# 2024年大学生艺术社会实践报告(13篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-28

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生艺术...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生艺术社会实践报告篇一**

现代室内设计的特点

在旭昇装潢设计公司和员工实习中，我参与了一层三房两厅的室内装修，从墙体布局到天花的装修和电视背景的装修，另外在和同事们商量中。慢慢掌握到了一些室内设计的专业知识和基本特点，大致如下：

(1)凹凸式天花装修

凹凸式天花装修在客厅和主人房中是最常用的一种，也是最多使用的天花装修风格。这种天花造型华美富丽，层次感很好。这种造型的主要形状特点是，一层层往上凹。形成多层阶梯式凸形，达到最高灯槽。这种凹凸式的天花装修，在灯槽的中央配合一盏高级客厅吊灯，再加上阶梯式边沿的灯带照射和地产筒灯的衬托，立体感强，给人一种节奏韵律感以及整体空间的艺术性。这种风格能够体现出温馨，典雅，中庸的会场气分。所以在客厅的天花装修中多采用这种凹凸式天花装修.

(2)墙体装饰

墙面的装饰形式大致有以下几种：抹灰装饰、贴面装饰、涂刷装饰、卷材装饰。这里着重讲一下卷材装饰，随着工业的发展，可用来装饰的墙面的卷材越来越多，如：塑料墙纸、墙布、玻璃纤维布、人造革，皮革等，这些材料的特点是使用面广，灵活自由，色彩品种繁多，质感良好，施工方便，价格适中，装饰效果丰富多彩，是室内设计中大量采用的材料，除了形式的设计外，墙体的颜色搭配更是重中之重，白色和米黄色这两种是室内装饰使用最多的颜色，在现在室内装修中日日占据很大的比例。大多数室内墙体颜色之使用白色和米黄色，除了它能使室内明亮、采光好以外它给人的感觉是纯洁、清洁和潇洒。使用在年轻的一代中，白色和米黄色的装饰是很受欢迎的。

(3)电视背景布局

随着人们生活水平的提高，室内的装饰除了家具和室内整体设计以外，电视背景设计也是很重要的，电视背景设计和布局的好坏，直接能反映家居品位和档次，随着液晶电视的普及，液晶电视和电视强的搭配，给家居配额提高了一个档次。通过和公司经理的学习后了解到，大多数电视背景的形状主要都为\"门\"形，这种形体在现代的电视墙设计中占着核心地位。电视背景的主体颜色为沙比利即使用沙比利面板装饰，另外，在电视背景的装饰中，各种艺术玻璃装修在现代装修中也很流行。

以上几点是我对室内装修的认识，是我在这次暑假社会实践中掌握的，这次的实践学到了很多书本上学不到的东西，如室内装修的电工技术，工具的使用、同事间协作能力，及独立解决问题的能力。这些东西会在我以后的学习和就有很大的帮助，回校时，经理给我的意见让我受益匪浅，他说：大学毕业生之所以面临就业难的问题就是缺乏动手能力，专业能力，和吃苦能力。这次工作是一个锻炼，对我也是一个起点!

年级：09设计与技术班级：艺术设计(1)班姓名：丁平学号：0913030实践单位(盖章)：

**大学生艺术社会实践报告篇二**

四川艺术职业学院—xx年寒假实践报告

——《土豆的呐喊》

所属系：艺术设计系

专业：艺术设计

班级：xx级2班

实践人：张巧颖

时间：.02.10晚

地点：家里厨房

这个寒假应该是上学期的续演，因为我的思想一直停留在川艺发生的点点滴滴上，或许不能总是怀念着过去，但回忆依旧如(20xx年度大学生暑假社会实践报告(肯德基))细水般的流畅在我的心房。

这里先为上期做个总结：朦胧无知，总是抱着理想化的想法这是自己对自己最简单的评价，怀着一颗求知的心态面对着学习，一颗陌生的心态面对着班上和院学生会生活部的事务，一颗单纯朦胧的心态面对着感情，一直感觉这短短的半期突然让我成长了太多，而这个寒假就一直在思考着曾经，消化着过去，然后告诉自己，写完这个就将其画上圆满的句号。

落叶繁花总是悲喜交加衬悲景哀情，红尘如梦流年似锦只是过往云烟，我有的只是淡淡的书香，浓浓的咖啡，轻轻的音乐，这些伴随着我夜晚孤独的思考，在这样的一个令我感怀伤事的假期，一动不动的静，没有头绪的想，笔尖滑动的写，夜晚，我才能感觉到有我生命的存在，灯光与日光的交替告诉着我时间的流逝，就这样淹没了青春，吞噬了心情。

发现，我有的只是一场绵而无力的细细春雨，它融化不了冬天的雪，因为只有秋天的果实才能成就它，而春天只是它融化了后才有的季节，违反了自然规律，这是我失败的理由和逃避的借口，我想，其实我可以，真正的愿意去感受那寒冷刺骨的雪，那令人心碎的冷，只是遍体鳞伤，泪流满面而已。

我想，是我错了，我想，是你累了，我想，是你我都醉了，原来是土豆在躁动了。

我是一个不进厨房的孩子，也是很讨厌进厨房的孩子，可在这个寒假我第一次去尝试了我一直不愿进的厨房，可谓是笑料百出。简简单单的一顿饭竟然那么难?在平时只吃时却怎么感受不出来呢?土豆，从小接触最多的食物，我以为它会很简单，也会爱上我并且让我很好的去把它变成一道美味的菜肴。可是我错了，在我切它的时候它很听话，刀在我的手上它只能变成我想要的样子，可放在锅里的时候，它就不听使唤了，虽然我拿着铲子，但还要注意火候，什么时候加上调味品才能让它更鲜美，更还吃，我完全不知道，只感觉它行了就放了，可最后我发现我还是错了，那道土豆丝虽然颜色深却淡然无味。我为土豆的牺牲呐喊了，而这不正是我的呐喊吗?

