# 2024年寒假实践报告1000字大学生(二十二篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-08-01

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。寒假实践报告1000字大学生...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**寒假实践报告1000字大学生篇一**

大学是一个小社会，步入大学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，体现大学生的自身价值。

这次的社会实践是在离家不远的一个冰室打工，虽然只有短短的两个星期，自己从中收获的却远比书本来的深刻直接。短暂又难忘的社会实践就像白驹过隙般，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

因为冰室在一个休闲广场对面，晚上客流量比较大，所以上的是夜班，从晚上7点到凌晨1点多。即使是新年前后，天气却还是比较温暖的，很多家庭带着小孩出门游玩，朋友聚会，逛街休息等，都会选择冰室这种比较悠闲的地方，所以每个晚上都是忙得不可开交。刚开始觉得可能我就是一打杂的，拖拖地洗洗碗，实际上却没那么简单。客人来了要帮忙记单，帮忙送菜，开酒瓶，有时候还要当当苦力，搬搬抬抬什么的也是工作范围内的。晚上打烊收店的时候把露天桌椅搬进来，接着洗碗拖地。每天晚上就是重复这些简单的工作，好在老板娘是个很和善又幽默的一个人，每天打烊后都会做一杯热奶茶温暖我一下我的心，这个冷冷的假期却也倍感温暖。

虽然只是在一家冰室做着简单的工作，这个过程却并不是单纯的出卖自己劳动力来换取报酬，在与客人沟通中其实也是在锻炼着我的表达能力和沟通能力。就如对于顾客提出的要求或意见，有时候甚至是投诉我必须认真对待，以最好的态度来接受跟解决。我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高，这种身置其中的学习才。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

在这次的社会实践后，我做了如下总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，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的问题。当然和老板也要好好的沟通，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，才不会打退堂鼓。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心， 客人来消费也是为了让自己舒适一点，开心放松点。温和的笑容能给他们

3、 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受照顾。什么地方脏了要主动打扫;没客人了的时候主动到厨房把餐具先洗;客人走后马上收拾桌子;有什么活儿就帮忙做，老板有个好印象，自然会在工作上多加照顾‘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，跟客人的交流不够大方;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，我要力争在我以后暑期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。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，每一分钱都是汗水的付出。

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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**寒假实践报告1000字大学生篇二**

半个月的社会实践尽管比拟辛苦。是幸亏?仍是眷恋?回想起来，才发觉，本来庸俗中充满着期望，苦涩中流显露甜美。

经过本次社会实践活动，一方面，咱们训练了自个的才华，在实践中生长;另一方面，咱们为社会做出了自个的奉献;但在实践过程中，咱们也体现出了经验不足，处理疑问不行老练、书本常识与实践联系不行严密等疑问。咱们回到校园后会愈加要爱惜在校学习的韶光，尽力把握更多的常识，并不断深入到实践中，查验自个的常识，训练自个的才华，为往后非常好地服务于社会打下坚实的根底。

机缘只偏心有预备的脑筋”，咱们只要经过本身的不断尽力，拿出再接再厉的干劲，胸襟会当凌绝顶的壮志，不断提高本身的归纳本质，在与社会的触摸过程中，削减磨合期的磕碰.加速融入社会的脚步，才华在人才高地上站稳脚跟，才华扬起抱负的帆船，驶向成功的对岸。

我做的活动是协助居委会铲除乱贴的广告纸。如今的乱涂乱画表象很严重，有些人只为了自个的一己私益，不管城市的漂亮，不折手法的在墙上，处处乱贴广告。他们莫非那样乱贴会使整个城市不漂亮吗?他们晓得，但他们仍是那么做了。看那些环卫工人每天那么辛苦的拾掇着那些广告，莫非他们不晓得环卫工人的辛苦吗?他们必定晓得。我在整理那些广告纸的一起，也在边骂那些乱贴广告的人。

我用铲子把他们刮下来，好累哦!真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦。校园让咱们做这个活动的缘由，也是为了让咱们更多的触摸日子，在日子中体会到一些东西。做社会实践也是为了训练咱们的才华，让咱们的才华充沛展示出来。

在做这个活动的过程中，我发现只要用心去做，才华把广告纸刮洁净，这也是为了培育咱们干事要仔细的才华。从前看过一则资料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面清扫，真的很费力，并且环卫工人是个很老的老伯。那些年轻人真是太不懂事了，我觉得大概增强对年轻人的教学。为了城市的漂亮，咱们大概更少的在城市的地板上增加一些废物，那样的城市会非常美观。

咱们如今的孩子日子太好了，都不晓得多着手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让咱们多做一些有利于咱们生长的工作关于咱们养成吃苦耐劳的精力有优点，往后能在社会上非常好的安身。平常，咱们在家里大概多协助爸爸妈妈做一些家务活，如今的学生过于懒散，不晓得爸爸妈妈的辛苦，若是不加强训练往后出社会后，要怎样去面临更多的检测。

**寒假实践报告1000字大学生篇三**

时间如白驹过隙，转眼间，寒假过去了。在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**寒假实践报告1000字大学生篇四**

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，20xx年可不是简单的一年，20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，20xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在20xx年夺得一席之地，20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，20xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，20xx年末，就推出了20xx年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645ccx2但油耗达到了11.42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520xx年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我才必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战!

**寒假实践报告1000字大学生篇五**

转眼，时间如箭似梭，将寒假一下子拉到了终点，大学生活的第一个寒假，除了跟家人一起度过温馨的新年和温暖的元宵之外，还在社会实践中学到很多。回想起来自己浪费了很多个寒假，寒假虽然不如暑假那般长，但在能挣点足够的生活费之余，积极多投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?

