# 最新暑假实践报告大学篇(精选11篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-07-25

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。暑假实践报告大学篇篇一 ...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**暑假实践报告大学篇篇一**

2025暑假实践报告

今年暑假，为深入贯彻中共中央关于加强和改进思想政治工作的若干意见，进一步落实\*\*\*\*\*\*关于教育问题的重要谈话和\"三个代表\"的论述，更好地服务农村两个文明建设，服务青年学生的成长、成才，促进学生综合素质的提高，按照省委宣传部、省教育厅、团省委、省学联、团市委、市学联深入开展大中专学生志愿者暑期科技、文化、卫生\"三下乡\"社会实践活动精神要求，我校在总结历年来社会实践经验的基础上，结合我校学生专业特点，紧密围绕\"投身西部大开发，播科学圣火，做文明使者\"的活动主题，制定了\"就近方便，按需组队，点面结合，小型多样，突出重点，重在实效\"的活动原则，坚持\"受教育、长才干、做贡献、出成果\"的方针， 组织开展了丰富多采、卓有成效的社会实践活动。

一. 及早落实，认真准备

为组织好2025年暑期社会实践，做到统筹规划，周密布置，精心实施，学校拨出专款，并成立了以党委副书记副校长王俊波为组长，校党委宣传部，组织部，校工会，校研究生部，校学生处，校学生会负责人为成员的暑期社会实践领导小组，在上级团组织和校党委领导下，各部门通力合作，认真落实了有关社会实践的各项准备工作。为保证全校同学的实践参与率，学校在组织工作中特别注重点面结合。点上，学校采取就近就便按需重点组队的原则，从各院、系、所、中心及学生社团中选取品学兼优的300余名同学组成了19支社会实践队，主要开展一些针对性强、工作难度大的实践工作。面上，校团委为回家的同学都开出了介绍信，以方便其实践。

暑假前夕，学校和各院、 系 、所 、中心都对今年的暑期实践工作进行了动员，对自己进行实践活动的同学在活动任务和活动时间上都提出了具体要求，并把社会实践成绩纳入综合测评分的计算中。同时为保证实践活动的顺利安全进行，凡是组队参加社会实践的学校及院系实践队，我们都落实了1-3名指导老师，带队参加实践。并且要求各实践队伍在活动期间一直同团委保持密切联系，要求队员在活动期间和活动结束后及时将实践报告和成果报校团委，并由校团委2025暑期社会实践报道组编成特刊，确保社会实践活动效果进一步深化。

二.内容丰富，注重实效，成果显著

2025暑期社会实践的内容丰富多彩、形式多样。学校除在保持自身原有实践工作特色外，也鼓励同学多方面，多角度投身社会服务社会，锻炼自己。内容主要有：企业帮扶，科技扶贫，支教扫盲，志愿服务等。广大同学通过深入企业，深入农村，进行法制宣传，现场服务，挂职锻炼，软件开发，参加全国大学生的各种比赛，校庆志愿者服务活动等多种方式完成了社会实践。

1.保持科技特色

科技实践一直是我校暑期社会实践的特色和重点。今年暑期，除积极动员广大同学开展科技实践外，我们通过多方联系，重点组织了电子科技大学赴东莞旭丽电子公司实践队等五支实践队伍到沿海的东莞、汕头、深圳的公司里进行了科技学习实践活动，并通过为期一个月的实践，取得了丰硕的成果。

赴东莞旭丽股份有限公司实践队，由来自我校五个院系的15名同学组成参加。他们分别到旭丽股份有限公司设在东莞和深圳的五个电子工厂进行了为期一个月的学习实践活动。在此期间，他们完整的\'了解了旭丽公司整体运作及组织架构，学习领会到了先进的管理模式及标准化运作机制，实地参观了生产打印机、扫描仪的生产流水线，考察了公司内部的网络建设，紧密把自己的所学与生产实践结合在了一起。通过参与实践，加深和完善了大量的知识，实际解决问题的能力得到大大提高。在另外，此次暑期到旭丽公司参加实践的还有来自国内西安交通大学、西南交通大学等四所高校的32名同学。我们的同学与他们在一起实践、生活，建立起了深厚的友谊，一起开展了丰富多彩的文体活动，并且用我们在实践中的优异表现树立了电子科大学子的良好形象。

赴汕头联通公司实践队，有我校计算机学院和通信学院的六名同学参加。他们在公司进行了系统的参观后，被分配到计费部和运维部两个部门进行具体工作的学习和实践。在一个月的时间里，联通公司为他们提供了极好的学习条件，他们通过自己学习，师兄指导，自己亲手操作这\"三部曲\"，掌握了大量关于网络建设和维护方面的知识，极大的提高了动手能力。他们还参加了公司为期一周的新员工培训，感受了联通公司良好的企业形象和企业文化，体会到了一个大公司所具有的优良素质。同时，通过参加公司的各种活动，在收获了知识的同时，还收获了朋友，收获了阅历，收获了成熟，为联通公司与我校之间的交流开了一个好头。

