# 最新大学生暑期实践报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-12-30

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大学生暑期实践报告篇一今年暑假，我依然选择做暑假工，通过堂哥介绍，我在长沙的一家茶餐厅做服务员。...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生暑期实践报告篇一**

今年暑假，我依然选择做暑假工，通过堂哥介绍，我在长沙的一家茶餐厅做服务员。

在店里，别人一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。

我的工作是在那做服务员，每天早上9点钟-下午5点半，或者是下午的5点-晚上23：30上班。虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来，在饭店里虽然我是以打扫卫生为主，但我不时还要做些工作以外的事情，有时要做一些上菜的工作，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，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

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。

xxxx个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。

那时离开时还真有点舍不得呢。xxxx的经理对我很好，她也是一个很开朗很随和的人，很照顾我，每次我们开员工大会，她总是带领大家一起做游戏，店里上上下下都是一片笑声。

xxxx个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己觉得真的很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后我做了如下的总结：

1、要善于沟通：和老板要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪一些客人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中受益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在这片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生暑期实践报告篇二**

暑假，有幸进入联想武汉有限公司实习。在这短短两个月的时间里，伴随着联想人和联想实习生们，我度过了一个充实且意义重大的暑假。

两个月的经历，留下了很多美好的记忆;两个月的体验，成为了我人生宝贵的财富;两个月的感悟，激励我不断地学习成长。

话题一：联想

知晓联想这个品牌究竟是在哪一年，我已经忘却，但敢肯定的是那是很久以前了。还记得在20xx年奥运会前后，联想作为北京奥运会赞助商时，国人的那份骄傲。真正与联想亲密接触是在自己拥有联想笔记本时，也正是那时起，自己不再仅仅只是联想的品牌知晓者和认可者，更是联想的产品使用者、联想售后服务的享受者以及联想的品牌拥护者。而联想暑假实习之旅，让我更深入的认识联想，结识联想人，更也有幸成为半个联想人。

联想的成长经历和重大记事，以前听过、看过很多遍，也深知企业发展之不易和联想一路走来的风风雨雨。产生更多共鸣的是联想的使命和价值观。正若其所言，在暑假的两个月里，我所接触到的一切，都显示了联想践行这一切的决心和勇气。

两个月的时间，我了解到了联想的产品、分销、终端、推广、公司文化等等，而这些集合成了自己对联想更深的认知和情感。

话题二：面试&产品及销售培训

七月六日，参加了联想的群面，通过自我介绍、小组讨论、总结发言以及点评等，初识欢哥、璐璐姐以及来自各个学校的实习生们。

八号下午，参加了公司的培训。公司各部门主管和经理对销售技巧以及联想产品进行了讲解。通过培训，我了解到了更多联想产品知识，基本把握了联想的消费类产品线以及基本的销售技巧和说辞。同时，欢哥向我们介绍了暑假实习的任务以及暑假期间公司的一些线上和线下的活动，并询问了我们各自的需求。而至此，我们的实习正式拉开序幕，期待和兴奋不言而喻。

话题三：站店

严格的说，我共站了九天店，其中两天在武汉唐家墩工贸，七天在赛博三联店。通过站店，我全面接触了产品、销售、顾客以及销售人员，同时也与同行的实习生建立了友谊。由于渠道不同，九天的站店是两种不同的体验。无论是产品种类、定价、销售方式及技巧，还是顾客类型，都有明显的差异。也因为这样，我对渠道和销售终端有了更深的感悟。

重要的是，这是个真实的接触和体验，我们面对的是实际的销售和市场，而非形而上的东西。我处身于一个真实的市场或销售氛围里，接触到了处于销售一线的销售员，参与了产品介绍和销售诱导的全过程，观察到了来购人员的言行举止，见闻了完整的销售过程等等。而这是不参与其中，无法得到的东西。此外，在闲暇时间，我发现自己所接触的一切都值得思考，值得观察，然后发现，所有的一切都并不是那么简单，所有一切都可以深究出某种道理。

**大学生暑期实践报告篇三**

这个暑假，我参与了黄江镇20xx年高校生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在很多方面也有所提高，例如，在交际才能上，我比以前开朗了，更加积极的去熟识伴侣，跟同学们谈天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；高校生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在高校里的生活，对高校学习的看法，交流交流一下我们的阅历。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，熟识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行高校生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的困难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残缺，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他谈天，说说话，为他的生活增加一点颜色。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最必要的就是社会的帮忙。我由衷的期望，随着社会经济的进展，我们能够为这些孤寡老人做的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参与了交谊舞培训班。由于培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的.学习时间，但是，我们每一个人都特别认真的学习。我知道，我们参与了这次活动的同学都对舞蹈有肯定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的协作，更加增加了我们男女同学彼此之间的熟识。从中，我也变得不再那么的羞怯，能积极的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。由于，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，由于这是考验我们才能的时候。我们也只能连续坚持。最终，我们最终完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发觉我们的调查工作和其他组还有肯定的距离，有肯定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。由于，我们从中学到了很多东西。无论在士气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变才能方面，我们都有了肯定的进步。所以，我们是获益不浅的。最终，我们进行最终的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了宽敞人民的全都好评。为什么这么说了？由于他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着酷热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的埋怨，由于，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的困难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不简洁啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在很多才能上都有所提高。我真的感到很兴奋。

**大学生暑期实践报告篇四**

的社会现实，复杂的人际关系。我来试试社会的起起落落吧！

第一天上班，感觉还不错。因为家离公司很远，所以要早起。哎，真的不习惯，但是一想起上班的第一天，久违的兴奋就涌起来了。我们公司也不例外，国家规定的8小时制。中午在公司吃饭，晚上五点半下班！时间过得真快！需要8个小时才能过去。真的不够！这是我一个多月2.1的社会实践日！

