# 最新暑期实践教育机构培训实践报告(精选12篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-04-27

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。暑期实践教育机构培训实践报告篇一因为父亲是是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇一**

因为父亲是是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己也擅长几门乐器，所以几乎每个假期的社会实践就是帮助父亲辅导学生。

可是今年却发生了一些变化，因为教育局明令在职教师一律不得办各种补习班，所以这次所有学生大多数是我教，这也让我不断的承担起了更多的责任。

想想办培训班已经有十年的历史了，我给学生上课也五六年了，因为自己有一技之长，所以自己考虑今后第一职业是会计，第二职业是自己办培训班。

为了增加更多的社会实践机会，前段时间我在一个网友的邀请下，成为了某教育机构的招生代理，在次实践中，我更加了解到一个小型培训机构的运作方式和招生技巧，途中不断有问题出现，甚至要在道德和利益之间做出选择，最终招生还是取得了一些突破，也基本让学员呢满意。

可是，不幸的事情还是在今年发生，因为财务问题，这家培训机构的老板携带巨款逃跑，同学的课程一下停下来了，我也不幸被卷入这场倒闭门”，成为无辜受害着的一员。

由此我引发了很多思考。

怎么才能办好一家培训机构?近年来，培训机构层层迭起，大大小小的培训机构都想在庞大的教育行业中分一杯羹，然而近段时间却相继出现科程教育、文路兴华教育、瑞来英语一夜之间人去楼空，百万学费下落不明的事件，培训市场加速洗牌”。

成都星海学校校长陈星海表示，今后一两年，随着后金融危机”时代的到来，及公办教师不得校外兼职、办学”禁令出台，很多培训机构都要被淘汰。

培训巨头建明外语学校校长叶建明在接受记者采访时称，无论是科程教育、文路兴华教育、还是瑞来英语，陷入倒闭门”的根本原因在于他们尴尬的规模——作坊式的小机构机制灵活，船小好调头，而真正的大机构已经积累了足够的品牌、资金优势，有足够的抗风险能力。

相比之下，规模不大不小的教育培训机构，则处境尴尬”，遇到金融危机等大风大浪袭来时，一旦生源得不到保证，很容易陷入财务危机，最终被淘汰出局。

对于接二连三发生的学校倒闭事件，业内人士普遍认为，导致这些培训机构关门大吉的原因，一方面是由于经营不善导致的资金链断裂，但更深层次的原因，还在于外语培训市场存在着比较严重的泡沫。

毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。

但是，金融危机只是培训机构频现倒闭门”的一个导火索。

据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。

但是，金融危机只是培训机构频现倒闭门”的一个导火索。

据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经日趋白热化。

同时，不少培训品牌选择能够快速发展的连锁加盟商业模式，这些培训机构通常选址租金昂贵的高档写楼，投入成本非常高，在遇到金融危机来袭时一旦生源得不到保证，就很容易遭遇资金链断裂的情况并最终被淘汰出局。

但是，接连发生的学校倒闭事件，不但使民办教育培训机构正在面临信任危机，也使一直被认为具有抗风险、抗周期”优势的教育培训行业暴露出了一定的投资风险。

事实上，在过去两年时间里备受青睐的教育培训行业，现在已经不再是热钱争相扎堆的领域。

教育投资机构一般都分布在非学历教育领域，单纯为了规避风险而把重点转向教育这样刚性需求的行业，当然会出现投资过热的现象，恶性竞争也在所难免。

再回到自身，经历过这场\*\*，我觉得自己对社会的了解还太浅太天真。

首先自己在方向上有所迷失，自己的人生规划还是不够清晰;其次作为学习财务管理专业的学生，对公司对合同对财务还了解的很少;最后自己还缺乏法律意识，胡乱和别人签订合同。

从前我总认为创办一家公司最主要的是钱，但是现在我更加懂得，不是钱或者某一方面的能力就能成功，而是需要多方面并且高素质的人才才行。

假期时间在今天结束了，虽然没干出什么惊天地的事情，也没赚到很多钱，但是能为家里分担一些经济上压力，同时还能提高自身素质而高兴。

培训机构暑期社会实践报告培训机构社会实践报告（2）|返回目录一、实践目的作为一名即将大三升大四的学生，我现在迫切的需要的是社会经验，实践经验，最好是跟所学专业也有相关的联系。

有的时候不踏入社会就永远不知道社会是什么样的，光从书本看到的社会那是别人严重的社会而不是自己对它的理解。

所以大学生暑期实践让我更好的将自己的理论知识与实践融合，并且完成从学生到职员的过渡。

大学生暑期实践让我更好的从幼稚或者不成熟走向成熟，让我更好的懂得社会，人与人的交际关系，相处方式。

也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

二、实践内容这次的暑期社会实践，我的主要负责的是小学生暑期作业辅导。

在面试之前，我觉得这是一份不算难的工作，尤其是第一天面试的时候我试教了大半天，觉得小孩子们都很听话。

不过渐渐的我发现自己还是想得太简单了。

之后，孩子们的一些小毛病就都出来了。

其中有一个小孩子，我不得不承认脑子其实很聪明，可就是不怎么愿意去写作业。

或者打扰别人写作业，或者自己玩自己的东西，一趁老师不注意就玩。

但我又不能时时刻刻都盯好了他一个人，所以有的时候就不得不严肃起来，可不是太管得住，他甚至说我生气的时候感觉再笑。

后来我发现，他最怕的是他妈妈，所以有的时候把他妈妈说出来吓吓他还是管用的。

还有一个孩子写作业写的特别慢，很喜欢开小差，也不怎么打扰别人，但就是喜欢发呆。

针对这种情况，我能做的也就是时不时提醒他一下。

每天的工作差不多也是给孩子们布置一些练习，帮他们弄清不懂的地方，发现薄弱的地方。

我发现那几个二年级的孩子对于单位换算，种树问题，爬楼梯问题，锯木头问题比较疑惑，所以针对他们这些薄弱的地方出一些相关练习来帮他们巩固一下二年级的知识。

有的时候做英语练习，要看完相关年级的课本之后，再参考一些课后练习来出题目，尽量不要超出范围。

记得有一次，我觉得他们的英语练习太简单，然后想出一些有点难度的题目。

为了怕他们不会，所以我特地把二年级的英语词汇整理好了复印给他们，然后关照他们回家看，说我下个礼拜要给他们做的练习就是这个里面的。

不得不承认，小孩子就是小孩子，还是玩心重，结果来的时候都跟我说没看，不过我还是坚持给他们做了。

结果发现他们写单词的部分实在是不怎么好，一方面是他们回去没看，另一方面是我自己出的太难了点，一二年级的英语还是注重说的方面，关于笔头的他们还没怎么注重。

所以之后我尽量出简单的，穿插一些稍微难点的，我发现老是出太难的会打击孩子们的积极性。

有的时候我会承诺孩子们表现的好就给奖励，这的确是鼓舞孩子的一个好方法，但也不能常用，孩子们听了有奖励就会好好表现，而且比较听话。

我说下次你们要还这种表现就继续有，要是达不到这样，就没有咯！三、实践结果一个月之后，我就离开了这个培训机构，给我印象最深的是一个二年级的男孩子，之前也提过他，他之前写作业的效率真的很差，正确率也很低，几个同年级的孩子老喜欢拿他有一次的测验成绩说。

我去了之后就比较关注他，一个月之后，他写作业的速度也上来了。

后来我才发现他并不是说写作业慢，而是老师给他的关注太少了。

一个月之后他能达到这样的效果----正确率跟速度都提上来，我真的很满意了。

四、实践总结或体会孩子们真的很单纯，有什么说什么，活的有的时候让大人都很羡慕，他们很容易满足，有点吃的，或者表扬几句就够他们乐半天的，他们在用实际行动告诉我们这些大人—---知足常乐。

社会永远不会是一个样，它就像一本参不透的书，总有让人懵懂的地方，计划有的时候赶不上变化，所以它是永远值得我们去学习的。

人与人交际第一印象真的是很重要的，不能像对待同学或陌生人那样，或者自己处事的一套去应付工作上的人或事。

教育培训机构实习的暑期社会实践报告培训机构社会实践报告（3）|返回目录实践单位：苏州罗格教育信息咨询有限公司实践实践：xx年暑假7月-8月一、实践目的1、实践的目的及意义充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

2、时间单位概况苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。

目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。

罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。

学习中心设有vip一对一”、2人尊贵小班”5人精品小班”。

个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

二、实践内容1、协助公司市场部进行市场推广及宣传在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

2、跟公司的前辈学习教学方法并接受教学培训对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

3、针对不同学生（主要是初一到高三的学生）的学习情况及要求，给予相应的课程辅导公司设有vip一对一”、2人尊贵小班”、5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。

由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

4、新概念英语（第二册）的教学经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。

班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

三、实践结果1、了解到教育机构的一些企业文化2、自身原有技能及所学专业知识得到应用3、学到了专业知识以外的技能4、在教授课程过程中，自己的专业知识得到进一步巩固和梳理四、实践总结或体会1、机遇与挑战经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。

从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战；录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。

感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。

对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

2、专业和上进心不容忽视作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的\'大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。

大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

3、交际的学问很重要在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。

进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。

社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

大学生培训机构社会实践报告培训机构社会实践报告（4）|返回目录炎炎夏日，暑假生活已经开始了，在以前的这个时候，我们总是东奔西波的上各种暑假班，每天早出晚归，有时甚至比在校上课还忙。

此情此景，不得不由我们深思：我们是自愿的吗？我们快乐吗？因此经过我们一组的商讨，我们决定了这次实践活动的课题是：暑假是否是学生的第三个学期？作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，面对这个话题首先我们去了常州市第十五中学找了相关部门进行了了解，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。

但是我们并没有因此而放弃。

紧接着我们去了文化宫，两年前我在文化宫上过一个多月的课，没想到两年后的今天我会以不同的身份来这里进行调查，并认识到了教育参事徐琰先生。

我们大致的说了我们来的目的，他很热情的接待了我们，并对我们在暑假中参加这种活动表示支持并鼓励。

经过半小时的交流，我们明确了目前需要做的工作。

就是要在最短的时间内写好调查问题，我们才能做后面的工作，经过我们一组的共同的努力，在两天中就完成了这项任务，等待他们的答复，我们信心十足，但又一次的失望：调查问卷没有得到他们的批准，这等于在告诉我们这几天的努力都白费了，又必须重头开始。

其实我很能理解他们，作为培训机构如果接受了我们对学生的调查，很容易影响到他们的教育、利润问题，这是非常现实的，这给我们的调查又增加了难度，我们不知道接下来应该怎么办？不知道是否能够继续坚持这个主题？但是我们又非常想了解整个过程，想听听同龄人的新声。

这不仅是学校让我们进行实践活动，更重要的这是我们想要的答案。

小时候就听说过上海知青把庄稼地里的青青麦苗当作韭菜的笑话，因为生长在大都市初出校门的年轻人，他从来没有走过三月的麦地，所以他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。

由此我想到了一个非常现实的问题：一个能得到博士、硕士文凭的人，他们能通过各种考试，也许他们能把书上的东西倒背如流，无人能敌，但是他们未必能通过王小丫这一关。

他们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，最后竟然在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误区呢？教育不仅要教给学生知识，更重要的是要让学生们体会到做人的道理。

诚实、聪明、勤奋”，如果给现在的学生选，我相信他们一定会选择聪明”，他们认为现在的社会善人是做不得的；他们不懂什么叫做竞争，不知在竞争面前要叫一个条件：公平、公正、公开”，如果没有这三点，就不叫竞争，叫自私”。