大学是一个小社会，步入大学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，体现大学生的自身价值。

这次的社会实践是在离家不远的一个冰室打工，虽然只有短短的两个星期，自己从中收获的却远比书本来的深刻直接。短暂又难忘的社会实践就像白驹过隙般，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

因为冰室在一个休闲广场对面，晚上客流量比较大，所以上的是夜班，从晚上7点到凌晨1点多。即使是新年前后，天气却还是比较温暖的，很多家庭带着小孩出门游玩，朋友聚会，逛街休息等，都会选择冰室这种比较悠闲的地方，所以每个晚上都是忙得不可开交。刚开始觉得可能我就是一打杂的，拖拖地洗洗碗，实际上却没那么简单。客人来了要帮忙记单，帮忙送菜，开酒瓶，有时候还要当当苦力，搬搬抬抬什么的也是工作范围内的。晚上打烊收店的时候把露天桌椅搬进来，接着洗碗拖地。每天晚上就是重复这些简单的工作，好在老板娘是个很和善又幽默的一个人，每天打烊后都会做一杯热奶茶温暖我一下我的心，这个冷冷的假期却也倍感温暖。

虽然只是在一家冰室做着简单的工作，这个过程却并不是单纯的出卖自己劳动力来换取报酬，在与客人沟通中其实也是在锻炼着我的表达能力和沟通能力。就如对于顾客提出的要求或意见，有时候甚至是投诉我必须认真对待，以最好的态度来接受跟解决。我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高，这种身置其中的学习才。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

在这次的社会实践后，我做了如下总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，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的问题。当然和老板也要好好的沟通，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，才不会打退堂鼓。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心， 客人来消费也是为了让自己舒适一点，开心放松点。温和的笑容能给他们

3、 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受照顾。什么地方脏了要主动打扫;没客人了的时候主动到厨房把餐具先洗;客人走后马上收拾桌子;有什么活儿就帮忙做，老板有个好印象，自然会在工作上多加照顾‘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，跟客人的交流不够大方;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，我要力争在我以后暑期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。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，每一分钱都是汗水的付出。

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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**寒假实践报告1000字大学生篇六**

实习结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。因而十分感谢一附院给我们提供了这样好的实习环境和各种优越条件，感谢所有的带教老师对我们的辛勤教导，让我们在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍病房结构，介绍各班工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如导尿术、插胃管、床上洗头、床上檫浴、口腔护理、自动洗胃法、静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。一附院实习科室多数是整体病房，我们所跟的多是主管护士，跟随老师分管病人的同时，我们会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼我们所学知识的应用能力。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，讲小课等，这些培养了我们书写、组织、表达等方面的能力。整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯，通过思考，举一反三。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则，严格执行“三查七对”。在骨科、内科、外科、妇科、icu、手术室、急诊，针灸门诊等各个科室里，我们都是认真细心的做好各项工作，遵守无菌原则，执行查对制度，培养着良好的工作方式，这应该算的上是第四个收获吧，虽不能说很大，却也是非常重要，不可或缺的收获。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。收获还有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之在感谢一附院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责!

**寒假实践报告1000字大学生篇七**

放寒假的第三天，也就是2024年1月19日，我从学校回到了家——河南省南乐县的一个农村。回家的时候，农村的小学还没有放假，于是曾经的小学班主任老师就让我给学生上一节课，我就欣然同意了。这不是为了完成作业，而是为了给家乡的孩子做点什么。 于是就主持了一次班会即：“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳” 主题班会。

; ; ; ; 在班会上，我主持的专题叫“美丽照片，精彩贵州”，做这个活动我的初衷是想借照片展示给没到过贵州的孩子们一个感性的认识，那些照片都是我在贵州的各大景点拍摄的(包黔灵公园、遵义会议、娄关山战斗遗址、贵州大学等)。

; ; ; 我的这个专题在班会上是第一部分。当我给孩子们一张张地做讲解的时候，孩子们那种渴望知识的眼神深深的打动着我、震撼着我，勤奋、刻苦、努力、上进是在场的每一个孩子都具备的，从他们那双充满求知欲的眼睛里，我可以清清楚楚的看到。和孩子们一起的几个小时里，我过得快乐而充实，仿佛又回到了自己的童年，当学生代表给我们佩带红领巾的时候，我真的很激动，激动的程度不比我第一次带红领巾的时候差;当孩子们用洪亮的声音唱着《我们从这里出发》时，我不知为什么，也许是一种冲动。我的眼睛开始模糊了，我想我真的是被他们感动了，被他们的纯真、活泼、朴实感动了。

; ; ; 在这些孩子的身上，我真正体会到了“从绝望中寻找希望”这句话的深刻含义，让我感觉到我的做法是对的，如果这次活动能增强他们对未来美好的憧憬，那我的这个活动就算是成功了!

; ; ; 我的这次活动得到了当地了村干部和学校领导的支持，我是这个村庄为数不多的大学生，曾经，老师和乡亲们给了我太多的期望他们希望我能够走进大学，将来为这个村的建设作出贡献，现在虽然还没有毕业，但我愿尽自己最大的努力回报我的母校和乡亲。

1月24日，应别人邀请我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到家乡的一家食品公司。首先，我与肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了食品生chang，销售等近几年的发展概况。之后，他带领我参观了chang品以及生chang线等进行了介绍。他要求我在实践过程zhong要主动与公厂的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。最后他祝愿我在本次实践活动zhong能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，他建议我在这里做几天工，亲自体验一下生活。 并答应给我一些工资，我就欣然同意，整个寒假尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

**寒假实践报告1000字大学生篇八**

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，20xx年可不是简单的一年，20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，20xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在20xx年夺得一席之地，20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，20xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，20xx年末，就推出了20xx年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645ccx2但油耗达到了11.42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520xx年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我才必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战!

