# 招生社会实践报告大学生(精选13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-08

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。招生社会实践报告大学生篇一寒假期间，我有幸...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

**招生社会实践报告大学生篇一**

寒假期间，我有幸参加了\*\*学院团委组织开展的大学生骨干挂职锻炼服务团。在院团委和\*\*县团委的安排下，自七月八日在\*\*县\*\*镇\*\*社区，我开始了为期半个月的寒假挂职锻炼实践活动。

开展大学生寒假挂职锻炼活动是为了深入实施推进青年马克思主义者培养工程，通过教育培训和实践锻炼等行之有效的方式，不断提高大学生骨干、团干部、青年知识分子的思想政治素质，政策理论水平，创新能力，实践能力和组织协调能力，使当代大学生成长为中国特色社会主义事业的合格建设者和接班人。

作为我个人来讲，能够参加院团委组织的学生骨干挂职锻炼，我感到万分荣幸和自豪，这次有机会走进社区，走进基层是一次十分难得的实践锻炼机会，因为我知道在当今大学校园，作为当代大学生的我们缺乏理解主义，只关心个人发展，忽略对民生的关注，对社区这一基层的了解。通过社区实践，可让作为大学生的我们承担一份社会责任，为构建和谐社区，建设和谐社会贡献自己的一份力量。

下面我就谈一下在\*\*县\*\*镇\*\*社区挂职锻炼期间我本人的收获与感受：

作为一名成长在农村的大学生，在这一次真正走进社区，贴进社区群众后，使我对社区这又一社会基层有了更深入的了解。

在\*\*镇\*\*社区实践期间，经过多方面调查我了解到，\*\*成立于20xx年8月份，于20xx年5月份由原城西社区更名为\*\*社区，现有工作人员6名，辖区内共有驻单位约40个，居民小组27个，人口8000多人，楼房78栋，于20xx年9月搬进新的办公楼，新大楼面积约320平方米，新的\*\*社区并筹资金2万余元，先后建起图书馆、阅览室、计生服务室、活动室，购置了办公桌椅，空调并配有办公电脑等设施，并有\*\*市“杜鹃花”工程落户该社区。

自20xx年以来，\*\*社区在党支部的正确领导下，在镇政府和县民政部门的精心指导下，在社区群众的共同努力下，扎实做好居民服务工作，较好实现了“自我管理，自我教育，自我约束“的工作目标。社区自成立起，就成立了综合治理、文明创建、计划生育、社区服务四个委员会，组成了社区议事委员会，健全了组织网络，制定了相应的职责和制度，规范了管理各项工作步入了规范化轨道，主要做了以下四个方面的工作：

〈1〉认真落实社会治安综合治理属地管理责任制，做好维稳工作，构建平安社区。

〈2〉认真落实计划生育属地管理责任制，完善以居民委员会为主的工作机制，强化责任，不断提高计胜服务水平。

〈3〉加强文明创建工作，提高社区整体文明程度。

〈4〉拓宽社区服务，打造就业平台。除上述四项主要工作外，社区还积极配合上级有关部门搞好食品药品安全监督，预防流行疾病等工作，全心全意做好为社区居民的全面服务工作。

寒假在\*\*社区实践期间，恰好处在全国上下共迎奥运会前夕，作为走进社区基层的践行者，我亲身感受到社区居委会在社区安全，文明创建以及拓宽再就业等方面所作的努力，以实际行动喜迎奥运会的浓浓热情。在社区安全方面，对宗教人员建立挡案，做好监督并组织了夜间专业巡逻队，进一步提高居民安全感。在文明创建方面，社区强化日常保洁，坚持日产日清，确保小街小巷整洁，争创优美，整洁的小区，通过宣传创建基本知识和开展居民思想道德教育工作，提高居民素质，重点做好“创安”，“创模”和“五好家庭”建设工作。在就业方面，社区居委会积极为弱势群体服务，把“下岗再就业”摆上重要议事日程，并设立社区帮扶站，建章立制，从人、财、物上保障再就业平台的运行，帮助下岗职工再就业。\*\*社区曾荣获\*\*市2024年度再就业先进社区光荣称号。

在\*\*社区时间期间，我做到每天按时上下班，在认真做好日常分配工作的同时，通过与社区卢书记和陈主任的交流与耐心询问，使我对当前社区群众最关心的社保（包括最低生活保障，医疗保险，养老保险）等;有了更深的了解，也使我不禁联想到党在重大民生上的明显变化，充分体现了”发展为人民，发展依靠人民，发展成果由人民共享”的发展理念，党的好政策是社区人民乃至全国人民的福祉。

通过社区实践锻炼，使我在了解社区做什么的同时，也使我亲身体验到社区居委会在扎实做好居民工作，全心全意为人民服务的工作宗旨，更使我亲身感受到国家惠民政策给基层人民群众带来的切身利益，使我认识到党和政府的关怀就在身边。

社区，是我国城乡最基层的社会生活共同体，是人民群众的温馨家庭，构建社会主义和谐社会，最基础的是当从建设和谐社区做起。社区实践使我认识到要关注民生，关注基层，承担一份社会责任，为构建社会主义和谐社会贡献自己的一份力量。

因而，作为一名大学生，一名学生干部，一名预备党员，在今后的生活中，我将继续加强自身的培养，努力学习党的方针政策，学习好自己的专业知识，并与周围同学搞好人际关系，更多更好的为身边的同学和老师们的服务，争取使自己成为一名有素质、有理想、有知识、有能力的大学生，为党的事业，为社会进步和繁荣贡献自己的力量。

**招生社会实践报告大学生篇二**

xx年7月15日——xx年8月19日

之所以会想在这个暑假去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

在这个炎热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

**招生社会实践报告大学生篇三**

准备工作做完了，接下来就是工作的重点。对于现在的高三学生来说，他们真可谓是惜时如金啊，所以为了不引起他们的反感情绪，我打算利用下课这有限的十分钟，去完成这项高难度的任务。我找了一些看起来比较面善的同学，像他们说明我的来意，然后让他们带我进教室做宣传工作，没想到他们远比我想象的要热情的多，对于我这个大他们两届的学姐的工作给予极大的支持，心中有说不出的感动，让原本还担心第一次上台讲话会紧张的我，放开了所有的心理负担，于是宣传活动就在很融洽的氛围中进行着，我似乎有种回到曾经的感觉，有非常热情的学弟学妹们帮我发传单，还有一些对大学怀有好奇的他们跟我了解一些有关大学的事情，而我就像是一个老练的熟手，讲述着自己上大学的所见所感，一切都似乎有超出我想象般的融合，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式还是第一次，感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。最后又在他们的帮助下，我顺利地找到了学校的粘贴传单的地方，贴上了我们的宣传单，并请他们多多帮忙，给他们认识的朋友多引荐引荐。