其实我们的要求并不高我们需要空间；需要轻松的环境；需要一个属于自己的天空。

现在父母总是帮助我们安排着一切，不去考虑我们愿不愿意，把我们自己心中的真实想法都掩藏起来，去让我们做自己不喜欢做的事，因此让我们叛逆心理越来越大、厌学的学生也越来越多。

因为他们找不到自己想要的东西，他们没有明确自己的目标，所以他们的潜力没有爆发出来。

记得正衡中学陈玉萍老师讲过这样一句话：每一个人的潜能都像一个无底洞，甚至自己都不知道有多大，只有自己知道下一步要做什么的时候，才是真正爆发实力的时候！作为学生的我们既不是老师也不是教育人事，我们无法改变这一状况，但是我们所能做的只有走出校园，走向社会，与大自然亲密接触，了解一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

虽然前期工作以失败告终，但我们已经朝这个方向努力了，已经尽到自己的最大的能力去做过了，我们并没有后悔当初定这个话题，也没有后悔当初做过的努力，有时失败离成功只有一步。

失败也是一种成功”，失败会让你成长，失败会让你获得更多的人生价值！

**暑期实践教育机构培训实践报告篇二**

今年做得最有意义的事就是开了个暑假辅导班，真真切切的上了一个假期的课，真切的体会到当一个小学教师的艰辛，也从小朋友身上收获不少东西。

我的暑假辅导班一共有7个同学，有一个三年级的一个四年级的三个五年级的还有一个六年级的。听起来有点混乱，刚开始我也很头疼，这要让我怎么教呢?毕竟他们的知识基础不一样接受能力也不一样，但都是亲戚受他们家长所托又不好拒绝，所以就先硬着头皮答应下来，想着走一步算一步吧。

先说说我这个辅导班的大致情况吧。教师一名就是本人。大二毕业专业是小学教育方向是语文和英语。学生7名，年龄不等。上课时间七月十日至八月二十六日，期间有假期。上课时间是下午两点至五点。教学内容1.帮助他们完成暑假家庭作业2.小学三年级至六年级的数学语文英语。

1.现在的小孩都有点喜欢偷懒，比如说造句吧，他们会挑最简单的来造，句子很短，很少用形容此更别说成语。

2.他们的汉语拼音都不是很好，很多都拼错甚至不会拼。

3.在语文的阅读方面也比较薄弱，一个是阅读速度慢，不理解文章思想，不会概括表达自己的看法，往往是阅读题他们最头疼。

4.数学方面最大问题就是马虎，计算题往往是因为马虎而算错了，应用题他们是不理解题目，还有他们反映说最头疼的是判断题。

5.几个五年级的同学有相互抄袭的嫌疑，因为错的地方都一样，真是汗颜吖。

这一环节能够如期的完成了，我用七天时间让他们把一个暑假的作业全部写完，现在想想是不是有点残忍呢、呵呵。而且惭愧的是有的题目把我难倒啦。因为有的知识点好久不用就忘记啦并且现在小学教材也出现一些新的知识点比如什么叫素数什么叫合数，通过这几天的相处我对学生的性格特点也有了大致的了解。

从最小的同学说起吧，这孩子家长比较严厉所以很听话并且很多问题往往我一点他就会了，这样的学生教起来比较轻松。四年级的小侄子最令我头疼，喜欢开小差，不喜欢动脑筋，这孩子去年暑假我也辅导过了比较贪玩，在数学方面不太灵光，或许是因为不爱动脑筋比较懒，他妈妈跟我说我辅导他一个假期后回学校老师都说他有了很大的进步，他妈妈很开心，所以这个暑假又送来了。另外几个女生是高年级的所以都比较听话。

第二期工程开始了，小同学还真不是一般的热情吖，给我提供黑板粉笔电脑学习机及步步高点读机。

因为考虑到他们的年龄不同，我决定先教一些他们都没有接触过的并且很实用的知识第二周的.数学课我教会了他们：

1.十几乘十几

口诀：头乘头，尾加尾，尾乘尾。

例：12×14=?

解:1×1=1

2+4=6

2×4=8

12×14=168

注：个位相乘，不够两位数要用0占位。

2.头相同，尾互补(尾相加等于10)

口诀：一个头加1后，头乘头，尾乘尾。

例：23×27=?

解：2+1=3

2×3=6

3×7=21

23×27=621

注：个位相乘，不够两位数要用0占位。

3.第一个乘数互补，另一个乘数数字相同

口诀：一个头加1后，头乘头，尾乘尾。

例：37×44=?

解：3+1=4

4×4=16

7×4=28

37×44=1628

注：个位相乘，不够两位数要用0占位。

4.几十一乘几十一

口诀：头乘头，头加头，尾乘尾。

例：21×41=?

解：2×4=8

2+4=6

1×1=1

21×41=861

5.11乘任意数

口诀：首尾不动下落，中间之和下拉。

例：11×23125=?

解：2+3=5

3+1=4

1+2=3

2+5=7

2和5分别在首尾11×23125=254375

注：和满十要进一

6.十几乘任意数

口诀：第二乘数首位不动向下落，第一因数的个位乘以第二因数后面每一个数字，加下一位数，再向下落。

例：13×326=?

解：13个位是3

3×3+2=11

3×2+6=12

3×6=18

13×326=4238

注：和满十要进一

之后我还把小学三年级上册到六年级上册的教材彻彻底底的研究了一遍然后上课，我发现每册书都有关联的知识点，内容是由浅入深的比如三年级认识小数四年级有小数的加减法五年级有小数的乘除六年级有小数的混合运算等等，我一个方块一个方块归纳再教授给他们然后是做练习检测，比如我把单位换算归有时间单位是60进制长度单位是10进制面积单位是100进制等等，还归纳多边图形(三角形、长方形、正方形、梯形、圆形)的面积周长公式让他们背并一个个检查，还要写练习，讲评，小学生就要举一反三的反复训练，并且数学也要多做练习才能学好，这是我的经验，小学生还不会自己归纳总结规律所以我们要帮助他们，要知道掌握了规律做事情才能事半功倍嘛!

语文方面我坚持每天给他们学一些拼音多音子词语方面主要是近反义词，还有成语我把成语归类来教比如说描写水的成语有波光粼粼，碧波荡漾等等还要求他们能用到作文上，此外我还用9节课时来给他们上作文课教他们写事写景作文的方法，并且写练习，给他们布置作文题，通过这个我发现他们写作文最大的毛病就是口语话太严重，书面语不够多，更别说好词好句啦，还有就是速度慢，字数不够，但是思路比较清晰，结构也还算得上完整。

英语方面我教会他们音标，这真是太难教啦，要一个个过关我每天只教他们8个，但是第二天他们还是忘记怎么读，反反复复教了十二天他们才全部过关，之后就是教他们一些日常用语和课本后面的单词。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇三**

转眼间，为期一个月的实习即将竣事。首先感谢感动分行给我这个机缘让我进入这个集体，在泰兴支行为期一个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的主要的过渡，对我来说有很年夜辅佐，为我未来走上工作岗位年夜侠坚实的基本。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，主要的是经由过程实习我有了必然的收成。实习让我熟悉和顺应了银行的一些根基流程和营业操作环节，体味了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及若何措置复杂而微妙的社会人际关系。经由过程实习，让我又周全的体味了自己一次，对自己的职业生涯生计有了设计、填补和调整。

我的感应感染是：在黉舍里，我进修的是理论常识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心进修师傅们的工作经验，将所学的常识与实践连系起来，多发现，多剖析，多斗劲，多思虑，多总结，多就教，充实阐扬自己的主不美观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是年夜堂司理，头几天站下来确实感受不年夜顺应，不单腰酸背痛的，而且面临客户的咨询疑问三不知，感受自己这个年夜堂司理是十分不够格的，不单对营业很不熟悉，而且对于客户的一些不满情感也显到惊悸失措。经由过程这一个月的磨炼，我感受在这些方面有了很年夜的改善，客户的咨询根基上都能解答，也能恰当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时刻是有限的，虽然只有短短的一个月，可是我感受我的收成仍是很年夜的。在这里我要感谢感动我的师傅们，当我在营业上碰着什么不懂的问题就教他们时，他们城市悉心帮我解答，使我年夜年夜提高了对银行营业的熟悉水平，而且经由过程这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而此后的工作中，我将加倍全力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯生计中很主要的一个过程。最后再次感谢感动支行列位率领对我的正视和关心，以及列位师傅们的悉心指导。

公司岗前培训总结

我到xxx公司工作已经1个多月了,7月14日―7月16日,参加了公司组织的新员工岗前培训会。由公司领导和各部门经理就融资租赁行业背景及知识、公司业务制度(结合实际案例)、公司人力资源组织架构和公司规章制度等进行了一次全面系统的培训。

此次培训虽然只有短短三天,但我感觉受益匪浅。不仅对公司的情况有了一定的了解，也对融资租赁行业有了更深刻的认识。我的工作岗位是业务二部客户经理,那么就此结合培训谈谈我的几点体会。

一、夯实理论基础，实践中提高业务素质

在本次培训中，郑总向我们介绍了融资租赁的中外发展史、基本概念、各行业租赁业务特点以及风险控制的办法等。让我对融资租赁行业有了概要性的认识，对一些基本概念加深了理解。从郑总所介绍的发展史来看，融资租赁是一个新生行业，特别在我国起步也就20多年，正处于边发展边完善的阶段，因此向我这样的从业新人就必须努力学习，勤于思考，丰富自己的专业知识，为日后的工作打好基础。

综合部汪经理向我们介绍了公司的业务流程和合同文本，并讲解了几个有代表性的案例。让我了解了公司是如何开展业务，以及自己在今后的工作中如何办理业务。从汪经理介绍的案例来看，光有理论的知识是不够的，对项目的把握和风险的控制需要在实践中积累经验，特别在项目调研和操作的细节上要细心、细心再细心。

在今后的工作中，我不仅要多学习专业知识，了解国家宏观经济制政策及各项法规，也要敢于实践、细心实践，多向老员工请教，不断提高自己的业务水平。

二、学习公司制度，严格按规章制度办事

俗话说“没有规矩，不成方圆”，制度是一个企业的灵魂，对于新人必须认真学习公司的各项规章制度，并在今后的工作中严格执行。办公室李主任和财务部张经理分别向我们介绍了公司的人力资源制度和财务管理制度。让我第一次全面地了解了公司的各项规章制度，并结合下发的《内部管理规章制度汇编》，继续深入学习，在实践中不断加深对制度的认识，做到按章办事。

三、树立团队精神，为公司发展贡献力量

听了公司领导和各部门经理的培训课，我感受良多。对于公司所处行业和发展前景都倍感信心。通过这段时间的学习，我已做好了准备，相信自己会很快融入公司。在今后的工作中，严格要求自己，爱岗敬业，以主人翁的态度做好每件事、每个细节，树立团队精神，强化主动服务的意识，为公司的发展做出自己的贡献。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇四**

本文目录

培训机构社会实践报告

培训机构暑期社会实践报告

教育培训机构实习的暑期社会实践报告

大学生培训机构社会实践报告

匆匆的一个假期又要结束了，现在我来总结一下我的假期社会实践。

因为父亲是是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己也擅长几门乐器，所以几乎每个假期的社会实践就是帮助父亲辅导学生。可是今年却发生了一些变化，因为教育局明令在职教师一律不得办各种补习班，所以这次所有学生大多数是我教，这也让我不断的承担起了更多的责任。

想想办培训班已经有十年的历史了，我给学生上课也五六年了，因为自己有一技之长，所以自己考虑今后第一职业是会计，第二职业是自己办培训班。

为了增加更多的社会实践机会，前段时间我在一个网友的邀请下，成为了某教育机构的招生代理，在次实践中，我更加了解到一个小型培训机构的运作方式和招生技巧，途中不断有问题出现，甚至要在道德和利益之间做出选择，最终招生还是取得了一些突破，也基本让学员呢满意。可是，不幸的事情还是在今年发生，因为财务问题，这家培训机构的老板携带巨款逃跑，同学的课程一下停下来了，我也不幸被卷入这场“倒闭门”，成为无辜受害着的一员。由此我引发了很多思考。

怎么才能办好一家培训机构?