赴深圳巨龙科教高技术有限责任公司实践队由计算机学院的两名研究生和两名本科生组成，他们在公司分别参与到了公司的智能排课系统和校园icq两个项目开发中，他们在公司课题组长的带领指导下，在短短的一个月时间里，掌握了智能排课系统的设计框架，参与完成了校园icq的功能修改、优化及整和测试，圆满完成了实践任务。在此过程中，他们通过查找大量资料，请教课题组长，以及不懈的努力，在编程能力上有了迅猛的提高。更重要的是，通过一个月的实践，他们学会了很多学习的方法，这是在校园里的学习所学不到的，同时对于个人成长、成才又是极为重要的。在他们的实践总结报告的最后，他们写出了最深的感受：要面对社会的挑战，只有不断的学习、实践，再学习、再实践。

此外，通信学院赴上海邮电设计院社会实践队，通信学院赴索贝数码科技股份有限公司实践队等队伍也在企业里进行了为期一个月的学习实践，电工学院赴都江堰市实践队，通信学院赴成都高新企业考察实践队，自动化系赴宁江机床厂参观实践队等队伍也都紧密结合自身专业特点，开展了科技考察及学习实践活动。从参加这些实践的同学的总结报告中，我们可以感受到同学在经过实践锻炼学习过后在专业技术、个人素质、心理观念等多方面的成长，真正达到了社会实践的目的。

2.突出三个代表

今年暑期社会实践的另外一个重要内容就是贯彻学习实践\*\*\*\*\*\*总书记提出的\"三个代表\"的论述。我们根据上级团组织的要求，在学校有关领导的亲自帮助下，组建了电子科技大学党员大学生双流\"三个代表\"学习实践队。实践队由来自全校各院系及主要学生组织中的38名优秀学生党员组成，目的在于通过他们的体会，向更广大的同学贯彻三个代表的重要思想。实践队在双流县以及公兴镇的政府、企业、田间地头，认真听、仔细看，切实感受到了\"三个代表\"的实践对国家发展、百姓致富的重要意义，对\"三个代表\"的认识再也不是是仅仅停留在知道这个层次了。同时，他们也亲眼看到了党和政府的基层干部为地方经济发展，解决老百姓的实际困难而付出的艰辛，大大改变了他们对基层党员干部的片面认识，使他们对国家、对社会树立了更加坚定了信念，明确了自己奋斗的目标。

另外，我们在暑期社会实践的前期准备工作中，也重点强调了三个代表的学习实践在此次暑期社会实践工作中的重要性，引导的同学进行了三个代表的实践活动，广大同学在正确领会、学习、实践三个代表的精神上，也收获了丰硕的成果。

3.参加各级赛事

今年暑期里，我校还参加了全国性质的四项大学生赛事，均取得了突出的成绩。参加全国首届大学生艺术歌曲比赛我校代表队的全体同学在张琼等老师的带领和指导下，经过西南财大的预赛，沈阳的复赛，一路高歌，有两个节目进入到在中央电视台举行了决赛当中，是全国高校中除清华、北大外唯一一个有两个节目进入决赛的高校。最后，两个节目均获得了全国二等奖的好成绩，为我校争得了极高的荣誉。

另外，在由教育部牵头举办的第三届中国大学生国防体育节军用枪射击比赛中，我校代表队通过艰苦的封闭训练过后，在比赛中取得了男子精度射击的一枚金牌，男子精度射团体第四，男女团体总分第14的好成绩。在体育赛场上，我校同学也有突出表现。我校游泳队在上海举行的第五届全国大学生游泳比赛中，顽强拼搏，获得了男子甲组团体第四，男女团体第7名的好成绩，同时打破了100米、200米蛙泳赛的大运会纪录和4×200米自由泳接力纪录，创下了200米大运会蛙泳赛记录。这是我校在历届比赛中取得的最好成绩。我校参加在广州举行的全国大学生田径锦标赛中也取得了不错的战绩。

**暑假实践报告大学篇篇二**

如果说大学是一个教育和培养大学生的圣地，那么社会就是磨练和发展大学生的锻炼基地。下面是爱汇网小编为大家整理的暑假实践报告1500字范文,供大家阅读!

“艰辛知人生，实践长才干”。这是我参加本次盱眙农村商业银行大学生暑假社会实践活动最大的感受。社会实践活动是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的优良形式;是培养锻炼才干的有效渠道;是丰富经验，提升思想，树立服务社会思想的有效途径。

本次活动的主要内容是与群众沟通，进行信息采集，并以电子档的形式录入电脑。这项活动看似简单，实施起来还是有一定的难度的。因为在这个过程中，我们需要和群众进行沟通。这是个需要勇气与胆量的挑战。面对陌生的面孔，我们既要做到应有的礼貌，又要做到坦诚相待。因为填写的信息包括个人基本信息，人身、财产方面的信息，所以群众的警惕性还是比较高的。因此，怎样说服别人相信我们并配合我们填写信息采集表就需要我们有一定的语言表达能力和沟通能力。

在这次社会实践活动过程中，给我感触最深的，是以下几点;

一、在工作和学习中要相互理解，团结合作。本次实践活动是按小组划分的，各组安排一个小组长。作为小组长的我深感带领四个小组成员的责任重大。所以我坚持的原则是：不管何时何地，一定要做好自己，规范自己，起带头作用。在小组工作中，我们小组一起行动，相互配合，互相帮助，大家和睦相处，这是我们小组能够尽快完成工作的前提。

