# 最新社会实践报告万能 寒假社会实践报告万能(优质13篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-07

*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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看...*

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**社会实践报告万能篇一**

社会实践，是每一个大学生必须具备的体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。这是我进入大学以来的第一个学期，当然也是我第一次体验社会实践。

寒假回老家了。为了丰富假期，我去独立找了一份工作，是中国移动通信的一家(加盟店)。其实我也可以算是销售人员。因为移动网络很多方面使用的都是不完整的电子商务。在那里工作，我没说我是实习生。对公司里的人来说，我是一个走出社会的人，给我的压力就是要像一个有社会经验的人。幸运的是，在我的努力下，我和同事们相处得很顺利，我的工作也很投入。我的工作主要是办理卡、充值和商务咨询服务。

过了一段时间，经常犯错，大大咧咧，心烦意乱。而且还接受了批评，这让我明白，做任何事都是一样的，需要毅力、关心和毅力，才能到达成功的彼岸！社会实践带给我们快乐和喜悦。在实践中感受到自己的微薄，体会到整个社会的强大凝聚力。一方面锻炼自己的能力，在实践中成长学习，充实自己，增强口头表达能力，与人交流，真正走出课堂。如何服务大家，享受自己的成就，让自己陶醉在喜悦中，有时候很累，但更多的感觉是在成长，有意义的成长。之后明显发现自己变得开朗了。虽然我自己的力量不足以改变什么，但是如果人多了，全社会一起努力，这才是动力的根源和源泉。另一方面，我也意识到自己的不足。我没有经验，也没有口才和别人交流。

老实说，我不太清楚这种做法的真正含义。但对于一个大学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。于是，带着心中的问号，我踏上了社会实践“道路”，实习阶段也结束了。在这次会计实践中，我受益匪浅。只实习一个月，就受益终身。虽然这次实习时间很短，接触的工作也很浅，但还是学到了很多书本上得不到的知识和经验。通过实习，我们可以更好地了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，为自己在新学期设定目标，这将使我能够更早地规划自己的职业生涯，为自己设定目标，朝着成功迈出一大步。

以前工作过，知道学生工作不容易。学生是廉价劳动力，有些公司很擅长。我们辛辛苦苦挣来的钱少了，有的不给，有的干脆不给。

现在自然要先选工种。现在的大学生都是当家教的，卖劳力，卖劳力。现在都说做家教相当于骗钱。这是我们班十几个导师的一贯经验。况且这学期快结束了，就算想作弊也没地方作弊，家教显然不行。卖，说实话，我真的很想这么做。不就是告诉大家该怎么做吗？不容易。但转念一想，还是不行，就因为我长得丑。再加上我身材矮小，哥们一致要求我不要丑。据说影响市容，外国游客很容易误解广州。我知道什么是好话。你说的建议是什么意思？为了顾全大局，促销不得不放弃——说实话，卖的太辛苦了。我怕我受不了。

寒假期间每天早上七点起床，下午六点半下班。听听长辈的工作经验。慢慢的，我工作了将近一个月，教会了我一些关于公司的基础知识。我慢慢开始工作。每天我的对象都是电脑。一天下来，眼睛都肿了。工作真的很累。我深有体会。但是，兼职不仅可以增加收入，减轻家庭负担，还可以通过兼职锻炼自己，培养各种能力。兼职是人生经历的过程，是人生有意义的经历。边学习边工作肯定会比在学校学习收获更多。“两耳不闻窗外事，一心只念圣贤”只是古代文人的美好愿望，已经不符合现代大学生的追求了。现在的大学生在校园里，但是内心更开放。他们希望能尽早接触社会，更早融入多彩的生活。现在做兼职的大学生逐渐成长为一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已经成为不可阻挡的社会潮流，大学生的价值取向也在这一潮流中悄然发生着变化。

对于大学生来说，工作一直是“仁者见仁，智者见智”很多人有不同的看法。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生道路。只要把握好自己，掌握好学习和工作的尺度，就一定能让大学的人生舞台丰富多彩。

工作的方式或形式有很多种，只要是对社会有益的，积累生活经验的，赚一点点收入的，都可以毫不犹豫的参与进去。

老板对我和所有员工都很好。虽然一月份学的不多，但是对公司还是很有印象的。我会更加努力。我不会让公司员工失望的。

兼职只是一个培训的过程。至于结果，我们要有这样的心态:不以成败论英雄，也不必以成功为目标和要求。生活需要设计，但这种设计不是凭空而来的，需要成本。失败是一种成本。随着成本的投入，预示着人生的收获即将开始。草用绿证明自己，鸟用歌证明自己，我们必须用行动证明自己。找份工作，为以后的成功打下基础！