所有的工作如我所愿全部完成，之后我又拜访了以前的一些授业恩师，毕竟回来一次也实属不易，所谓“一日为师，终身为父”，作为他们的学生也许我微不足道，但他们作为我的老师，我却一辈子都不能会忘记他们的教育之恩，因为有他们才铸就了今天的我。

就这样风风火火的完成了一天的工作，晚上回到姐姐家，她给我做了我最爱吃的洋芋擦擦，这顿饭是我吃过的最香的一顿饭，累了一天，倒床就睡，真是爱死那张可爱的床了，一觉就睡到第二天早上了，应昨天一些学弟学妹们的邀请，我今天又去学校给他们讲了一些昨天因时间有限而没有讲清的东西，这样我的实践活动就此划上了一个圆满的句号，但是它留给我的不仅是这刻骨铭心的影响，更多的是通过此次活动让我学到的那些在课本中永远也无法学到的东西，在我临走时我给学弟学妹们送上了我最真诚的祝福，希望他们一个个都学业有成，他们也给予了以后工作最大的鼓励与支持。

**招生社会实践报告大学生篇四**

春节前的几天,我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作.虽然在补习班实践仅有五天,赚钱也不多.但几天的经历使我收获不小,感触颇深.第一次脱离校园去外地,我们的口号是只赚经验不赚钱.以下是我这次实践的简介和心得.

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展,教育在生活中起着越来越重要的作用,很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子,而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来,补习班不断涌现,补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育.补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

一.补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史,算是老字号补习班.但虽需作大力宣传.所谓宣传就是发传单.家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长.老板给我们的目标：宁错发一千,不放过一个家长.发传单绝对不是件轻松活.当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼.那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步.但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作,首先把自己的位置放低.

二.学生登记

学生来报名,先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等.然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息.“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育(一个班有三十多个学生).至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元,高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元.家长和孩子商定年前后补习16天.还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学,我看她的登记表：高二，平时成绩130多分.我当时有些震惊：这成绩还用得着补习?课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下.高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到.那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿.

不知是该佩服还是该心疼这些孩子,好了,我祝福他们.所以,不管你多么努力,你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境.可怜天下父母心，可怜天下学子心.

三.工作生活中的其他

去工作之前,老板说好是管吃管住的.到那才知道,所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭.天啊!我们哪里会做饭呀!但到这时候,不会也要硬着头皮做了.第一天炒萝卜,我放的老抽过多,萝卜炒成黑色了,别人见了还以为是炒茄子.还有土豆,由于没浸泡好,炒出来就容易烂.但经过两天的锻炼,我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好.几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥.回到家后,连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了.

**招生社会实践报告大学生篇五**

在刚刚过去的一年里，我出去打过两次工。第一次是暑假打工，在精彩丰呈的大都市--长沙，还是繁华的芙蓉大道，自己去找的，工作当然很轻松。寒假这次就没那么好了，是父母安排的，地点也是在长沙，是在一个叫永乐天鑫食品加工厂的公司里做面包。每天早上8点准时上班，迟到一分钟要罚款5元，但下班没有规定的时间，大约是在晚上10点左右，在这里工作的大多是一些农民工，与他们相处了一个月，相处得十分愉快，对他们有了一些了解，也很同情他们的处境，希望能为他们做一些事，也不枉与他们相处一场，因此写了这篇寒假社会实践报告。

通过这次打工也让我对自己、对社会有了进一步的了解。

我第一天下班回家，就对我妈说：明天我不去了，好累啊。我妈不知道工作的辛苦，说：你这点苦都受不了，以后怎么能经得住社会上的挫折，怎么能干大事。听了这话我很不舒服，最后，我还是决定继续干下去，我要让我妈知道她的儿子不是吃不了苦的人。开始的时候，一天就是一年，慢慢的，一天开始变得只有一天了，虽然还是工作一天，虽然还是站一天，但越来越觉得轻松了。最终证明我的选择是没有错，原来人就是逼出来的，不逼你的潜能就无法发挥出来。这是我对自己的进一步了解。

通过这次打工，我也发现了一些我以前无法发现的社会，想象与现实的差距还是蛮大的。以前我觉得8小时工作制是理所当然的，那可是我们的先辈们用鲜血争取来的啊!今天才发现自己多么幼稚，我们每天至少工作10多个小时，有时14个小时，也就是早晨8点到晚上12点(据那里的老员工介绍颠峰时期达到凌晨2点，第2天照常上班)，最令人气愤的是加了这么多的班，却没有加班费，也就是免费为公司劳动。公司太聪明了，为了躲避有关部门的调查，要求工人只在早上上班的时候打卡(也就表示这个人按时上班了)而下班的时候却不需要打卡，这样，上班卡上就只显示上班时间，而不知道下班时间，调查人员就那他们没办法了。另一方面，由于大部分员工是从农村招来的农民工，知识水平低，很难找到更加合适的工作，又加上本身法律意识淡薄，甚至从骨子里认为完成公司交给他的任务是天经地义的，不管工作到多晚。我在他们之间做了一些调查：

我：你们真的就愿意工作到这么晚啊?

一个朴实的农民是这样回答我的：拿了人家的钱就得替人家干事啊!

我：你们听说过8小时工作制吗?

你想想，到处都是找不到工作的农民，你要跟老板讲什么要求还不炒你鱿鱼!

我：你们有没有想过要加班费啊?

大体的回答就是：只要不扣我钱就万事大吉了，公司都有严格的规定，迟到一分钟5元，缺一天扣3天的工资。而且对请假还不批，基本上是一年工作到头，谁不想回去看看啊!今年又不能回去了......

