# 2024年学生个人寒假实践报告总结(大全10篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-25

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。学生个人寒假实践报告总结篇一寒假时光过得真快，在我们还沉浸在...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**学生个人寒假实践报告总结篇一**

寒假时光过得真快，在我们还沉浸在春节的气氛之中，寒假就即将结束了。现在对我在寒假社会实践的情况报告如下：

一、实践目的

1.实践目的及意义

(1)大学生寒假社会实践是促进大学生素质发展，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是大学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。参与大学生社会实践是社会及学校对受教育者素质提高的高度重视，对于培养德智体等全面发展的社会主义事业的建设者和接班人具有极其重要的意义。

(2)组织大学生以深入社会实际，了解社会生活，参与社会实践锻炼为主要内容，以参观访问、社会调查、社会服务、社会公益劳动、专业生产实践为主要形式的社会实践活动，是进行素质教育的有效途径，具有课堂教学所不可替代的教育作用。大学生社会实践是坚定信念的“催化剂”：它对于帮助大学生确立正确的政治方向，树立科学的世界观人生观和价值观，形成良好的道德品质起着重要的导向作用。课堂教学中传授的知识，能否转化为学生觉悟，外化为学生行为，关键是让学生深入实际，在社会实践中去比较、去检验，并强烈地感受到“内化”与“外化”的必要性。

社会实践是培养兴趣、发挥特长的“平台”，培养学生的正当的爱好和志趣，丰富发展学生的个性特长的一个积极能动的过程，结合社会热点，广泛接触社会同时社会实践也是学生能力的“培育场”。学生充分运用所学知识观察、分析、解决实际问题的能力。

二、实践内容

1.实践情况及安排

(1)实践流程：实践时间：20\_年\_月\_号---\_号。

实践地点：\_市\_生活用品厂

\_月\_号

上午9点报到首先在经理和厂长的带领下参观主要的工作部门及工作车间(对整个公司的内部运营有了个大体的认知);其次详细的了解了公司的概况(包括发展历史及近几年的公司营运情况)。

下午5点工作结束

\_月\_号---\_号

上午9点报到在经理带领下去往办公室，由经理介绍\_市\_生活用品厂的\_运营情况，由我在\_上公布该公司的产品信息，完善产品说明情况，并时刻关注是否有其他联系人联系洽谈。

下午2点开始：午休过后，在办公室接听电话，记录联系人的信息及需求，整理出一份详细资料并交给经理查看。

下午5点工作结束

\_月\_---\_号

下午5点工作结束。

\_月\_---\_号

上午9点报到经理通知有外商过来洽谈生意，由我做好相关准备：先是准备关于产品的详细介绍资料，并安排洽谈会场，做好准备工作。

下午2点和经理一起接待外商，并在一旁做好会议记录，认真倾听谈话内容，深入了解外商对产品的要求。会议过后，整理好会议资料，上交经理。

下午5点工作结束。

\_月\_号

上午9点报到在经理带领下再次巡视工作车间，关注\_上公司状况，检查是否有产品信息填写错误，并上交一份个人在实践期间的感受体会以及对该公司的看法或意见，一并交给经理。

下午3点经理召开代表会议，宣布下一步公司生产计划，由我做好会议记录。会议过后，经理谈话，宣布我的实践活动结束，并帮助我填写好报告相关信息。

下午5点工作结束。

三、实践结果

1.实践分析

(1)作为一名大学生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，在这第一个大学寒假期间，我希望能与以往有所不同，为此我积极响应这次的社会实践活动。这是一种磨练，感谢学校为我们提供了一个社会实践的平台。在此次实践过程中，我收获了不少，现举例如下：

1)在社会上要善于与别人沟通经过一段时间的实践工作，我认识和接触了很多人，如何与别人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。人在社会中融入社会这个团体中，人与人之间合力做事，使其做事的过程中更加融洽。别人给的意见，我们要听取，耐心，虚心的接受。

2)在社会实践中以及以后的工作总要有自信自信不是麻木的自夸，二是对自己能力的一种肯定，要克服自己胆怯的心态，正如某名人所说“勇气通往天堂，胆怯通往地狱”。

3)在工作中要不断地丰富自己，知识犹如人体血液。

当然在此次实践过程中，我也发现了一些自身存在的问题：交际能力欠缺，缺乏社会经验。这些我都会逐一突破，取长补短，总结经验。

四、实践总结和体会

1.实践体会

(1)时间飞快，从指缝间溜过，不知不觉我在\_市\_生活用品厂已经实践了长达8天的时间。在这漫长而又短暂的8天中，我度过了属于我自己的记忆的经历。从起初的战战兢兢，懵懂不知，到现在的对自己充满信心和憧憬，我觉得我已经跨越了一道看似很深的鸿沟，克服了这个障碍，我个人觉得这是我在这8天的实践过程中的收获和突破。