**寒假实践报告1000字大学生篇九**

今年寒假，我利用假期参加了第x次全国人口普查的活动，通过此次社会实践，使我了解了人口普查的工作流程，知道相关名词的真正含义，了解了现今农村劳动力所存在的状况，加深了对科学发展观，以人为本等相关政策的认识，更重要的是，通过此次实践，使我接触了社会，了解了社会，锻炼了自己与他人沟通的能力，培养了对工作认真细心的态度，并从这次社会实践中检验自我，这次社会实践让我收获不少。

一、通过“第x次全国人口普查”，深入居民家中统登户籍情况，了解居住环境，使我深刻感受到了现今农村劳动力所存在的问题，总结起来就是：文化素质偏低，对科学缺乏正确的认识。

就在入户调查的第二天，也就是7月16日，我去一家中统登户籍情况，就在填写“实有人口信息采集表”(这张表需本人签名)，有位年龄只有45岁的叔叔居然不会写自己的名字，这让我一下子之间不知道该怎么办好，后来恰巧他的儿子回到家中，才帮忙把名字签了。这样的情况在后来的几天之中也遇到了不少，有的甚至是十几岁的青年人。

这不得不让人深思，农村要又好又快发展，文化水平偏低是个拦路虎，接受教育的意识淡薄是个绊脚石。搞好适龄儿童入学工作，要求青少年完成义务教育，是之中的重头戏。在老百姓的闲暇时间定期播放电影，宣传科学种田知识，组织参观小康村必不可少。加强用科学来改变收入现状而不是一味的听从老天的安排，天不下雨就旱的没有收入，天总是下雨就落的没有收入，要改变现状只有培养他们向远看，往外看的意识，并逐步把这种意识落实到实际行动上来。我想这也是向社会主义新农村转型必不可少的一步。

二、开展“第x次全国人口普查”的主要目的，是查清20xx—20xx这十年之间全村人口在数量、结构、迁移和居住环境等方面的变化情况，为上级科学制定全民经济和社会发展政策和规划提供基础信息，为深入落实科学发展观，构建富强和谐社会主义新农村提供科学决策。

实践科学发展观，深入落实科学发展观核心数以人为本，要做到以人为本，就要立足于农村存在基本情况，搞清楚其在人口数量，构成等方面的状况。实践科学发展观就是把解决民生问题作为工作重点解决好人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题。以人作为出发点，归宿点。查清人口数量、分布、就业、教育、住房、迁移流动，有利于上级对农村基本情况的把握，惠民利民政策的落实。

**寒假实践报告1000字大学生篇十**

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚刚刚过去的一个星期里，我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的40 小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易，因此这次我去了一个中日合资的贸易单位：沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是：这个单位好大啊!管理这样大的单位一定需要丰富的知识和卓越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司一定要比这里更好的!

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说： 什么是国际贸易?国际贸易是怎样产生的?国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。通过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话!

**寒假实践报告1000字大学生篇十一**

在本学期寒假中，我们进行了一次以北京市卫生和环境状况为主题的社会实践。通过这次的社会实践活动，我们走访了相关的单位和部门，搜集到了我们自己认为较为真实的资料。这不仅仅对于社会实践活动有一定的帮助，对于我们自己来说也是收益非浅。

这次活动之中，虽然我们竭尽全力的搜集我们所能找的的资料，但是对于这次的活动也仅仅是让我们基本满意。这次社会实践活动的小组成员是由我和留宇慧同学组成，当然人员是很有限的，也就对我们的社会实践调查有一定的限制，我们所调查的一些资料基本上仅限于我们的居住地，延庆县和海淀区和丰台区，自然就缺乏了一定的代表性，但是我们的数据和资料是亲力亲为的相信可以弥补这些缺陷的。

本次社会调查实践活动内容主要有三项内容：一北京市卫生建设调查，二公民综合卫生素质调查，三北京市防疫工作。在这三大项的调查工作中，我们竭尽全力，遇到了不少的困难，当然也就克服了不少的困难，让我们收益非浅。

一、在北京市卫生建设调查中，为了了解北京市近五年来的卫生发展状况，我和刘宇慧同学相继走访了北京市延庆县石合营社区居委会，和北京市丰台区政府卢沟桥街道办事处，及一些餐厅，如新城服务楼。天外天烤鸭店等一些相关的单位和社区。通过这些单位和社区的走访，我们已经调查了居民健康教育状况，城区除四害，及爱国卫生运动的实施状况，餐饮业的卫生状况。

在这一项调查工作中还是比较顺利的，基本上我和刘宇慧同学都没有受到太大的阻力，大多说情况都能顺利的了解我们所需要的情况，我想也是因为我们选择的单位大多数均为我们所熟悉的吧。在《国家卫生城市标准》实施具体实施情况的调查中，我走访了海淀区卫生局了解情况，但在调查初步就被相关人员以这一情况归环卫局管的理由拒绝了我的调查，因为只有一份介绍信，当我再去环卫局时又被以\_不符合标准的理由没能进行调查，而且态度很不好，让我十分反感。我只得回到所在地区的居委会搜集了这方面的一些资料汇总了一份调查报告。除此之外，这一项工作的调查都是我们这几年的所见所闻所感，如此而已。

二、公民综合卫生素质调查中，主要是以问卷调查方式，向城市居民发放《综合卫生素质调查表》，发放调查表对象主要是以我们熟悉的地区为主，比如说我的调查表主要发放在所居住的青塔小区及附近的研究所单位里的人员所填写的，而刘宇慧同学的调查表主要是以她高中的同学及父母的单位的人为主，这样做的最大的好处就是我们所发放的调查表都可以收来，但是这样做也有一定的弊端，就是人员集中，不能有很好的代表性，因此我和刘宇慧同学也在不熟悉的人群中间发放调查表，以求我们的数据更准确，更具有代表性。但是所能收回来的调查表是有限的，有相当一部分的人并不愿意配合我们的工作。这就进一步增加了我所调查的难度，但是我们还是竭尽全力的收回了我们所能收回的调查表，因为我们希望我们可以更好的完成这一项工作。