我在网上搜索了“8小时工作制”这个标题，但很遗憾，没有一条关于农民工或是劳动在第一线的工人阶级的，全都是关于上班一族的。什么上班族为了加班都推掉“闲暇娱乐”、无缘“游山玩水”，那些相对与农民的辛苦，那些究竟算什么?我想我们应该跟多地关注工农阶级，他们是最累的，付出了辛勤的劳动，却得不到他们应得到的，别人加班有钱，他们加班有什么?别人能够游山玩水，他们却过年了还奋斗在第一线。

在劳动闲暇让我想了很多的问题，对我的思想是一次大的洗礼，当你有很多时间去思考问题是，你肯定能取得不少的收获。

也许，寒假打工对我已产生了深远的影响，乃至一生都会产生不可估量的影响。如果有人问我大学生要不要打工，我会坚定地回答：要。这真的是人生的一笔财富，一笔一生都可以用的财富。

文档为doc格式

**招生社会实践报告大学生篇六**

炎炎夏日，伴随着课程设计的结束，我的暑假也拉开了帷幕。今年我并不着急，因为我已经找好了实践工作，那就是在我们学校招生办当助理。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应在生活和工作中很好地处理各方面的问题，今年我尝试一次我之前没有干过的工作，目的就是为了能多方位的锻炼自己，培养自己的基本能力，了解当前的一些现状，为自己的即将到来的就业有一些小小的帮助。

不得不承认的是日子过得好，这次的实习工作，与我之前的实习工作的性质完全不同，没有之前的日晒雨淋、没有之前的劳苦奔波、更没有之前的低人一等，而更多的是责任、是认真仔细。在实践的这段时间里，接新生咨询电话，回复校复印资料，整理文件，整理招办仓库物资，发放通知书等，感受着工作的氛围。工作任务不是很重，但是很重要，要非常细心，这些经历都是在课堂上无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁工作。

一段时间下来，我不仅掌握了工作小技巧，也跟着招办里面的老师和其他同事渐渐的熟悉了，在工作交流时也越来越顺利，效率也越来越高。随实践结束之后，我感觉自己有了很大的收获。

在单位工作，不光要优秀、有头脑、会处事，还要有极强的责任心。招办的工作，繁多、琐碎，但却容不得有一丝一毫的不耐烦、不认真，工作稍有差池，也许就会给新学生带来好多不便，甚至造成报道延误。因此，在招办工作，必须有信心有责任的去做自己的工作。绝不能逃避自己的错误与过失，敢于承担且与老师交流，及时弥补自己过失带来的后果。

在整个录取过程中，来咨询的考生大多问题大都是录取分是多少，通知书啥时候到，需要准备什么，学校情况如何等等。所以需要我们一个一个的耐心解释，尤其是接到哪些没有被录取的考生，我非常体谅他们内心的感受，就一个一个的安慰他们。毕竟对每个考生来掉档比没有考上还要难过。在每一批录取结束之后就要装通知书，然后一个一个的寄出去。最考验耐心和细心的是给每个通知书盖章，因为那是个铜章，容易滑，所以难盖，需要的是技术活。确实的，这是一件重要的事情，因为章是学生对学校的第一印象，如果章子盖得难看的很，学生第一印象是对学校不好，另一方面也反应了工作人员的工作态度。还有就是四千多份通知书每一个里的东西都不能少，一旦少了将使得新生无法办理开学手续。所以任何一项工作都需要仔细的对待。

沟通是一种重要的技巧和能力,时时都要巧妙运用。在工作中遇到了问题要积极的与老师沟通，认真听老师的意见与建议。当遇到老师有指导错的地方，一定要委婉的给老师提出来，当然是很机智的组织语言。面对学生的咨询，首先要礼貌热情，不光代表的是学校，同时也便于接下来的交流。用热情让即将进学校的学弟学妹们感受到学校的温暖。。热情让我们对工作充满激情,愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作,力求做好每个细节,精益求精。激情与耐心互补促进,才能碰撞出 最美丽的火花,工作才能做到最好。

我想很多人和我一样,刚进实习单位的时候,都做过类似复印打字的\"杂活\"。或许同事们认为你是小字辈,要从小事做起,但有些时候,是因为他们心中没底,不知道你能做什么。对于我来说，我觉得做“杂活”是工作的必需,可以让我了解到这类工作的大概情况同时掌握当前的工作重点与工作进度。我认为改变自己的命运，有些东西不能选择,有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成,但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获。

做任何事情我都心里暗暗告诉自己不能急躁，要按自己的节奏于方式来，其实就要逼迫自己养成讲究条理性的好习惯。在装通知书的时候为了不漏掉通知书里的东西，就必须自己习惯的方法装并用装的顺序仔细检查。其它的工作也一样,讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的工作人员讲过这么一个故事:他当部门经理时,总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕,而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说,“虽然每天信件很多,但我都按紧急性和重要性排序,再逐一处理。” 总裁于是把这种做法推广到全公司,整个公司的运作变得有序,效率也提高了。养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中受益匪浅。

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”，短暂而又难忘的社会实践旅程想白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，近一个月天的实践活动教会我许多东西，让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力。作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”，正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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以他人的交际能力。作为一名大学“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。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,往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。

大学毕业之前的最后一个暑期实践，在快乐与劳作中度过，我觉得以后有机会还要多参加一些自己不了解的行业，这样可以学到很多东西，扩大自己的眼界。相信在今后的生活中自己会用到金条所体会到的，人生就是一个慢慢积累的过程，像一坛酒，时间越长，经历越多，就越香。

**招生社会实践报告大学生篇七**

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某学号：xx083

实践内容：招生

实践时间：-7-15------8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料(material)，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理;打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料(material)贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料(material)后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单;第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间;第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料(material)，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心;第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败!

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性;2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理;3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面;4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行;5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传;6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺;7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果;8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功!加油!

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂!也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩!!

