# 寒假实践报告大学生红色文化宣讲 大学生寒假实践报告(大全15篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-03-20

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇一20xx年xx月xx...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇一**

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为期1个月的实践告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升!

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定!是的、在技能方面，我给自己打了一个：优!

在心态上：我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的.心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣!我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅!

这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品、、、、、、当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了!

店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理!我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印!我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做!我相信这一分会让我越来越优秀!

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里!我的jwe7店!

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇二**

我们迎来了大学的第一个冷假，为了使我们这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫活动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中往。经过商议，我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是由于它是国内水平最高，规模最大的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆四周村庄，间隔比较近，且团队成员均是聊本钱地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们同一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应留意的一些题目包括安全题目，突发事故的解决及面对市民应留意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又预备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着“人人东道主，贡献全运会”。当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作展垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均同一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进往采访，但看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论“不如给它起个名字叫小鸟巢吧！”是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅由于它，更由于聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆四周的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进进了状态：有的队员和村民们聊一些关于场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单先容全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们预备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，固然是累了点，但却很满足，很充实。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向四周同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了回纳整理。

整理如下：

“文明传递我签名”签字纸4张 条幅1条

签字笔三支队服6套（借）帽子10个（借）

用度支出：

活动结束了，作为大学里的第一次冷假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习爱好，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做展垫。

现在让我们默默祈祷，共同祝愿第十一届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇三**

今天，我踏上了人生中的第一次社会实践的征程。我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，并找出自己的不足。

进入大学之后，我们就等于进入了半个社会，生活中遇到的问题也会渐渐增多变难，我们要掌握处理问题的方法和冷静待事的能力，其中不乏要运用法律的知识。而对于法律知识的了解程度又是怎样的呢?针对这一问题，我们决定进行一次关于大学生法律意识调研的社会实践。

今天是法律调研的第一天，大家都兴致勃勃，我们来到了计划中的第一站——济南大学。因为是第一次来到济南大学，所以一开始就遇到了不知道去哪栋教学楼发问卷的问题。还好路上遇到了几个济南大学的学生，她们耐心给我们讲了哪个自习室里会有人，哪个是考研自习室不能进去打扰，谢过了她们，我们便找到教室开始发问卷。大多数学生愿意配合调研，积极地为我们做问卷，当然其中也有一些同学不耐烦，头都不抬的作者自己的事情。

忙活了一天，受到了很多同学的帮助，也遭遇了不少冷落和白眼，不过看着手中厚厚的一叠完成的问卷，所有的阴霾和劳累一扫而光。晚上和同学做了认真的统计和分析，根据统计：45%的学生的法律知识主要来自学校的教育，35%的学生法律知识来源于电视盒报纸，其他来源占27%，认为掌握了必要的法律知识且能运用于解决现实问题的学生占30%，70%的学生认为自己法律知识不足或不能灵活运用。60%的学生认为需要学习或深入学习法律知识，30%的人认为只需要了解一下就可以了，10%的学生认为完全没有必要。这表明大不跟大学生法律知识缺乏，学校系统的法律知识教育不足，不能满足大部分学生的需求。

通过这次社会实践，我深刻体会到，高等院校的管理应做到“依法治校”，“依法育人”，在日常管理中，特别是对学生违规违纪的行为，要照章处理，绝不因人而异、因人而改，为学生营造浓厚的法制氛围，给学生树立“有法可依，依法办事”的榜样，为培养大学生的法律知识提供良好的外部环境。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇四**

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练!”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己!”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等!”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他会脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老主顾了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是;而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的.交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽已。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手!

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇五**

20x年x月，军训完的我迫不及待的回到家中。在家里，经过几天的拜访亲朋好友，我的生活彻底的平静下来，坐下来，安安静静的思考了一下这一个学期的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了其中存在的危机—就业危机。在当今社会，各种各样的大学数不胜数，也同样，各个专业学习的人数也数不胜数，所以，你想在一个专业里出类拔萃，光是学习是不够的，你还必须拥有比较丰富的实践经验。但是，在大学里，这样的实践经验并不多，并且走出校园后我们也将面临社会和市场无情的竞争和淘汰。所以，我思考着：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些大学里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过一番思考后，我决定走街串巷，寻找一个实践的平台。经过我一路走下来的观察发现，由于处于年底，所以大多数娱乐性质的地方急聘服务人员，其中尤以ktv为最。本着自己的专业学习的也是服务性质，所以我决定去应聘当服务生。

实践中的行动

当天下午，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我的求职生涯。以前看到过很多关于应聘的小故事，往往企业单位都是从微小的事物上决定应用哪种人。所以我尽量面面俱到，努力去做到最好。可是站在应聘单位的门口，我还是紧张的要死，双腿直打颤，可我仍是非常镇定的告诉自己：没什么好害怕的，不要慌，要相信自己能做到。渐渐的，心情慢慢平复下来。我鼓起勇气，推开了门，映入眼帘的是一位带着温暖微笑的叔叔级别的人，于是我熟络的开始了我不知练习了几遍的自我介绍，自始至终，经理都是面带微笑，简短的谈话中，知道叔叔姓余，他亲切的让我称呼他为余叔叔，他说是我的勇气与自信征服了他，所以我顺利的开始了我为期20天的服务生涯。