三、在北京市防疫工作的调查中，主要包括非典时期城市防疫工作，及其他疾病的防疫工作。

在非点时期城市防疫工作的调查中，我们走访了相关的社区，了解了社区居委会在非点时期的为防疫工作所做的努力，在调查过程中，我们发现社区防疫工作人员是相当辛苦的，他们所做的工作为抗击非点胜利做出了重大的贡献，正是因为有了这么多的社区工作人员，才减少了非点在社区的传播。另外我们还走访了总参第六十一研究所，了解基层单位在抗击非点所起的重要作用，关于学校我们调查的是北京市育英中学，我们看到了老师不仅仅是传道，受业，解惑，他们在抗击非点的过程中，尽力保护学生不受非点病毒的侵袭所做的努力是让人感动的。

我想这次实践调查活动中最为困难的可能就是海淀区防疫站和海淀区环保局的走访了，因为这一环节我们碰了不少的钉子，对于我的走访他们表示了不十分的欢迎，于是加大了我们工作的难度，虽然是这样的情况，但是我们仍然尽力搜索所需要的资料，真是十分的不易。

我想这就是我们在这次实践过程中的经历，虽然很是普通，寻常和一般，但是我们却是在认真的去做，竭尽全力的去调查去走访，也许结果会不那么让我们自己满意，但是我们相信这一调查的经历却让我们难忘，让我们收益非浅。

**寒假实践报告1000字大学生篇十二**

不知不觉，冷假已接近尾声，而我也在匆忙中过完了这个假期~~~本来计划和同学一起往打工的，但是由于种种缘由，这件事也不能不搁浅了。。。起初还觉得有些懊丧，固然之前也有过打工经历，但是对我而言，在外打工更是一种不可缺少的社会经历，也是熟悉社会，感知社会的最好，最直接的方法。

没办法，使我不能不放弃这个宝贵机会的缘由是-----我搬家了。

搬家说起来轻易，但是实际操纵起来实在是繁琐的很。这也是我之前没有想到的，从我开始预备搬家到所有都布置好，搬家成功，总共也费时一个多月。也就是我冷假的这段时间。

俗语说，麻雀虽小，五脏俱全!这话一点不假!历来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。。。触及范围之广泛，让我几近以为我们家是百宝箱，甚么都有。

搬家，浮浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

整理东西，要进行分类;筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划兼顾;打包装箱，要斟酌前后顺序，还要回类码放，更要斟酌到如何最大限度的利用有限的空间。。。提早预约搬家公司的车，又要斟酌到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要循序渐进的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的动机，都不想搬这个家了，实在是很辛劳，是一种累头脑也累身子的事~~~哎，可是转眼想一想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊!!!而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，如今梦想就要成真了，我怎样能放弃。这也是我一直以来贯彻始终的缘由。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见分歧而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出缘由，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧~~~呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我冷假“打工”的一小部份，真实的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的!对，我说的就是装修!说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说甚么精装修，固然我们的新家也不例外!但是梦想和现实总是有差距的!当我看到新居的时候，心凉了很多，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最愁闷的就在于这全是纯玄色的实木家具。洗手间的装修还算可以，基本没有甚么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限制了我购买家具的范围!!!没办法，只能再次兼顾帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等等题目。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的往家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，渐渐完成。既要斟酌到实用性，又要斟酌到简约美观，还要计划空间布局。和整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽量的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。。。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎样一点一点完成的!!!在这不能不佩服自己一下，所谓滴水穿石嘛，还真是工夫不负有心人!!!现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”!

还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦!

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不轻易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业职员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不轻易，也学会了如何整体兼顾金钱，让每分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的熟悉，对社会也有了更深一步的熟悉，这份收获，尽对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我不管是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每一个和我一样的同龄人都有的，固然期间很辛劳，但是我不能不说，这是笔财富!!!我从中领悟了很多很多，固然都是些琐碎的小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的!

这就是我别样的冷假打工实践报告，固然是为自己家打工，但是意义深长。我会收藏。

**寒假实践报告1000字大学生篇十三**

社会是一个复杂多变的大家庭，从清朝时期提出的满汉一家亲，到中华五十六个民族的大融合，至现在的全球一体化，无时无刻都体现着这个社会在变化.然而，作为当代大学生的我们，怎样去适应这个复杂的环境呢?我想那可能是在运动中求发展、在变化中求生存、在创新中求未来.---绪论

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战.俗话说：“不怕不会，就怕不学。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识.

在临近期末时，我看到了xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦!作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢?因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢?那就请允许我一一的道来吧.

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助.就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦;找网吧当服务员，人家说不要男的;找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人;还找了盼盼门锁实业有限公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司、可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦!可我坚信“天无绝人之路”，继续再次向前走着;怀着一颗早已疲惫不堪的心挣扎着，“黄天不负有心人”，我我也终于找到了这份来之不易的工作---当保安.

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路;在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖;多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味;多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在;多少回等代着饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味;多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞、一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西.人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功.战士我 在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我.原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心.社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福.

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来;埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧!让我有一 种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。

**寒假实践报告1000字大学生篇十四**

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢?在注重素质教育的今天，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高校培养德、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。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

一、实践目的：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。

二、实践内容：通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3. 具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

**寒假实践报告1000字大学生篇十五**

今年寒假，我参加了社会实践活动，下面来分享我这次实践的目的和收获：

第一，了解故乡;第二，丰富假期生活;第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获：第四，学习新的知识增长见识：

在本学期冷假中，我进行了一次‘发现’为主题的社会实践，这是我进行的第一次社会实践，有很多不足，但对我也是一次难得的锻炼机会。通过这次的社会实践活动，我走访了相干的单位和部分，又找遍了市里大小的图书店，搜集到了我自己以为较为真实的资料。这不单单对社会实践活动有一定的帮助，对我自己来讲也是收益非浅。这次活动当中，固然我全力以赴的搜集我所能找的的资料，但是对这次的活动也仅仅是让我基本满意，还需要更深进的进行下一次的实践。

