# 大学生暑期实践调查报告供销社(模板13篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-03

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。大学生暑期实践调查报告供销社篇一物流工程武威商业资本xx年2...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇一**

物流工程

武威商业资本

xx年2月—xx年12月

为响应安徽工程大学举办的第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和寒假社会实践的完成，我以“创新”为主题完成了为期一个月的社会实践。通过创新产业的发展，我得到了各种管理原则，并运用各种科学的管理手段进行运作，从而获得了大量的创新经济。

这种社会实践持续一个月，地点在老家武威县，实践地点位于无为的核心区域——无为商之都；在这次社会实践中，我也请姐姐做我的助手，一起完成任务；练习形式通过临时摊位完成，内容是卖当地不常见的木模拼图。虽然练习时间是1月13日开始的，但是正式销售时间是1月17日，期间我需要所有的准备。这种做法需要解决几大问题：一是销售内容；第二：销售地；三：销售时间；4、销售策略。短短几天，我和姐姐对这些问题做了深入的思考和充分的市场调研。以下是我对这四个问题的具体解决方案：

1、销售内容；为了响应“挑战杯”大学生创业大赛和我设定的“创新”主题，我决定寒假的实践内容一定要新颖，一定要市场上找不到的产品，以“奇点”取胜。为了解决这个问题，我和姐姐白天在武威市场进行调研，了解市场上的主流产品，然后回家通过网络查资料。过了两天，终于把目光放在了武威市场根本没有的木制拼图模型上。木材模型的选择基于以下三个原因：

第一，这个商品够新奇；二是适合人群广，各个年龄段都会有一定的消费；第三，成本低，有效减少了这种做法的资金。

第二，销售地；所谓“天时、地利、人和”，对一个项目的成功是不可或缺的，选址尤为重要。鉴于木制拼图模型的特殊性，其主要群体是青年学生。对此，结合武威县各大商业街的人流情况，我把销售地点定在了县城最中心的部分——武威商都入口，也是武威商都最集中的区域。这样势必更有利于这种社会实践。

第三，销售时间；关于销售时间的问题，我和姐姐一开始分歧很大。姐姐觉得晚上卖比较好，我不同意。现实不会欺骗我们。我和妹妹在商业之都呆了一天，观察交通流量的变化，最后我赢了，因为快到年底了，气候寒冷，晚上街上几乎没有人，所以我们把时间定在一个温暖的下午。

第四，销售策略；对于木制拼图模型，很多人都不知道是什么。所以我拍了现场表演，姐姐负责销售，我负责讲解和现场组装，把组装好的模型放在展台上。如我所愿，这一营销策略取得了巨大成功。

当然前期的准备工作包括购买手续。我在网上联系了供应商，通过网上查询和市场调研确定了采购类型，一切顺利。

1月17日，当我真正进入市场销售阶段的时候，我心里很紧张，因为一旦没有人理会我们的商品，就意味着我们的社会实践失败了，1000多块钱的成本就要丢了；但我也很自信。我相信我的市场判断和我产品的吸引力。果然，一大批顾客对我们的产品很好奇，在我和姐姐的讲解下，争相购买。同一天，我在两个小时的销售时间里卖出了800多块，很开心。在接下来的日子里，我们继续保持着良好的销售业绩。1月20日，库存商品被买走，我及时联系了供应商。然而，后勤部门已经放假了。仅通过快递和二次购买，物流成本就远高于200元。此外，由于20日、21日、22日、23日四天缺货，销量大幅下降。幸运的是，第二批商品终于在24日到货，使得销售出现反弹。但由于原决策时间滞后，四天几乎没有收入，造成了相当大的损失。

在这个社会实践中，我始终注重“管理无缺陷”的原则。客户第一，一切为了客户。本来我们的摊位是流动摊位，但是为了让顾客容易找到，我和姐姐每天11点就来到展区，每天都在固定的地方。这也带来了预期的影响。有的客户买回家后感觉很好，想继续买，甚至介绍朋友同学来买，保持销售地点不变，得到很多回头客的光顾。2月12日练习时间结束，家里最后一批货全部售出。

通过这个月的实践，效果不错。这个月我来回进口商品xx元，总销售额达到6000多，创造了双经济业绩。在整个实践过程中，它无一例外地与管理学有着深刻的联系。整个实践过程以统筹理论为理论基础，统筹全局，调查协调整个市场，从市场中寻找商机，做出正确的市场决策，然后利用创新产品进入市场，全面管理商品销售的各个阶段，合理销售，从而取得良好的效果。

对于一个还在校园的大学生来说，这个寒假的社会实践取得了丰硕的成果，通过创新产品推动了创新经济的发展。经过练习，我有以下总结：

1、“天气、地点和人。对于一个成功的企业来说，“时间、地点、人”是必不可少的，这也是对企业管理者的最低要求。企业要发展，就必须充分利用自身的一切优势，确定最佳的经济区位，拥有一批最适合企业发展的消费者。在今年寒假的社会实践中，我提前对市场进行了研究，从而获得了大量的市场信息，为我确定销售地点提供了很好的前提。

2、价格歧视政策。由于这种做法的内容是一种新颖的产品，在这个市场上没有其他地方可以出售，所以我根据西方经济学的原理制定了价格歧视政策。木质拼图模型也很贵，如果价格太高或者太低，必然会影响销量。因此，准确的市场定位尤为重要。商业资本区属于不作为商业最集中的区域，所以有各种各样的消费者，土豪也很多。所以我把产品每块（小板）的价格定在8元，大部分消费者都能接受。对于一些愿意讨价还价的客户，他们都采取“多买多得”的政策，拒绝与对方讨价还价。这个政策也获得了很多好处，没有客户会回头说买多了！另外中间还有个春节。假期过后，当一些回头客前来购买时，价格不变，赢得了回头客的一致好评，从而带来了更多的客户前来参观。

