# 2024年培训后实践报告总结(通用8篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-08-23

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。培训后实践报告总结篇一作为同龄人，我们一路上有太多的感情要诉说。面对这个话题，我...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**培训后实践报告总结篇一**

作为同龄人，我们一路上有太多的感情要诉说。面对这个话题，我们先去常州十五中了解了一下有关部门，但很遗憾他们拒绝了我们，我们充满了希望，就像被泼了冷水一样，有些失望。但我们并没有因此放弃。然后我们去了文化宫。两年前，我在文化宫上过一个多月的课。两年后，我没想到会来这里以不同的身份进行调查，我意识到教育顾问严旭先生。

我们大致陈述了我们来的目的。他热情地接待了我们，并对我们在暑假参加这种活动表示支持和鼓励。经过半个小时的沟通，我们明确了目前需要做什么。也就是要在最短的时间内写出调查问题，才能做好接下来的工作。经过我们小组的共同努力，我们在两天内完成了任务。我们在等待他们回复的同时充满了信心，但又一次失望了:问卷没有得到他们的认可，意味着告诉我们这几天的努力白费了，要重新开始。其实我很能理解他们。作为培训机构，如果我们接受我们对学生的调查，很容易影响他们的教育和利润。这很现实，让我们的调查更加困难。我们不知道下一步该怎么办。不知道能不能继续坚持这个主题。

但是我们很想了解整个过程，听听同行的新声音。这不仅是我们在学校的一次实践活动，更重要的是，这是我们想要的答案。小时候听过上海知青把庄稼里的青麦苗当韭菜的笑话。因为在大都市刚开学长大的年轻人，从来没有在三月份走过麦田，他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。由此我想到了一个很现实的问题:一个能拿到博士或者硕士学位的人，是可以通过各种考试的。也许他们能背诵书中所有的东西，没有人能比得上他们，但他们未必能超过王。他们两耳不闻窗外事，一心只念圣贤，最后在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误解？教育不仅要教给学生知识，还要让学生认识到做人的道理。诚实、聪明、勤奋如果你现在选择学生，我相信他们一定会选择聪明他们认为当今社会的好人做不到；他们不知道什么是竞争，也不知道在竞争面前什么叫条件:公平、公正、公开。没有这三点，就不叫竞争，就叫自私。

其实我们的要求并不高。我们需要空间。需要一个轻松的环境；需要一片属于自己的天空。现在父母总是帮我们安排一切，不管我们愿不愿意，把真实的想法藏在心里让我们去做自己不喜欢做的事情。所以我们的逆反心理越来越大，越来越多的学生厌学。因为他们找不到自己想要的，也不清楚自己的目标，所以潜力没有爆发。我记得郑恒中学的老师陈宇萍曾经说过:每个人的潜力就像一个无底洞，连他自己都不知道有多大。只有当他知道下一步该怎么做的时候，才是他真正爆发力量的时候！作为学生，我们既不是老师，也不是教育者。这种情况我们改变不了，但我们能做的就是走出校园，走向社会，与自然亲密接触，学习一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

大学生暑期社会培训班实习报告1500字每个月放假前，大家都开始忙于即将到来的社会实践。实习单位、实习地点、实习时间、工资、住宿、面试等。，所有这些都被考虑在内。综合考虑后，我们有去留的选择。

我这次社会实践的地点是阳泉市，具体实践单位是平定县清华的中小学文化培训中心。简单来说，其实就是一个暑期培训班。我的实际身份是家教。7月6日考试一结束，他就匆匆出发去争取和平。7月7日备课一天。8号正式开课。

来平定后才知道原来有五个老师:两个英语老师(包括我)，两个数学老师，一个物理老师。我们五个人都是太原师范大学的学生。不同的是他们两个都考上了研究生，另外两个都毕业了。只有我大二。这种状态也为以后得到更多的关心和劝诫奠定了基础。我的室友是另一位英语老师张燕琴和唯一的物理老师王晓昌。后来逐渐得知其中一个考上了西南大学，另一个考上了吉林大学，敬佩之情油然而生。

第一天上课

我负责的年级主要是第一天，也就是第二天。偶尔会在高三高一的时候客串一下。我还清楚地记得第一天上课。那天，我们提前一个小时到达了一个咨询中心体育场。打开教室门，四处看了一个星期，发现教室很脏很闷，就打开窗户，打扫教室。当教室结束后，范老师刚刚告诉我们去教学楼下面带领学生。下楼的时候，哇，头黑了，院子满了，旧的少了，突然编了句乌云压顶。估计每个学生身边平均至少站着一个家长。因为第一天有60多名学生，而且是第一天上课；考虑到一方面老师紧张，另一方面孩子需要适应，初一临时分两个班，我和张老师带队。虽然在此之前，范老师(辅导中心负责人)早就开会指导如何讲课，讲课时注意什么，课前我也充分备课；但是一看到那么多家长站在门外，我的心还是剧烈地跳着。还好我的英语发音还不错。十分钟后，父母满意地离开了。紧张有序的第一天就这样结束了。

几天后

第三天上课，高一两个班60多名同学聚在一起。下午二班也有课。生活突然忙碌了很多。早上六点起床洗漱吃饭。七点二十出门。七点半到校。八点半开始上课。这个时间是留给早期学生提问的。八点半到十一点半有三节课。如果中午回家休息，准备上课，就得赶紧去第二天开始的地方平定县招待所。下午三点到六点还有三节课。晚上七点左右回家，吃饭，备课，洗漱。十一点半睡觉。几乎每天范老师都会给我们开一个近一个小时的会。因为培训中心有讲座制度，每次听完范老师的话，他都会指出大家的讲座有什么问题，如果有问题，他会鼓励我们。

说到听课，第一天和前两天下课感觉都不错，这个时候面对那么多同学就轻松多了。只是范老师一直叫我管好纪律，不要笑，上课严格，下课不要管学生。我喜欢笑，我总是喜欢年轻、友好的老师，所以我只是稍微改变了一下方向。下课后，我喜欢坐在教室里和孩子们聊天，看他们玩各种小游戏。感觉很温暖，很满足。后来渐渐发现，一年级的孩子不是很喜欢和老师聊天，而是好像很怕老师，更多的学生只是互相玩玩。对于二年级的学生来说，这个问题不存在。二年级28人，8女20男。比例严重失衡，但是开学容易多了。男生上课很积极，积极配合我的教学工作。在这样一群孩子面前，我无法严肃，也无法强大，于是我成了微笑姐姐。每次下课，他们都跑去办公室。他们离家很远，想到什么都敢问。我也尽量给出一个合理的答案。

**培训后实践报告总结篇二**

因为父亲是是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己也擅长几门乐器，所以几乎每个假期的社会实践就是帮助父亲辅导学生。

可是今年却发生了一些变化，因为教育局明令在职教师一律不得办各种补习班，所以这次所有学生大多数是我教，这也让我不断的承担起了更多的责任。

想想办培训班已经有十年的历史了，我给学生上课也五六年了，因为自己有一技之长，所以自己考虑今后第一职业是会计，第二职业是自己办培训班。

为了增加更多的社会实践机会，前段时间我在一个网友的邀请下，成为了某教育机构的招生代理，在次实践中，我更加了解到一个小型培训机构的运作方式和招生技巧，途中不断有问题出现，甚至要在道德和利益之间做出选择，最终招生还是取得了一些突破，也基本让学员呢满意。

可是，不幸的事情还是在今年发生，因为财务问题，这家培训机构的老板携带巨款逃跑，同学的课程一下停下来了，我也不幸被卷入这场倒闭门”，成为无辜受害着的一员。

由此我引发了很多思考。

怎么才能办好一家培训机构?近年来，培训机构层层迭起，大大小小的培训机构都想在庞大的教育行业中分一杯羹，然而近段时间却相继出现科程教育、文路兴华教育、瑞来英语一夜之间人去楼空，百万学费下落不明的事件，培训市场加速洗牌”。

成都星海学校校长陈星海表示，今后一两年，随着后金融危机”时代的到来，及公办教师不得校外兼职、办学”禁令出台，很多培训机构都要被淘汰。

培训巨头建明外语学校校长叶建明在接受记者采访时称，无论是科程教育、文路兴华教育、还是瑞来英语，陷入倒闭门”的根本原因在于他们尴尬的规模——作坊式的小机构机制灵活，船小好调头，而真正的大机构已经积累了足够的品牌、资金优势，有足够的抗风险能力。

相比之下，规模不大不小的教育培训机构，则处境尴尬”，遇到金融危机等大风大浪袭来时，一旦生源得不到保证，很容易陷入财务危机，最终被淘汰出局。

对于接二连三发生的学校倒闭事件，业内人士普遍认为，导致这些培训机构关门大吉的原因，一方面是由于经营不善导致的资金链断裂，但更深层次的原因，还在于外语培训市场存在着比较严重的泡沫。

毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。

但是，金融危机只是培训机构频现倒闭门”的一个导火索。

据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。

但是，金融危机只是培训机构频现倒闭门”的一个导火索。

据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经日趋白热化。

同时，不少培训品牌选择能够快速发展的连锁加盟商业模式，这些培训机构通常选址租金昂贵的高档写楼，投入成本非常高，在遇到金融危机来袭时一旦生源得不到保证，就很容易遭遇资金链断裂的情况并最终被淘汰出局。