在这几天之中，我不仅下过车间，和工作人员们打成一片，帮助他们做些力所能及的事情，加快他们工作的进度，虽然很苦很累，到了第二天手臂很酸很累，但是我觉得这没什么，我们不应该自恃是大学生，认为那些话苦活累活就不应该去触碰，这种思想应该及早杜绝。我还帮助经理公布产品信息，认真核对产品详细介绍，初步了解了公司在网上的运行情况，对公司的运作流程有了认知。我觉得新时期的人才不仅能吃苦耐劳，不怕苦不怕累，更能要充分运用自己所学的知识，运用到实际问题中解决面前的问题。

虽然在这漫长的摸索过程中，有好多次碰壁，偶尔会感到灰心觉得自己胜任不了，想打退堂鼓，但是阳光总在风雨后，我坚信付出总是有回报的，秉持着这个信念，我坚持了。遇到问题首先自己分析，再寻找解决的方法;遇到不是很明白的地方会细心的咨询其他工作人员;学会了如何处理人与人之间的关系，善于调解，同时善于安慰自己。

我深刻体会到了开展大学生社会实践活动的内涵和必要性，它不仅组织大学生以深入社会实际，了解社会生活，参与社会实践锻炼为主要内容而且对于帮助大学生确立正确的政治方向，树立科学的世界观人生观和价值观，形成良好的道德品质起着重要的导向作用。总之一句话“实践出真知”，只有实践了体会了努力了付出了受挫了你才感觉到“柳暗花明又一村”，有种拨开云雾见青天的豁然开朗的体会。在与经理和外商沟通洽谈的过程中，我体会到了运用自己专用知识的好处，同时又感到了自己能力缺乏的隐患，这更加深了我要努力学习，学以致用的信念。

我以“善用专业知识增加社会经验提高实践能力丰富寒假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会了解社会，从社会实践中检验自我。

**学生个人寒假实践报告总结篇二**

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验。

我校大学生暑期“三下乡”社会实践活动坚持以深入学习实践科学发展观为核心，以服务地方经济社会发展、服务青年学生成长成才为主线，引导青年学生坚持理论联系实际，在社会实践中得出正确的社会观察结论，真正实现“受教育、长才干、做贡献”。广泛开展理论及成就宣讲、教育帮扶、医疗服务、科技支农、文艺演出、法律援助、社会调查等活动。通过对此次活动内容的深入阅读和理解，我院组织同学们参加了深入大孙庄小学及其周边村庄的调查和实践工作。

本次暑期社会实践活动，目的在于加强我院学生的社会实践能力，丰富我院学生的暑期社会生活，增强我院学生的交际能力和与人沟通能力，使我院学生之间能够更好的相互了解、相互认识，增加友谊;同时，为我院学生与学院老师之间的相互沟通及了解提供广阔的舞台，增强了师生之间的友谊。与此同时，这次活动的目的也是为了丰富郊区小学生的暑期学习生活，增强小学生对学习的浓厚兴趣，尤其是对趣味化学实验的兴趣，让他们感受到学习的乐趣，同时通过各种趣味游戏，丰富和充实他们的课余时间，同时达到教育和引导的作用，让他们懂得学习的重要性，以及学习对于改变自己命运和祖国明天发展起的决定性作用。了解新中国60年的风雨历程，增强爱国主义情感，努力为祖国的建设贡献自己的力量，用自己的辉煌在共和国的历史上画上最浓重的一笔。

通过搜集资料、参观考察、社会调查等方式，从历史和现实、理论和实践、成就和经验相结合的角度，充分学习、了解、感受新中国60年的发展道路和巨大变化。通过图片展、专题讲座宣传板报等形式在大孙庄小学和农村人民群众中宣传建国60年的成就，大力唱响中国共产党好、社会主义好、改革开放好、伟大祖国好、各族人民好的时代主旋律。

在本次暑期社会活动进行之前，我们参加此次社会实践的所有同学通过自己的努力对此次实践活动进行了积极而又充分的准备，做好了需要展示的视频，准备好了做实验需要的药品和器材，并对整个活动流程就行了细细的筹划。在前往目的地的途中，我们又把需要做的工作事宜进行了一次统筹。当大巴车在大孙庄小学的操场稳稳停靠的那一刻，我们参加暑期社会实践的同学也开始积极的展开了我们工作。我们首先与大孙庄小学的校长和大孙庄村的村委会进行了洽谈，商讨了今天实践活动的具体事宜，由于我和苏思源同学与大孙庄小学和大孙庄村委会的负责人提前进行了联系，并且对当地的实际情况进行了实地勘察，所以我们的这方面的工作在非常顺利的过程中结束了。