3、“展销一体化。在这次实践中，我采用了展示和销售相结合的销售模式。对于一款创新产品的销售，大多数消费者并不熟悉该产品的具体应用价值。展销一体化的销售模式，必然会有意想不到的效果。我在销售处设置了展台，展示一些组装好的产品，同时也在展台旁边设置了工作台，进行现场组装表演。果然，这种销售模式吸引了一大群人驻足观看，我们的产品也赢得了一致好评。

当然，这个练习有很多值得注意的地方，值得在以后的练习中教授。第一，这种做法的做法虽然持续一个月，但真正的销售时间只有12天，每天的销售时间只有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎就是市场调研和中途购买耽误的时间，损失很大。第二，为了迎合消费者的口味，第一次有很多品种的拼图。但是经过一段时间的销售，我发现有些市场的畅销品种我没进几个，但是市场上卖的不好的我进了很多，确实影响了销售业绩。

通过这次社会实践，我充分认识到了管理的艺术，并运用管理的知识探索新的商业经济。但也暴露出不少管理问题，未能及时对市场做出预测，导致销售暂停甚至延迟。只能说，关于管理学，我们还有很多东西要学。运用管理知识，通过创新产业带动创新经济发展。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇二**

为了响应国家关于送“科技、文化、医疗”的“三下乡”活动的倡导，学院xx年暑期特举办了大学生“三下乡”活动。此次活动将更好的在广大农村地区宣传科技、文化、医疗知识，促进社会主义和谐社会的发展。调查是我们的物理与信息科学学院所属的是一个省级小分队，赴xx区广大的农村地区宣传有关农产品网络营销的知识并做相关的培训工作。随着科学技术的不断发展，在广大的农村地区，科学技术也被广泛的运用于农产品的生产、销售中。为了更好的了解信息化、网络化在农村地区的普及；宣传网络信息对完成农产品市场运作的重要性；促进网络知识在农村的传播，我们这个小分队用了近两周的时间，对天水市秦州区部分农村农户进行了走访调查，并在走访调查的每个村子进行了有关网络知识的培训工作。

xx年7月1日——7月8日，学校及各分队做了大量的宣传工作，并立项。

xx年7月9日——7月10日，我们所属的小分队在指导老师刘春明的指导下，明确了调研的有关事项，确定了参加此次“三下乡”活动的人员名单。就各调研地的实际情况，此次调研的程序，调研任务作了进一步的明确。

xx年7月11日——7月20日，我们这个小分队在刘春明老师的带领下，赴秦州区多个村子进行了有关农村农产品互联网销售的知识宣传和讲座活动。调查十分顺利，得到了当地村委会领导的大力支持。调查过程中，我们发现了秦州区窝托村的情况具有普遍性。

在调查的十天多天时间里，天气显得格外晴朗，虽然气温有些高，但是我们的调研还是十分顺利的完成了，在各村的调研过程中，所有成员由刘老师分成了三个小组，在村子中拉起了此次活动的宣传横幅。我们走访了村子大部分农户，此次调研采用了问卷调查的方式，但是考虑到农民文化程度的问题，我们最后决定采用问卷与走访相结合的方式，这样的调查方式得到了村民的欢迎，也是我们的调查得以顺利进行。穿巷进户，一问一答，调查在愉悦、和谐的气氛中进行着。走进西瓜地里，站在豇豆地边，当地村民对土地里的丰收硕果显得十分高兴，然而，当我们谈到农产品销售是，村民们显得忧心忡忡，他们表示，有于信息不畅，当地的产品只有依靠一些商人、小贩以极低的价格从他们手中卖走了，而后又高价转出，真正受益的不是劳苦耕作的百姓，而是那些小商小贩们。由此看来，我们此次的`调研就显得十分有必要了，整个调查过程有序完成了，每个村子的调研都是按步骤进行的。

由于此次调查方式我们采用的是走访调查现场进行，因此，调查问卷的回收率是100%即共发放四十五份问卷，回收四十五分。共发放300多份有关农产品网络营销知识的宣传单。整个调查过程中有近八成的村民是把自家地里的农产品拉到集市自己出售，只有不到百分之二十的村民的农产品是商家订购。同时我们还发现，大约有70%的农民是亲自到当地镇子的市场去了解有关农产品价格、销量等等一系列情况的，甚至还有60%左右的村民对互联网进行农产品销售仅仅是听说而已。还有极少数的农民对互联网销售闻所未闻。

此次调研顺利的完成了，但是调研之后，我们看到更多的是急切需要解决的问题，我们特将此次调研过程中当地村民反映出来的突出问题列款说明。

1、在信息化高速发展的今天，在广大的农村地区，农民的农产品销售依然主要靠当地的小农贸市场，销售渠道十分有限，造成了地里有好产品，却找不到好市场。

3、正是由于大部分农民对互联网的不了解，才使得好产品买了低价钱，也就赚不了更多的钱，农村家庭人均收入中，土地收入反倒显得十分有限。

4、在我们的调查过程中，有70%的农民表示，如果自家有足够的钱就会买台电脑，由此可见，很多的农民迫切需要获得关于农产品销售的信息，以帮助自己将好的农产品买一个好的价钱。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇三**

这次去\*\*的支教活动，来得有点突然，前一批志愿者才从那里刚刚回来不久，下一批又不知道是什么时候才出发，在几个志愿者的牵引下，终于联系到了那边快乐帐篷小学的负责人，在悉知人手调配不够的情况下，匆忙中自己一人踏上这次的汶川支教行动去。可以说我很幸运，幸运地来到汶川县萝卜寨支教。在出发之前对那里的印象——废墟，惊恐，混乱...甚至是一无所知，但是没有料到这次经历会给我带来那么大的影响，直到回来，才发现原来我的心已经无形中被净化了，如果说是彻底地改变了会有些过火，那么可以说是心变得开阔了，思想变得简单而深刻了!

