# 最新大学生暑假社会实践报告1500字(十九篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-23

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生暑假社会实践报告1500字篇一炎炎夏日列日当头。正...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇一**

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。

社会实践活动不仅使我的各方面能力得到了提高，也使我增强了扎根实践吃苦耐劳的精神。亲身的服务于群众，服务于社会，真的很有意义，我想以后我还会一如既往的支持大学生的暑期实践。

暑期社会实践活动是大学生从象牙塔迈向社会的桥梁，它有助于大学生认识社会，了解社会，适应社会。实践活动可以提高自己的动手能力，锻炼自己的交际能力，加深对社会的全面认识。但是，在实践中，我们是要真正走进基层，体会基层农民的生活，所以我们要放下学校里的纸上谈兵，放下家里的娇生惯养，虚心学习。

我们要摆正心态，拥有一颗平常心，一颗谦虚求教的心，一颗乐观的心去面对社会里的人。在实践中不如意和挫折是不可避免的。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇二**

时间过的很快，转眼一个暑假从我的身边走过。如今的我已经结束了大二的年级，即将成为一名大三的学生。随着自己的学习和成长，虽然不断的吸收大学中的知识和经验，但我始终认为这是不够的。大学虽然多彩，但社会也一直在向我们靠近。想到即将到来的陌生社会，我不禁感到有些“惶恐”。

此次暑假，一时为了开阔视野，二是为了提高我的能力和素养，因此，我只身走进了社会环境，在\_\_公司中开始了自己打工生活。以下是本次社会实践情况：

一、环境的复杂

来到\_\_公司临时的\_\_岗位并不轻松，甚至也能算是我的一点小幸运。在这个真正的公司环境里，我看到了严谨的规定，复杂的社会交流，同时也认识了许多专业上的知识和应用技巧。这些东西都让我的大开眼界，也真正认识到自己在大学阶段的学习与同学交流都不过是最基础，最简单的交往。在社会环境下，我们还有许多可以体会和学习的东西。

二、工作方面

作为临时的暑假工，虽然我要做的东西基本都是简单和基础的任务，但如果不仔细的了解工作内容和规定就可能导致工作失败，甚至给其他同事带来麻烦。为此，在了解到工作的重要性后，我一直都保持着自己严谨的思想和心态，时刻警惕，避免工作出错。因此也了解了许多关于工作的细节。

此外，我一直跟随着领导学习，在培训中了解了工作的方法，在实践上锻炼了自己的技能应用。虽然有时候会应为一些小粗心引起一些问题，但如今看来原创，这些问题也让我真正认识到了工作的重要以及责任心的问题，这是我的一大收获。

三、实践收获

总结自己的收获，作为一名大学生而言，这次的实践让我真正认识到了社会的环境，也算是为自己未来的工作打了头阵。此外，在工作中的辛苦锻炼以及每天的努力，都让我意识到了工作的辛苦以及自我能力的欠缺，这些都是我需要努力去加强的问题，要在今后真正来到社会工作的时候做足准备。

如今，暑假结束了，我也即将回到大学的校园，虽然这段经历很短暂，但却真正让我认识了社会和工作，未来，我会在自己的学习上更加勤奋，相信我一定能找到自己的道路，在今后实现自己心中理想。成为一个对社会有价值的人!

**大学生暑假社会实践报告1500字篇三**

在大学生涯的第一个暑假，我就满怀激情地报名参加了服务势郑传递绿色人文暑期社会实践。走出校园，步入社会，绚丽青春并就着智慧挥洒着汗水书写了一份满意的答卷。

支教是我们此次实践的一大块内容。13日上午在xx社区举行了快乐学习班开班仪式，团委林书记、xx社区书记以及妇女主任等领导出席了，并表示了对学习班的支持，提出了要求和希望。当天下午，我们就进行了开课，据统计只有30几位小朋友来快乐学习班上课。虽然有部分队友要进行调研，但考虑到我们还有人力物力等资源，小朋友的人数不甚理想，当天我们就进行了走家串户发放宣传单和学习班安排表进行宣传，不少家长表示我们的活动 挺好的，会鼓励自己的子女参与其中，不少小朋友也围着我们纷纷说要报名参加。随着学习班的快乐学习火热开展，小朋友还拉上了自己的同学朋友一起来，人数一天天增多，最终有一百余人参与了此次快乐学习班的学习。

