# 寒假大学生社会实践报告1500字(十九篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-23

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。寒假大学生社会实践报告1500字篇一新年期间，人民群众的购物需求急剧增大，伴随...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇一**

新年期间，人民群众的购物需求急剧增大，伴随着买方市场的越来越明显，超市的物价也有所浮动，针对这一现象，我们展开了调查。

【研究目的与意义】

通过这次研究性学习活动，我们了解了新年对物价的影响。与此同时，我们也开始考虑到同样作为消费者的我们要如何应对。

【活动计划】

通过查找资料了解现在的物价情况，在新年前后在同一家华润苏果超市对不同种类的家庭用品和食品进行了价格调查，由此来比较物价的变化。

1)工作安排

查找资料：

实践实施：

报告盖章：

2)调查概况

我们于20\_\_年2月份，对宝应的华润苏果超市进行了调查。通过调查研究，对当前物价上涨情况有了初步认识和了解。

3)调查的具体目标和方法

(一)具体目标

1. 物价变动的具体体现

2. 物价变动的原因

3. 物价变动的影响及应对措施

(二)调查方法

访问法：深入宝应华润苏果超市人流量比较大的地方进行了访问，内容涵盖近几年新年前后的物价对比、百姓眼中物价浮动的原因、物价浮动带来的影响。

文献法：多次上网查询关于物价变动的情况，并找了近几年的物价情况的资料，通过书面材料，统计数据等文献对物价变动情况有了一定了解。

观察法：多次深入百姓之中，观察他们购买生活用品，记录他们的言行;新年前后在同一家超市记录相同物品的价格。从日常的小事去观察社会中的大事，从中获益不浅，并提高了与人交流的能力。

4)表达形式：报告

【活动过程】

在20年1月24、25日和20年2月14、15日里，我们在先前挑选好的人流最大的华润苏果超市对不同商品的价格进行记录以及问询消费者的购买情况，得到我们所需要的信息。

【活动成果】

新年前后物价的浮动情况

生产、分配、交换、消费是整个社会生产过程中的四个环节，它们互相联系、互相制约，共同组成生产过程。其中消费指利用社会产品来满足人们各种需要的过程，是社会再生产过程中的一个重要环节，也是最终环节。

生产决定消费， 消费又反作用于生产。物价，人们的收入水平，商品的功能、质量、售后服务以及销售者的服务态度等都是影响消费的因素，其中物价是影响消费的主要因素。

近来，粮食、肉禽蛋等主要副食品价格上涨幅度较大，引起了社会各界的广泛关注。于是我们就物价情况在宝应苏果进行了调查并整理出此报告。

本次调查主要分两个部分：记录年前后价格，问询消费者对价格浮动的反映和看法。

统计结果显示：

对消费者的调查结果：

对于年前后物价波动情况，认为显著上涨的消费者占52.5%，认为有所上涨的占45%，认为对此没什么感觉的占2.5%。

涨价前有18%的人食物类支出占家庭总支出50%以上，有42%的人是占了30%～50%，以;有38%的人是占了10%～30%，有3%的人是占了10%以下。

物价上涨后消费者所采取的应对措施也有所不同，对于食品类而言，选择减少消费量的和选择寻找替代品的人各占26%，选择保持稳定的购买量的则高达63%。

a.对于粮食类价格波动情况，59.7%的人认为上升，1.2%的人认为下降，39.1%的人认为基本稳定;

b.对于蛋类肉类价格波动情况，63.4%的人认为上升，1.4%的人认为下降，35.2%的人认为基本稳定;

c.对于饮料类价格波动情况，则有7%的人认为上升，65.2%的人认为下降，27.8%的人认为基本稳定;

d.对于洗化用品价格波动情况，19.7%的人认为上升，2.6%的人认为下降，77.7%的人认为基本稳定;

e.对于水果价格波动情况，34.2%的人认为上升，4.1%的人认为下降，61.7%的人认为基本稳定;

f.对于食用油价格波动情况，84.6%的人认为上升，15.4%的人认为基本稳定。

对于谁是商品价格上涨的最大受益者，11%的人认为是政府，30.5%的人认为是商人(流通领域)，9.8%的人认为是农民，28%的人认为无人受益，20.7%的人表示不知道，另外还有人认为是垄断行业。