近年来，培训机构层层迭起，大大小小的培训机构都想在庞大的教育行业中分一杯羹，然而近段时间却相继出现科程教育、文路兴华教育、瑞来英语一夜之间人去楼空，百万学费下落不明的事件，培训市场加速“洗牌”。成都星海学校校长陈星海表示，今后一两年，随着“后金融危机”时代的到来，及“公办教师不得校外兼职、办学”禁令出台，很多培训机构都要被淘汰。培训巨头建明外语学校校长叶建明在接受记者采访时称，无论是科程教育、文路兴华教育、还是瑞来英语，陷入“倒闭门”的根本原因在于他们尴尬的规模——作坊式的小机构机制灵活，船小好调头，而真正的大机构已经积累了足够的品牌、资金优势，有足够的抗风险能力。相比之下，规模不大不小的教育培训机构，则处境“尴尬”，遇到金融危机等大风大浪袭来时，一旦生源得不到保证，很容易陷入财务危机，最终被淘汰出局。

对于接二连三发生的学校倒闭事件，业内人士普遍认为，导致这些培训机构关门大吉的原因，一方面是由于经营不善导致的资金链断裂，但更深层次的原因，还在于外语培训市场存在着比较严重的泡沫。毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。但是，金融危机只是培训机构频现“倒闭门”的一个导火索。据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经日趋白热化。同时，不少培训品牌选择能够快速发展的连锁加盟商业模式，这些培训机构通常选址租金昂贵的高档写楼，投入成本非常高，在遇到金融危机来袭时一旦生源得不到保证，就很容易遭遇资金链断裂的情况并最终被淘汰出局。但是，接连发生的学校倒闭事件，不但使民办教育培训机构正在面临信任危机，也使一直被认为具有“抗风险、抗周期”优势的教育培训行业暴露出了一定的投资风险。事实上，在过去两年时间里备受青睐的教育培训行业，现在已经不再是热钱争相扎堆的领域。教育投资机构一般都分布在非学历教育领域，单纯为了规避风险而把重点转向教育这样刚性需求的行业，当然会出现投资过热的现象，恶性竞争也在所难免。

再回到自身，经历过这场风波，我觉得自己对社会的了解还太浅太天真。首先自己在方向上有所迷失，自己的人生规划还是不够清晰;其次作为学习财务管理专业的学生，对公司对

合同

对财务还了解的很少;最后自己还缺乏法律意识，胡乱和别人签订合同。从前我总认为创办一家公司最主要的是钱，但是现在我更加懂得，不是钱或者某一方面的能力就能成功，而是需要多方面并且高素质的人才才行。

假期时间在今天结束了，虽然没干出什么惊天地的事情，也没赚到很多钱，但是能为家里分担一些经济上压力，同时还能提高自身素质而高兴。

培训机构社会实践报告（2） |

返回目录

一、实践目的

作为一名即将大三升大四的学生，我现在迫切的需要的是社会经验，实践经验，最好是跟所学专业也有相关的联系。有的时候不踏入社会就永远不知道社会是什么样的，光从书本看到的社会那是别人严重的社会而不是自己对它的理解。所以大学生暑期实践让我更好的将自己的理论知识与实践融合，并且完成从学生到职员的过渡。大学生暑期实践让我更好的从幼稚或者不成熟走向成熟，让我更好的懂得社会，人与人的交际关系，相处方式。也是大学生正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

二、实践内容

这次的暑期社会实践，我的主要负责的是小学生暑期作业辅导。在面试之前，我觉得这是一份不算难的工作，尤其是第一天面试的时候我试教了大半天，觉得小孩子们都很听话。不过渐渐的我发现自己还是想得太简单了。之后，孩子们的一些小毛病就都出来了。其中有一个小孩子，我不得不承认脑子其实很聪明，可就是不怎么愿意去写作业。或者打扰别人写作业，或者自己玩自己的东西，一趁老师不注意就玩。但我又不能时时刻刻都盯好了他一个人，所以有的时候就不得不严肃起来，可不是太管得住，他甚至说我生气的时候感觉再笑。后来我发现，他最怕的是他妈妈，所以有的时候把他妈妈说出来吓吓他还是管用的。还有一个孩子写作业写的特别慢，很喜欢开小差，也不怎么打扰别人，但就是喜欢发呆。针对这种情况，我能做的也就是时不时提醒他一下。

每天的工作差不多也是给孩子们布置一些练习，帮他们弄清不懂的地方，发现薄弱的地方。我发现那几个二年级的孩子对于单位换算，种树问题，爬楼梯问题，锯木头问题比较疑惑，所以针对他们这些薄弱的地方出一些相关练习来帮他们巩固一下二年级的知识。有的时候做英语练习，要看完相关年级的课本之后，再参考一些课后练习来出题目，尽量不要超出范围。记得有一次，我觉得他们的英语练习太简单，然后想出一些有点难度的题目。为了怕他们不会，所以我特地把二年级的英语词汇整理好了复印给他们，然后关照他们回家看，说我下个礼拜要给他们做的练习就是这个里面的。不得不承认，小孩子就是小孩子，还是玩心重，结果来的时候都跟我说没看，不过我还是坚持给他们做了。结果发现他们写单词的部分实在是不怎么好，一方面是他们回去没看，另一方面是我自己出的太难了点，一二年级的英语还是注重说的方面，关于笔头的他们还没怎么注重。所以之后我尽量出简单的，穿插一些稍微难点的，我发现老是出太难的会打击孩子们的积极性。

有的时候我会承诺孩子们表现的好就给奖励，这的确是鼓舞孩子的一个好方法，但也不能常用，孩子们听了有奖励就会好好表现，而且比较听话。我说下次你们要还这种表现就继续有，要是达不到这样，就没有咯！

三、实践结果

一个月之后，我就离开了这个培训机构，给我印象最深的是一个二年级的男孩子，之前也提过他，他之前写作业的效率真的很差，正确率也很低，几个同年级的孩子老喜欢拿他有一次的测验成绩说。我去了之后就比较关注他，一个月之后，他写作业的速度也上来了。后来我才发现他并不是说写作业慢，而是老师给他的关注太少了。一个月之后他能达到这样的效果----正确率跟速度都提上来，我真的很满意了。

四、实践总结或体会

孩子们真的很单纯，有什么说什么，活的有的时候让大人都很羡慕，他们很容易满足，有点吃的，或者表扬几句就够他们乐半天的，他们在用实际行动告诉我们这些大人—---知足常乐。

社会永远不会是一个样，它就像一本参不透的书，总有让人懵懂的地方，计划有的时候赶不上变化，所以它是永远值得我们去学习的。

人与人交际第一印象真的是很重要的，不能像对待同学或陌生人那样，或者自己处事的一套去应付工作上的人或事。

培训机构社会实践报告（3） |

返回目录

充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。学习中心设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”“5人精品小班”。个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

公司设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”、“5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

了解到教育机构的一些企业文化

自身原有技能及所学专业知识得到应用

学到了专业知识以外的技能

经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战；录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

培训机构社会实践报告（4） |

返回目录

作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，面对这个话题首先我们去了常州市第十五中学找了相关部门进行了了解，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。但是我们并没有因此而放弃。紧接着我们去了文化宫，两年前我在文化宫上过一个多月的课，没想到两年后的今天我会以不同的身份来这里进行调查，并认识到了教育参事徐琰先生。

但是我们又非常想了解整个过程，想听听同龄人的新声。这不仅是学校让我们进行实践活动，更重要的这是我们想要的答案。小时候就听说过上海知青把庄稼地里的青青麦苗当作韭菜的笑话，因为生长在大都市初出校门的年轻人，他从来没有走过三月的麦地，所以他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。由此我想到了一个非常现实的问题：一个能得到博士、硕士文凭的人，他们能通过各种考试，也许他们能把书上的东西倒背如流，无人能敌，但是他们未必能通过王小丫这一关。他们“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，最后竟然在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误区呢？教育不仅要教给学生知识，更重要的是要让学生们体会到做人的道理。“诚实、聪明、勤奋”，如果给现在的学生选，我相信他们一定会选择“聪明”，他们认为现在的社会善人是做不得的；他们不懂什么叫做竞争，不知在竞争面前要叫一个条件：“公平、公正、公开”，如果没有这三点，就不叫竞争，叫“自私”。

其实我们的要求并不高我们需要空间；需要轻松的环境；需要一个属于自己的天空。现在父母总是帮助我们安排着一切，不去考虑我们愿不愿意，把我们自己心中的真实想法都掩藏起来，去让我们做自己不喜欢做的事，因此让我们叛逆心理越来越大、厌学的学生也越来越多。因为他们找不到自己想要的东西，他们没有明确自己的目标，所以他们的潜力没有爆发出来。记得正衡中学陈玉萍老师讲过这样一句话：每一个人的潜能都像一个无底洞，甚至自己都不知道有多大，只有自己知道下一步要做什么的时候，才是真正爆发实力的时候！作为学生的我们既不是老师也不是教育人事，我们无法改变这一状况，但是我们所能做的只有走出校园，走向社会，与大自然亲密接触，了解一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

虽然前期工作以失败告终，但我们已经朝这个方向努力了，已经尽到自己的最大的能力去做过了，我们并没有后悔当初定这个话题，也没有后悔当初做过的努力，有时失败离成功只有一步。失败也是一种“成功”，失败会让你成长，失败会让你获得更多的人生价值！

**暑期实践教育机构培训实践报告篇五**

记得一位企业家曾说，“实战大学。”短短的四个，什么意思呢？就是说要从大学就开始接触社会，了解社会，参与社会实践。的确，纸上得来终觉浅，若知此事须躬行。我认为一个大学生只有具备够硬的实践能力，他才能在将来的社会中立于不败之地，我决定这个暑假亲自实践一下。

经大舅介绍我当上了一名驾校推介员，所谓驾校推介员就是给驾校报名人员讲解使其进入驾校学习，说白了就是给驾校招揽生意。来到菏泽汽运驾校之后的第一件事就是熟悉业务，我请教了一位技术精湛的推介员，了解到了办驾证的流程和细节。首先驾驶证分为a ,a2,a3,b ,b2,c ,c2,c3,c4,d,e,f,h,n,p证，d往下是摩托车及电动车证，c证是小型客汽车；b证重型，中型载客汽车；a证就是一些大型车了。其次，一般报名学的最多的是b证和c证。外出打工的学b证的多，而在校大学生和一些上班族一般学c证。第三，考证的流程，主要说一下c证，分理论考试——倒车移库——加小项三个环节，每个环节都一次通过是最好的了，当然没通过可以补考，但要抓住机会，因为补考机会不多。

熟悉完业务后，我就走马上任了。我碰到的第一个客户是个女大学生，曲师的，也是刚上完大一，她想办c证。我和她聊了一些业务后，就和他聊聊大学一年的感受，大约聊了40分钟，她同意在菏泽汽运驾校报名学习，并交上了钱。这算是我第一个成功的事例吧。然后在接下来的几天我也成功的推介了6个在校大学生报名学习。我尝到了一点成功的喜悦。

当然干推介员这一行也免不了遇到麻烦，又是一些客户脾气很不好，跟他解释了一大通他就是不听，还会和你顶嘴，弄得你心情很不高兴。我就遇到了这样一个人，他报名交上了钱只考了一门，忽然说要去打工不办证了，并要求退钱。而这对于我来说相当难办，因为考驾驶证有一个不成文的规定：报了名，交了钱，也就入了网，是决不允许退钱的。我就跟他解释，但他就是不听，最后只好达成一个协议：钱退一半，他打工完了继续参加考试，证出来后再把钱补上。我认为这个结果双方都是可以接受的。