我为土豆付出了时间，心血，开心，但同时也存在着无奈，我希望能做出一道可口的饭菜，可是我忘了，这是我第一次下厨怎么能做出好的饭菜呢?这让我想到当自己自以为是一厢情愿默默的去经营一件我想做的事时，很多时候不是只有“我愿意”的心就行了的，还需要技巧，需要把握它的火候，需要在适当的时间放下正确的味道，而我却只做了这个土豆，土豆丝和土豆花无论怎么变终究是土豆。

在下期中，我在心中已经坚定了信念，除了工作上的事认真负责的完成后，我想多余的时间会继续着我的看书与写作吧，把自己的更多思想化为实际的行动，我虽然没有高书记对艺术的执着，但我目前定位于时尚，管理与英语三方面来充实自己。

我想我会满怀对生活的热情继续着我的生活，努力加油的去把土豆给做好，只有做好了土豆，才有资格做下一道菜肴，不管这份菜是否好吃，我唯一能做的就是有属于自己的味道，自己亲手去做的那一份感动与记忆。

**大学生艺术社会实践报告篇三**

今年借助学校和青岛啤酒企业合作这个平台，以一名志愿者的身份参与了北京xx年年奥林匹克运动会，我感到十分荣幸，也十分高兴。这首先要感谢学校能够给我这么一个机会，感谢青岛啤酒企业能够给我这个平台，使我投身奥运，服务奥运，在工作近一个月的时间里，我学到了许多，成长了许多。

我们在七月下旬就“进驻”鸟巢，到综合区随首旅集团一起配送货物，基本上干的都是体力活。这么早就“进驻”鸟巢，一方面我们可以跟着首旅集团的员工进出鸟巢，熟悉场馆;另一方面也可以熟悉作业流程，结识那里的工作人员，方便以后工作。可以说在这方面我们占据了先机，为以后的工作奠定了很好的基础。但在这几天当中我们也体会到了什么是社会及社会残酷性的一方面，我们在综合区工作并没有得到完全的认可，似乎我们的到来是应该的而且我们必须使出全力，看人脸色，竭尽全力。幸好有党老师和李经理在这之间调和，使得我们的利益得到了最大限度的保证。虽然有点苦，但这是一种历练，是能使人成长的经历。

进入了8月份，我们就渐渐的脱离了综合区的工作，而是正式做我们的本职工作了。为了合理安排大家的工作与休息，分清楚职务，使目标更明确，我们分了两部分，一部分主管物流，另一部分主管销售。负责物流的同学有这么几个职责，，一是要保证单独售点的啤酒、杯子、盖子量要充足;二是要尽量满足综合售卖点的啤酒、杯子、盖子要够用，啤酒存量不多时要催促他们的负责人向综合区下订单，保证销售不出现断货问题;三是要统计各个楼层的销量，这是一个非常繁杂的工作，有些时候还要求人家给咱看看那张标注销量的单子，可以说这是工作量最大的一项任务。负责售卖的同学任务就很清晰了，就在销售点里卖啤酒，看来很轻松的事情，如果做起来还是需要一定能力的，这就如同做销售工作，需要一定的亲和力还要有很好的口才，而且来买啤酒的大部分是外国人，所以口语也要有一定基础，总体来讲综合素质要求还是很高的。

物流同学和售卖同学都要坚守岗位，做好自己的本职工作，还要及时沟通，发挥团队合作精神，大家一起努力把工作做好，有了业绩就有种成就感，感觉很自豪。

我们每个人都在这期间付出了许多，有些时候我们通宵达旦，但我们依然很快乐，因为我们的啤酒卖得最好，而且我们接待的外国人都很有激情，他们的那种情绪会带动你，给你力量，让你兴奋。这种成就感、这种激情足以消除疲劳的心情。我喜欢这种工作!而且在鸟巢里付出了我的汗水与激情，得到了很多社会阅历，这是我们现在需要经历需要成长的关键点。

而开幕式的第二次彩排成为了我在鸟巢服务的一个转折点，我从做物流转行为做售卖。这是一次转变，在做物流的时候，我就学到了很多，对这个作业流程已经很清楚了，我可以自己写订货单，自己带人到综合区领取货物，包括找谁领取货物，从哪条路径可以尽快省力地运送到位都已经很娴熟了。然后来到了售卖点，最开始是在五楼那里，由于那里比较高，一些场馆负责人也不经常去那里勘查，所以五楼的竞争非常激烈，不公平的竞争一直都存在，在那里我学会了“忽悠”，不是真的忽悠顾客，而是怎么招呼客人才能让客人注意到你们的产品，怎么推荐你的产品而且不至于引起不公平竞争的现象出现，怎么能让客人喜欢你的产品并且还会再来买你的啤酒。这些都是一些宝贵的经验，也是一种丰富的阅历。