对于采取什么样的应对措施这一问题，75.3%的人认为应该由政府调控，14.1%的人主张市场自行调节、反对政府干预，7.1%的人表示支持养殖业，3.5%的人对此没有意见，另外还有人认为应扩大供给。

人们会通过各种因素来对未来物价进行预期，比如未来收入水平、天气因素等。调查人群中，15%的人认为未来物价会大幅上涨，50%的人认为会小幅上涨，17.5%的人认为会基本稳定，17.5%的人认为会有所回降。

现在我们提取的结果比例来进行对比：

宝应居民居中低阶层的比较多，受物价上涨影响较大。

物价浮动或多或少影响消费者生活水平。与此同时，消费者又不得不增强消费，办置年货。

新年前后，物价的变动对居民生活产生了诸多影响，主要表现在如下几方面：

第一，持续且逐月扩大的负利率，使居民财产严重缩水。

第二，物价高企导致低收入阶层生活水平下降。

第三，个事业单位年终分红福利政策，使得居民消费需求出现膨胀。

第四，新年期间，群众办置年货，使得一些商品在短期内成为必需品。

专家意见：

面对当前形势，通过网上搜索了解到专家的提议，要在加强价格监控和调控，大力提高居民收入的同时，积极促进居民消费。专家希望政府能坚决制止搭车涨价和哄抬物价的现象，维护市场的稳定;对低收入阶层在扩大就业、提高低保水平、确定最低工资标准等方面出台操作性强的政策，努力提高中、低收入和贫困居民的收入水平，增强市民对价格变动的承受能力;培育新的消费热点，鼓励和引导合理消费，提高城乡居民消费能力，从而带动消费对经济增长贡献度的大幅提高，促进经济的持续快速发展。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇二**

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的唯一目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：自从走进了大学，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。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这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，我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，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。

在餐厅里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点但,热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,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，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。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。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇三**

大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

调查对象：大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。(调查问卷及数据统计详见附录)

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%;而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%;现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力;12% 的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

调查结果分析：

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,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，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的 “三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过 “三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960 万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

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。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇四**

记得一位知名成功企业家曾经说过“没经历打工的大学生活是失败的大学生活”。

做事情经验无比重要，工作经验、历练对一个人的生活来说是一笔巨大的宝藏，对一个人未来的成功有莫大的帮助。

“读万卷书，不如行万里路”。阅历的丰富能提高一个人的各方面能力，涵养、气质、敏锐的洞察力、犀利的分析能力等都会以一个令人吃惊的速度提升。

为了对我的以后负责，为了我的朦胧而又光明的未来，今年暑假我决定打工。

放假之前联系好的一些公司因为打工仔过多而爆满，于是校园代理十分惋惜的通知我们这些期待一声令下就马不停蹄奔向打工公司的经验少得可怜的打工仔。我们还没上岗就已经失业了!于是只能自己努力找工作了。

我们说好的，绝对不找中介!整整五天，我与3个同学跑遍了长沙市区的大街小巷，纵使我们跑破鞋子，使破嗓子，累的要死要活也没能找到一个工作……因为大多数学校都已经放假了，我们已经失去了绝佳的就业机会!最后，我们终于屈服了，打算去找那黑心的中介。

正当我们走投无路，病急乱投医的时候，接到一同学的电话，说是国储电脑城有工作，问我们做不?做!当然做了!

