# 2024年暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告(18篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-07-27

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇一针对当前建设社会主义新农村...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇一**

针对当前建设社会主义新农村过程中出现的一些问题，我们本次活动的主要内容包括一下几个方面：

1、政策宣讲：‘上学难、看病贵、就业难一直以来是三大民生难题。近年来政府为解决这三大难题采取了很多举措，也取得了积极成果：但由于农民在这方面缺少足够信息，对相关的政策的理解也不是很全面，这样就造成了很多农民无法利用这些政策来维护自己的权益。我们希望通过这样一个机会，尽我们所能的能够帮到农民朋友们。主要宣讲的政策包括‘农村医保’、‘养老保险’、‘计划生育补贴’、‘惠农补贴’、‘九年制义务教育免费政策’等;

2、科技帮扶：针对家电下乡这以政策的落实，现在农村的电器设备明显高于以前，那么怎样合理的使用这些电器设备，怎样才能利用这些电器设备给农民带来实实在在的好处，这需要我们的农民朋友掌握相关电器设备的维护、安全使用常识、以及多功能用途;现代化给人们带来的生活方便的同时也带来了环境的污染，我们应该要注意倡导农民朋友们保护我们的生产生活环境，为我们的新农村建设打下坚实的基础;

3、志愿服务：现在很多农村的青壮年都在广东沿海地区务工，留在家里的多是老弱妇孺，他们在生活学习上自然会遇到不少困难，我们将号召我们的志愿者，积极的为这些孤寡老人，留守儿童做一些力所能及的事情，为他们带来一些实实在在的帮助与方便。

在一切准备工作准备就绪后，我们去到了我们本次三下乡社会实践活动的目的地：湖南省沅江市南大膳镇。湖南省沅江市南大膳镇位于八百里洞庭湖畔，水产资源丰富并独具特色，以盛产野生乌鳢而闻名。垸外有广袤的湖洲，年产野生乌鳢4000吨;垸内有野生乌鳢放养面积5000亩，年产量1000吨，年创产值1.96亿元，全镇从事乌鳢产业的农户达3000户，去年仅乌鳢产业一项全镇人平增加600元收入。 近几年来，镇党委、政府把野生乌鳢养殖作为农村经济增长的支柱产业来抓，采取多种措施鼓励农民放养乌鳢。

于1998年成立了南大膳镇乌鳢养殖专业合作社，为全镇乌鳢养殖专业户做好产前、产中、产后服务。成立了四个服务中心，即乌鳢养殖饲料服务中心、乌鳢养殖技术服务中心、信息服务中心和集约销售服务中心。销售网络辐射全国各地，并在深圳、广州、武汉、南京等地设有窗口，年产种苗达8000万尾，饵料供应冷库达1200立方米，药店2所，技术人员8人，大型运输车辆10台。已形成了以南大冷冻加工有限公司为龙头的特种水产加工企业群，开发了以“洞庭湖洲”为品牌的特种水产、饲料等系列产品，年加工乌鳢鱼片、鱼丸、鱼皮等系列产品达20xx多吨，产品深受市场欢迎。英国、丹麦、新加坡等外商与该公司有贸易往来。

南大膳镇是著名的湖南百强镇。乡镇合并后在新一届镇党委政府和9万南大人民的建设下，如今更加多姿多彩，耀眼目夺了。南大膳镇党委政府，坚决贯彻上级的有关指示精神，结合南大实际，在落实科学发展观、建设社会主义新农村的扎实工作中，各项工作取得辉煌成绩。全镇保持了国民经济的持续稳定增长，工农业总产值达到8.07亿元。全镇有工业、企业714家，18个招商引资项目投入固定资产2600万元。南大膳镇注重农业产业结构调整，大力推广农业实用科技，大力植树造林，打造南方型杨树品牌，不断发展畜牧养殖业，成为全省三大草食动物示范乡镇之一。南大还是全国闻名的“中华乌鳢之乡”甲鱼、黄膳、珍珠等发展势头非常强劲。城镇建设、教育事业同样取得可喜成果。

这是一个社会主义新农村建设颇有成效的地方，因为居民与外界的联系比较多，获取信息的渠道也比较多，因此思想意识斗相对比较开放，所以我们工作起来都相对轻松，村民们都很关心国家大事，很多事情根本就不用我们说他们就知道，甚至知道的比我们还要多，还要全面。这使得我们基本上没什么事需要做，尽管这样，大家心里都觉得特别开心，毕竟我们这次来得目的就是让我们的农民朋友了解一些国家政策，形式。既然大家都知道，我们也落得清闲，可以腾出更多得时间去帮助那些亟需帮助的村民，也很好得提高了我们得工作效率。村民们都很热情，因为我本身就是一个农村的孩子，所以在农村跟大家在一起什么都很习惯，愉快得日子总是过得很快，七天的“三下乡”很快就过去了，我们就要回去了，在这短短的几天日子里，我们跟村民朋友建立了深厚的情感，离别的时候大家都很不舍，并承诺说以后会常来。

