# 大学生寒假实践报告(精选15篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-04-25

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生寒假实践报告篇一**

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!

**大学生寒假实践报告篇二**

走出绿绿的校园，告别年轻的欢笑，我们都应学着坚强，慢慢变得成熟。

幼年的时候，总是被爸妈强制要学着早睡早起，尽管我是十分的不愿意，但就是不会反抗。以后，天真、爱幻想的我喜欢躺在野外的干净石头上、呼吸着轻松的空气、用脸面对清爽的蓝天、一个人慢慢的渴望。童年的时候，我渴望我可以瞬间长大，离开所有人的庇护，独自成长。后来啊，我一直渴望明天能够自由自在。我渴望在很多时候不要爸妈的决定;我渴望有一天我成为“能人”，什么都会做;我渴望我能在爸妈不知道的情况下进行一次大胆的尝试!

今天，我终于成了长硬翅膀的小鸟，自己决定自己的事情;今天，我终于迈开了走向社会的第一步，自己面对自己的灿烂未来;今天，我终于抛开心中的胆怯，自己去解决自己的人生障碍。

一、参加实践活动的背景：

这次实践活动的工作是在学校的帮助找到的。在上学期期末时，我收到老师的通知说是希望参加寒假社会实践的同学可以报名参加。我当时一惊，兴奋得不得了。这不就是我一直渴望的吗?我报名了。大概三天后，我又接到通知说是要去参加寒假实践活动的培训及动员大会。我很高兴，就把这一好消息告诉了爸妈。他们很体谅我的心情，但是，同时他们又担心说：过年的时候怕大家都在休息，只有我在工作，这样我会不高兴。我很自然的跟他们说：关于这点我不在乎。

参加寒假社会实践的培训及动员大会我是极其的高兴，在高兴之余，我又有些担心，因为我以前没有参加过社会实践，我很害怕在实践过程中会出现些差错，造成别人麻烦。我更害怕我去了单位上什么都不会做。因此，我小心翼翼的听老师给我们的交代和经验的传授。我也认真的写下要点，生怕有漏掉的。在培训中，我知道了自己的实践地点和时间伙伴，我也麻烦了我们的指导老师。可我还是很开心，因为我即将开始我的梦幻生活。

二、参加实践的人物及时间：

一月十一日。这天，我清楚地记得。前一天我们完成了期末考试，第二天，我们就投入到实践活动中。我还有一位“实践伙伴”。也是女生，我暗喜女生好相处。第一天到了我们的实践单位(万州区双河口街道办事处)上，做的第一件事就是报到。在完全陌生的一个环境，我们有些不知所做，并且还是这样一个严肃的地方。我惶恐的心开始一阵阵的颤抖。可以没办法，我们反正都要面对的事情，无法有实践与地点让我们来躲避。于是，我们按照老师说的，一点点的摸索，开始了我们二十多天的“实践生活”。

三、参加社会实践的收获：

短短二十几天的实践生活，是我心的一次磨砺和成长。我不仅在做事的态度与方法上收获了很多知识，我也对自己以后可能要面对的工作岗位有了些认识。参加寒假实践活动，留给了我更大的空间锻炼自己，让自己更早的认清世界冷暖，为自己以后能更好的服务社会打下基础。在实践中，我必须得做到时时警惕，凡事细心。因为，我很害怕事情没有做好而造成他人的麻烦。我也害怕因为不上心儿造成不可弥补的错误，伤害到单位、部门等。因为害怕，原本大大咧咧的我开始转向细致、成熟。

(一)、告别了幻想的年纪，就应该踏踏实实、勇敢面对现实，学着生活。

由于我实践的部门是社会事务科，所以大多数的事情就会和普通群众打交道。由于我们所在的双河口街道办事处属于乡镇级，所以我们也会和很多的农村居民交流。从这个方面讲，生活给了我更多的启示——凡事靠自己动手，生活才会变得充实，有价值。另外，我也意识到：工作没有高低之分，只有价值的实现与否。

农民伯伯们没有高的学历，没有高人的才智，每年就重复同样的工作：春天播种，夏天乘凉，秋天收获，冬天取暖。可是，就是因为他们的简单与淳朴，才使得人间有播种时的期待，秋收时的喜悦啊!他们有他们的生活，他们也许崇拜有钱人，震惊有才的人，可是，他们重来都不放弃自己的生活，踏踏实实做平凡而不平庸的人。

农民伯伯们的真实生活态度，深深的感染着我。他们可以为了一年的低保而哭诉，到处托人解决家里的困难，那么的坚持，不放弃。在爸爸妈妈的金窝中长大的我们，可能还不知道，在农村还有那么一部分人没坐过火车、见过飞机呢。而我们呢?在生活中，有时还会为某样东西不上档次而懊恼。想想，这样的我们，还能抱怨什么?真的是应该好好珍惜、把握我们拥有的幸福。

我记忆中有这么一位老婆婆。身穿蓝色的布衣，弯曲的身体幅度让人有时看不清她的容貌，白白的头发蓬乱着。她提着一个塑料袋，里面有一大把的纸票。她喘息着用微弱的声音说道：请问一下，这个，住院报账在哪儿弄啊?这时，有一大群的目光聚集在老人身上，老人抬起头，前额上的几丝头发微微的随着摇晃了几下，然后用非常期待的混色眼神左右看了一下。这时的我，我自觉的就吧一板凳送上前，然后让她坐下。看到这一幕，我的心又惊又抖：她为什么会自己来?她的儿女呢，去哪儿了?我转过头，斜眼看过去，从她的身上我看见了妈妈的影子。我很伤心，我妈妈以后也会是这样吗?我暗暗地下决心，不能这样。

体会了那么多不同的人，才知道，生活并不像电视剧里“灰姑娘遇到王子”那么美妙。他远比战争要残酷得多。我想，走出社会，面对现实，接受生活，这会是我们的又一课程吧!

