# 大学生暑假社会实践报告(实用15篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-05-27

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。大学生暑假社会实践报告篇一7月11日荆沙河沿岸1、...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**大学生暑假社会实践报告篇一**

7月11日

荆沙河沿岸

1、熟悉水准路线的选定、布置。

2、掌握四等水准测量路线的观测、记录、计算检核以及集体配合、协调作业的施测过程

3、掌握水准测量路线成果检核及数据处理方法。

4、学会独立完成一条闭合水准测量路线的实际作业过程。

每一个独立完成一条闭合水准路线的观测。

1、根据给定的已知高程点，在测区选择数十站(必须是偶数站)，形成一条闭合水准路线。

2、四等水准测量的观测顺序是：“后-后-前-前”，“黑-黑-红-红”。

3、后视标尺立在已知点(或待测点)上，在前面合适的位置架设水准仪(距离为40-80m)，扶前视标尺的同学，从后视标尺开始量步子到仪器，然后从仪器开始向前相同的步子放上尺垫，并立尺。

4、整平仪器，进行观测，记录观测数据并进行测站检核。

5、第一站施测完并检核无误后，水准仪搬至第二站，上一站的前视立尺员不动作为本站后视，上一站的后视立尺员则从本站的后视立尺点开始量步子到仪器，然后从仪器开始向前量相同的步子放上尺垫并立尺，作为本站的前视标尺，依此类推。

6、水准路线施测完毕后，应求出水准路线高差闭合差，以对水准测量路线成果进行检核。

7、在高差闭合差满足要求时，对闭合差进行调整，求出数据处理后各待测点的高程。

**大学生暑假社会实践报告篇二**

进入大学，社会实践变得越来越丰富。志愿活动的使命是帮助需要帮助的人，为社会和谐尽自己的绵薄之力。尽己所能，帮助他人，服务社会，践行志愿者精神，传播先进文化，为建设团结互助，平等友爱，共同前进的美好社会而贡献力量。

用自己的行动去帮助农村地区的人、体会那里淳朴的人，和可爱的孩子打成一片，以简陋的环境锻炼自己的心智。这便是我想参与这次支教最初的目的。

而对于支教，在确定支教之前，我首先需要考虑的一个问题：有多想去?当下“支教”这个词语听起来比旅行洋气多了，既能展现自己的实际能力又能证明自己有一颗美好的心灵。但是，究竟是虚荣更多还是愿望更强?“支教”并不是一个在外人面前炫耀自己多么出类拔萃的筹码，而是一种信念，一份责任。当我被选入今年支教团队的时候、当我来到支教目的地的时候、当我真正站在讲台上望着那一双双充满渴望的眼睛的时候，我越发感受到那份责任的沉重。为期一周的支教生活，因为有了团队中的每一个成员，因为有当地朴实的村民，因为有了那群可爱的孩子。我才体会到了支教真正的伟大与独特。

支教的第一天，我们的团队中就发生了一点意外。由于最后一位到住处的队员玲玲不认识路，队长许震中向村民借了辆电动三轮车去接玲玲。结果由于避闪迎面驶来的车辆加之乡村道路颠簸连车带人翻进了河里。闻讯的队员们与村民及时赶来，村民们首先询问的不是车，而是队长有没有受伤。附近热心的村民叫来了拖车，大家积极帮忙将三轮车拉出。

作为支教团队中的一员，我主要教学外语和体育两门学科。而这两科第二天都有课程安排。当地村政府给了我们教学提供了很大的帮助，专门腾出最大的一间会议室作为教室。来上课的孩子们大都是附近居住的孩子们，他们爷爷奶奶白天要干农活，有的父母长期在城里打工，假期时间都是孩子们都独自在家。

外语方面，与我搭档教学的是12级英语系的xx同学。由于教学的对象那些学生们年龄跨度很大，有上着幼儿园的小朋友，也有已是初中生的大同学，所以这次英语教学不同于学校中普通的英语教学，要求我们在设计课程时既要让小朋友们听懂，又要让大同学们不会觉得课程内容过于简单。

第一节课，我们首先教低年级学生26个英文字母，以及父母、动作、动物等简单词语，配合英语动画片以及课堂实景互动，使课程更加生动便于小朋友理解，大同学们也不会觉得枯燥;而后的英语情景对话教学主要是针对高年级同学，他们学习的是书本上的英语，真正的口语发音很是问题，且不敢说、不愿说。我们通过掌声鼓励、奖品激励、面对面口语带动的方式让他们打破内心的胆怯与担忧，说出英语!