然后，我们在大孙庄村委会成员的带领下对当地村民进行了我们自己设计的调查问卷(见附录)，虽然当地的水品村民的文化并不是很高，但是在我们同学的细心讲解下他们也非常乐意的配合我们的问卷调查;虽然我们对当地的方言还是有些不适应，但是在同学们的耐心倾听下和在村委会干部的热心帮助下我们也顺利的完成了我们的问卷调查;虽然当时的天气情况不是很理想，但是拥有吃苦耐劳精神的同学们没有一个抱怨，并且都很出色的完成了自己的工作。

在同学们的积极努力下，在村委会成员的热心帮助下，在当地村名的积极配合下，我们在规定的时间内按质按量的完成了我们调查问卷工作。

虽然当地的生活习俗是中年以上的公民大多在家务农，而年轻人则是到城里或者附近的工厂上班，但是我们此次实践活动的时间选在了周末，这也保证了参与调查问卷的72名公民的年龄分布比较广泛，这也使我们的调查问卷更加有说服性、全面性和权威性。通过我们的调查问卷总结结果我们发现，不管当地的公民从事什么类型的职业，不管当地公民处在什么样的年龄段，他们都还是有相当高的环保和节水意识。

          通过第一、第二题和第九、第十题我们可以很清楚的看出他们大部分都很明确环保工作和节水工作是属于我们全体公民的义务，也是我们全体公民的义不容辞的责任，当他们看见有破坏环境和浪费水资源的现象他们也会积极的去制止，这种环保和节水的责任感似乎已让每个人有了共识。通过第三、第四和第十一题我们可以得出这样的结论，当地的居民已经非常担心自己的居住环境，担心水资源短缺问题和后代子孙的生存问题，我想这些肯定会增强每位公民的环保和节水意识，增强危机感和责任感，这对于我们环保部门的环保和节水工作的顺利进行有着积极的意义。当然我们也不难发现，他们对于我国的环境污染形势和水资源短缺形势已经有了初步的了解，对于一些污染环境的已经落后的生活习俗他们也有了非常深刻的意识，并且正在逐步改正，慢慢的去寻找更加有效，更加有利于环保和节水的方法。

与此同时，我们意识到，虽然他们的文化水平不是很高，但是他们也有相当高的环保和节水意识，并愿意积极的投身于环保和节水工作当中;虽然他们只是在自己村庄周围活动，但是他们的环保和节水观念却不像我们想象的那么有局限性;虽然他们不懂可持续发展的真正含义，但是他们知道一些基本的类似可持续发展的环保和节水方式;虽然他们想让自己生活变得更加方便舒适，但是他们也不忘后代的发展;虽然他们希望自己的孩子学习好文化课，但是他们也热切的希望学校开展环保教育课。通过我们调查和接触到的种种现象表明，环保和节水意识已在每个公民心中扎下了根，已在每个公民心中烙下了印，环保和节水的普及工作已经在基层深入的展开，环保和节水的倡导已经深入人心。

完成了调查问卷工作的我们在上午九点回到了大孙庄小学进行我们的暑期安全教育和对小学生的爱国主义，爱校主义的教育。在大孙庄校长的提议下，在获得大孙庄全体老师的赞同下，我们参加暑期社会实践的同学通过分组，进入到每个教室，通过我们自己制作的视频和其他影视资料对各个年级的小学生进行暑假防水、防火、防骗等方面的安全教育和爱国主义教育、爱校主义教育，并督促他们要好好学习，为了自己的人生目标而努力奋斗。

通过对各个班级的安全教育和爱国主义教育，我们也对整个大孙庄小学有了一个比较全面的印象，这对于我们来到五年级一班和二班，进行我们的主体活动有了一个更加充分的认识和丈量尺度。这次活动共分两部分，一部分工作是由我和苏思源同学用我们自己配置的消毒液对学校和教室的各个死角进行消毒，为学校营造一个更加卫生和舒适的学习环境，并积极为预防h1n1甲型流感做宣传，使人们更加了解病毒的具体情况和传染方式并为积极做好预防工作。我们这些工作不仅体现了我们学院的特色，也使我们所学的知识与实际相结合，得到了大孙庄小学全校师生和学生家长的一致好评。