河南省xx市历史悠久，是由、阌乡两县合并而成。xx县自汉元鼎3年(公元前120xx年)建县，而后几易其名，汉称弘农县，隋为桃林县， 唐天宝元年改名xx县;阌乡县史称湖县，北周更名湖城县，隋为阌乡县;汉代于此置弘农县，属弘农郡，魏晋沿袭不变。尔后除元至元间一度省进陕县外(旋复置)，至今不变，自唐至清末长时间为陕州属县。初回河洛道，以后撤道属省直辖.建国后，初回陕州专区，1952年以后合并到洛阳专区，1954年撤消阌乡县划回xx县.并到洛阳专区县，1986年为三门峡市属县。 1993年5月12日，经国务院批准，xx县更名为xx市

地理位置 ，山川秀美,风光旖旎，被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。河南省三门峡xx市位于河南省西部，豫三省交界，分别与陕西省的洛南、潼关，山西省的芮城、平陆，河南省的陕县、洛宁、卢氏等7个县交界。xx市位于河南省西部、豫三省交界处，南依秦岭，北濒黄河，是驰名中外的金城果乡。全市东西长76千米，南北宽68千米，总面积3007.3平方千米，其中耕地面积97万亩，辖10镇7乡，73万人。

历史遗址 历史悠久，文化灿烂。境内有多处自然景观和人文景观，秦函谷关是我国古代建置最早的雄关要隘之一，有一夫当关，万夫莫克之险，在这里曾发生过量次影响中国历史的战争;函谷关又是中国道教的起源地，伟大的思想家老子在关内的太初宫写下了被称为万经之王的《道德经》。紫气东来、旁门左道、公孙白马、六国合纵攻秦等故事都发生于此。函谷关以名人、名关、名著而享誉国内外。1999年6月19日，中共中心、江--到函谷关视察，并题辞纪念。xx市位于古代长安、洛阳两大古都之间，这里留下了各个朝代大量的古墓葬、古遗址。解放后，相继出土了两万多件珍贵文物，有近百件文物属全国罕见，为稀世珍宝。人类初期活动遗址有五帝、双庙沟、三圣湾、北阳同等多处，其中以北阳平仰韶文化遗址最为出名，被专家认定为中华五千年文明史起源点之一。 荆山黄帝铸鼎原是华夏民族的始祖黄帝部落在这一代繁衍生息的历史佐证，北阳平古文化遗址，属龙山文化和仰韶文化，其水平之高，面积之大。属全国罕见，是中华民族五千年文明的源头之一。20xx年，xx市人民政府公布市级文物保护单位15处。至年底，全市文物保护遗址被确定为国家级1处、省级7处、三门峡市级3处、xx市级275处。

农业矿产资源 xx市境内河川、陵、原和高山之地形兼而有之，加上热温带大陆性季风型天气，优越的自然环境孕育了多姿多彩的土特名优产品。干鲜果品类有苹果、大枣和贵妃杏等。苹果面积3.07万公顷，年产果品5亿多千克，被国家确定为优良苹果生产和外销基地。大枣面积4000公顷(6万亩)，果实皮薄肉厚，味鲜香甜，鲁迅和曹靖华先生曾给予很高评价。农产品类有小麦、玉米、黄豆、棉花、烟叶和花生等。“421黄豆”颗粒大，色纯粹，含蛋白质多，营养丰富，被国家确定为“421黄豆”生产基地。棉花质量高、绒长，光彩好，拉力强，国内外驰名，曾被誉为“三大宝”(苹果、棉花和大枣)之一。果树栽培面积60万亩。其中苹果50万亩，年产量5.5亿千克。在全国性的鉴评中，红富士、新红星等10多个品种屡次夺魁，是国家确定的优良苹果生产基地和外销基地，果品生产是全市的一大支柱产业。矿躲，现已探明的达38种之多，尤以金、银、铜、铅、硫铁、大理石、花岗岩、石墨储量丰富。黄金年产20余万两，连年稳居全国县级第二位，是国家确定的黄金生产基地;硫铁矿量大质优，已探明储量达4892.1万吨，硫含量在37%以上，被誉为“黄金之城”、“硫铁王国。

结束语 ，山川秀美,风光旖旎，被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。，人杰地灵，物华天宝，称为中原大的地最具活力与富饶的一方热土。改革开放以来，经济和社会各项事业取得了长足发展。随着知识经济时代的到来，整个世界经济越来越成为一个不可分割的整体。离不开世界，世界也需要，已向世界敞开了大门。

这便是我的社会实践，我的故乡xx市。他很美丽，很有人情味。我感觉对他得了解还很欠缺，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

**寒假实践报告1000字大学生篇十六**

时间飞逝，转眼间，寒假社会实践已经结束了。第一次参加社会实践，我明白中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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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。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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面， 大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难!”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

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。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。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。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中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，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”,企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在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上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**寒假实践报告1000字大学生篇十七**

转眼间，寒假已悄然过去了。思忖寒假所做的事，感觉没什么，但是有一点我必须得承认：我的思想观念有所转变了。在未放寒假之前，我们宿舍有组织外出打工的，待遇还不错，就是苦了点。我也想去，想征求家里人得意见。在农村，过年是必须回家的。因此也没有了南下打工的想法。又本想在郑州打工，去了几家兼职公司，都不靠谱，工资都没有保障，如何相信他们。就这样在郑州漂泊了一周，尝尽了艰辛和无奈，于是收拾自己行李回家了。