但是，接连发生的学校倒闭事件，不但使民办教育培训机构正在面临信任危机，也使一直被认为具有抗风险、抗周期”优势的教育培训行业暴露出了一定的投资风险。

事实上，在过去两年时间里备受青睐的教育培训行业，现在已经不再是热钱争相扎堆的领域。

教育投资机构一般都分布在非学历教育领域，单纯为了规避风险而把重点转向教育这样刚性需求的行业，当然会出现投资过热的现象，恶性竞争也在所难免。

再回到自身，经历过这场\*\*，我觉得自己对社会的了解还太浅太天真。

首先自己在方向上有所迷失，自己的人生规划还是不够清晰;其次作为学习财务管理专业的学生，对公司对合同对财务还了解的很少;最后自己还缺乏法律意识，胡乱和别人签订合同。

从前我总认为创办一家公司最主要的是钱，但是现在我更加懂得，不是钱或者某一方面的能力就能成功，而是需要多方面并且高素质的人才才行。

假期时间在今天结束了，虽然没干出什么惊天地的事情，也没赚到很多钱，但是能为家里分担一些经济上压力，同时还能提高自身素质而高兴。

培训机构暑期社会实践报告培训机构社会实践报告（2）|返回目录一、实践目的作为一名即将大三升大四的学生，我现在迫切的需要的是社会经验，实践经验，最好是跟所学专业也有相关的联系。

有的时候不踏入社会就永远不知道社会是什么样的，光从书本看到的社会那是别人严重的社会而不是自己对它的理解。

所以大学生暑期实践让我更好的将自己的理论知识与实践融合，并且完成从学生到职员的过渡。

大学生暑期实践让我更好的从幼稚或者不成熟走向成熟，让我更好的懂得社会，人与人的交际关系，相处方式。

也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

二、实践内容这次的暑期社会实践，我的主要负责的是小学生暑期作业辅导。

在面试之前，我觉得这是一份不算难的工作，尤其是第一天面试的时候我试教了大半天，觉得小孩子们都很听话。

不过渐渐的我发现自己还是想得太简单了。

之后，孩子们的一些小毛病就都出来了。

其中有一个小孩子，我不得不承认脑子其实很聪明，可就是不怎么愿意去写作业。

或者打扰别人写作业，或者自己玩自己的东西，一趁老师不注意就玩。

但我又不能时时刻刻都盯好了他一个人，所以有的时候就不得不严肃起来，可不是太管得住，他甚至说我生气的时候感觉再笑。

后来我发现，他最怕的是他妈妈，所以有的时候把他妈妈说出来吓吓他还是管用的。

还有一个孩子写作业写的特别慢，很喜欢开小差，也不怎么打扰别人，但就是喜欢发呆。

针对这种情况，我能做的也就是时不时提醒他一下。

每天的工作差不多也是给孩子们布置一些练习，帮他们弄清不懂的地方，发现薄弱的地方。

我发现那几个二年级的孩子对于单位换算，种树问题，爬楼梯问题，锯木头问题比较疑惑，所以针对他们这些薄弱的地方出一些相关练习来帮他们巩固一下二年级的知识。

有的时候做英语练习，要看完相关年级的课本之后，再参考一些课后练习来出题目，尽量不要超出范围。

记得有一次，我觉得他们的英语练习太简单，然后想出一些有点难度的题目。

为了怕他们不会，所以我特地把二年级的英语词汇整理好了复印给他们，然后关照他们回家看，说我下个礼拜要给他们做的练习就是这个里面的。

不得不承认，小孩子就是小孩子，还是玩心重，结果来的时候都跟我说没看，不过我还是坚持给他们做了。

结果发现他们写单词的部分实在是不怎么好，一方面是他们回去没看，另一方面是我自己出的太难了点，一二年级的英语还是注重说的方面，关于笔头的他们还没怎么注重。

所以之后我尽量出简单的，穿插一些稍微难点的，我发现老是出太难的会打击孩子们的积极性。

有的时候我会承诺孩子们表现的好就给奖励，这的确是鼓舞孩子的一个好方法，但也不能常用，孩子们听了有奖励就会好好表现，而且比较听话。

我说下次你们要还这种表现就继续有，要是达不到这样，就没有咯！三、实践结果一个月之后，我就离开了这个培训机构，给我印象最深的是一个二年级的男孩子，之前也提过他，他之前写作业的效率真的很差，正确率也很低，几个同年级的孩子老喜欢拿他有一次的测验成绩说。

我去了之后就比较关注他，一个月之后，他写作业的速度也上来了。

后来我才发现他并不是说写作业慢，而是老师给他的关注太少了。

一个月之后他能达到这样的效果----正确率跟速度都提上来，我真的很满意了。

四、实践总结或体会孩子们真的很单纯，有什么说什么，活的有的时候让大人都很羡慕，他们很容易满足，有点吃的，或者表扬几句就够他们乐半天的，他们在用实际行动告诉我们这些大人—---知足常乐。

社会永远不会是一个样，它就像一本参不透的书，总有让人懵懂的地方，计划有的时候赶不上变化，所以它是永远值得我们去学习的。

人与人交际第一印象真的是很重要的，不能像对待同学或陌生人那样，或者自己处事的一套去应付工作上的人或事。

教育培训机构实习的暑期社会实践报告培训机构社会实践报告（3）|返回目录实践单位：苏州罗格教育信息咨询有限公司实践实践：xx年暑假7月-8月一、实践目的1、实践的目的及意义充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

2、时间单位概况苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。

目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。

罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。

学习中心设有vip一对一”、2人尊贵小班”5人精品小班”。

个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

二、实践内容1、协助公司市场部进行市场推广及宣传在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

2、跟公司的前辈学习教学方法并接受教学培训对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

3、针对不同学生（主要是初一到高三的学生）的学习情况及要求，给予相应的课程辅导公司设有vip一对一”、2人尊贵小班”、5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。

由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

4、新概念英语（第二册）的教学经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。

班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

三、实践结果1、了解到教育机构的一些企业文化2、自身原有技能及所学专业知识得到应用3、学到了专业知识以外的技能4、在教授课程过程中，自己的专业知识得到进一步巩固和梳理四、实践总结或体会1、机遇与挑战经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。

从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战；录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。

感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。

对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

2、专业和上进心不容忽视作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的\'大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。

大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

3、交际的学问很重要在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。

进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。

社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

大学生培训机构社会实践报告培训机构社会实践报告（4）|返回目录炎炎夏日，暑假生活已经开始了，在以前的这个时候，我们总是东奔西波的上各种暑假班，每天早出晚归，有时甚至比在校上课还忙。

此情此景，不得不由我们深思：我们是自愿的吗？我们快乐吗？因此经过我们一组的商讨，我们决定了这次实践活动的课题是：暑假是否是学生的第三个学期？作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，面对这个话题首先我们去了常州市第十五中学找了相关部门进行了了解，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。

但是我们并没有因此而放弃。

紧接着我们去了文化宫，两年前我在文化宫上过一个多月的课，没想到两年后的今天我会以不同的身份来这里进行调查，并认识到了教育参事徐琰先生。

我们大致的说了我们来的目的，他很热情的接待了我们，并对我们在暑假中参加这种活动表示支持并鼓励。

经过半小时的交流，我们明确了目前需要做的工作。

就是要在最短的时间内写好调查问题，我们才能做后面的工作，经过我们一组的共同的努力，在两天中就完成了这项任务，等待他们的答复，我们信心十足，但又一次的失望：调查问卷没有得到他们的批准，这等于在告诉我们这几天的努力都白费了，又必须重头开始。

其实我很能理解他们，作为培训机构如果接受了我们对学生的调查，很容易影响到他们的教育、利润问题，这是非常现实的，这给我们的调查又增加了难度，我们不知道接下来应该怎么办？不知道是否能够继续坚持这个主题？但是我们又非常想了解整个过程，想听听同龄人的新声。

这不仅是学校让我们进行实践活动，更重要的这是我们想要的答案。

小时候就听说过上海知青把庄稼地里的青青麦苗当作韭菜的笑话，因为生长在大都市初出校门的年轻人，他从来没有走过三月的麦地，所以他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。

由此我想到了一个非常现实的问题：一个能得到博士、硕士文凭的人，他们能通过各种考试，也许他们能把书上的东西倒背如流，无人能敌，但是他们未必能通过王小丫这一关。

他们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，最后竟然在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误区呢？教育不仅要教给学生知识，更重要的是要让学生们体会到做人的道理。

诚实、聪明、勤奋”，如果给现在的学生选，我相信他们一定会选择聪明”，他们认为现在的社会善人是做不得的；他们不懂什么叫做竞争，不知在竞争面前要叫一个条件：公平、公正、公开”，如果没有这三点，就不叫竞争，叫自私”。

其实我们的要求并不高我们需要空间；需要轻松的环境；需要一个属于自己的天空。

现在父母总是帮助我们安排着一切，不去考虑我们愿不愿意，把我们自己心中的真实想法都掩藏起来，去让我们做自己不喜欢做的事，因此让我们叛逆心理越来越大、厌学的学生也越来越多。

因为他们找不到自己想要的东西，他们没有明确自己的目标，所以他们的潜力没有爆发出来。

记得正衡中学陈玉萍老师讲过这样一句话：每一个人的潜能都像一个无底洞，甚至自己都不知道有多大，只有自己知道下一步要做什么的时候，才是真正爆发实力的时候！作为学生的我们既不是老师也不是教育人事，我们无法改变这一状况，但是我们所能做的只有走出校园，走向社会，与大自然亲密接触，了解一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