回去后很多同学都问“三下乡你收获了什么”，我想说的是“有些事情只有去体验后，才会懂得，有些收获不在终点，而在过程”，目前我们都还是没有走出校门的学生，我们总是有着很多远大的理想和抱负。正如我一般，我是大一的学生，我总想着自己在毕业后能够在那些发达的城市大展拳脚，心比天高。我觉得这没有什么不好，我一直把这种想法归为是我个人的上进心。但经过这一次的下乡，我似乎悟出了一些不一样的东西。每个人都是积极向上的，大家都希望自己可以在繁华的地段工作，享受高的待遇，这是无可厚非的。但是懂得回报社会将自己的光芒在贫穷的地域散开的人，则是无比高尚的。“三支一扶”就是一个很好的政策，让更多的大学生能够拥有这样发光的机会。

作为大学生志愿者，我所做的都是力所能及的事情。此次暑期“三下乡”活动，在这个充满明媚阳光的夏季，我们在南大膳镇尽情地挥洒自己的热情和汗水，虽然短短七天的社会实践活动已悄然而去，但这过程中所带给我们的经验和回忆却是历久弥新的。

在“三下乡”的锻炼中不断成长，不断思考，充实自己，我们收获快乐，收获成长，收获许多我们从未有过的经验。我懂得了如何奉献，懂得了团队的重要，懂得了今后在成长和前进中要做些什么，该做些什么很幸运能够参加这次“三下乡”活动，我们经历了，走过了，收获了。这次“三下乡”活动让我感受颇多，既增长了见识，同时也学到了许多东西。人就是要在不断探索中与追求中获得进步，只有亲身经历了才知道其中的苦与乐。这短短的几天将成为我心底美好的回忆，在这一次之行中，我们了解了的新农村建设以及更深入的了解当前新农村建设过程中的一些问题。我在此要由衷的感谢淳朴的南大膳镇人民，他们给了我们这次成长过程中的经历;感谢一起和我下乡的同学们，是他们让我看到了真正的互相照顾互相帮助的真情。同时也真诚地祝愿南大膳镇能够发展得越来越好!

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇二**

作为当代大学生，社会实习尤其重要。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，社会实习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，我来到厦门投奔打工的姐姐，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：怎么说我也是西大的一员，是一个重点大学生，找一份暑期工，应该没有多大困难吧!可是到了厦门，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 厦门本身就有厦门大学、厦门理工学院等一些高校。尤其是厦门大学，在国内外享有盛誉，因此我这个西部来的人，面对他们，几乎就没有成功的概率。除了厦门大学，其他的学校应该都不及我们西大，但是，我还是会败下阵来。原因很简单，厦门通用闽南语，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，连最简单的重庆话都不大明白，又怎么听得懂闽南语呢?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 我去过好多的星巴克、麦当劳、肯得基、得克士等需要懂英语的快餐店，却发现他们早在放假之前就到厦大招了满满的一批人了。我这个吃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。最先到光辉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。

另外一次是应聘华运软件公司的接线员。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，所做的只是为一些夜总会拉客的工作。只不过不是面对面，而是通过打电话的方式，。原来该公司在中国台湾兼营好多的夜总会、歌舞厅、酒吧等娱乐场所。我们这些接线员所做的就是打电话给中国台湾年轻的男士，以你的“个人语言魅力”让他们到本公司消费，按人头算提成。电话对方大多是不大正经的混社会的人。这算什么工作?在“熟悉工作”的过程中，看着那些和我年纪相仿的女孩子用或是娇滴滴或是嗲声嗲气等各种语调(有的甚至粗俗不堪)，给未知男士通电话，想方设法让对方上钩时，我几乎要吐出来了。我做不到那副撒娇样，也无法以自己大学生的身份去从事这项工作。是我架子大，或许是我自作清高，反正我当天就跑了。

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。

这就是我在厦门找工作的经历，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、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。在厦门找工作，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，被一家公司的老总包养，生活不会很奢侈，却是叫老总花几万块钱到厦门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。这次厦门之行，我算是体会到英语的重要了。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇三**

暑假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘起所好，做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极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?

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家乐福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多?现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题，主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。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。

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧!

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇四**

暑假的一天，我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的内容是帮助小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很热，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们应该牺牲自己的学习时间休息时间以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我十分感动。现在这个国家真是个很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的希望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们必须在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃自己一天10小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参加这次活动，我大为震惊!!自己的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇五**

一、 实习目的

通过旅行社实习销售一职了解旅行社的订单详情及线路运作，同时把所学的专业知识加以运用，从而加深对自身专业的理解，达到学以致用的效果。

二、 实习内容：

1)实习时间：20xx年

2)实习地点：

3)实习单位：

三、实习单位介绍

x有限公司成立于19xx年。是一家长期从事组织、接待海外华侨、港澳同胞归国观光、旅游探亲的专业国际旅行社，也是经国家旅游局批准组织中国公民自费出国游和港澳游的组团社之一。公司现为中国旅行社协会、广东省、广州市旅行社协会理事单位。公司主要经营入境游、出境游、国内游三大旅游业务。在全市各区(含增城市、从化市)设有营业网点。本公司将坚持“服务至上、诚信经营”的理念，秉承“以您为本”的宗旨服务于社会。