我主要负责工作流程。客户发询盘，用我们自己的头像做一个word表格，然后找我们的供应商报价。在收到供应商的报价后，我们将乘以我们的系数，并与运费一起报告给我们的客户。报价后，我们会跟进，听取客户的意见，尽力满足客户的要求。收到客户订单后，我们会签名盖章！之后，我们会向供应商下订单，管理好供应商，在规定的交货时间内交货。当交货时间临近时，我们会打电话给供应商检查工厂的生产情况。收到货当天把货送到我们客户现场！发货时跟踪发货情况！收货后听客户反馈！

做词形的时候，我经常出错，因为我是一匹大马。因为对产品不熟悉，经常在材料、标准、备注上出错。材料做标准，备注忘了！看似简单的事情，却可以是我的通病！这是我表单制作的一大败笔，所以会经常被领导批评！嘿！才发现自己的不足。因为第一次接触公司的产品，客户都是用英文表达的，技术术语比较难。才发现学历有价值，知识价格更高！当时我就暗暗下定决心，在琼台的最后一年，一定要学好英语，抓住最后一年去学习琼台最宝贵的知识，珍惜琼台的一切！

另一件事是管理好供应商。找供应商的时候，我一个人成了买家。俗话说得好，好像有钱有势的人都想买东西！但事实并非如此！找供应商是一件简单的事情，但真正找到一个好的供应商并不容易。也是一大难点。要找到好的供应商，首先要有好的质量和低的价格！便宜的价格至少要三家供应商比价才能知道，但是物美，怎么比呢？在做决定之前，不可能让三家供应商帮我看样品。到那时，煮熟的鸭子将已经飞走，所以他们永远不会得到客户名单！只能看供应商的网站，诚信，设备，产品，证书！再对比决定！但是报价的时候不能报三个最便宜的价格，要报中间的价格，这样至少我们不亏！这是采购的大麻烦！

随着从学校到社会环境的变化，彼此接触的人完全变了，老师变成了管理者，同学变成了同事，相处方式也完全不同。让我看到了企业和人之间残酷的竞争。我在公司的职责就是每天联系客户，满足他们的需求。一些客户需要我们的钢管。齿轮等。而且我们公司必须知道他们需要多少，交货和到达时间，以及货物的价格。这时候我要做的就是做excel来规范自己的订单，报价也是必不可少的环节。虽然最近40天不长，但是我学到了很多做人，做事，学习的道理。

暑假社会实践是每一个大学生都必须具备的体验。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，受益匪浅。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。由于工作的地方是私企，工作之初并不忙，也不觉得很累。每天守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记录每天的\'销售额，做一些简单的报表就可以了。这需要很多时间。但是我已经习惯了。现在在办公室，我在业余时间看一些厂货的名字。期间，我想过一个月后辞职。可能是刚开始工作，有时候受不了同事和经理给我的东西。气体心里很难受，想辞职，再换一份工作。但是静下心来想想，然后也换工作。其他人不都是这样吗？一开始，你应该脚踏实地地工作。毕竟你没有工作经验。现在你有机会从各方面锻炼自己了。否则你以后永远做不好。和其他人相比，我现在的工作报酬很高，和其他人相比也是如此。工作不难，进工作容易。关键是要学会对人说话，态度，做事。现在才知道在学校当学生有多好！迟早要工作，要踏入社会，要面对这些不可避免的事情。所以，现在很珍惜学习的机会。多学不如不学。如果我花同样的时间，不如多学点。对以后择业会有很大的帮助。

你在大学学到的不是知识，而是一种叫做自学的能力。加入工作后才能深刻理解这句话的含义。除了一点英语和计算机操作，课本上学的理论知识很少用到。我是做文员的，平时只是在工作中打电话联系客户，或者做表格，几乎不用专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，依靠原有的知识肯定是不行的。一定要在工作中勤勤恳恳地用手用脑慢慢琢磨，不断学习积累。遇到不懂的地方，先想办法解决。如果做不到，就谦虚的问别人。没有自学能力的，迟早会被企业和社会淘汰！

由于不在自己家里，和朋友住在一个小房间里，离公司还很远，每天都要7点起床。洗完澡要早点吃点东西，踩电动车上班。不管天气多糟糕，只要你不休息，你就必须去上班。有时公司很忙，你不得不在晚上或周末加班，留给个人控制的时间就少了。我们必须克制自己。不想上班就不能来，上学可以睡懒觉。我们真的不想在课堂上偷东西。我们自由多了。

印象最深的是7月25日，那是一个周六。周末我休息了一天。但是由于客户的时间关系，我不得不在贵公司规定的时间内按时发货，所以我的经理让我这一天加班。早上九点，我的司机来我家接我，我带着一些丢失的货物开始了一天的跑步。第一个是去南汇区做一个失踪的钢印。然后我去了嘉定区闸北区普陀区，最后一个是宝山区，是我们公司的仓库。分发到兰州和青海的货物拿走，然后到发货中转站的时候，我要把货物从车上卸下来，告诉他们每个货物分发到哪里，检查货物是否对数。最后的交易是送货费。一直忙到晚上17:30，终于成功完成了加班的目标。现在想想，当时很辛苦，但还是觉得挺充实的。至少我成功了，没有辜负经理的期望。

根据文员岗位的特点，遇到挫折时，一定要调整心态，缓解压力，面对挫折。古语天道对斯里兰卡人民负责，一个人首先要苦于头脑，劳筋骨，饿身体，饿皮肤，空身体。他做什么都会做什么，得不到的也会得到。树立辩证的挫折观，始终保持自信乐观的心态。我们应该认识到，是挫折和教训让我们变得聪明和成熟，是失败本身最终带来了成功。学会安慰自己，包容挫折，豁达，乐观，努力。善于将压力转化为动力，改变内心压抑的状态，争取身心的放松，再次争取成功，展望未来。当我们遇到挫折时，我们绝不能放弃。犯错误的领导骂我们的时候，不能赌气辞职。我基本上擅长复印、接电话、做销售表格等文书工作。正确表达领导意图，正确的行文和办事，有分寸的言行，满意的言辞。在一定程度上保证了领导工作的就绪性。秘书管理的准确性涉及到很多方面。简单来说，就是要文笔准，办事稳，情境现实，思路通达。要做到这一点，一定要认真，细致，马虎，潦草。比如每天打电话都要记住一些客户需要的销售和商品。我们写下这些东西的时候，要用准确的文字，认真抄写，认真校对，力求每个环节都不出错。否则会耽误工作，甚至导致不可挽回的损失。