虽然前期工作以失败告终，但我们已经朝这个方向努力了，已经尽到自己的最大的能力去做过了，我们并没有后悔当初定这个话题，也没有后悔当初做过的努力，有时失败离成功只有一步。

失败也是一种成功”，失败会让你成长，失败会让你获得更多的人生价值！

**培训后实践报告总结篇三**

1、实践的目的及意义

充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

2、时间单位概况

苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。学习中心设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”“5人精品小班”。个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

二、实践内容

1、协助公司市场部进行市场推广及宣传

在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

2、跟公司的前辈学习教学方法并接受教学培训

对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

3、针对不同学生(主要是初一到高三的学生)的学习情况及要求，给予相应的课程辅导

公司设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”、“5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

4、新概念英语(第二册)的教学

经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

三、实践结果

1、了解到教育机构的一些企业文化

2、自身原有技能及所学专业知识得到应用

3、学到了专业知识以外的技能

4、在教授课程过程中，自己的专业知识得到进一步巩固和梳理

四、实践总结或体会

1、机遇与挑战

经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战;录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

2、专业和上进心不容忽视

作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

3、交际的学问很重要

在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

**培训后实践报告总结篇四**

为了这个暑假有一个充实美好的假期生活，根据自己的实际情况，我选择了去培训机构当老师，努力锻炼自己。

一旦选择历尽千辛万苦，就只剩下你一个人了。教师就是这样一种职业，像一根红烛，燃烧着自己，照亮着别人；再比如一只飞蛾，她把自己的生命赋予了永远，关注飞蛾扑火那一刻的美好。小时候老师们的说教和教导的辛苦早就深入到我的脑海里了。从此，这样神圣的工作成了我心中的避难所。所以，暑假能梦到文化宫，真是太好了。

然而，我面前仍然有巨大的挑战。面对一群10岁左右的孩子，我们的交流还是有很多障碍的。我的大部分面对面遭遇都是千年之后出生的新生代，90后依然叛逆，拥有不可侵犯的自豪感。他们关注网络上的各种游戏人物和时代最新最时尚的咨询，受到上一代家长的青睐。大部分都是以个人为中心，对世界没有深入的参与。他们贪玩，需要更多的爱和鼓励，渴望得到与他人同等的关注。毫无疑问，乐趣是他们的天性，但他们经不起惩罚和忽视。

我是这些孩子中的协调者和帮助者。其实我很清楚自己的任务，有责任管好这些孩子，在有限的上课时间里教会他们什么是设定。与高水平的中学生不同，孩子有自觉的学习意识，需要在老师的监督下完成作业。

所以当文化宫负责人把这些孩子分配给我和另一个老师管理的时候，我觉得既新鲜又有挑战性。另外，在此之前，我没有工作经验，对所上的课还不熟悉。所以我只好乖乖的当了讲课老师，先观察另一位老师的教学模式，一点一滴的积累上课经验。在这方面，另一位老师谢老师给了我很大的帮助。

这个奖励方法应该说是老方法了，类似于小时候举手回答问题的小红花的奖励，但这些都是我没注意到的。谢老师给孩子的奖励不是一朵比寓意更好的自制小红花，而是一张带有苹果图形的手贴，积攒下来的\'50可以换成一个铅笔盒或者一支优质钢笔。这种奖励使课堂分工活跃了许多，孩子们争相发言，有助于课堂目标的实现和学生兴趣的吸引。

随着实际工作的稳定，和谢老师的结合模式逐渐明朗。我们的工作分为下午和下午。从早上八点到十点半，一共两节课，期间我们一起教英语基础英语标准。然后在铿锵之势下，少儿英语的同学们纷纷坐下，他们签完名之后，我们那天继续教少儿英语。12:30，是午饭时间。

母亲说得对是真的:孩子善良的时候，你会觉得他是最可爱的天使；但是当一个孩子调皮捣蛋的时候，你会觉得他是最可怕的魔鬼。

有时候父母放学来接孩子，脸上大多挂满了平和的笑容。我们老师会很有礼貌的说话，听听家长的意见，谈谈自己的看法，在舒服的交谈中完成今天的工作。一秒钟前，一枚炸弹落在了世界上，然后所有的建筑砰的一声倒在了地上。终于，出现了可怕的和平，整个世界归于平静。这种感觉很奇妙，尤其是下课的时候，刚才还在哭的调皮小家伙潇洒地向我招手，说:老师，再见！，内心的疲惫一扫而空。

我教的孩子其实是一群可爱的小家伙。虽然他们中的一些人声音很大，问问题时迫不及待地要举手发言，但他们非常活跃，渴望表达自己。但是，一旦你集中他们的注意力，当他们不说话的时候，他们就会疲倦地躺在桌子上或者疲倦地打哈欠。这时候我大胆的让大家开始表演课本上的场景。演一场话剧，调动大家的积极性和娱乐性，或者在一天的课程结束后教大家唱英文歌，让学生耳目一新，用多种方式和手段展示自己的教学技巧。我们表演了一场后，我看到大家的表情突然精神焕发，兴高采烈。然后我看着谢老师，满意地笑了。

很多次在讲课过程中突然意识到肢体语言、工作方法、板书质量的重要性。一个老师在讲台上的表现力，可以驱散学生的睡意，保证上课质量。老师做动作的时候，要加大幅度，表演到位，尽量写实。什么时候做适当的手势很清楚。可见教师要掌握手语等肢体语言。另外，黑板上写的东西一定要清晰明了。我以前没有练习过板书。所以，我还没有在这方面下功夫。具体板子不清楚，字体也不好看。如果我想在未来的教师职业中有所作为，我必须尽我最大的努力去提高它。最后是语言。老师应该给学生一种亲切、严肃、幽默的感觉。严格来说，教语言也是一门艺术，要把握好语感，鼓励和欣赏每一个字，充满真情实感。这方面我要查阅足够的资料，积累素材。

但是，这些都只是小问题。在文化宫的实践过程中，我忽略了很多教育实践中应该注意的问题。一天的课程结束，我理所当然的认为晚上是自由分配时间的，没有明确意识到备课的重要性。这也和我平时在学生生活中不预习的习惯密切相关，所以结果就是上课前经常不知道做什么，教学过程中的问题和教学链中的环节分不清重难点，对课堂的流畅度还是有相当大的影响。顺带一提，不可避免的有很多智力上的错误，导致对学生有一定程度的误导。除此之外，我在工作中没有和同事很好的沟通，这也是我的一大失误。上了一两节课，我还在漫无目的地重复着书上的一点内容。不知道以后要上完几节课，也不知道还有听写评分、试卷测试等一系列环节。感谢谢老师的耐心，这些问题给了我一个改进的方向。

这个暑假受益匪浅。

**培训后实践报告总结篇五**

社会实践报告是进行社会实践后需要完成的报告,是指有目的、有组织、有计划的深入实际、深入社会,对完成的社会实践活动的一个总结报告。大家不妨来看看推送的培训班社会实践报告，希望给大家带来帮助！

一名教师的职责是是把知识、思想、道德传授给急需能源的孩子们，而一名优秀的教师不仅传授知识而且还要尽一切可能传授给孩子们一个好的思想，好的习惯，但一名负责人的老师更能以身作则改变孩子们叛逆的思想，让孩子们树立起正确的目标和理想。

在我的人生当中能与老师有交集的只有在学生时代，这二十年来我一直都在扮演学生的角色，我们的职责就是在老师的引导下不断学习。学生时代的我所有的思想、看法和观点都是从一名学生的角度来考虑的，而老师的经验毕竟学生丰富。因此，老师对于我来说是多么的高不可攀。

在x年平凡的一天，在校园的布告栏里看到“xx”正在招收教师的广告，招收对象主要是当代的大学生，于是毅然决定报名了，通过严格的面试和培训，是我的学生生涯第一次与老师有了密切的交集，也就是在七月五号这天我成为了天泽教育里的一名教师，自此，这四十天里我将以一名教师的身份在西平县芦庙乡阳关幼儿园度过。

七月二十五号这天中午抵达芦庙，怀着无比激动的心情下了车，绿树成荫的院子，带着空调的教室，一切都比想象中的好多了。稍作休息后我们便开始了教师生涯的第一站——下乡招生。伴随着炎炎烈日，我们两人一组骑自行车分别向东西南北四个方向出发了，走在乡间的小路上，两边笔直的大白杨绿绿葱葱，强烈的阳光透过层层绿叶照射在柏油路上斑斑点点，白杨树后一望无际的庄稼地，听着各种鸟儿的鸣叫声，偶尔看到一群羊悠闲着嚼着路边的野草，淳朴的放羊人则在路边闲聊着，远处的村庄在大树的包围下，一切显得都那么安详，进入村庄，我们红色的工装显得那么耀眼，立刻引起了乡亲们的注意。对于第一次相见，淳朴的乡亲们便亲切的说声“来了，喝点水吧”，之后才问我们是干什么的，一个下午转过来，我们都晒成酱油色了，又黑又渴的，没有经验的我们第一天一个学生也没有找到，失望带着疲惫回到了学校。针对我们第一次遇到的问题比较多，我们开了近乎三个小时的会来解决问题，第二天便是正式的开始，早晨五点起床晨跑，五公里对于我们这些平时缺少锻炼的人来说实在是吃不消，招生期间，每天五公里，慢慢的，五公里对于我们来说已是小菜一碟，十天的招生期，十天的晨跑，不仅使我们锻炼出非常的口才，更使我们有了强健的体格和坚强的意志。为什么说是坚强的意志呢?在招生期间，我们都必须顶着炎炎烈日，骑车到十几公里外的小村庄进行宣传，路途遥远中午不能回去，小村庄里别说小饭店，就连小卖部也很难找到，我们带着馒头和五毛钱一袋的小辣条外加一瓶水就这样对付着。中午最热的时候，找个树荫凑合着歇一会儿。有的时候碰上下雨，汗和雨水侵湿工装，风雨无阻的前进。一连五、六天的阴雨，加上寝室的阴冷潮湿，洗的衣服很难干，老师们的身上出了很多湿疹，奇痒无比。可是再苦再累，每当看到孩子们渴望学习的眼神时，忽觉得着一切都值了。