(二)、作为“人民的奴隶”，就必须掌握坚定地岗位知识，凭着实力，团结同事，踏踏实实为人民服务。这对我以后可能选择的工作岗位有很大的帮助。

1、耐心、静心、细心“三心”必须有。这是我的认识，也将是我培养自己的一个方面。

接触了他们才知道：他们的工作很杂，很靠脑力，很零碎，量很大。在我的脑海里，一直都认为“人民的公仆”工作很多，但是会很简单。没想到，他们的工作原来很考验一个人意志。

我所在的社会事务科，不明思议就是处理社会家庭事务等琐碎小事件的。每天会有很多不同的、相同的问题、情节在办公室里发生，但是，科室里的工作者们不辞辛苦，耐心的一遍又一遍的解释、解决。可能口会说的很干，嘴皮会摩擦的很软，但他们也只能接受。有些话，有些原因，在办公室里实践的我就学会了，有时还会帮忙解释呢。可是，作为“公仆”的他们无权反抗，必须接受，一点一点的解释给群众们听。我想，他们的耐心一定不差吧。

因为是处理琐碎杂事，作为办公人员，他们必须很小心，不容许有半点差错。在他们心中：人民的事情出了半点差错，人民的丁点儿事情没得到解决，他们算就是失职，这样的责任他们不愿担当，也担当不起。因此，在平常工作中，应该更加的细心才是。

办公职员的头脑一定要灵活，应用的知识很多，有问题一定要学着立刻马上处理，这点是很重要的。另外，问题不可能永远都发生一样的，所以要学会变通。第一次触摸复印机的时候，心里很担心，不知从何下手。在老师的帮助下，我学着去了解它，认知他，发现他其实并不难使用，之后，我总是有意识的去接触他。比如，在办公室里有谁需要复印的，我会马上提出来我去做。这样，我就学会了简单的使用复印机了。真的很开心，因为试一次小小的成功。

(三)、和陌生人大方的、有底气的交谈，是我们生活的另一门课程。

刚开始到单位的时候，一个人也不认识，什么都不知道。也不了解他们的职位、姓氏，都不知道怎么称呼别人，所以有问题也不会问别人，首先想到的是自己解决。所以呀，这让我有了一种习惯，就是：遇到困难的时候，首先让自己解决。

后来慢慢的发现，其实与人说话不难，但与人交流就有些问题了。因为，如果和不认识的人随便问候几句，我们平时都经历过，很容易。但是如果要和陌生人进行长时间的交流，这就要靠我们敏捷的洞悉能力了。这需要交流双方有共同的话题，兴趣点。最重要的是：不知道要怎样开口。比如，在实践中给乡村干部打电话通知事情的时候，我既要大声的以办事处的名义介绍自己，也要向他通知清楚事情，并且说话不能颤颤抖抖的，要自信，有底气。在开口说话的时候，如果迟疑或吐字不清，打哆嗦，电话那方的人可能会听不清楚，要求你再说一遍，这时，心里会很不好受的。

在与人的交流方面，我认为放宽心态，把对方看作是和自己一样的人，自然地开口说话，就会有所收获的。

(四)、充分发挥自己的主观能动性。这对我们的人生有很总要的意义。

“随时要想着自己找事情做!”这时参加寒假社会实践的时候老师嘱咐我们的。我一直怀揣着这句话快活的陶醉在我的实践愉快当中。因为，事情自己不会指定对象被做。

(五)、作为大学生，我很自豪。

一直认为，作为我们这一代的大学生是很渺小的，很有可能会被世人所忽略。但是，到了时间单位的时候，我感受到，作为大学生，我应该是很自豪的。

在我们还不熟悉那个严肃的单位的时候，总是自我介绍说：我们是三峡学院的学生，到贵单位实践的。而他们总会代问一句：你们是大学生啊?之后，每次科长向不认识我们的人介绍，就会说到：是我们科室来实习，都是大学生每次他们提到我们是大学生的时候，我们的心理都会感到乐滋滋的。其实，我们都因该这样：从内而外的自豪，我们是大学生。

四、总结：

这次实践对我来说是一次非常大的成功。在这过程当中，我拒绝了父母一丝不苟的庇护;在这二十几天中，我远离了朋友们真心真意的关心;在这段时间内，我感受到了老师细致入微的关爱;在这寒冷的冬天里，我享受到了陌生人好意的问候;在这热呵呵的阳光里，我送出了我真切的爱心;在这热闹的新年里，我送走了旧时的我，改造出一位大方、坚持、成熟、实实在在的我!