小朋友比我们想像中的积极得多，定好8点开始上课，7点半我们去开门时，就有好多小朋友在教室外面探头探脑，唧唧喳喳，热闹开了。我不知道为什么他们会始终如此兴奋活跃，或许我们在不知不觉中已经给他们单调的生活注入了新鲜空气。当一张张稚嫩可爱的小脸蛋闯入我眼帘时，当一声声亲切的云霄姐姐在不经意间跑入耳朵时，我突然发现自己已经爱上了这群有着淳朴的脸庞，扑闪的眼睛和腼腆的笑容的孩子。孩子们深深地吸引了我，从他们的眼神言语中我知道他们有多欢迎我们，和这些孩子在一起不需要高高在上，不需要大学学历，需要的仅仅是一颗爱他们的心。

我一直崇尚爱的教育，带着一颗爱心去上课。我想爱的教育就是融入到学生当中去，要让他们认为你不只是老师，更是他们可靠的哥哥或姐姐，更多的是知心朋友。到学生当中去，让他们体会 到师生关系的平等，不带着压力进课堂，让他们体会学习的快乐。很有冲动想深入了解他们，拉他们坐下，我们一起谈天说地，真诚对待他们，孩子也都实事求是地告诉了我他们所知道的。他们也很淘气，经常和我闹成一片，甚至欺负我，但我不会感到委屈，反而更加开心，因为我们给彼此都带来了快乐，这就够了。其实如何与孩子沟通是一门学问。孩子们之间也会闹矛盾，吵架打架的事也会突然发生，记得一次课上，我在上面正讲着折百合的步骤，突然有个小朋友哭了，和队友粗略了解了下情况，然后把她们分开，哄她们先不要哭，再想方设法把大家的注意力集中起来把课上完。

课下，我们再去具体了解，互相沟通交流，最后看着她们两个握手言欢，和归与好，我们也都很欣慰。

暑期社会实践是学校教育向课堂外的一种延伸，也正符合我们浙江大学宁波理工学院培养高素质的应用型、复合型、外向型创新人才的目标。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇四**

系部名称： 英语学院 专业： 应用英语 年级：1年级 班级：

姓名： 学号: 实践单位： 肯德基

虽然已经不是第一次参加暑期社会实践了，但每一次工作都有一种很奇妙的感受，仿佛我已走出校园，提前感受到了人情冷暖，我要试着微笑面对每一个顾客的刁难，要冷静处理每一个问题的挑战。这是个与学校完全不同的世界，我就如同一只笨笨的菜鸟，跌跌撞撞地飞行在这个全新的世界，可能前路充满风雨，可能上空雷鸣电闪，但我无处可躲，只能坚定却又鲁莽地向前闯。

每当开学后，我都会有一种不真实感，但愈发成熟的思想却见证着它们的存在。

我是个懒小孩儿!爸爸常常这么说。但自从开始工作后，我就不得不闻鸡起舞了。也许这么说有点儿夸张，但我的确天天可以看到金色的阳光从山的那头悄悄出现(除了阴雨天之外)，在还没有看见星星露面的那一刻无奈的收起电脑早早入睡。这是连上学的没有过的好习惯，然而，这仅仅是个开始罢了。

在餐厅工作，时间是非常紧的，我几乎没有休息的时间，一天到晚脑海里闹哄哄的都是收钱找钱和各种汉堡。当顾客不开心地抱怨时，我还要记得怎样有礼貌但不卑微的处理这样那样的小问题。有时候可能还会遇上故意找茬的顾客或喝醉酒根本不讲道理的顾客，这种时候，我就要学会忍耐。再委屈都不能在这还算精彩的人生上添上不精彩的一笔!我时常这样告诉自己。

我表面看来大大咧咧，其实不是一个特有主见的人。很多时候，我遇事容易退缩，下意识想要仰仗朋友，但工作后却无法继续下去。身边的人无法帮助我，或者有时候根本不愿帮助我。我便只能硬着头皮自己上。心里面打着鼓，面上却极力保持冷静。我告诉自己，这个时候，只有能帮助我的，只有我自己!