招生期间，我们一个个又黑又瘦的，报名的学生却寥寥无几，我们的自信心遭到了空前绝后的打击。转眼间，开学的第一天到了，让我们意外的是，开学第一天居然这么忙，这么多的家长带着孩子来报名，开学第一天也出乎意外的教室都爆满了。

我负责教六七年级的数学，第一天没有教课，和同学们聊天，还有今后所学的内容和所带的东西。第二天正式上课，对于第一次走上讲台的我，心情无比紧张，恐怕出错，虽然已经提前准备好了上课说什么话，但仍然害怕会有想不到的意外发生，还好同学们都挺友好的。给他们讲的数学小故事，他们都很喜欢听。久而久之，慕名而来的学生越来越多。

教课期间，一次七年级的数学课上，由于人很多做练习题的同学吵个没完，我就批评了一个男同学，没想到把他说哭了，下课后，找他谈心交流了一下，把我的故事告诉了他，没想到下课后她还写了一封道歉信给我，感觉很欣慰，第一次感觉老师不好当。交心不仅能拉近老师与学生的距离，更能改变一个学生的叛逆思想，这也是一个老师应该做到的责任与义务。

作为老师，只需要触碰到学生的利益我们就必须挺身而出来维护学生们的利益，之所以把它明确说出来，是因为和我们这次的地方和园长有关联。我们所租的幼儿园时拿来用的，园长是个唯利是图的人，只要是便宜，能占二分绝不占一分，比如：喝水问题(注：购买纯净水是总校批准的)、洗澡\*\*等天天要和园长斗智斗勇的，每天都跟地下组织差不多，秘密联络。

自从当了老师之后，慢慢的体验到了我们当学生时老师的不易，老师的辛苦和无奈。经历过才会懂得，再次由衷的感谢以前教过我的所有老师：“谢谢”。同时也由衷的感谢xx教育机构能给我这次终身难忘的体验机会，让我体验了一回当老师的职位。

这次的经验和历程不是用钱能衡量的，这是一笔无价的财富。

今年暑假，我没有呆在家里日夜守着韩剧看，而是选择参加社会实践，去接触社会，体验社会！我到“文翰教育”培训机构工作了四十多天，体味了社会的一部分酸甜苦辣，收获颇多。

六月初，在好友的推荐下，并经过两场面试和培训，我很幸运地得到了这份作为暑假补课老师的工作。

六月二十五日，我带着满腔热情和兴奋，与一位同学从学校出发，来到工作点——江夏郑店。虽然途中尝到了背着笨重行李奔波的苦头，但是想着全新的工作与生活，这点不快也就烟消云散。然而后面的事实证明，一切都没有我想象的那么简单！

买东西部分

我们一共有八位同事，分别不同的学校，不同的地方。首先要解决的是吃饭问题。大家商讨后，决定由我购买炊具，我是八人中唯一的武汉人，这样购买东西时就不会因异地口音被宰价。即使我的新洲话和郑店话相似度高达80%，可我也没买过锅碗瓢盆，没办法，我只好接受这项“伟大而艰巨”的任务！我走进商店，装作很娴熟的样子挑选起炊具，在和店老板长达半小时的“交流”之后，我们终于买下物美价廉的电饭煲、煤气灶、碗筷。。。同事们都很惊讶我“唇胜枪，舌过剑”，其实这些都是在家向妈妈学的。我暗自叹息：要是平时更认真点，把妈妈的砍价功夫学到五成就好，看来回家要多跟妈妈练习了。

这回我总算尝到了一丝甜的滋味，我深刻明白：生活并不仅仅是柴米油盐酱醋茶，它还有更深奥的东西需要学习探究，而我只懂得一些皮毛，在真真正正融入社会之前，我必须积累更多的经验！

招生部分

六月二十六日，我们就开始了招生计划。每天早上五点起床，拿着厚厚的宣传单到菜市场、超市门口、路口散发。等到九点多，传单发得差不多，我们就可以享用早餐了。虽然几次我都带着朦胧的睡眼饿得不行，可是看到每个同事都拼命地坚持着，我也就挺下来了。也许最难熬的是上午十一点至十二点这段时间，因为我们要顶着火辣辣的太阳，站在中小学校门口发单。这个时间段，学生放学，家长接孩子，人比较集中，便能扩大“文翰教育”的知晓度。刚开始我只是把传单发给学生和家长，可是大部分人看也不看就把单子揉成一团扔了，有的甚至不敢接，把我们误认为骗子。于是我就耐心地给学生家长讲解，终于有人主动过来咨询并且报名了。炎热的天气没有打垮我们的意志，或许这就证明了“事长成于坚忍，毁于急躁”。

等到吃午饭时，已将近下午两点，午休一个小时后，四点钟后我们又开始工作——家访。我们来到附近的村子，一家家的访问，仔细回答家长的问题，消除他们的疑虑。七点多，拖着灌铅般沉重的双腿，我们回家。晚饭后，已是九点多，可我们还要开会，总结一天的工作并安排第二天的计划。通常到十一点才能睡觉，有几次甚至熬到凌晨。虽然很累，但是每个人的热情度都很高。经过十天的奋战，我们的招生工作圆满结束。每个人都晒得黑乎乎的，却觉得很值得！

七月五号，我们培训班正式开课。可我却在和同事相处中碰上了钉子。有一天，我和一位同事争吵起来，相互说了很多气话。我把自己一个人关在房间里，回想着半个月的苦与累，一股酸楚感涌上心头，越想越气，我就收拾行李赌气回家了！回到家中，负责人给我发信息，批评我太任性，这样一走了之是不负责任的行为。晚上，父亲教育我：人生就是碰钉子，碰一回钉子，长一分见识，增一分阅历，做的事越多，碰的钉子越多，没有碰过钉子的人，必是没有做过事。我又想，怎么能因为这点麻烦就放弃之前所有的努力呢？于是，我坐车再次来到郑店，在车上我不停告诫自己：要谦虚、认真接受别人的意见，和同事相互尊重、包容、体谅，不可以随便使小性子，外面的人不会像家里的人一样容忍你的坏脾气，还要加强团队意识，时刻记住自己代表着团队的形象。

蒙田说“每个人都看自己前面，但我看自己内部。对于我，只有自己是对象。我经常研究自己，检查自己，仔细探究自己。”我应该认识自己，适当改变自己，主动适应这个社会，而不是等着社会适应自己！

上课教书部分

让我感悟最多的还是教书这块。我带三个年级：五年级的小学生，初一新生，高一新生。初一新生最调皮，他们正处在青春叛逆时期，最喜欢和老师作对。与其生这些小鬼头的闷气，还不如想个法子应付他们。我也曾走过那反叛的青葱岁月，和老师对着干就是为了博取关注，得到更多关心。于是我就以朋友的身份关心学生并和他们打成一片，小心地维护学生脆弱的尊严，很快就获得他们的认可和尊重！

高一的英语课程改版，为了讲出精彩，我每天都要借助字典和参考书备大量的课。刚上高一的英语课，我有点紧张，也担心讲错，慢慢的习惯了，不慌不忙，课前准备工作越做越充足，也就能自如地掌控那个讲台。幸亏我大一参加了各种比赛，舞台掌控力比较强，为教书讲课打下坚实的基础，看来平常还要多加练习，增强自信心！

一位学长曾对我说，角色即为人格。当我作为一名教师时，我就明白人在不同的场合要扮演不同的角色，展现不一样的人格魅力，不管那个场合你有多么的不适应，你都要尽力扮演最好的角色！

总结

曾看似熬不住的四十三天就这样过去了，我付出很多，也收获很多。这次社会实践收入很骨感，收获很丰满，我经历了从稚嫩到成熟的蜕变，抗打压能力和承受能力也大大提高了！做人就应该活泼而守纪律，天真而不幼稚，勇敢而不鲁莽，倔强而又原则，热情而不冲动，乐观而不盲目。

前天读到三毛的一段话：“我们一步步走下去，踏踏实实走下去，永不抗拒生命交给我们的重负，才是一个勇者。到了蓦然回首的那一瞬间，生命必然给我们公平的答案和又一次乍喜的心情，那是的山和水，又恢复到山和水，而人生已经走过，多么美好的一个秋天。”是啊，以一颗真诚的心面对生活，不管它如何坎坷，脚踏实地走下去，每次回忆对生活都不感到内疚，就一定能赢得属于自己的鲜花和掌声！！

一、实践概述

转眼间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平时在学校里学不到的东西，对以后的人生路程有了更明确的认识，我知道以后个人的发展必须要注重提高自己的综合素质。在暑假期间我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——xx团队。整个暑假我们中的大部分人都在郑州是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是中原工学院天下武术协会的成员，其中xx是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对小学生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的发展逐步向文武双修过度。

二、时间和地点

地点：儿童公园，xx路第二小学，xx花园小区，xx社区。时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