步入社会，我们和各种各样的人打交道。因为利益关系和工作繁忙，同事往往不像同学一样关心你。但是，有些同事表面上是微笑的，但在幕后，他们却用任何手段不断地攀上别人的肩膀，我们刚离开学校就无法适应。一般公司的任何一个员工都会非常注意自己客户信息的保密，以免被同事抢了业绩，这样关系就显得有点冷漠了。但是环境往往会影响一个人的工作态度。momo的办公室是非个人的，每个人都不会有依恋。如果他们有更好的机会，他们肯定会毫不犹豫地跳槽。他们情绪低落，导致工作效率低下。每天就等着下班早点回去陪家人。偶尔为同事开个生日聚会，生病时轻轻吊唁一下，有助于营造一个愉快的工作环境。心情好，大家工作愉快，有利于公司发展。我想我能做的是多工作少说话。临近毕业的最后一年，我更应该珍惜和同学的相处。

鉴于我在学校学习中从未接触过的这些方面，我将在报告中首先描述我在实践中在这方面的知识和经验。工作一个多月，深深感受到自己的不足。我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需要求教。我相信我在以后的工作中会更加得心应手，表现的更好！无论在哪里工作，都会努力！通过这次社会实践，我意识到管理公司有多难；老师和书上有很多精彩的谈判案例，看起来很轻松。但是，你只有亲自去，才能意识到自己能力和知识的不足。通过实践，我开阔了眼界，增长了见识，体验到了社会竞争的残酷。希望能在工作中积累各方面的经验，在以后的学习中充实自己的心智，为以后毕业后的创业做准备。

**大学生暑期实践报告篇五**

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，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经受风雨，见识世面，增长才干。

通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。

由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的`优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

做事要有耐心，尤其是在超市工作，有些顾客对一些产品不了解你再三解释他都可能不明白，这个时候要是遇见一个没耐心的售货员可能早就不理睬了，这样下去顾客自然不会再来你这里买东西。如果你的服务态度好，即使你的商品稍微贵一点顾客也不会那么在意，这一点我深有体会，因为有一次顾客到我家买东西，就是带着对别家的抱怨来的，他说家超市老板怎么怎么不好，就算他们家东西比你们家便宜我也宁愿到你家来买东西，听到顾客对我家的认可，心里别提有多开心了，所以说对顾客有点耐心，态度好一点真的是销售的保证。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。以前总觉得读书还不如早点去找工作挣钱，以为工作是很简单的一件事，没到月底也习惯性的向父母伸手要生活费，也不懂得节约，通过这次的实践，每天在超市辛苦的工作，天天面对同样的事物，还要受超市规定的约束，通常一站就是几个小时，甚至有时还要面对顾客的刻意刁难，我算是体会到了打工挣钱的不容易，让我更能够体谅父母，也学会了节俭。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。

我的学生叫李xx。第一次到他家做客，李哥和嫂子热情地招待了我，与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从李睿哲的性格爱好谈到他的学业特长。因此，第一次了解李睿哲时，通过与他交谈篮球开始的。在交谈中，我了解到以下情况：李睿哲有很强的求知心，但是几年来懒于学习，贪于玩乐。”由于上述诸多原因，他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点高中，近而考入大庆大学。而他现在的学习情况，让他的父母感到担忧。

在交谈中，我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望，感受到父母对儿子的那种期望是那样挚热的、无私的。他们看的很远，看到了儿子的未来；我被父母对子女的这种情义深深打动了，同时感到肩上的担子很重。对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个“挑战”。

**大学生暑期实践报告篇六**

这是第一次进行暑期社会实践，带着困惑，忐忑，与奋发，在kl的构造带领下，我投入了这个新鲜的主题。

因为一入手下手对本身不敷自负，总觉得其他人很有本领，他们做的事很故意义，所以我是站在观赏、倾慕、佩服的立场上，只是带着明白一下他们的糊口生涯，认识我跟他们的差距的心理来的。

一切的入手下手是kl的一个德律风，他让我过去开个小会，在完全不知情的环境下，我很没底的报告他我来看看吧，看看能不能帮上甚么忙。

到了那边，kl介绍我时，直接说我是大门生教导。本来详细我甚么都不知道，我乃至不知道大门生教导该以甚么样的姿态面对那么些学弟学妹！就觉得他们看我时，很相信的目光，让我立即有了一种任务感，责任感，我觉得我应当救助他们，起码应当尽我所能，就如许，入手下手了我们的暑期社会实践之旅。

当时小会的目标是建立我们这一组包括我在内5个人暑期社会实践的活动主题，大略点说，便是卖甚么东西。经过议定艰巨的摸索，我们的第一个活动项目——卖文具就如许肯定了！

思虑到平镇这边有一大堆补习班，我们想固然的觉得应当会有很大的市场，因而查看市场、进货……一系列的程序在和谐竭力中艰巨进行，期间人员有变动，真正活动的就剩下三人了。

买到东西，又要销售啊，找买主，成了大题目。到这时候我们才发觉本来那些补习班几乎都是小门生，很少能看到中门生。小门生哪来的市场，最终只能赔本卖了一部分文具，至此，我们的文具举动宣布失败，555…本来，说真的，当时赔本以后，我都在想，我们这组就算了吧，反正我们人员也很少，并且活动也异国进展。可是，就在这时候，kl给我们开了个会，报告我们其他组的进展环境，都是特别好的成绩，我们的不平输的神经立即被挑起来了，因而，斗志奋发的我们，进行了第二个项目——卖饮料。思虑到进货以及本钱题目，我们最终决议就从平镇副食物店买水，冰冻以后再运到平中篮球场销售。刚入手下手下午3点摆布就过去了，可是其后因为那个时候太热，也少人打球，我们将时候调整到下午4点30。入手下手卖水时，很欠盛情思站在那边，看那么多男生在那边打球，还要问他们是不是必要水。其后，去了反复以后，已经能很寂静的对待了。本身觉得，这便是很大的进步。固然，卖饮料让我们扭亏为盈，固然没怎样获利，并且钱也不是紧张目标，可是作为一个小小的衡量标准，我还是想小小的得瑟一下，嘿嘿，很自大哦！

