# 最新寒假社会实践报告册(精选8篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-07-11

*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，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。寒假社会实践报告册篇一实...*

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，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**寒假社会实践报告册篇一**

实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务：

实习时间：20xx年x月xx日20xx年x月xx日。

实习单位：xx市xx县xx超市。

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

为了了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

经过寒假x个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

其次，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

再次，提高经营管理水平经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。

社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!

但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。作为现代大学的一名学者，我们应有清晰的头脑，客观的目标，勤奋的努力，来实现我们的人生目标。

**寒假社会实践报告册篇二**

白驹过隙，时光荏苒。转眼间我已经步入大学一年半了，在大学中，一直在强调要注重实践，可见在注重素质教育的今天，假期社会实践已经成为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，其一直来深受的高度重视。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。寒假期间社会实践活动是学校向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。学校是一个小社会，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。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。

为此，今年寒假我就想锻炼一下自己，去体验一下社会，感受一下生活，也体会一下父母生活的艰辛与挣钱的不易。本想自己找到活干，可是终究没有找到，于是在父母的联系下，我在一位亲戚家找到了工作。

我在一个亲戚开的手机配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。每一天都很有意义，早上七点到店里开始点货，把新进来的产品都摆放一下，客人进来要笑脸相迎，不买东西看看也行，不要不买就不理睬客人，等到晚上的时候，要清点一下卖出去的货物产品，记下来，告诉店主，第二天还要进货，客人买了东西要退换的时候，一定要问清缘由，以便我们向厂家退货。有的时候会有点累，但是很充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入，虽然我不是学电脑专业的，但技不压身呀！社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

得有一次，一个买主是一位大爷，他买了一个软件，自己回家没有按上，我给他讲解了安装方式，他也没有听好，于是他说我们卖的是假货，要退，我当时很着急，但是我知道一定不能慌，老人就是要细心讲解，多沟通才能解决问题。终于在我细心的讲解，多次的讲解下，老大爷好像明白了一些，最后老大爷终于笑呵呵的走了！虽然这让我很是无奈，但终究解决了问题！很是高兴！

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，虽然是大学生但是还没有毕业，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“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，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，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。增强了认识问题，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。

**寒假社会实践报告册篇三**

大学生们寒假快结束了，同学们是不是有一样叫作“社会实践报告”的作业不知道该怎么写呢?下面本站小编给大家带来

寒假社会实践报告

范文，供大家参考!

寒假急匆匆地来到，我却还没准备好。有条理的计划表还没来得及制定该做的事也太多太多，很早很早以前，我总向往有一日可以到繁华喧闹的大街去一展身手，可妈妈唠叨个不停，说我还小，我只好一次又一次地放弃这个梦想。

命运之神不会对每个人不公，它总会眷顾没一个幸运儿。这个美丽的假期，我终于实现了这个梦寐以求的梦想，以学校的名义，向妈妈征求同意，妈妈只好无奈默许。

我兴奋的一夜都没有睡着。

第二天，我在妈妈的陪同下，来到了超市的管理处，经过一番协定后，领班同意，并让我负责糖果称重。这是我第一次尝试这份神圣的工作。晚上，人不多，领班便带我熟悉了一下周围环境，并告诉我各类糖果的价格，以及，怎么称量。待我都熟悉的差不多时，领班转过身，没有一点感情色彩地说：“明天早点来上班就是了。”

我再一次兴奋。

早早起来，梳洗完毕，与妈妈告别后，我便去了超市。因为是过年期间，人非常多，所以工作量也非常多，我们实习的五个人都忙的不可开交。

工作的第一天，由于还没有亲手称量过，导致状况连连，总是搞混，要不就是反应缓慢，以至于顾客们都有些情绪。旁边的看见我如此窘迫，忙过来帮我，要知道，她可是个热肠子，也是因为有了她，我下来的工作才得以顺利。

领班教我的那些套子，不知什么时候，脑子里一片空白，面对着来来往往的人群，什么都已抛到九霄云外，雨琪看出我的心思：“我来教你吧!”我按照她的教法，先把糖果分清楚，然后牢牢记住编码，接着按下‘打印’键，把带有刷码的小票贴到食品袋上面，这样，一项工作就完成了。