完成我们自己的消毒和宣传预防流感工作之后，我们来到教室与其他同学一起进行我们其他活动，这也是我们的第二部分的活动，通过爱国主义和爱校主义视频，让大孙庄小学的学生内心油然的升起了一股爱国和爱校情怀，这种情怀源于心却表于情，这种情怀源于瞬间却化为了永恒，这种情怀源于赤诚却让人感动，这种情怀源于过去却昭示着未来，这种情怀源于童真却维系一生，这种情怀源于年轻却会化为憧憬。

通过有趣的化学实验——晴雨花、指纹鉴定、可乐变雪碧、茶水变墨水—墨水回变茶水——激发了所有同学的兴趣和热情，充分调动了同学们的积极性，使同学们也积极主动地上台进行活动，并非常热切的想自己动手完成实验，而在我们同学们的积极帮助之下，他们实现了这个小小愿望，并且也学到了很多知识，对他的学习兴趣的激发有非常积极的影响。实验虽简单，却让他们看到了化学的魅力，知道了学习的乐趣，明确了自己的学习目标;实验虽有趣，却让他们在趣味当中看到了知识在远方向他们招手，看到了自己的大学梦，看到了自己为这个梦想奋斗的身影。虽然这些现在看来有些虚幻，或许是一种幻想，但是这至少让梦想在他们幼小的心灵中扎下了根，慢慢的这个梦想会发芽，开花，最终将结出累累硕果。这硕果献给他们奋斗过得青春，献给他们不悔的人生，更重要的时献给我们的祖国母亲，献给祖国的一份贺礼。

完成了我们与同学们之间的活动，我们和同学们心中都留有一份不舍，虽然不知道那份不舍是怎样的一种感觉，但是我们都知道，那份不舍却来源于内心的那份感动。在结束了我们的合影之后，我们带着那份源于耐心的不舍离开了我们的暑期实践基地——大孙庄小学，离开了与我们已有感情的小学生们，离开了让我们找回童年感觉的那片热土，离开了那些天真烂漫却又渴望求知的孩子。

虽然我们完成了09年的暑期社会实践活动，但是我们大学生实践之路仍然没有完成，我们大学生的实践之路仍然很漫长;虽然我们通过自己的努力，通过我们前期出色的准备工作非常完美的完成了此次暑期社会实践活动，但是以后的实践之路上还会有更多的艰难险阻，以后的实践之路还会更加坎坷崎岖。但是拥有年轻这笔财富的我们定会在此次社会实践的基础上，发扬大学生和年轻人的优良品格，再接再厉，积极创新，定能出色的完成我们的人生规划，享受俯瞰人生蓝图的愉悦;实现我们的人生目标，回首遥望崎岖人生路上的鲜花;登上人生的巅峰，品味一览众山小的快感。

或许在别人眼中，短短一天的社会实践活动并不能让我们收获很多，但是我收获了感动，感动于学院老师对我们工作的全力支持，感动于我们这个团体所有同学的辛勤付出，感动于大孙庄小学老师对我们工作的支持和帮助，感动于大孙庄村委会干部和大孙庄村民对我们调查问卷和宣传环保节水工作的大力支持，感动于我们此次暑期社会实践的那一点一滴的收获，感动于我们每个人能力的全面提高，感动此次活动中的每一个精彩瞬间，感动于每一个激动的时刻，感动于我们走过的实践之路让我们的人生不是空白。

在获得成功与感动的同时我们也意识到，我们此次暑期社会实践活动并没有将我们所有的能力和才华展现的淋漓尽致，我们不是有所保留，我们也不是不尽我们的全力去完成我们的工作，只是我们现在还没有将我们现有的知识和才华展现出来的能力，这也是我们参加实践活动的一个重要原因，这也是我们以后在工作中需要锻炼的地方，这也是我们大学生需要提高的能力，使我们以后学习和生活中需要提高的能力。或许这种能力的获得并不是那么的容易，我们也非常清楚这种能力和获得对于我们有非同寻常的意义，但是我们也必须明确这种能力需要一个循序渐进的过程，需要我们不断的锻炼，需要我们不断地付出与努力，需要我们为了这一个目标而不懈的奋斗。

短短一天的暑期实践工作结束了，但是它留给我们的实践之路还没有完成，我们需要做的还有很多，作为大学生，作为中国年轻的一代，我们需要挖掘自己的潜力，展现自己的能力，在人生的大舞台上展现自己最华美的舞姿，在人生的历史画卷上画上最浓重的一笔，在共和国的建设之路上铺下最坚实的地基，在共和国的前进道路上挑起共和国坚挺的脊梁!