固然这个活动连续的时候不是很长，可是我觉得，它很大的充裕了我的暑期糊口生涯。大略，顶着大太阳出门，太阳下山时回家，也异国真实的让我获得与人雷同的熬炼，可是，我想说，我已经体验到工作获得的高兴，领会到在为其他人供给办事（固然不是无偿的）的同时，内心的那种满足感，我想，这便是我的糊口生涯乐趣，这便是我，作为芸芸众生中的微不敷道的一员，领悟到的糊口生涯的真谛——办事他人，美满自我。新期间的年青人，我们有的是本钱，去闯，去干，让我的芳华旗帜飘荡在风中，我的芳华我做主！！！

**大学生暑期实践报告篇七**

“求学问是，敢为人先”。秉承温州大学的校训，作为温大莘莘学子的一员，作为温州大学生命与环境科学学院生物科学（师范专业）的一员，我结合了自身专业与个人特长，选择了“温州大学社会实践队”作为这次暑期社会实践的平台，很荣幸，我也被这支优秀的团队招聘，成为了其中一员。下面，是我对这次为期15天的社会实践的简单介绍和个人感想。

从我踏上大门镇这片热土第一步，我就对这座孤岛产生了莫名的喜爱。我将在这里尝试三尺讲台，尝试讲课，踏出师范生实践的第一步。我相信，我会有很大的提升。

第一个活动是招生，我们准备就绪以后就出发到了大门镇的中心广场，我们分工合作，勤勤恳恳，不敢懈怠。开始分发传单的时候，报名的人并不多，我们都不免担心。也许是广场的热闹音乐吸引了村民，渐渐的，围观的人慢慢增多。当他们知道我们的活动后，都很积极的报名，有的还帮我们宣传呢。善良淳朴的村民脸上那灿烂的笑容，藏不住那略微浮动的皱纹，却表达了对这个活动的认可，对我们的信任，这让我们兴奋又安慰。而电视台的到来更是让我们兴奋，看着队长在摄像机前大方的介绍着我们的团队，我们都发自内心的骄傲。夕阳西下，报名处的工作接近尾声，而试玩区的热闹却不减丝毫。大人们围在书法展示区看我们的队员表演现场书法，不时传来赞叹声与唏嘘声，手巧的姑娘在认真的学编手绳，好动的男孩儿在尝试各种游戏，爱画画的孩子在静静的绘着叶脉。他们灵动的眼睛里传递着对这个世界的好奇，而他们灵巧的双手在塑造对这个世界的`渴望。

开始几天，我们专注于暑假作业辅导。低年级一个教室，高年级一个教室。我们8点开始上课，孩子们却早早的就端坐在教室了，他们对我们充满了好奇，我们也是。其中，有个别特殊的孩子。有个孩子右手骨折，他正好是我结对的孩子，所以我的任务不仅仅是教他写，还要代笔，好在孩子很聪明，也很乖巧安静，不调皮。下课的时候，孩子们还不舍得回家，我们就在操场上玩游戏。童真的美好，我们只能回忆，看着正值美好的他们，我不禁潸然泪下。后来我们开设了特色课程：动物学，植物学，中国传统节日，绘画课，叶脉制作课，手工艺课，趣味英语课，书法课等等。初始，由于不了解孩子们的学习情况，课上的气氛总是不够活跃、太呆板。慢慢的了解过后，课堂再也不是单调的讲课，有讲课有娱乐，有老师的讲有学生的问，有师生的互动有同学的交流，课堂逐渐变得多姿多彩起来。他们也许并没有学会多少知识，也没有记住多少细节，不过，他们获得了很多欢乐与记忆。这就值得了。

临近尾声的时候，我们举办了一次趣味运动会。孩子们不畏炎热，欣然参与，我们当然也不能退缩啊。我负责的是，转呼啦圈，很少有孩子能一分钟持续转，即使后来我降低难度到30秒，还是很少有人成功。不过，令我意外的是，孩子们的倔强劲儿。他们一次一次的失败，一次一次的重来。好多孩子一转呼啦圈全身都在动，就是腰不动。围观的群众笑声不断，连他们自己都会笑，我们队员也不禁莞尔。虽然有奖品，但都是小小的糖果或饼干，相信孩子们在意的，不是结果，而是在享受过程。孩子们的世界就是这样，不管做什么，结果是什么，快乐总是最重要的。

做教育工作者，就应该从孩子们的需要出发，充分理解孩子们的天性，做到一切真的是为了孩子。这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多，从中我明白了一个基本的道理，一份真心，加一份耐心，加一份专心，加一份动力，再加上自己扎实的专业知识是一个好的老师必备的东西。通过在假期的这段教学生活，让我得到了很多感触。让我实践了教师这个职业的工作，锻炼了我的表达能力，交往能力以及职业技能。这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，我相信这些实践中的收获是在课堂上学习不到的，而且会让我受用一生！

**大学生暑期实践报告篇八**

暑假社会实践是我们大学生走进社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。只因我们不断的在学习，不断的在实践，所以我们在不断成长。

这个暑假，充分认识了一下我们新河的祖业工艺品。看着那些我们从小就司空见惯的工艺品，经过那么多的程序，一步步完善，一步步形成。再从农作物废品到实用物的过程中，我发现原来每件东西都不是想象的那么简单。也使我明白，有些东西，即使你再有热情，没有付出，收获到的只能是苦果。

在打工的这16天里，我从开始的只会整理一下蝴蝶结到把他做的漂漂亮亮进入包装盒从到海外。看到他们精神百倍的站在那，心中的自豪感也油然而生。虽然这16天不是很累，但真的没有上学那么轻松，也没有父母那种，即使是你的过分要求也尽可能的的帮你实现。这使我充分的认识到纸上谈兵真的只是无稽之谈。