随着时间的消逝，超市的顾客量也到了高潮，人们疯狂地抢着年货，我们也一刻不能放松，没有休息聊天的时间，手指很快肿了起来，我没有做声，依然平静的称量糖果。看到我那肿的像包子的手，轻轻对我说：“我来代替你吧，你先在旁边休息一会。”怀着感激，我站在糖果区，抚摸着手指，一位老奶奶正挑选着精美的糖果，我看的分明，老奶奶把两种不同价格的糖果混在同一个食品袋中了，我走到老奶奶面前，向老奶奶说明事情的原由后，便小心翼翼地把糖果挑出，耐心地告诉老奶奶，哪些是价格相同的，哪些是不同的，老奶奶明白后，向我微笑，慈祥地说：“丫头，很少有人像你这么细心呢!”我什么也没说，只是对老奶奶点了点头，虽然这是件小事，我的心却像抹了一层蜂蜜，无比地甜。

时间过得飞快，十几天的工作生活就这样结束了，我依旧沉浸在在新年来临的喜悦中，这次社会实践让我感触颇深。这次实践不仅让我学会了这份技能，还让我体会到劳动人民的辛苦，他们就是那样，一点一滴地为人们服务，却不求回报。工作的辛苦并没有压到我，反而让我的意志变得更加坚定，我想，这就是所谓的体验生活吧!

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。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，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。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。寒假期间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。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

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。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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.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。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“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，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变...

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，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，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。增强了认识问题，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。

实践目的：自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。

实践初期：寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，在学习的同时积极参加社会活动也是很有必要的。这样不仅可以增加自己的社会经验而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地。

“凡事想时容易，做时难!”本以为在这爸爸的工厂里做实习会计，就算不努力也不会有人来说你什么的抱着这样混混的心态，我开始了我的实习生活。本以为做账是是一件很容易的事情，不就是建账、填原始凭证、记账凭证，再做总账吗?这些在学校里都已经做过实训了!心里还存在侥幸的心理，可是让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在建账的时侯，我总是会写错字，我很不在意，就习惯的用胶带粘掉。但会计员郑阿姨发现后。就说：“琪琪啊，会计是一个很严谨的工作，你应该先在心里想清楚了再下笔，而且做账时是绝对不能用胶带的。”我心里很不情愿!可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，我脸通红通红的，毕竟自己犯了很低级很低级的错误。

后来阿姨告诉我：“在会计工作中时是容不得半点马虎的，出现严重的错误的话也许就要负法律责任了。”我点点头，这确实也是由于我的不认真造成的。哎!我想：会计专业的学生这么不严谨，我怕阿姨去告诉我爸爸，心里久久不能平静，这些错误本来可以不用发生的，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

因为到了年末，所以特别特别的忙。基本每天都要到七八点钟的样子，郑阿姨才会让我回家，因为惦记着回家上网玩乐，而且整天呆在财务室实在无聊。我就没工作几天就想跟爸爸说不干了。可是，看看郑阿姨，每次我回家了，她还呆在财务室审核账务。想想自己如果这样就半途而废了，什么也学不到了，可能还会被他们在背后议论，况且这不是真正的走上了工作岗位，自己需要学的还很多。

会计分录在书本上可以学习到，可一些帐单、收据、收费清单、汇票等就要靠实践时才能真正接触，从而有了更深刻的印象，别以为光是认识就行了，还要把所有的按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。每一个步骤都需要细心和耐心，对于浮躁的我，总是不是忘了这张就是忘了那张。可是郑阿姨，总是会耐心的纠正我的错误，告诉我怎样做才是正确。我也改变了自己原先来混混的心态，跟着郑阿姨仔细的做着每一笔帐，不懂的地方虚心求教。不得不说我学到了很多课堂上学不到的地方。

通过这么些天的学习编制记帐凭证工作，对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对于我把书本和实践的结合起到了很大的作用，除了学习编制记帐凭证外，还初步大概地了解到每一种原始凭证的样式以及用途。从制单到记帐整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下做账到底是怎么一回事。

除了学习以上知识外，我也粗略了解了出纳的工作，别人一提起出纳就想到是跑银行的，其实不然，这只是出纳的一项重要工作，出纳的业务比较繁琐，还要保管现金，支票和收据等等，所以需要非常细心。

是的，课本上学的只是都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变，如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付瞬息万变的社会呢。

在财务室里虽然我是以学习如何做账为主,但我不时还会主动做一些工作以外的事情，因为去公司之前，老爸对我说过：“以后毕业去别的单位实习工作了，要多动动手，多帮忙做一些自己力所能及的事情，这样大家才会认同你，要从小事做起，不要有高人一等的感觉，不然以后会吃大亏的。”因为记住了，所以我有时会帮忙做一些清洁的工作。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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

实践结果：在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，明年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

**寒假社会实践报告册篇四**

经历了将近xx的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。实践是学生接触社会，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。增强了认识问题，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己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