大学生就业始终是一项难题，没有经验的我们面对的却是复杂的社会。大浪淘沙，优胜劣汰，这是自然界的规律。我始终觉的学好专业知识是第一要务。在郑州漂泊的几天，不停地奔跑，学会了如何适应生活和理解他人，这也许是我最大的感触。回家是暂时的修整，蓄积动力，为了更高的腾飞。在家干农活是少不了的必修课。家里要修整房屋，我就上了，扶着梯子，半稳半歪的爬上屋顶。站在屋顶上，遥望远方的感觉还好，之后便开始了干活。一中午下来，后面的背衫都湿了，干得蛮得劲的。在家不会一种手艺是会被人瞧不起的。快要过年了，家里所有地方都要打扫。对于扫地似乎每天都要干的。屋里的地以及桌上的灰尘都要认真清洗一遍，打了一盆水，拿了一块抹布，在有灰尘的地方来回擦，干净的水被污染了。对于高的地方，用个棍绑着，这样比较方便。一天下来，衣服脏了，地净了;水脏了，灰尘没有了。在这种惬意的环境里生活，心情是那么的舒畅。这些体力活对我们来说不算什么，只是我们愿不愿干。干了，我们就能感到快乐，体会生活。对我们也是一种磨练，也教我们如何在社会上立足。

在农村，喜事是办的最多的在过年这几天里。我的堂姐要结婚，少不了陪客，我就是其中一员。这里面的规矩也是挺多的，什么撒酒敬祖宗，烧香，三十六拜，挺复杂的。我陪着新郎来回穿梭人道，不停地叩头。忙碌的一天膝盖老疼了，走路都打弯。办这样的事不仅要用很多的人力，更重要的是财力。我真是搞不懂，但我知道这是必须遵循的，祖祖代代的人都是沿用这样的习俗。对我来说，心灵的某个地方发生了撞击，始终不能稳定下来。这只是其中的一件，再过几天，我的两个堂哥也要办喜事，自然少不了这些兄弟的帮忙。在我们那娶与嫁是两个截然不同的概念。娶更是麻烦，男方必须早早起来去女方家里拉嫁妆，中午才能去娶。这其中也少不了钱。回来之后，还要磕头等。只有到了深夜，整个院子才能平息下来。我经历了这三件喜事，颇有感触。我知道我的大爷家里并不是富裕，这是必须的办的。一生只有一次，我们已经提倡婚姻自由了，但这些习俗并不能从人们的心中抹去。这些习俗给了我很大的冲击，一件事办下来基本上要耗掉家里的大部分积蓄。作为我们大学生，我只能去感受。这似乎给我们一些警告。

要说另一件事就是过年了。那天下午，家里没柴火了，母亲叫我去劈柴火。于是提着斧子来到了后院，拣干的先劈。对又粗又圆的寻其裂纹，用力一搏，结果便是最好的证明。对那粗树根就要用点力气，我上身已经光了，这是冬天挺冷的，但是心血来潮，向天大喊，感觉就像荒漠上西北的汉子唱着信天游，干农活别有一番趣味。冷风吹来，融合身上的汗，有点酣畅淋漓的感觉。在过年的头天，必须贴对联，包饺子。我哥不在家，这些都是我的活。从屋里到屋外，从上面到下面，讲究对称，美观，觉得这些农活对自己来说是必不可少的东西。

说到干活就不得不说植树，家里的几棵杨树要移到地里。首先，在家里得刨树，5棵杨树，我和父亲刨了一上午，枝子多了，也不容移倒，恐怕砸着其他房子和天线，小心谨慎的，一棵又一棵。移到地里，虽说不远，但是树挺沉的，用架子车移到车上，扶住树根移到地里，还要刨坑。挖了一上午的树，手早已经疼了，但是想到树荫，便有了干劲。树种完，还要去浇水。这是有技巧的，栽树时下面的土一定要松软，盖上土还要留个圈，交完水才能封土。我父亲说，树长大了，就好了。是的，刚要到社会，适应就好了。

在家的这些天里，感觉家是一个相对轻松的环境，没有社会上的重重压力。在我来学校之前，五叔说，一定要学好知识，另外还要处理好自己的感情生活。在农村，像我这样年纪的，别人孩子都有了，隐隐约约感到某种压力。我不能预知明天的世界，奋斗是最重要的。我的某些想法已经完全改变了，越长大，越感觉到，自己不属于自己，更多的是去承担一种义务。另外，二爷也告诉我，多学点有用的知识，不要耽误了自己前程。家里人的告诫我铭记在心。上大学是我的选择，我并不后悔，明天的路该怎样走，走向哪里，完全取决于我自己。父母把我交我给了社会，拼打世界注定是磕磕绊绊的，我相信我有能力。

这就是我的寒假实践报告，并没有暑假的奇异。只是一些平凡的小事，这些事却时刻磨砺着我，也同时告诫我要做一个对社会有用的人，否则怎样对的起培养自己的父母和老师，这也坚定我的信念。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，要想飞得更高，更远，没有强大的动力是不行的。在大学这个特殊的环境里，修身养性培养自己是相当不错的。当我们走出大门的时候，可以自豪的说，在大学里我没有浪费自己。我现在只想告诉自己，岁月不饶人，及时当勉励。离社会越来越近了，我们还在准备中，四年之后，准备以什么样的姿态面对社会呢，这是我们必须面对的。大学最后的冲刺随时准备着。

这就是我的寒假经历，我只能用一句话总结：革命尚未成功，同志仍需努力。

**寒假实践报告1000字大学生篇十八**

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚刚刚过去的一个星期里，我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的40 小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易，因此这次我去了一个中日合资的贸易单位：沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是：这个单位好大啊!管理这样大的单位一定需要丰富的知识和卓越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司一定要比这里更好的!

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说： 什么是国际贸易?国际贸易是怎样产生的?国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。通过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话!