篇幅有限就不啰嗦了，下面总结一下我的收获与体会吧。

第一， 要想成为一个合格的推介员，必须先对业务彻底了解，这样才能经得住客户各种刁钻的发难。

第二， 要有一个良好的形象，不是说长多好多帅，而是说要有起码的工作人员的样子。衣冠整洁，言谈举止得体。

第三， 要有一定的口才，它的最高水平是本来人家只是看看并不确定要不要报名，但听你一解释人家报名了。这种情况我只做成功了一次。

第四， 要善于交际，与客户，与其他工作人员，与领导等等都要建立一个和谐融洽的关系。这样你才能游刃有余。

第五， 最后我的经验是要善于学习，善于观察，懂得随机应变。

总之这次暑期实践让我学到了很多，认识了很多，感悟了很多……

最后我要感谢我的舅舅给了我这次社会实践的机会，感谢父母兄弟对我的支持，还有感谢菏泽汽运驾校的所有人。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇六**

本文目录

2024培训班社会实践报告

中小学素质教育培训班寒假社会实践报告

暑期社会实践报告（培训班补课老师）

一名教师的职责是是把知识、思想、道德传授给急需能源的孩子们，而一名优秀的教师不仅传授知识而且还要尽一切可能传授给孩子们一个好的思想，好的习惯，但一名负责人的老师更能以身作则改变孩子们叛逆的思想，让孩子们树立起正确的目标和理想。

在我的人生当中能与老师有交集的只有在学生时代，这二十年来我一直都在扮演学生的角色，我们的职责就是在老师的引导下不断学习。学生时代的我所有的思想、看法和观点都是从一名学生的角度来考虑的，而老师的经验毕竟学生丰富。因此，老师对于我来说是多么的高不可攀。

在x年平凡的一天，在校园的布告栏里看到正在招收教师的广告，招收对象主要是当代的大学生，于是毅然决定报名了，通过严格的面试和培训，是我的学生生涯第一次与老师有了密切的交集，也就是在七月五号这天我成为了天泽教育里的一名教师，自此，这 四十天里我将以一名教师的身份在西平县芦庙乡阳关幼儿园度过。

七月二十五号这天中午抵达芦庙，怀着无比激动的心情下了车，绿树成荫的院子，带着空调的教室，一切都比想象中的好多了。稍作休息后我们便开始了教师生涯的第一站——下乡招生。伴随着炎炎烈日，我们两人一组骑自行车分别向东西南北四个方向出发了，走在乡间的小路上，两边笔直的大白杨绿绿葱葱，强烈的阳光透过层层绿叶照射在柏油路上斑斑点点，白杨树后一望无际的庄稼地，听着各种鸟儿的鸣叫声，偶尔看到一群羊悠闲着嚼着路边的野草，淳朴的放羊人则在路边闲聊着，远处的村庄在大树的包围下，一切显得都那么安详，进入村庄，我们红色的工装显得那么耀眼，立刻引起了乡亲们的注意。对于第一次相见，淳朴的乡亲们便亲切的说声“来了，喝点水吧”，之后才问我们是干什么的，一个下午转过来，我们都晒成酱油色了，又黑又渴的，没有经验的我们第一天一个学生也没有找到，失望带着疲惫回到了学校。针对我们第一次遇到的问题比较多，我们开了近乎三个小时的会来解决问题，第二天便是正式的开始，早晨五点起床晨跑，五公里对于我们这些平时缺少锻炼的人来说实在是吃不消，招生期间，每天五公里，慢慢的，五公里对于我们来说已是小菜一碟，十天的招生期，十天的晨跑，不仅使我们锻炼出非常的口才，更使我们有了强健的体格和坚强的意志。为什么说是坚强的意志呢？在招生期间，我们都必须顶着炎炎烈日，骑车到十几公里外的小村庄进行宣传，路途遥远中午不能回去，小村庄里别说小饭店，就连小卖部也很难找到，我们带着馒头和五毛钱一袋的小辣条外加一瓶水就这样对付着。中午最热的时候，找个树荫凑合着歇一会儿。有的时候碰上下雨，汗和雨水侵湿工装，风雨无阻的前进。一连五、六天的阴雨，加上寝室的阴冷潮湿，洗的衣服很难干，老师们的身上出了很多湿疹，奇痒无比。可是再苦再累，每当看到孩子们渴望学习的眼神时，忽觉得着一切都值了。

招生期间，我们一个个又黑又瘦的，报名的学生却寥寥无几，我们的自信心遭到了空前绝后的打击。转眼间，开学的第一天到了，让我们意外的是，开学第一天居然这么忙，这么多的家长带着孩子来报名，开学第一天也出乎意外的教室都爆满了。

我负责教六七年级的数学，第一天没有教课，和同学们聊天，还有今后所学的内容和所带的东西。第二天正式上课，对于第一次走上讲台的我，心情无比紧张，恐怕出错，虽然已经提前准备好了上课说什么话，但仍然害怕会有想不到的意外发生，还好同学们都挺友好的。给他们讲的数学小故事，他们都很喜欢听。久而久之，慕名而来的学生越来越多。

教课期间，一次七年级的数学课上，由于人很多做练习题的同学吵个没完，我就批评了一个男同学，没想到把他说哭了，下课后，找他谈心交流了一下，把我的故事告诉了他，没想到下课后她还写了一封

道歉信

给我，感觉很欣慰，第一次感觉老师不好当。交心不仅能拉近老师与学生的距离，更能改变一个学生的叛逆思想，这也是一个老师应该做到的责任与义务。

作为老师，只需要触碰到学生的利益我们就必须挺身而出来维护学生们的利益，之所以把它明确说出来，是因为和我们这次的地方和园长有关联。我们所租的幼儿园时拿来用的，园长是个唯利是图的人，只要是便宜，能占二分绝不占一分，比如：喝水问题（注：购买纯净水是总校批准的）、洗澡风波等天天要和园长斗智斗勇的，每天都跟地下组织差不多，秘密联络。

自从当了老师之后，慢慢的体验到了我们当学生时老师的不易，老师的辛苦和无奈。经历过才会懂得，再次由衷的感谢以前教过我的所有老师：“谢谢”。同时也由衷的感谢教育机构能给我这次终身难忘的体验机会，让我体验了一回当老师的职位。

这次的经验和历程不是用钱能衡量的，这是一笔无价的财富。

2024培训班社会实践报告（2） |

返回目录

文学院 汉语言文学二班

信阳市位于河南省南部，东与安徽为邻，南同湖北接壤，介于鄂豫皖三省的结合部，处于大别山北麓与淮河上游之间。全境东西长约205公里，南北宽约142公里，总面积1.8万多平方公里，总人口780万，辖8县2区。 其中市区中小学生接近3万。而至xx年起，信阳市教育局明令禁止中小学校假期补课，可以严峻的升学压力使学生家长的注意力转向社会学习培训班，这样就为中小学生培训班的兴起和发展创造了有利的外部条件。由于培训班刚刚进入信阳市场，处于萌芽时期，相对同行压力较少，这为培训班的发展营造了良好的内部环境。加上培训班自身的优势，例如能够集中市内重点学校的优秀老师，上课时间灵活多变，能够根据学生的实际情况调整课程。部分小班能够实现一师一生，使学生真正受到良好的培养，综合素质得到很大提高，成绩也自然水涨船高，得到较为满意的结果。

鉴于以上情况，寒假期间，我有幸加入新纽约素质教育学校，并成为其中的一份子，尽自己全力为学校做贡献，使学校得到发展。

新纽约素质教育学校的创办是一位乡村教师，由在乡下办辅导班获得的成功，看到了培训类学校广阔的发展前景，并从中汲取了宝贵的经验。于是毅然辞去了小学教师的职务，单枪匹马开拓培训班市场。由于资金短缺问题，加上对市内环境的不够熟悉，在创业初期受到一些阻碍和困难。正因为如此，使我有机会能够加入其中，成为其中的一员，有幸目睹创业的艰辛，品尝到得到初期回报的甜蜜果实。

新纽约素质教育学校是一所针对中小学生全面素质教育培养的一所专类学校。与同类学校相比，宽阔的教学地点，优雅的教学环境，完备的教学设施，更为重要的是：在聘请的十三位教学指导员里，有3位国家级重点教师，6位省级学科带头人，三位硕士生，一位曾在新东方等大型培训学校任教，拥有8年英语培训经验的老师。这些同类培训学校无法比拟的优势，是新纽约素质教育学校在短短的3个月里在同类学校中迅速崛起，在广大师生中拥有良好的口碑。

但是俗话说金无足赤人无完人，由于创办时间短，前期调查阶段准备不够，社会人脉狭隘，教学地点相对偏僻，各种

规章制度

不够完善，对任课老师管理度不够等弱点，使新纽约面临了创办以来的第一个瓶颈期。决定一个培训类学校发展的重要环节是生源，而新纽约的生源在迎接一个入学高峰后，一直在40人左右停滞不前。而寒假时间短，过年走亲访友占用时间，加上天气恶劣和大部分学生希望在寒假得到休息等种种原因，使寒假培训一直以来成为各类培训班的淡季，新纽约也同样面临以上情况。一般类培训学校选择在寒假歇班，或者只开设较少班种。鉴于新纽约创办时间较短，前期宣传力度不够，若在寒假歇班，则会造成前期投入大部分流失。而开学后，各类培训学校均加大宣传力度，新纽约又会面临湮没于宣传热潮，不能突出自身特色的严峻前景。因此校长决定继续追加宣传资金，加大宣传力度，针对寒假时间短的现实状况，开设节前强化补习班以及寒假作业辅导班，开展补三送一活动，即若在语数外，物理，作文六个班里任选三个，即能免费参加寒假作业辅导班。在力争现有生源不流失的情况下，尽力争取新生源，扩大学校的影响力。

在制作学校的宣传页上，我有幸加入设计团队，提出了自己的建议，并得到采纳和实施。设计灵感来自于家里大门贴的福。因为春节即将到来，家家户户均要买福贴于门上，以得福气和喜意。针对此情况，我们设计出红底黄的福，两个角上写上\'\'初中小学生全面发展，新纽约素质教育学校\'\'，福下写上学校地址和联系电话。总共印刷了三千份，均是由我发出。

由于校长对市内环境的不熟悉，在发传单的过程中完全依照自己的衡量和判断。针对接受人群和获益对象，我选择了市一中，市五中，市六高初中部，以及一小和二小，世纪广场，百佳超市和亚兴超市12号和13号店。由于小学生此时已经放假，我通过关系打听到了家长领取学生

通知书

的时间，然后在校门口蹲点守候，将传单发到了每一位家长的手中。通过与超市相关人员的积极交涉，使部分传单能够以超市传单的方式，使光临到超市的每一位顾客都能够拿到传单。而针对初中生，除了在校门口守候之外，还通过人际关系，使相关老师深入学生中间进行了有力宣传。而于晚上人们散步时间段在世纪广场进行宣传则是抓住了人们晚上闲适时，有时间和精力去读传单，使宣传达到最大效果。

这次假期社会实践我以“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。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一是要有虚心的态度，以踏踏实实做事的原则去做领导交给自己的事情，三人行必有我师，要善于学习别人的长处，找出自己的不足。这是在新纽约学校中，身边的同事以及任课教师用其言行给我的宝贵财富。

