# 最新寒假实践报告心得体会(优秀8篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-10-22

*心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。寒假实践报告心得体会篇一寒假期间，我参加了学校组织的地摊实践活...*

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**寒假实践报告心得体会篇一**

寒假期间，我参加了学校组织的地摊实践活动，并在地摊上负责销售。这次实践让我受益匪浅，收获颇丰。

首先，我明白了与人沟通交流的重要性。在地摊上，我必须与顾客进行交流，询问他们想购买的商品和需求。我发现，只有与顾客进行良好的沟通，才能更好地满足他们的需求，提升销售额。

其次，我学会了如何处理突发状况。在地摊销售中，可能会出现顾客投诉、商品缺货等问题，需要快速做出应对措施。我通过实践，学习了如何迅速解决问题，满足顾客需求，并给顾客留下良好的印象。

最后，我深刻体会到了劳动的重要性。在地摊销售中，需要长时间站立，进行产品展示和销售，很辛苦。但是通过这次实践，我领悟到了付出的价值，明白了自身的不足之处，积累了宝贵的经验和教训。

总之，在这次地摊实践中，我学会了与人沟通交流、应对突发状况及体验了劳动的重要性。这些对我未来的成长和发展都有着不可估量的影响，是我一生中难忘的经历。

**寒假实践报告心得体会篇二**

以下是一篇关于寒假实践报告的心得体会：

今年寒假是我大学生活的最后一年寒假，为了充实假期生活，开阔视野，我决定参加社会实践活动。通过参加实践活动，我可以将在学校学到的知识运用到实际工作中，同时也可以学习到一些书本外的知识和技能。

我选择了一家咖啡店进行实践活动。通过面试和培训，我开始了我的咖啡师之旅。每天早上，我早早地起床，赶到咖啡店，开始准备咖啡店的各项工作。磨豆、冲泡、调制咖啡，每一步都需要精细的操作，我从中体会到了咖啡的魅力，也更加了解了自己的专业。

在实践中，我不仅学习到了调制咖啡的技巧，还学会了如何与客人沟通，如何提供优质的服务。在与客人的交流中，我了解到了他们的需求和故事，也更加了解了自己作为一名大学生的责任和使命。

通过这次实践，我深刻地认识到了实践的重要性。在学校，我们学习了很多理论知识，但是在实践中，我们发现这些知识并不够用。只有将理论知识运用到实际工作中，我们才能更好地发挥自己的能力，提高自己的技能。

同时，我也体会到了团队合作的重要性。在咖啡店，我们需要与同事协作完成各项工作，如清洁、备货等。只有通过团队合作，我们才能更好地完成工作，提高工作效率。

最后，我认为这次实践让我更加了解了自己的专业和职业规划。通过实践，我了解到了自己喜欢的工作和职业方向，也更加明确了自己的职业规划和发展方向。

这次实践让我受益匪浅，不仅提高了我的专业技能，也让我更加成熟和自信。我相信，在未来的学习和工作中，我会更加努力，更加出色地完成自己的任务和目标。

**寒假实践报告心得体会篇三**

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。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，大学生思想汇报范文，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，会计职业生涯规划书，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，大学生入党转正书，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。

**寒假实践报告心得体会篇四**

随着人们自身素质提升，报告使用的次数愈发增长，报告根据用途的不同也有着不同的类型。一起来参考报告是怎么写的吧，以下是小编精心整理的寒假社会实践报告心得\_大学生寒假社会实践实践心得，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我是宿州职业技术学院的一名即将毕业的学生，在响应学校的号召下，在我们学制的第三年里，我们走出校园开始实习，告别了同学们，远离生活了两年的校园。在走出去后我明白大学生实习阶段是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会意识的有效途径。通过实习生活，有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想与知识。将近一年的实习时间一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。实习的经历增进了我于社会的距离，也让自己在社会实践开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成才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，价值观得到了提升，世界观得到了拓展，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司劳资这一职务具体工作内容，拓展了所学的专业知识。为往后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。

任务：主要是在这一年中开始适应社会的生活，为以后能够更好的开展生活早些接触实际的工作，提前做好踏进社会的心理准备。

目的：能够是自己在进入社会后不胆怯，在开始尝试自己赚钱的时候能够学到在学校里面不曾学过的东西，是自己更加成熟，和适应社会变化。

单位实际工作

在刚到单位的时候，我开始是忐忑的，怀疑自己的能力，也不知道具体的要做什么，都说万事开头难，我深刻的体会到这句话的意思，只有从头开始学习，从了解公司的历史，具体的业务范围，前半个月的时候一直是找不到方向的，等到开始熟悉公司情况后就知道自己的位置在哪。20xx年年至20xx年间，我实习的地点是安徽三兴检测有限公司，三兴检测有限公司是成立于20xx年9月，前身系安徽省三兴检测中心，是一个为社会提供无损检测、理化试验、焊接试验、检测设备维修及技术咨询的服务，公司的管理方针主要为一下几点，诚信、公正、准确、快捷，在质量、环境管理职业健康方面有明确的目标。