**学生个人寒假实践报告总结篇三**

我是x师范学院初等教育系x级x班实习生xx，从20xx年x月到x月x日在x市第x小学进行了为期x个月的\'实习。在实习期间深受校领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责做好各项业务工作，完成任务要求。在实习过程中，认真备课积极参与各项活动，指导老师和校领导给予了帮助和指导，指出不足和学习经验。

一、实习目的。在的实习过程中，能有着许多收获和欢乐，但也有着苦涩和教训。这些成功的经历将激励着我在以后的人生路上取得更大成绩，失败的经历将使我努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子里做好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富。

二、实习内容。我的实习生活是从x月x日开始，到x月中旬，我所在班级的班主任老师，由于个人原因请假一个月，这使我有机会在刚进入学校的初期基本了解学生的情况及学校的管理模式外，能进一步接触班主任的班级管理工作，能更多地走进教学的课堂，丰富了我的实习工作。刚开始我所讲的课都是指导老师给安排的，语文讲解一些比较简单的古诗、词及说理、写景的文章，数学讲讲基础课和一些练习课。由于是进入了一所较好的小学，老师都有着丰富的教学经验，刚进去有些不悦，压力好大，备课感觉不知如何更好的安排教学环节，为了保证第二天上课的质量，学课到10点。在一开始的几周内，备课都要到10点，真的很辛苦。就这样通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐学习和适应了学校工作的节奏，熟悉了学校的作息时间。另外，通过大量的与学生接触，逐渐地认识了他们，了解了他们的学习情况以及家庭状况，使自己的工作效率和上保质量也提高了，也使自己在指导老师的心目中的地位得到了极大的提升，得到指导老师的肯定与认可，自己非常开心。这一切让我深深体会到做任何事情都必须尽自己的努力，也只有尽了自己的努力，才能将工作做好，做扎实，才会收获成功的喜悦。在整个实习过程中，让我走到了教学的第一线，深刻体会到教学工作的不易。

x月下旬到x月上旬，学校举行了观模课，每个年段每个班级每个科目都要讲课，这也给我的实习生活增添了不少色彩，使自己领悟到了如何讲解一堂好课，什么样的课算是一堂好课。学校的领导、主任及各年组的老师都要去听课，给老师增添了不少的压力，也给学生更好的表现机会，同时收获最多的还是我，使我能很好地去接近老师们，听他们讲课的语言，看他们的教态，学习他们如何来设计这节课，交流如何来管理班级……通过观模课的学习以及自己亲自走到教学第一线，使我认识到：

1、课前一定要认识到进行扎实的备课和精心准备的必要性，这样上课才会得心应手，有条不紊，不紧张。

2、课堂上要注意教学秩序和教学效率，如果课堂秩序很乱，将会直接导致学生接受效率不高，最重要的是影响成绩。

3、上课时态度要从容大方镇静，采取恰当的姿态语言帮助说话，从而使教者更加具有激情，调动课堂气氛，使学生在快乐的轻松氛围中学习。

4、注意运用启发式教学和巩固性原则，在教学过程中，启发和引导学生去探究和思索，从而完成本节课的教学任务和教学目标，而不是以往的“注入式”和“填鸭式”的教学方式。

5、在课后要主动虚心地征求指导老师的意见，以及重视学生的信息反馈，认真地做好自我分析、评价和总结，对指导教师的意见进行改进，为下一节课做好准备。

6、每一节课后，都精心选择份量适当的、难度适中的习题，并着眼于巩固学生知识培养技能，尤应注意发展学生的智力和创造才能的布置作业，对布置的作业及时检查，认真批改并分析研究学生完成作业的优缺点，批改作业时要给学生写批语，态度要慎重，保护学生学习的积极性。在整个实习过程中，认真听取班主任介绍班主任工作在学校工作中的地位、作用和重要意义，尽快熟悉班主任的具体职责，掌握班主任工作的具体内容和特点，学习运用教育理论职业道德，和独立从事班主任工作能力，认真学习班主任的工作方法和经验。

1、维持日常秩序，保证课间的秩序，以及放午学和晚学的学生下楼的秩序，保证同学安全出校门。

2、开展主体班会，每周都要开展主体班会，对上周工作的总结和对上周工作不到位的地方的检讨，以及下周的工作安排，每周都要进行评比，都有标兵班、挂小红旗。

3、个别学生的教育工作，个别学生不写作业，家长又没时间检查或没有在家乡身边的长托生，对他们进行正确的教育及感情思想交流，找明不写作业的原因，劝其改正、进行说服教育。