第二节课，年龄跨度过大要求我们不能把英语教得过深，所以课程设计时我们首先复习了前一课的知识内容，让孩子们上台表演展示，让他们知道英语更重要的是说出来!接下来，我们教学日语。由于日文书写不简单，孩子们短时间内不可能学会，所以只叫他们最常用的日文发音。效果很好，大家都很有兴趣，不仅是孩子们，连在课堂后听课的队员们也参与到课堂中来跟着孩子们一起一句一句的学习。

体育运动方面，我主教的是乒乓球，与我搭档教学的是教足球、篮球来自12级计通的xx同学，和教羽毛球来自天津大学的xx同学。乒乓运动作为国球，能够锻炼学生的反应能力，又有一定的运动量，不容易受伤，游戏的种类多样，同学们的运动积极性会因此增加了许多。室内室外场地均可，环境基本不受影响。器材方面也方便携带。

而说道孩子们最喜欢的课程，不用说一定是绘画手工课。孩子们说他们在学校绘画手工课很多被用来上文化课程了。来自13级信管和物流的两位老师王梦媛和杭薇为了给孩子们的手工课做好模板，熬夜到凌晨2点多;课前利用午休时间两人卧室隔壁的空房间里一遍遍的彩排。课堂上，孩子们新奇的想象力和创造力给我留下了深深地印象。张豪同学的龙和“火凤凰”画得惟妙惟肖、卜久子同学用树叶做的“小绿人”创意十足，xx和xx两个姐妹的“相亲相爱一家人”温馨和睦……这帮平时极度调皮的孩子在这手工课上显得格外的认真专注，最后的作品展示他们也不再羞涩，大胆的上台展示并说出他们亲手做出的作品，喊出他们的口号!

支教的倒数第二天音乐课。12级市场营销的xx同学计划教孩子们唱《爸爸去哪了》。队员们课前拿着手机，一张张纸地帮孩子们抄写歌词，一遍遍练习课堂上要演唱的歌曲。当音乐响起，“白日依山尽，黄河入海流……爸爸爸爸 你们去哪里呀……”孩子们唱了起来，听着孩子们那么质朴的声音，我能看见队员中不少女同学眼眶已经开始湿润了。随后，我们四名男生联合献唱五月天的《倔强》：

……

我就是我自己的神在我活的地方

我和我最后的倔强 握紧双手绝对不放

**大学生暑假社会实践报告篇三**

转眼之间，炎炎夏日又过去了，这是自己最后一个暑假了，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。为了不留下遗憾，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这些年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，所以作为一名师范院校的学生的我，就决心好好利用这个暑假，参加家教实践，不仅为今后的工作作好准备，也丰富了自己的暑假生活，可谓一举两得！

很快，在对方母亲的带领下两姐弟笑迎了出来。不知怎的，我紧绷的心，像离了弦的箭，一下子松开了。简单的自我介绍之后，我们开始讨论上课plan。姐姐刚上初三，弟弟刚顺利通过小考，现在是名准初一生。最后我们决定提前上新学期的英语教材。

开始在讲课过程中我发现，在我讲一些课外小故事的时候孩子很喜欢听，而过课本知识的时候她就有点不注意听讲。于是我从自身找问题，是我在讲解的时候可能没有吸引力，于是我改变自己的讲解方式和语气，用像讲故事的方法为她设置悬念，让她有兴趣接受课本知识。我即兴编了几个简单的日常对话让他们practice。刚开始，两人都羞于启齿，涨红了脸。于是我便说了句：“open your mouth and be proud。

每天的太阳都是新的，但每天的太阳并不都是灿烂的。每天上午从姐弟俩家里回来，短暂的休息之后又是下午表弟妹们的上课时间，其中两个女孩刚上六年级，另一个表弟上五年级。他们是那么一群天真活泼的孩子，可无忧无虑中却肩负了父母忧虑的期盼。望子成龙，望女成凤。都说interest是最好的老师。可以想象，这三个孩子在“期盼”中学习非兴趣东西是一种怎样的窘境。

但身为“老师”，我有责任激起他们学习英文的兴趣，让他们在仅有的两小时里有所收获。于是在他们的淘气、喧闹、捣蛋和任性中我学会了忍耐与宽容，并逐步探索出一条适合他们的兴趣教学之路。讲英文童话故事考听力，智趣问答比赛，拼图答题游戏，情景对话练习等活动慢慢进入了我的课堂，并起了举足重轻的作用。他们积极参与了其中，寓学于娱。尽管这样一堂课下来，“老师”的角色不好当，但没有没比孩子们的童真和欢笑更能让我感到欣慰的了。