**寒假实践报告1000字大学生篇十九**

吃得苦中苦，方为人上

冷假生活就要结束了，回首我这个冷假的生活体验感觉只有一个字“累”。以前并不知道真正的生活真正的工作到底是什么样的，这次的生活实践让我真正体会到了工作的辛劳，挣钱的不轻易。通过这次的工作经历让我能更好的调整好自己的心态，以便更加认真努力的学习今后的课程。为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础。“吃得苦中苦，方为人上人 ”。

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。

由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个冷假就没有往外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我那昂贵的学费。家里做的是配件销售的行业，和我的专业是很不搭调的，但终回是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店子里随着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。然后找东西，交易，开发票。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

繁忙的一天：

刚开始天天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，女生都爱干净，而我现在所做的工作都是些油滋滋的汽车配件。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当女孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的是我根本就不熟悉汽车上的这些零件之类的东西，总是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字误解了。，把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，究竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧。

短短的的工作时间里，我发现了我自身存在的不少题目，很简单的我作为一个美术系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没留意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对题目的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

耐力的考验：

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈往分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点往晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有没遗漏的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且天天都是那个点往返跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

**寒假实践报告1000字大学生篇二十**

20xx年2月9日至20xx年3月21日近一个半月时间，我在温州xx集团有限公司行政部办公室文员岗位实习。以下是我担任办公室文员实习报告，敬请各位领导提出宝贵意见及建议。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

二、单位简介

xx集团有限公司前身皮鞋厂创建于1988年，1995年组建集团公司，现已发展成为拥有员工3800余名，集制鞋、房地产、对外贸易、酒店、娱乐、网络科技于一体的无区域企业集团。目前作为主业的鞋业生产基地位于中国鞋都工业园腾飞路2号，占地面积近100亩，建筑面积12万平方米，拥有先进的意大利、中国台湾等国家和地区生产的制鞋流水线15条，年生产能力达1000万双，产品销往德、法、美、西班牙、俄罗斯、日本等国家及中国内陆。

xx集团是在温州民营企业中最早聘请海外职业经理人担任公司高管的企业，在产品研发及技术创新上也主动寻求与国际接轨，从20xx年开始，公司每年都聘请西欧国家的一流设计师对产品进行同步研发，在制鞋行业开发新品种方面始终保持领先地位，并建立了标准化实验室。20xx年，公司还通过与德国dhm公司的合作，实现了民外合璧，借梯登高，并率先在全省民营企业中通过了sa8000社会责任国际标准体系认证，使企业的用工环境、劳动权益保障、产品环保等均达到国际相关标准，从而打破贸易壁垒，为企业更好地进军国际市场铺平道路。

公司本着“以人为本”、构建和谐劳动关系的理念，逐年加大员工福利待遇和文化生活设施的投入，积极为员工办理合作医疗、工伤等各种劳动保险，20xx年斥资1000万打造面积近20xx平米的员工活动中心，放映厅、ktv、健身房、台球室、乒乓球室、网吧等一应俱全。并创办了报，广播站，满足员工日益增长的精神文化需求。

三、办公室文员工作总结

在这一个多月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好行政部的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。首先总结一下我的所有具体工作内容：

1、接应聘者来电，给应聘者进行简单初始，通过者送往各部门经理处进行复试;

2、开试工单通知复试通过者试工，并做好登记;

3、协助做好新员工入职培训、阶段性培训等培训工作;

4、送文件至各级领导，签收文件;

5、整理及保管补卡条、请假条;整理员工档案，以备随时出档和归档;

6、复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等;

7、协助办理新进人员入职手续，员工调职、离职手续;

8、计算管理人员月考勤，并将考勤明细送至各部门核对签字;

9、录入月罚款单与奖励单，录入员工养老保险资料;

10、制作20xx年全厂管理人员年休表;

11、协助接待最大客户德国deichmann客人。

12、领导安排的其他工作，做好办公室工作计划。

四、收获及体会

以上是我的实习报告，回想起自己的这一个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。记得刚到公司的第一天，我被安排在一个办公室文员身边学习。真的，第一天是最难熬的，从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同，大家把你当成隐形人的感受只有亲身经历过的人才能体会。幸好宿舍的女孩子们对我很好，告诉我他们刚出来工作的经历，也是从被当成隐形人开始的，从打杂的过来的，劝我要挺得住，坚持走过来就好了。我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我们公司是以鞋业为主的，有很多有关鞋业的专有名词是我以前从来没有接触过的，所以也就有很多我不熟悉的工种，如开发部的做包，车包，品质部的成型品检、巡检，针车品检、巡检;总仓的划料，下料等。这些有关鞋业的岗位，听的多了，问的多了，也自然就明白一些了。来应聘的人员多了，我发现了一个差别，就是北方与南方的差别。在南方，大多数20岁左右就出来找工作了，就连我们办公室就有两个女孩是87年的，他们均已工作一年;而北方大多二十三四才刚刚大学毕业步入社会。从北方到南方找工作的年轻人就是年龄大，经验少。所以为了尽快融入南方这个快节奏快脚步的社会中，我要更加虚心的努力的吸收这里的一切。

**寒假实践报告1000字大学生篇二十一**

为贯彻落实党的xx届三中全会精神，继续发挥好实践育人作用，引导广大团员青年深入社会、了解国情，在实践中受教育、做贡献、长才干，将专业知识运用到实践中去，不断提升思想认识水平、专业理论素养和服务社会的能力。结合我校实际，校团委决定在20xx年寒假期间继续组织开展寒假学生社会实践活动。现将具体事宜通知如下：

践行青春使命 助力“美丽中国”

继续坚持“办实事、受教育、长才干、做贡献”的原则，引导广大青年学生在丰富的社会实践中学习、宣传、实践党的xx届三中全会精神，传播中国特色社会主义先进文化和文明新风，激发学生关注社会民生的热情，加强学生动手调研实践的能力，参与家乡