我想过放弃，想过要退缩，甚至想过以后都不要工作了。但是奇迹般的，我撑过来了。回望一个月前的自己，有一种恍惚。我甚至似乎看到那个满脸无所谓什么都不愿意做，只昼夜躺在床上玩手机的自己开始变得模糊，变得陌生，那不是我，却又是我!早上醒来，我会告诉自己，今天要做什么，而且必须要完成;晚上睡觉之前，我会回想今天的事有没有做完，会不会落在明天。然后问自己，明天的安排是什么，怎样才不会虚度并不长的青春。

一个暑假的时间，很多人都会感觉无聊，因为我们没有找到我们的目标。我们不知道自己要的是什么，或者不愿意为我们想要的付出应有的行动。我们总是告诉自己，时间还有很多，今天就算了吧。于是一天天这样过去，人的一生，暑假并不多，也许等到我们老时，在猛然想到，我们错过了多少个暑假，但这些个暑假却再也无法重现。我们只能在梦中一次次的回想，一次次的懊悔。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇五**

本人从暑假第一天开始就积极寻找参加社会实践的机会，终于在\_\_月\_\_号被\_\_当地的一家以销售电脑为主营业务的\_\_电脑专卖店聘请为临时业务员。

\_\_电脑专卖店是\_\_地区势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的，所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是\_\_当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对暑假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺着顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论相悖，要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇六**

系部名称：外语系 专业： 商务英语 年级\_08\_

班级：商英(2)班 姓名： 徐 学号:0811xx232

实践单位： 灯泡集团

实践时间：20xx年7月11日至 20xx 年8月18日共 37天

一、实践目的：

我们大学生走出校门，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。同时，也削弱我们那不知天高地厚的气焰!!

二、实践内容：

今年暑期，作为一名大学生，我在江阳路上的灯泡集团参加了工作，虽然很短暂，只有一个多月，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。我所从事的是工厂操作工。看起来似乎没有太多的技术含量，我以前也是这么想的。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是随随便便都可以，马马虎虎的就能完成的。

我住在一间不到12个平方的平房里，六张床，舍友是一群都有小孩的阿姨， 无形中对我产生了压力，高温酷暑下 ，睡在上铺的我像是睡在电热毯上，白夜班的颠倒， 不正常的作息时间使得我一天也根本睡不了几个小时， 刚去的时候，一个人也不认识，没有人说话，好不容易认识了个朋友，她做了几天卷铺盖走人了，一个人独来独往的日子里，想想学校的生活，再看看眼前的，眼泪也控制不住了。车间里，师傅“刻薄的言语”不再像往常的同学朋友那样，怎么听都觉得刺耳···机油、灰尘、高温、汗水、电压、眼泪···每天把自己搞得不堪入目···

特别是自己感冒那会儿，天气又超热，饮食不规律搞得胃疼，当时真想放弃，如果，没有朋友的关心和支持，我想我应该撑不下去吧。

每天的日记里都少不了心底深处的抱怨。

三、实践结果：

我和师傅对彼此都有了进一步的了解， 和总经理、书记、主任、部长、领班 以及车间里的员工都有一系列的交流过程， 从中获得了独立生活、工作的经验以及和领导、陌生人的交流技能，也从中获得了一定的报酬。

四、实践总结或体会：

通过亲身体验社会实践，自己更进一步地了解了社会。通过与社会零距离接触，把自己从校园带到社会中，亲身体味社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。捧着那有限的工资，我心里是无限的感慨···激动地泪水，模糊了双眼，心里像是打翻了五位瓶。

总的来说，我认为这次社会实践还是很成功的，很有用的，对我以后的学习和工作有很大的帮助。这次社会事件所经历的，已经清晰的刻在了我青春岁月的壁廊里，成为生命中的财富，在以后的生活中发挥着潜移默化的作用。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇七**

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日，在\_\_市从事工业电器销售工作。

在一个月的\_\_电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我的收获。

时间过得非常之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我非常清楚这仅仅是工作开始的第一步。在下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的美好幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原来是如此的艰辛。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心。

当这次实践活动就快结束时，我第一次也是一次一个人推销出了一件电器产品。事情是这样的：那天中午，有一对中年夫妇想买一个空调，但是他们不知买哪种好，而恰好我对空调是相当了解的。在听完我对各种空调的详细介绍之后，他们仍是犹豫不决，一方面是因为价格较贵，另一方面是因为他们不能确定我介绍的空调是否合适他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获;而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇八**

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。一个多月的社会实践，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!

一、管理者的管理

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!

二、自强自立

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，在这一个多月里，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!