没有风雨，谁也不会轻易成功。

所以，每个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校，可能只需要解决一个问题，制定一个方案，但这里更需要的是结合实际。没有现实，光靠纸上谈兵是不可能在社会立足的，一定要非常小心。另外，一旦犯了错，不像在学校，老师可以打个红叉再改。在一个工厂犯错是负责任的，关系到工厂利益的生存。总之，这个寒假的社会实践是丰富而有意义的，有些经历和体会让人感到兴奋，但永远不能只用兴奋来形容，因为这是真正的收获，这是对的“有经验者优先。那种感觉。

在工作生活中，我也学到了很多:在日常工作中，上司压迫、责怪下属是不可避免的。虽然这是真的，但也给了我宝贵的一课。让我明白了，别人批评你或者听别人的意见，你一定要冷静。只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的接受他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，为未来的成功铺平道路。我们应该学会从跌倒的地方爬起来。这是我应该做的。

也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，我能看到自己的价值。人往往很执着。但是，如果你只问耕耘，不问收获，那么你一定会交到很多朋友。对待朋友不要斤斤计较，不要强迫对方付出和你一样的真情实感，要知道付出比得到更享受。无论做什么都要有主动性和积极性，对成功有信心，学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。

有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。现在想想，24天的工作让我收获了很多。我所学到的关于生活的东西，是我在学校里无法理解的，可以算是我的一份财富。

如今，大学生在人才市场上一无是处。热销商品”在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。因此，大学生不仅要有理论知识，还要积累工作经验。很简单。如果你应聘的是同等学历的工作，公司当然会更看重个人的相关工作经验。就业环境不容乐观，竞争形式日趋激烈，面对焦虑和压力，像我这样的大学生选择在寒冷时期工作。虽然暑假只有短短的两个月，但在这段时间里，我们可以体验到辛苦的工作，锻炼意志品质，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生所拥有的。无形资产”，真的到了关键时刻，他们的作用就会显露出来。

大学生除了学习书籍，还需要参加社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只念圣贤”人不是现代社会需要的人才。大学生应该在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践活动巩固学到的理论，增加一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化为实际能力，要靠实践经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和瞬息万变的社会，我认为大学生应该转变观念，不要简单地把暑期工作作为赚钱或积累社会经验的手段，更重要的是，抓住机会培养自己的创业和社会实践能力。

如今，招聘单位越来越重视大学生的实践动手能力和与人交流的能力。作为一个大学生，只要能负担得起，就要抓住一切机会，正确衡量自己，发挥自己的长处，让自己在步入社会后尽快走上正轨。

在这个寒冷的时期，我学会了理论与实践相结合的重要性，收获了很多，这在很大程度上启发了我以后的生活和学习。这份兼职既是开始，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

**社会实践报告万能篇二**

20\_\_年我校组织了“下农村、进社区、到企业”系列活动。根据学校有关精神，我们组织了“进社区”活动小组，并开展了形式多样、丰富多彩的实践活动，取得了令人可喜的`成绩。现将总结汇报如下：

一、高度重视、认真组织

假期前，各队积极响应、认真落实，根据自身专业特点，确定实践方向，作好动员工作。我校举行了三支队伍的出发仪式。广大同学都以认真的姿态对待这次社会实践活动，热情的参加了社会实践活动，从而锻炼了广大同学的社会交往能力，培养了广大同学的综合能力。

二、紧密结合实际，多形式开展社会实践活动

“进社区”小分队社会实践活动在坚持以往成功做法的基础上，充分考虑各社会实践点的实际情况，因地制宜，根据实际需求开展不同的社会实践活动。

(一)从组织形式上看，主要有两种形式：

2、集体组织。组成社会实践小分队，分赴三个社区开展社会实践活动。

(二)从社会实践的类型看，主要有以下几种：

1、开展便民服务。和社区合作组建了技术小组，利用各自的技术在市场上设立单车修理、义务宣传等便民服务点，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者的精神。

2、开展社会调查活动。有人利用假期对社会一些活动进行调查，取得了可喜的成果。

3、开展文艺宣传活动，以健康向上的、自编自导的文艺节目进社区进行演出，受到当地群众的喜爱和好评。

4、环境保护。组织学生积极参与社区组织的社会环境卫生清理。

5、考察实践。有的同学到工厂参加实践考察活动，了解工人师傅的工作环境和工作情况。

**社会实践报告万能篇三**

时光如白驹过隙，假期一眨眼便结束了，这一个月里的社会实践让我体会到很多，也感受到很多，它使我从内心体会到了劳动的艰辛与快乐。

因为一中实行素质教育，我们有了充足的时间深入社会实践活动。我心想，放假闲来无事，何不去阿姨经营的药店帮帮忙，也好长长见识。与爸妈商量一番后，二十一日，我便去药店处报了到。