的经济文化发展建设，不断提高自身素质，进一步增强青年学生建设祖国、振兴中华的责任感、使命感和紧迫感，为构建中国特色社会主义和谐社会作出自己的贡献。

20xx年1月12日—2月25日

20xx年寒假社会实践活动按照就近就便的原则，组织学生个人或团队在家庭所在地或假期常住地开展活动。

民生问题关系社会稳定，也是推动社会发展所必须解决的问题，经济发展是民生问题中的热点问题，也是建设社会主义和谐社会的重要保障。本选题方向提倡实践团队主动发现、了解与分析当今社会在住房、物价、医疗、就业、社会保障等方面的现状，从多视角展现团员青年对民生问题的思考。同时鼓励实践团队深入城乡经济发展前沿，对民生政策落实、经济发展模式转变、城乡区域发展差距等命题进行调研，加深对我国现阶段经济现状和发展模式的了解。

党的xx届三中全会作出了推进文化体制机制创新的相关决定，文化发展离不开教育发展，教育发展是实现国家强盛和社会发展的基石和保障。本选题方向提倡实践团队以文化管理体制、公共文化服务体系、现代文化市场体系、文化创意产业建设发展等为作为切入点，开展调查研究。同时鼓励实践团队围绕近年来社会集中

关注的一些教育问题，如教育公平、城乡教育、农村教育建设、职业教育发展等，扎扎实实做研究、作比较，得出结论，结合所学专业提出合理化建议，以展现大学生的责任意识和对教育问题的切实关注。

胡\*涛同志在党的xx大报告中指出，“建设生态文明，是关系人民福祉、关乎民族未来的长远大计”，要“努力建设美丽中国，实现中华民族永续发展”。本选题方向提倡实践团队充分结合专业所学，围绕生态安全、环境污染治理、生态文明制度建设、“低碳经济”的发展现状与前景等选题进行调研与分析，力争为政府决策、公司管理等提供科学翔实的参考建议。同时鼓励实践团队开展环保知识科普、生态文明宣传教育等活动，为建设“美丽中国”贡献自己的力量。

雷锋精神是一种“爱党爱国、助人为乐、敬业奉献、锐意创新、艰苦奋斗的精神”，而志愿服务是学雷锋活动的拓展和创新，是学雷锋活动常态化的重要抓手。本选题方向提倡实践团队弘扬雷锋精神，围绕服务弱势群体、保护生态环境、专业应用实践等主题，开展“三下乡”、义务服务、公益宣讲等多种形式的志愿服务活动和公益行动，向社会传递爱心和温暖，帮助建设社会主义和谐社会，体现广大大学生的社会责任感。

以感恩伴我成长、孝心回馈父母为主题的体会亲情实践活动。合理安排假期生活，为父母及家人做力所能及的家务事。开展家庭亲情教育、礼仪教育活动，学会一项家务小技能，为父母减一分辛劳，添一分惬意，送一分亲情，做快乐的、有责任的家庭成员。按照山东交通学院阳光体育冬季长跑工作方案的要求，自行开展体育锻炼。

各学院要充分发挥自身学科、专业和人才优势，在保障安全的前提下，开展特色鲜明的社会实践活动，可倡导学生自主进入企事业单位进行就业见习，增加大学生职业体验，提高就业创业能力;可组织辅导员走访慰问贫困生家庭，深入调研、积极探索新形势下学校教育与家庭教育的有机结合。 六、活动要求

(一)高度重视，精心组织。切实把今年学生寒假社会实践活动纳入重要议事日程，做到有计划、有动员、有指导、有考评。

(二)注重实际，突出效果。实践活动应紧密结合学生和社会的实际情况，关注社会热点焦点，真正步入社会，了解民生，体察民情，确保实践具有可操作性，并具有学术或社会价值，切忌搞形式、走过场，要注重活动的实际效果，为社会做出贡献，使自己得到锻炼。

(三)注重总结，加强宣传。加强对寒假社会实践活动的宣传工作，宣传好我校社会实践活动的安排做法和我校学生表现出的奋发进取的时代风采以及文明奉献的精神风貌。重点要突出特色活动及实际效果、社会反响和主题征文、学生心得等。

(四)安全第一，保障到位。谨记安全第一，要强化安全意识，时刻保持警惕，消除各种安全隐患，做好安全防护工作，确保在安全的情况下开展各项实践活动。

在社会实践活动结束后，学生要撰写一篇3000字左右的社会实践调查报告，杜绝抄袭，各学院团总支按照3%的比例评选出社会实践优秀调查报告，学校团委将会对优秀的社会实践调查报告进行通报。下学期开学后各学院团总支要认真总结，并于开学后两周内将学生优秀社会实践调查报告(电子版)与社会实践工作总结一并报学校团委。

**寒假实践报告1000字大学生篇二十二**

寒假第一次留在武汉进行社会实践，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的社会实践结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的。

x月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部社会实践， 卡单 这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容。

接下来的几天我就一直在卡单部社会实践，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业 一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油。这时明白了要永远对自己有信心。

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失， 这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性，稳重的重要性从这里开始发掘。

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课，交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚，

再后来到车险部进行社会实践，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工， 我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵。等我们黄浦三期学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力。

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量。真的非常佩服老总的头脑。这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来。

自己在世纪联众的每一天的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回，搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持，坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着。

在这里学习社会实践虽然有时自己也在抱怨，但是有两点让我感到收获最多：

一是做事要严谨。以前从来不知道自己原来是这么的粗心，填写报单的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐心等要求就来了。更甚的时候，柜台前突然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证准确的前提下，保持有条不紊的工作状态，而且要同时积极与业务员交流，让自己的态度去感染他们，而不能让他们把自己搞得手忙脚乱。

第二个就是要学会坚持。就象前面说的自己每天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的工作更是紧张而忙碌，以为自己会很坚强，但是还是脑海中还是不断的冲进要放弃的念头，自己有时也在笑自己的傻，但是骨子里还是时刻的鼓励自己去坚持，是的，我坚持了下来，一起去的四个同学中就只有我完整的按照开始的计划做了下来，这是我的收获也是我的骄傲，我不回避。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的宝贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极的去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断的食物与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来!

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