每天每天都在无尽的闹钟声中清醒，老是想着多睡一会儿，但毕竟不是在学校呀，可以想睡多晚睡多晚，虽然最烦6点起床，但由于第一天的新鲜感存在着，第一天还比上班时间早了15分钟到了公司，第一件事负责人就说让我跟阿姨们学黏纸盒，看着阿姨们熟练地操作着，心里还想着怎么这么简单还这么多人在操作呀，我来帮你们吧。结果，刚上手，我就发现我真是大错特错，哪有那么容易呀!不是布叠不好，就是纸盒叠的不够整齐，胶带不够听着阿姨们的这里不合格那里不合格的，瞬间就有了不想在这呆下去的想法，好不容易在千错万错中呆到了下班，疯了似的跑回家跟妈妈诉苦，说我有多么的多么的努力可是阿姨就是不放过我，扬言我要换工作，但妈妈说，你真的做的跟别人一样吗?顿时我就语塞了，是呀，那个纸盒粘的跟球一样丑丑的，我都嫌弃他们更何况客户呢?我们平常买东西都挑三拣四的，我这样做出来的东西根本都不用挑嘛!肯定会被嫌弃死的!既然下定决心，我就决定要自己从新改变。第一就要放下自己的身段，俗话说闻道有先后，术业有专攻不可以以为自己学历比那些阿姨高就放高自己的身段而不去向别人请教。这也是我们大学生首先要改掉的习惯吧，我就看过好多这样的例子，以为自己读过这么多的书，运算过成千上百的数理化难题就以为自己懂得比别人多一点，甚至不懂装懂，更有甚者还把错误都归结与他人。其实我们只是温室的花朵，如果真的有一天我们被从温室移植到了野外，我们就不用向野花请教怎样汲取雨露，怎样躲避严寒酷暑，怎样适应那对于我们来说陌生的生活就能存活下去吗?答案是否定的，所以我们一定要学会虚心请教。不是所有的事情都能想象的来，这样的生活虽然美丽，但是亦如玻璃而易碎。

打工几天后，当初的新鲜感犹如鲜花的保鲜期一样短暂。光是起床就要做好大的决心总是想着再去多躺几分钟，结果有好几次都迟到了。虽然老板也许是看我刚来不久，也没有对我进行口头警告，但明显感觉到自己现在要必须改变自己的生物钟了，虽然那五分钟也许在我们眼里微不足道，但我身边的阿姨们已经做了好多的准备工作，已经完全进入了工作状态，其实想想还挺可怕的，如果这是高考捏，这五分钟是不是可以改变我们这一生的命运呢?虽然想的有点远，但眼前的改变是刻不容缓的，而且是不容滞缓的。虽然每天都在网上泡着，但事实是正如妈妈所说，我一点也用这个学习过，更多的是在那耗着，就算没什么玩的了也不去睡觉，黑白颠倒，过着非人的生活。这是现在普遍大学生的通病吧，晚上不睡，白天不醒，浑浑噩噩的学习，挂科犹如家常便饭一样。通过这次实践，我更深的认识到现在的我们，祖国的未来的希望，是否更多的是在浪费我们的青春，而不是享受我们的青春呢!也许我们都喜欢向阳的向日葵，谁又会对正在萎缩的花朵大放赞词呢?熬夜百害而无一利，对于掌握大量知识的当代大学生，又何必在这知法犯法呢?其实，有规律的生活并不是那么难，早一点睡觉，早一点起床，我们收获到的结果肯定比我们熬夜得来的充实实用的多。此后的假期当中，我一直坚持晚上十一点之前睡觉，反而感冒也少了很多，也再没迟到过，竟然还得到老板的夸奖。从过这次实践了解到有规律的生物钟是如此重要。

这次实践，感悟最深的还是感觉自己英语水平太差。记得包装纸盒到工厂的时候，阿姨们就在那开玩笑说：大学生，那上面的英语怎么读呀?当时就懵了。除了看懂上面有写madeinchina其他的根本都不认识。就开始随便的一说蒙混了过去。其实自己也清楚，自己的英语实在是不行，想着这两次考试英语都勉强及格，心里不自觉就很惭愧，虽说是大学了，但英语也就算是初中水平吧，单词不会几个，语法一写就错，想想大二还要考英语四级，必须要学英语了。爱迪生曾说过，天才是99%的汗水加上1%的智慧。勤奋总是没错的。暗想在高中时努力学英语，虽然还是跟其他同学差好多，但高考时的英语成绩的确是让我吃了一惊。时隔一年，整日荒废的青春，英语一直有退无进也是当然。我们都知道随着国际化的发展，英语的应用也越来越来普及，这势必要求我们准确熟练地掌握英语，才能在社会上拥有一席之地。这也成为我们得到理想工作必须掌握的技能，在这个弱肉强食的社会，只有更强，才能更好地享受。就像我们旅游专业的同学来说，尤其重要，作为世界七大文明古国之一的中国来说，我们拥有闻名海外的历史文化遗址，势必将吸引大量的游客前来欣赏，英语尤其重要。这次虽然没有用到关于电脑方面的知识，这个也是当今社会必不可少的技能，在这个科技日益发展的\'社会，需要更多地it人才，我们虽然不能像计算机专业的同学一样精通，但最起码懂一点，可以处理以后工作终于遇见的问题也是可以的，那旅游来说，如果以后涉及到线路涉及等等时我们最起码可以运用自如。

短短16天的社会实践，学会了很多，虽然手指被磨破，迟到过几次，表扬过几次，失落过高兴过，惆怅过，失望过总的来说，真的社会不是书本上说的那么简单，也不是我们想象的那么容易，在父母的庇护下我们可以生活的很好，也许我们可以一直这样生活下去，但人生只有一次，谁又想一辈子只当温室的花朵，而不能享受野外无尽的天空与惊奇呢。虽然对于我们旅游专业的学生来说，就业是我们的难题，可能有的同学是被调剂过来的，但老师说过，每个专业的学生学得知识都是差不多的，大学，并不是来学知识的，而是接受思想的。那我们又何必纠结，做好自己，不能说每个人都能成才，成人也是我们的成功。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益匪浅的。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚相信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自己的理想和光明的前程努力。