第二天早上9点，我开始了我的工作。其实白天的事并不多，主要是照看一下场地，接待来访人员以及清洁卫生。我的工作重点在晚上，因为大过年的嘛，好不容易回家一趟，亲朋好友的难免要出去热闹一下，像我们这种娱乐城，有舞厅及ktv包房，一般都是首选的地方。因为我的工作不是长期性的，所以我只负责一些简单的事物。虽然事物简单，但还是不能马虎，一不小心就有可能出错。每天都要准时在9点去开门，然后下午1点得去换一次煤，到晚上5点烧开水，最后是8点开始营业。同时，也要准时开关灯。因为是娱乐场所，各种各样的灯繁多，也要将它们牢记清楚，哪个时间开哪盏，都有严格的规定。最后，当所有的客人都走后，我们服务生还要负责清洁所有场地的卫生。这可是一个累人的活，刚好那天晚上我清洁卫生间，我拿着拖把，将地面以及便池都拖了两三遍，又将梳妆台的玻璃以及墙擦了一遍。我想这样应该足够了吧，在家里我也是这样搞的，准备走人回家，可是转念一想“细节决定成败”可能我还有没做到位的地方，于是我又仔细的检查了一遍，真是不堪不知道，一看吓一跳。地面上这一块那一块的水渍，梳妆台上也是一片狼藉，于是我不管三七二十一，脱下外套，又热火朝天的干了起来。经过整整两个小时，我才将卫生间清理干净，看着焕然一新的卫生间，我深刻的体会到了“细节决定成败”这句话的含义。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇六**

这是大三的第一个假期，离毕业仅还有一年多一点的时间，毕业的临近也就标志着我们踏入社会的时刻就要到来，而我们毕业后是否能适应这个社会，这也是一个许多大学生面临的主要问题。学校号召我们要进行社会实践，其实从大一开始每逢假期我都会出去找一份工作，当作自己提前的社会实践。而现在进入了大三，还有一年就毕业，不应该说不到一年就要开始实习，所以我这次找了份比较磨练自己的工作，不像以前几次找的都是服务类行业。但我觉得服务类行业与我的专业和我以后的理想目标相差太远。所以我找了一家企业进入工厂进行实践。下面我总结一下假期的实践工作经验与心得。

我所实践的工作单位是天丰石材厂，这是一家中小型企业，以石材生产、加工为主，为了扩展自身的知识面，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，以便以后毕业后能真正的适应社会的各种形，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面问题。进入单位后我选择的是市场调查员这一职位，因为年末时，工厂各种用具的供应商刚刚换人，所以公司需要对市场价格作出调整，于是我把这个艰巨的任务作为我实践工作的第一块踏板，我首先把工厂所需要的各种工具、零件一一统计下来，别看是一次小小的统计，当我真正做才意识到它的重要性和难度之大。首先是名称，有好多工具、零件是我闻所未闻，像角码、法兰螺母，还有各种各样的垫圈。当然不光是名称，这些工具和零件的大小、尺寸也要一一统计，我足足花了一天的功夫完成统计工作。晚上回家用excel做了一份表格，各种工具和零件品名与尺寸足有100多种，第二天我们打印了二十份带着坐公车去了市区的石材市场，在哪有各种工具和零件的供应商，我所需要做的工作就是一家家的跑，去做调查，当然再来市场之前我也做足了功课，厂长对我说过石材市场有许多卖工具和零件的但你要看的首先是他们的门市大小，校门是就算了，因为一般的小门市是不会这么全，也不一定能满足我们的需求。去了之后多看一下那些中型的大型的门市，中型、大型的门市一般是老店，做这个有一些年头，第二，他们实力雄厚，能满足我们的需求。信誉一般也有保障。所以当我来到石材市场做的第一件事就是把偌大的石材市场逛了一遍，这个市场分南北两块，南边是石材批发而北边是石材生产、加工和零件的商铺。我在北边逛了一遍，大约有十几、二十家中型、大型的门市，我一一的记录下来，便开始调查，当时我想不就是天个表问个价吗，应该挺快的，可谁知一个上午的时间才跑完了两个门市，原来并不像我想的那样简单。首先我进入店铺需要自我介绍，然后说明来意，拿出表格给老板看，老板会询问我许多问题，比如公司规模，需求量大小，配货方式，厂址，然后才会给我填表，这一份表格有100个品种，广填这份表格就要近一个多小时，老板还对我说我做的表格有缺陷，品名是没错，但不同的生产厂家也不一样价格，尺寸大小没错，但有些零件还有另外的尺寸，比如角码5mm，它的厚度还不一样，同样5mm的角码有三公分厚的，有五公分厚的，这个三公分厚的五公分厚的不在角码的标准尺寸中，是不同厂家按质量好坏自己做的。近两个小时才把一张表格填完，第一个店铺成功，我又开始向下一个目标出发。当我从第二家点出来已经11：30了。我找了个地方吃了点饭，看着自己一个上午的成果，心里总算有些安慰，我又认真修改了一下表格，当然是那两个老板给我的意见，下午1点，我又开始了调查，我拿着中午手工修改好的一张表格进入了一家店铺，经过交涉协商后老板开始填表，一个小时过去了，老板把表填了个七七八八，老板问我表是不是请专门人做的还是挺专业的，我听了心里别提多高兴了。下午就调研了一家，出来快三点了，我坐上公车回到厂里，拿着自己一天的战绩给厂长，厂长看后还夸奖了我一番。但我知道我做的远远不够，晚上回家我又把表格在电脑上修改好。第三天我又拿了几份新表格本项目的地石材市场。

经过六天的努力，我完成了调研工作，一共调研21家店铺。当调查结束我看着一份份表格，心中激动啊!这可是我一天天跑出来的，中午石材市场边上那火烧铺都快吃吐了。天天中午大火烧，要命啊!担当我看着一份份报表，心中不免又得意起来，苦尽甘来啊!当然在这次调查中我也着实学到了许多东西，有的老板还偷偷地对我说，如果公司用他们的工具和零件，他就会按量给我拿回扣，但被我拒绝啦，这也让我知道了社会最真实的一面。接下来几天我把报表整理，把厂内各种配件点清明细，并经行核对，虽然有些累但过得很充实，并且在工作中中我也学会了许多其他知识，这些在学校是学不到的。

