# 最新实践内容概述300字(5篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-01

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧实践内容概述300字篇一为深入学习贯彻习近平总书记系列...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**实践内容概述300字篇一**

为深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，围绕立德树人根本任务，以培育和践行社会主义核心价值观为主线，广泛开展未成年人思想道德教育实践活动。积极践行和弘扬社会主义核心价值观，深化青年志愿者行动，大力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，围绕“扣好人生第一粒扣子”主题，开展“劳动美”社会实践活动。

打扫学校门口路面卫生、清扫校园卫生。

(1)活动之前各班少先队员带好打扫工具。

(2)全体队员有序到场地，清扫学校门口桥面、主干道路面，注意安全第一。

(3)大队辅导员对本次活动进行分工，并做清扫工具的收集和保管。

(4)四年级学生由班主任负责，打扫校门口、桥面;五年级学生由大队辅导员带领，清扫学校门口主干道。

**实践内容概述300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。

**实践内容概述300字篇三**

暑假的“普法三农求实效，宣讲国策谋发展”三下乡普法活动已经结束了，但是社会实践教给我们的知识、带给我们的影响永远不会结束。

本次“三下乡”实践活动的目的地是开封市祥符区八里湾镇，在这里我们走进基层政府、发放调查问卷、设立法律咨询点、走进田间地头、参观农业园区，深入当地进行考察学习。我们经过一路的颠簸到达目的地，首先与当地的政府工作人员进行沟通交流。政府的工作人员十分亲民，给我们提供了很大的帮助，推动我们活动的顺利开展。

因为认真，所以成长

在本次社会实践活动中，每一项工作我们都认真地完成，我们将学到的三农政策和相关的法律理论知识普及给当地村民，谋求当地发展;在此过程中，我们也将在课堂上学到的理论知识与社会实践相结合，促进了自身成长。

在本次实践活动中，令我印象深刻、感触最深的是发放调查问卷环节。我们在基层政府发放调查问卷时，了解到部分负责粮食补贴的工作人员认为粮食补贴程序繁琐，虽然补贴钱少但是对农民来说很重要。

而当我们给村民发调查问卷时，听到了不一样的声音。当地村民对国家的三农政策信心满满，对基层政府十分信任。总体感觉，粮食补贴政策深入民心，三农政策惠及百姓、甚得民心。正是因为基层政府工作人员与村民所处地位不同、角度不同，故而有了不同的见解。

多角度感悟

在我们所接触的诸多村民中，有一位大叔令人印象深刻。大叔在做调查问卷的过程中，会对问卷所涉及的国策将他的看法讲给我们听，看法颇有深度，使我们获益匪浅。同时，我们也了解到大叔平时就很关注国家的三农政策，对党和政府抱有极高的热情与期望，并在八九十年代为国家捐款30多万，可以说大叔是值得我们当代大学生学习的榜样。通过这个环节，不仅有助于我们切实了解当地村民对于三农政策的看法，而且也促进了我们将法律知识与社会实践结合起来，在实践中感悟与成长。

一种值得，一种收获

通过本次社会实践活动，我在服务社会的\"同时，自身也受到了深刻的教育。一方面，国家的三农政策及其他相关政策需要基层组织去宣传落实;另一方面，我们也应该更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的法律知识，并不断地深入实践，提高自身的法律素养。

**实践内容概述300字篇四**

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。

**实践内容概述300字篇五**

1、当人类跨入21世纪的今天，一个知识经济时代正悄然地、势不可挡地向我们走来。而对这样一个新时代，加强科学普及工作是促进和实施素质教育的有效途径和重要内容。在物质经济向知识经济转变的当今世界，加强中小学生科技素质的提高尤其显得重要。

2、中国目前教学与国外教育相比，中国学生操作能力较差，缺少动手能力的培养，或许这正是中国近代科技落后的一种重要原因。让学生参与现代农业的实践，既能增长农业科技知识，又能锻炼学生的动手能力，同时在观察、实验、动手操作中萌发创造灵感，培养学生创新精神、