**招生社会实践报告大学生篇八**

也充满着像小孩子那种对新鲜事物的好奇心！

确实时间工作下达之后将我的暑期安排都打乱了，原计划利用这两个月的时间留在南通边做兼职边学驾驶，但工作总是要落实到位的，我们是学院的一份子，我们代表的就是我们南通职业大学机械工程学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。生源质量直接关系到学校的声誉和办学水平，对提高我院综合实力具有重要的战略意义。所以于7月31日回\*\*\*中中学进行招生工作，也同时登记了有效信息。细细想想，这次实践活动还是很有意义的！

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”社会实践之旅飞速逝去，这期间我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题的能力。作为一名合格的当代大学生，我们除了学习课本知识还需要多多参加各种类型的社会实践活动来充实自己，通过参加社会实践来积累社会经验和工作经验，而这些经验都会成为我“五形的财富”。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。可以尽快走上轨道，这次社会实践活动的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会使我逐步走向社会，慢慢走向成熟！

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083\*\*\*\*

实践内容：招生

实践时间：xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了~

自从走进了大学，就业问题似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应在生活和工作中很好地处理各方面的问题，于是我选择了积极参加学校招生就业办公室举行的2024年暑期实践工作招聘，并有幸被录用，参与到招生就业办公室的暑期工作当中。

虽然招生工作比我想象中的要难，而且很累人，也遇到了各种各样的阻碍，但是通过这暑假的实践，我学会了很多。由于我们都是第一次接触这种工作，对很多事情都不熟，老师就向我们简单交代了一些注意事项，如招生宣传需要贴在哪里，怎样介绍我们的学校，我们学校有哪些样的专业，有什么样的优势等等。，我们就开始了工作，只要是符合我们学校条件的，填的专业也是我们学校有的，我们都会进行耐心劝导工作，这么做虽然不知道最终的效果是怎样的，但是我们努力了。等工作了一段时间之后不仅熟悉的掌握了后台回复的技巧，也跟着招办里面的老师学习怎么处理人际关系，在遇到矛盾的时候想着怎么去解决问题而不是怎么去逃避问题。随后又负责其他岗位的工作，不断学习知识，锻炼能力。之后的日子，工作就进入正轨了，没有了第一次的胆怯。敢于放开去工作了。在这短短得到一个暑假，认识了不少同学和老师，建立了比较真诚的友谊。经过这次招生的社会暑期实践活动，我学到了很多，当然也有了很多体会，差不多就是以下这几点:

1．在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这种技巧是需要长期的练习。当别人给你意见时，你应该要听取、耐心并虚心地接受。

信你能行，相信你当然也就会相信你宣传的院校！

3．在社会中要克服自己胆怯的心态。以前学校的老师说过“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，时间长了你自然就不怕了。”其实没有谁一生下来就什么都会的，只有当你克服心理障碍后，才能将一切都很好的完成。

4．工作中要不断地丰富知识。我在这次的招生中也有体会到，如果我们对招生的性质不明确，对各招生院校不清楚，家长和考生就会变成一团糟。

短期的社会实践,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。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,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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了更为坚实的基础。同时也让我的胆量得到了锻炼，只要有付出就会有收获，没有什么事是做不了的，只要你愿意，也让我这暑期过的很充实，尽管天气很热，心情烦闷使得完成这项任务更加的不顺，但是我学到的东西，是物超所值的，其中我对人性的理解更加深刻。这暑期的招生结果不知道会是怎样，但是我们努力付出，充实的暑期对我今后的人生极具影响。

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083\*\*\*\*

实践内容：招生

实践时间：xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

2024暑期招生社会实践报告

社会实践报告范文

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作---为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一，怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等.通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

二，维护自已的工作权益。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益.

#from 2024暑期招生社会实践报告来自 end#

社会实践报告范文

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次\"三进三同\"社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1.口腔宣传 身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的\"口腔知识\"宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的\"口腔基本知识宣传单\"，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2.深入农村。我们选择了就近的老虎口(地名)，沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验!

3.调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了\"口腔医疗卫生问卷调查表\"、\"口腔健康的调查问卷\"各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3.医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，\"三进三同\"的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4.心得体会。2024暑期招生社会实践报告文章2024暑期招生社会实践报告出自

，此链接！。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从\"医疗卫生调查表\"中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉\"医保\"会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国（2024年寒假社会实践报告）家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢?我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很\"聪明\"的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在\"口腔健康的调查问卷\"的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

四、结束语

此次 \"三进三同\"社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中\"服务社会、锻炼成才\"的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加\"三进三同\"社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

五、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢\"三进三同\"社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

2024暑期招生社会实践报告

现代社会是不需要\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"这样的人才的，所以作为一名合格的大学生参加一些社会实践活动是非常有必要的，通过参加社会实践活动来提高自身各方面的能力，以便在以后的社会生活与工作中更加得心应手。我知道学院组织的这次社会实践活动的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选了我们，我们就知道其中的责任，我们是学院的一份子，我们代表的就是我们xx-x大学北方信息工程学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。

xx年5月21至xx年5月22日，应我院组织招生宣传的需要，我申请参加了到生源地

招生宣传的社会实践活动。在第一次参加面试顺利获得招生资格后，心中的那份激动是难以言喻的`，可以说这是我顺利地迈出了我人生的第一步。于是在带队老师董国强老师那里领取任务后，便独自一人踏上了到母校陕西省延县子长中学的招生宣传旅程。

这是我第一次独挡重任去完成一件如此神圣的使命，心里有一点担心一点激动。担心是因为我不知道在第一次没有同伴的合作与帮助下，我能否顺利完成此次任务，激动是因为想要证明自己能够独挡重任去完成一件事，同时也想借此机会提高自己各方面的能力，以便在以后的学习与工作中更加顺利。2024暑期招生社会实践报告社会实践报告。

xx年5月20日晚上，当归乡的汽车缓缓启动后的时候，我的心也被带动了，这是毕业以后第一次重回母校，那种复杂的心情溢于言表，回到县里已经是凌晨一点多了，于是便在县里的姐姐家住了一晚，而我的招生宣传工作也打算在xx年5月21日的早上正式展开。在归乡的路途中我以详细规划了我的具体工作安排，毕竟时间有限，我不能无目的无计划的去做这些事，加之旁边没有人在旁边指导，这对我来说应该算是一个不小的挑战吧，但也这是因为有这样的困难才能让我更好地成长。于是一切依计划行事，可是当我来到母校时候才得知，今天省领导来县里检查，而重点就是对这所省重点中学的视察工作，所以学校这两天查的特别严，\"非本校学生一律不许入内\"，而这一切都是我事先没有了料想到的，这就大大增加了我工作的难度，也是我工作中的疏忽之处，在这之前如果能够想的足够全面，在去之前应该先要了解一下学校最近的状况，而不是盲目的就去做这件事情，那么我想也就不会出现今天这种难以解决的困难了，这就教会我在以后的工作中应该先要全面认识自己所要做的工作的一些情况。但俗话说\"困难总是和解决困难的办法相伴而生\"，如今既然已经出现了这样的问题，我就必须想办法去解决这些问题，这也是能锻炼一个人的应变能力的事情，我要求我必须要让自己拥有这样的魄力。于是我开始策划我的进校计划，我先找到校内自己熟悉的人先把资料带进学校，然后我又见有些学校的家属可以随便进出校门，于是我就想是否可以找一个要进学校的家属把我带进去，这样我的困难就算解决了。可是如果我一个没有很好的沟通方式，大概要找人把我带进去也不是那么容易的事情，所以我努力寻求着一种比较容易让别人接受的方式去与人沟通，最后还算皇天不负有心人，终于我找到一位将要进校的好心阿姨带我进了校门，这应该算是我今天工作的第一项任务吧，没想到刚开始就遇到这样的难题，这是我始料不及的，但这点困难总算没有让我退缩，我成功的完成了我的第一项任务。