在工作当中我们也都遇到了很多困难，很多时候我们自己的能力有限，我们的交际范围毕竟还是比较狭窄，但李经理和党老师对我们说：有什么事情不能解决就直接找我，电话短信都行，我们给你们解决。这句话使我们很感动，使我们更有信心做好自己的事，敢放手做事。当出现问题时，我们都是直接找党老师或者李经理，基本上都给我们解决了，在奥运会服务期间，要感谢党老师和李经理对我的照顾，对我的指导，使我明白了很多的事情，了解了很多我们暂时在学校还接触不到的事情，这个假期，我成长很快。

在这近一个月的社会实践中，我认识到校园是一方净土，没有杂质，永远不象社会那样复杂。很多时候我们是不能说真话的，并不是我们要说谎，而是我们要学会变通，学会委婉的拒绝别人，学会利用其他途径帮助他人。社会就是一个大的交际圈，善于交际就会很好的生存，否则就会四处碰壁。这就是社会的复杂性及其对我们而言带来的残酷的一面。

虽然奥运会结束了，但我们这个团队的友情永远不会结束，我们的兄弟情谊不会结束。回想一下这个假期，我结识了很多要好的朋友，认识了很多人，在这期间我们忙忙碌碌，有苦有乐，酸甜苦辣人生百味也都有所品尝。我们这个集群，各位兄弟从互不相识到现在的情同手足，从一开始的懵懵懂懂，到现在的成熟干练，从当初的生涩胆怯到现在的落落大方，这就是成长，这就是收获!

**大学生艺术社会实践报告篇四**

一、实习目的

在本学年的暑期期间我曾在校外实习，通过实习发现自己有不少的缺陷，还需要多在社会实践工作中锻炼，同时作为应届毕业生即将走向社会，了解社会，必须增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。怀揣这样的想法和目标我再次加入和中国人寿的实习工作中。

二、实习期间的工作要求具体要求如下

1、锻炼从事销售工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作，广泛的约访客户，进行沟通交流，在于客户交流中提升自己的专业素质和销售能力。

2、学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题，做到理论联系实际。同时不断的向周边的人学习借鉴，做到不耻下问，快速成长。

3、厚积薄发，虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、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。不管多累多辛苦，始终保持敬业，严谨认真的工作精神和习惯。

5、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。

三、实习经过

1、必备晨会：星期一至周五早上、，通过参加晨会吸收新知。会上一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。尤其是经理和师傅们的早会讲座，开阔了我的视野同时也丰富了我的知识和经验。

2、虚心请教：了解人寿的寿险产品，熟悉银行代理专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的人寿寿险产品有“康宁终身重大疾病保险”“国寿新瑞鑫两全保险”“国寿福禄双喜两全保险”“吉祥卡”等。熟悉保险代理专员的日常业务是为客户服务，寻找客户。

3、工作流程：引导客户、了解客户、介绍产品、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果保险银行代理专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划等等。

4、在经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式、，然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

四、实习认识

1、真诚。

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入保险的第一天，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这几个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

2、沟通。

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

3、激情与耐心。

激情与耐心就似火与水的\'较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这两个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这两月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

4、创新。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源。

5、主动出击。

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

6、客户服务。

在实习期间，通过和客户的接触，以及自己的签单经历，我总结出服务客户的经验，和认识到客户精细化管理的重要性。在客户管理及维护过程中的方法和程序。同时在不断的摸索中我不仅学到了丰富的知识和经验，同时也锻炼了我与人交际和沟通的能力。

五、实习总结

一进入岗位，我意识到没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我自己更有好处。与公司员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施，上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的责任追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识，搜集，整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，只有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的能量。

**大学生艺术社会实践报告篇五**

今天是5月5日，我结束了在中国人寿中山分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达中山市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。中山国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人(营销员)销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举办的“荣耀中山，总裁峰会”，是由中山分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业说明会

如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活和未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

铺天盖地的海报

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要从实践中自己摸索和总结了。但是，初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

南朗培训

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到中山市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力来源是什么，是晋升的欲望和动力!所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

银海职场

我的实习报告中，也许汇报的不够全面，不够详尽，但有一个地方，有一个名词是绝对不能缺少的，那就是“银海职场”。在保险公司里，每一个团队，称为一个职场。而组训的工作就是协助职场经理管理好一个团队，保证团队的良好运行，做出业绩是终极目标。

我最初到城二是跟陈春燕组训到东方龙职场做实习组训，一个星期后因为某些原因我改由方淑婷组训带着到银海职场做实习组训。在银海实习的这段时间，我看到这个传说中最优秀的团队是如何运作的，银海早会有着标准的流程，气氛活跃，大家真的有从早会专题上学到东西，受到激励，从而充满希望与勇气地面对新的一天。

银海的职场经理，给到我很多学习和锻炼的机会，我在银海做过早会主持，做过早会专题，做过话术通关的关主，做过政令宣导，做过他个人同学会的全程策划和主持……在这个过程中，我做了大量的ppt、excel表格、word文档，我对办公自动化工具运用的熟练度大大提升，从开始时做一张灯片要几分钟，后来可以在几秒钟之内完成。银海职场的各位主管也对我的工作给予了大力支持和配合，作为实习组训，他们对我工作中做的不好的地方给予宽容和理解，并且给到我很多很有效的建议，我很感谢他们。

