# 最新暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字(12篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-12

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇一**

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xx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。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇二**

大学生活即将结束，踏进社会的最终一个暑假，我决定为自我的大学生活留下美丽的光彩。利用暑期进行实习，为不久走向工作岗位奠定必须的基础。将在学校所学到的知识运用到生活中去，在学校所学的都是理论性的知识，而对于实践方面的知识却很单薄。我决定找份销售工作磨练自我，期望在实践之后能够交给自我一份满意的答卷。

在学校学习了很多理论知识，仅有将理论与实践相结合，才能够完全将知识所理解，所以，实践也是一门重要的知识。社会和学校将不是同一个概念，要适应社会就要将自我的书本知识充分的应用到自我的生活中去。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。暑假实践能够给我带来适应本事，抓住机遇，让自我在踏入社会之前有机会锻炼自我，充分的将理论知识运用到社会中，为以后踏入社会夯实基础。

从工作的第一天开始，培训了一个星期时间，主要是了解公司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品，这是在销售过程中关键的部分。刚开始的时候总觉得销售员工作很辛苦和单调，沉闷和机械化。要善于观察顾客，还要善于言辞，学会与顾客攀谈，让顾客对商品产生兴趣。

销售中重要的是销售人员应当真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。我们要根据顾客不一样的年龄来推荐商品，如果家长带小朋友来购买产品时，提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的家电，同时结合家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购家电时，则帮他选一款功能相对较多的，使用方法贴合其要求的产品，并耐心教其使用方法。总之，在销售的过程中尽量让顾客满意，把欢乐传递给他们。

作为一名合格的销售员，首先要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。在炎炎的夏日，空调是这个季节的销售旺季，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。空调的形状各部相同，根据顾客需要进行推荐。格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型并且性能相对较差，它们的能效比都将不贴合国家推出的新标准（所有空调的能效比都要到达3。16，否则淘汰）。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧度低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也能够手控换气。这将对我们的生活相当的方便。

更重要的是口才了得、有说服力、应对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又谈何容易呢？例如：当顾客犹豫不定时，你能够耐心的告诉他，这时买能够享受活动，能够免费赠送商品，享受打折。在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就能够达成购买，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎样降价，我再去别家看看吧”，就有可能失去这个顾客，所以必须要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，可能今日只是来看看，但如果我们懈怠了，就放弃了一个“明天”的机会。

在经验的不断积累和自我的不断探索，自我也慢慢的喜欢上了销售的工作，在与顾客的交流中也逐渐熟练，销售业绩也逐渐成效。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西很多课本中学不到的知识，在实践中我才体会到，在学校学到的知识少之又少，正所谓是：书到用时方恨少啊！经过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，学会了为人处事等等。并且丰富了自我的知识面，拓宽了自我的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自我，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。作为销售员应当谨记以下方面：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。作为一名销售人员，连自我所要销售的商品都不了解，如何和顾客进行沟通交流，分析这款产品的优势，让顾客理解。所以，做任何事情，都要明白自我做这件事的意图，做好充分的准备，才不会让自我在做事情是不知所措。

其次，我们应对顾客时要注重态度礼貌。不要一开始就推荐顾客，你能够和他聊天，经过慢慢交谈，能够明白顾客对哪些产品比较关注，能够由此推荐一下产品，比较容易理解，将一些产品的优势，性价比，功能。工作的第一天，我们穿着统一带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接应对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，所以，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这样顾客对你就没有抵触心理，在根据他的需要推荐产品给顾客，然后介绍这种的产品的有点所在。很容易销售掉产品，顾客也比较满意。

再次，说话要掌握分寸，有针对性，有说服力，应对顾客要有耐性。销售看上去是件简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？又岂能是纸上谈兵呢？每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答。要明白顾客的需要，也要明白处理问题的分寸。做任何事情都要建立在诚信的基础上，仅有顾客相信你，你才算为以后的工作做好了铺垫。

做任何事情，言谈举止都是十分重要的外在表现。

在这个暑假，不但学到了和别人沟通交流知识，并且更重要的是学会了做人的道理。做好一名销售员，相当于做好生活中的自我！一旦走向社会上工作，我们应对的将是每一天怎样去“推销”自我，去让更多的企业、老板来理解我们，认同我们！不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，并且要善于观察，口才了得，灵活的应对本事，能将自我的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自我独特的见解！

在这次实践中学会了很多，“读万卷书不如走万里路”，仅有在实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。仅有经过亲身体验后，才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇三**

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本事依靠自我的双手和大脑维持自我的生存，同时，也想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更为重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，自我的本事能否被社会所承认。想经过社会实践，找出自我的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我最终找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎样着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会本事，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

可是，人总是要适应自我自下而上的环境，我必须要坚持下去。要在自我的式作的环境中让自我的工作做行很简便，首先尽快地熟悉自我所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里能够看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学一年了，迎来了自我的第一个暑期社会实践，内心是激动与踌躇共存着。激动是最终能够走上社会锻炼一下自我，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么？可是，还是期望能经过社会实践锻炼自我，拓宽视野。我的社会实践单位是我市华地广场。工作资料就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自我严厉的批评等。中途还有想退出的念头，可是最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自我的问题：