做完市场调查工作，因为接近年根，所以公司里人员大部分都要去要债或做些年终总结的工作而我在公司则做起了待人接物的工作，公司有人来我负责接待，端茶倒水是必不缺少的，什么样的人说什么样的话，公司什么样的人什么样的客户都会遇到，所以这一工作是比较锻炼人的，待人接物是很重要，有时候一句话不经意就会让人产生厌恶，也有可能会欣赏你，所以说话时讲求技巧的，不想在家里那样随意，但又不能让人感到疏远和冷漠，所以有几天我还上网查了一下人际关系处理和口才培养与锻炼的知识，以求做得更好，在我孜孜不倦的学习下工作状况良好，没有出现失误。从这份工作中让我学到了怎样去待人接物，怎样更好的`融入社会，更好的与别人沟通交流，他让我对社会人际关系的认识更加深刻，让我能更好的适应社会，为我以后在社会上的发展做好了铺垫，这都是宝贵的经验。

在平时空闲时，我就为公司打印些报表，打印些东西之类的杂活，这几让我熟练了电脑技术，有让我知道了公司办公的一些流程，这还能让我更好的融入公司，更好的处理一些人际关系。在公司短短的一个月的时间里，让我认识了许多的朋友，朋友是人一生中很重要的东西。他们在我实习是也教会了我许多知识，教我怎么和领导沟通，怎样在厂里做事，认识各种配件，各种工具，我在流水线上要注意的事情。他们年龄比我大，经历的也比我比我多，间的东西也比我广，在他们身上，在他们身上我学到了自己从未触碰到的东西，这就是兴趣吧，要在生活中发掘，这样生命才有意义。在公司里做错是领导就会批评你，做错事就要去面对，没有仁慈美，所为的网开一面，错就是错，不要有借口。

自从上了大学，学习便没高中那样的紧张，所以放松惯了，来到公司做着朝九晚五的生活，时间便觉得不太习惯，上午四个钟头下午三个钟头，每天在公司做着重复的事苦闷无比，有时晚上还要加班，刚开始的好奇心都被磨平啦，转念一想他们员工都能坚持下来，我又有什么不行呢?想想比在高中算什么，别人能做到，我也能做到。吃得苦中苦，方为人上人，这句话不是说说而以，要去做，不是靠嘴说的。在工厂，我看到了工人们的细心，耐心，恒心，这些都是值得我学习的，他们都是我的榜样，值得我去学习。

经过这一个月的实习，我有以下体会，在没有进公司之前就要好好了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才的心应手，其次要学会与人沟通，与人相处。有了好的人际关系，才能有一个好的工作环境。与同事相处要谦虚，宽容，相互关心，再次，要学会严肃认真的工作。以前在学校，下课就知道与同学打闹。工作来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是我意识到自己绝对不能像以前在学校那样啦，要学会向同事一样严肃认真，努力的工作，最后就是虚心。只有虚心请教，才能学到东西，也只有虚心请教才能真正学到东西，才能使自己进步。要想有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则，这样可以少走很多弯路。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在工作中我深深感觉到自己所掌握的是何其的肤浅。刚开始的一段时间，面对工作感觉毫无头绪，无从下手，这感觉真难受。在学校总是感觉自己个方面还可以，不错，而一但接触到现实，发现自己知道的那麽少，这时才知道学无止境的含义。这也是我个人的想法，不过我们接触的学习和时间却是有相当的一段距离。实习之后，在公司接触到很多使用的东西，不想课本知识那麽抽象。而且，工作中需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难时常会有，而且很多，也不得不去面对。现在，我觉得我已经能独立处理一些事情啦。这就是遇到困难之后想办法，去解决它的能力，这种能力很重要。

短暂的实习生活过去啦，心情很复杂，可以说是喜悦和留恋，喜悦是很快就要回到学校见到同学们啦，留恋是不舍得这些同事们。总的来说实习期间，很辛苦，更受到很大的启发。我明白，以后毕业工作中，会遇到更多的事情，这些事情往往带给我新的体会和感受。因此我坚信：只要用心去做，勇敢的尝试，就应会有更大的收获和启发，也只有这样才能让我有更多的宝贵经验。最后，我还感谢天丰工作的那些同事们，我想这段经历是我一生的财富。感谢他们的关心和照顾。

实习结束，回顾实习生活，感触很深，收获丰硕。在总结报告时，我心中十分欣慰。他使我在实践中了解社会，学习在学校中学不到的东西，也打开了视野，也长了见识。为我以后走向社会打下了基础。基本达到了学校要求的实践目的。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇七**

篇 大学生寒假实践报告五篇 【篇一】 寒假极快的就结束了，回顾自己一个寒假来的生活，觉得还是很充实的。学校一放寒假，为了不跟以前一样待在家无聊，我就去找了个社会实践做了下，一是积累工作经验，二是打发时间的无聊。

这是我大学第二个寒假，我这次没有选择待在家里了，出去找了份工作，在小镇里的一家服装店做导购员。第一次接触这个职业，还是有些紧张的，怕自己做不好。在店长的鼓励下，我跟着另外一个导购员学习。第一天我基本上是在熟悉店里的事务，第二天的时候开始去对店里卖的服装进行了解，这样才好去跟顾客介绍衣服。虽然自己以前看过别人怎么做导购，但是没有真正的实践，还是没有办法去懂的这一行的辛苦。

短暂的一个礼拜的培训，我正式上岗。工作过程中，我每天都得站着，每次来顾客了，我就要去跟顾客介绍店里的衣服，要不断给顾客提供服务。刚上岗的时候，因为业务操作不熟练，基本上说话都是问题，总是不能很好的去跟顾客交流。所以我初期的时候特别的悲观，也感到很无力。差点就选择不做了，因为自己实在不擅长去跟他人交流，但是做导购员就必须要有交流，才能准确的给顾客找到她想要的衣服。