从事教学工作需要“耐心”我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

做家教的日子很快就过去了，但却受益不浅，对于未来，我有了的信心和勇气。在这些日子里，我和他们是表面上的师生关系，但意义上是朋友，在休息的时候可以给他们讲我在大学或生活上有意思的事，而他们也和我说他们的开心与欢笑。不论这其中有过怎样的困难，我们一起走过，现在已经达到了比较好的磨合，虽然有过力不从心，但我毅然的走了过来，体会了在学校所不能学到的东西，也许实践的意义就是在于此吧。谈到做家教的最大感受，我觉得一句话可以概括———“用心和学生沟通，做他们的朋友”。 不仅如此，我们做每一份事都要用心的去做，做家教如此，做任何其它的事都是这样。

**大学生暑假社会实践报告篇四**

学生：张xx(xxx学院经济管理系 08级 国贸专业3班)

时间: 20xx年7月10日-20xx年8月23日

地点:广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

对象：各学校在\*\*工作的同学们及新老员工

方法:切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品定义：化妆品的使用方式是涂擦(如防晒霜),喷洒(如香水)或者其他类似方法(如洗发香波,沐浴液的使用方式;染发,烫发产品的使用方式)。化妆品的施用部位是人体表面任何部位,例如皮肤,毛发,指甲,口唇等,但不包括人体内部。不得含有或释放可能对使用者造成伤害的物质 ，符合化妆品生产经营的卫生要求、化妆品生产的卫生要求。

我们所在的工厂就是一个所谓的美资公司，号称总部在华盛顿的一个家族企业;并且还有一个20字的方征：质量为本、环保为任、安全为先、法纪为要。可是，在我看来，他们根本没做到如此。

它的质量真的劣质，首先是它的卫生工作：我们在进入车间前都要进行消毒，那是正牌的消毒液配制的消毒水(具有强烈的腐蚀效果)，所以一些女孩在进入车间时根本就直接漏掉这关，完全是通关。更值得一提的是消毒水一个礼拜换一次就算干净了，旁边用来擦手的毛巾那叫一个有历史性，你可以在上面看见它的黑色污垢，我去那里一个月多，那毛巾只洗过一次。在这上面消毒你觉得洁净吗?进了车间去拿里面的粉饼前需要再喷一次酒精，是那种工业用途的，开始的时候你会发现，化学作用不错，你的手脱皮很严重，并且你想喷就喷，完全自觉，一周一次的抽检你逃过就好。

那种放粉的盒子就放在台子上，里面的垫板不知放了多少次还没换过，没有任何防脏措施的，有时太脏就用吹风吹掉，用棉花擦脏。我还不知道那些粉是怎么做的，看成品都足够了，我们经常在粉饼里发现可疑物质——比如说蚊子、橡皮。在那里待久了，整张脸都感觉痒，好象粘了东西一样。

说到环保，那叫一个形式，整天强调iso，垃圾分类等，说完全回收，到头来还不是放在同一个篓子里倒掉。厂家来验厂的时候找几个人把垃圾全倒了，车间不留罪证。安全为先，多大的事故才叫大，员工晕倒在车间算不?手指被刀片削皮算不?这都不算。出了事瞒着，不能说出去影响名声。至于法纪，我不知道它是遵循哪国法律。

这就是我这个暑假的收获，和专业完全不搭的工作。

此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易;同时接触到了社会，也学会了很多学校里学不到的东西。今后我会原离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

一、谨防诈骗;

二、防止克扣工资及加班超时。

中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额的中介费却不履行合同;一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、 、“打工”不能放弃学业。

三、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

四、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

结束语：大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

**大学生暑假社会实践报告篇五**

xxxx年7月17日上午9时，万里晴空，烈日炎炎，在“荣誉实验之xxxx给力军团”团长符xxxx的带领下，由xxxx等部分成员组成的小分队从对外经济贸易大学出发，奔赴国家图书馆查阅课题相关资料。

经过一番行程波折，他们终于于上午10时到达了中国国家图书馆。四个人顾不上休息，就立刻投入到国家图书馆浩如烟海的文献资料中，连午饭也是在附近随便找个小店匆匆解决便马上回来。

“荣誉实验之xxxx给力军团”的初定课题是“xxxx科技引领经济发展新模式的实证研究”，原定计划是通过运用课堂上学过的宏微观经济学知识和数学建模知识来建立相关模型，结合数据，深入个案来对课题进行探究实践。但是，由于仅仅经过大一一年的学习，专业知识还是不够全面，所以在去国家图书馆前他们对于课题具体研究方法依然不太明晰。