三、认识来源于实践

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。

四、专业的重要性

选择了工业设计为专业的我，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，设计不合理改一改就可以交上去了，但在公司里，老板可不喜欢出错.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，这种要求在学校里是学不到的，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，在公司里出错是要负上责任的，这关乎公司切实的利益损失。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇九**

这次暑假实践，是一次令人印象深刻的旅程。以前我从来都没有接触过这样的东西，所以现在经历了一番之后，我的感触很深，开始对自己的人生进行思考和计划了。实践的确是一件让人大脑变得更加清醒的事情，如若没有经历这一次实践，或许我还会像之前一样在大学的温和岁月里做一条咸鱼，所以在这里，我要感谢这一次实践，让我明白了人生不仅要拼搏，更要懂得争取，这才是最为重要的。

这次暑假实践是在农村支教，我本身学的就是教育专业，能够遇到这样实践的机会，更是应该去珍惜的。在申请成功之后，我就准备好了自己的行囊，随着大部队开启了这次的支教生活。我本身是从农村出来的，但时隔几年，我对农村的教育情况也已经不太了解了。所以这次进入中学实则上是对我一次很大的考验，也是对我个人能力和素养一次很大的检测。

我们来到了\_\_县的一所农村中学，这所初中班级不多，初一就两个班级，初二和初三差不多都是两个班级。进来之后，校长为我们分配了任务，我负责初一两个班级的语文教学，同行的一名同学负责初二的语文教学。就这样，我们带着一丝丝的不安和激动开始了这趟旅程。

第一次站上讲台做自我介绍的时候，下面的孩子们纷纷瞪圆了眼睛，生怕错过我的一字一句，我也有一些些的紧张，但是还是淡然的把自我介绍讲完了。讲完之后底下的同学给了我掌声，这让我感到很激动，更加充满了信心。这些学生注定是一群可爱的、天真的孩子。让我对教师这份事业也多了一些向往跟决心。

在这几个月的支教生活里，我了解到其实农村的教育也在发展，不过相比起城市而言，发展速度缓慢了一些，但是这也不会限制孩子们的思想成长。据我了解，这所学校每年都会有一些大学生过来支教，所以这里的孩子们了解的也是非常多的，他们的视野并没有被大山阻挡，也没有被教学设备的不完善而阻挡。从他们的身上，我认识到了学习是没有地标、没有界限的。它无处不在，更是随时存在。

虽然说这次是我的一次社会实践，实则上更是我的一次学习之旅。在这次旅程之中，我开启了自己另一扇门，让更多新的东西涌进了我的胸口，满满的填充起来。给我巨大的鼓舞，让我对未来有了更大的追求和希望。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十**

暂时的走出校园，走上社会，迎来了我的第一次社会实践活动。今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了xx公司做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了\*同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在xx公司做的是一名销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

一，实务工作与书本中的不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到程度的销售数额。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十一**

刚来到\_\_\_\_农村实验中学时才得知，我们实践的时间是全校放假的时间。由于实践时间短暂，机会难得，同时也为使我们的实践内容更充实，我们小组马不停蹄的赶到\_\_\_\_\_\_\_\_中学，在校方的热情欢迎下，我们开启了“地方教育发展状况调研”的实践之旅。

有了一次在\_\_\_\_中学备课、上课的经验后，在\_\_\_\_地区\_\_\_\_中学的上课准备变得得心应手，一切都紧锣密鼓的展开。这一次，我们11人分成两队，一对进行校园参观，一队进行党建德育等资料的整理，并在下午安排了所有同学的听课和晚修辅导。

我的第一节听课选择了初一的英语，以使两所学校有所比较。课后，一个问题让我看到不同，几个小姑娘问我说：“老师，为什么英语考试考得不错但见到老外就一个词都想不起来?”就英语而言，这所学校更重视应试的笔试教育而忽略了语言真正的美丽——那就是人与人之间的交流沟通能力。虽然\_\_\_\_中学英语底子较弱但英语对话能力整体比\_\_\_\_中学强，因为他们更注重课上的交流。这不仅仅是这个地区或县城的教育问题，还是整个中国教育的问题。应试教育近年来一直颇受非议，但这又是目前最适用于中国的教育方式，因此与其进行不间断地批评，还不如大力的钻研和传播补救应试教育弊端的方法。

在为期两天的听课、辅导、批改作业后，我们发现\_\_\_\_中学也如\_\_\_\_中学般，英语、数学和语文较差，于是便有了后五天专门上英语，语文，数学这三科的课并进行课后的辅导。虽然上课时间仅仅只有五天，但希望对他们的学习方式有所改变。

