学生，之所以招收的是在校大学生，一是因为大学生的整体综合素质较高，管理起来比较容易，任务传达下去也会完成的比较好;二是因为在校大学生一直都生活在学校的象牙塔里，尚未接触社会，思想比较单纯，做起事来比较踏实，不会想着怎么偷懒，心眼实在!由于随着春节的脚步不断临近，每天的客流量更是快速的增加，那么需要的寒假工也随之不断的增加。我同学告诉我，让我抓紧时间去报名，被录用的机会还是很大的。因为我同学他们学校放假比较早，他也是刚回家就来大润发报名的，结果刚过了一天大润发人事部门就打电话让他去面试了，很快他就顺利的被录用了。

**招生社会实践报告篇五**

自从走进了大学，就业问题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些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走入社会，能够适应在生活和工作中很好地处理各方面的问题，于是我选择了积极参加学校招生就业办公室举行的20xx年暑期实践工作招聘，并有幸被录用，参与到招生办公室的暑期工作当中。

我们是学院的一份子，我们代表的就是我们烟台xx学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。生源质量直接关系到学校的声誉和办学水平，对提高我院综合实力具有重要的战略意义，为积极响应学院招生工作需要，进一步提高我院生源质量，充分利用在校生资源，发挥在校学生招生宣传的积极性，根据招生志愿者报名，由各地区负责招生老师带队，参加学院招生宣传咨询等工作。

虽然招生工作比我想象中的要难，而且很累人，也遇到了各种各样的阻碍，但是通过这暑假的实践，我学会了很多。由于我们都是第一次接触这种工作，对很多事情都不熟，老师就向我们简单交代了一些注意事项，如招生宣传需要贴在哪里，怎样介绍我们的学校，我们学校有哪些样的专业，有什么样的优势等等。，我们就开始了工作，只要是符合我们学校条件的，填的专业也是我们学校有的，我们都会进行耐心劝导工作，这么做虽然不知道最终的效果是怎样的，但是我们努力了。

等工作了一段时间之后不仅熟悉的掌握了后台回复的技巧，也跟着招办里面的老师学习怎么处理人际关系，在遇到矛盾的时候想着怎么去解决问题而不是怎么去逃避问题。随后又负责其他岗位的工作，不断学习知识，锻炼能力。之后的日子，工作就进入正轨了，没有了第一次的胆怯。敢于放开去工作了。在这短短得到一个暑假，认识了不少同学和老师，建立了比较真诚的友谊。经过这次招生的社会暑期实践活动，我学到了很多，当然也有了很多体会，差不多就是以下这几点:

1.在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这种技巧是需要长期的练习。当别人给你意见时，你应该要听取、耐心并虚心地接受。

2.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。有自信才能使你更有活力，更有精神，这样才能让别人相信你能行，相信你当然也就会相信你宣传的院校!

3.在社会中要克服自己胆怯的心态。以前学校的老师说过“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，时间长了你自然就不怕了。”其实没有谁一生下来就什么都会的，只有当你克服心理障碍后，才能将一切都很好的完成。4.工作中要不断地丰富知识。我在这次的招生中也有体会到，如果我们对招生的性质不明确，对各招生院校不清楚，家长和考生就会变成一团糟。

短期的社会实践,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,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到了体现,为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

同时也让我的胆量得到了锻炼，只要有付出就会有收获，没有什么事是做不了的，只要你愿意，也让我这暑期过的很充实，尽管天气很热，心情烦闷使得完成这项任务更加的不顺，但是我学到的东西，是物超所值的，其中我对人性的理解更加深刻。这暑期的招生结果不知道会是怎样，但是我们努力付出，充实的暑期对我今后的人生极具影响。

通过这次实践，给我留下了深刻的体会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导;不做，你是困难的俘虏;而我在实践中收获了许多，同时也发现了许多自身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己!

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。

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”，短暂而又难忘的社会实践旅程像白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全。我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会可以尽快走上轨道这次社会实践活动的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**招生社会实践报告篇六**

解放军通讯学院

20xx年7月15日——xx年8月19日

之所以会想在这个暑假去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的\'待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

在这个炎热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

**招生社会实践报告篇七**

解放军通讯学院

20xx年7月15日——20xx年8月19日

之所以会想在这个暑假去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的.待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

在这个炎热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

**招生社会实践报告篇八**

实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实践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，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实践期，回首这一个月的实践期，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。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实践，是一次难得的机遇，更为可贵的是，我们在实践中成长的更加成熟，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。在这次工厂实践中，困难时刻严峻的考验着我。通过这次实践，我比较全面地了解了工厂的组织架构和运作程序，接触了形形色色的工人，同时还结识了不少知心的朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

期待下次打工的机会，期待下次的实践，那将又会是一次知识、能力、思想认识上的升华。

**招生社会实践报告篇九**

春节前的几天，我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作、虽然在补习班实践仅有五天，赚钱也不多、但几天的经历使我收获不小，感触颇深、第一次脱离校园去外地，我们的口号是只赚经验不赚钱、以下是我这次实践的简介和心得。

实践单位：

xx教育补习班。

实践时间：

xx年1日23日——xx年1月28日。

实践内容：

就开办补习班作好招生宣传工作。

1、为前来参加补习班的学生作登记。

2、课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展，教育在生活中起着越来越重要的作用，很多家长不惜重金为儿女假期补习、传统上的假期是学生们休息放松的日子，而如今却成了很多学生上补习班的日子、近年来，补习班不断涌现，补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育、补习费用呈上升趋势、补习班的竞争也越来越激烈。

“经典教育”已有12年历史，算是老字号补习班、但虽需作大力宣传、所谓宣传就是发传单、家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长、老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长、发传单绝对不是件轻松活、当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼、那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步、但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值、工作，首先把自己的位置放低。

学生来报名，先要填写登记表、登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等、然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息、“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生、假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）、至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元，高中生每小时130元、大班教育统一一小时30元。

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元、家长和孩子商定年前后补习16天、还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩130多分、我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下、高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到、那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿。

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们、所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出，努力无止境、可怜天下父母心，可怜天下学子心。

去工作之前，老板说好是管吃管住的、到那才知道，所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭、天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候，不会也要硬着头皮做了、第一天炒萝卜，我放的老抽过多，萝卜炒成黑色了，别人见了还以为是炒茄子、还有土豆，由于没浸泡好，炒出来就容易烂、但经过两天的锻炼，我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好、几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥、回到家后，连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了。

在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，的是自我超越、因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，多了份坚强、忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强、没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决、认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活、很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会。

通过这次社会实践，我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高、回到家后，我的亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班、毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方、这使我有了假期办补习班的初步想法、但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带来秋天金色的收获！但我，有这个信心。

课本上学不到的东西就是社会经验、想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟、我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

**招生社会实践报告篇十**

实践单位：

石家庄华兴科技工程学校

实践时间：

-x-xx——-x-xx

一、实践目的：

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

二、实践要求：

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

三、实践单位

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中。

四、实践内容：

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

五、实践感想：

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的`领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

六、实践结论及建议：

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

七、实践总结：

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

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