方淑婷组训是一个资深的优秀组训，她要求严格，做事严谨。最初她只是让我做一些零散的工作，比如海报、复印等，不接触数据，不接触团队、不接触职场，为此我很是郁闷了一段时间，我不断地告诫自己我要不断努力，先做好她交代的每一件事，做到让她满意。只有做好这些事情，才能获得她的信任，她才能放心把其他工作交给我做。而我换位思考一下，我觉得我和她是那么相像，如果对一个人不是绝对信任，我也不会把工作交给他去完成。到后来，小方老师交代的工作，我基本上都可以完成到她想要的效果。当然，我也有犯过错，但我也告诉自己犯了错误可以改，下次不犯同样的错误就是了。但如果不做事，当然不会做错事，因为连犯错的机会都没有。在小方老师的教导和指导下，在不断的鼓励与自勉中，我快速地吸纳新的东西，快速地成长。但仍然觉得不懂的地方很多，对于未来的工作也并不完全清晰，当然这就是我以后要继续学习的动力和方向了。

我很感谢小方老师，她教给我工作中最重要的两样东西：沟通和效率。在我实习的这两个月时间里，对于这两点我也是深有体会。工作中可能因为沟通不到位而耽误很多事情，如果沟通及时，有些失误是可以避免和挽救的，这些我都经历过。效率是任何工作中都必须具备和要求具有的，在保险公司做组训，由于事情繁杂琐碎，效率就更显得尤为重要。

总结

我在中山国寿实习的这两个月，学到了书本上没有的知识，也就是真正的实践经验和工作体会。在充实和忙碌中度过了从大学到社会的过渡期，感慨颇多，一言难尽。学到很多东西，概括起来关键词有以下几组：沟通、效率;思考、执行;感受、总结;最后一个是“人际关系”。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧!!!

**大学生艺术社会实践报告篇六**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那梨园些生意人，有时也会得罪老板;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后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。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

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。

**大学生艺术社会实践报告篇七**

早就想参加社会实践了，可是一直没有机会，终于在暑假的时候，我通过朋友的帮助找到了一家单位参加社会实践，与我同行的还有\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_两位同学，我们三人开始了令人难忘的暑假社会实践。

参加社会实践对我来说，并不是走走过场，而是让我们更好的参与到社会实践中来，让我们及时的认识当前的社会形势，增加我们社会实践能力!

20\_\_年7月中旬，我们在\_\_\_\_市档案局进行了两周的专业实习工作。其中，\_\_\_\_\_\_被分到了机关档案室，\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_被分到了会计室，我们都是隶属于办公室的。在这两周的实习期间，我们学到了很多书本上学不到的东西，现对我们的这两周实习工作进行一下总结。

7月10日，在档案馆老师的带领下我们参观了\_\_\_\_市档案馆，随后，我们跟随老师来到了我们的实习地点：\_\_\_\_市档案局。老师讲我们三人分到了办公室，我们分别见到了自己的指导老师，老师给我们分配了工作并很认真地教我们。

在机关档案室的工作主要是整理档案，而\_\_\_\_\_\_所作的工作主要是整理照片档案还有装订档案、整理档案室。两周的实习工作共整理照片档案5卷册，共400余张照片，文书档案的装订、整理、修裱70余卷册。由于在实习期间，正好赶上会计室要移交会计档案，所以我就协助我的指导老师整理档案室，由于档案室地方特别小，我们要进行整理，档案室的保存柜子还是停留在原始的铁皮柜，这样，特别占地方，而且不好管理，档案室每年要形成的档案特别多，根本放不下。所以我认为，应该换成密集架，这样可以节省很多地方。在整理照片档案的时候遇到的问题就是，指导老师一下洗出400多张照片，这其中包括好多年的照片，一起归档，很麻烦，而且还要写出照片的主要内容，有的照片已经很早的了，指导老师都说不出来主要内容了，这就给归档工作造成了很多麻烦，我认为应该定期归档或者是随时归档，这样可以提高工作效率和工作质量。然后的工作就是文书档案的修裱、整理、装订工作。

首先察看卷内的文件有没有左边地方特别小的，因为装订的时候要在左边装订，防止装订过程中压到，然后把左边距特别小的文件拿出来，在它左边粘上一张纸条，待干了以后，再插入卷内，这个过程叫修裱。然后要把卷中的文件按页码整理好，把它们靠左靠下辍齐，这个过程叫整理。最后就是装订了，按照装订的方法一步一步严格装订，一点也不能大意，再把右边长出来的文件折进去，就大功告成了。在这个过程中，修裱这个过程很浪费时间，每次都要等浆糊干掉才能进行下一步骤。我认为应统一文件纸张的用法，应该统一边距，或者注意左边的空白处留大一点，这样就省掉了这个步骤，节省了很多时间。