于是就开始了我的国储电脑城打工生涯……

在国储，认识了凯哥，他的公司主要进行电脑的整机、分机销售及维修。我跟着一位姓唐的师傅，他教我好多学校课堂上学不到的东西。

本来我就对电脑知识比较感兴趣，在这里感觉如鱼得水，电脑知识增长的突飞猛进。

跟着唐师傅，我获益匪浅。关于故障，我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误， 1长1短:显示错误 ，1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的 (包括病毒所致)，

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;计算机经常死机的原因有：

1、系统出现错误包括病毒所致，

2、主板的芯片或者其他的零部件损坏，

3、显卡接触不良，

4、内存接触不良，

5、cpu风扇散热不良，

6、计算机的电源有问题，

7、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良; 二、主板没有供电; 三、显卡接触不良或损坏;四、cpu 接触不良; 五、内存条接触不良; 六、机器感染 cih 病毒，bios 被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。

这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇五**

匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

记得第一次面对二三十个调皮可爱的孩子时，我慌了神，手足无措。之前学的一些方法根本没办法在他们面前实施，只想逃开。最希望其他老师让我去干别的工作只要别让我面对孩子。我实在没有什么好方法让那么多孩子的注意力全都集中到我的身上。近两个月的教育实习已经结束了，这短短的一个多月实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣，体会到了一个作为老师的责任。

近两个月的教育实习已经结束了，体会到了一个作为老师的责任。同时，也使我的教学理论变成为教学实践，使虚拟的教学变成为真正的教学。刚来到学校，首先是对实习学校有初步的了解，对学校的基本情况和基本作息有所了解。其次是听课。现在的听课和以前完全不一样了：以前听课是为了学习知识;现在听课学习教学方法

目的不一样，听课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，再根据具体的教学目的和学生的学习程度备课，试讲。做好上讲台的准备。经过几天的准备，终于把我的第一节课备出来了，并且通过了指导老师的审阅，可是在试讲并不成功，因为教学并没有根据学生的学习程度来合理地教学，对于刚接触英语的学生来说，并没有把知识点讲清楚。为了弥补自己的不足，我严格按照学校和指导老师的要求，认真仔细地备好课，写好教案，积极向其他同学和老师学习，多多向人请教，在老师的指导下，并在听了同类课程的公开课之后，修改自己的课件和教案，终于得到了指导老师的肯定准备走上课堂。经过一周的备课之后，开始走上讲台。

刚开始由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了很多问题。如：由于讲课太快，没有给学生留下作笔记的时间;由于讲课不熟练，上课时没有好好关注学生，针对出现的问题，指导老师要求讲到重要内容时候要留下时间给学生作笔记，上课要多关注学生，对于不专心的学生要注意提醒，并且还指出了教学过程中没有注意的很多细节问题。每一节课指导老师都认真地听我讲课，并且提出了很多作为一个经验丰富的老师的宝贵意见。每节课结束，我都根据老师的建议修改课件和教案，不断地完善。

做一名好老师的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生。这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。如何形成亦师亦友，积极健康的学习氛围和团结的集体关系，对于实习的老师来说是具有很大的挑战的。

刚到学校时，原任班主任刘老师就给我大概的讲了一下班上学生的整体情况，我只是大概的了解了一下，后来在刘老师的安排下，我第一次与学生们正是认识了，学生们对我们很热情，对我的工作也很配合，经过将近一周的跟班与相处，我逐渐和班上的学生熟络起来，对老师工作也逐渐得心应手。

班级活动方面：在原班主任刘老师的支持下，我们策划了一个主题班会。通过组织一次融知识、趣味于一体的活动，使学生在快乐中学到知识，在知识中收获快乐。

当实习老师的期间，我意识到，作为一名老师，不仅要管理好日常秩序，提供一个良好的学习环境，而且要时刻关注学生的思想动态、内心情感世界，这些并不容易做到。对学生要贯注了老师浓浓的爱心。“爱”是做好老师工作的秘诀，只要用心去做，没有做不好的。在这里也要感谢刘老师，他让我明白了很多做人的道理，教书育人，真的是要用自身去感化别人，不是单凭课堂四十五分钟的功夫。