三、实习总结。我原本是一个比较内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是喜欢独来独往，这种生活习惯也许在学校生活中不会产生太多的负面影响，但是在学校工作中，不是所有的工作都是自己处理就会把工作做好的。由于自己性格的原因吧，不能全面了解学生，总结教学经验，然而，与人交流沟通正是你全面了解学生，总结经验的良好途径，也是你总结班级管理与如何讲解知识的重要途径，也许我习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思维代替相互交流。但是现代社会要求我们每个人学会相互交流和深入沟通，交流、沟通是一种智慧，养成一种良好处事的生活方式，我会慢慢地改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成良好的处事方式，这一切不但是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

三个月的实习让我体会到做一名老师的乐趣与辛苦，同时，他使我在课堂上学习的理论变为实践，使虚拟教学变为真正的面对教学。真是“实践出真知”啊！实习就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨炼得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，在实习中逐渐变得有能力、有信心。

实习陪伴我经受了挫折，也经受了快乐！这次实习给予了我很多，今后我将保持认真负责的态度，高尚的思想道德情操，进一步完善和充实自己，争取在今后的学习中更好的完善自己，在以后的实习中、工作中更好的运用自己，做一名对社会有用的人。

**学生个人寒假实践报告总结篇四**

近放寒假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生寒假实践活动登记表，要求我们利用寒假的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

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

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的寒假任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在寒假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我的工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是寒假还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那\_\_些生意人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后寒假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

**学生个人寒假实践报告总结篇五**

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

2、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

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

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

6、预演和准备就业。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。

我于20xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

1、集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件、msn、等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多东西，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以至用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：

一、提高客户的满意度，

二、增加客户认牌购买倾向，

三、丰厚的利润。

成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实践中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，与这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实践的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实践将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作。

在期间，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

**学生个人寒假实践报告总结篇六**

班级：xx环艺(xx)班

姓名：闫xx

学号：xx

实践单位：xx

实践时间：xxxx年xx月29日—xx月8日

实践内容：

xxxx年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一没经验;二没学历;三时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

**学生个人寒假实践报告总结篇七**

20xx年寒假，我到玉林的一家房产公司进行了为期两个星期的实习。这段时间，我学到了很多的东西，包括专业知识和为人处事。

房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高。

在我实习期间，我主要从事的是房屋租赁这一方面。现在玉林有很多都是外来人员，而外来人员在玉林工作都需要有住所，外来人员因为对玉林地形不熟，所以一般都会找中介公司帮忙，因此房屋租赁确实也是一种商机。一般大的中介公司都是以一个月房租的50%作为中介费，房东方加客户房，一个单子的中介费就是一个月的房租。同时，在玉林有点名气的中介公司都开展房屋银行业务，把房东的房子以较低价格收进，然后以市场价格租出去，从中赚取差价，这其中的差价是很大的。这个房屋管家业务在租赁中是非常红火的，因为有更高差价的可能，所以也更有挑战性，但是做房屋管家也一样很麻烦，光是物业交割惹出来的麻烦就不胜枚数，很多经纪人都受不了做房屋管家，因为有些客户只要家里的电器有一点点的毛病都会打电话过来找经纪人，这也是做房屋管家存在的一个很大的不足。

在做租赁的过程中，我发现熟悉商圈真的很重要，只有对各地的商圈了解了，对市场行情了解了，才能给客户正确的推荐，这样才能增加成功的可能性。而且做租赁的话要求在房东跟客户之间寻找平衡点，很多时候，明明约好了看房时间，可到了那个时间不是房东不来就是客户不来，我们这个平衡点是两头难做，这也是我们在工作中需要注意与改善的，同时从事这个行业还需要很好的沟通协调能力，在很多时候，和房东客户之间以一种比较友好的姿态去相处，做业务会简单的多，其实没有必要把客户的界限划分的太过清楚，把客户当做朋友，同时要让客户也把你当做朋友，这就是一种很强的交际能力，也是自我人格魅力的一钟体现。同时团队合作精神也很重要，我说的团队合作，不仅仅是自己公司内部的合作，而且包括与其他中介公司之间的合作，有很多大的公司内部房源很多，而我们有的时候往往是有客户没房源，因此与其他中介公司进行合作，我们同样也可以达到互惠互利。