机关、团体、企业事业单位的日常工作中，会形成大量的会计档案，它们作为一个单位档案中的重要组成部分，以其特有的记录方式，准确、形象、生动地反映出该单位经济、管理和某些职能活动的过程和结果，对今后的各项工作具有不可缺少的依据、凭证和参考作用。因此管理好这一部分档案，是档案部门综合管理档案的主要任务之一。王春艳与王蓓蓓所作的工作就是核对账目和根据支票用电脑记账。这两项工作要求心细认真，每位数都要一一核对，用电脑记账时要把支票的支出原因总结概括，因此，要求我们具备一定的概括能力。完成账目输入后，我们将所有账目累加，与电脑显示的结果进行核对如结果相同则正确。其他的工作还有，整理医疗报销清单，我们的工作为核对医疗报销清单中的每一项数据，将所有清单上的曲别针等金属物取下粘贴整齐，并将其按月份放入档案盒中保存。整理会计凭证，这项工作与我们所学专业是紧密相连的，我们根据会计档案的案卷目录核对档案内容、立档单位、案卷题名、保管单位、全宗号、保管期限是否与案卷目录相符，将有误的地方进行修改。

还有，整理会计账簿、会计报表，将20\_\_年的会计账簿、会计报表编写案卷目录并把账簿分类放入案卷盒中进行保存。分类时要注意的是同单位的账簿要放到一起保存，保存时还要格外注意保管期限的问题，相同保管期限的才可以一同装盒保存。因此，我们要分清保管期限，把会计档案分类装入档案盒保存。接下来接触到的就是整理装订档案，我们要先将所有文件上的曲别针等金属物取下，必须逐张逐页对所附原始凭证进行整理加工，使待装订记账凭证舒展平整，原始凭证粘贴牢固、宽窄薄厚均匀，将记账凭证和所附原始凭证摆放整齐后在左上角打孔装订。装订过程中要格外注意的是装订绳不要系得太松，太松了会使账页上下左右晃动，损坏绳孔，继而损坏账页。装订好后要填写好凭证封面和脊背，并在封面与脊背的接封处，加盖财务专用章。盖章要清楚，端正。

在短暂的实习过程中，\_\_\_\_市档案局的老师们耐心的指导我们，我学到了许多知识。此外，我们接触到了真正的档案专业方面的工作，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实中的工作流程。尽管实习的时间并不是很长，但受益匪浅，我们深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来非常积极的影响。

这次社会实践给我的启发实在是太多了，我知道了自己要做的事情了，我知道自己应该快速的认识到当前的形势了。不是说在实践中学习的知识和能力有多少，而是通过实践尽快的找到将来生活的方向，在将来迈入社会中能够尽快的适应社会，这次社会实践是我人生道路上的一次宝贵财富!

**大学生艺术社会实践报告篇八**

在实践中求锻炼，在锻炼中求发展

——放射学院20\_\_年大学生社会实践总结

大学生社会实践是促进大学生素质教育，加强和改善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、实践潜力和动手操作潜力的重要途径。为帮忙、引导青年学生身体力行科学发展观，丰富广大青年的课外生活，充分发挥大学生的专业优势服务社会，我院结合自身实际，以将新世纪大学生培养为有理想、有道德、有文化、有纪律的“四有”新人为目标，秉承“实践出真知”这一基本理念，充分发挥专业优势，认真准备，精心策划，贴近学校实际、专业实际和学生实际，制定了详细的活动方案，在省内外开展了一系列多种形式的社会实践活动。现将活动状况总结如下：

一、社会实践工作的基本概况

今年我院共学生参加各类社会实践活动1600于余人次，上交社会实践报告共1200余份。社会实践以大学生文化卫生下乡、大学生社区服务、毕业生实地调查以及志愿服务世博会为主要形式，组织了包括医学影像、防护知识宣传团，大学生科技创新团队，放射学院鲁西南地区贫困学生家庭“送温暖”医疗卫生服务团，放射学院省外学生生源地医院影像设备及人员构成调研团，省内医院影像科放射学院往届毕业生对学院建设反馈意见调查团，世博会志愿者服务小组，大学生进社区服务队等，并划拨专项经费用于支持学生社会实践活动。

二、社会实践工作的基本特点

1、领导重视，广泛动员，准备充分

校和学院取得了荣誉。我院的科技创新团队之一物理爱好者协会获得“20\_\_年山东省优秀大学生科技社团”荣誉称号。

3、主题鲜明，资料丰富，突显时代特色

我院始终深入学习和贯彻科学发展观，引导学生用心参与构建社会主义和谐社会，提升学生对社会主义核心价值体系的认识，激励我院学子为全面建设小康社会，实现中华民族伟大复兴贡献青春和力量。实践活动中，我院始终以“实践励志担重任青春建功绘人生”为主题，结合实际状况与要求，紧跟社会热点焦点，关注社会体验生活，深入落实科学发展观，活动过程中具有以下特点：

(1)“早”：宣传动员早。开学伊始团总支召开了放射学院大学生社会实践工作专题讨论会，确定了今年实践的主要资料和形式，并对我院的社会实践项目进行了落实。

(2)“多”：项目多，形式多，参加人数多，分布地区多。今年学院共组织了近十个项目，透过集中组队、个人组队和自由参与等形式，全院学生参加社会实践1600余人次，实践足迹遍布全省十七个地市和北京、天津、河北、湖北、吉林、内蒙古等6个省市。

(3)“实”：一是项目确定“实”。在今年的实践中，实践项目的确定尽量紧密结合专业学习和时代脉搏，突出实践的项目化，阵地化、事业化特征。二是领导工作作风“实”。学院领导对实践项目逐一审核、指导，注意时间项目的可操作性。三是指导教师指导“实”。学院的重点团队都配备有专门的指导老师，不仅仅在实践前对重点分队和重点项目进行了指导，而且对同学们的实践方案和调查表的设计等亲自进行指导，对学生实践后的报告进行了反复修改。老师们严谨的工