3、农业是一个国家国民经济的基础，农业的发展水平是衡量一个国家现代化的重要标志之一。近年来，随着社会的进步，在农业生产中出现了一些严重的制约因素。主要表现在以下两个方面：一是农业环境遭到了巨大破坏;二是农业生产徘徊不前，农业效益比较低，农民生产积极性不高。因此开发有机食品与农业产业化逐渐在中国变成现实，让小学生正确理解有机农业的基本知识也是非常必要的。

4、中国是一个农业大国，农村学生是未来农业生产的生力军。从这个意义上讲，参与现代农业实践尤为重要。围绕一个“农”字，组织学生去科技含量较高的现代农业示范园区参观、学习、实践，从小培养学生知农、学农、爱农的思想，可以为将来从事农业现代化建设打下良好基础

活动地点：农村种植基地

活动对象：1-5年级小学生

1、情感目标：在实践过程中，亲身感悟科技给农业带来的效益和生机，激发学生热爱农村、热爱农业的感情，并在实践活动中培养学生科学创新精神。如温室菜棚的出现使蔬菜的生产基本不受节气影响，可以四季供应等。

2、认知目标：了解有机农业和循环经济的模式，认知“可持续发展”的意义，了解农业基本知识，并参与实践。如：除草是因为杂草的生长会给农作物带来病虫害，并与作物争肥争光，造成减产，所以要除草。而前期除草事半功倍，后期除草事倍功半，等等

3、技能目标：在教师和校外辅导员的指导下，培养实践动手能力，发表宣传作品，培养初步吸收一部分农业科普知识并向家庭宣传推广的能力

1、实践性原则：参与现代农业实践，主要特征是实践性，“实践出真知”，任何理论知识只有经过实践的检验才能证明正确与否，让学生走出课堂，走进田间，参与实践，就能使理论知识与实践操作相结合，把《科学》课、《劳动》课中学到的科学知识用于实践。在参与实践中，请科技人员作现场示范，使科技教育更具体、更实际。如菜棚拉秧，先请科技人员讲解为什么要拉秧，接着进行现场示范。学生再进行实践操作，这样就悟到了拉秧的基本知识和要领。

2、主动性原则：参与现代农业实践，提高学生科技素质能否有效取决于学习者的主动心理因素的充分发挥。我们首先给学生较多的时间深入田间，欢迎学生到农村实践。其次学校采用激励机制，在学生中开展评比展览活动，这样做可以极大地调动了学生的积极性，不仅获得了农业科技知识，而且获得了科学方法，受到科学态度的教育。

3、协作性原则：参与现代农业实践必须学会合作。学会合作是时代的要求，也是个人立足社会发展的自身的要求。在农业实践中，有些劳动靠一个人是难以完成的，只有通过几个人共同协作，才能取得成功。在参与现代农业实践中，师生之间、同学之间可以形成良好的合作氛围，既培养了学生的交往能力，又培养了学生的合作精神。

平时、农忙季节等帮助家长参与劳动，动手实践，认真听取家长劳动经验介绍。

州城街道中心小学 “劳动美”社会实践活动总结

在社会实践中，技术员是技术操作的示范者，特色农业经验介绍者，教师和学生则是模仿者、学习者;在学校，教师是理论知识的传授者，学生是知识的接受者;在家庭学生是自主实践者，农业新科技的传播者，教师是监控者、辅导者。在科普活动中，这三者是相辅相成，缺一不可的。

在社会实践活动中，我们构建了“农村—学校—家庭”的活动模式，由学校在村委的帮助下，确立“农业科技实践”的模式，学生在教师带领下，先到田间学习、实践，然后回学校在老师指导下进行消化,到图书室寻找理论根据，丰富实践内容，最后回到家里利用庭园开展小养殖、小种植实践。

总之，学生是祖国的未来，而兴趣是最好的老师，在大家的共同努力下，通过这种三点循环、不断滚动的实践模式和这些直观新颖的实践活动，既能满足学生的好奇心理和探究心理，也使只知书本知识的学生大开眼界，在充满趣味性的活动中，增长知识，达到我们寓教于乐的最终目的。

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