四、实习过程

经历了初期的不知所措，到现在，真的是百般滋味在心头。现在，我已懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而细腻地介绍产品。也要懂得和客户进行沟通，用心推介适合客户的旅游路线。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。在这次的社会实践中，让我打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

旅行社销售的工作比较繁多，学习的内容也有很多，包括：

(1)电话营销：每日都要电话拜访客户，询问是否有旅游的意向，主要集中在公司团体旅游为主，为有意向的客户解答相关旅游问题并给客户提供专业意见。

(2)熟记旅游线路：销售人员一定要熟记旅游线路、线路的排期、线路的基本情况，包括三餐安排、住宿标准是否挂星、自费项目、报送机场来回、景点等要非常熟悉。还要熟悉利润的组成、来源、报价，一条旅游线路价格的组成。

(3)门票业务：省内省外各景点门票门市价格、同行价格、团购价格都要熟记在心中。

(4)订车、订票、订酒店：针对客户相应的旅游线路及要求后，为客户订票也是非常重要的。不同的出行工具对应不同的业务部门交涉和沟通，这一步也是最需要耐心和细心的一步。首先要和计调部门或旅游同行联系，确认这条线路是否还有效和是否还有位。然后要核对客户个人资料和个人要求，并根据对应交通工具和出行时间进行订票，最后再联系酒店方落实所订酒店的具体情况方为完成。

(5)接听来电咨询电话：在电话响铃三声内必须接听电话，并且主动自报公司名称让客户知道，再来了解客户的需求，快速准确地向客户提供信息，再从旅行社的线路中挑选出符合他要求的线路供客户选择。

(6)签订旅游合同：1.向客户讲解线路，承认和小孩的价格所包含的款项后，客户选择对应出游路线后，就拟定好合同让客户浏览合同中的细节并进行讲解，客户确认无误后在合同上签名并收取旅游费用。当面点清款项后给客人开收据、发票，留下客人联系方式，最后把一份旅游合同、收据、发票、旅游线路表一同递给客户，另也有一份旅游合同是作为自己公司留底备案。这样旅游合同就签订完毕。

(7)电话、短信通知：当客户临近旅游时间，要电话或短信再次通知客户出游时间、上车地点与时间。以及一些温馨提示像记得带上身份证，还有一些旅游必备用品等提示。

(8)回访：客户回程后，要回访客户的旅游情况，留下客户宝贵的意见及建议，促进公司的进步与改善服务质量。

五、实习总结

这次的实习工作令我深刻的明白到旅游行业的不容易，旅游业是服务性行业，这是旅游业的性质。要求要有非常好的心理素质和热情的服务态度去对待客户，虚心接受别人的意见和批评。毕竟服务性行业是没有标准和尺度去衡量什么才是优质服务，没

有最好的只有更好的，只要用心对待每一位客户，真心懂得换位思考，就能做到为每一位前来的客户订制一条属于他们的优质旅游路线。

旅游工作要有仔细谨慎的工作态度，因为里面牵涉了客户的隐私。身份证号码、名字、电话、住址等个人资料，为客户订机票或购买保险的时候身份证号码和名字的正确输写就非常关键，一旦出错不仅耽误了客户也会造成公司的损失。

销售表面看似轻松简单的工作，实则背后还是要花相当大的心思和功夫在其中。要记住价格，熟背线路等，不过这些都是为了提供更好更专业的服务给客户，是给公司带来利润的前哨，小小的职务发挥大大的作用。以下总结了几点实习中懂得的道理：

一.广泛认真地学习各种理论知识

书到用时方恨少。在工作中许多实践性的操作，都需要宽泛的理论知识支撑。所以，上课期间我们应该抓住这大好时光，广泛地学习各种理论知识，更重要的是汲取一些理念性的文化。

二.踏入社会之前，应努力锻炼自身的基本能力

在工作的各个环节中，我时常需要与客户交流以及对上级进行信息的反馈，其次，工作中的一些环节也必须要与共事的人解释以及表达清楚。而在此时自身的语言组织与表达能力则非常的重要，因为这体现出了个人的基本能力。因此，应该努力锻炼自己的沟通、表达和合作能力，因为踏入社会之际，便有了一个可以让自己展现能力的平台。

三.实习期间，不要放弃任何一次提高专业技能的机会

实习期间，除了了解公司概况情况以外，还要牢记一些专业信息。比如是旅游的线路安排、酒店、门票等等。在后面的工作中渐渐发现，牢记这些信息也是提高了自己的工作效率，因为时间有限，不可能每每想起才去翻看笔记本或者向他人咨询，只有变成自己的东西才能在工作中运用好并且迅速反应。才能给客户展现自己专业的一面，这也是我们实习生需要具备的最基本的专业素质。

四.待人处事的态度以及团队合作的重要性

这次实习于我而言，是踏入了社会，也实质性的接触到了一些陌生的群体。我们所接触到的人性格、品质、性情、做事做人的风格都是不同的。在公司的同事虽然我们年纪相仿，但却感觉他们很成熟，很专业，很可靠的感觉，有很多值得我学习的地方。教会了我很多事情，使我体会到：一定要勇于推销自己，将自己的才能展现出来。我也深深体会到团队合作的重要性，在工作中，我不是一个个体，而是一个团队中的一份子，只有与同事间相互配合，相互信任，真诚交流，才能令工作开展得更加顺利。