我所在的科室为综合办公室，日常主要的工作范围是贯彻实施检测公司管理方针，管理目标，管理体系文件和各项管理标准，确保管理体系有效的运行。负责检测实验人员的教育培训和组织实施并对实施过程进行控制；负责技术人员档案，员工劳动合作、工资等管理；负责体系文件、检测试验资料和行政资料的整理归档和档案管理，负责检测公司日常工作所用技术标准的有效版本收集、文件管理。

我们的工作目的就是制定人力资源控制程序，以确保所有与管理体系运行有关的重要岗位的人员都具有相应的能力，都能胜任该岗位。职责；各部门负责制定本部门人员的培训计划。综合办公室汇总各部门的培训计划后制定出检测公司的培训计划。负责组织培训计划的实施和记录，尽力检测公司技术人员档案并妥善保管。

在实习中我了解到了该部门对人员的能力、意识和培训的具体要求；我们根据公司的管理方针、目标和业务发展需要制定人员长期培训计划，经理和总工程师根据培训规划结合检测公司当前的和预计的任务提出要求，由综合办公室制定具体的，内容完整的，可实施的人员培训计划，经总工程师的批准后负责组织实施。对于员工的岗前培训共走也是由综合办来进行的，凡是新进的员工，要先了解公司的管理体系和有关的法律、法规。在掌握操作技能经检验合格后上岗。我从一开始的摸不着头脑到后来的一点点学习积累，这期间是一个很难熬也有些痛苦的过程，也曾怀疑过自己的能力，不过在有这些负面情绪的时候就不断的告诫自己，这是必要的过程，等过几个月后就不是这个摸样，人们总要有一个适应的过程，最主要的是要调整好自己的心态，和看事请的角度。

对于自己的专业和工作的感悟。

其实我也是很幸运的能够在自己所学的范围里找到工作，能够学以致用，我的专业是人力资源管理，我的工作是劳资，也是属于人资管理的范围。在熟悉工作后，我的主要工作就是每个月根据传回来的数据信息，计算好每个人的应得的工资，个税，保险，把做好的数据交给财务核算，最后由财务发给每人工资，由于工作有特殊性，我们每月还要在公司系统里上报工资让公司来进行审批，在外面点工作的人员的工资也是由劳资来做好，这就要跟每一个项目点的项目队长进行沟通，也让他们了解自己的工作量，避免一些不合理的地方，避免出错，毕竟是关乎于一个月工资的事情，无论如何都要认真仔细。在经过这么长时间的工作后，真的发现工作上的东西跟书本上的是有一定的差距，真的同大家说的学校学到的不一定在以后工作中用到，所以，这两者之间的.落差也难免的显现出来，不能直接上手的工作在一开始让人感到迷茫，找不到方向，心情也会因此感到沮丧，甚至怀疑自己上学倒是有没有用，在后来的工作中也认识到，以前学的是坚实的基础，没有这种铺垫，现在也无法达到这个的高度。在认识到这种差距后，调整自己的态度是很重要的方面，转换自己的角色，从学生到社会工作者，这种转换自己要坦然的面对，虚心向他人学习。在日常的工作中培养出热爱自己工作的心态，这样就不会说自己天天做着同样的事情而感到无聊，因为热爱才会有所坚持，才会有所专研，有所领悟。

我在社会实践中得到了很多感悟

在这次实践中，让我很有感触的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多复杂，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，每个人都有自己的思想和个性，要跟别人处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握，刚开始大家自然是不熟悉的，当到一个圈子就要仔细的观察，唯一能够很快的融进生活圈的方法就是交谈，根据一个话题切入其中，这样更多的交流才会增加彼此的了解，放低自己的心态，尊重他人，积极参加大家的活动，增进友谊。

俗话说“在家千日好，出门办难”，“难”意思就是说：在家的时候有自己的父母照顾，关心呵护！一旦到外面后，所有的一切都要由自己来解决，与人之间的关系，金钱的支配，工作顺利与否，以前不曾自己来解决的事情都要自己来做出决策，困难是肯定有的，但是人在外要有一颗积极的心来面对在外的艰苦，有时候遇到什么事情也没有个人来倾听心事，所以这些对一个人的成长锻炼的作用是很大的。