一、艰辛知人生，实践长才干

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。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。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

二、从群众中来，到群众中去

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个新世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

**寒假社会实践报告册篇五**

一、实训目的：

二、实验要求：

事先预习，制定电子商务作业计划，根据计划进行实验操作、实验小组的每个成员应按照分配的角色来完成实验，记录并熟悉操作步骤，每组实验成员从用户、管理员、物流部门、企业各个部门等角色轮换承担。

三、实训内容

1. b2b业务流程

2. b2c业务流程

3. c2c业务流程

一、实验过程

1.发布分类广告

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类广告。我挑选了58同城网、焦作赶集网、和焦作百姓网三个网站平台进行训练。

过程如下：

注册登录。登录网站首页，点“注册”填写注册信息;

对发布成功的信息进行查看;

最后，按要求用抓图工具将信息发布成功的3个页面进行抓取，保存。并将结果以文档形式用邮箱发到指定的[email protected]邮箱。本次任务完成。

这项任务教会我们如何在网上发布求购和供应信息，将我们课堂上所学的理论知识变为实际可行的实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和对电子商务的理解。只需要一会儿，所有在线的人都能在这个平台看到我的信息，让我真切感受到网络所带来的便利。通过这次实训，我看到了电子商务的发展潜力和带来的真真实实的方便快捷，增加了我对电子商务的信心。

2.电子商务btob模拟

b2b是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示企业与企业间的电子商务。这项项模拟是要求我们在局域网的模拟平台中通过角色的分配，完成交易过程，要求我们熟悉了解b2b网上市场的交易流程，掌握不同角色所起的作用和功能。

实习中的工作，既需要个人独立完成，又需要团队合作，所以老师让我们分了小组。实验分企业用户，货场，管理员三个角色，企业用户是交易的买卖双方，利用网上商城完成合同鉴定，票据制作，支付与接收货款。货场是货物代理企业，负责接收订单，送货等职能并从中赢利。商城管理员负责商城信息的处理，确认并通过各种交易信息的发布等，并对货场企业收取一定的费用。

过程如下：

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品;另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。我以一峰商场作为公司的名字进行申请资格并开通银行服务。

然后是卖家添加产品，买家求购。管理员发布买家的求购信息。

接着，买家确定订购生成订购单，卖家创建合同并发送给买家。

买家确认合同。

接着，货场将新订单转成正常订单(或缺货订单)并付款通知买家付款。

卖家创建电子收据，货场对已付订单发货。买家确定电子收据。

交易完成，各方查看财务收入。

这项btob流程是我们首次训练的电子商务模式，暨好奇也惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解了btob的工作流程以及买家、卖家、管理员之间的业务关系和电子商务的基本框架和初步应用。在实训的过程中，最重要的是知道了自己的不足之处，并在老师和同学的帮助下得到了很大的完善，以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了。整个流程不仅要自己认真完成也需要各方的协调，并且知道了每个角色的赢利点。为以后btoc、ctoc的实训打下了基础并提供了参考。

3.电子商务btoc模拟

btoc的实训内容。实验由物流，采购部，财务部，商城管理员，销售部，商城用户和储运部来协作完成。交易从购买到调配再到运送的整个过程。涵盖了正常购买，缺货采购，预警采购和退货，服务环节。实现客户与企业间的电子商务过程。

有了上次的经验和总结，一分配玩角色我们就直接根据角色的任务开始做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的一个重要组成部分。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

以下是我的任务：

交易过程如下：

各方登陆并且设置注册初始信息。商城管理员允许通过商城信息、添加商品种类、添加商品信息、开通物流公司。物流公司进行资格申报。用户注册信息并开通物流服务。企业各部完成注册信息。

正常消费流程：

退货流程：

商城用户查看订单、退货——销售部受理并处理——商城用户接收信息

正常采购：

预警采购：

缺货采购：

流程结束，我的任务完成：

b to c是电子商务中的一种重要的模式，是企业通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上购物。通过这种模式节省了客户和企业双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支。通过实践操作，我熟练掌握了btoc交易的整个流程。

这一次的b to c实验过程比较简单，只有一个完成某步骤之后，另一个才能继续完成实验。整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，所以细心，细致是必需的。

4.电子商务ctoc模拟

继btob、btoc之后，是ctoc模式的实训。在我看来，顾客与顾客间的商务模式是电子商务中最吸引人的一种模式。没有规模限制，它实现了消费者与消费者的自由贸易。

实训内容要求我们在电子商务教学实验系统c2c子系统的环境中通过不同角色的分配完成交易过程、掌握交易的流程和c2c网上市场的交易流程.