我们不是师范院校的，也都不知道要怎样教学生，但是，我们和同学们有共同的目标并为之努力着，这才是最重要的。与同学们在一起的日子不只是上课辅导。我们也曾围坐树荫下畅谈梦想与未来——“我想做飞行员”，“旅行家”“建筑师”……但也有同学略带伤感的说：“梦想只是像梦一样的瞎想，对我们走出这片大山都很难。”在那么一番美好的憧憬后，这一句话必定让人心刺痛。但也让我们暗暗下定决心，要让他们重拾信心，坚定梦想，帮助他们找到方向。在英语学习上，除了每日与课堂进度相符的学习，我们还在课外组织了对话游戏，组成小组自由表演情景剧，让他们敢于大胆说，锻炼英语口语，并在编写情景剧中注意语法错误，同时帮助他们记牢相关句型。在数学学习上，我们安排了同学在课后准备自己常错的题型并相互交换和改正，并在课后给老师检查和改正。短短五天的时间，我们既完成了课程的进度任务，也用轻松有趣的形式带给他们新的学习方式和习惯。

最后一天的离别，班上的同学一个接着一个用英语表达了他们的感激、不舍和祝福，而更让我感到高兴和感动的是，我能够看到同学们眼中那一股重燃的自信和昂扬的斗志。虽然短短的一周并不足以给予这一群学生很大的改变，但让我们看到了可以给予他们更大改变的方法，地区教育的发展，需要的不仅是高端的设备，而更需要一批能全力付出并能满足孩子们知识渴求的老师们。

我们雪莲花实践团以“地方教育发展状况”为题的实践终于落幕，我们的实践的两部分也从重外部设备的调查转为重教学方式方法的调查。大家深刻认识到：无论是在山村还是城市，能真正有力的浇灌教育希望的，一定是教师的谆谆教诲，高端设备并不是关键。而这一类实践也着实能为梦想助力，因此，这一次旅途也确确实实令我们一行人受益匪浅。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十二**

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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。暑期社会实践活动一直是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

在这个暑假里，我参加了关于农村教育问题的社会实践，在短短一个多月中，我尽我所能，把我所知道的知识全都交给他们，孩子们也都非常认真的学习着。在和孩子们的交流中我了解到，他们大多梦想着成为大学生，成为科学家等，对外面位置的世界充满了好奇和憧憬。但当我问到以后回不回家乡的时候哦，大家都沉默了。也许是孩子们太小，不能理解这件事的含义，也许是另一种思想一直影响着他们“离开农村，去城市才不用过苦日子。

孩子们是渴望知识的，农村也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观发生变化，造成人才流失，如今人们的思想不断进步，越来越多的人已经意思到了教育的重要性，但在教育观念上也产生了不同角度的分歧，有部分学生和家长教育观念有些偏激。所以支持农村教育不仅仅知识财力上的帮助，还应是教育人才和教育观念上的帮助。要让孩子们在学习知识的同时学习做人的道理，适应时代发展的观念和大局。

此次暑期实践使我感触颇多，不仅使个人得到了一定的社会锻炼，也帮助了部分小学生，自我感觉是一次成功的社会实践。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十三**

作为一名当代大学生，能够参加暑期“三下乡”活动让我感到无比欣喜与荣幸。这不仅仅是一次体验社会展现自我的舞台，更是一次回报社会回报祖国的机会。为了响应社会主义科学发展观，为了践行春晖活动，很荣幸能成为百支医疗队其中一员参加这次暑期“三下乡”社会实践活动。

7月13日，我们在蒲翔老师的带领下来到位于我校附近的官井路社区，在社区工作人员的协助下，我们参加了“义诊进社区”实践活动。同学们分成两个小组为两位老人义诊，两名队员认真为老人检查身体，其余的队员主动拿着抹布、扫搜、拖把为老人打扫房间……我们听工作人员说，94岁的侯玉芳儿女已不在人世，老人与唯一的外孙女相依为命，外孙女托人照顾外婆，孤独便时常陪伴着老人。我们看到身体虚弱的老奶奶独自趟在床上，已没有半点力气说话，此刻，我的眼睛湿润了。此次“义诊进社区”实践活动让我有很深的感触，我们用自己热情的服务为老人送去了温暖。初次的义诊让我真正了解到健康不仅仅是没有疾病和虚弱，而是在生理上，心理上和社会适应的完好状态。“谁言寸草心，报的三春晖”，作为当代大学生，在努力实现自我成才目标的同时，也应怀揣一颗感恩之心、奉献之心。