因此，今天的国家图书馆之旅可谓获益匪浅。在查阅大量课题相关的文献著作后，他们为自身补充了必要的专业知识，对课题有了更加充分的了解，同时也受到启发，将初定的课题探究方向具体细化为——探究“xxxx科技成果转化”。而在来之前对于研究方法十分迷茫的他们，也从资料中找到了方向。据了解，他们查阅的资料包括：1）硕博学位论文，如《xxxx经济创新发展研究》、《中国开发区技术学习通道研究——以xxxx工业园区为例》等；2）机构项目研究成果，如《xxx省县（市、区）科技成果转化路径绩效评价及对策分析》等；3）电子资料，如《高校科技成果转化机制研究》、《xxx省科技成果转化及综合评价研究》等；4）期刊年报，如《xxxx科技学院学报》、《xxxx科技（期刊）》等。

团长符泽慧说：“我们将以经济学理论为基础，采用实证分析和深度个案研究方法，利用调研过程中获得的资料和数据，构建一系列的实证模型，比如建立xxxxsollow技术进步模型、xxxx公共财政科技投入绩效的格兰杰成因模型等和开展对几家xxxx科技成果转化典型企业的深度个案研究。”

成员xxx认为：“在国家图书馆找到很多有用的电子资料，使我们受到很大启发。”

成员刘云云诚言：“在查阅硕士和博士学位论文过程中，大大增长了专业见识，更加期待在8月份的实践中实现‘知行合一’。”

成员xxx展在查阅期刊年报中挖掘了不少贴切现实生活的材料，保证了日后的实践走出“象牙塔”，深入到社会生活中去。

对于xxxx给力军团的成员们来说，国家图书馆之旅不虚此行，不仅让他们的研究目的更加清晰，也使他们在实践之前有了充分的准备。对于即将到来的xxxx之行，他们又期待又兴奋。相信xxxx给力军团在八月的时间一定会非常给力！祝他们成功！

**大学生暑假社会实践报告篇六**

践报告

学校名称：xx高等专科学校

系别名称：机械系工业设计

学生姓名：xx

实践活动目的：

xx.理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2.培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3.使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

5.提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

xx.集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2.公司的相关业务流程：(xx)开票流程;(2)结算流程;(3)配送流程;(4)托运流程(5)退货流程;(6)客服流程;(7)出库流程。

实习过程：

论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，xx00块生活补助，加起来也就xx000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

暑期三下乡社会实践报告范文1.大学生业务员实习报告范文(2)

2.大学生国家农业基地社会实践 报告

年暑期关于 三下 乡社会实践报告范文 4.暑期儿童福利院社会实践心得 体会

8.大学生暑期工作研究社会实践 心得

年暑假关于三下乡 红色革命社会实践报告

年暑期关于三下乡 社会实践报告范文

12.大学生市场营销实习报告范文

1年暑期三下乡社会 实践

心得体会

范文

年三下乡暑期社会 实践报告范文社会实践报告范文

**大学生暑假社会实践报告篇七**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自己能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自己能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有xx多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自己调节、自己鼓励，及时的自己总结，自己提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，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要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生暑假社会实践报告篇八**

总结

院系： 会计与金融学院

班级：

姓名：

学号：

日期：

一、社会实践的背景

迎来了自己的第一个暑期社会实践，内心是激动与踌躇共存着。炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

二、社会实践的过程

为了调查人群的丰富性，舍友特意给我几份问卷，让我去找人填，我于是拿着问卷去寻找路人，真好对面有一推着自行车的大姐，我跑过去给她打了声招呼：大姐，你好，我们是大学生，下来做实践调查的，您有时间吗，帮我们填一张调查问卷吧。很遗憾的是那大姐摇了摇头，推着自行车离开了我的视野，我于是有了一种很失败的感受，这时舍友说：“发调查问卷要找准对象，不要找看起来就有点忙的那种人”.我似乎明白了，有增长了点见识。几个回合转下来，时间过得很快，看看表，已经十六点整了，我俩赶紧收拾好东西，去公交站等车，可是等了半个小时还是没有公交车，这时排队的人越来越多，再等下去情况不妙，于是有两个游客叫上我俩一起拼了一辆黑的，上车之前我把喝完水的瓶子丢在了路边，可上黑的后，舍友却把它捡了上来，司机开着车在通往回学校的路上狂奔着，我于是在欣赏一路如此漂亮的风景的同时，也不由地对此次实践的收获感到骄傲。