招生宣传社会实践报告

班的高三班主任，于是我便顺利地完成了和那些高三班主任的沟通工作，他们也很热情的给我说了一些目前高三学生的状况，同时还教给了我一些与学生如何交流的技巧，对我接下来的工作可谓大有帮助，最后他们还高度评价了我的工作能力，能得到他们的肯定，说实话对我来说真的是不小的收获，他们对我工作的肯定不正也是对我的肯定吗？当然，我也不能因为这个而沾沾自喜，我要更加努力，人总是要在肯定与否定自己中得到更大的进步，而我现在需要的就是要不断的突破自己，以寻求做到更好。

准备工作做完了，接下来就是工作的重点。对于现在的高三学生来说，他们真可谓是惜时如金啊，所以为了不引起他们的反感情绪，我打算利用下课这有限的十分钟，去完成这项高难度的任务。我找了一些看起来比较面善的同学，像他们说明我的来意，然后让他们带我进教室做宣传工作，没想到他们远比我想象的要热情的多，对于我这个大他们两届的学姐的工作给予极大的支持，心中有说不出的感动，让原本还担心第一次上台讲话会紧张的我，放开了所有的心理负担，于是宣传活动就在很融洽的氛围中进行着，我似乎有种回到曾经的感觉，有非常热情的学弟学妹们帮我发传单，还有一些对大学怀有好奇的他们跟我了解一些有关大学的事情，而我就像是一个老练的熟手，讲述着自己上大学的所见所感，一切都似乎有超出我想象般的融合，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式还是第一次，感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。最后又在他们的帮助下，我顺利地找到了学校的粘贴传单的地方，贴上了我们的宣传单，并请他们多多帮忙，给他们认识的朋友多引荐引荐。

所有的工作如我所愿全部完成，之后我又拜访了以前的一些授业恩师，毕竟回来一次也实属不易，所谓\"一日为师，终身为父\"，作为他们的学生也许我微不足道，但他们作为我的老师，我却一辈子都不能会忘记他们的教育之恩，因为有他们才铸就了今天的我。

就这样风风火火的完成了一天的工作，晚上回到姐姐家，她给我做了我最爱吃的洋芋擦擦，这顿饭是我吃过的最香的一顿饭，累了一天，倒床就睡，真是爱死那张可爱的床了，一觉就睡到第二天早上了，应昨天一些学弟学妹们的邀请，我今天又去学校给他们讲了一些昨天因时间有限而没有讲清的东西，这样我的实践活动就此划上了一个圆满的句号，但是它留给我的不仅是这刻骨铭心的影响，更多的是通过此次活动让我学到的那些在课本中永远也无法学到的东西，在我临走时我给学弟学妹们送上了我最真诚的祝福，希望他们一个个都学业有成，他们也给予了以后工作最大的鼓励与支持。

招生宣传社会实践报告

古语有云：\"逝者如斯夫，不舍昼夜\"，短暂而又难忘的社会实践旅程想白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，两天的实践活动教会我许多东西，让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，同时也让我更加深刻地认识到\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"这样的人才已经不适应现代社会的需要了，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的\"无形资产\"，正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。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以他人的交际能力。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，以便进入社会可以尽快走上轨道。

这次社会实践活动的认识是一个开始，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。一贯生活在校园中的我们，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦，而这次的招生宣传实践活动，没有了老师、亲人与同学的帮助，这对我来说应该算是一个不小的挑战，但也正是因为有了这样的经历才能让我更快的成长与坚强起来，通过这次实践活动我所学到的东西也将会对我受益终身。

**招生社会实践报告大学生篇九**

随着个人的文明素养不断提升，报告有着举足轻重的地位，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编为大家整理的暑假招生社会实践报告范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作———为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1、主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2、避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗\*程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是，前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗\*，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3、热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等。通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的`漂亮与否是次要的，关键是整洁。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益。

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1、口腔宣传从身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2、深入农村。我们选择了就近的老虎口（地名），沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验！

3、调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3、医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4、心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢？我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很“聪明”的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处；刷毛高度适当，防止擦伤牙龈；刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

此次“三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

**招生社会实践报告大学生篇十**

郑州市经典教育补习班

xx年1日23日--xx年1月28日

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展,教育在生活中起着越来越重要的作用,很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子,而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来,补习班不断涌现,补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育．补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

一.补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史,算是老字号补习班．但虽需作大力宣传．所谓宣传就是发传单．家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长．老板给我们的目标：宁错发一千,不放过一个家长．发传单绝对不是件轻松活．当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼．那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步．但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作,首先把自己的位置放低.

二.学生登记

学生来报名,先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等．然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息．“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）．至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元,高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

三.工作生活中的其他

课本上学不到的东西就是社会经验．想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟．我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

**招生社会实践报告大学生篇十一**

本文目录

招生社会实践报告

暑期社会实践报告 招生话务员

暑期招生办公室实习的社会实践报告书

9月大学生社会实践报告：话务员招生

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

二、 实践要求：

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

三、 实践单位简介：

华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中。

四、 实践内容：

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行

工作总结

。

五、 实践感想：

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

六、 实践结论及建议：

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

七、 实践总结：

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实践旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实践期，回首这一个月的实践期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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，不要简单地把暑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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实践，是一次难得的机遇，更为可贵的是，我们在实践中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次工厂实践中，困难时刻严峻的考验着我。通过这次实践，我比较全面地了解了工厂的组织架构和运作程序，接触了形形色色的工人，同时还结识了不少知心的朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

期待下次打工的机会，期待下次的实践，那将又会是一次知识、能力、思想认识上的升华。

招生社会实践报告（2） |

返回目录

之所以会想在这个暑假去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

在这个炎热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

招生社会实践报告（3） |

返回目录

时间总是在悄无声息中流逝过去，我们还没来得及跟上时间的步伐，xx年的暑假又到来了，这预示着我又该做选择了，是回家还是做社会实践呢，这是个值得思考的问题。最后，为了增加自己的社会阅历，为了进一步强化自己，为了让以后自己的前途更加光明，我毅然选择了留在我们学校的招生办公室实习，希望通过实习进一步完善自我。