7月15日，我们在毕节学院党委、关工委潘书记的带引下来到毕节学院学习考察，在毕节学院的艺术大楼参观了毕节实验区二十年成果展，我们分别参观毕节学院的演播大厅、梅园、绣山图书馆，让我看到了毕节地区经济与教育体制的协调发展。下午，在毕节地委组织部王部长的陪同下，我们参观了毕节郊区新农村建设。作为毕节地区新农村建设试点的塘房村在走科学发展观道路的前提下，政府认真贯彻落实党的方针、坚持走生态文明之路，如今塘房村生态得到改善，让我看到了实验区硕果累累，一片繁荣的景象。

本次学习实践科学发展观的活动，让我深入了解到贵州省情，了解毕节地区改革开放30年来伟大成果。

x月xx日，我们抵达黔西县新任乡化屋村进行义诊。我们医疗队受到村政府的热情款待，品尝了可口的农家饭后。下午我们的队员在政府工作人员提前为我们搭建好的医疗站点挂起了横幅和旗子。义诊过程中，我们积极、主动、耐心的为村民们服务。义诊完后参观了乌江源头，如此封闭的环境下，我看到了社会主义新农村建设的成效，深刻感受到改革开放30年硕果累累，让我亲临了社会主义新农村和谐美好的画面。

7月17日，在黔西县太来乡党委书记带引下来到太来乡芭蕉村。路上，碎石和沙堆挡住了前往的道路，我们没有喊苦叫累，在炎炎烈日之下大家齐心协力，半小时功夫，将挡在去路上的碎石和沙堆顺利铲到道路两旁，我们在劳动过程中收获了快乐，最终抵达芭蕉村。

这次义诊，当地村民纷纷赶到活动地点，我们并没有闲下来，而是虚心向老师学习，为乡亲们量血压、发药。

通过这三天的实践活动，让我切身体会到劳动生活的艰辛，使我们大学生在今后更加懂得珍惜劳动成果，珍惜当前校园生活和学习环境。我们结束了三天的“三下乡”社会实践活动，在这三天的实践活动中，我从中受锻炼、长才干、磨练意志、砥砺品格。今后，让我们用饱满的热情，昂扬的斗志，努力践行科学发展观。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十四**

短暂的体会或许无法让我感受到社会中真正的辛苦和困难，但却能让我为此改变自己，为今的生活和未来做出更加充足的准备。

作为一名大学生，经过自我的充分考虑和计划，我在这次的暑假期间实践了前往社会的实践体会计划，并在\_\_公司的\_\_临时工岗位上经历了长达一个月的社会工作体会。

现在回想起来，或许这段经历中我还有很多没有准备充分的地方，也因此在工作和生活当中都遇到了许多麻烦，但也正因为如此，我才能得到这份收获和教训，避免了今后真正走上社会的时候遇到同样的麻烦。在此，我将自己的实践报告如下：

一、对社会的体验

经过这一个月左右的社会实践，我对社会的认识有了很大的改变。社会就像是一个更大的“大学”，在这里，我们能做的事情更加自由，也更加宽广。我们能在各个方面尽情的展现自己，去尝试不同的努力，发挥出自己对社会的价值。

但相对的，这也需要我们拥有更大的能力和更加丰富的知识。没有这些，在很多事情上我们都会变的“无能为力”甚至是“寸步难行”。为此，要努力学习，要更多的去提升自己的力量!这就是我在这次社会认识中的收获。

二、工作方面

在工作上，作为一名大学生以为自身能力不够的问题，我只能选择了较为简单的工作。而在\_岗位上，我一边学习着工作的基础，一边努力的完成了自己的工作任务，倒是也体会了不少作为工作者的感受。并且学到了不少在职场中的经验。如：要多问、多学，并且要更多的去思考，这样才能让自己良好的掌握自己的责任。此外，也要多和身边的同事领导沟通，开拓自己的人际关系，这样会让自己更好的融入到团队。

三、实践收获

总结来说，在这次的社会实践中，我较好的锻炼了自己吃苦耐劳的能力，并加深了对就业、社会环境以及工作环境等综合的社会认识。

这段社会的经历虽然不长，但却让我各个方面，尤其是思想上有了极大的改进。如今，我对于自己未来的道路和方向也有了更加明确的定位，我定会在今后更加您努力的学习知识，提高个人的专业能力，让自己能在未来真正走进社会的时候成为一名出色的社会人才，为社会做出更大的贡献!