很幸运，能够有这样的机会让我们得到锻炼，因此，感谢市政府、市委细心地为我们着想，为我们提供这样好的时间机会。另外，这次能够顺利的完成社会实践，我发自内心的感谢李涛老师，因为在这之间我们遇到了很多困难都是求助于他，不管有多晚、多忙，他总会帮助我们，真心的感谢李老师。另外，我要对我们辛勤的辅导员武老师说声谢谢。虽然在实践过程中他不直接负责我们这一小组，但是，只要我有问题求助于他，他都会尽力帮忙解决。最后，很谢谢办事处的叔叔阿姨们对我们的照顾。即使是给他们添了麻烦，他们也会耐心的教导我们。很感谢他们，在很多时候能想起我们!

感谢!(我很真心的想说这一句话)

【2】学生寒假实践报告

一、摘要

此次寒假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养。这一个月的职业生活还丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的经验和认识，加深了对社会的了解，并收获了不少各领域的心得和体会。

二正文

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。

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。

三结束语

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。

【3】学生寒假实践报告

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在由我为你举例：

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。

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

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

**大学生寒假实践报告篇三**

谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了\"模拟市场核算、实行成本否决\"这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，\"这是被市场逼出来的招数\"。这一机制的基本模式是： \"市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决\"就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理（即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格）优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用\"倒推\"的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明邯钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。

看着今天蓬勃发展的邯郸钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来邯钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为一名邯钢的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**大学生寒假实践报告篇四**

社会是大课堂，实践长真知识。社会实践是大学生充实自我，增加阅历的重要途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生寒假实践报告范文,供大家阅读!

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，我们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

烈日炎炎的夏季，就连空气中都夹杂着几分热气。我积极响应我校“大学生暑期社会实践活动”的号召，热情洋溢的在家乡参加了我家乡特地为我等在校大学生提供的暑期特别社会实践活动。

活动的第一阶段为体现我等当代在校大学生热爱祖国、热爱人民、奉献社会、服务家乡的高度政治觉悟，指挥安排我等志愿者在敬老院为老人们献出自己的一片爱心，为构建和谐社会贡献出自己的一份力量。在敬老院里，各个上了年龄的老爷爷、老奶奶们，在他们年轻的时候也像如今的我们一样，满腔热诚，拥有报效祖国，服务国家社会人民的远大志向，并在他们青春依在的时候，为建设祖国，建设家园奉献出自己宝贵的青春，抛洒自己满腔的热血，流尽自己辛劳的汗水。每个为祖国、为社会、为人民作出过贡献的人们都值得我们尊重，我们应该好好尊敬他们，给他们以关怀、爱护，让他们深刻体会到曾经为建设祖国而作出的努力没有白费。我们每天早早的到了工作地点，打扫、收拾、整理等，这些活干完以后就进入了最主要的工作，其实老人啊，不是需要多么丰富的物质、多么舒服的享受，他们想要的是能够受到别人的尊敬，能够有人与他们交流，没有那种人到老年就有的那种日落西山的寂寞、失落感，所以多与他们聊聊天，反而是给予他们最大的关怀。所以我很多时间都用在了与老人们拉家常上了。不要这很无聊，老人们都是阅历无数、博闻强知的，我们与他们的谈话中能学习到很多知识经验，还能听闻许多名人趣事。

活动的第二阶段是我们用我们学习的知识辅助那些人仍在高中考学习前线上的学弟学妹们。我们实施承包责任制，每个人负责一名同学，也就是一个辅导员要对其辅导的学生的成绩负责。这样每个人都有一种强大的压力感和责任感，这样迫使我们认真负责我们的工作，从而也在我们志愿者之间也形成一种竞争，让我们不断提高自己的能力。这次辅导学生我是第一次，没有任何经验只有靠自己去摸索，当然，在这样的摸索过程中，又不免在犯错误的同时被有些有经验的志愿者嘲笑稚嫩，或是在众人场面下不留情面的喝斥批评，但当自己决心要学有所成的时候，再困难再丢面子的错误都要不弃不馁，毕竟，有过失败才能尝到成功的甘甜。第一周下来考试的时候，我辅导的学生的成绩不怎么理想，这让我很有一种挫折感和失败感，但很快我就认识到：人总是在挫折中不断进步的，不能就此堕落下去，要有一种在哪里跌倒就要在哪里站起来的精神，正因如此，我才有强大的精神动力，不断的奋进。先我想了想问题出在哪里，为什么我会得到那样的结果，而别人却取得很好的成绩，我自己的问题吗?虽然辅导员个人能力有高有低但也不会有那么大的差距啊，何况我不觉得我的学习能力有任何问题，那是什么问题呢!?后来我请教了我的高中老师，她一句话惊醒梦中人：我们不能强迫学生学习，要让他们自己主动去学习，这就少不了沟通。问题就出在这沟通上，从而我认识到：把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下。后来在我的主动沟通下我们成为很好的朋友，因此关系得到了改变，我教他也教的得心应手了，最后的考试他取得了不错的成绩，我也因自己的努力感到高兴，经过这么多的波折也让我格外的珍惜自己的成功。

短暂的一个多月很快就过去了，这次参加社会实践活动让我深刻的认识到;

一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

社会实践是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，是国家陪养了我，给了我知识和一切。作为一名大学生，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识和一切奉献给祖国和人民。