**大学生暑期实践报告篇九**

又一个暑假来临。忆起往年的暑假，忙碌充实，只为高考大复习，天天沉浸在书的世界里。而今年的暑假，我希望能与以往不同，因为这是大学的暑假，它理应有它不一样不同于高中的主题。我想，大学的暑假不能只是一次寒月里的假期，更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的暑假;同时，也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的暑假。

大学里的暑假，有着它特有的鲜明的主题“接触社会，锻炼自我，让实践与理论并行”。一个大学生，从小读书读到成年，学的大多都是理论知识，也许一个大学生满腹经纶、满脑才华，但是如果只懂理论，不懂实践，一切也只是纸上谈兵，用处不大。我认为，如果要想当一个真正有为的大学生，要想让自己脑子里的理论知识应用到生活，就必须先到社会上去实践，去接触社会，了解社会。只有这样，方有可能做到知行统一。暑假实践，实则是一种磨练，对于大学生来讲，机会难得，也是两全之举。一是锻炼自己的才干，二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到暑假实践的重要性与必要性，所以我寻找机会来到了东海酒店，开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从xx月xx日到x月x号为期x天，实践的主题是进行实践学习当服务员，主要内容有铺台布、摆餐具、擦酒杯、上菜、倒酒、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

一次偶然的机会，我经亲戚的介绍，踏进了xx酒店，也开始了我的打工之旅------酒店服务生之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂酒店的一切运作流程;同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解了到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位刘部长，她说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时刘部长还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”相待。接着，刘部长便教我们练习单手拿托盘上菜，我们用五个菜碟代替菜，然后用托盘托着它，只目视前方不看菜碟向前走，就这样绕着大厅走了好几个圈。

之后，部长便叫一个老生带我熟悉酒店的环境，边走边给我解释服务员需要做哪些工作，需要达到什么样的要求。而我，也开始看着那些老服务员服务客人，看着便学着感受着。那个时候，我开始有了一些意识：服务员并非旁观者想得那么简易可行。当然咯，我也期待着，期待着第二天自己亲身去实践，毕竟很多东西是需要亲身动手才能真正学会的。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包厢里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“小妹呀，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那刻起，我从内心深处告诉自己：以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最最基本的 做到最合格最好最能满足客人。之后，在过年前的几天我慢慢地学会了铺台布，学会了摆餐具摆十六位的、十位的、八位的等等，也学会了自己一个人管一个包厢，当然也包括预备餐具和清洁好自己包厢里的卫生，同时也渐渐了解了整个酒店的运作。之前没在酒店工作的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟酒店的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考酒店的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。

当然也会去想宴文化的意义，酒店文化的内涵等等。开始在酒店的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都都积极投入地去做。记得一开始的时候，我还不懂得汤碗和试碗的区别，结果在摆大厅的餐具时，摆错了，把试碗摆成了汤碗，当时整整摆了八桌，那时我吓坏了，毕竟这不算小错误了。还好还好后来有一位长期工看到并给我指出来。大厅里的餐具还摆放错误，被客人看到会很损酒店的形象的，因而我也很害怕很担忧，不过还好后来在同事的帮助下迅速地换正确了，以至于能不被来酒店吃饭的客人看到。我也侥幸逃过惩罚。现在说说我在 xx酒店里的主要工作情况吧：我们是每天10点上班到下午的两点，从四点再上到晚上的9点，有时忙就得加班，就比如年三十晚就忙得团团转，客人太多，我们晚上就比较晚下班。

我们每天的工作就是在客人来之前把厅面的卫生都弄干净，管包厢的就弄干净好自己包间里里外外的清洁，并根据客人的订单摆好桌位和餐具，然后准备好毛巾、凉水、白开水和各类酒杯等等一切必备品，在客人吃饭的时候，传菜部的男生们便负责从厨房里端菜到我们旁边而我们服务生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、倒凉水、换餐盘、换毛巾之类的杂活。在我看来最累人的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在旁边等候，挺直腰杆，面带微笑，一天下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。

当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一大家子来吃饭，其中有一个小孩硬要我摘墙上摆设的气球给她玩，她妈妈看着她女儿的倔强样也强烈要求我摘下来，可是那气球又明明是摘不得的，结果那位妈妈还硬要我把领导叫过来帮忙摘，我微笑着告诉她这是不行的，结果那小孩一听，嗷嗷大哭起来，哭泣声还连绵不绝呢，越哭越大声，怎么劝也劝不动，直到后来哭声惊动了我们的主管，他来了之后看这形势不妙，才想方设法去找了个气球来。还有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进去包厢里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个酒店服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的样子和行为。记得在东海酒店时，总经理陆总就告诉我们：来到东海，身为 东海人，就要时时刻刻想着东海，要为东海的形象负责!而我，一直秉着这样的理念，服务客人，尽力做好自己分内的工作。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得很奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打从心底里感谢东海酒店，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战 自我。

第一，本人的心里素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候我领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识以加强。

一.在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二.如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三 如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

四.实践的时候，不仅仅是对自己所实践的内容熟悉，也要试着找机会了解自己分内工作之外的，了解比你高一层次和低一层次的工作者的工作内容，尽可能地扩大自己的了解范围。就比如如果你是一名服务生，就不要仅仅只是知道服务员应该做什么，也要适当找机会了解管理部、厨师部等等。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然时间不长，但我觉得挺充实的，至少让我的暑假过得开心又有意义。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。因为人如钻石，需要有其他钻石的敲打才能变得更硬，人需要有外界的磨练才会越加成长。真希望以后我能再有这样的机会，去与社会同行，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这次社会实践中，学校、院领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是因为有他们的重视和支持，才让我们有了更好地认识到接触社会的可行性和必要性，才让我们有了与社会接洽的前提。在他们的鼓励和大力支持下，我们才走进了社会这所大型的综合性大学，让我们在暑假着课余的时间里充分利用实践，与社会充分接触，从而进一步提升自己的实践能力和丰富社会经验。实践活动的成功，为我们下一次更完美的实践做了较好的铺垫，也为我们学校以后的学生参与社会实践活动打下了坚定的基础。