实验由若干会员和ctoc管理员来协作完成。交易通过买方在商场平台选购一口价(或拍卖)商品，卖方对产品详细信息和疑虑向卖方进行提问并对管理员提出反馈意见，卖方和管理员对问题进行答复，最终完成交易。

实验过程如下：

ctoc的交易双方和管理员进入系统，完成个人档案的信息，并根据要求对自己信息进行相应的修改、删除和添加操作。

卖方和买方添加产品信息和描述。商场平台管理员发布公告信息。

买卖双方进入ctoc商场平台，交易开始。

买方查看产品信息，选购产品，选择交易模式，对卖方进行相关产品信息的提问。

卖方对提问回答。

交易双方谈成后完成交易。

买卖方向商场管理员进行意见反馈，管理员对反馈意见处理。

交易双方查看交易信息。

本次角色任务完成如下：

c to c是电子商务中的一种重要的模式，是通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上进行购物。通过这种模式节省了买卖双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支，使更多的人获益。模拟实验中的网上洽谈其实很有趣，在实际交易中，更多要洽谈的东西还有很多，不仅是质量、款式、颜色，还会有更多，如运送方式和保险之类的。以后有机会一定要再现实中去进行真正的洽谈。

通过实践操作，我熟练掌握了ctoc交易的整个流程。ctoc给消费者足够自由的交易空间，这种模式在未来将会有很大的发展空间。

二、心得体会

两周的模拟实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**寒假社会实践报告册篇六**

实践内容：

（一）实践前———思考

xx年xx月27日，学校正式放假。

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

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期0天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

（二）实践中——行动

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

半个多小时过后。

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

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

xx年寒假社会实践报告xx年龄段都会有一定的消费量；

三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

三：销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进205多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的2天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这2天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

**寒假社会实践报告册篇七**

寒假一转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

俗话说，麻雀虽小，五脏俱全！这话一点不假！从来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。涉及范围之广泛，让我几乎以为我们家是百宝箱，什么都有。

搬家，肤浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

收拾东西，要进行分类；筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划统筹；打包装箱，要考虑先后顺序，还要归类码放，更要考虑到如何最大限度的利用有限的空间。提前预约搬家公司的车，又要考虑到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要按部就班的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的念头，都不想搬这个家了，实在是很辛苦，是一种累脑子也累身子的事~~~哎，可是转眼想想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊！！！而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，如今梦想就要成真了，我怎么能放弃。这也是我一直以来坚持到底的原因。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见不合而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出原因，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧~~~呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我寒假“打工”的一小部分，真正的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的！对，我说的就是装修！说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说什么精装修，当然我们的新家也不例外！但是梦想和现实总是有差距的！当我看到新房的时候，心凉了不少，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最郁闷的就在于这全是纯黑色的实木家具。卫生间的装修还算可以，基本没有什么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限制了我购买家具的范围！！！没办法，只能再次统筹帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等等问题。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的去家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，慢慢完成。既要考虑到实用性，又要考虑到简约美观，还要计划空间布局。以及整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽可能的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎么一点一点完成的！！！在这不得不佩服自己一下，所谓滴水穿石嘛，还真是功夫不负有心人！！！现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”！

还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦~

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不容易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业人员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不容易，也学会了如何整体统筹金钱，让每一分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的认识，对于社会也有了更深一步的认识，这份收获，绝对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我无论是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每个和我一样的同龄人都有的，虽然期间很辛苦，但是我不得不说，这是笔财富！！！我从中领悟了很多很多，虽然都是些琐碎的小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的！

这就是我别样的寒假打工实践报告，虽然是为自己家打工，但是意义深长。我会珍藏。

**寒假社会实践报告册篇八**

经过两年多的学习积累，最终在xx年，开始了人生的一个新的历程实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，可是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从那里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，所以前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。

客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自我说要订三张去北京的机票，并且客人自我签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自我订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自我的签名确认单，可是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，可是，常言道：顾客就是上帝，客人永远是对的这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情景分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的情景下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。并且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，仅有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的完美。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自我的想法和观点是如此的幼稚，可是之后我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，仅有经过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅仅看到自我好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自我从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，并且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作每一天都是千篇一律、周而复始的，可是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，能够感受不一样的地域有着不一样的文化气息，当然，来临安的多是国内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，此刻酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自我的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我十分感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感激一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一向牢记在心的。

实习此刻已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自我的不足之处进行加强，重新整理自我的信心，迎接新的开端。经过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了必须的基础。最终，感激酒店的所有的同事和经理，多谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也期望酒店能够越来越好！

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