由于学业繁忙，我对社会上人际交往方面的技巧掌握得并不如\"久经沙场\"的阿姨那般恰到好处。幸运的是，耳濡目染十多天后我已有所长进。然而，我仍然觉得我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。通过实践，我总结出以下几点：

第一，服务态度至关重要。

常说\"顾客就是上帝\"。良好的服务态度是必须的。况且对来药店的顾客来说，身体多少有些不顺心顺意才光顾于此，这时你的表现就至关重要了。若是太过热情不免让人反感，若是冷若冰霜又显得你根本无心做生意。为此我困扰了好几天，后无心在网页上看到一句\"想顾客之所想，急顾客之所急\"才豁然开朗。以此见得，做生意是门大学问。

第二，诚信是成功之本。

孟子曰：\"诚者，天之道也；思诚者，人之道也。\"诚信对于经商者来说无疑是生存的根本。无论从事何业，没有诚信，倒闭是迟早的。只有诚实守信，才能赢得信任和尊敬。《中国随笔排行榜》20\_年版一书中有篇名为《说诚信》的文章，作者王学泰从多方面论述了诚信的重要性。此文结合在药店帮忙一事对我颇有启发。一个人只有从心底认识、了解了诚信的意义，从行为上真正成为一个诚信的人，才能收获你给予他人的诚信带来的甘甜果实。也以此为例，若你贩售假药，其后果往小了说人家不会再来你这儿买药，往大了说如若顾客出了什么事，失信在先，丢财在后，说不定还得把人也赔进去，多得不偿失！

第三，付出才有回报。

我还未满十六，且此行只是帮帮忙，按理说不应得报酬，但阿姨还是付了我\"工钱\"。说不开心是假，但我认为我收获的不仅仅是\"工钱\"，它让我更多的了解到的是在外工作的艰辛。父母工作这么多年，每天起早贪黑，为的就是能让儿女过上更安逸舒适的生活，而我有时还冲他们发脾气、使小性子，现在想想真是惭愧。他们只希望我能好好读书，有个快乐的人生，而我又给过他们什么呢？正想着出神，不觉望向他们忙碌背影的眼神里多了一丝复杂。我有什么理由懒散度日呢？不管人生有多么艰苦，为了那些爱你、支持你、保护你的人，都要努力奋斗啊！

**社会实践报告万能篇四**

20\_年x月x日，\_预备党员培训班×班×组的成员前往\_养老院如期完成了社会实践活动。

我们早上做好充分准备后九点准时到达\_养老院，在组长的分配下我们各自有了自己的分工，当时我被分配到外边的院子里清理垃圾、除花池里的杂草、打扫当院等工作。经过两个小时的劳动，我们出色地完成了自己所分配的任务，虽然大家都有些疲劳，但每个人的脸上都洋溢着灿烂的笑容。

如今，我国经济实力不断地强大，但是经济发展的背后一个又一个老一代被遗忘在家里或送往养老院，由于子女们时间紧张、压力太大，根本就没有时间陪老人，导致老人们变得空虚、抑郁。所以必须有社会各界的密切关注与援助，才能使老人更加幸福快乐地安度晚年。作为当代大学生的我们当然责无旁贷，应该主动地帮助老人，让关怀老人成为我们的生活习惯。

“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”是中华民族敬老爱幼美德的具体体现，同时也是人类社会发展层次的体现。但是，要知道老人缺的不是物质需求，而是缺是一种精神需求，缺一个能陪伴他们的人。所以我们应该关注并经常陪伴老人们，让他们有一个精神依托。

我想，任何一个热心青年都不忍看到老人流离失所、无所依靠、无尽空虚，那么就让我们携手，为这些老人贡献青春和力量，为亿万个中国人民的“中国梦”奉献自己那份力量吧!

**社会实践报告万能篇五**

早上8点，我们在学校门口集合，通过民政局，了解到了金秋老年公寓的联系电话。随后，通过与老年公寓负责人的联系，我们决定立即前往。于是，我们乘坐公交车，一起去了老年公寓。

大约经过半小时的车程以及约20分钟的步行，我们来到了目的地——金秋老年公寓。我们进去了之后，主动帮老人打扫庭院卫生。我们用湿抹布将扶手以及窗台等地方擦干净，再用干抹布擦干，以免结冰。洗抹布的水很冰，但我们一个人因此而抱怨，大家的手都冻得通红，但我们都觉得，这很值得。我们打扫卫生的时候尽量安静，不吵到正在休息的老人，在走廊上遇见老人，主动打招呼，他们都赞扬我们很懂事。