二是要有乐观精神，勇敢的面对不可知的困难。我是在新纽约最困难的时候加入的，但是其创办者从来没有把困难放在眼里，他只把想出对策，解决困难的措施放在心中。在收支差距及其大时仍然告诉我们不要放弃，待人接物时脸上永远洋溢着真诚的笑容，心中坚定不移的相信一定会迎来寒冬过后生机盎然的春天。

三是要放低自己，每一个人都有自己值得骄傲的地方，在当今社会，你只能以自己的才能和谋略以及人格服人，而不是凭借夸夸而谈，自以为是的背景和没有实践经历的学历。要自信而不自大，狂放而不狂妄，不拘小节而非不以为意。你可以是任何角色：扫地的，擦桌子的，买外卖的，发传单的，策划的，设计的，账目明细的，等等等等。大丈夫能屈能伸，要让别人相信80后的孩子，并非他们所想像的那么自不量力，自骄自大！

四是要敢于放弃，抓住稍纵即逝的良机。这是从老板身上学来的。生命何其短暂，看中了一件事情，决定了认准了一件事情之后，剩下的就是要力排众议勇敢去做，成功就是要敢于去放弃一般人不敢放弃的东西，永于抓住一般人看不到锲机。而这是深思熟虑之后的结果，并非一时冲动的举动。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的在社会立足必不可少的经验和项目。

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。

2024培训班社会实践报告（3） |

返回目录

今年暑假，我没有呆在家里日夜守着韩剧看，而是选择参加社会实践，去接触社会，体验社会！我到“文翰教育”培训机构工作了四十多天，体味了社会的一部分酸甜苦辣，收获颇多。

六月初，在好友的推荐下，并经过两场面试和培训，我很幸运地得到了这份作为暑假补课老师的工作。

六月二十五日，我带着满腔热情和兴奋，与一位同学从学校出发，来到工作点——江夏郑店。虽然途中尝到了背着笨重行李奔波的苦头，但是想着全新的工作与生活，这点不快也就烟消云散。然而后面的事实证明，一切都没有我想象的那么简单！

我们一共有八位同事，分别来自不同的学校，不同的地方。首先要解决的是吃饭问题。大家商讨后，决定由我购买炊具，我是八人中唯一的武汉人，这样购买东西时就不会因异地口音被宰价。即使我的新洲话和郑店话相似度高达80%，可我也没买过锅碗瓢盆，没办法，我只好接受这项“伟大而艰巨”的任务！

我走进商店，装作很娴熟的样子挑选起炊具，在和店老板长达半小时的“交流”之后，我们终于买下物美价廉的电饭煲、煤气灶、碗筷。。。。。同事们都很惊讶我“唇胜枪，舌过剑”，其实这些都是在家向妈妈学的。我暗自叹息：要是平时更认真点，把妈妈的砍价功夫学到五成就好，看来回家要多跟妈妈练习了。

这回我总算尝到了一丝甜的滋味，我深刻明白：生活并不仅仅是柴米油盐酱醋茶，它还有更深奥的东西需要学习探究，而我只懂得一些皮毛，在真真正正融入社会之前，我必须积累更多的经验！

六月二十六日，我们就开始了招生计划。每天早上五点起床，拿着厚厚的宣传单到菜市场、超市门口、路口散发。等到九点多，传单发得差不多，我们就可以享用早餐了。虽然几次我都带着朦胧的睡眼饿得不行，可是看到每个同事都拼命地坚持着，我也就挺下来了。也许最难熬的是上午十一点至十二点这段时间，因为我们要顶着火辣辣的太阳，站在中小学校门口发单。这个时间段，学生放学，家长接孩子，人比较集中，便能扩大“文翰教育”的知晓度。刚开始我只是把传单发给学生和家长，可是大部分人看也不看就把单子揉成一团扔了，有的甚至不敢接，把我们误认为骗子。于是我就耐心地给学生家长讲解，终于有人主动过来咨询并且报名了。炎热的天气没有打垮我们的意志，或许这就证明了“事长成于坚忍，毁于急躁”。

等到吃午饭时，已将近下午两点，午休一个小时后，四点钟后我们又开始工作——家访。我们来到附近的村子，一家家的访问，仔细回答家长的问题，消除他们的疑虑。七点多，拖着灌铅般沉重的双腿，我们回家。晚饭后，已是九点多，可我们还要开会，总结一天的工作并安排第二天的计划。通常到十一点才能睡觉，有几次甚至熬到凌晨。虽然很累，但是每个人的热情度都很高。经过十天的奋战，我们的招生工作圆满结束。每个人都晒得黑乎乎的，却觉得很值得！

我感叹生活远远没有我想象的那么轻松，它真的很艰辛，需要我们辛勤的劳动和坚强的意志力，还有不怕吃苦的精神！

七月五号，我们培训班正式开课。可我却在和同事相处中碰上了钉子。有一天，我和一位同事争吵起来，相互说了很多气话。我把自己一个人关在房间里，回想着半个月的苦与累，一股酸楚感涌上心头，越想越气，我就收拾行李赌气回家了！回到家中，负责人给我发信息，批评我太任性，这样一走了之是不负责任的行为。晚上，父亲教育我：人生就是碰钉子，碰一回钉子，长一分见识，增一分阅历，做的事越多，碰的钉子越多，没有碰过钉子的人，必是没有做过事。我又想，怎么能因为这点麻烦就放弃之前所有的努力呢？于是，我坐车再次来到郑店，在车上我不停告诫自己：要谦虚、认真接受别人的意见，和同事相互尊重、包容、体谅，不可以随便使小性子，外面的人不会像家里的人一样容忍你的坏脾气，还要加强团队意识，时刻记住自己代表着团队的形象。

蒙田说“每个人都看自己前面，但我看自己内部。对于我，只有自己是对象。我经常研究自己，检查自己，仔细探究自己。”我应该认识自己，适当改变自己，主动适应这个社会，而不是等着社会适应自己！

让我感悟最多的还是教书这块。我带三个年级：五年级的小学生，初一新生，高一新生。初一新生最调皮，他们正处在青春叛逆时期，最喜欢和老师作对。与其生这些小鬼头的闷气，还不如想个法子应付他们。我也曾走过那反叛的青葱岁月，和老师对着干就是为了博取关注，得到更多关心。于是我就以朋友的身份关心学生并和他们打成一片，小心地维护学生脆弱的尊严，很快就获得他们的认可和尊重！

高一的英语课程改版，为了讲出精彩，我每天都要借助典和参考书备大量的课。刚上高一的英语课，我有点紧张，也担心讲错，慢慢的习惯了，不慌不忙，课前准备工作越做越充足，也就能自如地掌控那个讲台。幸亏我大一参加了各种比赛，舞台掌控力比较强，为教书讲课打下坚实的基础，看来平常还要多加练习，增强自信心！

一位学长曾对我说，角色即为人格。当我作为一名教师时，我就明白人在不同的场合要扮演不同的角色，展现不一样的人格魅力，不管那个场合你有多么的不适应，你都要尽力扮演最好的角色！

曾看似熬不住的四十三天就这样过去了，我付出很多，也收获很多。这次社会实践收入很骨感，收获很丰满，我经历了从稚嫩到成熟的蜕变，抗打压能力和承受能力也大大提高了！做人就应该活泼而守纪律，天真而不幼稚，勇敢而不鲁莽，倔强而又原则，热情而不冲动，乐观而不盲目。

前天读到三毛的一段话：“我们一步步走下去，踏踏实实走下去，永不抗拒生命交给我们的重负，才是一个勇者。到了蓦然回首的那一瞬间，生命必然给我们公平的答案和又一次乍喜的心情，那是的山和水，又恢复到山和水，而人生已经走过，多么美好的一个秋天。”是啊，以一颗真诚的心面对生活，不管它如何坎坷，脚踏实地走下去，每次回忆对生活都不感到内疚，就一定能赢得属于自己的鲜花和掌声！！！

--08--20

培训班社会实践报告（4） |

返回目录

一、实践概述

二、时间和地点

地点：儿童公园，路第二小学，花园小区，xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成20元，体育老师提成10元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

五、出现的问题

六、收获

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——团队。

七、实践感受

八、目的

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇七**

又是一年寒假到了，去老师画室看了看，张老师说马上艺考了需要个助教，机会难得我就这么开始了培训社会实践。看着学生们一笔一笔人人真真的画着瓶子罐子苹果衬布，感慨万千，曾经的自己也是为了只的理想努力奋斗者，我暗暗下定决心，一定要真真切切的做好工作，切实的帮助到他们，在这个关键的时期各方面做到最好，专业技能心理疏导考前信息发布等等。

xx冬天很寒冷，学生老师和我这个助教却有着火热的心情，这个寒假因为有了社会实践而不再寻常，在进行为期一个月的美术助教，有豪气万里，也有忐忑不安，毕竟当老师不容易，虽然不是第一次当老师。但是要把学生教好并非事。想想自己几前也还是这个教室的学生，知道自己当初需要什么知识。迫切想得到什么知识，所以我要打起十二分精神去引导他们。要以无限的激情开始了我的“教学”，要认真备课，把重点知识尽可能浅显地讲解，深度地表现出来，及时让学生了解透彻掌握好，才是最关键的问题。

经过一段时间的接触，我发现他们的基础不均匀，有些程度很好自己可以独立完成，只需要简单提醒就看可以了，但有的学生可能是学的时间短基础性的掌握不牢固，要下大力气从头教起。离艺考越来越近了，我不禁为程度不好的同学担心同时更加关注他们，经过平时的观察我也发现了多同学存在的问题，这些问题都是自己当初经常犯错的问题。大的形体，比例，透视。统考需要考的内容是素描静物而校考需要考素描人头像。针对不同的内容展开。头颈肩的关系。我尽力和他们沟通，喋喋不休去和他们讲这几个关系，先是示范一节课打打形体，整体比例，五官比例。透视，再让他们跟着画，我觉得他们先把这些做好就可以了。我努力想去改变他们，可是有一小部分同学还是不太给力，应该是时间太短暂了，加上基础不扎实，理解可能是跟上了。但是动手能力差了点。当然这个不能急。欲速则不达。课程安排是上午素描头像，下午色彩。晚上速写。我发现他们的整体速写还可以。有一点速写示范的时候同学们围观过来自己就出汗了，还是很紧张不过顺利做完了范画。。色彩有一些同学还表现有一些浪漫主义在里面，表现出来的色彩也有自己的东西在挺好的。而不是一味的像做实验一样调色，大胆尝试，小心经营画面，能力逐渐提高。美术返璞归真才是艺术。

一个月就过年了时间漫长而短暂，同学们才有点进步，就结束了，在走的时候有些舍不得，可是没办法他们还要统考了，统考之前的紧张气氛揪着所有人的心，当他们走上考场也是对我教学成果的一个检验，很希望自己能教给他们更多的东西，有这样一句话“我们得到的远远比付出的多”我们真是不折不扣的付出了。

通过这一个月，自己也收获了很多很多。重新审视自己认识自己。重要的是我明白了应该怎么去引导好他们去走基础这条路可以走得更快更好。作为教师—教学中起关键作用我要起主导作用，调动同学们的积极性。同学们的群体差异、个体差异影响学与教过程。所以要抓好的和差的带动中间的。这样进步快，教起来也相对轻松些。把课堂学的教育学心理学运用到了实际工作中来，理论指导了实践，也发现不足的地方自己及时改进，同学生一起努力进步着，总之，这个假期过的很充实，没有白白虚度光阴。

教学内容—教学的过程中有意传递的主要信息部分，比如说一些美术高考的一些内容。怎么考。考试的一些有趣味的事情，促进大家的感情，使课堂轻松愉快学有所得地度过。总之检验了自己的各方面的情况，培养自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力，这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多，从中我明白了一些基本的道理，真心，耐心，专心，动力，再加上自己扎实的专业知识是一个好的老师必备的东西。为自己的考老师积累了经验，锻炼了自己人际交往能力。