从广州到成都，再从成都到汶川，最后到达位于萝卜寨的快乐帐篷小学分点，折腾了两天多的时间。坐在从成都到汶川的汽车上，汽车在盘蜷的山路里飞快的开着，原本以为十五个小时的车程会是很艰辛的，但后来发现沿途的风景秀丽，旅游风景区黄龙九寨沟，藏羌特色县松潘，第一次真切体会到了“车在山上走，人在画中游”的意境。途中看着窗外的美不胜收的风景，心情很复杂，如果没有地震，这里会是一个很美的地方;如果没有地震，可能没多少人会知道这个地方;如果没有地震，我想我也不会来到这里了。

说实话，路程很辛苦，刚到汶川县城，看到那里的具体情况比想象中的要好得很多，楼房还在，生活用品供需都很正常，人们的基本生活都是有保障的，心里至少是有点安慰的。很多当地人告诉我，萝卜寨那个地方已是一片废墟，毁得不成样子，无数个念头想终止此次之行，但我还是坚持下来了，为着一个承诺。黄沙漫天，浑浊的江水承载着地震带给我们的悲痛和坚强。

终于到了此行的目的地——萝卜寨的帐篷小学，第一次如此近距离地贴近原始的村寨里的孩子，他们衣杉褴褛，脸上显露出泥土的颜色，却活泼可爱，聪明热情，充满灵气，活得真实而开心!不知怎么的，当看着这一张张稚嫩的笑脸，充满希望的眼睛心里有股说不出来的感受，这么天真烂漫的孩子生活在如此贫穷简陋的地方，地震后失去了亲人，他们还小，许多事还不懂。可我看在眼里，疼在心上，我下决心一定要尽自己的力量教育他们，也许短时间内不可能改变他们的命运，但我也希望我的到来会给他们的人生增添色彩，最起码能让他们在这样的一个特殊时期里过得充实而有意义!

刚开始上课的前几天，总是害怕自己的一言一行会伤害着这群刚遭受这样大灾难的孩子们，总是小心翼翼的说话和做任何事情。结果发现，原来我错了，孩子们可以和你很轻松的畅谈着地震，可以很自然的和你聊着家里的情况，地震带给他们的不是恐惧，害怕!而是坚强!异常的顽强!那里的孩子，家里基本上都毁了，全都是住在帐篷里或者是临时搭建的房子里，有些孩子失去了亲人，还有些孩子甚至成为了孤儿。但是，他们的脸上永远都是闪耀着灿烂的笑容，丝毫没有灾难过后的愁云笼罩。可以说，是他们的纯真质朴的笑容感动了我们每一个志愿者!

在课堂里，每天看到的是一张张渴望知识的脸庞;在游戏运动中，看到的是一个个活跃的身影。

简单的生活，简单的人们，简单的处事，在这里一切都变得很简单很简单。

xx年9月20日是我们6名志愿者和孩子们，还有寨子里的大哥大姐们在篝火中和歌舞中度过我们在羌寨的最后一个夜晚。离开的惆怅情绪总是笼罩着我们每一个人，在课室外看看这里的天空，望望这里的高山，想想这里的乡亲这里的孩子们以及现在和曾经在一起的志愿者们，回忆着从到这里开始的每一天。

教室里，还很清晰的是站在黑板前拿着棍子在上课的情形;

教室旁，还记得某个雨天我们从山下归来，冒着雨疏通教室帐篷四周的水沟;

帐篷外，多少个夜晚我们就在这里度过，和孩子们玩着各种的游戏，总是不觉得厌烦.

**大学生暑期实践调查报告供销社篇四**

来大学的第一个暑期我就选择了社会实践工作，那是7月7日。我们乘坐校车一行来到实践地点——教育集团，做话务员工作。其实在实践之前，对话务员这个工作的了解很少，只知道会与电话机打交道，具体的做什么内容却不是很清楚。直到来实践公司后才知道话务员主要分为两种，一种是接听员，一种是呼叫员，而我们工作的主要任务是以呼叫为主。

所谓的呼叫，也就是要求我们主动与客户交流，所以到实践的前几天，也就是从7月8日到7月15日这段时间，我们的主要任务就是培训——培养我们与客户之间的说辞，从而搭建与客户交流的心理情感桥梁。而这种培养主要也是以我们新员工自学为主，学习整个呼叫工作的流程，怎样做好笔录，怎样回答客户的咨询从而提高沟通的效率。

通过前段时间的培训以及自己的学习和掌握，我们的实践工作才真正步入正轨，同时，我们感觉工作起来也有一种得心应手的效果。比如说当客户问及有关教育集团的问题时，我会把学到的有关这个企业的相关文化知识有序而有针对性的告诉客户，供他们参考和选择。还比如当客户问及有关高考查分、填志愿、补录、录取方面的话题时，我会尽所能的帮助客户，提供方便。当然，每个客户的问题都不可能是一成不变的，所以为了满足客户的需求，我们每天都必须充实自己的知识量，或者与上级主管询问交流，或者与同事伙伴沟通，所以在这方面我的感触就是：我们每天都在与不同的客户交流，同时我们每天都在不同程度的学习和上进，不管是知识掌握方面的还是沟通能力方面的，我们都在加倍的努力。正如我想的那样：做话务员工作，我们不仅是一名沟通能手，还是一名心理咨询员，更是一名合格的推销员。在此我得到了很好的体会。

当然，值得体会的还有很多，最值得一提的就是与我们酒店专业有关的。我们工作的是一栋十五层楼的呼叫中心大厦，所以每天上下班都用电梯进出。我们在专业课上老师有提及有关电梯礼仪方面的知识，所以在实践中得到了很好的实践和应用。比如电梯有宾客专用和员工专用之分，只有经理以上或外来宾客才能乘坐宾客专用型的，普通员工则不准。乘电梯时有一个先来后到之分，先到的主动靠里站，并且不要面壁而站，同时电梯里更应保持安静。另外就是餐桌礼仪方面的。公司有规定，每个小组每个月有几次聚餐的机会，在聚餐中有很多学问，第一杯酒是经理等主管举杯敬酒后用餐才开始，还有座次也很有等次之分的，哪边是主座，哪边是次座，哪桌是中心餐桌都能看出来，这是我们在学校很难学习和感触得到的。最后一点也就是酒店了，我所在的小组是负责江西省区的呼叫工作，所以对江西有些地区的酒店也是有所了解，比如萍乡的金领大酒店，樟树的兴隆宾馆，宜春的秀江宾馆、阳光大酒店，吉安的华丰宾馆。最有名的革命根据地井冈山景区的有名酒店有金穗宾馆、国脉宾馆、南湖山庄等等。