二、与人沟通要敢于克服胆怯心理。其实作为大学生，我们的社会经验还是比较缺乏的，因而与人沟通就成了我们工作最大的难点。西塞罗曾经说过:“有勇气的人才有信心”。与人沟通的前提是需要我们怀有信心，迈出怯弱。如果我们不主动和别人沟通，那么就更不用说让别人相信我们，配合我们采集信息了。多几次尝试，就会克服恐惧心理。这是我在与人沟通中得到的经验。当你克服自己心中的恐惧时，那么一切就会变得容易多了。

三、要善于沟通，注意自己的言语表达与敬语。在这些被采集的群众中，大部分都是我们的长辈，不管是长辈，还是晚辈，作为一名大学生，我们都应该懂得应有的礼貌。更何况我们不仅仅是代表个人，更是代表盱眙农商行整个机构。运用敬语，注意言语表达，不仅便于我们和群众沟通，同时也可以为我们的实践活动方在群众的心目中塑造良好的形象。

四、待人接物要有耐心，不要灰心。本次实践活动中，我们需要为群众讲解我们工作的目的。工作中，我们可能会碰到很多不了解情况的群众，其中有些甚至会一遍一遍地要我们讲解。面对这些群众，我们千万不能耍小脾气，甚至是冲群众发火。当然，如果遭到被拒绝采访的群众，我们也不要灰心，只要我们做好自己就足够了。

这次实践活动已经过去一半，在这些日子里，有刮风下雨，有烈日当头。但是不管怎样，我们都一路走过来了。因为我们不是一个人，我们有小组五个成员的相互帮助与支持，我们有我们坚定的决心，我们有我们坚持的原则。在此，我衷心地感谢所有配合与不配合我们工作的群众们，因为你们，我们锻炼、丰富、发展了自己;我也衷心地感谢陪伴我走过这四十天的小伙伴们，因为你们，我才会不孤单，我们才会有收获。

如果说大学是一个教育我，培养我的圣地，那么社会就是磨练、发展我的锻炼基地。这次的实践活动给我一次难得的接触社会，了解社会，服务社会的机会，让我从理论到实践，再上升到实践的飞跃。在今后的生活中，我会积极主动地参加更多的社会实践活动，不断提高自己的心智，磨练自己的意志，使自己在锻炼中成长。

20xx年10月9日我被分到xxxx中学进行为期六个星期的教育实践，实践内容包括两个方面，一是语文教学的教育实践，二是班主任的工作实践。在这期间我积极地努力地工作，虚心向有经验的老师请教，取得了优异的成绩。同时，我还在实践期间做了一次深入的调查工作，是针对语文这门课而言的。为了得到教师和学生的真实想法，我费了一番心思，最终的调查结果对我将来的从业有很大的帮助。

为了全面、详细地获取材料，我不仅只限于我实践所带班级的调查，而且还跨班级、年级调查，甚至还到其他同学所在的实践学校调查。重要的调查的形式是发放调查问卷。同时，我也积极地找学生谈话，同老师交流，以便更好地了解情况。在此，我介绍一下自己的调查的结果，谈谈对中学语文教与学的一些看法，其中有些问题可能是前人已经叙述的或者是老师们常谈论到的，但我想这对于我们实践生来说，是一次真正意义上的体验和感受，而不仅仅是以前从理论上的认识。希望我的认识能对自己以后的工作有些效果。

首先，从教师的角度来谈一下语文教的情况。

我所在的学校是一所村镇高中，学校规模较小，，全校共22个班。该校在xx地区高考成绩排行第四，但近年来生源减少，主要原因是就读技校的学生增多，附近的济平中学增设了高中。由于经济的影响，梅州地区对教育的投资有限，学校的经济状况较差，设备落后，教室没有电脑、幻灯机等的现代教育设备。近几年，该校学生的成绩较差，基础薄弱，班里学生水平参差，两极分化严重。

我调查发现，现在的语文课堂教学，大多数老师所使用的教学方法是正确的，它符合教学的实际情况。很多语文老师在备课时，设计了很多的问题，以便上课时提问学生，达到和学生交流的目的。调查中有的语文老师对我说现在的学生比较懒，对学习不是很重视，尤其是语文这门课，认为努力与否考试时都不会得太高的分，也不会得分很低，和其他同学不会有太大的差距，况且努力了也不一定能取得好成绩。因而，你让他们回家预习课文的时候，大多数学生基本上是不看。因此上课要多提问题，这样才能迫使他们课后去看。在语文教学的过程中一定要多问个“为什么”，这一方面可以使老师和学生交流，另一方面也可以进一步挖掘教材的有关内容。我自己在实践的教学中也采用了此方法，成绩果然不错。

一些先进的教学方法和教学理念我发现在现在的中学的教学中并不是很受欢迎，重要的原因就是采用这种教学方法取得的效果不是很理想，上课时学生的眼球多被吸引到了大屏幕上去，很少有学生再看书本了。学生多爱看一些图画，对图画的记忆倒很清楚，但却忽略了图画旁边的文字。这种教学方法对于该地区也较难普遍使用，因此，老师们仍然保持使用传统的教学方法。

老师们认为一个班里的学生语文成绩有很大的差别，可以把学生分为几等。一个老师要想让所有的学生都把语文学好，几乎是不可能的事情，要看学生的具体情况，视个人的情况不同而对学生有不同的要求。对于成绩特别差的学生一些老师就采取了放弃的态度，他们认为不能因为某个学生成绩差而牺牲了大家的利益，那样是不值得的，而且老师的精力也是有限的。老师们也承认他们在教学的过程中存有偏见，但这也是没办法的事情，毕竟有一个高考的指挥棒在无形中束缚着他们。老师不能平等地看待学生，这一点老师们能很坦诚地同我讲，确实是难能可贵的。