在做业务的时候一定要搞清房子的性质，而且产权一定要清晰，不然的话很容易产生纠纷，本来是好好的一件事情，到最后弄的双方对簿公堂，这也不是我们想看到的，因此在做业务的过程中一定要小心谨慎，未雨绸缪，把一切的可能性都考虑在内，这样才不会有很多的后患，从中我也学到一个道理，做人一定要做到位。做人做事都一样，要有头有尾只有这样在以后的人生道路上才能走的更远。同时我们在工作中也牵涉到谈判技巧的问题。很多单子都会在签合同的时候谈崩掉，这就跟谈判技巧有关，会谈判的人往往都能抓住双方的特点，对症下药，一举攻下，而不会谈判的人则是明明到手的单子也会飞了。这就是个人能力的一种体现，每个人都有各自的谈判技巧，不能笼统的一概而论，同时我觉得做这个工作。自由的工作环境是很重要的，有压力，但也有动力，相对自由的工作环境会促使更多交易的形成。

总而言之，在实习的这段期间，我学到了很多在学校没有学到的东西，接触了很多新的人和事，并且从中领悟到了一些做人的道理。也提高了自己的综合素质和管理水平，并且对一个新的行业有了初步的认识，提高了自己的沟通能力和谈判技巧，感谢财富给了我一个展现自我能力的舞台。

大学生寒假个人社会实践报告

大学生寒假社会实践报告个人总结

个人寒假社会实践报告

大学生个人寒假社会实践报告范文

大学个人寒假社会实践报告

关于大学生寒假社会实践报告

大学生兼职寒假社会实践报告

**学生个人寒假实践报告总结篇八**

本次实践的单位是目前以代理xxxx为主的xxxx有限公司，xxxx有限公司成立于20xx年xx月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品xxxx的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一) 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售xx酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶xxxx矿泉水还有一根火腿以及一瓶xxxx带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只知道顾客不能把商品带进商场，没有考虑到员工也不能。后来偷偷的拿出去还好没事。第三天，xxxx的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是xx月xx日，地点是在太阳广场xx超市。来到上班地点之后才知道公司只安排了我一个促销员在这里，这里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说xxxx超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还必须收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都必须在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了xxxx的销售，其他xxxx等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎么介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的.办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在xxxx的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。xx月xx日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一直19点结束)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一直不是很理想，再者xx月下旬一直都在下雨，超市附近新开了一个xx超市，顾客相对来说少了很多。总的来说xx月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在xx月份把销量提升上去。xx月份刚开始的xx号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应该很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心情也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮xx牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一起收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

xx月份的销量在xx号的时候有了一次突破，达到了xx月分最好的一次，而在xx号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。xx月xx号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。xx月xx日xx点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的能力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)xx的xxxx超市销量与其他的xxxx超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键：

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝：

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力：

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

最后，非常感谢xxxx有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员。

**学生个人寒假实践报告总结篇九**

我是x师范学院初等教育系x级x班实习生xx，从20xx年x月到x月x日在x市第x小学进行了为期x个月的实习。在实习期间深受校领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责做好各项业务工作，完成任务要求。在实习过程中，认真备课积极参与各项活动，指导老师和校领导给予了帮助和指导，指出不足和学习经验。

一、实习目的。在的实习过程中，能有着许多收获和欢乐，但也有着苦涩和教训。这些成功的经历将激励着我在以后的人生路上取得更大成绩，失败的经历将使我努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子里做好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富。

二、实习内容。我的实习生活是从x月x日开始，到x月中旬，我所在班级的班主任老师，由于个人原因请假一个月，这使我有机会在刚进入学校的初期基本了解学生的情况及学校的管理模式外，能进一步接触班主任的班级管理工作，能更多地走进教学的课堂，丰富了我的实习工作。刚开始我所讲的课都是指导老师给安排的，语文讲解一些比较简单的古诗、词及说理、写景的文章，数学讲讲基础课和一些练习课。由于是进入了一所较好的小学，老师都有着丰富的教学经验，刚进去有些不悦，压力好大，备课感觉不知如何更好的安排教学环节，为了保证第二天上课的质量，学课到10点。在一开始的几周内，备课都要到10点，真的很辛苦。就这样通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐学习和适应了学校工作的节奏，熟悉了学校的作息时间。另外，通过大量的与学生接触，逐渐地认识了他们，了解了他们的学习情况以及家庭状况，使自己的工作效率和上保质量也提高了，也使自己在指导老师的心目中的地位得到了极大的提升，得到指导老师的肯定与认可，自己非常开心。这一切让我深深体会到做任何事情都必须尽自己的努力，也只有尽了自己的努力，才能将工作做好，做扎实，才会收获成功的喜悦。在整个实习过程中，让我走到了教学的第一线，深刻体会到教学工作的不易。

x月下旬到x月上旬，学校举行了观模课，每个年段每个班级每个科目都要讲课，这也给我的实习生活增添了不少色彩，使自己领悟到了如何讲解一堂好课，什么样的课算是一堂好课。学校的领导、主任及各年组的老师都要去听课，给老师增添了不少的压力，也给学生更好的表现机会，同时收获最多的还是我，使我能很好地去接近老师们，听他们讲课的语言，看他们的教态，学习他们如何来设计这节课，交流如何来管理班级……通过观模课的学习以及自己亲自走到教学第一线，使我认识到：