社会实践是体味人生的“百味筒。”让我深刻体味了一下生活的酸甜苦辣咸，为以后出了社会后将所面对的现实作好了心理准备，是自己到时候不在迷茫、不在彷徨。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看!在实践中我们才能真正的知道自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们需要学习的东西还多着呢。我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

在成绩上的收获让我所学的知识有了施展拳脚的机会，然而，工作以外的人生经历，却又是一份不可多得宝贵财富。过去常听人说刚出社会的大学生往往无法适应社会的人际关系，导致在生活和工作找不到自我的平衡点，错失了不少成功的机遇。经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，这一点也没错，把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，但并不是每一个人都有这样的意识。我自己刚开始辅导实践的时候，自己也不习惯于与人交流，多数时间里都是埋头于辅导工作里，十足一个典型的只做事不开口的人。正是这样，导致我和学生之间不能充分了解对方，因而耽误了工作。所以，当我们在抱怨别人不主动与你交流的时候，为什么不先检讨一下自己的惰性呢?工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。此外，对工作的热情，对任务的投入态度，都决定了我们在前辈眼中的被信任程度，实习过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。但实践也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才能不断的进步，不被社会淘汰，才能为建设祖国、奉献社会作出更大的贡献。

一、实践目的：

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关识知，做到学以致用，把从学校学到的理论识知与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、识知与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。主要是为了了解物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

二、实践要求：

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

三、实践过程:

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了我们的经理，他带着我认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自已的职务和姓名，这使得我刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我的到来，并祝我工作顺利。

接下来就是让我熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

四、实践感想：

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实践时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性(譬如中国劳动力廉价的国情)严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实践让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

五、实践结论及建议：

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识，社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

经人介绍，我来到了\*\*县人民医院为期一个月的社会实践活动。据了解，\*\*县人民医院自1988年成立以来，以“救死扶伤”的工作信念执本道牛耳，认真贯彻落实科学发展观实行农村与城市一体化的医疗保险举措，积极为广大患者解决疑难杂症，一流的服务态度，先进的工作理念，树立了医院的新风貌，医护人员共有200余人，其中20余位工作骨干作为医院的核心，共有床位200余张，是一所设备齐全、工作经验丰富的文明医院。

会计是指对具体经纪业务进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为对管理者决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科，一项重要的经济管理工作，是加强经济管理、提高经济效益的重要手段。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要作用。其发展动力来自两个方面：其一，是社会经济环境的变换;其二，是会计信息使用者信息需求的变化。

学习好会计工作不仅要学好书本里的.各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机的结合在一起。只有这样才能成为一名高素质的会计专业人才。

对会计工作还不熟悉的大一的我，通过这一个月的社会实践，我学到了很多专业上的知识，同时也加深了我对社会的认识，渐渐熟悉了会计业务的程序和如何同同事交往，我学到了很多课本上学不到的工作经验 。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人才，为了顺应社会的要求，加强社会的竞争力，也应该严于自身素质，平、培养较强的会计工作的操作能力。于是，本学期初，我们乐于参加了学校的活动。

在这次实习中，这个一点我感受很深，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没有的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，两年以后，我已经不再是一位大学生，是社会中的一份子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才选择了会计为专业的我，在这次实践中，自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但只要想到自己能把在学校学到的知识运用到实际工作中，我就会颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生在听讲，理论部分占主体，而我自己对专业也只是能掌握而已，本想工作时间长了就应该能够应付的来，但实际上并没有想象中那么容易。

平时在学校，数字错了改一改就可以交上去，但是在单位里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低,企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在企业中立于介意道题不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里就行了，在企业里出错是要负责任的，这关乎企业的利益损失。

我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走向社会，献出自己的一份力量，实现自我价值。自从走进了大学，就业问题就似乎总是困扰在我们身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可还是在校园里面的我们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的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活、工作中更好的处理各方面的问题，我们应认真的对待社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到实际中去，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，是实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的学习，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。而且当今国内外的经济日益变化，就业压力越来越大，当代大学生拥有了越多机会的同时，也有了更多的挑战，所以只有通过实践不断的增强对社会的认识，不断的增加工作经验才能在竞争中立于不败之地。

在实践单位，我主要负责帮忙接电话、复印资料、整理文件等，虽然工作很简单，但那种工作的幸福感，是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我都必须自觉的做一些我本职工作以外的事情。在学校里也许有老师分配说今天做什么，明天做什么，但在这里，不一定会有人告诉你这些，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。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了活的更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我觉得校园总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我的去面对我从未面对过的一切。

经历了这次社会实践活动，我欣喜的发现自己得到双重收获，业务技巧上的日趋完善以及心灵的成熟蜕变，这次社会实践使我把学到的书本理论应用到实践中去，可以更加熟悉就业市场，了解社会现实，加强自身竞争意识，同时也发现自己知识结构的缺陷，这知识一次初步的尝试，但对我来说确实是一笔很大的财富，激励和鼓舞我以后应当怎样成熟的面对实际工作。

**大学生寒假实践报告篇五**

在一个月的寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的\'实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以下就是我的心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷浅了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

(1)顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等;

(2)详细了解售后服务;

(3)对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬;

(4)询问优惠程度;

(5)对目前正在使用的商品表示不满;

(6)向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等;