在这些当中，我有必要提及这么个细节话题。那是发生在我们一次聚餐的晚上。我们小组几十个同事在酒店用餐结束时，准备返回公司，突然狂风四起，暴雨如注，所有的人此时此刻不知如何是好，那些小组负责人更是烂醉如泥，同事们不知所措，有的冒雨打的，场面乱成一团，而此时的主要负责人张经理却十分清醒有效的解决了这个场面，先是让大家不要慌，在酒店里避雨，然后打电话叫来一辆大巴，让员工们安全返公司。经过这件事情，我深刻的认识到：作为一个管理者，你必须时刻保持清醒的头脑，以解决生活、工作中的突发事项，这不仅是我们所学习的，更是我们走向高层管理者过程中必备的管理素质和理念。

经过这一个多月的实践，我认识到工作其实是能力的体现，有更多的专业知识有可能用处不大，但是没有一定的专业能力万万不行，同时，工作更多的是我们的耐心和细心，只有一步一个脚印、脚踏实际的去工作，把基本的工作做好，才能赢得上司和同事的信赖，更而体现自己的价值。

很高兴能有这次社会实践，总体而言，我可以说自己真正学习到了社会经验，相信这次社会实践将在我的人生中留下深刻的印象，也将影响我以后的社会实践活动乃至一生的足迹。

最后，感谢院系部给我们提供了这次实践工作的机会，在您们的大力支持和帮助下，我们的实践工作才得以如此圆满结束并获益匪浅，同时还要感谢实践公司同事和上司的帮助和指引，谢谢您们！

**大学生暑期实践调查报告供销社篇五**

1 完善暑期生活，使我的暑假更加充实

2 获得社会经验和工作经验，使自己对社会有一定了解

3学习处理人际关系，与同事和睦相处，为今后踏入社会做好准备

4.适当了解在工作中的民事纠纷，寻求正确方式解决争端，维护自身权益

1.文件整理:劳动仲裁委员会审理各种各样的案例，所以需要整理的案例自然很多，每天都帮忙整理编排所处理的案例，按类分好，然后再用页数码刻录一下页数。

2.随庭收听仲裁审判，每一次开庭都认真旁听，学习及时记录下每次开庭内容，这对我们专业以后的同声传译很有帮助，同时对于今后我进入社会对自身利益的维护也有很大帮助，其中有个庭审令我至今记忆匪浅：郑某系某化工公司，郑某自 20xx年1月1日起与某化工公司建立劳动关系，任销售职务，适用不定时工作制，工作地点为新桥。20xx年3月29日，某化工公司口头通知郑某将其岗位调至外地山东，郑某并未同意。4月21日，某化工公司则以郑某未到新岗位报到工作，也未向直线经理请假为由通知郑某解除劳动关系。郑某经与某化工公司协商不成，向靖江市劳动争议仲裁委员会提起仲裁申请。虽然结果是郑某胜诉，可是他失去了自己的工作，我从中认识到到一个单位劳动合同一定要签署并仔细阅读，个人利益要及时维护。

3.认真学习《劳动仲裁法》，在学习的过程中积极向同事请教问题

并从他们与上访者交流中有所学习，有一次有个上访者多次上访未果，情绪比较激动，但是接待人员仍然细心解答，没有表现出一丝不耐烦，这令我看了后深有感触，工作过程中一定要有做够的耐心和毅力。

1.学习到了专业知识以外的知识。

虽然劳动仲裁与我的专业英语毫不相干，但是单有一技之长并不能应对今后巨大的工作竞争，而且这对于我以后的工作却有着很大的帮助，知道如何与单位或企业进行协商，如何正确处理所遇到的问题。

2.对于今后处理人际关系有帮助。

在这一个月的工作过程中，虽然与同事之间有时也有小的摩擦，但是退一步海阔天空，总的来说我们还是相处的挺融洽的，其他同事之间虽然有些共事很多年了却仍然相处得非常好。一定要做到多做事少说话，遇到问题虚心提问，接到任务积极去做。

参加完社会实践，我明白学校里要求我们参加社会实践是为了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。1个月的社会实践，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。我在实践中得到许多的感悟!

虽然在这假期我没有在我的专业知识、专业能力上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇六**

从广州到成都，再从成都到汶川，最后到达位于萝卜寨的快乐帐篷小学分点，折腾了两天多的时间。坐在从成都到汶川的汽车上，汽车在盘蜷的山路里飞快的开着，原本以为十五个小时的车程会是很艰辛的，但后来发现沿途的风景秀丽，旅游风景区黄龙九寨沟，藏羌特色县松潘，第一次真切体会到了“车在山上走，人在画中游”的意境。途中看着窗外的美不胜收的风景，心情很复杂，如果没有地震，这里会是一个很美的地方;如果没有地震，可能没多少人会知道这个地方;如果没有地震，我想我也不会来到这里了。

说实话，路程很辛苦，刚到汶川县城，看到那里的具体情况比想象中的要好得很多，楼房还在，生活用品供需都很正常，人们的基本生活都是有保障的，心里至少是有点安慰的。很多当地人告诉我，萝卜寨那个地方已是一片废墟，毁得不成样子，无数个念头想终止此次之行，但我还是坚持下来了，为着一个承诺。黄沙漫天，浑浊的江水承载着地震带给我们的悲痛和坚强。

终于到了此行的目的地——萝卜寨的帐篷小学，第一次如此近距离地贴近原始的村寨里的孩子，他们衣杉褴褛，脸上显露出泥土的颜色，却活泼可爱，聪明热情，充满灵气，活得真实而开心!不知怎么的，当看着这一张张稚嫩的笑脸，充满希望的眼睛心里有股说不出来的感受，这么天真烂漫的孩子生活在如此贫穷简陋的地方，地震后失去了亲人，他们还小，许多事还不懂。可我看在眼里，疼在心上，我下决心一定要尽自己的力量教育他们，也许短时间内不可能改变他们的命运，但我也希望我的到来会给他们的人生增添色彩，最起码能让他们在这样的一个特殊时期里过得充实而有意义!