够熟练的去跟顾客对答，顾客想要了解的问题，我都可以回答她。我们这家店在镇上是开了不少年的了，所以很多都是老顾客，因此我也认识了很多人。虽然工作依然辛苦，但是找到决策和信心后，也就没有那么难了，而且还能找到一些乐趣，最重要的是我的生活变得没有那么枯燥，而且也有了工作经验。

通过近一个月的寒假工作，我觉得自己本次寒假也是有收获的了。大学里，这还是我第一次参加工作呢，虽然只有一个月，但是我也明白真正去做一个职业，也是很辛苦的。很多职业都不是看过去那么的轻松，不去实践一下，根本就体会不到那种苦。好在现在才大二，我已经有了一次体会，我想我怕以后的抗压能力也会强一些，人变得自信起来，也更能够与他人交往。

【篇二】 x 月 17 日至 x 月 x3 日，为了走出校园，更深入的了解社会，珍惜短暂的假期时间，丰富、充实大学生的课余生活，锻炼和提高大学生的社会能力，为社会的发展贡献力量，传播正能量，我们实践队去xx 省 xx 市“磁县中心敬老院”开展了以“看望敬老院老人，参加志愿服务”为出发点和落脚点的寒假社会实践活动。

我们的实践队名叫“敬老爱幼社会实践队”，实践队员是由来不同地方的六名大二在校生组成。我们的实践内容包括以下三个方面：一、看望老人，帮助老人打扫房间。二、了解敬老院现况。

三、

培养社会责任感。

通过为期七天的实践活动，我们的收获匪浅。

首先是培养了人际交往能力。每个人都是社会群体的组成部分，自然就需要懂得如何与他人良好的相处。文明的语言，谦和的态度，是与人交流的前提。而且，中国自古就是礼仪之邦，礼貌的重要性自然不言而喻。与领导沟通，找工作人员了解情况，以及和老人们聊天，实践队员们都做到举止得体，礼貌得当，注意细节。

然后就是解决、处理问题的能力有所提高。实践队员们在面对一些问题时，由之前的束手无策到后来的集思广益，并且思考缜密。在面对活动时，由毫无头绪到井井有条，每一位队员在解决问题上都有了很大的进步。

接下来就是学会要助人为乐，关爱老人。实践队员们都深刻地感受到敬老院里大爷大妈看到我们时的热情，以及与我们分别时的依依不舍。从老人空洞的眼神里，我们看到了深深的孤单和寂寞。我们不仅仅要提供物质上的帮助，更要给予精神上的支撑。我们平时在这方面做得太少了，值得深思。

之不易的生活条件，同时在自己短暂的青春岁月里，为自己树立远大的理想，并为之不断努力，拼搏。

人总是需要经历一些事情才能成长，经历是最好的老师，参加这次实践活动，为我们的人生创造了一段美好的回忆，留下了一笔宝贵的财富。人的一生都是在追求中领略不同的风景，收获不一样的经历。实践的经历，让我们体验到从未有过的感悟。

老人的人生阅历是一本深奥的书，需要我们用心去了解，去学习，去思考，从而提高自己的思想，也可以使我们在未来的人生道路上少些弯路，因为经历是人生无价的财富。

敬老院院拜访的那些老人，他们都已经七、八旬的高龄，他们经历了新中国有最初的贫穷落后到现在的繁荣富强，他们是最真实的见证者与参与者，他们身上凝聚着各个时期的精神，值得我们学习和敬仰。

敬老院的老人们生活着都很幸福，他们的脸上洋溢着温暖的笑容，国家对老人的养老问题投入了很大的人力物力财力，为这些老无所依的老人们提供了全面的保障，拜访的老人都称赞国家的政策。伴随着国家对老人的关注，公众的目光也越来越多的积聚到老人们身上。根据参观敬老院的建造规模、与工作人员交流，以及和老人聊天，我们都感到一种浓浓的爱。国家给他们提供了住所，而其他社会各界人士则送去了爱心和祝福。国家有大爱，人民心中有小爱，大爱号召小爱，小爱汇聚成大爱，相信一定会让爱永驻。

实践是我们记忆中珍贵的一段回忆，我们学会了珍惜现在，学会了笑对人生，这将是我们最大的收获。每张面孔都浮现在我们脑海中，以及工作人员的热情、对老人的尽心尽力，都成为我们回忆中美好的画面。每个人都会变老，死亡，我们无法阻止细胞的新陈代谢，但我们可以让自己的心态变得年轻。这样，不管什么时候，我们都会以一种年轻的心态看待世界，这个世界也会在我们眼中变得更加美好。从现在开始敞开自己的心扉，乐观地看待我们身边的每一件事，相由心生，我们的内心是什么样子，我们的外表就会变成什么样子，有年轻的心，就会有更年轻的世界。

实践，让我们成长，让我们学会生活。

【篇三】 一、实践目的：

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，我们是刚步入社会的青年，作为一个在校大学生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实践时间：

三、实践地点：

经验挣点钱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，也能充实自己的生活，体验到工作的艰辛所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家超市打工。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，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。为自己的大学大学生活添加一笔彩色。

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。

以下是我的社会实践内容：

先来介绍一下我的工作环境——\*\*便利超市。它是一家非大型私人超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午 8：00 上班——下午 6：30 下班，在上班时期要参与超市分配给我自己的那部分地区的货物的盘点，入库整顿以及在上班时间对每一位顾客的咨询提供帮助，所以对记忆方面也是一个重要的实践。在平时有空的时候帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反!每当超市大库来时，我们每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，所以在忙的时候根本是平时无法想象的，哪怕是喝一口水……在这工作的 xx 年龄小的小妹妹们为了生计坚持工作，我感激自己拥有的一切，更加怀念在学校学习的生活，真正意识得到那是一种幸福。我告诫自己，要利用好学习的机会，努力发展自己，为将来的腾飞积聚力量。