第一步是市场考察。开始我们几个利用课余时间对社区和小学进行考察，以便我们选择最有潜力的地方进行招生。只有面积大、孩子多并且带有运动场的社区才是我们的发展对象，我们走访了十几个社区最终选定了两个xx花园小区和xx社区。对于小学，就没什么要求，只要校长同意我们在他们学校招生就行了，但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。因为要让小学的校长相信我们不容易，要让其同意我们的招生更不容易。

通过对比我们将小学确定为伏牛路第二小学，因为这所小学离我们学校近，很方便，并且那里的老师大多也知道中原工学院，所以比较容易接触。

目标确定了，接下来我们就到小学和校长商量，开始我们为小学带体育课，并且教他们全体教师太极拳，因为那时他们老师要进行一次太极拳比赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的小学生一边教他们的教师。到了小学放假时候，他们已经相信我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣传单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们把报名的同学统计一下并帮我们把钱暂时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园，六月二十五好开班。我们在小学教课的同时也没有放弃社区,我们印刷好单页后也开始在社区发放。在发放单页之前还有一个关键的步骤，就是征得社区物业部的同意，因为一般商业性质的活动是不允许在社区搞的。我们分了两批人分别对xx花园小区和xx社区的物业部进行商谈，结果花了十几分钟就和xx社区谈妥了，可谓是初战告捷，但是在接下来在和xx花园物业部商谈的过程中遇到了麻烦，人家说他们对我们这个事情毫不感兴趣，无论我们怎样与他商量，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不会阻止我们在社区宣传，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我们提供招生用的桌椅板凳，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最后我们不得不放弃在xx花园社区内部做的计划，于是就在社区外面进行宣传和招生。而xx社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告诉他们可以试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来xx社区招了二十四个人；由于在社区外面，xx花园小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等试学结束后，要是想继续学下去的话，就按照每个月每人八十元进行收费，在试学期间，我们必须保证教学质量而且还要培养和保持孩子的兴趣，因为只有这样，才能使孩子想继续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。在试学结束之后能够留下来的只有十几个人，因为是，所以在当时报名时，有很多人只是抱着来玩的态度，不过这十几个人也不算少，因为接下来我们还要在小学招生，那里的生员充足。社区只是试点，只要我们把自己模式、自己的特色搞出来，把经验总结出来，然后在小学发展，一定能搞得很快并且质量也有保证。

我们的教课内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四十分，休息十分，练习英语口语十分，再学三十分钟武术。

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成20元，体育老师提成10元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣传和招生以及策划。是三个核心人物之一。

五、出现的问题

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严；孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特别是在与物业公司和小学打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

六、收获

1、通过这次办培训班，我们一共赚了四千三百元钱，这部分资金我们并不准备分掉，而是要作为后续发展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。 3、结交了一部分有能力的朋友。4、建立了一个创业团队——xx团队。

七、实践感受

1、要提高团队的竞争力，必须重视团队整体素质的提高。凝聚力要强，要求办事效率高，领导者必须管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参加实践时要注意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了体高。

八、目的1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。

每到快放假的前一个月，大家就开始忙活着张罗即将来临的社会实践，担任培训班老师暑期社会实践报告。实践单位、实践地点、实践时间以及薪水、食宿还有面试等等，这些条件都在考虑范围之内。综合考虑之后，便有了去留的选择。此次我的社会实践的地点是阳泉市，具体实践单位是平定县清华中小学文化课培训中心。简单地说，其实就是一个暑期培训班。我的实践身份就是辅导老师。7月6号考试一结束，便匆忙启程转战平定。7月7号备课一天。8号便正式开了课。

来了平定之后，我才知道一共有五位老师：俩个英语老师(包括我)，俩个数学老师还有一个物理老师。我们五个都是太原师范学院的学生，不同的是其中俩个已经考上了研究生，另外俩个也都已经毕业，只有我一个是大二学生。这样的身份也就奠定了日后被给予更多的照顾以及更多的叮嘱。和我一个寝室的是另外一个英语老师——张艳琴以及唯一的一个物理老师——王晓畅。后来渐渐了解到他们俩个一个考上了西南大学研究生一个考上了吉林大学研究生，心中敬佩之情不由而生。

开课第一天

我负责的年级主要是初一即初二，偶尔客串一下初三及高一。现在还清楚的记得第一天上课时的情况。那天我们提前一个小时就早早到了辅导中心之一——体育场。开了教室门，环视一周才发现教室好脏，很闷热，便开了窗户，清扫起教室。待到教室的差不多了，樊老师正好通知我们去教学楼下领学生，社会实践报告《担任培训班老师暑期社会实践报告》。一下楼，哇，黑乎乎一片脑袋，满满一院子，老的少的，顿时杜撰了一句话“黑云压地地欲摧”。估计平均每个学生周围至少站着一个家长。由于初一有60多个学生，加上又是第一天开课；考虑到一方面老师紧张，另一方面孩子们也需要适应，所以初一暂时被分成俩个班，由我和张老师一起带。虽说在这之前樊老师（该辅导中心负责人）已经开会指导过如何讲课，讲课过程中该注意些什么，我课前也充分备了课；但一看到那么多家长站在门外，心里还是咚咚的跳得厉害。值得庆幸的是我的英语发音还不错，十几分钟后家长便纷纷满意地离开了。紧张而有序的第一天就这样结束了。

若干天后

开课第三天，初一俩个班60多名学生合到了一起。下午初二班也开了课。生活顿时忙碌了许多。早上六点多起床、洗涮、吃饭。七点二十出门。七点半到学校。八点半初一上课。中间这点时间留给早到的同学问问题。八点半至十一点半，共三节课。中午回家休息一会备会课，就得抓紧时间赶往初二上课地点——平定县招待所。下午三点至六点，也是共三节课。晚上七点左右回家，吃饭、备课、洗漱。十一点半睡觉。几乎每天樊老师都会给我们开将近一个小时的会，因为该培训中心有听课制度，所以每次听完樊老师都会指出每个人讲课有什么不足，有则改之无则加勉。

说到讲课，对于初一，前俩天的课上下来感觉还不错，此时在面临这么多学生时也便轻松了许多。只是樊老师一直叮嘱要管好纪律，不要笑，严严肃肃上课，课下也不要随便搭理学生。我很爱笑，又一直喜欢年轻、亲善的老师，所以也就稍稍偏驶了方向。课下的我很喜欢坐在教室跟孩子们聊聊天，看他们玩各种小游戏，那种感觉很温馨也很满足。后来，渐渐渐渐发现初一的孩子并不太喜欢跟老师聊天，似乎是惧怕老师，更多的只是同学之间互相打闹嬉戏。对于初二学生来说，这个问题就不存在。初二共28人，8女20男，比率严重失调，上起课来却轻松了许多。男生在课堂上很活泼主动，也很积极配合我的教学工作。在这样一群孩子面前严肃不起来也厉害不起来，所以在初二孩子们面前，我成了“微笑姐”。每次一下课他们便往办公室跑，天南海北，只要他们想到的，什么都敢问。我呢也尽量做出合理的回答。

没做老师之前，想的是公平对待每一个孩子。做了老师之后才发现，这点蛮难做到的。这么一大群孩子里，的的确确有你自己更喜欢的学生，更喜欢的孩子，当然这个孩子不一定就是学习最顶尖的那个，不过令自己讨厌的孩子倒也没发现。学习好的寥寥数几，顽皮捣蛋的也就是固定的那几位，更多的孩子给我印象是平淡无奇，成绩平平，不乖也不闹。这才想起那就话：世上没有绝对的公平，只有相对的公平。

俩个礼拜后

俩个礼拜的相处足以让学生摸清你的性格脾气。按樊老师的话说：这个时间段是学生骚动的时期，需加强防范，严格管理。初一的课堂明显骚动了起来，很多学生蠢蠢欲动，伺机小动作。空气中总能感觉到此起彼伏的扰动。交头接耳的声波在教室不定时地乱串，就像耳鸣，耳朵里一直有蜜蜂在振动翅膀，很不清净。平地一声吼之后，顿时鸦雀无声。可是这声吼对于一天上六个小时课的我的喉咙来说，有点承受不来。更好的办法，我的经验就是：用眼神杀死他们！

**培训后实践报告总结篇六**

(2)根据已学的知识，学会设计旅游路线;

(3)练习导游词的写作方法;

(5)理论与实践有机结合，更好的巩固所学的内容。

21xx年3月31日——4月11日

焦作市影视城

影视城所在地是焦作市，焦作市位于河南省西北部，北依太行，南临黄河，现辖4县2市5区，辖区面积4071平方公里，总人口330万人，城市人口72万人，是一座新兴的旅游城市。

焦作市的山水风光秀美壮丽、如诗如画。太行山层峦叠嶂，母亲河源远流长，大山大河造化了焦作山水之大气，成就了焦作旅游之大势。最能体现焦作“山水”旅游特色的南太行五大著名景区中，云台山国家风景名胜区以山称奇，以水叫绝。青天河省级风景名胜区秀比江南，被誉为“北方小三峡”。神农山风景奇、绝、雄、险，被誉为“太行精粹”。青龙峡风景区是河南省唯一的峡谷型省级风景名胜区，享有“中原第一峡谷”的美誉。

焦作的人文景观星光灿烂，多姿多彩。焦作古为怀庆府所在地，是中华民族的发祥地之一，有着深厚的历史文化底蕴和丰富的文化内涵。女娲补天，黄帝祈天、神农尝百草等美丽传说源于此地;韩愈、李商隐、司马懿、许衡、朱载土育等历史名人诞生在这里;武王伐纣遗址、山阳城遗址、古羊肠坂道(曹操北上壶关讨伐高干曾路经此地，写下名篇《苦寒行》)、汉献帝陵、竹林七贤遗址等古迹犹存。