1、听从安排，安排的事情不要问为什么。

2、认真做自我该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3、不管自我的工作本事如何，必须要进取，向上，努力。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原先相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5、客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6、了解客户的需要是最重要的。

7、坚持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自我最重要的：热情，热情过后是进取的工作态度。

最终领的工资虽然只是一点点的钱，可是我明白，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼本事，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和本事，智慧，我们就能够找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自我的本事，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻简便松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不必须有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，仅有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而确定一个人的工作本事怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处期望教师给予纠正和指导，多谢！

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇四**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

今年暑假的第二天我便和同学一起来到广东省东莞市的万年春实业有限公司，现在经常有大学生集体被骗的事件，并且以前来过这里来玩过，为了防止被骗我们就不辞路途遥远，跋山涉水，坐火车来到了这里，这里和以前有很大的变化，首先街道比以前更整齐了，感觉不是那么乱了，第二也是很重要的，我感觉天气不是那么热了，到了这一切都还很顺利，就是来的时候由于火车晚点比较严重所以没赶上最晚的公交车，天又有点晚了，不过也顺利的解决的，出了学校什么事都要小心，社会上虽说好人不少，但坏人也多，并且听人说东莞这里还特别混乱。到了工厂简单的安顿好了之后，人事部的就安排宿舍，来这里住之前我就已经有了心理准备，这里热就不用了，人还是住的满满的，住在一起都是学生，到了一个陌生的环境又需要适应两天，不过我自我认为我的适应能力还是不错的，大家都来自各个地方，在一起可以锻炼自己交际能力和适应能力，这里每年都有很多的学生来做暑期工，我们一起来应聘的有很多学生，厂长说先让大家熟悉岗位一段时间，之后大家重新组成一条新的生产线。总的来说宿舍条件相比那些厂里面还是稍微好一些，就这样第二天便开始熟悉工作，这个工厂是生产饮用纯净水的，工厂不是很大，工作一段时间之后我得知这里有7条生长线，有二三百人，据那个厂长口中得知正在建造新厂，说广州还有一个分厂。

工作时间学生没有特殊通知每天八点上班，中午十二点下班休息一个小时带吃饭，然后一点上班一直工作到傍晚六点，如需赶货也要加班，第一天工作我和我的同学被分配到了生产线的始端，工厂里面叫排瓶车间，看着挺轻松的，那些阿姨们干的都挺轻松的，厂长交代他们教我们怎么弄，练习了一会站在那里感觉腰酸背痛，手还被弄了几处伤口,虽然知道钱不是好挣的，但还仍需体验一番才知来之不易，两个小时之后来了两个人和我们换班，又去套水瓶上的手提，这个应该不难，我心里这样想，但是和排瓶一样，这个也是要讲求速度的，你跟不上就会漏掉很多瓶子没套上，这样水的质量就会存在大问题，这个就有一个好处可以坐着弄，就这样不知不觉一早上就过去了，中午吃饭时间到了，这里吃饭也是刷卡的，大家都还很有秩序依次排队，米饭煮的不是怎么好，还有三个菜两荤一素，吃的时候不禁发出这样的感慨，想当初上高中时的饭菜其实并不难吃，现在回想起来特别不错，价格也比较合适，大学里的饭菜也比这里的好不了多少，并且价格也不菲，直到最后在这里吃饭已不在是吃味道，而是为了满足肚子的需求，吃完饭找了个凉快的地方休息了半个小时，接着又是艰巨的任务等着我们，下午还是重复上午的工作，今天由于是初次接触，所以感觉很新鲜,时间过得还是很快。但当夜幕降临之时，工作一天的疲劳感侵袭了整个脆弱的身体。 早上七点钟拖着疲惫的身体从床上爬起来，而此时盛夏的骄阳大清早已经炙烤着这个南方的小城市，洗漱完毕吃了早餐又要开始今天的工作，第二天大家已经没有了第一天的干劲，我也一样，不禁有点后悔到这里来，但是想一想，再看看其他人都能坚持下来，自己也就没有什么怨言了，这样的日子重复了几天，当大家在不同的岗位上熟悉了之后，厂长就再次把大家召集起来，决定重新组成一条学生线，之前有些比我们先来的学生已经组成了一条，在我们一起来的学生中，有一个成为了我们的班长，负责我们这条学生线的运行，在他的带领下，很快我们这条线就运行正常了，每天的产量虽然不是很高，但大家都能和睦相处互相帮助，一天比之前也更有干劲，下班后大家在一起有说有笑，当然上班的疲劳还是必然的。

不知不觉一个月的暑期社会实践接近尾声了，干到如今大家已经完全熟悉了各自的工作任务，彼此之间也有了些许默契，结工资那天不知怎么搞的莫名的产生了一种不舍感，虽然在刚开始有些初中毕业的学生工作不太积极，但想想自己作为一个上大学姐姐是应该体谅一下，心里顶多就抱怨一会，不过平时工作他们还是很认真的，所以就无所谓了。天下无不散的宴席，大家日后还有很长的路要继续走，这次锻炼或许只是我们人生中的一个小片段，但或许很多年以后大家仍清晰的记得这次不同寻常的锻炼。现在回想这一个月的艰辛我甚至感觉上了这么多年的学在实际生活中其实用的并不是很多，而在这里的一个月学到了很多在课堂里所学不到的经验和知识，而这些也将伴随我的一生，或许这就是所谓的实践出真知吧。