**大学生暑期实践报告篇十**

机械工程系二班模具学院(三年)

xx有限公司

1月20日xx-2月10日xx

认真负责，吃苦耐劳，吃苦耐劳的精神。

社会实践是财富，一份付出，一份收获，付出就一定有收获。在实践中，你可以学到书本上学不到的东西。能让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。而且，参与社会实践和体验的过程本身就是一笔宝贵的财富。但是，我的社会实践是从那个苦寒假开始的。

在这种社会实践中，对象是深受感动的。我在这个实践中体会到了成长的美好，社会实践让我找到了理论和时间的最佳结合。特别是我们的学生，只注重理论学习，忽视实践环节，在实际工作中往往起到非常不理想的作用。通过实践，我们检验了自己的知识水平。很高兴看到经过练习，自己变得更加成熟自信。

通过开展丰富多彩的社会实践活动，逐渐了解社会，开阔视野，提升才华，了解自己在社会实践活动中的地位，发现自己的不足，客观评价自己的价值，无形中让我对自己有了正确的定位，增强了自己努力学习的信心和毅力。

这种短暂而充实的社会实践将成为我走向社会的桥梁，这将是我一生中重要的经历和一步，对我未来的职业生涯也将有很大的帮助。这个社会实践告诉我，在新经济时代，大学生应该有创新的思想和掌握成熟技能的能力，善于经营和发展市场，富有团队精神。我知道如何接触社会。要想接受时代的挑战，受到社会的欢迎，就必须抓住时间充实自己，不仅要学好专业课，还要广泛吸收各个领域的知识，努力提高自己的综合素质。

辅导员点评:明确表达了实践经验，感触良多，了解付出与收获的过程。人生就是一个过程，不管成败，只要不后悔，希望在以后的学习中努力！

**大学生暑期实践报告篇十一**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司社会实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在社会实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的.几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部社会实习工作的。进公司社会实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们社会实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，社会实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位社会实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——xxxx大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感谢让我社会实习的集团新疆xx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅xxx先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢伊宁分区主管x先生对我的关心，感谢销售主管王先生对我的培养，感谢新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢!

**大学生暑期实践报告篇十二**

我觉得前期最困难的任务是联系报社业务和组长。经过一番波折，在邹和倪如冰的帮助下，我与报刊商达成共识，从报刊商那里学到了很多卖报的经验和注意事项。其实联系组长并不难。需要耐心和足够的话费，也需要把自己的安排表达清楚。我认为这对提高你的口头表达能力很有帮助。

几年前就想开始了，但是因为人们放假回老家了，天气预报说有雪，所以推迟到几年后。其实挺好的，也挺合理的。“第一个月赚钱，第二年丰收”。

第六天早上，我再也憋不住了，活动不开展就没时间了。头疼的事情发生了:我联系了所有的班组长，但是没有一个人接电话，不是停了就是关机，有的暂时无法接通，让我很焦虑。最后下午陆续联系，约好第八天正式开展活动，让组长安排人员。我也不闲着:一方面订报纸，一方面努力制定细则，让活动更有序地进行。

除了东风，一切都准备好了。第八天早上，我和我爸五点起床，开车到大众日报门口批发报纸。结果我要的报纸还没到。我们焦急地等了二十分钟，终于来了。我们上了车，把老师带到了会场。这时，刚刚六点，几个学生已经在这里等着见面了。

子报是活动正式启动前的最后一步，但这次不是很顺利，因为我们以前从来没有这样做过，偶尔在上学的路上看到子报卖报纸也不是很严重。不知道是打错了还是插错了，总有那么一些东西几家报纸找不到“合作伙伴”，我们称之为“残部”。经过裁剪和修补，我们终于把报纸弄平了，向卖报纸的地方走去。

我们团的活动范围是泉城广场及其附近，刚到7点。因为是阴天，那里人不多。我把分发给我的十份报纸卖给了路人。刚上来的时候撞了墙，没在意。遇到合适的人，我就上前推销。问了两三个人，我赚到了第一桶金——五毛钱。我继续走着卖，我说:“老师，你能买份报纸吗？山师附中报慈善义卖，向贫困生献爱心！”当然，我也期待结果。超过一半的人不听我的话，包括早上赶去上班的，正在健身的，订了报纸的，没零钱的，不喜欢看的。但是经过我不懈的努力，半个小时就卖完了十份报纸。我又要了十五份。这次我去车站附近卖。当然和以前一样，还是有很多人不买。但相比之下，在止损标志附近很容易卖出。我和徐和林又沿着泉城广场的小路走着，不管男女老少，我们都上去“舌战”。在我卖报纸的时候，有的买了两份，有的一元买了一份，有的怀疑我，有的鼓励我。

我意识到:其实买报纸和学习是一样的。要简单而执着地面对，不要患得患失。当然，刚开始会有一些磕磕碰碰，进度会比较慢，但只要你有意识地强化自己的“磁场”，有意识地拼搏，忽略阻碍你进步的因素，你就能进步。我想把它献给a班的同学们，也许你过去是最优秀的一个，现在已经降到三四十了。不要想“这是a班，同学都比我优秀，你就认了。”。其实学生的水平也差不多。大家都是潜力股。你应该为第一个王位而战。当你的磁场足够强的时候，你就可以做到。

活动结束，我一共卖了27份报纸，我们组赚了50多元，在报纸义卖中排名第一。最后感谢组长的统筹安排和班委的配合！

**大学生暑期实践报告篇十三**

暑假从社会实践热报名中放出来的时候很兴奋，假期前一个月就开始策划实践活动。鉴于罗定家乡护理专业学生人数众多，已知实习过的学生屈指可数，打算实习的学生也不少，所以我勇敢地站出来，组成团队实习。忙起来之后，找老师，找有经验的学长指导，一切都显得那么顺利。放假前真正组成了一个7人的团队，团队成员跨越两个档次。最后很不幸的是，在练习后期发现队长犯了自己的错误，没能成功申报团队社会实践，所以学校没有认可这个民间团队，结果只有团队成员可以自己写社会实践论文。那么这篇文章就是我的实习报告。