临近结束时，很舍不得和学生们分开，一个多月的时间里他们已经成为了我生活的一部分，每天与他们谈话聊天，学生们给了我很多欢笑，我也从他们身上学到了很多，在这里，学生们给我留下了一段一段美好的回忆。最后一节班会课时，我很激动，说了很多自己在中学时的经历，希望他们可以好好读书，少走些弯路，将来考上好的大学，还说自己有空会回来看望他们。这一个多月的时间里，我经常帮他们克服在学习，与同学相处中遇到的困难，还和他们一起分享自己的成长经历。经常和他们聊天，有时和他们一起玩游戏，融入了他们的生活，学生也也很愿意和我分享他们的心情。他们是我带的第一批学生，无论以后自己是不是做一名教师，我都会记得在自己大学的时候曾经有过这样一批学生，给我带来那么大的触动，让我再一次体会到天真烂漫，再一次经历心灵的冲刷。我真心地希望他们可以快乐成长，学业有成，将来考上自己理想的大学。真心希望他们在人生的旅途中，希望他们可以走得顺利一些，我只能陪你们走一程，以后的路，就要靠你们自己把握。

教育界的李镇西说过：教育是师生心灵的和谐共振，互相感染、互相影响、互相欣赏的精神创造过程。它是心灵对心灵的感受，心灵对心灵的理解，心灵对心灵的耕耘，心灵对心灵的创造。通过教师实习让我认识到：现代教育要求教师除了精通某一学科的专门知识，懂得教育理论，掌握教育方法以外，还要求教师具有较好的语言表达能力和文字表达能力，有较为广博的知识面，有较好的沟通人际关系的能力，有扎实的基本功和一定的教学艺术。同时要求教师有正确的人生观和价值观，有一定的文化修养和高尚的审美情趣。

教师作为一个特殊的职业，需要具备很强的语言表达能力，才能把自己已有的知识尽可能多的、高效的传授给学生。教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：“师者，传道、授业、解惑者也。”无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成。以前在学习的过程中，就有听老师教导在文理课程上有偏科的学生说，语文如果学不好，理解能力差，会对数学等理科学习造成影响。现在我才发现，对学生是这样，对教师，其实也是这样，表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。所以，教育学家苏霍姆林斯基说：“教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率”。我从实习工作中明白了其重要性，同时也得到了一定的意识和能力的提升

**寒假大学生社会实践报告1500字篇六**

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，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。

在餐厅里，别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇七**

社会实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧!

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着有经验者优先，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，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。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是仁者见仁，智者见智，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对有经验者优先的感悟。

在我的打工生活中，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。

我也从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。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。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、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。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。

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，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的无形资产，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

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，慢慢走向成熟。

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。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇八**

这个寒假，我走进了刑庭，进行了为期不长的两周的实习。

虽然以前在专业老师的带领下也参加过刑审，但这一次，却是如此真实地深入到庭审的背后，

期间，我的实习主要有以下内容：旁听;填写公安卷;发送达回证及判决书;装订档案;打执行通知书及结案审结表;帮助书记员整理卷宗;查阅及复核卷宗。

下面我来分享一下我的实习收获及感悟：

一、无论所做的事情轻重缓急，到要做到谨慎细微

我到刑庭的第一天，是跟书记员。由于她所负责的法官的执行通知书及结案审结表比较急用，让我也加入了其行列中。其实打这些文书，模版已经拟好了，关键是运用的计算机操作技术将犯罪嫌疑人的档案资料填入其中。书记员把需要注意的问题讲述了一遍，如刑号、出生地、户籍所在地、学历、是否有前科、犯罪事实等等，最关键的是刑期了，若稍有松懈，正义和公平就会在这不经意的一刹那间被抹煞。这关乎当事人的切身的人身权利也将因自己的疏忽遭受了损害。本以为这是简单的手脚功夫，但真正做起来时，才发现，必须逐一校对，细致入微，方可保证无错。而且，要真正地做到快、准、狠，还需些时日来训练啊。

同时，我还发现，刑庭的电脑里面存有很多法律条文以及对应案件的资料，这在法庭是很方便的，真的大大提高了法庭工作的效率。并且在以后的工作中这个“作战武器”是大有裨益的。

二、法院工作者人员应该树立的中立地位

法院的每一项工作都牵动着双方当事人及其利害关系人的心，他们每一双注视焦急的眼睛都注视着事态的进展。作为一名法院的工作人员，包括我这样的实习生，都深深地感到身上肩负起的责任。面对一件案情简单的案件要作出一个判决或者裁定也许并不难，在电脑上修改的时间可能只消十来分钟，但我们保证的是判断的正确，符合“内心的确信”、法律的规定。法院的责任在于重新分配当事人的权利义务，它的角色是中立的，不可偏袒，一方当事人不管是被害者还是加害人，应该承担的需要承担，不需要的不能强加。主观臆断或者有感情倾向都不是一位裁判者应该具有的。