“纸上得来终觉浅”目前就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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知识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。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇五**

本人在暑假返回家乡之后，在社区进行了登记并参加了青得里卓村召开的返乡大学生座谈会，在会议的过程中，青得里卓村住村工作组提出，希望返乡大学生能够发挥自己的特长参与到村里开展的驻村夏令营活动中来，一方面可以为村里文化阵地建设出一份力，另一方面可以锻炼自己的各方面能力。

虽然住村工作组没有强行要求我们返乡大学生必须要参加此项活动，但是想到能为自己的家乡出一份力，我主动要求全程参加此次夏令营活动，经过工作组对愿意参加夏令营活动的返乡大学生各方面能力的考评过后，我非常荣幸的被推选为夏令营活动的班主任，我也勇敢的接受了这个任务。

在确定完参加夏令营活动的返乡大学生后，村委会和住村工作组又组织了一次夏令营活动开班动员会，村委会的住村工作组的领导们让我们大学生发言，说一说自己的有什么意见和想法，本人第一个发言，表达了对夏令营活动方案的想法和新的计划，我们大学生辅导员应该按照我们自己的个人特点、爱好或专业选择自己要代课的内容，比如我擅长音乐，我可以教孩子们唱歌。比如安乐珊是美术专业的，她可以教孩子们画画。听完我的意见后村村委会和住村工作觉得非常满意。

20xx年7月13日我们开始登记学生，报道的学生还蛮多的，学生与家长特别的积极，最终人数超过了35名。

20xx年7月14日，炎炎的夏日伴随着火热的激情。博州国土资源局住村工作组和村“两委”认真准备、周密筹划的青得里卓村20xx年“在祖国的怀抱中茁壮成长”暑期夏令营活动正式开班啦。

7月14日上午，青得里卓村举行了20xx年暑期夏令营开营仪式，住村工作组组长宋和平同志做动员讲话，对夏令营活动的意义、活动内容、纪律要求等进行了阐述。

为确保暑期夏令营活动顺利开展，本人尽自己所能协助住村工作组和青得里卓村制定了夏令营活动方案、活动计划，为期20天的青得里卓村夏令营活动，将开展参观、宣讲、趣味运动、绘画、唱歌、舞蹈、阅读等形式多样的活动，参加夏令营活动的各族少年儿童将度过一个丰富多彩、健康文明、快乐安全的暑假。

按照活动的安排夏令营活动每天上午两节，下午两 节课，一个小时辅导作业，一个小时教画画，跳舞，唱歌，跳棋，体育活动等等，每个星期五都有绘画、歌舞之类的比赛或者活动，各项活动都是我与住村工作组的领导一起策划，一起开展。以下是夏令营活动一些图片资料。

20xx年7月30日下午，在青得里卓村文化室夏令营圆满结业，结业汇报演出中，各族学员充分展现自己多才多艺的一面，生动诗歌朗诵、激情饶舌说唱、欢快的民族舞蹈引来一阵阵热烈的掌声，本人在汇报演出中担任主持人工作。

汇报演出结束后，工作组、村委会分别为优秀的节目作品和表现优秀的学员和辅导分别颁发了证书和奖品。优秀返乡大学生辅导员4人，本人非常荣幸被评为夏令营优秀辅导员。

二十天暑期夏令营活动很快就结束了，本人全程参加了此次多点，在夏令营活动中，不仅督促学员们完成了暑假作业，还增进了各民族之间的友谊，锻炼了学员们的动脑、动手能力，发掘了学员们的才艺。给孩子们讲课也是挺辛苦的，孩子们很调皮，但又聪明，虽然今年夏天异常的炎热，可是孩子们还是那么积极来上课，这极大的鼓舞了我的信心，因为我的真心付出得到了孩子们的认可。这次夏令营活动不但给孩子们带来了快乐，也是给我们返乡大学生一个展示自己特长的舞台，回报自己家乡的机会，这是我第一次当老师，我非常享受这个过程，这次经历我将永远记在心中。

大学生社会实践报告范文

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。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇六**

当今世界日新月异，科技提高迅猛发展。人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从学校生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自我的广阔天地。20xx年的暑假期间，我煅炼于社会的实践中，从中深有体味。

此刻这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界。20xx年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

仅有懂得多，识得广，才能胜任工作。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类。就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上头的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把箱子上头的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，贷物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。之后我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

对工作唯有认真对待才会有条不紊。才会顺利进行，构成周期的良性循环，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，所以弄错了好多，之后才明白衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不明白。并且后幅上打的结很小，手自然是模不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这样一来工作进展很慢，厂长明白后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一齐分码衣服。其实厂长不认识我（毕竟我是公司里的无名小卒）师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

我们工作要努力，对人要友好，这是对自我的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。可是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。异常是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自我，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我明白他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

以上三点，是我在这个假期中社会实践的认识，毕竟我们大学生还呆在学校，对一个完整的现实社会没有认识得很全面，或多或少还存在着距离，“欲穷千里目，更上一屋楼”，今后我要找更多的机会参与社会实践，继续从中学习。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇七**