较短，不能充分了解产品，只能学习一下外贸方面的大概知识。不过，这与只学习理论知识是完全不一样的体会，毕竟很多东西是无法从书本中学到的，亲身体验，感受是不一样的。从寻找客户到洽谈，到合同以及备货、后续工作，每一个过程都有细节，都有技巧。像寻找客户，也是贸易的基础，不能漫无目的地寻找、大海捞针地碰运气，而要找有意向购求自己产品的客户。这里，我学会了用网络商务平台与客户接触，只有这样，才能更快、更有成效地找到自己的客户;再者，开发客户需要有耐心，这是我从老职工那里学到的，用他的话说要“厚脸皮”、“穷追不舍”，遗憾的是，时间太短，没法进车间细致了解产品，也就不好向客户介绍，尤其是涉及到机械的专业知识，我更是一窍不通。从这一点也可看出，以后对从事的工作要先进行了解，最好进入自己略知一二的行业。现在的外贸与以往略有不同，互联网的普遍应用和发展，便捷了对外贸易活动，电子商务已成为一种普遍的趋势，进而催生一股在家工作的新潮流。但是我觉得最重要的还是对产品的充分了解，唯有如此，回复客户询盘时才能得心应手，不至于让对方感觉自己是行外人，因为大多客户都愿意与专业人士做生意。因此，这也可看作是做外贸的基础。还有就是当国外客户到本部参观时，很多中小企业不另聘翻译人员，这时，外贸业务员就要做好两者的沟通桥梁，既要把本公司的产品优势推荐给外国客户，又要把客户的建设性、改善性意见传播给本部，特别是技术人员，以便日后对产品的改进。时间较短，对单据方面接触的不是太多，日后的课程学习中我会更加用心。

其实，不管从事什么行业，就职于那个公司，最基础的都相同。在这里，我学到的一些业务之外的知识将使我受益匪浅，对于以后的工作大有裨益。在一个办公室里工作，工作环境很重要，这就要求尽力营造和谐的氛围，学会沟通、交流，这确实是一门学问。其次，工作中要勤快一些，特别是作为后生，要多做一些事情，诸如打扫卫生、打水等杂务。既养成好习惯，也赢得了别人的好评，这让我想起一句俗语“吃亏是福”。我们一直强调活到老、学到老，经过这段时间的实习，我发现自己需要学习的东西确实太多了，刚进公司我就提醒自己，要利用好这个机会多学习学习，不懂就要问。其实，好问多问并不丢人，相反不懂装懂才是真傻，当然，问问题也并不是什么都问，一些能自己解决的最好还是靠自己，还有一点就是很重要的问题要记下来，不要下次遇到再反复问，那不是好问而是不用心学习。总之，在社会、在公司不要把自己太“当回事”，要低调做人、高调做事。只有俯下身子、贴身实际，才能看得更清、学得更多、做得更好。因为每一个人都有值得学习的地方，每一方面都值得学习，更何况涉世未深的我们。以后的工作、生活，光凭书本上的知识是万万不够的，生活处处皆学问，用心工作、用心生活，才能做得更好。

还有一点就是对待工作、生活要有激情，做外贸可能还好些，工作有时就是枯燥无味，并且这种情绪很容易感染。其实关键还是在于心态，改变不了工作环境，可以改善自己心境。努力为自己的生活增添点乐趣，所以，工作之余听听音乐、散散步也是有道理的。

这次社会实践的体会就先写这么多，相信：用心做事才能把事情做好。“输入”越多，“输出”的才更有分量!【篇四】 寒假到了，新年快要到了。我们终究可以快乐过一个美好的假期了。可是，我们怎样才能过一个健康快乐的寒假呢?在重视素质教育的今天，假期社会实践作为增进学生素质教育，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，作为培养和进步学生实践、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，也是推动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、锻炼才华的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好情势。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦刻苦精神，宏扬中华传统美德，不断进步自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而出色，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感慨的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有以下

心得体会

与感悟。

一、实践目的 社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好情势;是培养锻炼才华的好渠道;是提升思想，修身养性，建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。

二、实践内容 通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果 通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不容易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践

总结

与体会 1.挣钱的辛劳。天天辛辛劳苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真逼真切感遭到父母的钱来之不容易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3.具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4.微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我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。

五、概论与综述 在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感遭到社会实践的重要性，也感遭到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践最大的收获。

【篇五】 为期 30 天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去 x 的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。” 工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

大学生寒假实践报告

大学生社会寒假实践报告

大学生寒假招生宣传实践报告

大学生寒假实践实习报告范文2024

大学生寒假实践心得

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇八**

寒假对于我们大学生是个难得的假期，因为这段时间我们可以崛起所好，做很多自己想做但平时又没有时间做的事。所以我参加了社会实践，我的实践单位是：四川五粮液天酿地酒商贸有限公司， 该公司成立于xx年4月是五粮液现代人酒的四川运营商。主要销售五粮液现代人酒、五粮液东方龙酒、宁夏枸杞红红酒.我公司是用一种全新的模式来运营白酒，争取能把现代人酒做成全国的强势白酒品牌。参加该实践，不仅能锻炼我的能力，同时能增长我的见识和我的社会经验，最重要的收获是在这期间自己所经历的和对社会的现实以及不易的真实感受，参加该事件，我作为一名见习销售经理，主要任务就是为了对外向市场推销该公司的各类酒。

在寒假将至的时候，报名参加了校区组织的在五粮液天酿地酒商贸有限公司的社会实践。在期末考试之后，回到潼南。对自己认为需要该公司各类酒的一些酒店或单位等做了一个列表，以为后来去依次推销做下准备。