刚开始上课的前几天，总是害怕自己的一言一行会伤害着这群刚遭受这样大灾难的孩子们，总是小心翼翼的说话和做任何事情。结果发现，原来我错了，孩子们可以和你很轻松的畅谈着地震，可以很自然的和你聊着家里的情况，地震带给他们的不是恐惧，害怕!而是坚强!异常的顽强!那里的孩子，家里基本上都毁了，全都是住在帐篷里或者是临时搭建的房子里，有些孩子失去了亲人，还有些孩子甚至成为了孤儿。但是，他们的脸上永远都是闪耀着灿烂的笑容，丝毫没有灾难过后的愁云笼罩。可以说，是他们的纯真质朴的笑容感动了我们每一个志愿者!

在课堂里，每天看到的是一张张渴望知识的脸庞;在游戏运动中，看到的是一个个活跃的身影。

简单的生活，简单的人们，简单的处事，在这里一切都变得很简单很简单。

xx年9月20日是我们6名志愿者和孩子们，还有寨子里的大哥大姐们在篝火中和歌舞中度过我们在羌寨的最后一个夜晚。离开的惆怅情绪总是笼罩着我们每一个人，在课室外看看这里的天空，望望这里的高山，想想这里的乡亲这里的孩子们以及现在和曾经在一起的志愿者们，回忆着从到这里开始的每一天。

教室里，还很清晰的是站在黑板前拿着棍子在上课的情形;

教室旁，还记得某个雨天我们从山下归来，冒着雨疏通教室帐篷四周的水沟;

帐篷外，多少个夜晚我们就在这里度过，和孩子们玩着各种的游戏，总是不觉得厌烦.

**大学生暑期实践调查报告供销社篇七**

20xx年1月9号，我们怀者激动的心情向薛埠出发。我们将会在薛埠进行我们的社会实践活动。我们通过发放传单和调查问卷以及面对面和农民同志交流，认真了解当地人民的生活习惯、并拍摄照片，记录在新农村建设下的农村人民的生活状态。

在我们进行问卷调查的时候我发现了不少问题，表现除了我国的农名在文化教育和思想教育上还存在着许多的问题。

在我们发问卷调查的时候我们竟然发现有好多中年的农名朋友不认识字，他们拿着问卷调查报告说我们不认识字该怎么办啊。对于这句话我们大学生是非常震撼的，国家对新农村建设高度重视的，新农村建设要求农村人民利用国家的优惠政策积极开展农村生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给与农村的科技技术支援，都需要农民朋友们具备一定的文化素养，但是如果连最基本的字都不认识的话，这些农民显然是没有办法跟上时代的步伐的。

在我们调查问卷的过程中，当我们问及是否了解国家近几年对新农村建设政策时，许多人摇头表示不知道，当我们举例说到关于农村房屋建设，以及国家免除农业税等方面得话题时，他们才能意识到这些原来就属于新农村建设的政策，只是他们平时都没有系统的了解过国家的新农村政策。、说明我们在平时就应该加强系统的思想教育，让他们系统的了解国家的政策，这样才可以让他们懂得政策，这样政策才能更好的为广大农民服务。

同时我们也发现的农村的留守人都是老年人，而年轻人大部分都出去打工了，而这些年纪大的一些农民平时几乎没有什么经济来源，平时只有靠自己种植的蔬菜来生活。我们觉得这写农民的生活状态值得我们的重视。

一天的实践活动很快就过去了。在这一天的活动中，我们和农民面对面的接触，更好的了解了他们，也明白了他们的不容易。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇八**

在大三即将结束的时候，我们在这一天参观了烟大轮渡。

我一直觉得这实在不是一件好玩的事情，可是后来我发现我错了。由于这种观点的影响我显得很慵懒，导游小姐的话，我听的漫不经心，我感觉不就是船么。有什么大不了的。但后来看到了轮船的运作和规模让我感到它的不简单。

我看到的是一条的船，一条差不多有1百五六十米的白色大船，这艘船是什么，这艘船是人类文明的结晶，是新中国的骄傲，它巍峨高耸，屹立海天之间。就像巨人一般停在港口之上。在那里往来货车火车车厢不断，工人们把从各地运来的物资不断的往这位巨人的肚子里装，看似简单这其中其实是有学问的。

首先你要考虑的是货运的装载，不能过于拥堵，也不能太过疏散，要用一切的技术手段，将所有的人力物理调动起来。让他最有效率最快捷的运作，比如五十节车厢，你如何把它拆成数段存进船体，从调配装载固定都是需要严格的规章制度和流程。

其次如何把货运，火车，以及乘客三者直接的关系协调好。既不能让这三者之间互相影响，又不能让货运占得空间过大影响了旅客。

最后，这么大的一艘船出港也是学问，如何避免庞大的身躯不能和其它船只港口边缘碰撞，又如何把这艘船驾离茫茫大海。在如何的卸载，一系列的的问题使这艘船不仅仅是一艘船，而是一个整体一个团队的配合。我认为这才是我真正需要学到的东西。

烟大轮渡具体介绍：

经过了解，该船由铁道部，山东省，大连市和中铁二局共同出资组建的中铁渤海路轮渡公司负责严打铁路轮渡工程的建设与运营。按照建设精品工程的目标，经过三年的艰苦奋斗整个工程与xx年11月建成，与xx年4月以全优的质量通过了国家验收。该项目的建设充分展示了我国的经济实力、科技水平，展示了中国铁路建设者的智慧和精神，展示了中国铁路管理者的睿智和能力。整个项目的硬件工程建设克服了重重困难，经受住了考验，经受住了挑战，创造了铁路轮渡工程建设的奇迹，创造了铁路轮渡工程建设的世界级水平。