在语文教学的过程中，老师们对文言文教学工作要认真、仔细的多，因为考试时有一道大题是文言文，而且学生对文言文的学习也不是能够很准确地把握。调查中，大部分的教师采用的文言文教学方法是让学生读课本，反复地读，以致于达到背诵，然后疏通字词，讲解一些文言文常用的句法，句式等。在文言文的授课中，很少有老师采用学生自主学习的教学手法，多是以讲解为主，这样更能够让学生很好地记忆。而现代文的教学则相对薄弱，只注重课堂分析，而对学生的情感态度的把握不太注重。

在调查中我还发现有经验的老师进行教学时，课堂气氛相对和谐。老师说本校的学生的记律较差，自觉性不足，如果气氛过于活跃，课堂就会乱哄哄，难以克制。而且学生的自主学习能力差，合作能力欠缺，实际效果为达到但花去了大量的时间，从而影响教学进度。

其次，从学生的角度来谈一下语文学的情况。

在调查中，部分学生对我公开表示他们对语文学习不感兴趣，不想学语文。他们认为语文从小学一年级到现在一直都在学，每天说的也都是母语。许多学生不明白学习语文的用处，而且不明白为什么要学习课文。现在的学生是多么有个性，我想学好语文还是有不少好处的。毕竟在高考时多得一分，人生道路不同，更何况以后踏入社会后，要进行人际交往，好的表达能力是很受人欢迎的，语言能力在人生中的运用是少不了的。

学生对现代化的教学手法一开始还是比较喜欢的，很感兴趣，可是等时间一长也就无所谓了。有的学生告诉我，上课老师用多面体教学时间把握的不是很好，有时太快，记笔记记不下来，有时太慢，学生听起来又感觉到无聊。甚至有的学生说，老师的方法太旧，因此影响了学习语文的积极性。

调查中，学生希望老师能关注他们。无论是成绩好的学生还是后进的学生，对这一问题的看法是一致的。调查中有一个学生问我如何看待老师只关注成绩好的学生，还问我今后要是当老师的话会不会也这样。我回答他们说：老师关注成绩好的学生是因为他们能听老师的话，而一般情况下后进生的自觉性差，经常不听话，自然惹得老师不开心。老师也是人，存在一定的偏差是正常的。但我在具体的实践当中发觉，只要能多关注后进生，他们会很感动、进步很大。看来老师要用一种平等的心态去对待学生，多鼓励后进生这一点对于老师和学生的沟通很重要，好的沟通有利于老师更好地教学，也有利于学生更加爱学习你所教的那门课。

有的学生说学习语文时有的老师不能补充很多的课外知识，只是讲课本上有的内容，其实这些他们都能看得懂，若老师总是这样的话，他们就会认为这样的老师不怎么样，水平低，进而也就不再理会老师的讲解，这样久而久之，学生的语文成绩就会有所下降了。他们希望老师在课堂上能讲些和当前社会有关的东西，多补充一些课外的知识。

大部分学生喜欢那种上课幽默的，不爱批评学生的，能够和学生很好相处的老师，他们都希望老师能够多关注自己，即使是成绩差的学生也这样，这种愿望甚至比其他学生更加强烈。他们希望老师多了解他们的真实的想法，宽恕他们的叛逆心理，同他们做好朋友，而不是老师用一种居高临下的气势去对待他们。而且，有的学生还喜欢关注老师，对老师的衣着，对老师日常工作中所发生的一些事情都感兴趣。看来我们做老师的要好好和学生进行及时的沟通，以了解学生的真实想法，以便自己在教学中更好地开展工作。

另外，有部分学生表示，对粤教版的新教材的内容难以体会。我觉得教材较多地针对大城市的学生，与发达城市的学生的经历比较接近，山区学生的体会较少，难以把握个中情感。

该校放学时间为4点20分，由于较早，学生在这段时间无所事事。虽然学生都表示考试的压力大，有很多题目不会，但就不大会抓紧时间学习。平时课间课后厚很少去问同学问老师，这也是他们成绩差的一大原因。

通过以上的调查，我认为在今后的语文教学中，老师应该注意以下几个问题：

一、培养学生学习语文的兴趣。

只有学生对他所学的科目提高兴趣了他们才有可能很快地提高成绩。老师可以多组织一些语文活动课，让学生积极地参与进来，叫学生在自己的参与中意识到学语文的重要性。上课时老师可以多举一些生动、形象的例子，让学生有个直观的感受，而不仅仅是理论上的枯燥理解。对课文的解析要深入浅出，例子最好能贴近生活，最好是当下发生的，人们关注的事情，这样能更好地让学生展开讨论，进而使学生兴趣更进一步。

二、正确对待现代多媒体技术。

多媒体应用到现在的教学中去确实的教育史上的一大进步，它的直观性、生动性、丰富性对教学有着巨大的促进作用，但我认为在应用现代多媒体技术的同时要把握一个度，过度地使用多媒体可能回引起学生的反感，这一点从上面的调查不难发现。对一些枯燥的课文，我建议最好能用多媒体教学，在课件中多制作一些图画、flash，这样会让学生一下子对图片产生兴趣，从而带着好奇心去学习课文，枯燥的文本就会容易让学生接受。而对于一些故事性比较强的课文而言，最好是教师在课堂上讲，多与学生互动，多让学生参与进来，这样就能很好地调动学生的学习兴趣，有利于老师和学生的交流。同时希望教育部门能更多关注山区的教育，为山区边远学校增加教育设备。