当前时代，无论什么行业都是秉承“以人为本”的理念，作为一名参加社会实践的大学生，特别是一名参加与销售有关的社会实践，不仅需要我们具备良好的销售能力，同时还要身兼很多方面的素质。但这对于一名缺乏社会经验的在校大学生来说，无疑是一件很难的事情。对于销售，我们的目的是为了把商品卖出去以换取利润，顾客就是上帝的良好服务态度是必须的，要想获得跟多的利润就必须提高销售量。这就要求我们必须想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。

在参加社会实践的过程中，通过我自己的亲身体会以及自己的一些了解，觉得在实践过程中还存在很多问题：

4．对参加社会实践的学生没有进行相应的挑选，导致许多不必要的浪费；

4．建立适当的奖励机制，使大家在实践过程中有足够的动力，也会让大家更有热情。

社会实践能让走出校园的我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，它有助于我们大学生更新社会观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学到的东西，比如与人的沟通交流能力。除此之外，社会实践还能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉进了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。所以在实践结束后我做了如下总结：

1．要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能够接受自己所推销的产品。

2．要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。

3．要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。

4．要学会寻找目标：首先我们必须要明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。

5要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品……不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇九**

第一次参加社会实践,我明白大学生社会实践是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，有助于我们更新观念，吸收新的思想和知识。

半个多月的社会实践，一晃而过，却让我学到了很多的东西，而这些东西将让我终身受益无穷。社会实践加深了我与社会各个阶层人的感情，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，进一步明确了我们的成才之路与担负的历史使命。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坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦的上班，天天面对的都是同一样的事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的不容易!

二：人际关系

巧，就看你怎么把握了，我想说的一点是，在人际关系中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学习适应它。如果那还不行，那就改变一下适应他的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是我在待人接物以及如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深的体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法的解决，实在不行可以虚心请教他人而没有自学能力的人迟早会被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理

在公司里面，有很多的管理员，他们就如我们学校里面的领导和班级里面的班干部，想要成为一名好的管理人员，就必须有好的管理方法，就要以艺术的性的管理方法去管理你的员工，你的下属，你的班级里面的同学们!要想让他们服从你的管理，那么你对每一个员工和每一个同学，要用不同的管理方法，意思就是说，在管理的时候要因人而异!

四：自立自强

俗话说的好：“在家千日好，出门半“招”难!”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你到外面去工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自立自强!凡事靠自己!

五：知识来源实践

一切只是都来源实践。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习的间接性时间的发展不断的促进人类的进步，实践的不断发展，不断提出新的问题促使人们不断去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的认识能力也在不断地提高!马克思主义哲学哲学强调时间对认识的决定作用，认识地实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但认识已经产生就具有相对独立性，可以对时间进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观中去，是自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可以为以后的找工作打下基础，通过这段时间的学习可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人和是事物不同，从中所学的当然不同了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里面的知识还要不断从实践中学习。在现实的社会中不断的锤炼自己，这样才能在竞争中突出自己，表现自己。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十**

在离寒假还有半个月时，我就盘算着怎样度过这样一个前所未有的漫长寒假。首先钻入我思想的第一个念头就是进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神;其次，经过了一年的大学学习阶段，我发现所学习的专业知识压根没能用于社会实践中。所以，我便坚定了先进工厂的想法，走进社会，去学习一下社会经验，从而不断提高自己。

由于需要考虑工资、工厂的设备以及管理制度等问题，找工作的历程可谓一波三折。可喜的是，在学期接近尾声之时，一名大四的寒假工代理师兄介绍我们去东莞三特益电子有限公司做年前的寒假工，其中，我们班就有4名同学在详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同报名打算去东莞三特益电子有限公司打工。

由于我们专业放假较早，于是，其中一名同学提议早点进工厂工作，在大家都没有异议的情况下，我们4人独自坐大巴去东莞。到达工业区已经是深夜了，公路上只有稀疏的车辆来往，傍晚的寒风更是让人有种惊悚的感觉。尤其悲剧的是，我们简简单单的行李，没有席子，没有棉被，当晚，我们几个人只有拿报纸铺在床板上，用衣服当被子盖，蜷缩成一团。如此狼狈以及疲倦的历程注定了第二天的工作很艰巨。

第二天早上，我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。第二天，我们正式进入了紧张的车间生产工作中，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是测试站、外观检测站、镀锡站、拧线站、切线站。我的工作是在钮线站，有时也会到外观检测站帮忙，我的任务是将前面剪过来的未成品的`三根线钮在一起，或检查产品的外观是否合格。主要有以下几点：

1.将前面前面切过来的产品的三根长线拧在一起，并将另外三根短线拨直，保证不让它们挨在一起，以方便下一站别的工作更顺畅。

3.检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

然而，拧线对我来说最累的工作了刚刚工作的时候干了不一会手就起了一个泡。并且在刚刚开始干的时候拧的不合格，还返工了。第三步，就是镀锡，将钮好得线的线头镀上一层锡，镀锡之前要看好丝，镀锡的时候要镀到根，要不然还要返工。第四步，就是砸端子，将镀好锡的线的另一端砸上端子，这一步摇动机器。第五步，就是插线将砸好端子的线分别依次插到线头里，要卡到位，否则还要返工。

解决办法：

一、修好通风设施，使排风顺畅。

二、采取人人有责制度，负责好自己岗位，使货能按时按地完成指标。

三、上班方式采用指纹认证，杜绝替人打卡现象。

四、多设奖励方式，提高员工工作效率。

五、改善伙食，让来自各地的员工都能吃上自己的口味。

在工作期间我每天早上6点起床，吃完早餐便马上进车间工作，晚上8点多才赶回宿舍洗澡，并确保优质的睡眠以迎接明天的工作。就这样，经过半个多月的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作方面我都学会了很多，以下是我的几点体验总结：