第二站我们去了赤山风景区，赤山非遗创客中心位于赤山景区入口50米处，右临赤山法华院，门前汉白玉石拱桥，山泉水在桥下潺潺流过，千年未涸。赤山非遗创客中心是中国北方民俗博览馆“荣成民俗馆”的延展体验区域。赤山非遗创客中心设有非遗传习所和创客体验中心，涵盖非遗创客教育、历史文化、植物科普等研学课程。通过研学小课堂、手工剪纸、花饽饽制作、植物拓印、diy石磨豆浆等体验项目，拉近了青少年与非遗的距离，旨在开拓青少年视野，推进创新思维和综合实践能力的提升。近年来，赤山景区将宜人的自然风光，优美的生态资源，丰厚的文化底蕴，特色的胶东非遗民俗等元素进一步活化，结合不同阶段学生的实际需求，组成了以非遗文化传承人、景区文化顾问和导游员为讲师团队，打造出独具一格的“非遗民俗创客研学”、“奇妙植物王国创客研学”以及 “东亚‘海上丝绸之路’创客研学”等内容的三大系列研学精品线路。为学生和广大游客开启与众不同、趣味盎然的研学之旅，让赤山景区成为广大青少年学子开阔视野、丰富阅历的第二课堂。

第三站我们去了西霞口，这次来西霞口，彻底改变了我以往的很多印象，真的是一座海上仙岛，说是神仙居住的地方，都不为过，加上多了点运气的成分。雨季2个多月，到来的第一天便遇见第一个晴天，还看到了平流雾，仙气缭绕，整个成山头瞬间成了仙岛，听着海浪声。只能说庆幸、震撼、仙境，遇见平流雾，漫步于烟云缭绕的景区内，仿佛置身仙界，完全被眼前呈现的壮美画面所震撼。远处的海天相接，近处礁石形态各异，让人沉浸于现实与虚幻共同交织的美好梦境之中，更让整个景区变成真正的海上仙岛。这让我明白了保护环境的重要性。

第四站我们去了荣成天鹅湖，山东荣成天鹅湖国家公园是一个能让你看到“丑小鸭”与白天鹅的故事的地方，也是一个会给你科普天鹅知识的地方，还是一个可以让你近距离观赏到白天鹅的地方.最后大天鹅保护中心位于山东省荣成市一个污水处理厂里面，距离天鹅湖国家公园也不远。在保护中心里袁学顺老人的带领下，可以与大天鹅近距离接触。袁学顺老人是“大天鹅之父”，在那里，可以听到老人讲述保护大天鹅的故事，进一步了解环境保护的知识。

最后一站我们去了海水浴场，威海国际海水浴场位置很好，旁边就是山东大学威海校区。外来人在游玩之际，还可以到大学校园走走。爬到山顶，眺望更远的大海、岛屿和船只，尝尝大学校园的美食，重温大学生活的闲逸与舒适。即便有时候进不了校园，在沙滩边走走，也会看到很多洋溢着青春的大学生们或是三五成群，或者两两成对出入。青春真好！

三、

参加社会实践的收获

短暂的五天的暑期社会实践就这样的结束了，然而活动的每个场面却深深的印在我的老海里，虽然是又苦有累的七天，但我觉得这是一次不错的经历，我又结识了几位新的朋友，开阔了眼界，从中学到了不少东西也增长了不少才干。每次的社会实践，我都有着新的感触：人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。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，是使促使大学生投身改革建设，向\_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在新观念吸收新的思想与知识。短短五天的实践生活，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，参加暑假实践活动，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。原本大大咧咧的我开始转向细致、成熟。

暑假大学生社会实践报告

大学生暑假社会实践报告最新

大学生暑假社会实践报告范文

大学生暑假社会实践报告

关于暑假大学生社会实践报告范文

**大学生暑假社会实践报告篇九**

在今年的寒假里、我体验到了我人生中的第一次打工经历、有苦有乐、但更多的是通过这次经历我得到了很多收获这绝对是一次很有意义的活动。小草用绿色证明自己、鸟儿用歌声证明自己、我们要用行动证明自己。这次的打工、也是为以后的成功奠基吧！