三、对待学生要一视同仁，赏识每一位学生。

无论学生的成绩好与差，老师都要充分尊重学生的人格，这也是一个合格教师的基本要求。现在我们讲尊重，不仅仅只是要求学生尊重老师，而且还要求老师尊重学生，作为一个老师要知道，你只有尊重学生，学生才能更好地尊重你。另外，对于成绩差的学生也要积极地鼓励他去学习，这样的学生只要一有进步，就应该及时表扬，表扬是促使差生进步的一种好的方法。在平时的教学中尽量少批评学生，以鼓励为主，即使是批评学生时，也要注意方法，语言最好不要尖锐刻薄，不要伤害学生的`自尊心。有批评错的地方也应该向学生道歉，这一点恐怕老师们很难做到，其实学生的宽容之心并不比老师差，真心地向学生承认错误的老师可能会更加受学生尊重的，我在实和调查的过程中就有这样的感受。

四、除了做好自己的本职工作以外，我认为语文老师最好能多参加学生们组织的一些活动。

在参与中同学生交流，了解学生的真实想法，对学生的组织成果给予肯定，这样能和学生更好地融合。多主动同学生谈心，做学生的好朋友，消除老师和学生之间的鸿沟，促进教育、教学更好地展开。

总之，以上就是我在这次实践期间调查的有关情况。其中有些看法也许不尽正确，但毕竟这是我通过实际调查得到的结果，我会从中吸取一些优秀老师的做法，结合自己实际的水平应用到今后的教学中去。我想只要我能够以积极的心态坚持下去，多了解当下的教学情况，解放思想、实事求是、与时俱进，我在不久的将来会成为一名合格的人民教师，但愿我的想法能变成现实。

最后对在本次调查中给予支持的老师们、学生们表示感谢!

一、实践目的

这是我第一次经历社会实践。我实践的单位是我姑姑的一个生活用品专卖店。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

二、实践内容

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。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班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。

在我得到了姑姑的允许，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。

作为信息管理与信息系统专业的学生，对信息的把握自然要比较看重，所以在我观察了姑姑的店面后觉得如果在店面显眼的地方贴上海报可以给人耳目一新的效果，于是便分类照下店里的商品用电脑装饰后做成海报，这样客人在看了后心情也比较好，觉得有很多选择，销量就提高了。此外，还在临近的村落作了宣传，让的人知道姑姑的店，扩大客源。

三、实践结果

虽然销量有所增加，但有待进一步证明是否是我努力的结果，但一定的影响是有的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

我还建议姑姑可不可以提供送货上门的服务，姑姑说我们是小本生意，不用弄得这么麻烦，况且现在人手也不足。

而随着农村经济的发展，当电脑成为日用品的时候，我还想当我的专业知识到达一定程度后为姑姑的店制作一个网站，我相信那一天会到来的。

当务之急是努力学习自己的专业知识。还要利用做项目的机会巩固修正自己所掌握的知识，不断提高自己的能力。

四、实践总结或体会：中国的经济飞速发展，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，也有了的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，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，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。

在实践的这时间内，我接触到各种各样的人和事，有很多东西都是学校里无法感受到的，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，不会有人会告诉我这些，我必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，虽然有很多社团，但毕竟学校是学习的场所，学习的氛围更浓重，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!都说大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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

**暑假实践报告大学篇篇三**

今年暑假的第三个周一，我开始了在知音琴行的打工生活，我曾在这里学习演奏吉他和鼓，我喜欢这里和这里的每一个人，所以选择这里作为我打工的地方，正如我所希望的，在这里的三十个小时的每一分钟我都是快乐的。

我的工作是清洁吉他、搬运电器和招呼顾客。以前我不知道乐器销售员每一天的第一件事是清洁店里的所有乐器。早上9点，当我到了店里，我被要求清洁吉他，看上去这是个很容易的工作，实际上一点也不简单，稍不小心，你就会让吉他跑调。我看到一位女店员甚至在清洁钢琴的内部。搬运电钢琴也是很不容易的，你一定要相当有力气才能搬动它而又不会碰坏任何地方。招呼客人、介绍乐器是我的主要工作，任何时候有客人进店，我都要上去问候，看我能为他做什么。

通过这次打工，我学到了怎样向客人介绍推销一件乐器。有时那些流行的乐器反而利润低而且不容易销售，因为家家都卖。你必须找到一些特殊的方面去介绍。对于一个乐器销售人员，以下是重要的几个方面：

l、 微笑 微笑 微笑

2、了解怎样保养乐器

3、知道很多新歌

4、 懂得吉他 暑期社会实践报告

我对店里的每一个工作人员都是印象深刻。

王永 他是一个酒吧乐队的贝斯演奏员，在店里他是电子乐器部门的负责人，他能演奏店里的几乎所有乐器，弄出好听的音乐。这是一个很好的人也有很多朋友，有时他们来店里玩，还叫上我一起去吃晚饭，晚饭时我们谈论音乐，真是有趣。