五.自身存在的不足

社会与学校里很是不同。一进入岗位，我就意识到，公司虽然没有老套的规矩，但却有着不可违反的规定，我们应该严于律己，但有时候我也会存在着一点散漫。而对工作领域的一些流程并不是很了解，导致有时候考虑问题不是很全面，也由于本身的粗心，总是会有小失误，但这些是完全可以避免甚至根本不会出现的，但我的确不是一个很细心的人，希望自己以后可以在学习和工作中改善。也由于平时缺乏必要的社会实践环节，在实习的环节中需要有较长的适应期，没能把自身的心态及时地调整过来。对于校外实习，我们经历了新鲜，迷惘，热情，挫折，疲倦以及蜕变。最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再做，现在是边做边学。

这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我们从传统的被动接受学习转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程;思考方式成熟，逻辑性规范、明确。我认为这难得的一个月，让我懂得了工作和学习的基本规律。同时我们也变得成熟和独立，相信不论遇到怎样的情况与境遇都要学会坦然面对，这将是以后工作和学习中的一笔巨大财富。为今后打下了坚实的基础。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇六**

一、实践单位名称：旅行社

二、实践时间：20xx年7月11日至20xx年8月1日

三、实践单位介绍：

四川康辉旅行社，地址成都市天仙桥北路3号楼，旅游经营许可证号码为l-sc-gj00030。宗旨是遵照国家的法律、法规和旅游管理部门所制定的有关旅游的各项规定，进行各项与旅游有关的经营活动，用先进的管理模式，热情优质的服务，接待好每一个团队、每一位旅游者。是全国旅行社第一家股份合作制试点，现又发展为有限责任公司。股东大会是公司的最高权利机构，董事会是公司的决策机构，总经理全面领导公司的生产经营活动。公司有一个健全的管理体系，有一套完整的管理制度，资产质量比较好。四川康辉旅行社有一只高素质，多语种的外语导游队伍，其中德语导游人数在全省位居前列。四川康辉旅行社的外语导游人员都拥有国家重点外语院校本科毕业学历，60%以上有在国外留学或培训的经历。四川康辉旅行社的导游人员在行业中多次受到表彰奖励。有一人被评为“国家特级导游”(全国仅21名，西南7个省，直辖市，自治区仅此一名)，还有一人被评为“全国十佳导游”，一人被评为“四川省十佳导游”。经营宗旨为高质量的服务、高质量的员工、高质量的旅游。经营目标是让合作者放心、让旅游者满意。经营范围有出境游、入境游、国内游、边境游业务。

四、实践主要内容：

这一次假期正好借要去世博会旅游的契机，联络了四川康辉旅行社作为实践单位，负责同行的几位朋友旅游的联络和组织工作。担当起这个团体领队的职务。通过旅行前的准备、联系、收缴费用、制定合同，旅行中担当负责人、组织者来达到体验旅游工作者的工作过程，了解旅游业的部分工作流程的目的。从而实现增强自身社会实践能力、策划组织能力，接触社会的目标。

五、实践经过：

1、出行前：

出行前主要工作是负责旅行社与同伴的联络任务。最初，只有我和另外一人，联络还算顺利，在初步确定后又加入了两人。于是对计划做出了小幅度的调整，由于每个人都相互不认识，本来预定在某一天进行一次碰头会，相互熟悉，但每人也都有自己的课业任务，时间上的安排常常是一改再改。在报名截止之前一点，郑欧同学临时想要加入，由于人数已满，在经过多次交涉后，终于让郑欧同学成功加入了团队。在人数最终确定后，我们于7月15日进行了其中四人的见面会，大致确定了游览世博的路线。并于21日共同参加了此次旅行的说明会。至说明会结束，旅行的准备工作基本完成。

2、旅行期间：

由于暴雨引发洪水缘故，火车延误13小时10分，于25日18点到达上海车站。在吃过晚饭以后，由于部分幼儿想花高出票价20%的钱坐游轮，于当晚21点一直耽误不参加自费项目的的同伴到11:20。并于次日0：10到达住宿处。由于旅行社为了不减少行程，将世博游的时间压缩为半天左右。引起了部分同学的不满，激起了小摩擦。

这两天为世博的游览，但由于旅行社为了不违反合同减少行程，将三天的游览项目合为两天。第4天时于12：00时进入世博园，比最初计划晚了4个小时，比导游承诺延迟3小时。由于我们五人事先申请了脱队行动，只与团队参观中国馆。但由于部分旅行团成员没有团队意识和时间观念，造成其他成员在烈日下等待进1个小时。进入中国馆后我们5人与队伍分离，参观完中国馆在园区活动。但当下午7点左右，导游通知我们因部分成员感觉劳累，要求我们缩短行程顺从部分人离开。我们五人据理力争，终于在多次交涉以后通过各种渠道维护了自身的合法权益，于晚间8点离开世博园。