作作风极大地鼓舞了同学们的士气。四是同学工作“实”。同学们在下乡的过程中表现出个性能吃苦、个性能战斗的精神。有的为了一个数据，不知要查找多少本资料，不知要跑多少个部门，但依然坚持完成调查，提交了高质量的调研报告。

(4)“严”：一是纪律制度严。制定了详细的实践方案，专门对学生进行了动员和培训，保证了实践活动的顺利进行。二是实践报告审查严：在上交的不合格报告，责令其限期整改。

4、注重培养，精心指导，我院社会实践工作后继有人

为了培养社会实践工作方面的优秀人才，我院利用学生会下设的青年志愿团为突破口，培养了一大批热衷于社会服务，热衷于大学生社会实践工作的学生群体。在学院团总支的统一安排下志愿团先后到泰安市敬老院、盲校、大白峪社区等进行了三次社区服务，在活动过程中，同学们不怕苦不怕累，帮忙敬老院的老人、盲校的学生打扫卫生、洗衣服，向他们宣传一些新的国家政策，个别同学还为老人和盲校的同学们向上了歌曲和舞蹈，为他们带去了欢声笑语。这三次社区实践活动的有序开展，不仅仅对青年志愿团的团员们有必须的教育作用，对于社区的社会综合治理、文化宣传也有着促进作用，同时更有助于和谐社区周边环境，提高我校的社会美誉度。扩在活动中，同学们开动脑筋，团结协作，运用所学知识、认真参与实践，发扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，坚持把各项活动作为奉献社会、报效国家的有效载体，在实践中感受、思考、传承和发扬助人为乐理念，将志愿服务精神贯彻到底。活动后同学们表示在志愿服务当中自己真正感受到了“助人为乐”的内涵所在，以后会继续以用心的态度参加大学生社会实践活动。

**大学生艺术社会实践报告篇九**

3月4日至今，学校从紧急状态已然转变到井然有序，我想从一名在校志愿者的角度讲讲这几天的所见，所闻，所感。

当学校在紧急通知外省市学生暂缓返校，在校学生立即分批次去做核酸时，我感到害怕，我以为我是一个人，随后报名了防疫志愿者，在下午4点集合工作。

疫情下的一食堂真的非常忙碌，厨师们、食堂叔叔阿姨们以及志愿者们齐上阵，甚至还有商业街的叔叔阿姨们及其在校亲属，打饭、打菜、装盒、装袋，再装箱，然后送上车，在校学生和教职工总共几千人，也就是几千份饭。

一起忙碌了近5个小时，只为让大家都吃上热气腾腾的饭菜!我学会了怎么盖盒饭，系包装袋，使之又快又紧，怎么能把盒饭放的尽量更多……

第二天一早我看到在我睡觉之后发出来的名单，6点20分匆匆赶到食堂的时候已经看见叠好在椅子上的被子和做好的早饭，同样也是几千份，这是志愿者负责人和食堂阿姨叔叔们熬夜工作的成果。虽然大家都想再快更快一点，但每顿饭的营养依然能跟上，看这饭菜谁不都得说一句好香!

这时候的我已经完全不害怕了，更多感受到的是力量，是希望，因为我不是一个人在战斗!

今早值班遇见一个叔叔，踩着轻快的小步子看见站在门口的我时，清晰又响亮地对我喊了句：”早上好!”这让我身为一名志愿者感到十分温暖，也让我明白疫情阻隔的是人而不是人心!

学校给同学们勤做核酸、让同学们采取就近原则分批去一二食堂买饭，并给予详细往返路线、让志愿者们在食堂内部维护秩序，严格按照进出口进出、不堂食、进出宿舍楼也有相应志愿者登记，用这些方式督促同学们做好疫情防护，严谨又暖心。

学院的党员辅导员在相关楼宇值班，为在校学生做好安全保障，协同志愿者共同工作，在我们宿舍楼挨个为大家送上新鲜的饭菜，做好进出门的信息登记，因为有了志愿者和老师的存在，让我们在疫情面前能够更加心安。

危急时刻做出的行为是最真实的，体现的精神是最令人为之动容的，同舟共济，风雨兼程，防控履责要携手前行，上应大加油!目前学校已经慢慢步入正轨，但依然要提醒同学们做好防护，静待春来。

后记

志愿者们无私付出，义无反顾，身趋一线，全校师生职工齐心协力，守望相助，在疫情中建立一道温暖的城墙。人有距离而心相连，相信我们定能战胜疫情，重聚校园，共赏春花烂漫!

**大学生艺术社会实践报告篇十**

大学的的第二个暑假到来了,应学校的提议和社会对大学生的要求,我参加了暑期社会实践活动。在这又一次的活动中,我学到了很多,也感悟了很多。下面就我这次暑期社会实践的心得做一总结。

暑期社会实践,是我们大学生充分利用暑期的时间,以各种方式深入社会之中展开形式多样的各种实践活动。积极地参加社会实践活动,能够促进我们对社会的了解,提高自身对经济和社会发展现状的认识,实现书本知识和实践知识的更好结合,帮助我们树立正确的世界观,人生观和价值观。大学生社会实践活动是全面推进素质教育的重要环节,是适应新世纪社会发展要求,培养全面发展型人才的需要,是加强集体主义,爱国主义,社会主义教育,升华思想的有效途径。积极投身社会实践,深入群众,了解社会,增长才干,是青年学生成长成才的正确道路,是青年学生运用所学知识技能,发挥聪明才智,积极为社会作贡献的重要途径。

暑期社会实践则恰恰为我们提供了一个走出校园,踏上社会,展现自我的绚丽舞台。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。在实践中积累社会经验,在实践中提高自己的能力,这将为我们以后走出社会打下坚实的基础!