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。自身实践的发展不断促进自我认识能力的发展。而这一次的实习生活恰恰就是一种实践，只有自己知道自己该干什么的时候，人生的意义才会体现出来，人生的价值才会最大化。有时候同学可能不理解，为什么要在最后的时间安排我们去实习，我们也可以在毕业了以后再去的，但后来明白了，资源就要在最需要的地方用，年轻就算失败了也可以重新来。只学不实践，那么所学的等于零。理论应该与实践相结合，通过这段时间的学习，思想和思维方式上因为环境的不同，接触的人于是不同就有所转变了，因为从中学的东西就不一样，接受到的信息开始印象一些观念。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不止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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是劳资一职，虽然跟自己所学的专业有关，但并不是所有的都能运用到工作中来。

由于自己是实习生,所以我会尽早的去公司，然后打扫一下卫生，做一些看起来很小的事情，古话说“一屋不扫何以扫天下”，“勿以善小而不为”看似很小的事情往往能够折射出一个人的品质，所以虚心去工作的人不放过每一个锻炼自己的机会。

虽说是实习但也要严于律己，在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。但工作就要改掉这些恶习。每日的工作其实也差不多，长时间下来难免的产生厌烦的情绪，所以如何调整自己的心态也是需要自己慢慢地领悟跟释然，但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。犯错遭领导责骂时不能扔脸色更不能赌气说不干就不干。

一直以来，花的都是父母的钱，没有了便伸手和父母要，过着衣食无忧的日子。可是工作以后，才体会父母挣钱有多么不易。所以我们要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，每月的钱都是到我们自己手里，花钱也没有人管制一下，一不留神可能成为月光一族，因此我们要学会合理支配我们手中的钱，做好打算和计划，不能想买什么就买什么，要“三思而后行”。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对人资基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常人资管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业人资管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的着几个月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！

**寒假实践报告心得体会篇五**

在一个月的寒假打工生涯中，发现在实际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、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有时机展示更多的才华。

同时我也明白了许多：在日常的工作中上级逼迫、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取别人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作实验中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到本身的价值。人往往是很执着的。可是假如你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不管做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四周的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。

我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活 是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法领会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不单单要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

1 / 6

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋剧烈，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寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以领会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

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习题能力。

通过参加一些实践性活动稳固所学的理论，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，不要简单地把寒假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别人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的时机，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。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。在这次寒期的工作中，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，渐渐走向成熟。

2 / 6

策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的开展奉献力量为社会创造了新的财富。

是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一起上班，每天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我快乐的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，假如你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸手册业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不管做什么我们都要尽力，虽然我只是一个导购。

3 / 6

我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我 们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结归纳经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即便我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕沉闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结归纳了一下，不管做什么事情一定要用心。而且只有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

寒假的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安 排各项活动，当然也少不了寒假的社会实践。

在这个寒假里，作为大学生的我们决定到宾馆实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。首先，我们来到实习的宾馆，再简单地向经理交代实践的事情后，我们便开始了实习。我们分成了两个小组，第一个小组负责前台登记，账务结算。

4 / 6

第二个小组负责客房的服务和打扫。然而，前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我们开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我们怀着浅笑答复。或许因为我们热情的服务，客人二话不说便决定入住了。

在我们登记了旅客的信息后，我们把刷好的房卡递给了客人，并示意浅笑。第一次登记，便让我们几个成员有了成功感。我们继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。

虽然有些辛苦，但汗水见证着我们的劳动，留下了我们辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近1点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢骚，怒气冲天的。但我们现在是服务生，所以我们平静自己烦躁的情绪后，耐心地为客人解释。

是这也是一种工作，也要做好。他们首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。

当然，打扫房间的质量要高。他们第一次打扫的时候没认真，没清理掉墙角的烟灰，客人知道后便向经理反映。他们了解情况后也就吸取了教训，开始认真认真地打扫，并热情地为客人送物品。但半天下来，他们便累趴下了，但他们在中午休息一下后，又开始清理楼梯了。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我们便在一旁看着并学习如何结账。因为这也有助于我们在以后的生活里更好地经营理财，规划等。

在接下来的几天里，两个小组都渐渐找到了感觉，渐渐开始熟练。

5 / 6

前台登记的成员和客房清理的成员都提高了他们工作的效率和质量，开始默契地配合。

例如，在客人退房后，我们总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进行房间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我们向经理汇报了几天的工作情况，房间的入住率。

相应的策略。当然，在一段时间的经营后，可以考虑对房间进行一些装修，从而可以大大提高房间的入住率，给客人带来新鲜的感觉，提高旅客的满意度，有利于做“长久生意”。

总而言之，我们不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的宾馆才不会随着时间的推移而“变老”。同时，我们也要完善经营管理管理办法，实行奖罚清楚的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使宾馆可持续地，高效，安康的开展。