通过实习了解中国传统式饮食饭店的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。随着我们生活方式的改变、中西方交流的加深、很多西餐、泰国菜、越南菜等等店子都开始进入了中国人的餐桌、虽然西方菜进入中国、但更多中国人开始变得更向往中国传统式食品、许多外国人也对此感到新鲜并想深入了解。我这次实践的是广州市的一间叫“好吃点”的饮食饭店、该饭店主要经营午市与晚市、主要是以自助的形式进行点餐的、且是一间“煲仔饭店”、客人需自主在陈列的各种食物中挑选自己比较喜欢的、然后递给厨房进行清点算价钱然后开煮。上菜与饭的容器是一个圆弧形的“煲仔”、非常轻巧、饭菜互相渗透、美味极了。该饮食店比较宽敞、环境幽雅、虽临近马路、却不会觉得太吵、便于交谈、非常适合一家老少、青年朋友们。其的特色便是自主选菜、使得每位顾客都能按照自己的口味及分量进行选择、不会有浪费、是所环保餐厅。中国传统食品源远流长、且一所餐厅最重要的是服务、第三产业—服务业是当今世界最为重要的行业、所以、了解一些服务方面的知识是十分重要的。今年寒假、我在该“好吃点”饮食店实践了一个星期的时间、获得了经验、更增长了见识、使我对服务业有了更深的了解。

我们说的餐馆可分为两种、一种是在外面当店员、另外一种是在厨房工作的厨师。而在厨房工作的厨师里还分为大厨和主厨、再次就是打杂的了。所谓外面的店员、干的就是服务性质的工作、如：点餐、上菜、埋单。而我所负责的则是外面的工作。因为该店是自主选菜的且并不是只是我一个人负责外面、大约有5、6个、所以工作量并不多、且具体工作仅有引领客人到选菜台以及帮助客人拿需要的东西、最直接的便是语言的沟通以及服务态度、不同人有不同的语速、我必须要打起12分精神去认真听客人们的要求、即时有时落下了收到挨骂、也要微笑迎人、做到平静、这对于暴躁的我。无疑是种折磨、可是我知道、这是我忍耐力的锻炼、而且为了老板的利益、我必须克服这障碍。

有的时候、客人会很多、而我们这些店员就会很忙、不够人手、可是我告诫自己、千万不能有的就是“抱怨”、这是魔鬼、会让自己推进万丈深渊的。

饮食饭店服务的质量是饮食饭店的生命线、要提高饮食饭店服务质量、关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌、既体现饭店员工对宾客的基本态度、就个人而言、则更是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此、饮食饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养、而所有有名的饭店、都是和至高无善的服务是分不开的。创先争优谋发展、我觉得服务很重要、无论干哪一行都需要很好的服务！还有、饮食饭店能够做得好、还离不开一个主要因素：微笑。古人云：“没有笑颜不开店”。微笑可以赢得商朋满座。所以、可以说笑是对一个饮食饭店的治店法宝。

在该“好吃点”饮食店一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里、第一次接触社会的实践生活、体验到生活的艰辛和不易、总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对饮食行业无知的少女变成一个既具有服务知识、又懂得传统礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的、总的来说有酸有甜、有苦有乐。

都说服务是餐厅的形象之本，是饮食店的竞争之道，那么“好吃点”饮食店的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个星期间学到的东西可不少、感触也颇多、若要为客人提供优质的服务、就是要充分读懂客人的心、充分理解客人的需求、甚至是超越客人的期望、在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望、有人说服务是个即时的工作、过去了就不会再来、所以要在当下满足客人的多方面要求、把服务的质量提高。在“好吃点”饮食店实习的这一个星期、在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水、还有智慧和技巧、更多的是自我超越。因此、自己变的成熟了、少了一份脆弱、多了份坚强、忘了如何去依靠、想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀、没有了老师和同学的指点、自己的一切事物都得要自己亲自去解决、增强了自己的自信心、从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事、只有自己不去做、认认真真的学习、勤勤恳恳的做事、这就是生活、是真正的生活！通过实训、实习、我对中国传统食物知识与做法有了很大的提高了、尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高、还有自己的口语能力、为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西、那就是社会经验、为人处世的经验、想想自己过几年就要真正的走向社会、参加工作、也许自己的这次实习就是自己新的开始、也就意味着自己的成熟、我会在以后的工作和学习中、不怕困难、勇于克服、在实践中锻炼自己的能力、努力提高自己、实现自己的理想。

**大学生暑假社会实践报告篇十**

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们了。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在暑期里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在我家楼下卫浴销售店找了一份还比较轻松的工作——导购，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易，更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

导购是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，我的导购工作主要是导购卫浴用品，例如梳妆镜、马桶、浴缸等等。导购的一天基本工作安排：导购前的短暂培训，了解卫浴的名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。老板以及导购员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的导购员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们导购一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在导购过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

导购是导购员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就 当然和老板也要好好的沟通，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。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈

导购是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。所以我们要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心。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，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

两个星期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。一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，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