1.我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同。

2.其次，我在就业心态上有了很大的士改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力。

3.我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利。

4.要善于与人交流，正确处理各方面的关系;遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人;工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基矗在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

通过总结这次的社会实践，我觉得自己受益匪浅。我发现了与人相处的快乐。在我们工作的流水线上，有三十多个人。大家来自不同的地方，有着不同的性格，但是我们能融洽而快乐的相处。尤其在那里长期工作的正式员工，不得不佩服他们吃苦耐劳的精神和超强的动手能力，因为很多技能是我们在学校和课本上根本学不到的，但是熟能生巧，他们做到了，而且做的很好。

最后，我明白了学习的重要性。对于我们来说，学习知识真的是可以改变命运的。打工生活很苦很累，我不想自己以后的生活是这个样子的，努力学习就是最好的途径。有位学姐告诉我，学习是最有前途的事情，因为知识决定能力，如果我们有精深的专业知识的话，那么我们的工作将会是一件很轻松地事情。不那么高尚的说能为社会做多大的贡献，但至少自身价值的实现不会是现在的这么浅，得到的报酬也不会只是这么一点点。学习，也许是一件很有意思的事请，因为我们坚持做它了至少二十年。

这次社会实践，我看到了真正的社会和生活，是我成长的宝贵体验，也许我对他们的理解还不够具体和深刻，至少，我的脚着地了，不再飘在半空中，脚踏实地，我期待着自己在下学期的生活更加充实和踏实点。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十一**

地点：青岛开发区

1、在假期中读了部分书籍

2、假期中帮父母做了很多家务

3、在假期中，我与自己的英国朋友通过icq进行的长时间的对话

4、学习了一段时间的英语

因为假期的主要目的是学习，因此我抽出大部分时间来学习。其实学习英语并不是很困难的事情，我可以通过听读说来进行锻炼。并且在平时，我也会主动下载一些英文电影和歌曲来学习。听了很多同学的建议，我下载了一些《老友记》来看，觉得那些纯正的美国发音和口语很棒，但是我在假期里主要练习的是英式发音，我觉得纯正的影音更加适合我的发音。因此我在选择电影的时候，也着重选择了一些英国出产电影。不仅仅是发音的联系，我也懂得了很多道理，在假期中看到的电影里有一部叫做《女王》的电影，我很喜欢。虽然女王高高在上，但是高处不胜寒，她所遭遇的冷淡，她的无助更让人感到心疼和无奈。

假期我还是和我的英国朋友mike聊天，虽然开始的时候我们畅聊艺术，觉得对方有很大的相同点，但是通过一些对人生观、价值观的聊天，让我觉得自己和他还是有很大的差距。比方说，在关于利比亚问题方面，是我们争论的焦点。我认为和平是世界上最重要的，但是他却和我有不一样的想法，我们在探讨的时候，他的一句话让我感触很深，他说：不同国家的人自然是想着自己的祖国，但是我发现他们看待事情比我更懂得公平公正。在这个方面我认为自己是比不过他们的。他们的独立以及自由的思想是我所羡慕的，我很喜欢和他聊天，喜欢他把他部分思想灌输到我的思想中去，甚至我可以从我们的交谈中改变自己传统的观念，他对我说他从我这里学会了如何幸福的生活，当然他们的生活并不是那么开放，但是他们活得很有自我。

在中国这个特殊的传统国家里，我们常常活得为了家庭、为了父母，但是我们很少能为自己规划一个有真正自己的未来，很多时候我更多是学习自己不喜欢的专业，然后就是选择了自己不喜欢的工作，然后就是生活了。我认识的mike很自由，他是学习电脑的，他很喜欢自己的专业，他为了能达到他自己来中国旅游的目的，他选择用自己设计的软件去赚取一定的资金，然后通过这些钱来达到从英国来中国的目的。他是一个很有想法的朋友，让我觉得自己可以像他一样努力成功。

也许成功并不是证明是否有钱，而更多的是能否实现自己的梦想。所以我就想用自己的梦想来引导自己，然后可以让自己变得更有价值。所以在暑假中，我便和他约定，看谁可以最早实现自己的梦想。我想我自己可以很棒，所以我在开学的时候我选择自己内心所想，我愿意放弃我该放弃的，然后得到我该得到，甚至是我不该得到的。

我很希望追求一个真实的自我，所以我想活得更有自我。很多人愿意服从父母的想法，得到一份很好的工作，而我就是一个不想服从父母的人，我知道他们是为我好，但是我也是一个很有自我的人，我怎么会让那个自己的未来规定在一个如此狭小的范围。

在假期中，我也帮父母坐了很多家务。因为我家最近在准备搬家，所以我的父母很忙。他们不仅仅在忙自己的工作，并且也在忙装修的事情，所以在家里的做饭什么事情都是我在帮父母的忙。我姐姐和姐夫偶尔也会回来吃饭，说实话，假期做饭确实很辛苦，因为买菜什么的都很热。我父母也很疼爱我，我答应他们会乖乖在家做家务，但是有一个条件就是他们不能干涉我学习英语，结果父母还是干扰了我的学习，因此我希望能在学习的时候可以在学校里进行，这样才能很好的完成自己的学习计划。

我很喜欢学习，因为学习我会觉得很自己的生活更加充实。这个学期我很希望自己的成绩能有所突破。这个假期我觉得过的还算可以，很充实。但是还是少了很多东西，比方说我出去的很少。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十二**

今年寒假，本想去一些媒体单位实习，充实自己广电的专业知识，但因为寒假实践较短，没有联系好媒体单位，因此只能另寻他路，去妈妈工作的公司实践一下，负责一些文职工作。虽然区区数日，但也因此了解了社会，得到一些收获。