邓华 他热爱吉他，他说他不仅是爱吉他的声音而且爱吉他本身。我喜欢跟他聊天，总是能从他那里学到新东西。他不仅是一个有才能的吉他手，他也是一个很好相处的好人，他总是快乐的，发烧时除外。

众女士 女销售员们很有耐心、热情、说话声音也很大，她们似乎对我很好奇，总会问我很多问题，比如：你多大啦?你父母是做什么的?你有女朋友了吗?这让我不太舒服也不知道是不是应该每问必答。

有时店里会来想买吉他的大学生，他们是比较容易交谈的客人，我们有很多话题，我们喜欢不同的音乐，总是企图说服对方。

在乐器店工作是很有趣的，有很多事和我原先想的完全不同。我曾以为买乐器的人大多数是热爱音乐特别是摇滚音乐的青少年，现在我知道我错了，其实买乐器的人大部分是有些钱、上了年纪，有时间享受生活的人们。

我想我不会以音乐为生，但可以肯定的是，音乐将会是我的今生的爱好。

**暑假实践报告大学篇篇四**

20xx年x月xxx日，对于刚念完大学一年级的我来说，是值得非常自豪的一天。因为这是我自小学的a、o﹑e开始到大学的实际动手能力以来，第一次，独自地从充满温暖，关心和关爱的校园里走出来，踏入一个陌生，充满竞争，机遇与挑战，和纷繁复杂关系的社会，自然而然心里也就感到好奇和充满着旺盛的精力。

第一次来到药业公司里进行社会实践，对于它的基本概况并不是十分了解，心里也就不经意间感到一丝丝恐惧与紧张，唯有东看看，西瞧瞧来缓和一下不安的情绪。负责接待我的负责人就领着我从最基本的制药工序车间开始介绍并讲叙整个制药过程。

首先是选购药材。选购药材必须从全国各地进货，因为对于药材来说，每种药材都有其不同的功效。需要什么药材，怎样配方，如何调配，怎样制作，这都是根据市场的需求来选购的。

其次是制药。制药这一关至关重要，涉及的工序也相当严格。如制药用水，它可不能像我们平时的生活用水那样，水龙头一拧开就直接使用。它可是要经过机械设备的层层过滤、蒸馏、冷却，最后得到完全没有杂质的纯净水之后，才可以成为制药用水。俗话不是说“好水育好苗”吗！

然后是包装。药品包装是从药材到成品之后经过的最后一道工序，公司采用的是一系列的自动化包装机械设备。从药成品进入设备到出来，只需短短几十秒时间，就可看到市场上所销售的五花八门的药品包装了。

最后是药品销售。公司通过销售网络与事先签订的订单，运用物流运输设备销往全国各地。

经过负责人的介绍和一番解说，我真是大开眼界。刚开始时的不安情绪，早已抛到了九霄云外，真恨不得马上成为公司的一份子，积极投身到工作中。由于我是包装设计与制作专业，因此负责人就把我安排到了包装设计部门，参与产品的包装设计，并认识和了解包装设计软件与应用。

今天，20xx年7月16日，我开始了人生的第一次社会实践。

主要体会：我把它归结为“三要”。

（1）要适应环境，快速融入到新的工作环境中。美丽的校园，漂亮的花朵，优雅的环境，现在固然仍活生生地不时在我们脑海里浮现。但我们现在已离开了校园，首次走入社会，进行实际的工作，这也就意味着我们已离开了充满温暖，关怀与关心的保护伞，独自地寻找自己所须的生存空间，从新走入一个全新的生活环境。现在的我们在学习与工作之时，已不能够再像在学校时那样嘻嘻哈哈，打打闹闹；而是必须改掉一切的坏习惯，尽量适应他人，适应现时的环境，工作必须认认真真，脚踏实地，一步一个脚印，你工作不勤恳，那么你就会被取代，淘汰，现实的社会就是这样，不进则退。我在刚开始时，也并不适应那里的工作环境，总觉得好像少了一种平时在学校里的那种热闹与轻松的气氛，感到很生疏、沉闷、无从适应。不过经过几天的适应与同事的交流，我很快就适应了，工作的也非常快乐。

（2）遇到困难不退缩，要迎难而上。在药品包装设计部门实践，自然就少不了应用电脑设计软件对药品进行包装设计，如非常流行的之快。从刚开始的模拟移动通信(简称第一代移动电话)，至现在的数字移动通信(第二代移动电话)，这十年内发展之快，可以说在世界上也没有多少个国家做到。拥有国内最大的寻呼网络及用户。联通公司主要经营话音、数据、互联网等业务。

联通所包含服务有cdma和gsm移动电话业务、193长途电话业务、165公众互联通业务、ip电话业务、idc业务、国际租线业务、寻呼业务等综合性通信业务和电子商务、移动通信、wap、ip全球电话会议、小区广播、呼叫等待、信息占播、股讯通、股市通、中文秘书、icq、如意呼等增值业务。为满足不同用户对通信产品的不同需求。根据不同的业务种类，发挥综合业务优势，提供丰富多采差异性产品和个性化服务。

据本站的一份材料联通公告称，在全国范围内，截止到今年4月，联通g网用户达11029万户，其中后付费用户为5679万户，c网用户为3820万户，今年前4个月，联通g网用户增加442万户，g网用户增加数为c网的2.7倍。