这次的实习工作，与我之前的实习工作的性质完全不同，没有之前的日晒雨淋、没有之前的劳苦奔波、更没有之前的低人一等，而更多的是责任、是认真仔细。这次，自己的实习工作的条件非常好，但是这次实习工作机会的获得却是非常困难的，可谓是一波三折。

机会总是给有准备的人，这次实习机会的获得充分证明了这一点。想要在自己学校的招生办公室实习，并非一件易事。在做好了各项准备工作之后，我通过了让人紧张的面试，但这只是代表我有了进入笔试的资格。锦城招生办公室招实习生的笔试试卷非常类似于考公务员的试卷，虽然不及它难，但是一份试卷足以让老师发现我是否适合这个工作。让我没有想到的是，通过了笔试，居然还有一次面试。一波三折之后，我终于获得了这次实习机会，因此我倍加珍惜，也正是因为这难得的工作机会，我学到了更多，对生活的领悟有高了一层。

实习的工作内容并非一成不变的，并非如大家所想的那么简单、那番单调乏味，除了日常的办公室常规工作之外，我们会外出参加招生咨询会、做好前来学校咨询的家长的接待工作、负责所有的咨询电话的接听及负责各项材料的接收与寄发等，可谓是及各类工作于一身了，责任重大。通过暑期这近一个月的实习工作，我获益匪浅。

一 、责任心大于一切

在单位工作，无论一个人多么优秀、多么有头脑、多么会处事，都不及有责任心来得重要。招办的工作，繁多、琐碎，但却容不得自己有一丝一毫的不耐烦、不认真，因为此刻我们的每一句话、每一步工作也许都关系着一个学生的命运，稍有差池，便会给学生造成不可弥补的遗憾，这是谁也补偿不了的。因此，在招办工作以及在任何的关键部门工作的人，有责任心是他们首先必备的品质，有了责任心才有之后的工作，也才有之后工作上的成就。

二、团队合作非常重要

任何事情，都不是仅凭自己的单打独斗就可以解决的，招办的工作量繁重，但是每项工作又特别的重要，一个人再有责任心、再仔细、做事情再有效率，在任务量繁重的工作面前，也会显得无能为力。有了团队工作，有了效率，更有了欢愉。

三、效率优先

单位的工作都有时间限制，容不得我们一丝一毫的疏忽、更容不得自己拖沓，一个人的工作拖沓会影响整个办公室工作的进度。因此，怎么样才能保质保量的完成自己的工作任务，这也是需要我们在实践工作中不断去琢磨去改进的。

四、要勇于承认错误

工作难免会有出错的时候，在面对自己的错误的时候，你能否有勇气站出来主动承认错误，这是非常重要的。人非圣贤，孰能无过，当工作出现了错误，你勇敢的站出来，被责备是必然，但是有了这次的教训，你才能在以后的工作中做到尽善尽美。

虽然仅仅工作了短短的一个月，但是这一个月自己的感触并非三言两语能说得清楚，相信自己学到的许多经验在日后的工作中定会成为我的优势。此刻，我愿意做一个渺小的人，慢慢的历练自己，相信不久之后，我会成为人群中那颗闪亮的明星的。

招生社会实践报告（4） |

返回目录

实践单位：石家庄华兴科技工程学校

实践时间：-7-13——-8-26

一、 实践目的：

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

二、 实践要求：

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

三、 实践单位简介：

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中应届毕业生。

四、 实践内容：

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届毕业生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

五、 实践感想：

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

六、 实践结论及建议：

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

七、 实践总结：

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

**招生社会实践报告大学生篇十二**

也充满着像小孩子那种对新鲜事物的好奇心！

确实时间工作下达之后将我的暑期安排都打乱了，原计划利用这两个月的时间留在南通边做兼职边学驾驶，但工作总是要落实到位的，我们是学院的一份子，我们代表的就是我们南通职业大学机械工程学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。生源质量直接关系到学校的声誉和办学水平，对提高我院综合实力具有重要的战略意义。所以于7月31日回\*\*\*中中学进行招生工作，也同时登记了有效信息。细细想想，这次实践活动还是很有意义的！

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”社会实践之旅飞速逝去，这期间我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题的能力。作为一名合格的当代大学生，我们除了学习课本知识还需要多多参加各种类型的社会实践活动来充实自己，通过参加社会实践来积累社会经验和工作经验，而这些经验都会成为我“五形的财富”。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。可以尽快走上轨道，这次社会实践活动的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会使我逐步走向社会，慢慢走向成熟！

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083\*\*\*\*

实践内容：招生

实践时间：xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

2024暑期招生社会实践报告

社会实践报告范文

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作---为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一，怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等.通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

二，维护自已的工作权益。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益.

#from 2024暑期招生社会实践报告来自 end#

社会实践报告范文

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次\"三进三同\"社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1.口腔宣传 身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的\"口腔知识\"宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的\"口腔基本知识宣传单\"，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2.深入农村。我们选择了就近的老虎口(地名)，沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验!

3.调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了\"口腔医疗卫生问卷调查表\"、\"口腔健康的调查问卷\"各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3.医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，\"三进三同\"的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4.心得体会。2024暑期招生社会实践报告文章2024暑期招生社会实践报告出自

，此链接！。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从\"医疗卫生调查表\"中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉\"医保\"会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国（2024年寒假社会实践报告）家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢?我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很\"聪明\"的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在\"口腔健康的调查问卷\"的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

四、结束语

此次 \"三进三同\"社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中\"服务社会、锻炼成才\"的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加\"三进三同\"社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

五、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢\"三进三同\"社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

2024暑期招生社会实践报告

现代社会是不需要\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"这样的人才的，所以作为一名合格的大学生参加一些社会实践活动是非常有必要的，通过参加社会实践活动来提高自身各方面的能力，以便在以后的社会生活与工作中更加得心应手。我知道学院组织的这次社会实践活动的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选了我们，我们就知道其中的责任，我们是学院的一份子，我们代表的就是我们xx-x大学北方信息工程学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。

xx年5月21至xx年5月22日，应我院组织招生宣传的需要，我申请参加了到生源地

招生宣传的社会实践活动。在第一次参加面试顺利获得招生资格后，心中的那份激动是难以言喻的，可以说这是我顺利地迈出了我人生的第一步。于是在带队老师董国强老师那里领取任务后，便独自一人踏上了到母校陕西省延县子长中学的招生宣传旅程。