第五天早上我们用40分钟完成了本应半天的科技馆行程。进入世博园区后，我们五人就与旅行团分开行动，度过了不错的一天。

这两天是在绍兴与杭州西湖旅游，情况比较顺利。

火车回程。

六、实践感受：

1、出行准备阶段：

这一次出行本来预计是跟随其他同学出行的，但是为了增强自己的组织能力，这一次我充当了旅行组织者的角色。但显然做为组织者我有太多的不足之处，汲取了大量的经验。首先，出行前人数一定要确定。这次旅行前的人数一直比较不明确，由最开始的2人增加到后来的5人，这对联络工作出了巨大的难题。第二，他人的联络方式要多样化，保证信息畅通。这一次同学之间的联络还存在问题，由于联系方式只有电话，在准备过程中常常无法及时的联系上他人。第三，出行前的分工一定要明确，计划要严密。这一次出行前虽然有一次碰面分工和计划，但不仅人没有到齐，世博园内的计划也是到了再说，至于分工携带的物品更是没有提及。而对于联系的问题已让我深深地体会到旅游工作者得不容易了。

2、旅行进行阶段：

这一次旅游过程大体上还是比较愉快的，但是由于事前的疏忽，没有认真调查旅行团中的人员结构。我们所在的团平均年龄偏小，有的只有六岁左右，这是造成行程进展缓慢的原因之一。同时，形成期间对于实践的安排还是有一定问题。本来就已经有限的时间还大量浪费在了走路和排队上面。本来如果努力一下，一些热门场馆本来可以通过与其他团队交涉走团队通道的，但由于部分成员的勇气不足，热门场馆就放弃了。不过，这次活动还是有很多可取之处的。在行程已经因为不可抗拒之力而被压缩以后，导游又借有些成员游览劳累想休息的借口妄图提前结束世博园区的行程，进一步压迫我们。在我们的交涉与据理力争的艰苦奋斗之后，最终维护了自己的合法权益。

在这次活动之后，最大的收获便是，个人的合法权益不容侵犯，一旦遇到自己的合法权益受到侵害，一定要用法律的武器与对方战斗到底。不向错误妥协，才能赢得自己的权力。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇七**

实践目的：学校号召广大青年学生积极参加社会实践活动，通过社会实践加深对“中国梦”的理解，将个人的成长奋斗同实现“中国梦”密切结合起来，在基层一线砥砺品质，在社会大熔炉中锻炼成长，在实践中发现真知、运用真知，为将来打下坚实基础。 实践时间：20xx年8月1日—20xx年8月15日

实践内容：对于刚中考完学生来说，这个假期是一个过渡阶段。所以我找了一个初中毕业生，给他讲解高一的课程，帮助他提前了解高中的学习生活，以便开学后更快的适应高中的快节奏。 实践过程：

前期准备工作：

为了能够更好的给学生讲解，在家教前，我先找到了高一的数学课本，从头到尾的浏览了一遍，划分了主次。制定了相应的学习计划，课时安排以及讲课的方式。搜集了一些相应的题目，以便学生能够更好的巩固提高。

与家长学生进行交流，了解学生的学习情况，以及家长对孩子学习的要求等，从而能够使自己所讲解的内容符合学生的特点，最大限度的满足家长和学生的要求。

家教过程：

8月1日，我开始了自己的第一堂课，第一讲是集合的含义与表示，虽然很简单，但因为自己比较紧张，在加上对学生来说这是一个以前没有接触过的新内容，多少会出现点差错。尤其是当学生对一个问题深究时，更是对自己的一次挑战。好在学生的性格比较开朗，不懂的就会问，这对于我对她知识的掌握情况是一个不小的帮助。总之，第一天的讲课还算顺利，也给我自己了很大收获。

后来的几天，我和我的学生逐渐熟悉，我们也成为无话不谈的好朋友，下课时会打打闹闹，但是上课时就会严肃认真起来。给她讲课也不再像以前那么紧张，从而能够更好的完成我的计划目标。有时候，有的地方比较难理解，我就会一遍一遍的讲解，直到她明白为止。之后，再通过相应的练习题，让她巩固这一知识点。这样一来，她的进步很大。第一章是集合与函数的概念，这章有些内容比较抽象、难懂。所以在讲课过程中，我尽可能的把那些抽象的东西转化成比较容易理解的，注重基础知识的讲解，让她能够把基础知识掌握扎实，才能为以后的学习打好基础。这一章，加大习题的训练，让她接触各种题型，通过题目去巩固所学的知识点，这样还是比较见效的，这一章内容的学习，我们一共用了10天的时间，虽然时间比较长，但是我觉得，能够真正掌握了其中的知识才是最主要的。

第二章是基本初等函数，有了上一章的基础，这一章的学习并不是很困难。我按照函数的研究方式，从函数定义、函数图像、函数性质等方面，对指数函数和对数函数做了详细的讲解，并通过典型例题进行巩固提高。

第三章是函数的应用，这一章比较简单，而且内容也比较少，用很短的时间就结束了这一章的内容。剩下的几天时间，我有通过题目让她对整本课本的内容总结复习了一下，加深了对课本内容的理解。