这次的打工实践从事的是市场营销和管理宣传广告工作，我们所学的“经济学”与“广告策划”课程正好和打工实践的工作相符，这给我带来了很的啊的信心，可我并没有掉以轻心，而是虚心的听取公司领导的指导并结合所学知识认真完成工作任务。没有来打工实践之前总感觉老师上的理论没有用，可在这次实行期间我深深的体会理论是认识的基础，实际中遇到的问题其实就是理论的延伸，我们所能做的就是努力的学好理论知识，灵活的是把理论和实际联系起来，只有这样我们才能更好的面对困难。

联通最新推出的“联通无限”新业务的状况，包括互动视界、彩e、神奇宝典、掌中宽带、定位之星等新推出的服务，其中那个叫做“大显”的视讯服务给我的印象最为深刻，一个手机大小的东西竟然能够当电视机用，而且可以随时查看路况。为了更好的宣传这一新的业务我们还专门设点宣传。

这的打工实践重点还是“放号”，就是扩展更多联通用户。炎炎夏日，我们不怕苦不怕累，耐心的为用户服务，力争让每一位用户得到满意的答案。

下面我将就我所看到的联通从三方面说明。沟通方面：每周二早会即是很好的沟通平台。每个销售团队,自行就昨天的成绩与不足做分析,对今天的工作提出个人的意见。共同商讨,最终决定。这应该是“参与式管理”的一个方面吧,让员工真正的融入到决策行动中,减少摩擦与反对。“没有完美的个人,只有完美的团队”这是团队的要求。姑且不去议论它本身的对错,但其足以体现联通团队精神的重要地位。强调分工,鼓励协作,这就是团队。

**暑假实践报告大学篇篇五**

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20xx年7月9日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了玉溪福林堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同志我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品看来看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关福林堂的知识。福林堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。福林堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。福林堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。福林堂的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货;加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

总的来说，在药店打工是绝对有收获的，我提前进入了社会，力偶了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。

**暑假实践报告大学篇篇六**

通过在“电脑销售部”一个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并且我也渐渐地喜欢上这个行业，以后我在选择职业的时候可能向这方面发展。销售助理这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。以下是我对销售行业的一些认识：

销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。首先，激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老板就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

再次，“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老板请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。销售人员应还建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

此次实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**暑假实践报告大学篇篇七**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习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习期，回首这一个月的实习期，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。

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习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，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。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，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。

要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。 实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

**暑假实践报告大学篇篇八**

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

销售网络辐射全国各地，并在深圳、广州、武汉、南京等地设有窗口，年产种苗达8000万尾，饵料供应冷库达1200立方米，药店2所，技术人员8人，大型运输车辆10台。已形成了以南大冷冻加工有限公司为龙头的特种水产加工企业群，开发了以“洞庭湖洲”为品牌的特种水产、饲料等系列产品，年加工乌鳢鱼片、鱼丸、鱼皮等系列产品达20xx多吨，产品深受市场。英国、丹麦、新加坡等外商与该公司有贸易往来。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

暑假期间，我和同学去了镇敬老院。早上，我们提着慰问品，一路说笑着向镇敬老院走去。到了敬老院，走进大门一位热心的阿姨接待了我们，还一边给我们讲解敬老院的概况。

这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。

**暑假实践报告大学篇篇九**

摘要：从步如大学的那天开始，我就计划着怎么靠自己的努力维持自己的生活．尽管家庭不要求我这么做．但是从打工的点点滴滴，有些东西，发现不是用钱可以衡量的．特别作为马上要进入大三的我们更要努力让自己提前进入真正的社会，所以我选择做暑期工，很多人都认为只是赚点零花钱．但我觉还会得我们可以学到到很多社会的经验和做人的道理。

关键字：暑假；暑期工；社会经验。

一、实践的目的。

所谓人生百态，普通的劳动者，都是伟大的人，每个劳动者，都是在自己的岗位上牺牲小我，奉献社会的人．还有一个道理，是现在才真正明白的．就是，不要小看一分钱，不妨自己去赚赚看！不要把父母给予你的当作是理所当然，要晓得父母工作的不易．他们的钱也和你打工一样，来之辛苦．要学会适当地勤俭和吃苦，同时也让自己提前踏入社会积累经验。

二、找工作和感受。

快大三了．其实自己也明白，虽然没有赚很多钱，但是最重要的一点，就是经验．很多大学生，有了知识，文凭，证书，惟缺经验．因为我从基层的服务员开始锻炼过，体会过普通劳动者劳动的过程，这就是社会经验。

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。

那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

2交际能力。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到包间坐下准备就准备消费时时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾还有果拼，试试音响效果以及投影问题；在前台时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。还要能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

4记忆能力。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒吧服务项目、音响设备、服务设施、酒水菜肴、烟茶酒、点心的价格或周边的交通、旁边的公共设施等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典、指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销，比如酒吧新进的酒水，新的菜肴啊。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁的意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒吧各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的情况下，使产品得到充分的知悉和销售。

结束语：总之，这个暑假我没有白费，我真的学到了很多，感慨良多，这个社会竞争太激烈了我们大学生必须时刻严格要求自己，努力跟上时代的步伐，所以大三的我绝对不会再浪费时间，积极努力的投入到自己的学业当中。谢辞：在此我非常感谢公司的主管以及各位同事对我的照顾，同时也非常感谢老师认真看完我这这段暑期实践的感受，我会更加努力！