实践单位：xx电子有限公司；

实践时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日

早在离暑假还有一个多月我就盘算着怎样度过这样这样一个漫长的暑假，毕竟这是进入大学的第一个暑假。首先钻入我思想的第一个念头就是参加社会实践，一是因为作为一个刚走进大学的学生，我们应该培养自身的吃苦耐劳的精神；其次，在大学中经过了一年的学习，对于所学到专业知识还不能很好的理解，对专业的了解仅限于课本上的只字片语，为此，我们更应走出校园，走进社会，从社会中学到真正的知识。因此，我决定利用这个暑期参加社会实践活动。

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二师姐组织我们到xx做安保，出于想要去见识见识外面的世界，我在征得家长同意的情况下决定前往xx。但计划赶不上变化，在等着的期间我们被告知xx去不成了，由于之前想着说去xx没有去找其他暑期工了。无奈之下我回了广州。

回家后经一翻周折，最后父亲帮我介绍到xx电子科技有限公司。

xx电子科技有限公司是一家属于来料加工的企业，其主要产品为电脑电源。

我所做的工作是将电源装上外盒，主要有以下几点：

1）将电路板装上机盒：

2）检查盒子表面：看是否有刮花，是否有水印等，灯片是否有脱落污染现象；

3）通过压机将盒子压紧；

4）检查成品是否被压坏。

在最先开始工作的几天，对我来说简直就是度日如年，由于新来咋到，对工作并不熟练，于是乎在我工位旁堆了一箱又一箱的板，仿佛每天都有做不完的事，而我的性格又是比较急躁的，弄得自己十分烦躁。但我知道，我的打工生活才刚刚开始，既然我选择了这份工作，开始做了，就要做到最后。相对于我无法改变的工作，我选择了改变自己的心态，我十分庆幸的是我做到了。我能够十分平静的做着那数不完的事，或许对我来说，学会适应就是我最大的收获。

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟。以下是我的几点：

1）我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同；

2）其次，我在就业心态上有了很大的士改变，以前总想着找一份适合自己的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。

所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力；

3）我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利；

4）要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇八**

为了更好的接触社会，在社会实践中锻炼自己增长经验，从而让自己更好的成长，让自己在大学更好的学习长大，在09的暑期自己找工作进行了社会实践。

当自己亲自去找工作时才开始发现：行动远比想象难很多。找工作难，找个能很好锻炼自己的工作更是很难。可是每一次的主动接触、主动交流都给我带来一次新的体会，无论是店主、店经理、还是公司的部门经理跟他们的对话也许不长，但自己总可以了解很多东西，也是一次次对自我交际能力的提升。对话中包含很多社会经验，每一次也是一个积累，积少方能成多。当然，大多数单位和酒店对短期的暑期工都是抱有不接受的态度的，因为暑期工的社会经验少、和工作时间少，虽然工资也会少但还是会亏损的。我记得有一个单位的人说得一句话就是：“新人培训你都会要一个月，而培训好了新人，他就要辞职了，这样的工人老板不能要!”

最后转了几天终于找到了一个我够条件的单位：韦博国际英语徐家汇中心市场推广。虽然这是个类似类似分发传单的工作，但正规度和难度都是相当高的。首先是个简单的面试，之后是对公司的了解，接待人员把公司概况书给我，又让我了解工作基本流程讲解了一下，之后就让我试工。老实说以前虽然听过一些公司要试工，但自己没想到这个小小的工作也要试工。因为世博会的原因，公司在地铁里的定点工作台还没落实，我只能跟前辈们一起在街上找“客户”，试工只是简单的接触一下工作，只有一个小时所以很快在达到工作量的条件下我被录用了。

上班时间是很固定的周一至周五：早11时至晚7时，周末早10点半到晚6点。每周轮派工作表，每人每周就有一到两天的休息时间。这一下子我感觉我就成了上班族。但正式工作才发现这工作的不简单，甚至可以说需要耐心、坚持、不怕苦。最简单的我们每天的工作除了中午吃饭的半小时以外，都是得站着而且没有休息。这就对我们的毅力提出了很大的挑战，最开始的一周每天晚上回到家都会累的腿很酸，都有点站不动的。不过渐渐地当习惯之后就觉得这也是一种锻炼对身体的锻炼，也同时修炼自己的坚韧毅力好事很不错的。这还不是工作的难处，试工时觉得简单的工作，在真正工作时才发现：这是一个非常需要口才的工作。我们不仅要扩大韦博的知名度，更要给韦博寻找客户。为了让川流的人群注意到我们韦博，我们必须大声呼唤，并递上我们的宣传专用的三折页，当发现有路人对英语感兴趣，最好是有学习的兴趣时，我们必须立刻跟上了解情况，如果有兴趣就好好的向其推荐我们培训中心并要是当时有事忙可以留下信息，过后公司会联系对方并邀请其到培训中心了解更详细的情况，或者参加试听课；如果当时有空就要请他去公司让专业咨询师向其解说相关事宜。这一个个环节都是很重要的，而对于我们来说这些都是不简单的，在我看来原本简单的类似分发传单的工作一下子变得好有挑战，让我很是喜欢。