15天的家教生活很短暂，但是我却从中收获了很多知识和快乐。学会了怎样与不同类型的人进行沟通和交流，同时，也培养了自己细心和耐心的素养，提高了自己的责任感。

实践总结和反思：

1、要提高自己的语言表达能力和交流能力，善于沟通和交流

这一点非常重要，在与家长与孩子的交流过程中，要学会使用表达技巧，这样才能更有利于共同，了解对方的需求，才能更好的满足他们的期望，同时这样是对自己的一个挑战和提高。与孩子相处，平等容融洽是十分重要的，要和学生处好关系，要让他们把我当朋友，而不是老师，这样才能够更好的沟通。

2、要讲究条理，分清重点，详略得当

在讲课方面，需要分清楚什么是重点，什么是非重点。不是重点的可以一带而过，针对重点拿分的项目要详细讲解，这样才能让他们在以后的考试中，成绩有所提高，才是补课之功效有所发挥了。在习题布置与讲解上，要尽量备课，一定要挑些有针对性的题目给学生做，强化他们的基础。

3、做事耐心，切忌烦躁

在讲的过程中，应该尽量保持耐心，慢慢的给学生讲，毕竟他们还小，有些我认为很简单的，对他们并非如此，切记不能烦躁，这样只能适得其反。

暑期社会实践是大学生思想教育、实践教育的重要环节，对于我们了解社会、奉献社会、增强社会责任感具有重要的现实意义。大学生做家教得到的不仅仅是经济上的贴补，更重要的是我们自身的价值能得到社会肯定，增强我们进入社会的信心。通过半个月的家教实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，同时，也从另一个侧面检验了自己的学习情况，是自己更清楚地认识到自己的缺点和不足，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而使我们在以后的生活中不断的提高，是一次难得的实践经历。

短期的社会实践，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。

“中国梦”引领个人梦，在“中国梦”的引领下，积极参加社会实践，接触基层，在实践中不断的完善和提高自己，对于大学生的发展尤为重要。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。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇八**

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。” 只是一名大一学生的我，抱着贴近社会，锻炼自己的愿望，参加了大学生社会实践。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，团结合作等等。经过重重考验，我终于成为实践的一员并坚信任何的实践机会都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在实践中我多听多学多做，积极按时超量完成任务。

俗语说：“中国教育看江苏，江苏教育看南通。”一句话道出了南通教育的传统优势，尤其在改革开放几十年中，南通的教育更是得到了飞速的发展。通过这次实践活动，我们从南通本身拥有的良好的教育资源着手，简析了其发展历程，使我们更深入地了解了南通教育的精神本质。

为了能提高活动的效率，也能更好、更顺利地完成这次社会实践活动，在出发前，队长召集我们讨论了活动的安排情况，同时结合我们自身的特点，分配了各自的任务。于是，我在这次实践中负责xx地区的调研工作。在调研开始前期，我首先通过浏览政府及学校网站初步了解教育的历史与发展概况，拟定访谈内容与补充问卷问题。然后与其他队员讨论交流各自的实践计划，从而具体充实了自己的调研计划与内容。

一切准备工作就绪，我首先联系了江苏省xx中学的办公室主任，诚恳地向其说明了我们的调研内容，从而约定了x月x日进行访谈。在访谈过程中，x主任耐心地向我介绍了xx地区教育的历史与发展变化，使我对教育情况又有了更深入的了解。然后，我走访了xx地区的村镇，进行了一系列的问卷调查，并向部分学生与家长询问了教育方面的问题。最后，我对收集的材料进行整理汇总，并将实践报告与相关重要数据上传给队长，顺利完成实践任务。

通过这次实践，我深刻地认识到xx地区教育日新月异的发展变化。

改革开放几十年来为国家培养了数以万计的各类人才：从劳模到诗人，从将军到作家，从中央委员到科学博士…..其中在国外有影响的企业家、科学家、工程师、教授和学者都不乏其人。而且xx中学历年中、高考成绩居全市前茅，有几年高考还取得了全市第一的好成绩，今年高考也取得了可喜的丰收。而如此骄人成绩的背后，不再是依靠单纯的填鸭式教学，一言堂式的个人权威，而是一种互动的教学模式，教学相长的教育理念。学校充分发挥工会、共青团、少先队、学生会等群团组织在教育管理中的作用，特别是加强班主任队伍的建设，积累了较为丰富的管理经验，学校对教师进行严格考核，相继出台了学生测评老师、校长考老师等一系列措施，以形成“优者进，能者上，平者让，庸者下，功者奖，过者罚，劣者出”的充满生机和活力的用人机制从而在管理机制上为教师教学水平的提高创造了条件，良好的基础设施，良好的教学质量和学校管理。

老师是我们的知心朋友，是我们的引路灯，是我们知识的源泉，老师给予学子的，是知识、是温暖、是财富、是信念，教会我们怎样在逆境中不屈不挠、自强不息，她燃烧自已，照亮他人;她奉献自已，造就我们。人的地位再高，成就再大，资格再老，在老师面前，他永远年轻，永远的不成熟，老师——是我们终身的良师益友。而教师待遇的提高，教师社会待遇的提高对于教师的工作水平，与热情的提高有着巨大的作用。加强师资建设，形成攻坚团队，。学校除了通过名师带徒、岗位练兵、嘉奖激励等措施，从内部提高师资质量外，还在全市第一个走进高校选教师，第一个发布广告公开招聘名师，从而打造出一支师德高、师风正、师才优的高素质教师队伍。教师在加强基础，培养能力，发展智力，提高素质上下功夫，在搞好课堂教学的同时，大力开展课外活动，开设选修课程，组织各种兴趣小组，安排了丰富多彩的文体活动，活跃学生身心，定期组织“校园之声”音乐会、运动会、开展各类比赛，为学生全面发展、展示特长、大胆创新提供了广阔天地。全面的素质教育人才才是学校的真正培养目标。