(7)接过设计师或推销员的介绍提出反问;对商品提出某些异议。

4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

5、表情语言号

(1)顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切;

(2)眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松;嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

6、姿态语言号

(1)顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松;

(2)出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作;

(3)拿起代理合同或产品说明书等数据细看;

(4)开始仔细地观察商品;

(5)转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊;

(6)突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

实践结语：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

**大学生寒假实践报告篇六**

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2。5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验。xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2。5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验。xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

**大学生寒假实践报告篇七**

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。

**大学生寒假实践报告篇八**

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。

就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个多月里让我印象最深的是我对面工作的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事要有计划，干一件事就要干好’。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。

当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

一人际关系在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道。上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次。实践中掌握了很多东西，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要被企业和。所淘汰。

二：管理者的管理在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！三自强自立俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！“意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！四认识来源于实践一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对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，但是认识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，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。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。

五专业的重要性选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个。上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次。实践是我人生中的一笔财富！

**大学生寒假实践报告篇九**

有人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂。我不敢完全负认它们，因为事物只要存在就有它存在的理由，我只想稍加修饰一下：如果你觉得自己是象牙塔里的宝贝儿，那你体会过塔外的酸甜苦辣咸吗？如果你们觉得自己是天堂里的快乐鸟，那你们用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情吗？大学是一个小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。必定有一天我们会走出小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，所以在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石；社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要扛着我们的仪器，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第一个寒假，面对四十天充裕的假期。我想找一份与自己所学专业接近的工作，于是我来到了中铁五局，本着一个锻炼自己的原则欣喜的来到了沋河大桥下的那个工地，但是初出茅庐的我被工地负责人以年龄下、无从业经验、不宜高空作业等理由而拒绝。想象总是离现实那么遥远，但是我并没有丧失信心，在元月17—18号我相继去了渭南各大商场，有：苏宁电器、恒基商场等，都因口才不好，无从业经验而被拒绝。记得在18号的下午我妈打来电话，接到电话就有一种想哭的感觉，也许是因为还不太适应这个社会，也许是被母亲那慈祥的声音滋润了我找不到工作的心情。我知道社会不会同情一个没有勇气和毅力的人，同时也不会拒绝一个愿意和它接触的人。于是我带着身上仅剩的30多块钱去了西安，通过同学的介绍，经过严格的面试，最终因为我在学校练习过散打，经历过严格的训练，因而从100多人的竞争队伍中走了出来，成为一家火锅店的保安，当时我就在想身上多一门技术就能多吃一口饭这个道理。从我这段经历中不难看出社会竞争极其严峻，就业压力也很大。所以我决定在学校一定要把专业知识学好，想办法提高自己的学历，再就是要通过学校的各种活动锻炼自己的综合素质，如：口才方面、社交方面、团体协作方面、执行能力和领导能力。

由于从业经验不足，不习惯保安的作息时间，我当时觉得很累，很累，再加上工资不高，我干了八天，就这样带着疲惫和愧疚回到了自己等待已久的家里。“儿行千里母担忧，母行千里儿不知，”就在那刻我深深的体会到母亲给我的每一块钱都饱含着汗水与爱心。一回首，母亲的手上、脸上已全是爱的沧桑。我们都大了不要动不动就伸手向父母要钱，更不应该挥霍父母的心血。从现在开始，我们要学会回报父母，用实际行动去换取父母的微笑，用自己的成就给父母交一份满意的答卷。记住父母本不求回报，只要子女幸福。

有一天，我去街道上了解到水果生意在年关将近时销量，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出3000元让我尝试一下，于是我再向在外面打工的朋友和村伙们借到3000元，然后和在师范读市场营销的表哥一起去西安考察市场，最后和一家水果行签订了销售合同，并要求于正月十五卖不完可以退货。腊月二十号，我便开始了赶集会，转乡卖水果的艰辛历程。

做生意是很困难的，看着满满一屋子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，再加上质量还在不断减少，于是我采取了以下促销措施：

1、利有爸爸的关系，在村委会广播室进行宣传；

2、在亲戚家里设置代销点；

3、以降价处理为由，提供优惠政策；

4、联系各村的超市、干菜店、街道水果行进行供货。

苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的劳累。天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

本以为水果卖不完了，可是没想到雪刚停街面水果价格上涨，各大超市都出现了水果供货不足的现象，于是我大批量向超市、水果店、干菜店供货，并采取了你涨我降的销售措施，就在大年28、29、30三天时间，卖出两千的货，年后，我从亲戚那收回没卖完的水果，准备返还剩下的一千多元的货，本以为山穷水复，可在初四、初五，香蕉、柑橘销量依然很好，于是我坚持到初八，最终获得胜利的微笑。

在此次卖水果的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”这句话。其实第一个苦就是“劳苦”的意思，而第二个苦字则是从苦中悟出的苦道理，只有自己明白了自己不能再向父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