虽然不久我们有了展台，从而可以穿上制服，带上工作证，在地铁中上班。这给我们的工作带来很多方便，让我们给人很正式很有规矩的感觉，但新的问题也随即产生。第一就是因为在地铁人流的加大也使得很大一部分人是在赶时间，这让我们很难吸引人们注意，第二地铁的设计是向四面流通，使得人们有很多是向其它出口走的，这样就大大的分散了人流。于是我们研究决定部分人员在展台坚守根据地，部分人在适当的扩大战地，这样我们的推广范围就大大增加，而我们也有开始的控制一个出口变成了控制三到四个，问题也解决得很好，客户量也增加了。

当然这份工作不仅仅提供给我了一个工作交流的平台，也提供给我一个学习的机会，我们内部工作人员可以在空闲时自由参加培训班的英语角等课程，那些纯英语讲课，纯正的环境，也让我好好的体会了一把，公司能很大一部分的纯正的外国人也让我能有机会跟他们好好交流。还有在在工作时偶尔的外国友人的搭讪，情切的交流，都让我份工作深深的吸引，我不再简单的把它看成是一份有钱赚的工作，而是我享受的乐园，让我有机会去接触那些我本还没有机会接触的人和事，每次当自己用到学过的知识都会那么的开心，而当有时发现自己学的还是很不够就会更坚定自己好好学习的想法！

社会实践在于让我们学到，让我们体会到更多，从而收获经验，在我们成长的道路上给我们帮助。而这虽然是短短的几十天的工作，但我的收获却是巨大的。在那我认识了书属于我的第一批同事，他们各有才能，在那我看到了一个团队为一个目标努力，在那我学会积极争取、努力达标，在那我接触到了很多我早就新奇的人和事，在那我不仅是努力的工作也会学习新的东西，体会无数次的失败后的半次成功，体会那些上班族的辛苦，更想到我的父母那更辛苦的工作为了一个孩子。时间结束了，而我也开始了新的学习生活，带着这不一般的生活经历而收获的思想，努力向明天前进。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇九**

通过去xx县做兼职教师一方面了解当地中小学生的受教育情况，另一方面也让自己在这为期一个半月的时间里，亲身体会一下在当下这样的社会想找到一份好的工作确实是一件不容易的事情。

1、x月x日―x月x日：主要大力宣传“步步高”这个辅导机构的各项优势以及登记报名。

2、x月x日―x月x日：入学考试。

3、x月x日―x月x日：教学期及结业考试（结业考试为最后两天）。

经过步步高辅导中心总部为期x个月的选拔，xx师范大学xxx暑期辅导中心都匀市xx县教学点的老师由xx来自xx市内各大高校的大学生组成。在为期x天的招生期里，我们每天都起早贪黑的为了招到学生而不懈的努力着。每天每个人都会扛上好几百份宣传报纸穿梭于xx县的大街小巷，悉心地向路边的每一个人仔细的解读报纸上的内容。这xx天我们遭遇过路人的白眼、冷嘲热讽，也得到过热心人的鼓励与支持。但是，我们都没有灰心。就算海报、喇叭、横幅被城管缴了，当时心里不好受，回去之后也把它当成冒险告诉自己的伙伴……那是我们不仅要忍受身体的疲惫，也要备受精神方面的煎熬，真正的让我体会到了父母在外挣钱的不易与现在就业难的问题。

在我还是小学生时，我就一直想成为一名像我的语文老时那样的一位老师。她不仅和蔼可亲，而且上课也十分有趣、生动。我的语文老师写了一手漂亮的粉笔字，那是我所向往的境界。所以，那是我就暗下决心长大了一定要成为一名老师。

这个愿望终于得以实现了！在20xx年的x月x号，我终于登上讲台成为了一名老师！其实当时很忐忑不知道怎么办，一下子面对x―x个学生，可能是因为紧张，讲话也变得有点结巴。但是，看着讲台下学生们渴求知识的双眼，我就把自己大学生的身份完全抛弃，冠以自己是“老师”这个新身份渐渐地就进入了老师这个角色。当我第三天上课时就已经能完全的掌控整个课堂了。

在后面的教学中，xx多个孩子都很听话。上课也十分的认真，偶尔也会有那么几个让老师们头痛的学生。但是，这些孩子总会给我们带来惊喜。有时他（她）会突然跑到办公室去认真地对你说：“老师，你辛苦了，我给你按按摩。”记忆最深的是我所带的二年级班的小孩（我教的是小学二年级语文，三年级英语。六年级英语）。其中有一个叫xx的小男孩，总是调皮捣蛋。有时会与女生打架；有时闹得不可开交，会催我快点下课；有时作业也不交。但是，我发现只要我在课堂上讲故事，他就会十分安静且认认真真地听我说完，中途还不允许别人打断。

还有一个叫xxx，上课第一天我叫他读课文，他打死都不读。后来，在每次上课时我都会刻意叫他读课文，最后每次朗读他都要开口了，只是语速比其他小孩慢一点。这次的实践充满了孩子们的欢声笑语，所以我觉得很开心！

可能是由于xx有点偏远吧！所以我觉得这里的教育投资不是很好。因为偌大的一个县城内只有一个高中，两个初中，四所小学，一所职业学校。而且从学生们的学习情况我了解到，小学生的学习情况较好，在拼音、识字这方面还是较擅长的。不过在英语这方面还是有些欠缺。而中学生就普遍的英语弱，拼音弱。他们总是会读错“d”跟“t”、“b”跟“p”、“g”跟“k”、“zh”跟“ch”等。不管我怎么纠都纠不过来。这可能跟他们当时（小学时）那里的师资力量有关吧。