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?谁说象牙塔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。

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。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。

回想这次社会实践活动,我学到了很多,从我接触的每个人身上学到了很多社会经验,自己的能力也得到了提高,而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中,人与人之间合力去做事,使其做事的过程中更加融洽,事半功倍。别人给你的意见,你要听取,耐心,虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸,而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏,学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的,只要有自信,就能克服心理障碍,那一切就变得容易解决了。

在这次实践中我学到了许许多的东西,它教我要善于与人交流,经过一段时间的工作,让我认识了更多的人;它教我吃苦,教我要学会苦中作乐,时时刻刻都要有一种敢于吃苦的心态;他叫我要自信,一分自信一分成功,十分自信十分成功。总而言之,这次实践,使我终身受益!

时代在进步,社会在发展,而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前,现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义:不仅能够驾驭新科技,具有创新意识,更要有将科技应用于实践的能力。

时代证明,历史证明,我们的自身状况证明:我们唯有面对社会,才能心平气和地作出一些选择,才能确立自己学习和生活的目标。在这次社会实践以后,我们要找准自己的位置,找准自己的方向,勇往直前,决不轻言放弃!我们要珍惜每一次锻炼的机会,让人生无憾。

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己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

没有实践,就没有发言权，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。其实学校要求我们参加社会实践,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心。

感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会,也感谢在实践中那些给予我无私帮助的人。我会在以后的学习中更加努力,朝着自己的目标不断奋进。

**大学生艺术社会实践报告篇十一**

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考

20xx年x月xx日，学校正式放假。

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

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况，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。

实践中——行动

xx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装饰公司的大门……

半个多小时过后。

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

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1.检查的学习情况。

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。

3.学习。

4.列举分析哲理小故事。

5.对自己近期学习情况的总结。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

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。

**大学生艺术社会实践报告篇十二**

坐在飞奔的火车之上，望着窗外向后移动的风景，仿佛像观看幻灯片一样，欣赏着一幅幅色彩优美的山水画，此时此刻的我，如痴如醉的沉浸在此景之中，好不快哉，正所谓青山漫翠还幽谷，千里碧玉照高台。游弋在绿色的海洋之中，心中的喜悦之情无以言表，我的心早已飞到我向往已久的地方。晴空万里，微风习习，绿波荡漾，欣赏着大地的绿色之美，我仿佛看到了希望，看到了未来，也看到了实现我理想的栖息之地，此时我内心的狂热之情已无法抵挡我即将燃烧的jq。

此次南下，受益良多，比我来之前所想像的要好的多，一个多月的假期实习工作已经结束，所做工作似乎有点无聊，但在无聊之中从同事身上也体验到无聊之中的乐趣，似有意犹未尽，回味无穷之感。虽然这一个多月所作的工作与我所学的专业风牛马不相及，但对我也是感触至深，切身体验之深刻。

首先，要感谢我得亲戚，朋友，领导及同事对我这一个多月以来的照顾与帮助，对于你们的照顾与帮助，我感激至深，永生难忘，再次感谢!

接触到社会才深深的体会到，生活是如此的艰辛，社会是如此的残忍。人们为了过上自己心中理想的所谓的生活，每天辛勤而劳苦的工作着。有时还会受到上级的数落，甚至受到小人在背后传播闲言碎语，唯恐天下不乱。人们每天牺牲自己三分之一甚至一半的的时间和生活去辛勤的工作，到月底换来的却是两三千元的所谓的工资。真正工作以后才知道，原来一个月拿两三千元的工资真的不算什么，这两三千元，与我们每天工作所牺牲的时间和生活相比是那么的微不足道，是那么的不堪一击，难道我们所牺牲的时间和生

活就值这么点钱吗?老板付的这点所谓的工资只是让我们用来生存下去，或者说只能生存在生活的边缘，至于美其名曰用这点钱去生活，那只不过是比生存好听一点的给人欣慰的名词罢了。而要过上我们理想中的生活，我们还需要付出很大的艰辛与努力，继续发挥我们还算本钱的余热或jq。

对于还在求学的我们来说，不管是切身体验过工作，还是道听途说过工作的好与不好，难道我们不应该有所改变吗?在校我们每天学习理论知识的同时，我们应该正确看待与思考学习与工作的关系。在校我们所学的理论知识，应该学会运用到日常生活和工作实践中去(假期找工作机会去实践)，我们绝不能做理论的巨人，实践的矮子。理论的内在价值，是通过工作实践体现出来的。如果光有理论，而没有工作实践，理论的内在价值是体现不出来的，那么理论只不过是停留在书本上的一堆废纸而已;如果光有工作实践，而没有理论的指导，那么会大大的影响我们工作的效率，增加我们的各种成本(工作不就是以最小的的成本投入，达到的收益吗)。理论，通过工作实践创造价值，给人们的日常生活带来便利;工作实践，通过理论的指导，提高工作效率，创造更多的价值;同时在工作实践中寻求理论的创新，技术的创新，科技的创新。