后来，有些同学为一些生病的老人打扫里屋，并帮他们打热水。也有一些同学为眼睛不好的老人读最新的报纸，老人们很开心。后来，我们在院子里，围成一个圈，有一位老爷爷给我们唱了革命歌曲，说了几段编的快板，同学们不仅为老人有这样的才华以及良好的记忆力而感到钦佩。同学们为老人打着节拍，听得很认真。后来，老爷爷还很开心地拿出了自己的相册，给我们讲他以前的事情......看到老人这么开心，我们觉得一上午的辛苦没有白费。临走的时候，我们与老人合影留念然后告别，并许诺下次还会去。

出了老年公寓的门，我们才发现，早已过了饭点，但我们一点也不觉得饿，因为乐在心中吧！我们都有爷爷奶奶，终有一天，自己也会慢慢老去，也会变得不能自理生活。所以，我们应该从自身做起、从现在做起、从小事做起，尊重老人、关爱老人、帮助老人，实现“使老有所终”。

“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”。尊老爱幼一直是中华民族的传统美德，应该继承和发扬中华民族的传统美德。通过那天的活动，我们践行道德，更深刻的理解了“尊老爱幼”这一美德。以后，我们会更多地参与这种志愿活动，为社会尽自己的绵薄之力。

其实不仅仅是老人，就像《大道之行也》中所说的：“使老有所终，壮有所用，幼有所长，矜、寡、孤、独、废疾者皆有所养，男有分，女有归。货恶其弃于地也，不必藏于己；力恶其不出于身也，不必为己。是故谋闭而不兴，盗窃乱贼而不作，故外户而不闭，是谓大同。”这是人们向往的“大同社会——一个没有纷争，永远和睦的社会。而为了实现这种社会，就要就每一个中国公民都要为祖国尽力，都要做到“人不独亲其亲，不独子其子”。而作为青少年的我们，是祖国的未来、民族的希望，我们首先端正态度，并付出行动，无私的为国家成为“大同社会”而不断努力。我们是新一代祖国的接班人，我们相信，终有一天，我们的社会可以“选贤与能，讲信修睦。”我们的国家可以“大道之行也，天下为公”。

我们新世纪的青少年，将为祖国，为社会，为全人类的实现“大同社会”努力、拼搏！

一、寒假计划

自从考完一级，整个人都松懈下来了。结果考试都应付过去了。直到知道自己一级成绩，居然没过。一下子泄了气，所以想着要在下学期要好好努力，争取把一级过掉。

我知道自己的薄弱点是听力，这或许是学习外语的所有人的通玻之前也是想着每天要抽出时间练习，但因为没有计划，又没有恒心，所以到头来还是没有提高，所以过不了自己的瓶颈。

计划主要是多上一些日语网站，进行听写训练，希望自己在实践后有所提高。但贵在实施和坚持。

二、实践报告

我这次寒假的社会调查对象是\_\_人力资源有限公司。我于二月二十日走访了这家公司，这家公司主要是提供教育培训和职业培训。通过这家公司我了解了一些\_\_人力方面的有关信息。

20\_\_年下半年开始\_\_劳动力市场受金融危机影响，企业的需工量明显萎缩，甚至部分企业出现了裁员现象。\_\_年随着金融危机影响的逐渐消退，\_\_的经济出现回暖，企业已经逐步走出萧条期，用工需求“来势汹汹”，特别是在去年金融危机时期受影响比较大的机械电子、纺织服装、加工制造等劳动密集型行业。

从用人单位对求职者文化程度的要求来看，约90.1%的用人单位对求职者的文化程度有要求。要求高中、中专(含职高、技校)文化程度的用人需求占总体需求的37.16%，其中中专(含职高、技校)的用人需求占13.02%；对初中及以下文化程度求职者的需求比重为37.05%；对大专文化程度求职者的需求比重为13.87%；对大学及以上文化程度求职者的需求比重为2.01%。从求职者的文化程度来看，初中及以下文化程度的劳动者是劳动力市场的求职主体，占全部求职者的50.41%；31.39%的求职者是高中、中专(含职高、技校)文化程度；大专文化程度的求职者比重为14.79%；大学及以上文化程度的求职者比重为3.4%。

三、个人感想

这次的访问时间虽然很短，但是受益匪浅。作为一名大三学生，更应该为自己的将来作打算。所以这次的访问让我对\_\_的人力市场有了初步的了解，为明确自己的就业方向打好基矗虽然假期实践很麻烦，但假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

**社会实践报告万能篇六**

今年假期，我度过了一个不一样的春节，年三十，我没有和家人围坐在一起吃年夜饭，也没有看以前每年都不会错过的央视春晚，而是走上了山东商报“漂一族”春晚的舞台上，当起了主持人，度过了一个别样的、有意义的春节。