一个半月的教师兼职时间虽短，但是我却在这短短的时间里，体会作为一名教师的不易。它让我学到了：第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：为了这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于小学的知识不在话下，但我还是丝毫不敢马虎，教学期间我也在网上查询了有关与小学生相处的经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下完成率这次的实践活动。第二，从事教学工作需要细心与耐心。面对一群年龄都在xx岁左右的小学生，他们对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，不能一带而过。一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时得细心的观察小学生每天的微小变化，时刻了解他们内心的小想法。当然，也应该反省自己的教学方式是否得当。

这一个半月的实践体验在我们心里已是沉甸甸的回忆，这段不可磨灭的回忆，丰富了我们的大学生活，更是为我们的人生旅程增添了绚丽的色彩，这次支教活动也让孩子们开阔了的视野，接触了很多之前从来没有接触过的新鲜事物，特别是在我们支教的老师身上学到了很多东西，感受到了爱。我们想用我们的知识、坚持、执着，甚至我们的全部去换孩子们一个收获的微笑。

实践结束了，但这又是另一个新的开始，我们的人生得到了不同的意义，我们正在为自己的人生书写不同的篇章。我自己也成长了不少，变得更有自信了，对社会，对实现自我价值的思考更加深入了，正如“实践出真知”所说的，作为一名21世纪的大学生，要想成为一名合格的人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用与实际，从实际出发，在实践中不断分析、总结。从而提高自身解决问题的能力。并且参加社会实践，对我们树立正确的人生观、价值观、世界观也是有很大的帮助的。

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇十**

作为当代大学生，社会实践尤其重要。唯有在社会中充分锻炼自己，才会使自己在实际工作中让自己成熟，在劳动中感受未来社会对我们的挑战。也只有这样，我们这些在大学里养尊处优的所谓天之骄子，才能够在挑战和经历中更加认真地学习和生活，为将来打好基础。当然，社会实践也能或多或少地为我们取得一些额外的经济来源，以购置自己所需要的学习和生活用具。

大一的这个暑假，正是抱着磨练自己和赚钱的两种念头，我来到xx投奔打工的姐姐，希望能够找到一份暑期工。在去之前我可是踌躇满志、气焰高昂：怎么说我也是xx的一员，是一个重点大学生，找一份暑期工，应该没有多大困难吧！可是到了xx，我才发现，我极大地高估了自己。这根本就没有我所想的那么简单。下面我就举一些我所遇到的问题吧：

一、竞争激烈xx本身就有xx大学、xx理工学院等一些高校。尤其是xx大学，在国内外享有盛誉，因此我这个xx来的人，面对他们，几乎就没有成功的概率。除了xx大学，其他的学校应该都不及我们xx，但是，我还是会败下阵来。原因很简单，xx通用xx话，当地的大学生，即使不会说，也听得懂。而我是一个十足的方言白痴，连最简单的xx话都不大明白，又怎么听得懂xx话呢？尽管我也觉得它蛮好听的。

二、不招暑期工或招满或是证件不齐备我去过好多的xxx、xxx、xxx、xxx等需要懂英语的快餐店，却发现他们早在放假之前就到xx招了满满的一批人了。我这个迟来的人连面试的机会都没有。这也只能怪我自己了。另外有很多的宾馆酒店之类的餐饮服务行业，都不招收暑期工，这只能够怪我自己事先没有问我姐具体情况了。我曾经尝试隐瞒自己的学生身份，去应聘。到了后来，却发现也不行，因为我没有齐备的证件：什么健康证、暂住证、未婚证之类的。甭说有，有的我都没有听说过。

三、没有充分的工作经验我曾经到一个较为大型的网吧里去应聘网管。竞争对手是一个17岁的初中生。老板对我非常满意，我也认为这项工作是志在必得。但是，当老板问到工作经历时，我只有在竹子加工厂工作和做家教的经历。而竞争对手却在家里的麻辣烫店里帮忙过。就因为这样，老板最终选择了她。理由是：网吧是个人多且杂乱的地方，要接触不同的人。这需要有良好的应变能力，懂得和特殊的人周旋的能力，这是不可以通过培训获得的。而我是在校大学生，接触的事情没有很多，因此不够格。而我缺少的，也是对方所具备的。

以上都是我在服务行业求职时遇到的问题，既然在这里失败，我就到别的地方去碰运气，没有想到的是，运气依然不惠顾我。最先到xx科技有限公司应聘文员。笔试过关后，是面试。原本很顺利的时候，对方突然问到，既然英语对你所学的专业那么的重要，为什么你大一没有过英语四级呢？能否告诉我们原因吗？当时我就晕了。这个问题真的让我措手不及。我知道，英语没有过级不重要，重要的是我居然连参加过级考试的资格都没有。我如实解释完之后，几乎是抱头鼠窜了。

另外一次是应聘xx软件公司的接线员。一听到软件公司，我想肯定是和电脑有关，应该没有那么简单吧。可没想到，对方听说我是大学生，懂得英文，而且专学普通话，如获至宝，面试几乎没有什么困难就过了。接下来，就要求和我签订合同。我马上警觉起来。便提议先试一天再说。他们没有办法，就让我次日下午去工作地点熟悉一下环境。当我借来蓝色的工作服，到达工作地点时，却大失所望。什么软件公司的接线员，所做的只是为一些xxx的工作。只不过不是面对面，而是通过打电话的方式。