这是我第一次独挡重任去完成一件如此神圣的使命，心里有一点担心一点激动。担心是因为我不知道在第一次没有同伴的合作与帮助下，我能否顺利完成此次任务，激动是因为想要证明自己能够独挡重任去完成一件事，同时也想借此机会提高自己各方面的能力，以便在以后的学习与工作中更加顺利。2024暑期招生社会实践报告社会实践报告。

xx年5月20日晚上，当归乡的汽车缓缓启动后的时候，我的心也被带动了，这是毕业以后第一次重回母校，那种复杂的心情溢于言表，回到县里已经是凌晨一点多了，于是便在县里的姐姐家住了一晚，而我的招生宣传工作也打算在xx年5月21日的早上正式展开。在归乡的路途中我以详细规划了我的具体工作安排，毕竟时间有限，我不能无目的无计划的去做这些事，加之旁边没有人在旁边指导，这对我来说应该算是一个不小的挑战吧，但也这是因为有这样的困难才能让我更好地成长。于是一切依计划行事，可是当我来到母校时候才得知，今天省领导来县里检查，而重点就是对这所省重点中学的视察工作，所以学校这两天查的特别严，\"非本校学生一律不许入内\"，而这一切都是我事先没有了料想到的，这就大大增加了我工作的难度，也是我工作中的疏忽之处，在这之前如果能够想的足够全面，在去之前应该先要了解一下学校最近的状况，而不是盲目的就去做这件事情，那么我想也就不会出现今天这种难以解决的困难了，这就教会我在以后的工作中应该先要全面认识自己所要做的工作的一些情况。但俗话说\"困难总是和解决困难的办法相伴而生\"，如今既然已经出现了这样的问题，我就必须想办法去解决这些问题，这也是能锻炼一个人的应变能力的事情，我要求我必须要让自己拥有这样的魄力。于是我开始策划我的进校计划，我先找到校内自己熟悉的人先把资料带进学校，然后我又见有些学校的家属可以随便进出校门，于是我就想是否可以找一个要进学校的家属把我带进去，这样我的困难就算解决了。可是如果我一个没有很好的沟通方式，大概要找人把我带进去也不是那么容易的事情，所以我努力寻求着一种比较容易让别人接受的方式去与人沟通，最后还算皇天不负有心人，终于我找到一位将要进校的好心阿姨带我进了校门，这应该算是我今天工作的第一项任务吧，没想到刚开始就遇到这样的难题，这是我始料不及的，但这点困难总算没有让我退缩，我成功的完成了我的第一项任务。

招生宣传社会实践报告

班的高三班主任，于是我便顺利地完成了和那些高三班主任的沟通工作，他们也很热情的给我说了一些目前高三学生的状况，同时还教给了我一些与学生如何交流的技巧，对我接下来的工作可谓大有帮助，最后他们还高度评价了我的工作能力，能得到他们的肯定，说实话对我来说真的是不小的收获，他们对我工作的肯定不正也是对我的肯定吗？当然，我也不能因为这个而沾沾自喜，我要更加努力，人总是要在肯定与否定自己中得到更大的进步，而我现在需要的就是要不断的突破自己，以寻求做到更好。

准备工作做完了，接下来就是工作的重点。对于现在的高三学生来说，他们真可谓是惜时如金啊，所以为了不引起他们的反感情绪，我打算利用下课这有限的十分钟，去完成这项高难度的任务。我找了一些看起来比较面善的同学，像他们说明我的来意，然后让他们带我进教室做宣传工作，没想到他们远比我想象的要热情的多，对于我这个大他们两届的学姐的工作给予极大的支持，心中有说不出的感动，让原本还担心第一次上台讲话会紧张的我，放开了所有的心理负担，于是宣传活动就在很融洽的氛围中进行着，我似乎有种回到曾经的感觉，有非常热情的学弟学妹们帮我发传单，还有一些对大学怀有好奇的他们跟我了解一些有关大学的事情，而我就像是一个老练的熟手，讲述着自己上大学的所见所感，一切都似乎有超出我想象般的融合，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式还是第一次，感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。最后又在他们的帮助下，我顺利地找到了学校的\'粘贴传单的地方，贴上了我们的宣传单，并请他们多多帮忙，给他们认识的朋友多引荐引荐。

所有的工作如我所愿全部完成，之后我又拜访了以前的一些授业恩师，毕竟回来一次也实属不易，所谓\"一日为师，终身为父\"，作为他们的学生也许我微不足道，但他们作为我的老师，我却一辈子都不能会忘记他们的教育之恩，因为有他们才铸就了今天的我。

就这样风风火火的完成了一天的工作，晚上回到姐姐家，她给我做了我最爱吃的洋芋擦擦，这顿饭是我吃过的最香的一顿饭，累了一天，倒床就睡，真是爱死那张可爱的床了，一觉就睡到第二天早上了，应昨天一些学弟学妹们的邀请，我今天又去学校给他们讲了一些昨天因时间有限而没有讲清的东西，这样我的实践活动就此划上了一个圆满的句号，但是它留给我的不仅是这刻骨铭心的影响，更多的是通过此次活动让我学到的那些在课本中永远也无法学到的东西，在我临走时我给学弟学妹们送上了我最真诚的祝福，希望他们一个个都学业有成，他们也给予了以后工作最大的鼓励与支持。

招生宣传社会实践报告

古语有云：\"逝者如斯夫，不舍昼夜\"，短暂而又难忘的社会实践旅程想白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，两天的实践活动教会我许多东西，让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，同时也让我更加深刻地认识到\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"这样的人才已经不适应现代社会的需要了，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的\"无形资产\"，正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。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以他人的交际能力。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，以便进入社会可以尽快走上轨道。

这次社会实践活动的认识是一个开始，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。一贯生活在校园中的我们，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦，而这次的招生宣传实践活动，没有了老师、亲人与同学的帮助，这对我来说应该算是一个不小的挑战，但也正是因为有了这样的经历才能让我更快的成长与坚强起来，通过这次实践活动我所学到的东西也将会对我受益终身。