我很喜欢参加各种各样的活动，丰富自己的经历。这次活动，我最大的收获是快乐和友情，虽然一次次的排练挺辛苦，年三十也没有享受阖家团聚的幸福时光，但和这样一群同我爱好主持的朋友在一起，主持海选、练舞、选服装，整个过程都充满了欢声笑语。

还记得年前的两天，刚刚上完了英语二学位的课，又马上投入到漂一族春晚紧张的彩排过程当中，因为我们主持人开场有一个舞蹈，每天除了在商报社彩排，晚上又在家对着电脑视频一遍一遍地练习动作。终于，功夫不负有心人，我终于在两天晚上突击完成。而且，从来没有学过舞蹈，跳过舞蹈的我，给爸妈跳完一遍后竟然获得了他们的好评。这让我认识到，只要认真努力，很多我们觉得做不到的事情实际上还是可以被我们攻克的。

年三十转眼就到了，我们的努力终于在今天有了回报，看到漂友们开心的笑容，我们的心里暖暖的。我们同漂在济南没办法回家过年的朋友们一起度过了一个愉快的春节，这个春节虽然与众不同，但同样很有意义。

**社会实践报告万能篇七**

我在酷暑中迎来了作为大学生的第二个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气暑冷，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，我来到了一家超市，开始了我这个假期的社会实践。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

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。这次接触的销售业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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。

“还在为怎么写实践报告发愁的各位同学们，你们的福利来了。这里有大学生暑期社会实践报告的万能模板，需要的留下电子邮箱。”这几天，武汉科技大学百度贴吧的一则“大学生暑假社会实践报告万能模板”的帖子引起了广泛关注，不少大学生纷纷跟帖留言。

记者辗转联系上发帖人小姜，并查看到了帖子全部内容。在这篇3万多字的长帖中，小姜把餐厅服务员、家教、销售、下乡支教、街头问卷调查等大学生暑期常见的12项实践活动分别设计了报告模板，甚至还列出了15篇实践单位给学生的“常见评语”。

小姜是武汉科技大学机械自动化学院大二学生，他对记者说，每年暑期，学院都会要求学生们开展暑期实践活动，并撰写一篇不少于2024字的实践报告。今年暑假，他在家乡杭州的一个社区参加了义务劳动，慰问了孤寡老人。暑假快结束了，写实践报告却“卡了壳”。“我感觉自己的暑期实践都是一些琐碎的事情，写不出什么深刻体验，写来写去也就只有几百字，怎么也达不到学院要求的2024字。” 为了完成实践报告，小姜开始借助网络，通过网上搜集类似的实践报告，花了两天时间，终于凑齐了字数。在搜集素材的过程中，他将大学生暑期实践中几类常见的活动进行了归类，并一一制作了相应的模板。

记者仔细阅读了其中几篇模板，发现很多语句都是在阐述暑期实践对于大学生的意义，还有一些表决心的套话。如“一方面，我们锻炼了自己的能力，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……另一方面，我认识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错……”“虽然××活动时间不长，但是通过活动提高了我的社会实践能力。引导了我接触、了解社会，增强了我的社会责任感和社会适应能力……”。对此小姜认为，有些在工厂里面实习的同学，每天做的事情都差不多，又能写出多少感悟呢？所以要写到几千字，必须要有一些稍微空洞点的内容。

小姜告诉记者，社会实践是一件很有意义也很有意思的事情，但是自己是工科男生，文字表达能力有限，完成规定字数的社会实践报告让他很头疼。而且对实践成果的评价，学校往往不是看你做的怎么样，而是看你写的怎么样。整理出这些模板，主要是想为同样被实践报告“折磨”的同学们找一条捷径。

记者联系了部分跟帖的学生，大多数人为这个模板的出现叫好。

武科大艺术与设计学院大一学生马杨表示，今年是他第一次参加暑期实践，对实践报告中的如何组织语言还不太清楚，想参考、借鉴一下帖子中“强大”的模板。 今年刚考上武科大冶金工程专业的准大学生张雄认为，收藏这个“万能模板”，大学生涯总有一天能用得到，通过里面的内容，也能对大学暑期实践形成一个初步的了解。一名不愿透露姓名的大三学生则表示，整个暑假都在上考研的辅导班，暑期实践完全没有参加，这个模板正好可以套用一下。

武汉科技大学团委副书记潘丽莎表示，学生撰写的实践报告是作为考核学生暑期社会实践的主要方式。所谓的实践报告“万能模板”可以作为写作参考，但不鼓励学生生搬硬套。对于在实践报告中弄虚作假的学生，一经发现将取消社会实践活动认证及相应评优资格，并进行诚信教育。