时下大学生就业形势不容乐观，虽然国家提供了许多就业政策，如：高校毕业生入伍服役、扩大农村教师特钢计划、大学生志愿服务西部计划等等。但是我们要明确一点：这些工作都是给有能力的人准备的，这就要求我们必须学好专业知识，锻炼综合素质，那么怎样才能更好的提高综合素质呢？——除了在学校参加活动，还要去社会上看看。无论何时，我们都要先发制人不要坐等机会，机会不是等来的，而是靠争取的，行不行实践中看，在实践中我们能真正的了解自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们要学习的知识还很多，我们要虚心向前辈们请教，所以我们要把握住每一次实践的机会，为我们自己积累人生的经验。我想给即将去顶岗实习的学哥学姐们和在座的每一位同学忠告一句：放下自己大学生的架子真诚的去请教比你只是多的人，只有这样才会在工地上如鱼得水，否则就会功败垂成。想必一个人都知道诸葛亮三出茅庐而定天下的故事，我们去单位顶岗实习为非就是走出学校这个茅庐，拿着自己的专业知识，去给单位创造价值，只有这样我们才能够留在自己心系已久的单位，才能被单位认可。

艰辛知人生，实践长才干，只要我们自己有战胜自己的勇气，我们就离成功近了一步，只要我们能够打开自己这扇门，我们就能做时代的强者。让我们珍视父母的劳动，用恩情触动自己的心灵；为了自己的未来，为了父母的微笑，努力拼搏；我们要明白先发制人，后发而制于人的道理；我们要勤于实践，把自己的想法用自己的实际行动证明给自己看，不要只想不做而错失良机。让我们树立起为中国铁路事业、公路事业蓬勃发展而努力奋斗的信念，在陕铁院这块充满生机和财富的`土地上互勉共励，努力拼搏。当代大学生们：展开你们的羽翼，在天空中翱翔吧！最后祝大家事业成功时，在风风光光回家乡。

**大学生寒假实践报告篇十**

学号：xxx社会实践生：xxx

社会实践地点：海南省海口市海秀路dc城三楼3139店面

社会实践单位：xx有限公司

社会实践时间：20xx年5月14日——20xx年5月16日

带队老师：xxx老师、xx老师

社会实践目的：了解公司的工作流程，学习相关专业的知识，增加对专业的认识，了解社会上还需要什么专业知识和专业技术的人才在连续的三天里，我们组到海南天誉商用科技网络有限公司见习学习。这是我第一次与所学专业工作应用的直接接触，使我感受颇深，可以说，他对我的今后学习进步起到至关重要的作用。对我的未来也有很深远的影响。

xx有限公司是以销售hp笔记本、hp台式机、dell笔记本、dell台式机、hp显示器、冠捷显示器、讯景显卡为基础的，同时还销售u盘、移动硬盘、屏保、电脑饰品和笔记本护理产品等等，同时对产品还有直接售后服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己专卖门面和仓库。

我们去了主要是为了解公司的性质和整个公司运营流程和学习相关知识，对我们以后学习和工作方向进行指向。我了解到先是公司接受冠捷总公司的代理邀请，在海南海口成为冠捷直销商。则海南天誉商用科技网络有限公司就主要销售冠捷公司的产品，冠捷公司的新产品也就最先给各个城市的这些直销商进行代理销售。当然海南天誉商用科技网络有限公司也销售一些别的公司的其他产品。同时冠捷公司对海南天誉商用科技网络有限公司的顾客的售后服务是直接的，也就是说顾客的产品有什么问题可以直接去找海南天誉商用科技网络有限公司，海南天誉商用科技网络有限公司就可以直接进行维修或送回生产厂进行维修和换新等服务。这样就少了很多的中间过程，同时冠捷总公司还对海南天誉商用科技网络有限公司的销售和服务有指导和建议作用，对销售人员和技术人员有基本的技术指导和培训功能。但对海南天誉商用科技网络有限公司来说在门面销售有销售淡季和销售旺季，海南天誉商用科技网络有限公司只能从冠捷总公司和顾客之间获得一些差价来盈利，但这种盈利方式不能满足海南天誉商用科技网络有限公司的基本开支更不用说获利。因为他有门面租金、仓库租金、仓库管理、员工工资、一些税费和管理费等，只是单一的通过销售来盈利不够的。所以海南天誉商用科技网络有限公司还要通过别的渠道来盈利。据我了解，海南天誉商用科技网络有限公司的负责人还在外面拉一些订单来解决这些问题。这些订单的途径和方式就很多，比如某公司在筹划建立的过程中需要一定数量的电脑；如一些网吧的开业或网吧需要电脑升级；如学校需要建立一个电脑室等等。海南天誉商用科技网络有限公司就可以通过直接联系主管或以投标的方式来获取这些订单机会。海南天誉商用科技网络有限公司通过找这些大一点的订单对这些一定数量的电脑销售、维修和维护的过程中来获取盈利才能满足公司的开支和盈利的目的。

xx有限公司还销售一些别的公司的产品，比如昂达的主板、ibm的cup、创新的声卡、讯景的显卡、清华紫光的u盘、飚王的移动硬盘和一些公司的屏保、护理产品等等。基本能满足电脑硬件的需求的服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己的单独的服务门面和自己的仓库对自己公司的产品进行存放。同时还要聘请一些专业销售人员和对电脑维修和维护的技术人员，销售人员要对自己公司的各个产品的属性、功能、用途和一些基本信息，要能够对产品合理的配制，对产品的价格和配制后的价格很明白，要知道一些基本的专业知识，如电脑的维护方法和使用方法，能够解答顾客的问题，服务态度和服务方式也要具备。技术人员要能正确熟练的组装电脑，能安装各种系统和各种软件，对顾客平时维护要知道并介绍给顾客，并对电脑的维修和检测方法要知道，对一般的维修能处理，对电脑的问题能检测出来，并对能否维修是否需要返厂做出正确判断。同时技术人员还要会分配ip、会组装局域网等基本网络技术，对学校、公司、网吧等地方局域网建立。