焦作温县陈家沟为中华太极拳发祥地，是中外太极拳爱好者向往的太极圣地，全国有代表性的杨、武、吴、孙等诸多太极拳流派皆源于此。太极拳历经300多年的沧桑变幻，目前已成为人类共同参与的、人数最多的世界第一武术运动，堪称中华民族武术奇葩和世界文化瑰宝。这里还有中央电视台外景拍摄基地――焦作影视城、现代高科技水上乐园――龙源湖乐园、城市森林动物园等旅游项目。

焦作是河南省交通发达地区之一，焦新、焦枝、焦太铁路穿境而过，东接京广，南连陇海，北至太原;焦郑、焦晋高速公路和焦作黄河公路大桥与国道融会贯通，与地方路网纵横交错，与省会郑州、中岳嵩山、古都开封、洛阳、山西晋城之间的行程均在一百公里以内。焦作旅游接待设施完备，服务上乘，现有涉外星级宾馆15家，旅行社33家，旅游汽车公司4家，旅游从业人员3万人，已推出的焦作山水风光游、历史文化游、休闲娱乐游等精品线路，深受游客青睐。

游客朋友们：

大家好，首先欢迎各位来到影视城参观游览。我是你们的导游员，大家可以叫我小吴，在接下来将由我为大家服务。在此，预祝各位可以在影视城玩得的开心。

在进影视城前，我来给大家简要的介绍一下影视城。中国十大影视城——焦作影视城、是中原地区唯一著名的影视基地，为焦作市十大景点之首。占地面积2.5平方公里，建筑面积40万平方米，是以春秋战国、秦汉、三国时期文化为背景的仿古建筑群。宏大的基地规模以及丰富的拍摄场景，吸引了国内影视导演们纷纷率剧组前来焦作影视城取景拍戏。自建成以来，迄今为止已接待了《东周列国》、《屈原》、《洛神》、《秦始皇》、《卧薪尝胆》、《马鸣风萧萧》等国内外近百部影视剧的。

好啦请大家跟我进来吧。

游客朋友们，在正式的参观游览前，大家先跟我来看看旁边这个导游图。我给大实简单的讲一下我们今天参观影视城的路线。大家可以看到，影视城分为六大区，有我们现在所在的文化广场、周王宫、市井一条街、琵琶湖、楚王宫和圣佛寺。那么，我们首先从这里，文化广场出发，再到我们正对着的周王宫，在周王宫看一场表演，从周王宫的后门出去就向市井一条街前进，穿过市井一条街后到达的就是楚王宫，参观完楚王宫后，我就让大家自由活动，活动期间，大家如果不累的话呢，还可以自己去参观一下圣佛寺。在参观的过程中，请大家认真的听我的讲解，这里面可是有很多有趣的故事哦，同时希望大家爱护这里的一草一物。

请大家环顾一下四周，这里就是文化广场区，这时是影视城在二期工程主要部分，它包括三皇像、六哲人、四神兽、司母戊大方鼎、仿古舞台、古钱币状大门、大型浮雕等雕塑和建筑。

大家来看，这个仿古，它是影视文化活动的主要场所，每年的黄金周、春节以及重大节日，这里都有丰富多彩的大型文艺表演。去年著名相声演员冯巩、李金斗就在这里做过精彩的表演。

请大家抬起头来看看这舞台上面有个大鼎。大家知道它叫什么吗? 对了，这就是世界上最大的青铜器——司母戊鼎。不过，我们眼前这个鼎是仿造的。我来给大家讲讲有关这个大鼎的来历吧。司母戊鼎是中国商代后期王室祭祀用的青铜方鼎，1939年3月19日在河南省安阳市出土，因它的腹部著有“司母戊”三字而得名，现藏中国国家博物馆。司母戊鼎器型高大厚重，又称司母戊大方鼎，高133厘米、口长110厘米、口宽79厘米、重832.84千克，鼎腹成长方形，上竖两只直耳，不过发现时仅剩一耳，另一耳是后来据另一耳复制补上的，下有四根圆柱形鼎足，是中国目前已发现的最重的青铜器。该鼎是商王祖庚或祖甲为祭祀他的母亲所铸造的。

大家听说过问鼎中原的故事吗?早在东周时期，周天子的中央政权日益衰落，各诸侯国纷纷觊觎王权，位于南方的楚国更是野心勃勃，一次楚庄王正在会见周朝使者王孙满时，故意问：“你可知道周朝九鼎的大小和重量?”表明他藐视王权，意欲夺权的野心，后来楚庄王成了“春秋五霸”之一。

请大家转过头来，顺眼看去，有一座三人雕像，这就是三皇像，他们分别是黄帝、炎帝和伏羲，传说中黄帝与炎帝是同父异母的兄弟，分管两大部落，黄帝征服了炎帝统一了华夏，被尊为中华民族的始祖。伏羲最早教人结网捕鱼、驯养牲畜，制定了婚嫁制度，创造了人类文明。伏羲还是创世之神，相传远古时期人类遭遇洪水而灭绝，只剩下伏羲与女娲兄妹二人，二人不得不成婚繁衍人类，因此，伏羲是中华民族的人文始祖，我们大家共同的老祖宗啊!

请大家跟我从这边去，大家看到了，沿着这条路前行，展现在我们右手边的是四只神兽，大家知道它们分别是什么吗?不知道也不要焦急哦，我来给大家说说吧。它们呢，由近及远会别是朱雀神、白虎神、青龙神、玄武神，是我国传说中令妖邪胆战心惊且法力无边的四方之神，分别镇守南、西、东、北四个方位，维护着四方平安的。

顺着这个楼梯往上走，大家来看看前面这六尊石雕像，大家可以看出来他们是谁吗?他们就是中国古时候的六位哲人，从右向左分别是孔子、孟子、老子、孙子、张衡和韩非子。孔子，大家读书以来应该学过他不少的文章了吧，他是伟大的思想家，教育家，创立了儒家学说。孟子是儒家学派的代表人物，他的学说与孔子学说合称“孔孟之道”。老子是中国道家学说的创始人，主张“无为而治”，在神话传说中就是天上的太上老君。孙子是春秋时期著名军事家，大家知道他的名著叫什么吗?对了很聪明，就是《孙子兵法》，这是世界上最早的兵书，所以也叫做兵家鼻祖。张衡，大家应该很熟悉了，他是东汉时期的著名科学家，也是世界科学的先驱，由于在天文学上的巨大贡献，被世界公认为“东方的哥白尼”，他发明的地动仪、浑天仪到今仍能发挥它的测量作用。那么最后一个韩非子则是中国古代法家学派的创始人，他的思想为历代封建君主所用的。好了，我们马上就要参观周王宫了，在参观前，让我们先在这个放映厅观看一场表演。

接下来我们前往的是周王宫区，这个区包括四不像雕塑、仿汉白玉石桥、眼睛湖、周王宫及配殿太学堂、武场以及后面的摄影棚、灵台。大家来看宫门两旁的四不像学名叫狻猊。古代传说中是一威猛的神兽，它是驱邪避灾、吉祥如意、国泰民安的象征。下边墩台上分别刻着三个图案，依次是狮头、凤凰、牡丹，分别代表着兽中之王，鸟中之五和花中之王，又叫三王狮，寓意宫殿主人的王者之风。三座仿汉白玉桥，分别皇帝、文武官员通过的桥，自古君臣不同道， 中间宽的是皇帝走的，按照文东、武西的说法，文官走东边，武官走西边。桥下的眼睛湖酷似两只睁大的、清如明镜的眼睛，故又叫天眼，传说凡心术不正的人从桥上走过，心怀的任何鬼胎都会被天眼识破，所以古时上朝的文武百官过此桥时总是心惊胆战，诚惶诚恐。周王宫依山而建，巍峨高大，象征着帝王藐视天下，至高无上的尊重身份，在结构上采用四方柱挑梁，金字塔型屋顶，古代建筑上叫“直坡四阿顶”是古代建筑中最高级别的式样，展示出当时周王朝作为泱泱大国雄居中原的王者风范。周王宫东配殿太学堂是古代皇族子弟学习的场所，从内部摆设上充满了书香气。西配殿武场和太学堂对应，是皇族子弟习武的场所，同时也是周天子和文武大臣观看皇族子弟练武和选拔武将良才的地方。周王宫的城墙采用烽火台的式样建造，表示警示后世帝王牢记周幽王宠褒姒骊山烽火戏诸侯，导致亡国的故事。周王宫正殿为周天子上朝和处理政务之处，东偏殿为周天子宴请文武百官及各国使者之处，西偏殿为周天子寝宫。周王宫在影视拍摄中曾多次作为帝王寝宫、王后及嫔妃寝宫和将相府。

摄影棚作为周王宫后宫，是历代周天子嫔妃居住的宫殿，内有配套的演员化装间、休息间及服装间、道具间等，是影视剧组拍摄的理想场所。旁边的古井曾是战国时吴国王后妹姒和一个宫女殉命之处，充满了悲情。

**培训后实践报告总结篇七**

每次临放假前一个月，大家就开始忙活着张罗即将来临的社会实践。实践单位、实践地点、实践时间以及薪水、食宿还有面试等等，这些条件都在考虑范围之内。综合考虑之后，便有了去留的选择。