还记得第一次庭审的旁听，是七位犯罪嫌疑人涉嫌绑架罪。其中年纪最小的初中未毕业，而父亲，作为他的辩护人，在法庭上，竟难过得激动地流下了泪，或许是痛苦又心疼的泪吧。看着泪痕印在他那沧桑的脸上，同情之情立马燃起。他儿子年纪如此的小，肯定是被骗过去的了。然而，当看到法官那义正严辞的方脸时，心中警钟即时敲响，作为法学人员，扶弱之心需有，但追求正义公平更需有一颗中立之心!

三、关于简易程序审理刑事案运用

这是我第一次看见简易程序在审理案件中的具体运用。这些案件案情清晰、事实清楚、证据充分、争议不大，基本与课本的条件要求符合。并且花都区法院也属基层法院，符合简易程序的条件。在整个审理过程中，审理时限很短，而且感觉开庭审理只是走下过场，法官对于此案如何判也早有结论。

然而，通过这几起适用简易程序的刑事案的审理，我看到虽然审理时限很短，必备的程序却很完备的，准备工作也是不容疏忽的，而且法院在这方面控制得很好。几件的案件在同时审理宣判，也大大地节省了法院资源，也提高了工作效率。

四、关于绑架罪的认定

在书上学习时，只是抽象地认为，绑架罪就是以勒索财物为目的绑架他人，或者绑架他人作为人质的行为。当然必须考虑的是构成要件。而在实践中，需做到实际的运用。如以勒索财物为目的，以强制手段违背被害人意志威胁及其他暴力手段来所取财物就是勒索财物了吗?当然不是。如果只是甲骗取了乙的手机，乙不平，以暴力手段实际控制甲，威胁其返还。这并不构成绑架罪，而为拘禁罪。只有当乙索取超过手机价值以外更多的财物才有可能构成绑架罪。

理论的知识真的需要通过实践的运用，才可以说是属于自己的。

五、关于社会人员的法律意识问题的认识

在实习过程中，从接触到的案件中，发现有较多的犯罪嫌疑人都是因缺乏正确的法律意识才导致了犯罪。看来依法治国的方针，法律意识入人心的措施还未贯彻得好，公民的法律意识有待进一步的提高。特别是教育水平对法律意识的影响最大。有很多的犯罪嫌疑人的学历都是中小学的，还有就是未成年犯罪也越来越成熟，这些问题都不容忽视，需要深入思考。就目前而言，普法宣传还需进一步地扩大深入。

实习的时间或许不长，但是却让我接触并初步了解到实际的刑事审判工作及其程序，也通过理论与实践的结合，进一步学习了相关法律知识，巩固了理论知识。同时也由此看到了自己需要努力的方向。希望能够抓紧每一次的社会实践机会，使得学习到的理论在实践中得到检验，全面提升专业能力。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇九**

假期来了，我还能像以前一样来挥霍自己的时间吗?一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说校园里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“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。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践

增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十**

为了体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,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。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊!刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎!我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧!可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

由此我明白了一个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，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。如哥哥所说的“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。”工作中不断地丰富知识。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。

除此之外，我还学到很多东西，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，向老师请教问题，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，在实践当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

20天的打工体如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

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，老师就跟我说，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。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实践的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短:启动正常，2短:非致命错误， 1长1短:显示错误 ，1长2短:键盘错误;

计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的 (包括病毒所致)，

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的“蓝屏”

故障;计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致，

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏

三、显卡接触不良，

四、内存接触不良，

五、cpu风扇散热不良，

六、计算机的电源有?题，

七、硬盘出现故障等;

计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;

二、主板没有供电;

三、显卡接触不良或损坏;

四、cpu 接触不良;

五、内存条接触不良;

六、机器感染 cih 病毒，bios 被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

虽然短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十一**

一个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这一次的社会实践。整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