春节过后，学生们纷纷外出校考，在此祝他们金榜题名，大家都要加油。

暑假培训机构的支教述职报告

培训机构教师辞职信范文

培训机构教师总结

培训机构前台总结

艺术培训机构创业计划书范文

教育培训机构顾问总结

培训机构的年终工作总结

培训机构老师工作总结

培训机构协议书范本

**暑期实践教育机构培训实践报告篇八**

在一个阳光灿烂的日子里，我怀着兴奋的心情，来到华南师范大学，参加广东省20xx年中小学骨干教师省级培训体育研修班研修。

通过第一阶段的理论研修，听取专 家教授们的讲座，学习了教育教学理论前沿，教育教学研究方法，学科新进展，学科技能训练，现代教育技术等。使我享受了十天的知识大餐，更新和拓展体育学科的专业知识，了解学科发展的前沿动态，加深理解体育新课标、新教材，学习体育教育领域新知识，新理论和新的方法，理解和熟悉国内外教育教学理论研究的新问题、新观点和动态。为今后开展教育教学研究工作和教学实践提供理论依据，为学校体育教学指明方向。

通过学习，听取专家教授们的讲座，了解中美两国基础教育的两种不同目标：美国；中国和日本中小学体育教学目标及教学形式。使我初步认识到，中国为什么这么落后，我们日常用的电器、汽车等的核心部件大部分是进口的，他们用技术赚大部分的钱，我们用大量的材料赚小部分的钱。这些，都是我国落后的教育和教育目标造成的。使我认识到现在的小学体育课堂教学，要让学生在自主、宽松、快乐、互动中学习，同时，培养学生的思维能力和创新能力。

通过学习，听了郑教授讲《启迪智慧》之后，其中，引起我注意的是：了解学生的需求。当郑教授讲到了解学生的需求时，我恍然大悟，接着是茅塞顿开。以前，我备课时疏忽了对学生需求的了解，所以，有的课堂学生学习积极性非常高，课堂气氛浓烈，合作精神充分体现，技能技术掌握更快。有的课堂学生注意力不集中，经常开小差，搞小动作。这应该就是是否符合学生需求吧。符合学生需求的教学内容、教学方法学生喜欢并积极参与。不符合学生需求的教学内容、教学方法学生是被动地参加练习，积极性不高、精神不集中。今后，我将尽可能地了解学生的需求，备好每一节课。

通过学习，听了周教授深入浅出地分析了《竞技运动在学校体育中的地位和作用》，其中，讲到学校成立“运动部”的问题。这个观点我很支持，也有我的看法：自从提出“每天锻炼一小时”以来，很多学校都没有落实，有的是学校领导怕麻烦，有的是领导不愿意干，有的是领导不知道怎么开展活动。我是教小学的，就那小学来说吧，上午一般是上三至四节课，其中，有个大课间操（大概30分钟），下午一般上一至二节课，如果当天没有上体育课的学生，那他一天在学校活动的时间大概是30分钟，还差半个钟头。小学下午放学的时间大概是在16：00点，放学后的这段时间，是最好的活动时间，如何利用这段时间开展课外体育活动，那就是成立“运动部”。学校根据本校的实际情况，开设田径、篮球、乒乓球、羽毛球、毽球、跳绳等运动部，由高年级有一定运动水平和运动技术的学生负责组织并开展活动，体育老师协助和指导开展活动。学校学生根据自己的兴趣和爱好，选择运动部。如果学校场地不允许的话，也可以这样，当天有体育课的班级不参加运动部的活动。这样既解决了学生“每天锻炼一小时”的问题又解决了体育教师缺乏的问题。

通过学习，在今后的工作中，我将从实际出发，学以致用，采他山之石，纳百家之长，学大家风范，精心打造体育课堂教学，让它成为学生快乐学习的舞台，让省级骨干培训的硕果大放异彩。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇九**

一、实习的目的与要求：

教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。

具体表现在三个方面：

1、运用和检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

2、了解和熟悉学校的运行。对师范类专业的学生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

二、基本情况：

我和我的一些同学7月15日来到安徽池州石台县石台中学，到8月15日实习结束。我被分到高一（1）班进行实习。

实习的基本内容包括两部分：课堂教学和班主任工作，基本情况如下：

1、课堂教学：

完成教案数为六份，试讲次数为六次，上课节数为六节；批改作业五次；监考十场；自习辅导十二课时。

2、班主任工作：

组织一次主题为“网络的利与弊”的班会；组织本班学生与实习老师之间的篮球赛两次；找学生单独谈心、了解情况十一人次。这次实习令我感受颇多。

一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。

每上完一节课后我最大的感受就是：当好一名老师真不容易啊！试教工作开始以后，我每天的工作就是听优秀化学教师的课——写教案——试教——修改——试教，这样反复练习，完善。

直到把一节课要讲的内容练到烂熟于心为止。即使这样，在我第一次深入课堂时，我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说的好“要给学生一碗水，自己就要有一桶水”。

上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。这一点我深有体会，比如有一次我分析基础训练的时候，有一个题目是说“往饱和的碳酸钠溶液里通入二氧化碳气体时会有什么现象发生？”此题只要知道了碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小，就能得出“可见到有白色晶体析出”的结论。

由于事先我觉得此题很简单，也就没有深入地思考。出乎我意料的是，无论我怎么讲，同学们也无法理解为什么碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小。

**暑期实践教育机构培训实践报告篇十**

实践实践：20xx年暑假7月-8月

1、实践的目的及意义

充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

2、时间单位概况

苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。学习中心设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”“5人精品小班”。个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

1、协助公司市场部进行市场推广及宣传

在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

2、跟公司的前辈学习教学方法并接受教学培训

对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

3、针对不同学生(主要是初一到高三的学生)的学习情况及要求，给予相应的课程辅导

公司设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”、“5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的\'学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

4、新概念英语(第二册)的教学

经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

1、了解到教育机构的一些企业文化

2、自身原有技能及所学专业知识得到应用

3、学到了专业知识以外的技能

4、在教授课程过程中，自己的专业知识得到进一步巩固和梳理

1、机遇与挑战

经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战;录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

2、专业和上进心不容忽视

作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

3、交际的学问很重要

在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。

为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**暑期实践教育机构培训实践报告篇十一**

最惬意的事就是，做完饭，从厨房出来，大声喊几声：吃饭了，吃饭了。然后，自己坐在院子里的秋千上，看着他们来回忙碌着端菜、拿碗，“拿筷子了没有？”......

时间是飞快的，这一整年对我来说都是飞快的。记得上一年招生期第七天和女朋友说再见，仿佛就在昨天。忽而今夏，我来tz当校长的这个暑期亦即将结束。总感觉时间太少吧，总有太多事没做，需要做，才会感到时光如梭。像小时候，美好的童年走的总感觉那么飞快。尽管，这一年里的大部分时间是痛的，但总感觉那么美好，难舍，也许因为在成长吧。

怎么形容这几十天呢？没有什么文采，没有华丽的言语，剩下的只有记忆与感受。说实话，一年过去，我已忘记去年校长的工作时干什么了。而三门闸校区，又没有区域总监，在我做的不足的、不到位的时候给我指点迷津。我们的直辖领导又那么忙，不能什么事都问来问去，所以，在很着急很着急的时候，我总告诉自己：处理事之前，先处理心情。只有遇到我实在解决不了的问题或比较重大的问题时才会给总校领导打电话寻求帮助。当然，五位总监及两位周校长和越校长也给了我不少的帮助。尽管，我从没给吕总监打电话，他也没给我打过电话，但，他和他的校区一定程度上给了我很大的帮助在这期间，赵总监，常常教导我怎么当好一个好校长，从衣食住行到情感到教课育人，各个方面都使我受益匪浅。徐总监给我打电话最多，常常问我一些问题，然后给我指点。涂总，是我的老领导啊，从物协到校园速递到tz，我一直跟着他。大家都说他身上有学不完的东西，所以我一直在发现，并尽可能的学习他身上的优点。任主任是自大我深入校园速递至今给予我帮助最多的，即使在今年的tz也是一样。他不断的和我分享他的一些有价值的经验与思想。他在讲完他的观点之后总会说一句：这是我的一些体会和处理的方法，如果你看那些是你适合并适合你的，你就拿去试试。最佩服的是他的这句话，让人感到是那么的谦虚，那么亲切；有时候最让我心堵的也是这句话。当然，这是他的方式，也是他的人格魅力，没人能复制。

呵呵呵，好像都是“外人”，谈谈我们三门闸吧。我以一个驻马店人的身份说，三门闸人们是我见过的最热亲、追求公平，也是最较真的驻马店人，甚至包括我去过的任何一个地方。招生期不断地有人送给我们西红柿、黄瓜，还有送豆角、青椒的。卖馒头的大姐主动把她的自行车借给我们骑，现在还在园里，我天天骑着去买菜。大雨天道路泥泞不堪，一位大姐心疼我们的队员，把她儿子的借给了我们的队员吴欣欣老师。

6月25号来到三门闸，仿佛就发生在昨天。“看你的表情，怎么那么失望啊？”这是那天宋总的疑问。说实话，不是失望亦不是惊喜，当时我在想：它会给我带来什么样的惊喜，又会给我带来什么样的困难呢？我又该怎么做到我想做和我该做的呢？在开批斗大会的时候有人给我提的缺点是，总喜欢放大困难，本来什么事还都没发生，我总考虑它最坏的一面。是好事，但是表现出来就是缺点。

来的当天，尽管比较早，但我并没打算下乡宣传，打扫打扫卫生，安排安排生活，很快下午就过去了。因为，就去年的体会来说，今年的招生期比较长，不忍心让大家从当天就开始玩命。第二天六点半跑操，当我们跑到大街上的时候，我发现了一个怪像：集市上基本没有什么人（来的当天以打听过，每天都有集）。从人口最密集的十字路口（就二十来个买菜的）到三门闸（有三个闸门），一来一回大概有2.5----3公里长，百分之九十多的店铺都是大门紧闭。和上一年在留盆的情况完全不一样，本来就没多少经验可言，这会就更靠不上经验了。第一天，大家都是如此兴奋，满怀激情。我的安排是上午一上午发街道，但这个安排似并满足不了我的队员和现实情况。街道人太少，一会就发完了，总不能干等吧？再说，大家的激情是按也按不住啊。大家不带向外请示的直接肆意的去开发新的领土了。我记得那天我一直很平静，但，掩盖不住内心的喜悦。因为那天我们招了是一个人，而我的记忆里去年的tz第一大校留盆，第一天似乎也没有招到嫩多人呢。所以我觉得，我们市场的潜力是莫大的，我在想，我们一定会在人数上取得好成绩。安奈不住的招生第一天很快过去了。

有了第一天的开头，所有的人都满怀信心，第二天带着一个势不可挡的气势出发了。然而，天黑归来我们只带回来4个学生。很不理解这是为什么，而且这种一天只招到几个人的情况一直持续到7月3号，前后整整5天时间。这样一个发差，让人很郁闷。我去和园长交流，和一些比较熟的人交流，得的出来的结论是：再过几天报的人就该多了。后来发现，这中间有很多信任问题，三门闸人民太谨慎了。有一个老太太特别典型，七号的时候兴匆匆的骑着电动三轮车来到我们的报名处，“是今天开学不？”“明天就开学了。”“那我明天再来报名。”然后骑车走了。老太太来好多次了，但是就是不报名。类似的家长很多，问问之后非等到开学再报名，只不过没老太太典型。最离谱的要数28号这天，这天我们总共招了两个学生，是前三天人数最少的，也是整个招生期人数最少的一天。毫无疑问，这样和第一天对比形成的强烈发差，冲击了我们的士气。这一天会来的比较晚，开会的时候大家是那么低落，其实我也受到了影响。看着大家坐在那都弓着腰，低着头。突然感觉到心里有丝丝的凉，随后有种强烈的反应：我该做点什么，我必须做点什么。迅速调整了心情，然后大声的说：“怎么了，大家神怎么了？被这点困难吓倒了？都坐好，打起精神。我们可以输一切，但不能输士气、输精神。”