实践刚开始时，主管给我分配了办公室日常工作实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。但我知道，我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。

\"在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力\"。实践的时候才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。我负责的办公室工作，在工作上只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的`专业知识。而在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。寒假我就是每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。在公司实践的时候，我还经常看公司的期刊，不断了解公司，还一起参加培训班，希望能够更好运用于实践中。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。我的工作就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责备也要勇于承受，及时改正。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是\"多工作，少闲话\"。

作为一个大学生，应该具备一些素质：学习和沟通能力要强，视野要开阔，面对挫折应该开朗面对。不应该再当自己是一个小孩需要别人照顾或迁就，社会上，不会再有人当你是小公主小皇帝，看到的只是你的工作能力。每个单位都有每个单位自己的规定，如果你做错了，就要接受批评或是一些惩罚。自己一定要做到独立，坚强，大度，应该踏踏实实的做事，快快乐乐与同事相处。有时候多与前辈主动交流，你会发现自己的眼界开拓许多，他们会教你许多东西，并不是他们不喜欢教你，这都需要你自己主动一些谦虚一些。

社会实践拓展我们自身的知识面，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。多参加社会实践总还是对大学生有益的。

总之，这次实践后，我深感自己在学校磨练得还不够，更珍惜今后在学校学习的机会，在专业知识，能力，性格上一点一点充实自己完善自己。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十三**

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤!一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感觉到了她，们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十四**

实习是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

在汇浩不动产有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签定合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢？我就只能走到这了，就这么点能耐？不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总经沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的成长。

实习是我第一次独自一人生活，完全依靠自己，脱离了父母及关心我的人的帮助。因为独立，所以才能深深体会到生活的艰难，工作的辛酸及快乐，让我快速成长。在实习期间，我领悟许多，主要有以下几点：

1。准备工作是走向成功的第一步

在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等，这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

2。团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解决，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功与我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

3。销售也需要技巧

工作中，我们要要养成不断反思总经的好习惯。唐骏说过“万事万物的.运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’；“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

4。做任何事情都要有激情

激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形式一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

5。勤奋要贯穿于整个工作过程当中

勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中唯一被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会公司带来利益，只不过会慢点而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

实习，让我成长许多，思想也变得成熟了许多。让我真正体会到了生活的酸甜苦辣，见识了社会的残酷及宽容。要想获得进步，我们必须不断鞭策自己学习；要想获得成功，我们必须勤奋；要想获得成就，我们就必须善于总结，找出事情潜在的简明规则，并不断复制，使之变得纷繁复杂，适应各种情况。

**寒假实践报告大学生红色文化宣讲篇十五**

实践人：中国石油大学(北京)工商管理学院04级会计2班张雪静实践时间：xx年2月10日——12日实践活动：公交车上售票实践目的;第一，勤工俭学;第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获：

这是我上大学以来的第一个寒假，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。可是工作还没找到我人却先病了。等我恢复如初时，假期已经过了一半了。本以为打工的事就这样泡汤了。没想到，隔壁的李叔到我家来了。他说原来的售票员李姐过两天有事，想找人代班，问我是否愿意去。反正闲着也是闲着，我就一口答应了。在我的印象里，售票员不就是收收钱嘛!这种活儿，只要认识钱不就会干嘛。可是李叔还是让我提前一天跟着李姐熟悉一下工作内容，了解情况，简单的帮忙找余钱我本不想提前去，可还是点头答应了。因为是春节，大家忙着走亲访友，所以车上乘客特别多。慌乱之中，我差点找错了钱，幸好我反应及时。中午休息时，我把这事告诉了李姐。她没责备我，只是很认真地说：“做我们这行的，最重要的就是细心，认真，记忆力好。虽说车上上上下下的，又多又乱，很容易出差错，但是这也正能考验你能否在慌乱的场面中保持镇定。不过，你是第一次，已经不错了。”我开始觉得我当初的想法，认识是那么肤浅。李姐又问我：“沿路的站点，你今天上午记住了几个?这条路你平时坐车也经常过，应该全记好了吧?”我此时更觉得羞愧了，因为我根本就没注意这一点，这时候能想起来的也没几个。或许，李姐也意识到了我的尴尬，于是就拿出路线图，耐心地将每一个站点一一指认给我。我认真地在心里记了一遍，然后又利用饭后的时间记了几遍。下午我开始反复检验自己是否记住了。提前说出下一个站点，并不断回忆以经过去的站点。功夫不负有心人，到晚上休息时，我已经能很快地说出任何一个站点的次序。此时的我也开始慢慢理解李姐的话了。

新的一天又开始了，此时已没有李姐的帮忙了，我要亲自招呼乘客了。我开始在脑海里回想昨天晚上李姐告诉我的几个注意事项：首先要合理安排座位尽量让老年人坐在中间的几排位置上，因为中间比较平稳;当然更要记住每一位新上车的乘客，因为这样收费时就会少出错;最后就是在每个站点到达之前提醒乘客下车，让乘客提前做出准备。还好，这一切进行的还算顺利。就算我有一些小疏忽，司机李叔也会及时的提醒我。将近中午，有一位头发雪白的`老奶奶上车了，但车内已经没有座位了。我问其他乘客是否愿意让出一个座位，没想到居然有两个学生模样的年轻人都站了起来。当时，真挺为他们感到自豪的。事情虽小，但却能反映出我们当代学生的道德修养水平。短短的几天很快就过去了，对乘客来说，仍如往常一样的上车下车;但对我来说，这是一次不寻常的经历。当车内比较拥挤时，我会提醒乘客看好自己的物品，以防拿错或丢失;当碰上心急的乘客时，我会提醒他等车停稳了再下车，安全最重要。看到乘客们安全下车时，我这个“假”售票员心里就会涌出一股满足感。这几天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。

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