实践期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己， 社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。 这一次参加社会实践，我明白大学生社会实践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;是促使大学生投身改革开放，向人民群众，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实践单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“ 杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。 这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练也感受到了工作的快乐。

这一次的社会实践使我明白;大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十二**

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，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。

在餐厅里，别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十三**

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于20xx年创立于。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。来年的中国市场营运，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市畅。公司于20xx年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权（包括开发、设计、生产和销售），并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然！此外，公司从20xx年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升！

叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。 由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实践这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中。恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good！” 这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！ 五个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。 提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

a、服务技能培训。

b、商品知识与管理培训。

c、店务作业技能培训。

d、思想观念培训。

这样， 导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。 真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。 和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。

a、顾客的表情和反应，察言观色。

b、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实践又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实践，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十四**

寒假我在美佳物业伟柏花园进行了物业管理实习工作。在实习期间，我依次对设施管理、事务管理、保安管理进行了实习。在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对物业管理工作有了深层次的感性与理性的认识。

我所实习的美佳物业管理有限公司，隶属于香港沿海绿色家园集团。目前，该公司拥有员工近1500人，在深圳、厦门、福州、上海、武汉、鞍山、北京、大连、长沙等大中城市均有物业管理的项目。管理面积约300万平方米，管理项目类别有大型住宅区、高层商住大厦、商场、公寓、别墅、酒店、高等院校等物业。伟柏花园是其所管辖的物业管理项目之一。伟柏花园由2栋19层高的塔楼组合而成，小区面积约29000平方米，居住270户，居住人口近一千人，管理处员工26人，其中：管理人员6人。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对伟柏花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。

一、加强人力资源管理，创“学习型、创新型”企业。

严把员工招聘关。美佳物业在招聘管理人员须毕业于物业管理专业;招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》;招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

做好员工的入职、在职培训工作。美佳物业对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性;随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。美佳物业提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

从实际出发，管理处严格参照ls09000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法;制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响;建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

在实习中，我看到一套由沿海集团、易建科技、美佳物业合作自行设计开发的“一站式物业管理资迅系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资迅管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用网络、电子商务、科技手段来提高物业管理水平和服

务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资迅系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

三、推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

美佳物业在与业主关系管理方面，在实习中我了解到，在20\_\_年美佳重点开展了“顾客互动年”活动。成立了美佳俱乐部，设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：三月份，开展了学雷锋义务服务活动;“六一”儿童节，与幼儿园联谊开展游戏活动;十月份，组织小区业主观看露天电影;十二月份，圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，营造了浓厚的社区氛围和良好的居住环境。

四、重视物业管理的重要基础工作——设备管理。

对于设备管理，我在实习中看到，管理处着重建立和完善设备管理制度;对各类设备都建立设备卡片;做好设备的日常检查巡视，定期进行检查、保养、维修、清洁，并认真作好记录，发现问题及时解决。如对水池、水箱半年清洗消毒一次，进行水质化验，以保证水质符合国家标准;发电机每月试运行一次;消防泵每月点动一次，以确保发生火灾险情时，消防泵能正常使用。等等。

五、管理处一道亮丽的风景线——安保队伍。

管理处的保安管理设大堂岗、巡逻岗、监控岗、指挥岗，岗与岗之间密切联系，对小区实行24小时的安全保卫。建立并完善各项治安管理规章制度;对新招聘的安保员进行上岗前岗位的基本知识和操作技能培训，加大对在职安保员的培训力度，注重岗位形象、礼节礼貌、应急处理能力等培训，从而增强安保员的工作责任心和整体素质;强化服务意识，树立“友善与威严共存、服务与警卫并在”的服务职责，安保人员在做好治安管理职能外，还为业主提供各种服务，形成了管理处一道亮丽的风景线。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对物业管理知识的理解，丰富了我的物业管理知识，使我对物业管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物业管理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。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十五**

梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出

——20\_\_年寒假实践报告

姓名：

年级：

学号：

摘要：收银员的工作看似简单，却是最重要的，所有的药都都是从这里走向顾客，而既要在电脑上做记录，又要收钱，辨认钱的真伪，还得时时注意卖的都是什么药，这个工作可真锻炼人。不只是脑子，还有意志。