突然，意识到，谁都可以垂头丧气，谁都可以低沉，谁都可以失去信心，而主帅不能，即使是失败。想到，三国里曹操在赤壁大败时说的一句话：做主帅的，即使是打了败仗了，也要给部下以气势。主帅就像团队的打气筒，当团队缺少气的时候更需要主帅的气。没有扶不起的团队，只有扶不起的阿斗。什么样的主帅会给团队注入什么样的气，成就什么样的团队精神。所以，在那天以后，无论多么艰辛，多么着急，无论我们的气势多么低落。我都学着给自己充气，给团队充气。可以输在人数上，但，决不能输在团队精神上。

第二天，大家再次带着激情出发了。这一天就招生方面来说是平淡的一天，没有比前一天招的少，也没有比第一天招的多，大家只是在慢慢的改变着。但，这天夜里我们身体最弱小的张艳伟同学半夜起来呕吐了，大家因疲惫当夜无人知情，而我也是过后才知道这事。这事让我很自责也很不安。30号暴雨，这次的暴雨真的比较猛烈，突如其来。下午我去和他们会合的时候我们所有的人的鞋子都湿透了，而且裤子也湿到了膝盖。就像所有的校长说的一样，我们的鞋子自打湿了之后就再也没有干过。我们都一样，穿着水淋淋的鞋子行走在泥泞的道路上。而且这一天，所有人的喉咙都已嘶哑变音，其中，徐赛男、孙珊、和张超宇的喉咙哑的比较严重，就连经历过很多次招生期的宋总，看着他们几个的喉咙哑成那样，也很心疼，所以那天我们得到了一条嘉奖令。其实，从这一天，我们生活发生了变化。

第二天早上，吴欣起来向我请假不去跑操了，说脖子特别的疼，昨天夜晚疼的一夜没睡。当看到她脖子的一刹那，我心惊肉跳的。红红的一大片包围了脖子的前半部，并且局部开始起小白泡泡，看起来非常的可怕。跑完操，我安排好其他人的早饭，立马回去带欣欣看病去了。我们首先去的是她一开始去的小诊所，第一次小诊所给了她一瓶风油精，这次去，他也害怕了，不敢诊断是什么病症，就开了一点消炎药。我们又去了乡卫生所，但是医生同样看不出什么门道，开了一瓶碘伏，欣欣说买过了就没买，我们就这样被一句：没什么大问题送回来了。没什么结果我还是很不安，但是，又没有其他的好方法解决这个问题。回去我一直吃不下饭，连中午饭也没吃。白天我让她睡觉她也闲不住，把所有人的衣服都洗了洗。忙碌了一天，没有太在意她的病情，等开完会，她说她是在是受不了了，里面胀、痛、痒。原来她一直没檫碘伏，因为碘伏有颜色，摸上去就掉不了。都已经十二点了，我又跑到医院去买了一瓶碘伏。抹完之后消消炎好的多，至少她能睡着了。

让欣欣留家两天，她也闲不住，给大家洗衣服，还把所有人的被子都嗮了嗮，大家回来可以不再睡有点发霉的席子，第二天可以穿洗干净的袜子。第二天一直嚷嚷着要出去，我没答应。她说心理着急，其实他不知道，我只是表面比较淡定，心理比谁都急。急着她的病，急着我们的招生。对她个人而言，如果没有出现这种状况可能招生期我都不会让她留园里。因为她是我们的将军，前几天说哭了好几位家长和学生，是三门闸的传奇.。有谁愿意把自己的干将留在园里当固定组啊？“反正脖子现在也不是很痛了，让我跟着大家，我还能帮帮大家。”欣欣向我申请了好几次，很感动，很心痛也很无奈。

四号晚上回来，珊珊组已经是两天没招到人了。超宇用低沉的语气告诉我，珊珊腿上起了很多的水泡，像鸡蛋黄那么大，里面全是黄毒水。当听完超宇的话，心中一阵酸冷。想大声吼超宇，为什么不早点告诉我。我知道大家也都心疼他们的校长，不愿给我增加负担。看到珊珊的腿的那刻我知道她又承受了很多，无论是在体格上还是在精神上。这样的事，于情于理都是不应发生的，一阵阵的心酸是自责亦是对我这位至亲挚友的老朋友的心疼，我没能好好照顾到这位挚友......

出于吴欣强烈的要求，珊珊患病的情况以及招生的压迫感，我做了一个错误的主观决定。第二天，7月5号，让我们冷藏几天的战将带着她没有康复的病出发了。但，我万万没有想到结果尽是......下午的时候珊珊也坐不住了，也要出去，因为下雨大家没走太远她也担心吴欣，想去找吴欣她们。哎，这一天的.干了不少缺乏思考的事，同意了珊珊，让她去找欣欣她们了。后来，她们组很快早就回来了，我正纳闷，今天咋回来嫩早。这时超宇跑过来对我说：“欣欣脖子上张的是蜘蛛疮，如果看不好会留下伤疤。当时她们三个女生（吴欣、珊珊、王丹）就抱在一起哭成一团。”当时我的心就像是从高楼大厦的顶层做了一个自由落体，不知道那是什么滋味，是恐慌，是担心，是无助，是心疼，是抱怨，是恨上天的不公，是恨着鬼天气，是厌恶三门闸的水土......或者都有。

我在大门口踱来踱去，踱来踱去，眼中闪烁的泪花不经意流下。心中在呐喊：上帝啊！你可以让我遇到其他的任何困难，我都不会畏惧，请让我的队友健康。一开始我就想拿出手机给总校打电话，因为心情急切，似乎快让我失去理智。我连号码都找出来了，脑海中显现着那行字“处理事前，先处理心情”。我想从哪方面对我来说都是一个考验，我必须先让自己平静下来。我接着在大门口踱来踱去，想着各种各样的情况，试着调节心中的情绪，使劲的让自己平静下来。半小时过去了，四十分钟过去了.....终于，我让自己平静下来。然后，拿出手机给宋总打电话，希望他能带欣欣去驻马店看病。没等我开口，宋总就说立马过来带欣欣去驻马店。电话的这头我听见自己的声音是那么的没有底气.宋总一来，我们像是找到了依靠，这时我的心总于真正平静下来。

没文化很可怕，去医院得出的结论是：欣欣的伤是昆虫感染，不会留下伤疤，两个星期后会痊愈。珊珊的是因为，天气阴潮体内的毒素无法排除，不会有太大影响。长处了一口气，恶狠狠的拧了自己一把。自打艳伟病之后，伤病一直像魔鬼似的伴随我们走完招生期。喉咙哑是常事，但是我们的李淑君老师的喉咙现在还是嘶哑状态，根本就没好过。王丹、艳伟、祁林丹都出现过胃不舒服的情况，上星期周校长来我们这祁林丹又胃不舒服，吐了，是周校长陪她去输的也。

这些都是身体上的，还有一段段心理上的历程。一开始宣传的时候我只分了两大组，目的是想营造一种气势，刚开始也有个照应。后来渐渐发现，把大家分不开了，一方面大家在一起久了，团队的配合逐渐成熟，另一方面，我们队员基本上都没啥方向感，甚至有的从别人家出来就不认识来的路了。就好比打仗，没有了向导，你如何布军打仗啊？所以一直不敢给大家分的太开。最多是把一大组分开去两个临近的庄，然后在一个地方会合。再后来，眼见时间越来越少，而我们的人数却不见怎么增加，迫使我们寻求改变。后来大家基本对区域各种情况都比较熟悉了，而且发现李淑君的方向感还不错。我就把李淑君、何文静、朱家栋分开单独成一组。7月2----7月5号让她们组去了一些我们之前没去过而且比较偏的地方。

连续的几天，她们组一个人都没招到，在招生的过程中她们遇到了一些和不和蔼的家长。有直接二话不说就说我们是骗子的，有把人轰出来的，更有漫不经心毫不在意的，说了半晌楞是体会不出家长式什么态度，就只是说：好！好！好！各种吧，三号晚上开会报完人数淑君就哭了，因为她刚好坐在我对面，我看的非常清楚。我能体会到大家是个什么样的心情，因为我此时此刻的心情比大家都要糟糕。只不过我是头，我得以百分之二百的激情与信心看待遇到的问题。3号已是我们招生期的第七天了，在我的记忆中招生期第六、七天是最难熬的时间。在体力上超负荷的透支，在精神上几天连一个人都没招到哪是重击。而所有的苦和累都聚焦在人数上面，可以想象哭出来也是压抑的必然。等四号开会，淑君又哭了起来。我知道她承受了很多，但我更希望她能成熟很多。有人说做事带着太强的目的不好，但不管是招生期还是教课期，很多事情我都带着很强的目的,即使，做出一定的牺牲。

自打淑君和珊珊分开之后，珊珊那边的情况也很不乐观，应该说，我们整个团队的进程都很不乐观。他们也是连着几天都招不到一个人，让他们感到挫败感最大的不是人数，而是奇怪的问题。有很多前几天说好好的，但等再去的时候家长却死不认账了。有的是给我打电话有意愿报名，甚至有想周托的，但我通知我们的队员让他们去的时候，家长都不带甩他们的。还有几个给我们园里园长打电话有一报名参加，而且是园长熟人，我们去了一样也是爱理不理。为此有几个队员情绪变化有点大，基本上对那块区域失去了信心。珊珊那几天一直鼓励大家支持着大家。回来看着他们的情绪和表情，听着他们讲述的点点滴滴，不得已，我决定先把原来我认为是一块肥肉的区域先暂缓一天。全体人员以国道为界像北转移。尽管我很不甘心，很不舍得。

然而，问题又出来了，向北转移我们只有一块区域可取了：东北。往西的情况是，该招到的我们都招来了，剩下的是谨慎的三门闸人非得等到开学报名，都去过四五次了，人家直接说，你不用来了，开学我们会去报名的。再往西就是汝南东关。往北是板店乡了，而此刻我们只有往板店去了。往东队员们都跑到平舆县了。五号开会我没给大家划分区域，夜里思考了很久，决定冒险向板店乡进军。现在想想，其实我们的合理区域并没有多大，而为了队员的神经不再那么压抑，想板店进军虽然效果不太好，但也起到了效果，因为确实在那招到了人，而且那地方有五个初中周托，我们的选择是对的。

招生期有两次低谷，一次是招生人数最少的28号，一次是在四号。因为人人数一直上不去，大家心里都不是滋味。我向领导取经，领导给我支了一招：奖励法。规则是这样的：买一箱牛奶，谁实现了当天的目标就奖励一瓶。但是，牛奶买了三天，结果一瓶未动，不是没人实现当天目标。现在想想，那一招并不适合我和我的团队，而我用了那个方法，更是扇自己耳光。

因为，今年除了我本身之外，我带着两个心愿而来。而第一个心愿与奖励法是相悖的。其一是带出一个我一直想要的团队，这个团队不需要你特别的去分配什么，不需要你去特别的要求什么，更不需要你特意的去施加压力，主动、凝聚，专注，懂包容，信任，支持与理解。我们一直在向着这个目标努力，因为我们是个团队。招生期无论是晚上开会还是晨会，我从不给大家规定时间，事实上也从没拖拉过。除涉及安全及团队的整体性外，我没刻意要求大家做过什么，就如现在，我在打字，而他们在摘菜做饭，放着音响欢声一片。当然，任何团队都是有一定矛盾的，再好的朋友之间也会有。一开始我们也有，是在清闲的教课期，矛盾无非是因为鸡毛蒜皮，眼里容不下沙子。之前我也是一个眼里容不下沙子的人，完美主义者，不希望团队有任何一点不和谐，希望所有人都一样，这明显是很不现实的事。