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，我们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。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。在为期一个月的暑期社会实践活动中，我学到了很多学校里学不到的理论知识和实践经验，同时也提高了自身的专业素质和实践能力，最所学的知识有了更形象的认识，对自己的能力深浅也有了较为准确的把握。在实践中，学过的知识得到实际运用，我认真了解、学习并争取参与到实习单位的日常业务，在各部门的实践活动中发现自己知识和能力的欠缺与不足，在今后的学习中，亦可以此为鉴，督促自己努力学习，提高理论修养，从而争取在实践能力上取得进步。

会实践活动范围，挖掘实践活动的潜力，坚持理论学习与实践应用相结合，把纸上得来的浅薄知识转化为创造社会价值的巨大生产力！ 作为一名大学生，同时是一位成年人，我必须为以后自己的人生做打算，要把眼光放长远，为自己的将来负责。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。

对于实践，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。

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，我来到了连云港屹磊石材公司。

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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

工作第一天：早上我早早的起床，虽然说8点上班，时间很充分，但我还是很早就起床准备了。因为兴奋，也睡不着的。第一天上班，首先不能迟到，早去点没什么的。我穿好了衣服等待着公司的通勤车。睡眼朦胧，但我要坚持！一会车来了，随车来到了工作地点开始了一天的工作，我主要负责管理、指挥运货车辆的通行、开具发票、核对账单，工作很辛苦，但的确很充实。

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。

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。这次接触的生产业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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。

希望在接下来的时间内，我们能在学校内实现自己的理想，我要为梦想而拼搏为梦想而努力！让我的梦想 单单是一个梦，一定要让它成真！

学校是一个小社会，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，我们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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在现今社会，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。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，我来到了宝丰药店，开始了我这个假期的社会实践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。我并不是学习一样方面的，所以在这期间只是能卖卖简单的成品药，帮忙摆摆药品，整理一些简单的事物，虽然只是些简单的事情，但是做起来还是不简单，因为要细心，一旦弄错就要重新再来，会浪费很多的时间。

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!

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是需要长期的练习。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。

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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

**社会实践报告万能篇八**

社会实践，就是为我们能更好的步入真实社会而做贡献的。虽说大学就是个小社会，可是其毕竟有限，真正的体验社会生活，还得深入其中。此次农村社会实践，帮忙我们真实的了解了一些社会情景，意识到不一样地域人们的真实生活。真是受益匪浅呀!

我们到的枫顺乡，是处在深山里，四面环山，交通很不方便。可是，我们体验到的生活令我们难忘!都说农村人，尤其靠山的很纯朴。这确实如此啊。对于他们，我们做社会调研的时候，绝大多数都是知无不言，言无不尽的。不时还问我们的生活怎样样，对我们也挺好奇的，虽然语言上有点问题，可是他们保证我们听懂，或是多重复几遍，或是带点动作，我们感到异常高兴，也很感动。在我们调研还有送孩子回家时，他们总是留我们在那吃饭，并且说了就去做，我们也只能极力推辞，并且得好些时间，因为我们吃饭都是一齐的，算是纪律吧。到最终，即使我们不吃饭离开，也会给我们拿点自家产的水果等。真的好感动!都是好客之人啊。

虽然那里交通不便，老乡们住的都比较分散，分散倒置的是无论是孩子们找同学玩，还是大家聚一下都是比较难的。可是他们硬是过的很幸福，有声有色的的。孩子们自我找乐趣。没事了，到学校去玩，打乒乓球，篮球，那着自我的滑板到处转，个个滑的都异常棒。

我们在这的实践活动，大家也都异常的支持，尽可能满足我们的需要。我们住在学校，被褥床单被单等都是学校供给的，他们能做到这样我们已经很满足很高兴了。还能为我们打开两个教室的门，其中还有一个多媒体教室。还为我们供给了校长室专门供我们办公。体育器材也给了好些。这些在我们来之前就没敢设想，他们的准备工作，还有他们的行动使我们难忘!毕竟在山里，能供给这么多已经是很不容易了。在此感激你们!