实践单位：武汉xxx音乐会所。

文档为doc格式。

**暑假实践报告大学篇篇十**

从xx年7月15日起，我和我们班六名同学去了温州市泰顺县，在那里进行了\"法律普及调查\"的社会实践活动。

在泰顺五天的调查活动中，我们队员深入农村基层，一一走访了泰顺的各家各户，对他们的生活、经济、教育及思想观念等各方面进行了情况都作了详细的调查记录。此外，我团还开展了法律知识讲解、青年少年综合素质培训、农技知识现场讲解指导等一系列形式多样、内容丰富的实践活动。虽然实践的时间还只有短短的.五天，但留给我的感触、带给我的思想认识却是深刻的、难以忘怀的。

作为大学生，能够深入到农村这个基层中，走进广大劳动人民家中，主动地去了解、关心他们（土木工程社会实践报告）的现状及变化，是极其难得的一次机会。虽然我的家庭也在农村，也多少知晓农村的一些问题，但如今天这样深入的去了解、去仔细调查还是第一次，通过这次活动，使我对\"法律普及\"问题有了更加透彻的了解，把书本上的理论知识与实际相结合，更好地提高我们的水平。同时，我们在调查走访的过程中，也同农民群众打成一片，建立了一种纯朴的感情。此外，对于农村尚处落后，有待发展的现状，我们也进行了理论探讨与实际分析。最后得出的结论只有一点，那就是必须依靠文化知识，运用科学技术，多方面发展农村其它产业，才能将科学落到实处，才能解决农村的问题，使农业得到真正的发展，改变农村的现状。

我们这支实践团中有一名党员，一名入党积极分子。通过一周的相处和生活，我们结成了深厚的友谊，打造出了一支有凝聚力、团结向上有团队。尤其是每晚通过召开民主生活会的形式共同交流白天的调查情况及探讨工作方法，工作心得等，对我们的思想也特别大。

这次实践活动，带给我们的不只是对泰顺这个地方的法律普及情况的了解，也不只是专业知识和实践，更多的是让我们渐渐成熟起来。

**暑假实践报告大学篇篇十一**

我以\"善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活\"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。现在由我为你举例：

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找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的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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

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

四.工作中不断地丰富知识。20xx年暑假社会实践报告范例20xx年暑假社会实践报告范例。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

ochirly，并且旗下广州欧时力实业有限公司全权代理其在中华地域的经营销售。

ochirly带来的国际潮流的时尚理念领引着中国时尚，让其品牌在中国顺风发展，短短几年间，于中间各大城市各商城拥有品牌专店160余家，其魅力倾倒了各类时尚名流的圈中人士。

ochrily品牌的成功，让欧时力(香港)集团公司决策——top group全力打造一个品牌集合阵地;将更多更好的国际时尚品牌引进中国。同年，欧时力集团公司又成功引进香港知名女装品牌jessrly本着\"以人为本\"的管理方针及\"顾客的高度满意是我们的最终目标\"的经营理念，欧时力(香港)集团公司不断完善发展，已经建立了一套成熟的国际化管理，整合营销系统及庞大的精英团体，市场上拥有良好的品牌信誉。ochirly、jessrly两大品牌，相交辉映，以不同的市场定位占据着各自的领域，推动着欧时力(香港)集团公司不断辉煌腾达!

当我听了欧时力的介绍，我心中有无比的震撼。每一个企业由创立到宏大，都是一步一步艰辛地走过来的。我虽然只是做兼职，但我能作一个营销员在这样的公司工作感到无比的自豪。

该公司的精神是\"倡导一种时尚的生活\"有句古话：\"取法平上，仅得其中，取法平中，反得其下。\"强调的是追求更高更深远的目标的重要性。欧时力在这句古语中看到一个时尚品牌精神中应该追求的更高层次的东西。对于欧时力来讲，倡导一种具有品牌特色的时尚生活远远胜于这个品牌本所带来的影响。欧时力满足现代都市女性在休闲、酒宴、职业等大同场合的需要，提供富有特色与个性的品牌服务与指导，使之最终真正成为时尚领域的佼佼者。欧时力自1999年进入中国市场来，经近短短几年的运作，公司已在北京、上海、广州、成都、重庆、大连、哈尔滨等60余家。

从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。20xx年暑假社会实践报告范例在整个社会中的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力。

为扩大暑期社会实践范围，让更多的学生积极投入到暑期社会实践中去，为将来就业打好基础，学校也积极鼓动学生参加就业实践，学生结合自身所学专业，自行联系到用人单位展开为期两周的实践锻炼，了解相关行业的工作流程以及对工作人员的素质要求。很多学生在经历了实践中种种酸甜苦辣，跌宕起伏之后，深刻认识到：现在的社会市场化竞争越演越烈，如何才能与时俱进，不被发展迅速的社会淘汰，成为每个即将走上社会的学生必须解决的难题，同时这也将引出很多的社会问题，所以在校大学生应时刻关注发展，关注未来,不断提升自己!

由学校大学生社会实践领导小组领导，校团委负责具体协调，进行宏观指导和调控的20xx年暑期社会实践即将全面结束，通过多种形式的社会实践活动，学子们在与人民群众的广泛接触、服务、交流中受到了真切的感染和体验，思想得到了升华，社会责任感得到了增强，人生观、价值观也得到了进一步的强化，更提高了认识能力、适应能力和创造能力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找