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十五**

学校名称：高等专科学校

系别名称：机械系工业设计

学生姓名：

实践活动目的：

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

2。培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

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

4。进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力

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

6。预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

。集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2。公司的相关业务流程：（）开票流程;（2）结算流程;（3）配送流程;（4）托运流程（5）退货流程;（6）客服流程;（7）出库流程。

实习过程：

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，xx00块生活补助，加起来也就xx000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十六**

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一的路程。又是一个长期的暑假，在这个暑假之前我已经早早的为自己做好了假期安排，因为有四十多天的假期，我计划放假之后，用一个月的时间去找一份工作，体验一下生活。但也是在这个暑假中让我明白了好多好多学校里无法学到的东西。

记得暑假放假的时候我就开始找工作了，可是过了七八天，我依然没有找到工作，加上持续的高温天气，我有些想放弃了。但是后来功夫不负有心人，我找到了一份当家具推销员的工作。月工资的底薪是500元，干的好的话还有奖金。

第二天，我开始上班，是从上午八点到中午十二点出去对家具宣传，下午三点到五点半是发传单。因为是体力劳动，天气又酷热，所以一天下来，我倒在床上便入睡了。以前从未觉得睡觉是这样的美好。第二天一觉醒来，基本上全身无力，但是还是要去上班，工作和头一天一样，可是觉得好累好累。累还不说，每天还要和火辣辣的太阳做斗争，再加上自己性格本来就内向，做家具推销有点不适合，那时候真的想放弃。但是后来我还是坚持下来了，因为我看见我的朋友们和我一样，都在充实自己的人生，如果我要是放弃，我就等于在逃避。

之后，由于我的思想转变了，我每天都干得很认真，把一些平时做推销会遇到的问题都记在了一个本子上，然后去咨询老板。慢慢的，我的业绩就上去了。到最后结算工资的时候，我的业绩，老板不仅给我加了工资，还夸了我。

1、一个人初次出身社会，我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是让环境来适应我们。

2、生活是很艰辛的，每一分所得都要双倍的付出，除了能力、吃苦耐劳还需要机遇，更加知道了父母的不容易。

3、人生在世，不如意之事十之八九，在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要期望太高，要一步一步的去完成，我们要有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

4、打工毕竟是短暂的，做为学生来说，目前最重要的是努力学习，为今后找一份理想的工作做铺垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。

5、在学校要学会很好的处理人际关系，学会节约，学会珍惜珍惜每一次来之不易的机会，常怀一颗感恩的心，乐观的心。

这就是我这次暑假社会实践的一些感受，让我学会了很多，现实和理想是有很大差距的，现实是残酷的，然而机会是青睐于有所准备的人。要改变生活就要努力学习。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十七**

很兴奋，因为我的大一暑假打工生涯终于圆满结束了。自\_\_月19日开始，31天的时间虽然不算长，可对于第一次在外打工的我来说也不短。

我所在的公司名为\_\_有限公司，该公司以经营袋装生鸡肉为主。

该公司还有两家兄弟公司，一家为几年前在\_\_建成的新厂，名为\_\_\_，另一家仍在建设中。

初到公司，感受以前总从电视上看到的那些落后的地区，直到来到这儿才算是亲眼所见。这儿的确是很落后，公路很少，没有大的超市，只有很小的小卖部，房子也都很小。相信总会发展的吧。

我经常想：是不是像中学地理课本上说的工厂要建在离市区较远的郊区，这样成本才低呢?应该是。懂得利用廉价劳动力、廉价土地。一方面能获得更大的利润，另一方面开车了该地区，给多数人提供了就业机会，精明。

工作真的不容易，工作车间仿佛冰天雪地般寒冷，每次去拿分层布途经那条走廊，都会打几个寒颤，白色的雾水迷漫整条走廊，地面上也都是冰冷的流水。不戴眼镜后的我，好多次滑倒，还好穿着严密，有口罩，帽子，发网，手套，围裙的保护。车间见不到阳光，也不知道车间外的炎热。这一暑假同学们大都在喊热，而我却一直在喊冷。

七夕前后大雨小雨接连不断，路上更是泥泞不堪。早上四点五十二起床，冒雨买早饭，五点二十便要挽起裤腿趟过凉凉的泥水去上班。中午十一点半下班，十工点上班，有时真的觉得吃的不够饱呢，上下午各有一次去厕所的时间，十分钟，晚上也不知道什么时候下班，最晚的一次是在晚上十点多，最早的一次是下午五点多，真的没有规律，肚子饿了也是没办法的。