这次实践的劳动成果是我们大家的，也是整个山区人的。我们在此次实践中，大家都能够团结起来，用自我的实际行动证明了我们没有白来。

寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。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，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。

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。

**社会实践报告万能篇九**

\_年的暑假，非同一般。这是大学里的第一个暑假。在学校的安排组织下，我参加了\_年浙江医学高等专科学校护理系的暑期社会实践活动。从策划，到拿下名额，再到等待出发和实践归来。我经历了很多，也懂得了很多。

在为期六天的社会实践当中，我们这支实践队伍满怀激情，学习着科技下乡、知识下乡、文化下乡的理念，在辅导员老师和专业老师的带领下，进驻富阳市新登镇双庙村。一到终点，我们就以小组为单位，马不停蹄的开始了自己原先分配好的任务。服务宣传组、家庭护理服务组、“助理”组、爱心支教组四大小组分头行动。挨家挨户量血压，做宣传。

六天当中，我们与村名建立了不一般的关系，从他们的笑容中，我们感到很是欣慰，我们做了自己该做的，能做的。

我们的第一天，在忙碌中度过，我们很兴奋，早上一早，大家都起来了，为了自己当初的小小的梦想早起，为了能够对自己诺言负责早起。手拿血压计、记录听诊器，我们穿着队服，戴着队帽，向前出发，尽管烈日炎炎，已然挡不住我们前进的脚步。

我的这个小组，跟随着双庙村的老年协会的一位理事长，朝着南方前行，他带着我们一行三人，挨家挨户的走过去，他让我感激，因为即使是汗流浃背，他也已然要带着我们，他说，共产党好，共产党让你们来帮助我们村，我也应该尽自己的一份力。在双庙村南边的这些村民家中走过，我感受颇深，现在的农村，确实比以前好了，房子不再全是那种泥房、瓦房，更多的是钢筋混泥土，而且还颇显豪华。原来以为，这样的家庭，有钱了，会拒人于千里之外，其实不然，大部分农村家庭，都是很热情的，他们的热情令我感动，毕竟，在这个物欲横流的世界里，这样的纯真，已经很少了，至少，在城镇上，自身来说，很难得碰见。因此，我总是保持着自己的笑容，不论什么时候，因为现在，我更加能够深刻的体会到，人与人之间的隔阂，危害甚深。我能做的有什么呢，只有改变自己，因为只有自己才能意识到。

在这个村子里，虽然有钢筋混泥土的房子，但有些泥房、瓦房依然可见，我们也进去为这些村民进行了量血压服务和问卷调查，在当时，我留意了这些房子，他们有个共同的特点，那就是穷，因为穷，所以只能住这样的房子。从和他们的对话中我也了解到，有的是因为老伴有顽疾，有的是因为自己家人出了意外等等，某些在报纸和在电视新闻上才能看到听到的事情，活生生的摆在了我的眼前。一家村民，就两个老人，大约60岁的样子，男人在4年前从树上摔下，导致下半身瘫痪，终生卧床，只有老太一人在家服侍，问起其子女，两老只字不提。当时，自己的心里很难受，不仅难受这家人的意外，更难受的是他们的儿女到底是怎么了。。。。。。

几天过去了，我的感受远远超过在家里的一个多月，回家的那天晚上，打电话给一些在医院实习的朋友，跟他们聊起这些，有人告诉我，医院待久了，病见多了，有些许慌，也有稍许的庆幸，人活着身体好就是万幸，其他不重要。或许是吧，身体第一位，至于钱嘛，有了身体，才能保证能够赚钱，其实钱和身体，在某种意义上讲，是相辅相成的。

**社会实践报告万能篇十**

在本科专业教育中，实践是一个重要的实践性教学环节。通过实践，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实践过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、收获与感想

在成功结束实践后，仔细总结，发现不同于前几次实践，这次校外实践充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

工作总结，认识自身不足。通过实践我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

三、实践内容

\_\_年12月末，我开始了校外实践生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实践单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里唯一的一次晴天中来到了震旦（国际）集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)、家具、通讯商品等领域，公司遍布台湾、大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。 在台湾，震旦的oa事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，在台湾俨然成为最具特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的oa公司，进行真正是实践过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实践过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实践了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实践生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，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。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实践的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实践生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对震旦集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

**社会实践报告万能篇十一**

暑假，这是一个非常奇特的时间，有人说他无聊，有人说他有趣，有人说这是浪费时间，有人说这充满意义。其实说到底，暑假也只不过是属于我们的一段自由的时光而已。这段漫长的时间，我们可以根据自己的所想做任何的选择，是充满了无限可能是时间!但是，它同时也是累积了长久日常学习中压力的我们的宣泄口，让我们在不知不觉中就将暑假当成了我们彻底在闲暇中休息的时间。

在我个人看来，这确实是一种不怎么适合的用法，并不是错误，只是每个人的看法不同而已。就我个人而言，我更喜欢在暑假中为自己找一些没做过的，没体验过的事情去做做。在今年的暑假，我选择了在一家\_\_打工，打工虽然对我来说虽然不是什么新鲜的体验，但是在不同的工作岗位上，遇上不同的人，被不同的老板使唤，或者是使唤比我更新的新人，这让工作变得变化无穷!也让我认识到，做什么工作其实并不重要，重要的是我们在工作上能学到什么，遇上什么人，碰上什么事。这些才是我们能在工作后代走的宝贵经验。