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083\*\*\*\*

实践内容：招生

实践时间：xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了~

现代社会是不需要\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"这样的人才的，所以作为一名合格的大学生参加一些社会实践活动是非常有必要的，通过参加社会实践活动来提高自身各方面的能力，以便在以后的社会生活与工作中更加得心应手。

我们是学院的一份子，我们代表的就是我们xx大学xx学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。生源质量直接关系到学校的声誉和办学水平，对提高我院综合实力具有重要的战略意义，为积极响应学院招生工作需要，进一步提高我院生源质量，充分利用在校生资源，发挥在校学生招生宣传的积极性，根据招生志愿者报名，由各地区负责招生老师带队，参加学院招生宣传咨询等工作。

xx年6月25日，我们一行5人在李xx老师的带领下，分为几组分别奔赴xx市第一中学、省靖中、xx中学进行招生宣传。我们在校内张贴海报，分发报考指南，热情详细的回答学生家长对我们学校的提问，如历年的录取分数线，专业设置，就业情况，住宿条件，学费等，并将有意向报考的同学登记在册。我和另一位同学负责的是xx中学，早上8点，我们首先找到xx中学的团委老师，请他帮忙宣传，老师告诉我们一会儿有广播讲话，可以进行宣传，因为我曾在广播站担任过职务，故由我进行广播宣传，另一位同学去各个班级分发资料。xx中学的学生家长对我们学校表现了浓厚的兴趣，我们一直忙到了中午，然后又赶到省靖中与李老师会合。下午，我和李老师留在宾馆接待来访家长学生，另4位分别回到一中和省靖中。下午来宾馆的家长、学生络绎不绝，整个房间坐满了人，一位学生甚至有3到4位家长陪同咨询，在他们的眼睛里有焦虑，期待，每一批都咨询很长时间，与老师研究各种关于报考学校的问题。一天下来，口干舌燥，也充分的了解到了家长对孩子的关爱和焦急。

在随后的两天天里，我们去了xx中学、xx中学等学校，宣传收到了良好的效果，为我们后几天在宾馆接受详细咨询打好了基础。

跑完各个学校后，我们一边在宾馆等待家长前来咨询，一边按登记下的学生信息主动与学生、家长沟通，以争取更多的生源。2024大学生暑期招生实践报告2024大学生暑期招生实践报告。招生一直持续到7月2日，在认真负责的李老师的带领下，我们做到了令自己满意，令学校满意。

古语有云：\"逝者如斯夫，不舍昼夜\"，短暂而又难忘的社会实践旅程像白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全。我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的\"无形资产\"。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，以便进入社会可以尽快走上轨道这次社会实践活动的认识是一个开始，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。

2024大学生暑期招生实践报告

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：20xx083\*\*\*\*

实践内容：招生

实践时间：20xx-7-15-----20xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

#from 2024大学生暑期招生实践报告来自 end#

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

实践总结及心得：

总的来说，这次是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；8、招生经验不足，需要更多地锻炼。，此链接！。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

2024大学生暑期招生实践报告

进入大学的第一个寒假，比以往任何一个都来得长，如果不有计划得度过，我想，相对一定会很漫长，所以，我决定做一些有意义的事，而宣传招生却是一个不错的选择。其实社会上有一种风气，即使一所不错的院校通过宣传的方式介绍自己，也必定会有很多人会去质疑，因为社会已经非常缺乏信任，尤其是拿着传单的那些人。当然随着各类学校的增加，专科院校的招生总是让人感觉缺乏可靠性，所以我一直在想，如何更好地引导着别人跟着我的思维走。

我的目标就是我的母校，赣马高级中学，因为复读的缘故，我已经离开这所学校一年半了，面对这些比较生疏的面孔，我明显感觉自己比以前成熟了，做了半年的班长，我已经可以很冷静地面对一个集体。由于我的母校是一所三星级高中，有很多学生考不上本科院校，所以拥有着大量的生源，这些高中生对大学充满了幻想，他们都梦想着去一些大城市上大学，（经过两次高考，我还是很了解他们的。）但总有一些人的成绩会不太理想。南方的学校分数较高，淮安，这座并不发达的城市，或许会是他们一个不错的选择。

在宣传的过程中，我向大家表明了我的身份，针对高中生关心的几点，莲 山~课件我向大家列出了几点。

1、淮安离连云港较近，而且交通方便。

2、淮信在大学城的中心，周围店铺（建筑社会实践报告2024）多，生活条件优越。

3、学校的师资力量雄厚。

4、校园环境优美。

5、学校在苏北是一所不错的专科的院校，就业率高。2024大学生暑期招生实践报告社会实践报告。

另外，从我个人观点来讲，我向大家表明了，我们学校是淮安大学城最好的专科院校，而且从某些方面来讲，专科院校之间的差距其实并不大。最后，我送给大家一句话\"有时候最重要的不是你选择哪所学校，学什么专业，只要努力，任何困难都是浮云。祝大家在今年的高考中有着稳定的表现，加油！\"

实践经验总结：

一、沟通能力对一个人非常重要，如果你面对一个群体就会紧张，那么你很难很好地表达你所想要阐述的内容，所以要在进入社会之前要锻炼沟通能力。

二、要善于把握你所要面对的对象的心理，最好有准备。能够吸引别人，就好像演讲，出色的表达能力能增强一个人的个人魅力。

三、要有出色的反应能力，面对学生提出的问题，要在最快的时间，想出尽量合适的答案，而且一定要从容。

四、无论做任何事，一定要动脑。思考的力量是无穷的！

**招生社会实践报告大学生篇十三**

实践单位：\*\*市经典教育补习班

实践时间：20xx年1日2日——20xx年1月28日

1就开办补习班作好招生宣传工作

2为前参加补习班的学生作登记

“经典教育”已有11年历史，算是老字号补习班。但虽需作大力宣传。所谓宣传就是发传单。家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长。老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长。发传单绝对不是轻松活。当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼。那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步。但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一不值工作，首先把自己的位置放低。

有一个从鹤壁的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是20元家长和孩子商定年前后补习16天还有一自郑州外国语高中的女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩10多分我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下。高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到。那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿。

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境。可怜天下父母心，可怜天下学子心。

心得总结：在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，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。没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决。认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活。很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会。

通过这次社会实践，我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高。回到家后，我的亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班。毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方。这使我有了假期办补习班的初步想法。但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带秋天金色的收获！但我，有这个信心。

本上学不到的东西就是社会经验。想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟。我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

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