烟大轮渡造价4亿元，总长161米，可载15米长重型车辆120辆，火车车厢50节，载客1160人，抗9级风，满载排水量16000吨，渡船设上、下两层纵通车辆甲板，下层为火车甲板，上层为汽车甲板。火车车辆舱为封闭式，汽车车辆舱为遮蔽式。火车上下船采用尾进尾出方式，上甲板滚装汽车在尾部右舷采用侧进侧出方式。旅客通过全封闭人行栈桥在船中部上下船。 这样的大船不是轻易就能造成的，所以我说这就是一个国家一个民族的骄傲。我为它而感到由衷的自豪。

xx年，7月8日报告

今天我们听取了范鑫女士对大学生的报告。范鑫女士，现担任某公司主管财税业务的副总裁助理。她主讲的是：大学职业规划以及职业规划发展要求。从其中我体会到，当代竞争的激烈和专业话的强度，胜过往昔数倍。在信息时代任何技术都可能在明天落后。 大学生的就业就是要我们不断的学习和发展，这里不仅仅包括我们在学校学习的知识。也包括我们听来的看来得，这就是所谓的从各个方面汲取的营养。我感觉到展现在我们面前的是一个竟争激烈的世界。当代大学生人才济济，跨州连郡者不可胜数，企业如果需要一名优秀职员，已有千百人参与，这样我们就是多人竞争一个岗位，多人去走独木桥。我们应该懂得一个道理。那就是：只有在我们强的情况下我们才能做胜任我们竞聘的岗位，只有提高了自己才不致于被别人争去。我们需要的就是要求有一个充分地理由让对方选择我们，所以当务之急就是学好我们的专业课程。作为一个大连人我要让这些人竞争者明白什么是理想和抱负，我们的生活中最重 / -- 深有体会的课程并不多，宝田老师的报告对我来说不仅仅精彩，他更代表了我所看到的：中国的经济教学的颠峰。他以幽默风趣的教学方式，带来了一种前所未有的体验。他的倡导思想就是学以致用，也就是所谓的实践和所学相结合。宝天老师就是很实际的，他就是从实践出发的老师。我很清楚记得他的一个例子，有一个人去应聘，招聘者问他，在中国货币升值的情况下，货款是延期好还是现付好。我们答案众说纷纭，而宝田老师告诉我们答案并不唯一，这就是我的体会，一个真正从实际出发的人想到的，那就是不唯一。我记得有位哲学家曾经说过，办法总比问题多。

这也就是告诉我们要多思考，多动脑。我想不平凡的业绩只是属于那些有准备的人，在人的生命当中也许机会只有那么一次。也许你就会因为这一次而后悔终生，我非常不想放弃我的理想，我非常不想放弃自己所爱的人，所以我一定要做一个有准备的人。一个头脑充实的人。这个世界那么多的美好在我身边擦肩而过，我有那么的想把它留在我的身边，那么我觉得玩偶要做些什么，就是王保田老师说的，有准备的人。作一个有准备的人，我将不放弃身边任何值得我留恋的事情我绝对不会让她在我的身边溜走，以我的方式，以我的留恋，以我的执着和畅想。也许会是失败的人，但是我曾经努力过我无怨无悔。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇九**

光阴似剑，转眼间，两周的实践就这样结束了，至于我总体的感觉只能用八个字来概括“虽然辛苦，但很充实”。在这两周里，我学到了很多有用的知识，我也深深地体会到工人们的辛苦和伟大，钳工实践是我们机电学校各个专业的必修课之一，也许我们以后不会真正的从事工业生产，但这两周给我留下的宝贵经验是永远难以忘怀的，并将作为我可以受用终生的财富。

刚开始的时候，感觉时间好漫长呢，两个周呀，我们什么时候才能熬过这实践的日子。可是，转眼间，最后一个周已经来到了，最后一天即将向我们招手，不知怎么的，原来一直盼望的最后一天，可是当这一天真的来临的时候，我们突然对实践产生一种强烈的难以割舍的情愫，真的不愿和你分开——钳工实践，你让我们在快乐中获取无尽的知识。

在实践期间我有很深的感触，很感谢学校能给我们提供这个实践的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，但是现在所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。

刚开去的时候，看到那里环境那么恶劣，觉得自己来错了地方，很不满，也没心思跟着师傅学，心里想着自己是堂堂大学生还赶这样的又脏又累的活，那不是白读了大学吗?一次次的这样想，被老师发觉了，最后经过老师的耐心讲解和一些有着几十年工作经验的师傅的谈心，才真的明白了。哪些有成就的人和有深厚技术的人不是经过长期不断的辛苦的工作劳动才变得那样啊。所以刚开始工作时，不要总看工作好不好，而是要脚踏实地去认真学习工作经验和技术技能，这才是我们工作的目的。

两周看似漫长，其实也很短暂。其间有休息时师生共同的开怀大笑，也有工作时严肃的面孔。每天的五个小时很快的就过去了。直到下班时才感觉到累，但内心却充实了许多。虽然每天只有五个小时，但它让我感受到了工作的氛围，工作环境是以前从未有过的感受。

每一天，大家都要学习新的技术，并在5小时的实践时间里，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在老师们耐心细致地讲解和在我们的积极的配合下，基本达到了预期的实践要求，圆满地完成了两周的实训。实训期间，通过学习钳工。我们做出了自己设计的工艺品。钳工是最费体力的，通过锉刀、钢锯等工具，手工将一个铁块磨成所要求的形状，再经过打孔、攻螺纹等步骤最终做成一个工件。一个下午下来虽然很多同学的手上都磨出了水泡，浑身酸痛，但是看到自己平生第一次在工厂中做出的成品，大家都喜不自禁，感到很有成就感。这次实训给我的体会是：第一，在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。第二，培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。第三，在整个实训过程中，老师对我们的纪律要求非常严格，同时加强对填写实践报告、清理工作台、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。第四，实训老师将我们加工产品的打分标准公布给我们，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。对我们的钳工实训成绩，实行逐个考察的办法，使我们能认真对待每个工种和每个实践环节。