万般无奈之际，我姐托人让我到服装厂里上班。只要吃苦耐劳就可以了，来自农村的我是绝对适合的。可是由于厂在岛外，又不包吃住，我做了两天，发现除了往返的车费、伙食费，我几乎要倒贴了。也就因此作罢。而此时，我由于水土不服引发的感冒极其并发症也越来越严重，家里爸妈一天一个电话叫我没有合适的工作就回家帮忙，我也就回家了。反正家里虽然过了农忙时节，但是弟妹新学期的学费仍无着落，我回家或许帮得上忙。

这就是我在xx找工作的经历，虽然最终以我失败告终。但是，对我而言，它仍是一段不可抹去的经历，是一笔不可缺少的财富。

首先，我在找工作的时候，基本上完全融入了这个社会。姐姐只是个打工者，除了指路和提供住宿，基本上帮不上什么忙，全都是我自己去找的。我第一次体会到，头顶烈日，拖着带病的身体，走街串巷，一次又一次被拒绝甚至吃闭门羹的滋味。我开始了思考生活问题和生存问题。尽管以前我也知道家里贫穷生活不容易，要好好珍惜来之不易的学习机会。但是长大后所要面对的现实，远比我想象的要残酷千倍万倍。一向自以为是的大学生身份，居然被人那么的随意一瞥，然后嗤之以鼻。我无奈，但是又能够怎么样呢？生活给我上了严峻的一课：生活没有我想象的那么简单。其次，我也摸索出了一些经验。对于我们在校大学生，要学会之前去观察，做好充分的准备，到合适自身的地方去应聘，这样既不会浪费时间，也能够提高成功率。一定不能够病急乱投医，不然，难免不吃闭门羹。再次，要谨防上当受骗。处在大学校园的我们，没有棉队复杂社会的经验。要时刻保持警惕。那个接线员的工作就是个很好的例子。最后，当然也是最重要的一点。就是要成分提高自己的自身能力和技能水平。工作经验我们无法获取。但是，像xx、计算机操作能力这样的是我们每一个大学生所不可缺少的，都是自己在平时的学习生活中就可以去提高的。

说说英语吧。在xx找工作，让我有一种明显的压力。那些询问你英语水平的人，不是问你过了四级没有，而是问你过了六级没有。对于他们（应该说是沿海城市）而言，英语过四级是最基础不过的，六级也只是一般水准，只有六级以上，才算得上是好的。即便是打工的人也是如此心态。我姐姐现在就在自学八年级英语。她的一个姐妹，被一家公司的老总，生活不会很奢侈，却是叫老总花几万块钱到xx最好的学习英语的学校爱得华去学习英语。可见，他们对待英语的重视程度，远高于我们这些在校的学生。此前对于英语我是敬而远之，因为自从高二开始我的英语成绩就一落千丈，现在更是看到英语就烦。这次xx之行，我算是体会到英语的重要了。

这就是我在xx的“实践经历”，我知道没有任何单位或是公司的印章，不能说是一份合格的实践报告。但是我确信它对于我而言，已经是一份完美的答卷了。如果我这次找工作很顺利的话，反而对我没有什么好处。不是吗？

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇十一**

xxxx0年，又是新的一年来临了。我也迎来了自己大学生涯的第一个寒假！在我还沉浸在步入大学的喜悦中时，八分之一的生活已经结束了。没有我想像的那样轻松愉快，但是让我离社会又进了一步！尽管在我看来这一学期学习上并没有什么突破，但起码在实践方面有点起色。

为了让我在以后能更好的与人相处，我在寒假期间在当地的杨圩社区进行了为期三天的实践活动！虽然家乡的气候没有东北如此寒冷，但冬末春初的天气还是挺冷，尤其对于我刚从东北的暖房回家有点不适应！在2月5号这天，我来到社区。在和值班的杨大爷说明来意后，他非常热心地帮我联系了相关人员，告诉我在8号这天社区的劳动人员要进行植树造林的活动，以此来美化小区的生活环境。而我可以跟随他们进行实践！另外，我还可以帮助他们清扫小区卫生，帮老人们打扫室内。

听到杨大爷这么说，我非常高兴。终于在我的第一个寒假中可以做一些有意义的事了！我在家好好休息了两天，以便养精蓄锐，迎接即将来临的工作日！8号这一天，我早早地来到了杨圩社区。此时的杨大爷正带着其他人在整理要栽种的冬青。我也凑了上去。很显然，对于我这种外行来说，根本不知道该怎么做！杨大爷似乎也看出了我的担忧，笑这对我说，没事的，放手做，这以后还得靠你们这一代。