此次我的社会实践的地点是xx市，具体实践单位是xx县xx中小学文化课培训中心。简单地说，其实就是一个暑期培训班。我的实践身份就是辅导老师。7月6号考试一结束，便匆忙启程转战平定。7月7号备课一天。8号便正式开了课。

来了平定之后，我才知道一共有五位老师：俩个英语老师(包括我)，俩个数学老师还有一个物理老师。我们五个都是xx师范学院的学生，不同的是其中俩个已经考上了研究生，另外俩个也都已经毕业，只有我一个是大二学生。这样的身份也就奠定了日后被给予更多的照顾以及更多的叮嘱。和我一个寝室的是另外一个英语老师——张艳琴以及唯一的一个物理老师——xxx。后来渐渐了解到他们俩个一个考上了xx大学研究生一个考上了xx大学研究生，心中敬佩之情不由而生。

我负责的年级主要是初一即初二，偶尔客串一下初三及高一。现在还清楚的记得第一天上课时的情况。那天我们提前一个小时就早早到了辅导中心之一——体育场。开了教室门，环视一周才发现教室好脏，很闷热，便开了窗户，清扫起教室。待到教室整理的差不多了，樊老师正好通知我们去教学楼下领学生。一下楼，哇，黑乎乎一片脑袋，满满一院子，老的少的，顿时杜撰了一句话“黑云压地地欲摧”。估计平均每个学生周围至少站着一个家长。由于初一有60多个学生，加上又是第一天开课；考虑到一方面老师紧张，另一方面孩子们也需要适应，所以初一暂时被分成俩个班，由我和张老师一起带。虽说在这之前樊老师（该辅导中心负责人）已经开会指导过如何讲课，讲课过程中该注意些什么，我课前也充分备了课；但一看到那么多家长站在门外，心里还是咚咚的跳得厉害。值得庆幸的是我的英语发音还不错，十几分钟后家长便纷纷满意地离开了。紧张而有序的第一天就这样结束了。

开课第三天，初一俩个班60多名学生合到了一起。下午初二班也开了课。生活顿时忙碌了许多。早上六点多起床、洗涮、吃饭。七点二十出门。七点半到学校。八点半初一上课。中间这点时间留给早到的同学问问题。八点半至十一点半，共三节课。中午回家休息一会备会课，就得抓紧时间赶往初二上课地点——平定县招待所。下午三点至六点，也是共三节课。晚上七点左右回家，吃饭、备课、洗漱。十一点半睡觉。几乎每天樊老师都会给我们开将近一个小时的会，因为该培训中心有听课制度，所以每次听完樊老师都会指出每个人讲课有什么不足，有则改之无则加勉。

说到讲课，对于初一，前俩天的课上下来感觉还不错，此时在面临这么多学生时也便轻松了许多。只是樊老师一直叮嘱要管好纪律，不要笑，严严肃肃上课，课下也不要随便搭理学生。我很爱笑，又一直喜欢年轻、亲善的老师，所以也就稍稍偏驶了方向。课下的我很喜欢坐在教室跟孩子们聊聊天，看他们玩各种小游戏，那种感觉很温馨也很满足。后来，渐渐渐渐发现初一的孩子并不太喜欢跟老师聊天，似乎是惧怕老师，更多的只是同学之间互相打闹嬉戏。对于初二学生来说，这个问题就不存在。初二共28人，8女20男，比率严重失调，上起课来却轻松了许多。男生在课堂上很活泼主动，也很积极配合我的教学工作。在这样一群孩子面前严肃不起来也厉害不起来，所以在初二孩子们面前，我成了“微笑姐”。每次一下课他们便往办公室跑，天南海北，只要他们想到的，什么都敢问。我呢也尽量做出合理的回答。

没做老师之前，想的是公平对待每一个孩子。做了老师之后才发现，这点蛮难做到的。这么一大群孩子里，的的确确有你自己更喜欢的学生，更喜欢的孩子，当然这个孩子不一定就是学习最顶尖的那个，不过令自己讨厌的孩子倒也没发现。学习好的寥寥数几，顽皮捣蛋的也就是固定的那几位，更多的孩子给我印象是平淡无奇，成绩平平，不乖也不闹。这才想起那就话：世上没有绝对的公平，只有相对的公平。

俩个礼拜的相处足以让学生摸清你的性格脾气。按樊老师的话说：这个时间段是学生骚动的时期，需加强防范，严格管理。初一的课堂明显骚动了起来，很多学生蠢蠢欲动，伺机小动作。空气中总能感觉到此起彼伏的扰动。交头接耳的声波在教室不定时地乱串，就像耳鸣，耳朵里一直有蜜蜂在振动翅膀，很不清净。平地一声吼之后，顿时鸦雀无声。可是这声吼对于一天上六个小时课的我的喉咙来说，有点承受不来。更好的办法，我的经验就是：用眼神杀死他们！

初二的课堂秩序一直很好，也许是年纪大了点、懂事了点，初二的课堂从来都是秩序井然。

但初一初二有个共性问题，这个问题很让人头疼。说来也简单——卫生问题。同一个教室上下午有不同的班级上。上课前，面临着上一个班级遗留的一堆垃圾；课后，又是一堆自己所带班级遗留的一堆垃圾。视觉嗅觉肤觉遭受三重污染。同其他老师一讨论，有了方案：惩罚制度，即课上捣乱、未完成作业等行为不合格者，罚当天值日。此制度一出，的确课堂秩序效果明显提升，至于卫生效果就不尽如人意了。很多孩子离家远，樊老师又怕留下值日的同学被回家的队伍落下，这也就意味着出意外比率大增。所以很多时候我们不得不亲自打扫。这才意识到：老师的责任不仅仅是教书育人！还得兼任清洁工加保安，甚至维和警察！

时间飞快，转眼即逝。不声不响，已将近一个月。樊老师给我们合了影，这同时也意味着教学的结束——期末考。这个考试与学校的相似又不同。相似的是都是用来测试教学与学的成果，并以学生成绩评断该教师的好坏。不同的是该成绩只对老师公布，对于学生及学生家长该结果保密。这样的规则有违常理，说实话我不太明白，可是又不得不遵从。直到考试成绩出来我才明白，樊老师不让公布成绩是在担心什么。初一的成绩不赖，初二的就差很多——8个不及格。这个着实是个沉痛的打。，成绩一出来，当着学生的面我就禁不住哭了，哭得淅沥哗啦。我没想到初二的成绩会差这么多，尤其女生，一半都是七十来分。后来一想，课堂上男生太多，数量上本来就压着女生；再加上男生贪玩好动，我的心思基本上都花在男生身上，竟不知不觉中忽视了安静乖巧的女生们。想来课堂上很少叫她们回答问题，查单词的时候也是让她们之间互相检查，我只是抽查她们之中的`几个。我这样的行为造成了她们的松懈，毕竟她们还是缺乏自制力的青少年。另外男生方面，虽然在他们身上花了很多功夫，但成绩差的那几个依旧差得糊涂。败笔！无奈的败笔！意外的败笔！自然明白这是成长的必须，更多的我必须承认是疏忽大意造成的本可避免的结局。

孩子们对我的讲课风格定义为轻松幽默。这是我一直追求也是自己很喜欢的教学风格，所以这样的定义还是给了我很大鼓励。现在我依旧和这些同学中的一部分保持着联系。每当他们发来问候信息的时候，心窝都是暖暖的。现在的我，更希望以一种朋友的身份和他们交流，只愿我们的师生情谊天长地久，也愿我能在他们成长的旅途上给予星点帮助！当然最开心的当然还是认识了张艳琴和王晓畅学姐。和她们在一起的一个月很开心也很温暖。愿我们的友谊天长地久！

**培训后实践报告总结篇八**

实践地点：导航教育培训中心

实践时间：2024年7月10日至2024年8月10日

回想这刚刚过去的暑假，虽然只有一个多月的时间，但是我感觉自己过得很充实。为什么这么说呢？因为在这次社会实践中，我是在点睛培训中心和一群可爱的孩子们度过了这个炎热的暑假。

首先，先让我介绍一下我的实践环境。我是在一个私人创办的导航培训中心参加社会实践活动的。导航教育培训中心已经成立两年多了，它主要是在暑假和寒假的时候进行招生。今年暑假导航培训中心一共招了六个班级：三年级、四年级、五年级、六年级、初一和初二。每个年级各一个班，每个班有8--12人。在那里，一共有六位老师，每个老师都是负责两个班。有两位英语老师，两位数学老师，一位书法老师和一位语文老师。我负责的是四年级和六年级的数学，这两个班都是10个孩子。点睛培训中心的负责人是安老师，他是个很热心，同时也是个很有能力的人。

其次，让我说说在这次的社会实践中，我得到的两个方面的收获。 一方面，作为一名老师，我终于知道当一名合格的老师是那么的不易。

首先在培训中心，我的责任是要先备好课。安老师告诉我，在上一堂课的时候，先讲上节课讲过的，然后再讲新的知识点。由于学生的课本和我手里的课本版本不一致，我的备课很繁琐。刚开始的时候我每次都是早早到达培训中心，借早到的学生的课本进行我的备课。当然也有那些孩子不早到的时候，所以第二次我就开始在有空的时候就看他们的课本，最后终于在五天内把他们的课本看完了一遍。从那以后，我就开始上网查找和课本相关的考试题目，为我以后的教学做好准备。