放寒假后，我在一个药房工作。由于我是非售药人员，我在药店帮忙打扫，主要工作是收银。来到药房，整理好自己的钱柜，我都认真的对待他们。作为一个成年人，尤其是一个大学生，可真是眼高手低。我一定要坚持下去。首先得尽快地熟悉自己所在的工作环境。

而既要在电脑上做记录，

一开始的时候，在店员的帮助下，如何卖拆零的药。如何查询库存与药品的名称，这还是一个仓库。店内的顾客有时多，导致后面的顾客对我不满意。于是我回到家里，专门拿了一

跟超市的收银员还稍微有所不同，在超市买东西，那是很谁希望自己得病呢?所以就得为这些顾客的隐私保密，不有的顾客总想着把钱给收银员就想走，可是还哟啊经过电

注意自己的语气和态度。由于来买药的人心理上总有一种不舒服感，所以要正式的接待他们，即使不面带笑容，也不能嘻嘻哈哈，随随便便的说笑。又一次一位顾客给了我一张一元的纸币，我结果一看，上面写有邪教的宣传标语，我怀疑是假币，就对他说，你这个是假币吧，他一听很恼怒，你凭什么说我的钱是假的，幸好别的店员赶紧过来给我解了围。我从此之后说话就更加注意了，不让自己有怀疑别人的态度。

虽然认真负责是一个人成功的基础，可是有实力的人才是这个社会的主宰者，我要向逐渐走向社会，就要不断锻炼自己的综合能力，像交际能力，自理能力，学习能力，不仅要学习书本上的知识，更要注重生活中的实践，是自己向着成功的方向前进。

在药房里让我感触最深的要数每天匆匆的过客们。药店在我眼中就是只有病人才光顾的地方，能免则免之。因此药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情!虽然每天早九到晚五的工作时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛但是听到有的顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的不忍都烟消云散，这让我感到很欣慰并且我懂得将工作中出现避免不了困难努力去克服。同时让我更加有信心做好实践工作，更好的服务于大众更好的服务于社会。

这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅锻炼了我的意志和克服困难的能力，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的!然而现今普通高校的大学生，机会少之甚少。我认为，锻炼自己并充实自己，其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，影响深刻。现今社会需要的是集知识、

其实还差得远，只有真正体验了了，的这20x和动力，宝剑锋从磨砺出!

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十六**

xx年1月17日，今年寒假，我秉着学习的态度，正式来到肯德基餐厅安医附院店工作。虽然我的工作和所学专业没有什么关系，但我还是在观察肯德基的管理，学习他们在管理上的优点和先进之处，发现缺点。以和自己所学专业挂钩，最终达到实践的目的。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：肯德基餐厅，作为世界较大的快餐店，闻名与世，kfc三个字母几乎无处不在，肯德基上校的头像也几乎挂满每条大街，可见其规模之大，影响之强烈。我，利用这个假期，力争参与实践，更深一步了解社会和所学专业的目的，在肯德基餐厅亦庄店打工。利用参与其中的机会，观察肯德基的管理和制度，取其所长，弃其所短。

现在，我就将我所看到的优缺点总结出来。优点：一，采用先进的管理制度和设备(肯德基采用刷卡计时器，以便了解每位员工的上下班和休息时间，避免人工计时的错误和舞弊现象)。二，以社会大背景为基础(当今社会，提倡\"家\"文化，我们店也以家文化为背景，将员工分到几个\"家庭\"之中，每月有家庭与家庭之间的评分，而且第一名有现金奖励。这样一来，缩小了员工之间的隔阂，拉近了员工之间的距离，避免不开心事情的发生。而且更重要的是，家文化增强了员工的团队合作精神和责任感，为餐厅的整体进步做出了举足轻重的作用。)。三，优秀员工可以通过日常表现被提升到管理层(一个肯德基餐厅的管理层也分几个等级，店长，经理，经理助理，店务，店长是肯德基总公司指派的，其他几个管理者均可由店内优秀员工中提升，这样的方法，不仅可以省掉招聘的环节，更可以了解所提升者的表现，从一定角度看，效果比招聘店外人员更好)。四，星级训练员，(只要你有好的表现，每名员工都有可能成为星级训练员，星级训练员的要求就是可以标准操作肯德基每个区域的工作，星级训练员之后就可以进入管理层了)。五，标准(肯德基的标准很多，而且每个区域有各自的标准，这些标准保证了肯德基\"为客疯狂\"的口号，保证了肯德基食品的质量和服务的态度，更深一步来说，保证了顾客的每一分钱的价值)。六，时间条(可能不是内部员工，不会知道时间条是什么东西，时间条也是一种保障，肯德基食品质量和安全的保障，每种半成品和成品都要写时间条，标准的生产日期和保质期，以保证食品的质量和安全，为客负责，为客疯狂)。