我觉得每一次的实训对我自己来说非常有意义，非常实在，它们给我的大学生活添上了精彩的一笔，让我更贴近技术工人的生活，让我增长了更多的专业知识，让我认识到自己的长处与不足。一年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。像钳工，它看似简单的锉和磨，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。两周的实训带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实践结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实训达到了他的真正目的。

总而言之，虽然在十几天的实践中，我们所学到的对于技术人员而言，只是皮毛的皮毛，但是凡事都有一个过程。我们所学到的都是基本的基本，而技术人员也是从简单到复杂“进化”而来的。

很快实践结束拉，结束的时候大家内心是高兴的，因为大家学到了真正的东西，不管学的是不是很精，有没有真的全部掌握，至少让我们了解拉什么是工人做的事情，对以后工作也有帮助。

这次钳工实践我觉得非常有意义，虽然有点累，但我们确实学到了不少钳工知识，在和钳工师傅们聊天中，同时也学到了工作经验，我们这些年轻人刚刚参加工作时，不管工作有多艰难一定要耐心，沉住气，不要一上岗看到工作优点累，有点艰难就不干，立即跳槽。这样做是不明智的，也是不正确的。年轻人首先应该学会掌握工作经验，学好真正的技术知识，这才是最重要的。因此我非常感谢学校和老师给了我们这么一次难得的实践机会，来锻炼我们的意志。说实在话，有这次实践机会很必要，明年我们就要去工作了，通过这次实践我明白了，也想通了，不管在那里工作，不管工作有没有自己想的好，我都会坚持干下去，努力学好技术知识。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇十**

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有5%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占4%;而56%的同学有做过兼职，%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占1%;现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，6%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅4%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的\'课外实践能力;1%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有3人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，3%会选择任何没有课的时间，1%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占1%。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇十一**

大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里能真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫。那么，大学生暑期社会实践策划书应该怎么写呢？欢迎大家关注下文。

开启心灵之窗 分享五彩世界

xx年8月20日——xx年8月28日

四川省南充市西充县义兴镇碾垭乡

对于一个人来说，眼睛是“五官”之首。人们对容貌的审视，首先从眼睛开始。一双清澈明亮、动人传神的眼睛，不仅能增添美丽的容貌，还因为是“心灵的窗户”而使人更具魅力和风采。“画龙点睛”这句成语，更是生动表明了眼睛在生命与美学中的重要意义。

眼睛是人类感觉器官中最重要的器官，大脑中大约有80%的信息都是通过眼睛获取的。读书看报、看图赏画、欣赏美景、辨人识物等都要用到眼睛。眼睛能感受外界光线的刺激，再将这些外界刺激转变成神经信号，传送给大脑，最后形成视觉。

一双健康的眼睛对于每一个人来说都是非常的重要。眼的各种疾病都会影响到我们正常的生活、学习和工作。比如，因为种种原因引起的近视，会导致视物模糊，必须通过配戴眼镜来矫正视力。不只是增加了开销，更带来了各种不便。

眼的很多疾病是由于我们不健康的用眼和不好的生活习惯导致的。尤其是在条件相对差一些的农村，眼的疾病成了影响人民群众生活和健康的一大隐患，眼科疾病的患病率居高不下，这引起了医学界的高度关注，也让我们年轻学子担忧。这也使我们更加感受到了早一些学成以回报社会的紧迫感和使命感。

眼睛伴随我们认知精彩世界的每一天，当然精彩世界也需要我们一起认识眼睛。为推进社会主义新农村建设，提高农民生活水平，我们特别策划了此次“开启心灵之窗 分享五彩世界”的暑期社会实践活动，希望借此来调查和了解当地农民的健康状况及爱眼用眼卫生的普及情况和农民对眼部常患疾病的认识情况及医疗选择时间，同时向农民宣传健康常识和正确的健康观，通过社会实践让我们体会家乡翻天覆地的变化，感悟社会各界对三农问题的关心。以实际行动服务农村和回馈社会，把感恩自强转化为建设家乡的实际行动，为和谐美好新家园尽自己的一份力量。

南充市西充县义兴镇碾垭乡作为四川省比较贫困的地方，经济水平相对落后，农村医疗卫生条件相对匮乏。本次活动的实践地南充市西充县义兴镇碾垭乡处于西充县北郊，义兴镇一共九个乡，每个乡平均有12个村，镇上总人口大约12万人。村中大多数村民出外务工，村中居民以务农为主，医疗知识结构单一落后，健康状况存在很大隐忧，村中以中老年人及儿童为主，村民们健康观念陈旧，以致小病拖延成大病，不及时就医酿成悲剧。在当地政府积极进行经济建设的同时，作为大学生理应关注农民健康，改变农民错误的就医观念，倡导健康的用眼方式。

1.该实施地地形简单、交通方便、人口构成简单，便于各项活动的具体实施及开展。

2.该地村民就医行为相对落后，可以将我们将开展的活动的意义和效果得到最大化。

3.实施地已经取得当地支持，将更有利于活动的顺利开展及实施。

**大学生暑期实践调查报告供销社篇十二**

这次暑假归乡，不仅仅是自个回家，还带回了校园安置给的任务：参加暑期社会实践。回家在探望过亲属今后，我便开端着手寻觅作业，拘谨于行唐这个小县城，作业缺位本就不多，更何况是大学还没有结业且仅仅做一小段临时工的学生，寻觅作业的难度可想而知。奔走一天，并无收成。所访问的单位或公司不是以学生才能有限，恐难担任作业而推托，即是以学生作业时刻短而拒招，有的单位乃至直接说：“不找暑期工。”本来并不是我暑期工没有这方面才能，也并不是公司单位没有缺位，仅仅我学生一族做暑期工，出于暑期时刻的\'限制，难以找到作业，觉此，我寻觅作业的决心也增添了很多，只需我对公司单位的人动之以情晓之以理，必能找到一份好作业。