通过假期工作实践，让我懂得，在大学里，我们要有意识的去培养自己的几种能力：学习力，思考力，行动力，执行力，表达力，管控力，这六种能力将会对我们未来的工作起到很大的作用，也会对我们未来事业的发展起到举足轻重的作用。社会发展到今天，已经没有哪一个行业是特意为某一个专业而停留的，在这个连专业老师都不知道将把我们引向何方的教育年代，我们还相信我们所学的专业将把我们带到事

业的顶峰吗?更何况现在找到专业对口的工作是那么的不易。现在大多数行业更多需要的是复合型人才，而不是专业型的人才。所以，我们要培养我们了解，学习新行业的学习能力，思考能力;我们更要培养我们用理论创造实际价值的实践能力(这需要一个时间过程，时间的长短有各种因素所决定)。这几种能力的培养，都是帮助我们将来处理事情的思维方式的形成。工作就会带来压力，在工作实践中我们要试着找到适合自己的合理减压的方法。另外，还要学会微笑，学会点头，学会鼓掌。更重要的是要学会做人，学会做事。

我们的思想，我们所学的理论，是我们行动的指南，是我们做事的准则。我们现在在校努力的方向就是建立一个将来能实现自我价值的一种有效模式(或者说一种能力)，将来用此模式去实现我们的终极目标。在此过程中，我们也要不断扩展我们创造生命中真正心之所向的能力，从个人追求不断学习为起点，以精神的成长为发展方向，创造自身价值的实现。

当我们在不断提升自己能力的过程中，我们要清楚两点，第一，我们应该厘清到底什么对我们最重要;第二，我们应该不断学习如何更清楚的看清目前的真实情况。在迈向目标的过程中，知道自己现在身在何处是非常重要的。对于现在求学的我们应该知道，学习的意义并非获取更多的资讯，(其实，我们获得的资讯又何尝少呢)而是要培养如何实现生命中真正想要达到的结果的能力。

对我们来说，愿景是一种召唤及驱使我们向前的使命，而不仅仅是一种美好的构想，这是需要付出实际行动去实现的一个过程。愿景是什么并不重要，重要的是愿景对我们发挥什么作用，对愿景固执，对细节灵活。我们应该建立和坚持更高的价值观和人生观，不断

努力追求想要实现的结果。我们不应该在意短期效益，而应该专注于一般人无法追求的长远目标。然而，在现实生活，工作学习中，我们对于追求精神层面所作的努力，远比不上对物质发展的追求，这也许是我们的不幸，因为在很多时候，我们只有在精神层面得以发展的前提下，我们的潜能才能充分的发挥出来。我曾说过，如果一个人不努力提升自己的核心竞争力，那就是对自己的青春，生命及才能的浪费。我们应该对我们的青春负责，对我们的生命负责，对我们的未来负责。

我们也许可能经常在我们未来的判断上犯错误，但我们绝对不能犯原则妥协上的错误，那就是追求幸福，将来过上我们理想中的生活。其实，人这一生是相当短暂的，我们一生都是为了一样东西，那就是幸福!只是幸福这东西，是相对而言的，没有绝对的名词，只是每个人追求的幸福不同而已。奥斯特洛夫斯基曾说：人的一生可能燃烧，也可能腐朽。至于你选择燃烧的人生，亦或是腐朽的人生，全在你的一念之间。正是由于不同的人选择不同的人生，才构成这个社会形形色色的人，形成这个复杂的社会，或者是博弈的社会。不管你是选择燃烧的人生，还是腐朽的人生，这些都无可指责，只是生活，赋予每个人选择的权利。

其实，走出校门我们会发现，我们生活的这个空间比我们想象的要复杂的多。即使这样，我们也应该坚持我们所能坚持的，改变我们所能改变的，适应我们所能适应的。我们应该慢慢的去了解这个社会的游戏规则，以便于将来能在社会中游刃有余。同时，我们也要坚持我们的梦想，人生要有梦想，这样才有才有存在的价值，梦想的末端是现实，现实的末端是梦想，梦想因现实的存在才得以升华，现实因梦想的实现才得以飞跃。现实是残酷的，也是美好的，关键是对待现实的态度。

成非凡之事者，必须有非凡只担当，现实在摧残一些人时，也在成就一些人，正如社会的公平就是不公平一样，这或许也是一种公平。我不管别人所说的现实是多么的残酷，我也不奢望上帝会给我带来什么好远，但为了我心中的理想，将来让我的亲人过上富足而高贵的生活，我一直在努力着。我知道，现实不是童话，梦想更不是神话，游戏规则只掌握在少数人手里。说出我的想法，是我做事的态度;追求我所追求的，是我行事的哲学;持之以恒，永不言弃，用行动实现我的目标，是我做事的风格，也是践行我所说的永恒的原动力。我所定义的现实是，在别人看来不可能实现的现实，经过我的实际行动把我想要实现的结果变成现实，攻破别人的所谓不可能，成就我得梦想，这就是我的现实哲学。经济的拮据让我受到很多限制，所以，将来我为了让这种限制降到最低，我必须让自己有所改变。

**大学生艺术社会实践报告篇十三**

20xx年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，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，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己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，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习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，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

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