学习是一个过程，可以分为两个阶段:首先学习课本知识，然后把课本知识运用到实践中。护理专业的特点是很实用，所有的护理技能都必须学习和运用，才能彰显护理专业的魅力。在护理专业学校读了近两年，一直没能搞清楚护理到底应该做什么。在什么环境下？我该怎么办？平时虽然会有实验班，但都在学校；虽然后期学校会安排一年的实习，但在此之前真的仅限于学习课本知识。怎么进医院，怎么出学校，怎么出课本？实习成了一群渴望实习的护生的小训练和实习。把学校教学引入临床是很自然的。

第一天就感受到了医院整体的环境

xx年2月10日上午8点，6名穿着整齐的实习护生站在罗定市中医院8楼护理部门前(在团队实习原计划后因故改变了自己)，实习社会实践正式开始。在护理部主任蔡的带领下，我们去了不同的科室。龙奎迪、秦丽妮去7楼神经内科二科，梁金冠、赵冰梅去4楼普通内科、儿科三科，胡、彭去4楼心血管内科一科。

蔡主任把我们介绍到护士工作站。心血管科护士长凌老师简单介绍了一下科室，然后就上班了。教学老师费霞修女，很快就带我们练习了各种取药、稀释、查房、各种治疗、配药、各种谈话、人文关怀。

第二天，关闭胸腔引流

38床自发性气胸入院，行胸腔闭式引流。这个手术是小手术，在病房里进行，整个过程我都练过。头高脚低，胸部局部麻醉，用药是普鲁卡因，麻醉师是主任医师周，麻醉前皮试是由护士操作。护士应该做的工作确实如书中所写。每天更换引流瓶中的生理盐水，检查引流管是否通畅，观察伤口是否有渗出物，渗出物的数量、颜色和气味，确保引流瓶在伤口以下60厘米以下，引流管在生理盐水下2-4厘米。查房时要求患者深呼吸，观察引流管内液面是否波动。很多专业知识需要掌握，很多内科护士不懂引流瓶。护士长叶凌组织了一个小型学习会议，介绍引流瓶的相关知识。

第三天，实习生参加了这门课的考试

恰逢实习学生考试，实习学生紧张。考完了，挺自然的，然后院系转身。

第四天，练习危重病人的急救

28号床病危。作为一个实习期的学生，我目睹了整个抢救过程，最后医护人员把病人救了出来。这个病人是医院里的一个老病人。三天前因心律不齐出院，今天凌晨再次入院。下午2点，患者病情稳定，主诉腹痛，与注射速尿后未能及时排尿有关。10分钟后病情加重，患者在心电图急诊室主诉心悸、胸闷、头晕、紫绀、早搏、窦性心动过速，患者家属情绪低落。值班医生向主任报告，主任联系其他主任会诊，患者经抢救情况稳定。

在这次抢救中，必须实施临床护士病情报告制度。护士要评估自己是否能处理好突发事件，如果不能，要迅速向上级汇报。

第五天护患关系

尽量运用护士的人文技能。内一科住院部有40张床位，5张临时备用床位，住院病人约30人。有足够的患者进行实际交流。趁着前几天遇到的病人，我们刻意尝试使用一些技巧。实用的学生能做的就是询问一般信息，做一些健康教育。

发现微笑、礼貌、优雅真的会在护患关系中发挥重要作用，并且掌握药理知识，向患者讲解药理作用，让患者信任。

第六天护士人际关系

护士之间复杂的人际关系:护士与护士、护士与护士长、护士与医生、护士与病人及其家属...如果处理不好，就会身心俱疲。正好练习组有一个同学表现不好，在这里分享一下经验。梁金冠被两名护士投诉，护理部主任批评。原因是他没有受到纪律处分。她被分到了三科实习，但不是第三科，而是先去了第一科，再去了第二科。她没有跟老师学，而是去护士办公室玩手机。结果她惹怒了两个护士长，主任批评了队长和她自己。

了解护士和医院工作环境。实习巩固了各种护理技能，尝试将各种护理技能稍加运用，准确地将课本知识引入实践。

**大学生暑期实践报告篇十四**

1 大学生暑期实践报告 我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，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。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过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。

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，我来到了乐清市岭底乡，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。

在暑期我实践的地点是桐乡市嘉昌针织有限公司，本公司现专业生产销售各种色纺花纱。公司产品采用先进设备，优质原料，先进工艺制成，品种齐全，混色均匀，质量上乘，色泽经久不退，适用于针织，梳制，毛制等系列服装。公司主要生产品种有：全棉花灰色系列，棉涤花灰色系列，cvc 花灰色系列，全棉彩色系列，棉涤彩色系列，a、b 花灰色系列，同时兼营、生产竹节纱，纱支从10s—60 s 长。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对嘉昌针织有限公司的物业管理工作的开展有了进一步的了解，了解管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。丰富了我的物业管理知识，使我对物业管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。? 一、加强人力资源管理，创“型、创新型”。

1 性的培训机会。嘉昌针织有限公提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。? 从实际出发，管理处严格参照 ls09000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

? 在实习中，我看到一套由沿海集团、易建、嘉昌针织有限公合作自行设计开发的“一站式物业管理资迅系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资迅管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用、商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资迅系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。?

三、

推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

嘉昌针织有限公在与业主关系管理方面，在实习中我了解到，在2024年美佳重点开展了“顾客互动年”活动。成立了美佳俱乐部，设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：三月份，开展了学雷锋义务服务活动；“六一”儿童节，与幼儿园联谊开展游戏活动；十月份，组织小区业主观看露天电影；十二月份，圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物……通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，营造了浓厚的社区氛围和良好的居住环境。? 四、重视物业管理的重要基础工作——设备管理。

大学生暑期物业实践报告

大学生财务专业暑期实践报告

大学生暑期实践策划书

大学生暑期实践随笔

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