在工作期间有开心的事，有伤心的事，不过这些都是对我的考验，能从中学到东西才是硬道理，吃苦我其实是不怕的。

如果没有这次打工经历我不会亲身体会到生活的艰辛，不会懂得父母的辛苦，爸妈的工作也是很辛苦的。赚钱不容易，平时花着父母的钱感觉不到什么，而现在我会很用心的计算如何合理用掉我的人生第一份工资：1289元。

小小的公司就能反映社会的一角，里面饱藏着为人处事的道理，升官赚钱的方法，站稳脚跟的同时努力向上……

马上我就要升入大二，告别大一的天真，褪去大一的稚气，学着长大，慢慢成熟，搞好学业，生活丰富，努力充实自己。

做强者，为美好生活奋斗。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十八**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际状况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前就应有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际状况在假期找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，能够了解一些跟我们专业相关的知识。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每一天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每一天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，使自己的言语、形态让他人了解。

因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体状况要有一个明确的认识。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理，同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清晰的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每一天会面对社会上形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每一天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这时需要我们坚持。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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，语言要文明礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们此刻要根据自己的实际状况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练。

**大学生暑假社会实践报告1500字篇十九**

今年暑假时大学的第一个暑假，同样，也是人生第一个二十岁的暑假。所以，我想让他变得充实而有意义的。

刚在家的前两天，替妈妈做了点点家务活。其实不干还不知道，零碎的东西越难搞定!总算体验到爸妈劳动的辛苦了。于是，我决定出去找点事做做，毕竟整天窝在家里也不是个办法呢!昔日的伙伴们吧，学车的学车，旅游的旅游去了，打工的为生活努力去了，瞧着没，都个为生活上色呢，我也不能这么庸庸碌碌呢!

找了我以前的同桌瑶妞，她姐夫是开娃娃厂的，或许可以找点事做呢，果然，他们厂这两天缺人手。我心想，做娃娃是何等的容易的事啊，塞塞棉花，剪剪线头的事吧~我爽快的答应下来了。五毛钱一个娃娃，我做一百个能赚五十也不定呢!刚踏进厂房，我的梦想转瞬成空!巨热的空间，看着一个个忙碌的身躯，脸上的汗水，好似地域一般的地带，空调是虚设!我一时后悔我将要在这个地方工作?我疯了吧家里那么舒服的空调床，都没了、回到现实，只有硬着头皮往下走了~~问题是，这个娃娃比我想象中大好多!还有，线头真多，无奈了。装棉花，一点点的装着，。旁边的阿姨笑道：“像你这样装到晚上还不知道有没有十个呢?”我顿时苦笑了一下。手越来越疼了，想妈妈了。一天的工程总算结束了。第二天早晨，整只手像残废了一半。在妈妈的劝阻之下，我结束了娃娃厂的工作。真的痛苦而难忘的经历啊!

我第二个打工点是教育机构，是私人承办的学校，就租了很多的商品房上课，我们去就是助教类的咯!教的是低年级的弟弟妹妹们，可是，越小越皮，我就没撤了!怎样都奈何不了小孩们!我料想做几天就会脑充血的!有个三年级的男孩，问他25+3=?他一个劲的摇头!于是乎，我就忍不住小骂了他一下，这下好了，老班指着我鼻子大骂，真受不了，委屈死了我!不过日子长了，也发现孩子们的天真可爱，和他们打成了一片，以另一种心态与他们交流，快结束时孩子们舍不得我呢~~我还感动~。

回想起来，自己确实是学到不少，这也是我做这些事的初衷，能接触到社会的种种，觉得很知足很开心。

后面的日子，每天都在家里和家人在一起，享受天伦之乐，这个夏天不觉得再有遗憾!

这是我进入大学以来第一个暑假。在这个火热的暑假，我很想暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。我第一次有了要外出打工的念头。在我妈的介绍下，我和另一个好朋友一起进了一家韩国料理当服务员。就这样，我开始了人生中的第一份工作。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”，课本上学的理论知识用到的少之又少。在这样的情况下，我更是能深刻的体会到其中的内涵。当服务员真的是辛苦的，每天工作12小时，就中间休息2小时，那往往是我们每天都翘首盼望的两小时。我责的主要是点餐，端盘子，对于从来没有做过家务活的我来说，这样的工作已经是一个挑战了，它要求速度，灵活，形象，态度，每一项都很重要，可我每一项都做得那么不尽人意，东西总是丢三落四，好几次客人点的东西都不能全部送到，还总是因为要赶时间而撞到别人，不过老板的宽容，朋友的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放弃的念头，要是以前那个我，早就受不了，拍拍屁股走人了，可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天到家我都几乎累瘫了，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

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