在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我们的工作事业蒸蒸日上！

网络搜集整理，仅供参考

6 / 6

**寒假实践报告心得体会篇六**

正式进入寒假了，我们都各奔东西，查找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开头不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开头是不好做的，但我坚信只要我努力，肯定会找到一份属于自己的完善实践单位！

最终在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，xx村xx卖笔记本电脑，由于我是一个寒期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经受！

今日是上班的第一天，高快乐兴的来到公司，还没来得及吃饭！点到了，好紧急，点到我了，脸略微的红了一小下，感觉和上学教师点到一样！点到后下去开头上班了，看着那么多样机头好晕，也好艳羡，她们每天都能碰这些上千元的东西！摆好样机后，店长叫我开头招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没士气去说“欢送光临xx专卖”！就这样，在迟疑中度过了一天。

其次天到了，点到没感觉了！到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我肯定要脸皮厚，不怕碰壁！照店长的话做了，第一声说出来挺紧急，渐渐的发觉也没啥，谁也不熟悉谁，直到招呼客户自如了！可是这其次天比第一天比就不好受了，腿开头疼的厉害，由于总是站着，小腿开头吃不消了，总店长发觉了这个状况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿！这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要用心做好每一件事，要有超强的抗压力量！看着他们用心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我信任我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本领！

今日是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪慧，他就是我的师傅xxx！无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一字不差的说给你听，今日他给我的`任务是必需背会全部样机的型号，并且在其次天要娴熟的背给他听，价钱也要会！他说“只要我带你就别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实践的，但我不会由于这个对你放松！好好干！”

x月xx今日是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今日是个挨说的日子！今日像平常一样开头了一天的工作，还是和刚开头一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷模糊糊的又过了一天！可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事！一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长观察了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我可怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗！从今在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也肯定不靠柜台待着了！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子！看着别人利用专业学问谈客户真棒，心里梦想着自己谈客户的情景……“您好，欢送光临xx专卖，两位今日想看看多大尺寸的？对cpu和显存有要求么？主要做什么用？多少价位。”正想的带劲，不料店长观察了，“干什么呢？走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，肯定要做一个好典范，让他们看看xx人的毅力！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今日是我最快乐的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应当是我这一个寒期得到的一次成长经受吧！成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满意，但我不会因此傲慢，这只是我实践生涯的一个小小的开头，不能由于临时的小成绩影响我的心情，我是一个不满意现状的人，由于等自己步入社会以后生活的保障就是挑战将来的士气和力量，所以我要做一个胜利者情愿付出常人不情愿付出的努力，我肯定行！

这是我人生第一次离家这么远，也是自己第一次工作，想想舍不得离开他们，但我究竟还得上学，感谢大家这一个月对我的照看，感谢师傅，但我没好好学习，给您丢人了，盼望你在以后的日子里开快乐心！！带着满脑子的机器回家了，这段时间真的学习了不少东西，例如做事钱肯定要有清楚的思路，那样既节约时间又能快速做好，人无完人，但我信任没有更好只有，我就是的。

**寒假实践报告心得体会篇七**

——深入社区服务之体会

寒假时间，总是一晃而过，但就是在这短短的一个多月中，通过社会实践，让我领悟了许多东西，而这些都将使我终身受用。

这个寒假，我我选择到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。我知道了如何整理资料，如何管理社区秩序，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

在社区服务的过程中，我认真、负责地做好每一件该做的事，努力帮助社区服务。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇向前。

通过这次社区服务，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。

去了解社会，并投身社会的良好形式；促使大学生投身改革开放，提升我们修身，树立服务社会的思想与意识。

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。这次寒假社会实践，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。

**寒假实践报告心得体会篇八**

为期30天的社会实践美满的终止了，期间所产生的一切值得令人好好回味一番。我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作第一要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中显现毛病的借口，别认为出错是天经地义的，由于此时你是在做一件用时间运算金钱的事情，校园中的“随便性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作终止的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领会到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单乃至单调，但是推敲下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的原因吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶然会由于我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

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

态度决定一切，在学校部门工作，会很随便，一旦走出校园，如果还不能立刻以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，由于一个公司需要的是有生产力的员工。每天提示自己不论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份气力，我们应当在今天努力掌控专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌控专业知识还有社会实践能力与体会。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加成心义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获很多。在实践中不可缺少的好多：

经过一段时间的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练习。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，人与人之间协力去做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会体会没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作体会也是积存出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的`时候，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些惧怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会体会等种种原因使自己觉得很微小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教诲虚心接受，不要不当回事。克服自我，只有克服自己才能克服世界。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，头脑就会枯竭。

有一句话我很爱好：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锤炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会体会比我坚固的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们眼前说只会让她们见笑。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情油滑，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后不管做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承当起该有的责任。

这个寒假，知识了很多事，认识了很多人，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的体会将永久成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锤炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

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