1、课前一定要认识到进行扎实的备课和精心准备的必要性，这样上课才会得心应手，有条不紊，不紧张。

2、课堂上要注意教学秩序和教学效率，如果课堂秩序很乱，将会直接导致学生接受效率不高，最重要的是影响成绩。

3、上课时态度要从容大方镇静，采取恰当的姿态语言帮助说话，从而使教者更加具有激情，调动课堂气氛，使学生在快乐的轻松氛围中学习。

4、注意运用启发式教学和巩固性原则，在教学过程中，启发和引导学生去探究和思索，从而完成本节课的教学任务和教学目标，而不是以往的“注入式”和“填鸭式”的教学方式。

5、在课后要主动虚心地征求指导老师的意见，以及重视学生的信息反馈，认真地做好自我分析、评价和总结，对指导教师的意见进行改进，为下一节课做好准备。

6、每一节课后，都精心选择份量适当的、难度适中的习题，并着眼于巩固学生知识培养技能，尤应注意发展学生的智力和创造才能的布置作业，对布置的作业及时检查，认真批改并分析研究学生完成作业的优缺点，批改作业时要给学生写批语，态度要慎重，保护学生学习的积极性。在整个实习过程中，认真听取班主任介绍班主任工作在学校工作中的地位、作用和重要意义，尽快熟悉班主任的具体职责，掌握班主任工作的具体内容和特点，学习运用教育理论职业道德，和独立从事班主任工作能力，认真学习班主任的工作方法和经验。

1、维持日常秩序，保证课间的秩序，以及放午学和晚学的学生下楼的秩序，保证同学安全出校门。

2、开展主体班会，每周都要开展主体班会，对上周工作的总结和对上周工作不到位的地方的检讨，以及下周的工作安排，每周都要进行评比，都有标兵班、挂小红旗。

3、个别学生的教育工作，个别学生不写作业，家长又没时间检查或没有在家乡身边的长托生，对他们进行正确的教育及感情思想交流，找明不写作业的原因，劝其改正、进行说服教育。

三、实习总结。我原本是一个比较内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是喜欢独来独往，这种生活习惯也许在学校生活中不会产生太多的负面影响，但是在学校工作中，不是所有的工作都是自己处理就会把工作做好的。由于自己性格的原因吧，不能全面了解学生，总结教学经验，然而，与人交流沟通正是你全面了解学生，总结经验的良好途径，也是你总结班级管理与如何讲解知识的重要途径，也许我习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思维代替相互交流。但是现代社会要求我们每个人学会相互交流和深入沟通，交流、沟通是一种智慧，养成一种良好处事的生活方式，我会慢慢地改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成良好的处事方式，这一切不但是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

三个月的实习让我体会到做一名老师的乐趣与辛苦，同时，他使我在课堂上学习的理论变为实践，使虚拟教学变为真正的面对教学。真是“实践出真知”啊！实习就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨炼得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，在实习中逐渐变得有能力、有信心。

实习陪伴我经受了挫折，也经受了快乐！这次实习给予了我很多，今后我将保持认真负责的态度，高尚的思想道德情操，进一步完善和充实自己，争取在今后的学习中更好的完善自己，在以后的实习中、工作中更好的运用自己，做一名对社会有用的人。

**学生个人寒假实践报告总结篇十**

第一，丰富假期生活;第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获;第三，了解基层劳动人民的工作情况，体会劳动人民工作的不容易。

在我的这次\"打工\"生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、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他人的意见时，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。

工作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，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。

做苦工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是做苦工生活的全部吧。我不知道多少做苦工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的做苦工生活是我人生中迈向社会的重要1步，是值得回忆的。现在想来，五天的实践生活，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体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么\"抢手货\"，而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，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。社会实践虽然只有短短的几天但是在这段时间里，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，更能认识到父母为我们付出之多，更让我坚定了好好学习来报答他们的信念。这些经验是1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，不要简单地把暑期做苦工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次假期的工作中，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。这次的做苦工是1个开始，也是1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。

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