几十年中学校教学设施与氛围的改进，多媒体设备的运用，校园绿化的普及等校容校貌的巨大进步也为xx地区教育蓬勃的发展的提供了强大的动力。在调查走访中，我更深切地获知了一个感动人心的事实。每年，部分生活富裕的人们自发资助一些品学兼优但家庭贫困的学子，为其学习解决了后顾之忧，为祖国人才的输送默默提供了保障。

以上是我的社会实践个人总结。在劳累忙碌的十几天里，我也体会到了实践的快乐，同时也感到了所学知识的不足，在以后的日子里必须继续更加努力学习，学好专业知识，全面发展自己，在实践中长知识求发展。在以后的日子里，不可避免的，我还将面对的问题，将承担更大的责任，并在其中更加成熟和真正走入社会。而这次社会实践，就算是我走向社会的第一步吧。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇九**

今年暑假我参加了由xx大学组织的“大学生暑期三下乡社会实践活动”，学校本着让同学们更好的掌握专业知识，发扬爱国热情，积极为社会、人民服务，让同学们全方位的接触、了解社会，特别是贫困地区的状况，并通过调查，发现当地存在的实际问题，分析并做出解决方案，并从中有所体会、领悟以增强大学生的使命感。培养良好的社会适应能力，努力锻炼自己成为对社会有益、对人民有用的当代大学生的目的，在全国建设社会主义新农村的形式下，我们本次活动的主题就定为“服务新农村 建设新家园”

针对当前建设社会主义新农村过程中出现的一些问题，我们本次活动的主要内容包括一下几个方面：

1、政策宣讲：‘上学难、看病贵、就业难一直以来是三大民生难题。近年来政府为解决这三大难题采取了很多举措，也取得了积极成果：但由于农民在这方面缺少足够信息，对相关的政策的理解也不是很全面，这样就造成了很多农民无法利用这些政策来维护自己的权益。我们希望通过这样一个机会，尽我们所能的能够帮到农民朋友们。主要宣讲的政策包括‘农村医保’、‘养老保险’、‘计划生育补贴’、‘惠农补贴’、‘九年制义务教育免费政策’

2、科技帮扶：针对家电下乡这以政策的落实，现在农村的电器设备明显高于以前，那么怎样合理的使用这些电器设备，怎样才能利用这些电器设备给农民带来实实在在的好处，这需要我们的农民朋友掌握相关电器设备的维护、安全使用常识、以及多功能用途;现代化给人们带来的生活方便的同时也带来了环境的污染，我们应该要注意倡导农民朋友们保护我们的生产生活环境，为我们的新农村建设打下坚实的基础。

3、志愿服务：现在很多农村的青壮年都在广东沿海地区务工，留在家里的多是老弱妇孺，他们在生活学习上自然会遇到不少困难，我们将号召我们的志愿者，积极的为这些孤寡老人，留守儿童做一些力所能及的事情，为他们带来一些实实在在的帮助与方便。

在一切准备工作准备就绪后，我们去到了我们本次三下乡社会实践活动的目的地：湖南省沅江市南大膳镇。湖南省沅江市南大膳镇位于八百里洞庭湖畔，水产资源丰富并独具特色，以盛产野生乌鳢而闻名。垸外有广袤的湖洲，年产野生乌鳢4000吨;垸内有野生乌鳢放养面积5000亩，年产量1000吨，年创产值1.96亿元，全镇从事乌鳢产业的农户达3000户，去年仅乌鳢产业一项全镇人平增加600元收入。

近几年来，镇党委、政府把野生乌鳢养殖作为农村经济增长的支柱产业来抓，采取多种措施鼓励农民放养乌鳢。于1998年成立了南大膳镇乌鳢养殖专业合作社，为全镇乌鳢养殖专业户做好产前、产中、产后服务。成立了四个服务中心，即乌鳢养殖饲料服务中心、乌鳢养殖技术服务中心、信息服务中心和集约销售服务中心。

销售网络辐射全国各地，并在深圳、广州、武汉、南京等地设有窗口，年产种苗达8000万尾，饵料供应冷库达1200立方米，药店2所，技术人员8人，大型运输车辆10台。已形成了以南大冷冻加工有限公司为龙头的特种水产加工企业群，开发了以“洞庭湖洲”为品牌的特种水产、饲料等系列产品，年加工乌鳢鱼片、鱼丸、鱼皮等系列产品达20xx多吨，产品深受市场欢迎。英国、丹麦、新加坡等外商与该公司有贸易往来。