尽管，有人对我们团队出现这种现象很不满意，我也很生气，但是我始终相信这不是我和我团队的问题和困难。每个人在成熟之前总会暴露自身的缺点，团队也是一样，暴露缺点，有争吵，有泪水，说明我们还健康。几十天，我们如兄弟姐妹，我更希望他们中的人有缺点在这几十天完全暴露，然后借包括我在内的自己的兄弟姐妹把自己的刺磨掉。当我们再回到西亚斯，再回到另一个团队，站在大家面前的是另一个懂团队、懂承担、懂包容、理智、自信、干练、能独当一面的崭新的自我。而不是再回到西亚斯，再回到另一个团队苦苦的磨练挣扎。这也是我第二个心愿，所以，谁有缺点我都会直言不讳，所以我有点苛刻，看上来要求那么完美、严格。即使当领导批评我这点的时候我也没改，因为，他可能不知道我在想什么，他可能不懂我要的是什么，可能他的方法并不适合我和我的团队，不确定我是错的他是对的，我是不会轻易改变的，所以我比较固执。或者看上去很漫不经心，也许我的表达不是好，但我的心是炽热的。每个人对我说的话，对我的好，我都记在心里。

教课期，仍有很多不一样的体会和收获，比如在管理，在育人，在处理一些棘手的问题上，学生也好家长也好，都出现过这样那样的不好解决的事。但，解决了就会有收获。打过学生，骂过学生，和学生生交过心，也和学生道过歉。和家长道歉过，和家长争吵过，也和家长建立了不少良好的关系。听过课，也讲过课。每一次都是一种收获，可能高兴，可能痛苦，可能自豪，可能恨，可能理智，可能冲动.......而困难越大才发现自己的潜能越大。责任是一个无形的巨山，能给你致命的压力，也能给你无穷的依靠力量，支撑着你，就看你怎么看待它，怎么运用它。

虽然短短四十天，每个人都有自己一份体会与感想。点点滴滴是一路走来情感的堆积，也是成长的见证。很不想让大家知道我是校园速递的，因为，我不想因为这个影响到大家的情绪和更不想因为这大家之间产生隔阂，我想有一个不一样的团队。但是，我确实是校园速递出身，永远也抹不掉的事实。在校园速递这一年，我的很多朋友都说我变化很大，确实变了，也必须有所变化。但我想今年暑假应该是这一年的升华吧。

自己想想在西亚斯的我和在三门闸的我，最不一样的地方是情绪的改变。记得在学校那会，我往西边屋柜台一靠，然后下一个动作就是紧锁眉头，天天都是一副严肃的表情，苦大愁深的样子。把大家庭的气氛都弄没了，自己的心情也弄没了。总在无形中给自己施加压力，给团队制造低迷的气氛。大家不喜欢，我也不喜欢。在三门闸，突然有一天我发现另一个自己。那个曾经被称作“忧郁王子”的冷建，不在随便乱摆表情。无论是在吃饭生活，还是在开会工作，我总算学会了怎么去掌控自己的情绪，试着带动大家的情绪。还记得上大学来之前，我给自己定的一年的目标：改掉自己的脾气（学会如何调控自己的情绪），多参加集体活动提高自己的社交，让自己更自信更强大。第一个目标至今才做到，已经两年整了。富人的孩子靠自己父母用钱铺路，穷人的孩子用时间给自己铺路。是啊，我们只有靠时间取胜，但是很感慨，改变这一个缺点，我用的时间太长了。忙碌的生活并不是阻碍你成功的借口，反思是门必修课。要成为情绪的主任，而不是奴隶。

威哥以前和我说，男人的胸膛是委屈大的。只有包容的更多的时候，心胸才会更大。威哥，真是个委婉家啊！经过这几十天的点滴，对这句话有一个新的认识。从小的方面来说，是个包容问题。在团队里面，不可能所有人都和最优秀的那个人那样优秀，大家来自不同的地方，有着不同的性格脾性，而且大家都还年轻，需要彼此的包容和鼓励。要求完美本身没有错，过分的要求完美则是不成熟的表现，而非性格。从大的方面来说是胸襟问题，一个人的心胸有多宽广，脚下的路就有多宽广。作为一个领导者，需要你去发现大家的优点，用其所长，而非全方位的否定。追求完美不应当有个狭小的胸膛。

...................................................

每走一段路程，都会留下一串烙印，都会留下一段故事，有一份收获。在这段路程中，总会遇到这样那样的人和事，而正是这些不同的人和事组成了我们形形色色的生活，所以我们的世界才显得那么真，那么美，那么值得珍惜........

**暑期实践教育机构培训实践报告篇十二**

这次的假期社会实践我到一家辅导班做辅导老师，为期一个月。本着接触社会，为人民服务的思想，我开始了我的暑期社会实践。

二、 实践内容

这是一家中小规模的辅导班，人数在45人左右。学生范围都是一年级到六年级的，主要的辅导老师也就是长期固定的有两人，一个男老师一个女老师，其他的都是兼职老师，辅导班开设在小区里，学生大多都是小区里的孩子。负责人带我了解了一下，让我大致熟悉情况。

我的工作是负责五六年级的学生，一共12个人，他们基本上都是毕业班的学生，马上要升初中了，我先翻看了他们以前的成绩记录，了解他们的平均水平，挑出差距较大的学生，然后再让他们挨个儿作了自我介绍，记下了他们各自的名字，通过他们的自我介绍也大概能看出他们每个人的性格属性，大多热情活泼，少有安静内向的，他们是那么的充满活力。那么强的好奇心与求知欲。

他们都低着头一个劲儿写着当天的作业，我就在他们身边来回走着看，发现其中一个孩子坐那儿发呆、或者玩儿铅笔盒要么戳弄她的同桌，就是不写作业，我看了她一会儿，她感觉到我在看她，收敛了些，但还是不写作业。我走过去，轻声问她怎么不写作业，她抬头看了我一眼，不说话，继续低着头玩儿水彩笔，她的同桌抬起头小声说老师你别理她，她老是不写作业，以前老师都不理她的。我让小男孩继续写作业，拉她到一边儿：怎么回事儿，是不会吗还是不想写?她低着头说不会，我就跟她说不会就问啊，老师不在你旁边儿吗。然后我就让那小女孩儿到我批改作业的桌边写，坐我旁边儿，我带着她阅读题目，审题，让她搞清楚题目具体要求什么让她做，我发现一些基本的数学公式她都不知道，我想这孩子上课肯定也没听，然后拿着她的课本找到公式，给她讲解公式，然后让她记住，然后根据题意再套进去应用。她一开始不太想听，总有一点儿排斥感，左摇右晃，东张西望，后来我就一个劲儿鼓励她，对她说，这个很难，你就先做做，不会也没关系，一会儿老师再给你讲，你只要认真做了就好，也许是我的耐心好脾气，她拿起了笔，看了看课本，再看了看题，开始做。大概六七分钟，她把第一个题目做出来了，那个题一共有两问，第二问是第一问的延伸，但是公式用对了，但数算错了，所以无法进行下一步。她抬头看着我，一副小心翼翼求助的模样，我用最温柔的语气对她说，你做得很好，公式套得很对，只有一个小小的问题，那就是你计算出了点儿错，你看这里，你再检查检查，我指着她出错的地方，她又演算了一遍，然后指引她根据第一问的结果结合题意做第二小问，小姑娘歪着头想了会儿，终于调动起她的兴趣了。我对她说慢慢想，仔细的审题，答案马上就出来了。过了一会儿她终于做出来了，抬起头，红扑扑的小脸镶嵌的眸子里满是开心与期待，我满意的摸摸她的头，高兴地说你做得很棒!满不在乎的小脸终于有了其他色彩。此时我的心里也满是欣喜，觉得付出的耐心都是值得的。

我让小姑娘回到自己的座位上继续用我告诉她的方法做其他的题目，然后等孩子们作业都差不多做好了，把作业交上来了，我让他们温习和预习今天和明天的课程或者休息一下，我就开始批改他们的作业，数学，英语，语文，学校老师布置的作业还挺多的，摞了一大桌子，小山一样堆在我面前，半个小时我批完了所有的作业，让他们把作业分发下去，记下错的比较多的典型，然后开始讲评，我先把大家错的多的讲了一遍，最后让大家举手表决还有那些需要讲的题目，再抽出来讲，讲完过后，我根据大家的做题情况，又出了几道相关练习题让他们做，巩固知识点，加深对句型公式等当天所学的理解。差不多七点学生们都回去了，小一点儿的一二年级的家长们都来接回家了，人走得差不多了，我那教室就剩那个小姑娘了，她做的很慢，还在写，我过去坐她旁边看着她写，由于对知识点不熟，写一会儿就得翻翻书，有些翻书也找不着，我就耐着性子，一题一题的帮着她解答，帮她尽快熟悉知识点，做完过后再跟她简单的串了一下各个知识点，让她对课本有个大致的了解，这姑娘就是不爱学，落下的课越来越多，也不是一天两天能补上的，我看快七点半了我就让她回去了，临走她给了我一个大大的笑容，心里有一种自我实现的快乐，满足。第一天的任务完成!

晚上回家我反思了今天我的工作，课堂纪律貌似不大好，先做完的孩子老爱讲话，找不到事儿做似的，我决定制作一个表，每人设置每周10分，讲话一次就扣一分，分扣完的负责当天的卫生，第二天我就在我的小班级里民主推选了一个小班长，让他负责监督其他孩子们，这个班长长得虎头虎脑的，很是可爱，也是个活泼好动的主儿，不过当了小班长他自己也不好意思带头讲话了，我为自己这个“英明”的决定感到沾沾自喜。大多数孩子学习都没什么问题，就只有那个落下课程较多的小女孩稍微麻烦一些，要补的课挺多，加上一段时间的厌学情绪，我在她身上花的时间比较多，不过这两天她的进步很大，虽然还没赶上其他同学的进度，但至少开始认真学了，对学习这件事儿感兴趣了，我感到很高兴，那种喜悦无法言表。

孩子们课后很活跃，玩儿跳棋啦，聚一块儿讨论各自的偶像啦，他们也把我拉入他们的团体中，问我喜欢哪个明星，什么星座，还要加我啥的，跟他们熟悉了过后，我觉得工作就好像不是工作了一样，觉得特别轻松愉快，每天完成学习任务，我就会带着他们娱乐一下，大家聊聊天儿啦，说说都发生了什么好玩儿的事儿，或者自己一些倒霉囧事儿什么的，他们有些是一个班的，他们都互相爆料，引得大家笑成一团，气氛很和谐。周末他们只来周六一天，一般周末的作业周五下午，周六上午就做完了，下午的时候就是放松的时间，孩子们有事儿的父母不上班的都回家，其他的就有老师带着玩儿，有各种游戏，老鹰捉小鸡啦，踩气球，还有去草地上野餐，大家把从家里带来的食物放在桌布上，围成一圈儿，分享着午餐，里边有两个韩国小姑娘，她们妈妈给她们做了寿司，糕点带来了，味道特别好，两个小姑娘还特地穿了韩服给大家表演节目，这个下午是给大家尽情放松的时间，在这个过程中，孩子们学会了如何与人相处，学会了分享和体谅他人，互相关心帮助。我在这个过程中也懂得了如何与孩子们沟通，尝试着去理解他们，并尽力去帮助他们，这对于我也是一个成长的过程。

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