次日，我踏车来到县城，继续寻觅作业。寻至邮政银行门口时，见有很多人在门口在推行邮政的新事务，我眉头挂喜，心想或许会在这找一份作业，我进门找到事务部司理，然后再和他通过长达两个小时的攀谈(实为苦口婆心的羁绊)今后，司理总算容许，给我一份作业，就做新出台事务的事务推行员，推行宣扬事务，作业场合即为大街小巷，城市乡村，作业时刻为早7：00到晚6：00，作为一个读一个对社会沟通经验只懂皮裘罢了的在校学生，做临时工能有此待遇，我现已满足而乐了。

上班第一天，我走街串巷，首先在人员流动大的城市下手，几天下来，毫无斩获，这对我满怀决心的作业劲头，无异于平地风波的冲击，拖着疲乏的身体回家后，却定心不下作业，心想，长此下去，就算自个不会被司理炒掉，也会让司理对我有“踌躇”的主意。但冷静下来思考，本来并不是自个无能，不能担任这份作业，或许是自个这方面的经验欠缺，以及社会沟通才能的有限，致使自个没有做出成果来，所以我决议，在改善一下自个推行事务时向客户介绍事务的态度，对客户想要了解的事务内容，如何介绍才能让客户更了解，更清晰，从而定心的去测验。

第二天一早，我满怀决心的动身，继续向县城进军，可一天下来，仍是无所收成。这回我不由得了，便向现已做过的这个的哥们请教，攀谈后觉得或许是自个一开端就想错了，本来城市人员流动虽大，可大有些人都是有事在身，顾不得听咱们这些人烦叨，并且城里人就算有富余的钱也早已在新事务出台之前，出资了别的事务，哪里还会有钱出资这个事务，所以说我应该向一向没有到过的乡村进军，这个事务不错，归于惠民的，何况我也生自乡村，和农人伯伯们谈起来，他们还会易于接受我的解说。入户推行毕竟是在家里说，他们也可细下心来听我介绍，他们富余的钱都存在了银行里，利息远没有这个事务的诱惑力大，相信通过我的一番解说和劝说，他们对事务的挣钱远景有所了解今后，他们会有所心动的。

清晨我塌车开端向乡村进军。今日下来，收成也并不是太多，仅仅有几家记下了电话号码，说要思考一下，思考好了回给我电话，当然，这也现已很不错了，比起前几日，收成不小。几日后连续有电话打来，大有些仍是要出资这个事务的，我当然欣然前往，做成了几家客户，心中甚是快乐。看来，毛主席的“乡村包围城市”的理论也合适于我的作业。在又一次计算事务员成果时，我也榜上有名，这无形中又给了我极大的支撑与决心，也恰是这决心，支撑我自始自终的做到了最终......

**大学生暑期实践调查报告供销社篇十三**

x月xx日至x月xx日，我在xxxx进行了为期4周的实践。在实践期间，我受益匪浅，不仅熟悉了报社工作的各个环节，掌握了记者采写的工作方法，而且实践期间，我的突出表现得到了领导和同事们的一致称赞和肯定。

由于我们平时在学校只进行理论课的学习，所以初到记者的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识缺乏一定的了解。但是，每次有新闻线索时，我的指导老师都带我到现场，回来后让我自己写稿子，然后耐心给我修改稿件，并且告诉我应该注意的问题。到后来，老师就让我自己去采写新闻，自己找新闻点。我的实践指导老师高立也经常帮我分析解决实践中遇到的问题。有付出便有回报，实践期间，我发表各类稿件共计52篇，同时我的新闻敏感性、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。

在报社，我一直记着我来自武汉体院，我告诉自己不能够给母校丢脸。为此，每天早上都是我第一个来到报社，帮老师擦好办公桌，准备好采访本、录音笔等设备;每天晚上，记者都已经回家了，我还在报社反复比较自己写的稿子与编辑修改后的稿子，寻找其中的差距;有突发事件时，我立即从租住处出发在第一时间赶至新闻现场……群众的眼睛是雪亮的，报社的一位记者对我说过这样一句话：“小宋，你不是我见过的最聪明的实践生，但你是我见过的最努力的实践生。”我把这句话当作报社对我最大的肯定。

实践的一个月很短暂，却给我留下了深刻的记忆，我开始亲身体会到做一个好记者究竟该需要哪些素质。

第一，做一个好记者必须要有职业道德。做一个记者不难，难得是做一个好记者。在报社实践期间，常常有群众到读者接待室找我们帮助他们解决问题 , 他们总是十分热心却极其无奈。很多老百姓办不了的事情，比如说包工头厂拖欠工资，消费者权益没有得到保障，记者只要一句话一个电话就能给他们解决。我发现，为老百姓说话就会得罪很多单位，但是，记者是个需要爱心的工作，只让小部分人说好不是好，只有让老百姓说好才算好。

第二，做好记者需要有很强的时间观念，尤其是机动记者。当有紧急事件发生时，如果你的节奏很慢， 那么当你到达现场也许已经人去楼空，一无所获。这样，一条重要新闻的现场性就会变得很淡。甚至，报社会在和同城对手的竞争中落在下风。

第三，实践时要给自己定好位。在实践中，在态度上要把自己当成学生，虚心请教;但是在做新闻时，一定要把自己当成报社一员，爱岗敬业，严于律己，争取多写新闻，多发新闻，维护新闻的客观、公正。

第四，在以后的学习中要拓展知识面，使自己的知识系统化。由于新闻需要接触社会的方方面面，所以需要的知识也需要十分全面，光有专业的新闻知识是远远不够的。这就要求我们在以后的学习中多想，多读，多学，为将来投身新闻业做好准备。

总之，我的综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短实践工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在今后的工作中取得出色的成绩。希望自己继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国建设打下扎实基础。

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