听到大爷这么说，虽然没了那么多顾虑，可心里还是很担心。没办法，既然“领导”都说可以了，我也就试着放胆做一回吧！于是，我就走上前去帮忙把冬青从车上卸下来。刚一碰到觉得有些扎手，还好不是太痛。我也在他人的帮助下运了几棵树下车，紧接着又把这些树搬到了楼房的后面。看到那些已经挖好的坑，我心里还真有点发毛，毕竟真没种过树。我站在一边看着他们先小心地把树根部的干土浇了点水，接着非常小心地把树扶正，直直地放进了坑里。一个人用手扶着，另一个用铁锹埋土。所有的一切都是那么地小心翼翼，生怕毁了一个小生命。看完这一切，我也大概会了一点。就学着刚才的样子试着种了一棵。尽管刚才的过程亲眼目睹，但自己做起来还是有点困难的。因为家里的冬季还是有点寒意的。我的手冻得有些发抖，手指也没了知觉。我真的很纳闷他们耐力这么强！经过九牛二虎之力的忙碌后，总算是完成了一棵。在这一两度的天气中，我也流出了汗。我又过去搬了一棵过来，总结了上一棵的经验，这次的轻松了点。忙了整整一上午，种了一大半的树，也到中午了，要回家吃饭了。我拍拍手上的土，不经意间闻了闻手，哇，好难闻的气味，难道这就是冬青的味道。

下午我又来到了这里，这次又轻松了，有经验，树又少。当然不能掉以轻心，我又忙了一下午，终于和他们一起把小区的楼后都种满了树。看着这些也有自己的劳动，心里还是挺高兴的！

第二天帮区里的老人们打扫了一下卫生，这还是没什么难度的，就是累了点，晚上睡在那总感觉胳膊又酸又痛，看来很久没有劳动过了。不过劳动光荣，就当做锻炼身体了！又一天我来到这，快过年了。家家户户都准备着年货，春联。对于一些年纪大点的老人来说，春联还是自己写的好。我也有幸学了点，不过写过之后都不能往门上贴，毕竟自己不是写字这块料。说实话，我真是浪费了他们的红纸。心里还真有点过意不去！既然他们没说，我也就厚着脸皮没说。

三天的体验结束了，还是蛮有收获的，学到了点怎么种树的皮毛，对我们历史悠久的毛笔文化也有了进一步了解，也认识到我是没练字的天份了。说句心里话最有感触的还是种树，就要到植树节了，我还真想再实践一番！

虽然这个寒假做了点事情，总觉得对自己的社会能力没什么帮助。想来想去，可能是自己只局限在一个小区里了。我已经下定决心，暑假期间要真正做些事，就算出去打工也行。前提是必须在这一学期努力学习，我要为暑假做好准备！

**暑假大学生社会实践报告题目 暑假大学生社会实践报告字篇十二**

为了能够进一步提升自我的各方面的本事，增加自我的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20xx年7月20日至20xx年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月的工业电器销售工作中，我学到了许多十分实用的经验知识，并且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每一天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午仅有三四十分钟的吃饭休息时间。每一天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，可是我最终没有这样做。因为我明白要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自我都无法说服自我去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

时间过得十分之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自我要销售的产品。然而，我十分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，为了增加自我的销量，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完美幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原先是如此的艰辛。

“我必须坚持做好自我的工作”成了我每一天起床前对自我说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，可是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自我的产品推销出去，唯一不一样的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自我的产品推销成功，可是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心境变得简便了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自我的产品，可是我对自我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，我做起事来就有了活力与信心。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，并且把自我的心得体会不断的积累起来并加以概括。

当这次实践活动就快结束时，我第一次也是唯一一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，可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适宜

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，二是为了给自我一个缓冲的余地来思考下一步该怎样做。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景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能够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，我却感到十分的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

由于还没开学，我便在家中呆了几天，并时而回想整个社会实践活动的经过，我蓦然的发现了许多自我在工作中没有注意到的事情。首先，我所在的公司是一家产品代销商，而类似的同行在附近有许多家，可是生意为什么没有我们家的好？我们的大部分产品是向本地的专业品牌销售商直接进货的，顾客为什么不向这些销售商直接采购呢？我们公司有一批长期的客户，老总究竟是怎样与他们坚持长期的合作关系的？一连数天，我都思考着这些问题。最终我得出了一些对这些问题的看法。对于第一个问题：我所在的公司一是地理位置比较好，处于道路交汇处；二是服务周到，主要是公司对每个工作人员都进行对于有关产品的培训，使得工作人员能够很好地服务顾客，基本能做到顾客有问，我们必可答，还有工作人员的服务态度很好。对于第二个问题：一是品牌代理商为了保证零售批发商的利益，他们出售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不一样的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动仅有短短的一个月，可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，在较短的时间内就能够收获；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我的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自我失败的机率。这方面的修养并不是经过一两本书就能够得到，也不是一两天能够培养起来。

仅有当你自我在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处理解它，并且运用它，使自我一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你能够微笑；当你向别人介绍自我或者推销产品时，你能够微笑；当你遇到别人提问而自我有不懂时，你也能够微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也能够微笑总之，在绝大部分场合里，你都能够经过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时能够在不一样的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻坚持一种冷静的心态去看待问题，所以人在情绪失控下是十分难做到坚持微笑的。我们需要经过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自我释放出来，你就十分有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，仅有这样，你才能够回归自我，重新平衡自我的心态，让自我再次充满充满活力与活力，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。之后你会感觉到自我不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们十分有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自我的不满与压力，并学会享受这种欢乐。

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。我自我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我未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，可是随着年龄的增长，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，我坚定了自我的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把此刻的种种阻挠变成鞭策自我的强大动力，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我的梦想迈进。

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