社会实践收获：通过对公司流程和运营方式的了解，感觉虽然是在销售电脑但要求也很高，我们只是在海南天誉商用科技网络有限公司门面见习了三天，但这段时间是淡季所以生意不是很好，做的事也不是很多，所以显得很无聊，很多同学都在抱怨没有意义，更有的同学不能坚持三天。所以这个工作看起来简单，但做起来也是很复杂的，要求一样的高，而且工资也不是很高。确实在这三天的见习期间也没学到什么理论知识，对我们知识方面没什么用，但对我来说也是很有用很有意义的\'，对我的认识有很大的提高，了解的现在的工作的艰苦，及时是一个销售服务员专业知识和一些服务方式要求都是很高的。通过对海南天誉商用科技网络有限公司的整个流程的了解，感觉流程是很传统单一和很多类似公司的运营方式是一样的，没有创新、没有发展前途。是当代有志大学生不可取的一个工作，但我们也应该知道，如果我们的知识不够，你去应聘老板也是不会要你的。所以通过这次见习，我个人认为我们要学的东西还很多，我们与社会需求的人才很有一段差距。及时我们现在是大学生毕业去找这些工作，如果你的专业知识不够也是不行的，更不用说进入那些更大型更有发展前途的公司了。这次见习让我知道了我们应该正确给自己定位，到底自己有多少本事，到底能做什么。同时通过这次见习观察到两细节去年我配制我的机子是双核的cpu，但现在有的都在用三核的cpu了，更现在四核的都出来了，也有很少一部分也在开始用了。过去我们用1g的内存销售商会给你说已经很大了，但现在一般都是用2g的内存，销售商还会问你够不够用。

**大学生寒假实践报告篇十一**

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下来，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下,去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产和出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更是有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就又行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

但是我们又决定还是找一家小一点的公司先试一下，哪怕是碰壁也好。

另外，今天我去了之后才发现今天是周六，公司都不上班的，该死!

今天去了深南路上的光科公司，不是很成功，人事主管不在，而且接待我们的人也很冷淡，所以没有呆一会就出来了，看来这种形式的确不行，那就只能依靠报社了。不过超俊联系的特区报也没有了下文，我和大齐给商报的编辑打了几个电话(由于每个人都说自己不是负责人)，总算是联系到了负责社会调查版面的杨编辑，她让我们作一份比较详细的实践计划给她发过去(意思是她会考虑?)。要命的是她要到8号才能上班(报社的上班时间好奇怪啊)，看来我们这次社会时间要拉锯战了。

今天还是不顺利。

大齐和那位编辑预约的时间是今天下午3点半，我们到达商报大厦的时候杨编辑还没有来上班，等到4点多，终于看见了一丝希望，她可以说是非常委婉的提出了我们的时间计划的不足方面：心有余力不足。总的来说从我们的计划来看我们要做的是一个比较大型的调查，但是目前的人手时间和关系精力都不允许，软件人才的调查商报以前也作过，但是每次都是交给专门的调查公司来做的，并且一般都是以问卷形式来做的，这样比较节省人力物力和时间，我们的调查可以采取相同的形式，但是，我们还是想做成访问的形式，而且调查公司也不可能接受我们几个学生的委托。可以说最后报社给我们的答复就是，不可能给出实质性的帮助，一切还是只能靠我们自己。但报社的一个负责调查的记者可以利用她的关系网给我们疏通疏通。

最后我们确定了4家公司，我负责腾讯公司(要命)。

今天下午厚着脸皮按照记者给的电话和腾讯公司提供联系了一下，然后又打了一个电话才联系上负责人才招聘的何珊小姐，我就开门见山的说出了我的用意(把学院和报社的旗号大肆渲染了一番)，问她有没有时间谈一下，她竟然同意了(实践以来的第一个欣慰)，时间约在明天下午3点，地点就在腾讯公司的401室。看来只要敢做就可以了，接下来我只要准备一下需要问的问题了。

今天，怎么说呢?应该算是成功的吧，顺利的和何珊见了面，不过聊的时间实在是太短了，她的电话非常多，一接就是半天，所以我根本就没有问到什么，不过总算是打入到敌人内部了。

不知道超俊和大齐他们怎样了，和他们联系实在是很麻烦。

我们最后确定了一下分工，目前我的工作已经基本结束，剩下来的可能就是要协助超俊做一下网上的调查问卷。大齐已经联系上了远望软件，把它拿下应该是没有问题。

**大学生寒假实践报告篇十二**

回家不久，老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫寒假，我们决定一起做社会实践。

问题出来了：做什么社会实践好呢？有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式，每一种方式都有其利弊，选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论，我们最终选择了摆地摊卖对联，因为考虑到以下诸多原因：