在这次的工作中，我幸运的遇上了一个好老板，为人亲切，还总给我们讲解许多工作中的小技巧。而且还有一个不错的前辈，对我也很是照顾，在工作和生活中都给了我不少的指点。

当然，在这次的工作中，我最大的收获还是体验到了这份工作。工作中面对不同的顾客，我们不断的更换自己的工作态度，但总的来说，我们都是围绕着能让顾客开心的购物所做的改变。一开始我还没有习惯这样的技巧，总是带着一张脸，虽然工作还是一样的做，但是却远远没有前辈做的好。前辈的工作方式在我的眼中可谓是千变万化，遇上没经验来询问的孩子的家长，前辈就是一副非常专业的人事的样子，不断的对电脑做出优劣的对比，将电脑的优势说的可谓是淋漓尽致。但是遇上有些经验的人来买的时候，他又像是隔壁的一位好朋友，和客人谈天说地，也不用过多的赘述，直接拿货就好，但是看起来确实聊的很开心，这给店里增加了不少的常客。

在暑假结束我要离开这里的时候，还总是觉得脑子里非常的胀，在这里学到的东西实在是太多了!有些我甚至都还没有消化完成，但是时间就已经结束了。在我看来暑假真是一场丰富而短暂的梦境，虽然体验众多，但是留下的也只有自己在这段时间的体会罢了。

**社会实践报告万能篇十二**

先说说导购吧，由于去的比较晚，我并没有从头至尾的完成这项工作，所以感受不是多么强烈，只是听同行的马敬文讲述了工作的经历。她告诉我，导购是一项十分累而又十分有挑战的工作。为什么这么说呢？首先，你必须对商场十分的熟悉，其次，你还要考虑到你将面临形形色色的顾客，而且面对每位顾客时都要面带笑容，鞠躬问候像“欢迎光临”、“您慢走，欢迎下次光临”之类的话，做起来有时难免显得畏手畏脚。但庆幸，我们都顺利地完成了这项任务。

“我初中时也是学生会的一员，当时担任宣传部的部长，在学校里感觉十分的光荣啊！”

她显得心有所思但却不影响工作，仍然熟练的收款。

“可是，后来我的成绩下降很厉害，学校里停止了我的职务，我当时变得十分的迷茫，以至于从那之后一蹶不振。”

她看看我，见我听得很认真，便接着说：“你们这群小孩幸福得很啊，先说是不用愁吃愁穿，然后，你们又能在一中这样好的学校学习，好好努力将来就能成就大业啊。你再看看我们，从天明到天黑、从早到晚都没有时间歇着，只得是不停的干啊干啊，时光就这样挥霍掉了。”

我听了也十分的受感动，“那你现在也可以在奋斗啊，争取取得好的业绩来给自己的工作争光添彩。”

“呵呵，没有你想得这么容易，要是真的这么好干，大家不早就升官了，这是个多么辛苦又多么艰巨的工作啊，而且我们是临时合同，指不好哪一天又被炒掉了。你们小孩啊，现在就得好好学习，不要留下什么遗憾！”

我也陷入了沉思……

很快，下午的工作结束了，说不上辛苦，只感觉收获不少，以至于现在写这篇小记得时候还心有余悸。人生的旅途漫漫，即无法预见将来也无法改变历史，只能抓紧现在，抓紧脚下，一步一步地踏实前进。真的要从那个姐姐身上学到点什么，正像她说得，不要给人生留下遗憾，不要到失去了才后悔当初！我们现在正是人生中最艰苦的时刻，但每个人又必须坚持，必须清楚，如果不好好珍惜现在，将来就要面临更艰苦的岁月。

这可能就是社会实践所能带给我们的最珍贵的东西吧，我喜欢这样的活动！

我很高兴也很荣幸有机会加入社会实践基地，我是一个乐于实践乐于展现自己的人，对于社会实践这种提高自己素质、培养自己能力、服务社会、服务学校的活动十分积极，十分向往。因此，我很希望能给我一个加入的机会，来品味这种美好与喜悦，从而展现自我，体现自己的价值，为这样优秀的集体争光添彩！

**社会实践报告万能篇十三**

在今年暑假的xx月23日到xx月24日期间，我在xx专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

一、工作是辛苦的

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。由于我的工作是向顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

二、学会微笑

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生活中没有工作的机会，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。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最 短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

三、勇气和本领

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人……我们应该怎样走上前进行推销衣服呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的增长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最 终目的，服装店最 终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平！这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。

在这次暑假的时间生活中，我懂得了理论与实践相结合的重要性。或益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个终点，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。

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