的数学题时，他们就没有重复过去的错误。

最后我的责任就是让他们尽量听我讲课，简单地说，就是课堂纪律要好些。由于我过去从来没有经历过这些，刚开始的时候，六个班里就我负责的班级课堂上最乱，所以我就主动去请教杨姐。幸好安老师是个热心又和蔼的人，他总是不厌其烦地给我传授一些关于如何教好孩子，主要是如何管好孩子的方法。例如让他们偶尔做做游戏或者是让他们多做题，只要不让他们的手闲着就可以了。最后我就按照杨姐的办法在讲知识点的同时，让他们不断地做题。当他们累的时候我就让他们玩游戏，有时候我会让他们猜谜语。例如，“双喜临门”答个城市的名字，答案是重庆。上完课后我发现这样的猜谜在课堂上用效果也不错，孩子们也很喜欢。

以上是我实践内容的简单描述，下面我将谈谈我得到的另一个方面的收获—我的感想。

我很庆幸自己能在导航教育培训中心度过这个暑假，在那里我学到了很多我从前没有接触过的东西。我终于了解了老师的辛苦，我也理解了课堂上学生乱哄哄时老师的感受，我明白了课堂上学生不听讲时老师的感受，同时我也感受到了学生的活泼和可爱，也体会到了学生在自己的指导下掌握知识后的满足感。在安老师那里，我得到了很多的照顾，其他的老师也经常给我建议。我很满足，我觉得自己在这个暑假一点也没有虚度光阴。

但是我更感到深刻的是，我在那些孩子身上看到了很多，例如我早已忘却的珍贵的人性——纯真。虽然我是当他们的数学老师，在学习上帮助他们、指导他们掌握数学知识，但是，与此同时，他们也教会了我要在灵魂深处保持那不应该忘却的珍贵人性纯真。我知道在现在这个犹如大染缸的社会里，保持纯真很难，但是我还是要在自己的灵魂深处留出那么一块净土，把我那些珍贵的人性都深深地种在那里。每次看到那些可爱天真的孩子们，我的心情总是很舒畅，虽然他们很淘气，但是在我的眼里，他们那些所谓的调皮行为也是十分可爱的。看着他们，我会忘记自己是世间俗人的一份子，我会忘记了世间那黑暗的一面。

总之，在这次社会实践中，我获得的不仅仅是经验，我还得到了人性中珍贵的财富，得到了那早已让我忘却的人性优点。最后我只想说：“这个暑假我过得很充实，我一点也不后悔在点睛培训中心度过了我的暑假。”

一、实践目的

作为一名即将大二升大三的学生，我现在迫切的需要的是社会经验，实践经验，最好是跟所学专业也有相关的联系。有的\'时候不踏入社会就永远不知道社会是什么样的，光从书本看到的社会那是别人严重的社会而不是自己对它的理解。所以大学生暑期实践让我更好的将自己的理论知识与实践融合，并且完成从学生到职员的过渡。大学生暑期实践让我更好的从幼稚或者不成熟走向成熟，让我更好的懂得社会，人与人的交际关系，相处方式。也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

二、实践内容

这次的暑期社会实践，我的主要负责的是小学生暑期作业辅导。在面试之前，我觉得这是一份不算难的工作，尤其是第一天面试的时候我试教了大半天，觉得小孩子们都很听话。不过渐渐的我发现自己还是想得太简单了。之后，孩子们的一些小毛病就都出来了。其中有一个小孩子，我不得不承认脑子其实很聪明，可就是不怎么愿意去写作业。或者打扰别人写作业，或者自己玩自己的东西，一趁老师不注意就玩。但我又不能时时刻刻都盯好了他一个人，所以有的时候就不得不严肃起来，可不是太管得住，他甚至说我生气的时候感觉再笑。后来我发现，他最怕的是他妈妈，所以有的时候把他妈妈说出来吓吓他还是管用的。还有一个孩子写作业写的特别慢，很喜欢开小差，也不怎么打扰别人，但就是喜欢发呆。针对这种情况，我能做的也就是时不时提醒他一下。

每天的工作差不多也是给孩子们布置一些练习，帮他们弄清不懂的地方，发现薄弱的地方。我发现那几个二年级的孩子对于单位换算，种树问题，爬楼梯问题，锯木头问题比较疑惑，所以针对他们这些薄弱的地方出一些相关练习来帮他们巩固一下二年级的知识。有的时候做英语练习，要看完相关年级的课本之后，再参考一些课后练习来出题目，尽量不要超出范围。记得有一次，我觉得他们的英语练习太简单，然后想出一些有点难度的题目。为了怕他们不会，所以我特地把二年级的英语词汇整理好了复印给他们，然后关照他们回家看，说我下个礼拜要给他们做的练习就是这个里面的。不得不承认，小孩子就是小孩子，还是玩心重，结果来的时候都跟我说没看，不过我还是坚持给他们做了。结果发现他们写单词的部分实在是不怎么好，一方面是他们回去没看，另一方面是我自己出的太难了点，一二年级的英语还是注重说的方面，关于笔头的他们还没怎么注重。所以之后我尽量出简单的，穿插一些稍微难点的，我发现老是出太难的会打击孩子们的积极性。 有的时候我会承诺孩子们表现的好就给奖励，这的确是鼓舞孩子的一个好方法，但也不能常用，孩子们听了有奖励就会好好表现，而且比较听话。我说下次你们要还这种表现就继续有，要是达不到这样，就没有咯！

三、实践结果

一个月之后，我就离开了这个培训机构，给我印象最深的是一个二年级的男孩子，之前也提过他，他之前写作业的效率真的很差，正确率也很低，几个同年级的孩子老喜欢拿他有一次的测验成绩说。我去了之后就比较关注他，一个月之后，他写作业的速度也上来了。后来我才发现他并不是说写作业慢，而是老师给他的关注太少了。一个月之后他能达到这样的效果----正确率跟速度都提上来，我真的很满意了。

四、实践总结或体会

孩子们真的很单纯，有什么说什么，活的有的时候让大人都很羡慕，他们很容易满足，有点吃的，或者表扬几句就够他们乐半天的，他们在用实际行动告诉我们这些大人—---知足常乐。

社会永远不会是一个样，它就像一本参不透的书，总有让人懵懂的地方，计划有的时候赶不上变化，所以它是永远值得我们去学习的。

人与人交际第一印象真的是很重要的，不能像对待同学或陌生人那样，或者自己处事的一套去应付工作上的人或事。

一、实践概述

转眼间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平时在学校里学不到的东西，对以后的人生路程有了更明确的认识，我知道以后个人的发展必须要注重提高自己的综合素质。

在暑假期间我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——xx团队。整个暑假我们中的大部分人都在郑州是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是中原工学院天下武术协会的成员，其中xx是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对小学生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的发展逐步向文武双修过度。

二、时间和地点

地点：儿童公园，xx路第二小学，xx花园小区，xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

第一步是市场考察。开始我们几个利用课余时间对社区和小学进行考察，以便我们选择最有潜力的地方进行招生。只有面积大、孩子多并且带有运动场的社区才是我们的发展对象，我们走访了十几个社区最终选定了两个xx花园小区和xx社区。对于小学，就没什么要求，只要校长同意我们在他们学校招生就行了，但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。因为要让小学的校长相信我们不容易，要让其同意我们的招生更不容易。

通过对比我们将小学确定为伏牛路第二小学，因为这所小学离我们学校近，很方便，并且那里的老师大多也知道中原工学院，所以比较容易接触。

目标确定了，接下来我们就到小学和校长商量，开始我们为小学免费带体育课，并且免费教他们全体教师太极拳，因为那时他们老师要进行一次太极拳比赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的小学生一边教他们的教师。到了小学放假时候，他们已经相信我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣传单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们把报名的同学统计一下并帮我们把钱暂时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园，六月二十五好开班。

因为一般商业性质的活动是不允许在社区搞的。我们分了两批人分别对xx花园小区和xx社区的物业部进行商谈，结果花了十几分钟就和xx社区谈妥了，可谓是初战告捷，但是在接下来在和xx花园物业部商谈的过程中遇到了麻烦，人家说他们对我们这个事情毫不感兴趣，无论我们怎样与他商量，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不会阻止我们在社区宣传，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我们提供招生用的桌椅板凳，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最后我们不得不放弃在xx花园社区内部做的计划，于是就在社区外面进行宣传和招生。而xx社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告诉他们可以免费试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来xx社区招了二十四个人;由于在社区外面，xx花园小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等免费试学结束后，要是想继续学下去的话，就按照每个月每人八十元进行收费，在免费试学期间，我们必须保证教学质量而且还要培养和保持孩子的兴趣，因为只有这样，才能使孩子想继续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。

在试学结束之后能够留下来的只有十几个人，因为是免费，所以在当时报名时，有很多人只是抱着来玩的态度，不过这十几个人也不算少，因为接下来我们还要在小学招生，那里的生员充足。社区只是试点，只要我们把自己模式、自己的特色搞出来，把经验总结出来，然后在小学发展，一定能搞得很快并且质量也有保证。

我们的教课内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四十分，休息十分，练习英语口语十分，再学三十分钟武术。

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成20元，体育老师提成10元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣传和招生以及策划。是三个核心人物之一。

五、出现的问题

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严;孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特别是在与物业公司和小学打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

六、收获

1、通过这次办培训班，我们一共赚了四千三百元钱，这部分资金我们并不准备分掉，而是要作为后续发展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——xx团队。

七、实践感受

1、要提高团队的竞争力，必须重视团队整体素质的提高。凝聚力要强，要求办事效率高，领导者必须管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参加实践时要注意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了体高。

八、目的

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。

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