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，会让我们从中收益匪浅。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，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，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要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的导购工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

沈秀秀

20110209310129海南大学11级园林4

**大学生暑假社会实践报告篇十一**

20xx年xx月xx日早上十点钟左右，我们十二个志愿者到达目的地xxxx县第四中学。xxx县第四中学位于xxx省xxxx市xxxx县，是该县在xxx年新建的一所中学。在学校门口，负责高三年级的xxxx主任亲切的接待了我们，他对于我们的到来表示十分的高兴与感谢。

他首先带领我们参观了学校。这是一所带有质朴情怀的学校，学校里建筑简约大方，环境干净整洁，我们从中感受到了生机勃勃的活力。在教学楼里，我们可以从窗户里看到学生们正认真的听课，他们的眼里透露出对知识的渴望和对未来的憧憬，这让我们更加坚信我们来到这里是值得的。xxxx主任带领我们重点参观了我们将要做讲座的报告大厅，里面有五百多个座位，设备也很齐全，我们从校领导的态度中看到校领导对此次经验交流活动的重视。

随后，我们与xxx主任进行了一次简短的交流。在交流中，他告诉我们，学校邀请我们来这里进行经验交流活动是出于三点考虑：一是考虑到学校里的高三学生需要我们将自己背战高考中的各种经验、教训和收获等告诉他们来帮助他们获得更多的经验；而是考虑到经过长期的学习，高三学生们都有了厌学、松懈等不良情绪，这使得他们处于一种负面的备考状态，因此他希望我们能够通过此次活动激起高三学生对大学的憧憬，从而激励他们努力学习，认真备考；第三是考虑到我们所有的志愿者都来自于对外经济贸易大学，不仅对高考有着深刻的体会，而且成绩优异，这对于学校里的高三学生有着莫大帮助。从xxx主任的话里，我们深深地感受到了学校领导对我们的期望，这不仅增加了我们的自信心，而且也令我们深感自己责任的重大。

之后，xxx主任对我们的经验交流活动进行了相关的安排，我们也积极提出了自己的要求和间解，xxx主任也大力支持我们与学生进行亲密接触。最后，我们共同确定此次活动由讲座和学生提问两个环节组成，这不仅能使我们把自己的经验最大化的传授给这里的学生，也能增加我们与学生之间的互动，最终达到一加一大于二的效果。

良好的开端是成功的一半。今天早上我们与xxx四中学校领导之间的交流十分顺利，这增加了我们办好次活动的信心，也使我们更加期待从今天下午就要开始的讲座。我们相信这次经验交流活动一定能够圆满成功!

**大学生暑假社会实践报告篇十二**

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

经过一段时间的工作让我认识的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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

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

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

**大学生暑假社会实践报告篇十三**

xxxx探索者小队的实践活动已经持续了将近两周的时间，实践进入到了消费市场调查阶段。几天前设计好的调查问卷，已经投入到了问卷星网络平台，第一天就突破100份有效答卷。我们打算在手机大卖场，进行实地的消费者调查，发放纸质问卷。我们电话联系了苏宁电器、中复电讯等大型零售商，但得到的都是对我们的拒绝。面对看重经济利益的商业公司，我们的实践遇到了市场调查的困难。最终我们决定，不采用电话预约联系，而是到手机卖场直接找负责人说明情况。

于是xxxx2年7月20日，我们实践团队就直接来到位于西坝河附近的xxxx电器分店开展实践。与之前的电话联系不同，xxxx电器的店长直接表示愿意帮助我们进行调研，有什么问题都可以问他。听到这样的支持，让我们信心倍增。这样的经历也告诉我们，暑期实践一定要走出去，到社会中去！电话和实地虽然都是在和人打交道，但是实地的交流才能感受实践的内涵。

叔叔继续为我们解答疑惑，为我们开启了解国外手机市场的大门，并且让我们看到了通讯运营商在手机行业中举足轻重的地位。他说：“苹果公司一开始就是靠和运营商合作做起来的。各大手机卖场也要和运营商合作，才能协商到一定数量的手机货源。”之后叔叔还为我们深度剖析了手机品牌的市场占有情况。目前的手机老大三星占有的极大的市场份额，过去的诺基亚份额还是瘦死的骆驼比马大，其他国外品牌依然来势凶猛，而国产手机只能占有极小的份额。我们在采访进行了1小时左右，之后我们还在xxxx卖场发放了调查问卷，实地观察卖场的宣传和促销。并且体验了真机，做一回xxxx的消费者，把之前收集的手机信息变为直观感受。