缺点：一，排班表(虽然店内会提前一周贴出一张时间表，让大家划掉下周不可提供工作的日期，然后排班经理会根据这张时间表来排出下周的班表。但是，请注意，谁能知道这一周内会有什么事情发生?而且肯德基的请假制度很严，要有人替你的班你才能请假。提前一周出班表，不太人性化 )。二，工资制度(肯德基的工资制度是我觉得相当不合理的地方，学生每小时7块钱(没保险)，兼职每小时8块7(没保险)，全职每小时7块(有保险)，我一直没弄明白，无论这三种员工中的哪一种，大家的工作量都是相同的，工作强度也是相同的，唯一不同的是能提供的时间和个人身份。如果由于一个是学生，一个不是，而发不同的工资，那不是歧视学生了吗?这样的做法合理合法吗?为什么每小时的工资不同?而且，三险一薪体现在哪里?劳动合同根本没有提到 而且，每个肯德基店的客流量和营业额是不同的，那么为什么员工的工资是相同的呢?一个客流量10000人的店和3000人的店，员工的工作量和工作强度是完全不同的，客流量少的，员工可以很轻松，而客流量大的，员工的每一秒都是紧张的，工作状态完全不同。所以，我觉得可以根据每个店的营业额，发给员工奖金，这样可以激励员工，对员工来说，也是一种动力)。三，休息(肯德基的工作是很累的，而每四小时只有15分钟的带薪休息时间，确实少了点，本来吃饭的时间已经不固定了，15分钟的时间，用于吃饭，对员工的身体，尤其是胃来说，是一种极大的损伤)。

这些就是我作为一名学习管理的学生。在肯德基打工，对其管理层的浅浅观察和分析。利用这个寒假，我切身实践社会之中，看到了人力资源管理在企事业单位中的重要地位和今后的发展前景，感受到了工作中的人间冷暖，人际关系的重要性。体验到了挣钱的辛苦和劳累，懂得了生活的酸甜苦辣。

这次寒假的社会实践相当有意义，让我明白了许多在书本中学不到的东西，丰富了我的人生经历，掌握工作能力。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十七**

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为期1个月的实践告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里！我的xx店！

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十八**

一、实践目的

本次实践的单位是目前以代理\_\_为主的\_\_有限公司，\_\_有限公司成立于20\_年\_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\_\_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。

二、实践概述

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\_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\_\_矿泉水还有一根火腿以及一瓶\_\_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，\_\_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\_月\_日，地点是在太阳广场\_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\_\_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\_\_的销售，其他\_\_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\_\_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。\_月\_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\_月下旬一直都在下雨，超市附近新开了一个\_超市，顾客相对来说少了很多。总的来说\_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\_月份把销量提升上去。\_月份刚开始的\_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\_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。

\_月份的销量在\_号的时候有了一次突破，达到了\_月分最好的一次，而在\_号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。\_月\_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。\_月\_日\_点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结

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)\_的\_\_超市销量与其他的\_\_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。

四、实践体会

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\_\_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。

**寒假大学生社会实践报告1500字篇十九**

实践内容：

(一)实践前———思考

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。

(二)实践中———行动

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。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了艾帝尔装饰公司的大门……

(三)实践后———感悟

第一次参加社会实践，让我明白了大学生社会实践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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找