3、我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场，拿货相对容易而且成本也不会过高；

4、卖对联等年货利润空间巨大，应该能够确保成本安全；

5、卖对联适合我们人力多，资本小等条件，而且我们之前都没有做过这个，应该能够得到很好的锻炼。

确定好了要干什么，第一时间就开始行动。首先是筹集资金，我们一共八个人，每个人你一百我两百，很快就筹集到了1200元。打铁要趁热，第二天我就和中尉出发去兴宁市进货。

我们两人都是第一次去兴宁市，人生地不熟，之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街，其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带，于是搭了摩托就出发。果然，在停车的地方，周围大把挂满对联等年货的“红店”，找对地方了呵呵。

我们走进一间比较大型的店铺看货，因为不知道各种品种的价钱，所以只能对着每种款式问店家批发价是多少，还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了，语气很冷地问我们到底买不买，到底是干什么的。我们一愣，知道被当成是商业间谍了，脸刷一下热了。也是，我们两个后生仔，一看就知道没什么钱，而且还问来问去而且还要记下来，不怀疑才怪呢。我强装笑容跟她打笑说：“我们真的是来批发的，你要相信我们啊！”这次老板娘语气不仅更冷，而且还犀利了：“我就是不相信你们呢！”

老板娘这么一说，我们只好马上开始拿货，一边拿货一边继续询问批发价格，后来男老板看到我们是真心拿货，也看出我们是第一次做对联买卖，于是很热心地帮助我们搭配货物，告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下，我们很顺利很快速地配齐了所需的货物，货款总共是976元。

从兴宁回来后，其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格，接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格，一个是喊价，比市场价略低，一个是保底价，是最低限价，以免被顾客砍价砍过了头。第二天，我们就开始了长达八天的地摊生活。

摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上，商业街因为有城管管制，我们无牌无证属于“黑市交易”，所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。

在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。

地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的\'摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！

**大学生寒假实践报告篇十三**

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会.许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益.当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知.

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西.“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求.不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作.

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大.因为国内外市场需求稳定增长.茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国.从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求.从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势.

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大.浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起.制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设.

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点——晚六点，晚班十点——晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知.刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的.并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上.

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等.茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易.这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法.干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度.

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础.对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能.从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力.

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性.不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建.

四、实践总结或体会：

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径.寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径.寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段.它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式.

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动.

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发.

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我.这次的社会实践收获不少.在社会上要善于与别人沟通.经过一段时间的实践工作让我认识很多的人.如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的.以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的.人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍.别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受.

在社会实践中以及以后的工作中要有自信.自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定.就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气.有自信使你更有活力更有精神.

在社会中要克服自己胆怯的心态.自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种.种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来.所以应该尝试着克服自己内心的恐惧.如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的\'态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了.”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了.战胜自我，只有征服自己才能征服世界.

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题.这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼.

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人.这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的.我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的.

**大学生寒假实践报告篇十四**

题记：寒假的一个多月就这样匆匆结束了，第一次的社会实践，让整日呆在象牙塔中的我，尝到了社会生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获吧。

早饭吃过接着就是我工作的开始，经理见了我之后：“说小伙子过年不回家出来锻炼锻炼自己，好样的。”我没说什么。

第一天穿上工装你别看还真有些员工的样，经理让我当传菜的兼传单的了，也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以，如果前厅有客人点菜，然后把菜单带到后厨。想想是再简单不过的事情。渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过的很快，29天的实践工作即将结束，经理在我们走前告诉我们：“小伙子，社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西在你们大学里是学习不到的，有机会去其他的地方也锻炼一下，会对你们有很多的帮助。一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用假期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会。也希望你们常到我们店里玩，当然你们还得以学习为主，大学里你们学习的东西很多，不要错过这个机会哦。祝你们学业有成。”

经理让我们留下了联系方式，说有机会我们可能要合作的。2月14号我的工作正式下岗了，因为我们要开学了。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。尤其是在清扫客人走后的卫生，这时我才知道，不能留有任何的死角或者没有清理的汤、菜。这让我学会不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

一、让我明白了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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

三、社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我在寒假的一些经历和感受，没有什么轰轰咧咧的惊险万分，但也不是平淡无味，至少给我的身心带来了深深的感受，对我以后的生活产生了很大的影响。

**大学生寒假实践报告篇十五**

——生命科学学院流动红旗队活动总结

20xx年我们迎来了大学的第一个寒假，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，名叫流动红旗队，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去。经过商议，我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是因为它是国内水平最高，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附近村庄，距离比较近，且团队成员均是聊成本地人，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统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注意的一些问题包括安全问题，突发事故的解决及面对市民应注意的礼节。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。随后我们又准备了宣传材料，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铺垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均统一上身服装，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去采访，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，不仅仅因为它，更因为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周围的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进入了状态：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介绍全运会的`一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们准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，虽然是累了点，但却很满足，很充实。

1月2日上午我们首先在聊城大学东校南大门前打着条幅集体拍照，然后来到柳园路附近，在一个十字路口处打起条幅，并向过往市民宣传全运，并让他们在条幅上写上对全运的祝福并签上名字。此时寒气逼人，但队员们仍在那里坚持。部分市民对我们的行为不理解，但我们的队员仍向他们耐心讲解。

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

“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)

费用支出：

条幅15元宣传材料6元签字笔三支3元合计：24元

活动结束了，作为大学里的第一次寒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，激发学习兴趣，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，服务人民做铺垫。

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。

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