这次xxxx电器实践活动十分成功。我们深入市场，深入到消费者中进行调查，并且与直接接触销售的业内人士交流，收获很大。深入到实地调研才是有价值的实践，我们真的做到了。xxxx探索者，深入市场我先行！

**大学生暑假社会实践报告篇十四**

暑假这一个多月的实践生活已然结束了，对于这一个多月的实践，我的内心感触很多。首先是自己进入大学第一次步入社会，其次是在这次实践当中，我收获了比报酬更珍贵的东西，那就是经验。作为一名即将踏入社会的大三学生，其实到了现在我是非常的紧张的。所以这次还是利用了一些时间找到了一个和专业对口的工作进行实习，我也想把这次的经历总结下来，为将来打下铺垫。

这次暑假我并没有回家，而是跟几个同学一起进入了一家公司进行会计实习。我们学习了三年的会计知识，这次再步入实践当中，其实还是有一些不太顺利的地方的。在学校的时候，我总是凭借着自己还算优异的成绩沾沾自喜，这次再到了工作当中，才发现自己真的太稚嫩了。这次我们几个一起跟着一名老员工学习，在这个过程里，我发现自己在实践上真的缺乏太多了。

和我一起的有几位同学是已经实习过了的，所以这次实习的时候她们已经有了一些经验了，而我对这一切几乎都是一片茫然。所以对待任何事情，都不能盲目的自满。那几个同学平时专业成绩并没有我那么好，但是在实习当中她们的表现比我好多了，这都是我应该去反思自己的地方。这一条路上，我总在遭受着一些挫败，但这并没有打败我，反而让我更有“求生欲”，想把这些我不曾掌握的都掌握住，把未来的路过的更好，希望能够不负这几年大学生活的努力和勇敢。

在这一个多月的实习中，我跟着公司的老员工工作，从中学习到了很多的经验，也让我知道会计这份工作并不是我们在学校里看到的那么简单的，它要求我们的东西还有很多，不仅仅是专业技能，更注重于我们每个人的综合素质，因此在这个过程当中，我也逐渐清楚接下来一年我该在哪个方面进行突破，我会把这一年利用好，让自己变得越来越完善，更好的去应对接下来社会中的挑战。

我想感谢在这次实践当中领导以及各位公司同事给予我这个实习生的帮助和关爱，也很感谢我的同学在这个过程当中对我多加指导，这一次，我已经明白了将来的路该怎么去走了，我会在一次次的历练当中越来越成熟，多积累经验，更好的跨入这个行业，贡献自己的光热。

**大学生暑假社会实践报告篇十五**

今年暑假我参加了学校组织的暑期社会实践活动，固然五天的时间活动让我觉得很累很辛劳，但我从中锻炼了自我，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也经过五天的实践，使我有了些关于社会下层建设的心得体会。第一次全方位、近间隔的进出自我的专业知识。经过假期中的社会实践工作，使自我的思想和意志都得到了一个质的奔腾。社会是个大课堂，对于我们涉世不深的大学生来说，我们仅有主动的往接触它，了解它，才能更好地往适应它。未来的社会布满剧烈的竞争，心得体会这向我们广大大学生提出了严重的挑战。为此我们在紧张的学习之余要多多参加社会实践。

多多向社会学习，在学习中发现自我的不足，以而完善自我，提高自我，仅有这样我们才能在未来的社会中立于不败之地。社会在发展，时代在提高，我国也在不断地变化着，作为当代大学的我们也在不断地发扬参加社会实践精神；懂得科技、懂得创业、更是当今大学生更趋势的社会实践项目。夏日列日当头。正是由于有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有本事依靠自我的双手和大脑维持自我的保存，同时，也想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更加重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用。

自我的本事能否被社会所承认。想经过社会实践，找出自我的不足和差距所在。社会实践活动给生活在都市的大学生们供给了广泛接触下层、了解下层的机会。深切下层，同下层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，罗致了丰富的营养，理解了“从大众中来，到大众中往”的真正涵义，熟悉到仅有到实践中往、到下层中往，把小我的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年景长成才的正确之路。“艰辛知人生，实践长才干”。经过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自我的位置，发现了自我的不足。

对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，行将走上社会，更应当提早走进社会、熟悉社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，尽知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗亭上发挥的不很梦想。经过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自我的知识和水平。经过实践，原先理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对根基原理的理解和消化在几天实践中。

我们也从教师那学到了很多，不只是知识，还有做人的道理等等，这次的社会实践丰富了我们的生活，充实了此刻的年轻人。大家一齐努力把，开创我们完美的未来。

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