南大膳镇是著名的湖南百强镇。乡镇合并后在新一届镇党委政府和9万南大人民的建设下，如今更加多姿多彩，耀眼目夺了。南大膳镇党委政府，坚决贯彻上级的有关指示精神，结合南大实际，在落实科学发展观、建设社会主义新农村的扎实工作中，各项工作取得辉煌成绩。全镇保持了国民经济的持续稳定增长，工农业总产值达到8.07亿元。

全镇有工业、企业714家，18个招商引资项目投入固定资产2600万元。南大膳镇注重农业产业结构调整，大力推广农业实用科技，大力植树造林，打造南方型杨树品牌，不断发展畜牧养殖业，成为全省三大草食动物示范乡镇之一。南大还是全国闻名的“中华乌鳢之乡”甲鱼、黄膳、珍珠等发展势头非常强劲。城镇建设、教育事业同样取得可喜成果。

这是一个社会主义新农村建设颇有成效的地方，因为居民与外界的联系比较多，获取信息的渠道也比较多，因此思想意识斗相对比较开放，所以我们工作起来都相对轻松，村民们都很关心国家大事，很多事情根本就不用我们说他们就知道，甚至知道的比我们还要多，还要全面。这使得我们基本上没什么事需要做，尽管这样，大家心里都觉得特别开心，毕竟我们这次来得目的就是让我们的农民朋友了解一些国家政策，形式。既然大家都知道，我们也落得清闲，可以腾出更多得时间去帮助那些亟需帮助的村民，也很好得提高了我们得工作效率。

回去后很多同学都问“三下乡你收获了什么”，我想说的是“有些事情只有去体验后，才会懂得，有些收获不在终点，而在过程”，目前我们都还是没有走出校门的学生，我们总是有着很多远大的理想和抱负。正如我一般，我是大一的学生，我总想着自己在毕业后能够在那些发达的城市大展拳脚，心比天高。但经过这一次的下乡，我似乎悟出了一些不一样的东西。每个人都是积极向上的，大家都希望自己可以在繁华的地段工作，享受高的待遇，这是无可厚非的。但是懂得回报社会将自己的光芒在贫穷的地域散开的人，则是无比高尚的。

“三支一扶”就是一个很好的政策，让更多的大学生能够拥有这样发光的机会。在“三下乡”的锻炼中不断成长，不断思考，充实自己，我们收获快乐，收获成长，收获许多我们从未有过的经验。我懂得了如何奉献，懂得了团队的重要，懂得了今后在成长和前进中要做些什么，该做些什么很幸运能够参加这次“三下乡”活动，我们经历了，走过了，收获了。

这次“三下乡”活动让我感受颇多，既增长了见识，同时也学到了许多东西。人就是要在不断探索中与追求中获得进步，只有亲身经历了才知道其中的苦与乐。这短短的几天将成为我心底美好的回忆，在这一次之行中，我们了解了的新农村建设以及更深入的了解当前新农村建设过程中的一些问题。我在此要由衷的感谢淳朴的南大膳镇人民，他们给了我们这次成长过程中的经历;感谢一起和我下乡的同学们，是他们让我看到了真正的互相照顾互相帮助的真情。同时也真诚地祝愿南大膳镇能够发展得越来越好!

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十**

一、关于实习公司

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌:“罗蒙(男装)”“\"romon”(女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”罗蒙集团通过罗蒙品牌oem模式与国际大企业集团强强合作，加快国际化步伐，进而成为挤身世界著名服装品牌企业的行列。

二、实习的内容

由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。 罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产----发货机制改为了，市场调研---生产----分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进罗蒙开始

我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

四、实习后的转变总结创新

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢?要买房子，要买。车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单?他所追求的是能呼风唤雨!”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题!”档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分!就像我们罗蒙的一句广告词:细节中，见真章，的确罗蒙的成功并非偶然，能让我学习的东西远非两个月就可以的。毕业后我即将成为一个真正的罗蒙人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十一**

这个暑假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十二**

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个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。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十三**

又是一年暑假,大学生活已经匆匆过了一半,是时候该想想步入社会该作何打算.所以今年暑假便想提前体验一下作为一个社会人的感受.

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又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。“ 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。今年自己的暑假和去年有所不同。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 , 于是我才决定今年要真正的去接触社会 , 品尝社会的酸甜苦辣。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。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暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，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，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。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间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，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

在这种地方，看得到的机会，的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时侯是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十四**

眼间我已经度过了大学的第一个年头，进入了大学的第一个暑假。作为已经成年的大学生，我的暑假生活不能再像以前那样无所事事了。我要过一个既有意义而又充实的暑假，我和室友有很多热烈的讨论，我也有了自己的打算。我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验让我自己更进一步了解和认知这个社会，我也希望自己能在这个暑假中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

临近暑假，校园里、大街上各种各样的招工广告随处可见，我和几个室友准备在暑期找份临时工来充实自己的暑假生活。在找工作的时候就听说其他学校的有去打工被骗的，所以我们在找工作的时候都很谨慎。经过慎密的筛选，最后我们决定跟着我们校学生会志愿者部社会实践部的一个干部去，她是东莞顶裕木器制品有限公司的招工代理，她也跟着我们一块去打工所以我们就放心的跟着她一块儿去了。

考试完的第二天我们就出发了，坐了两天的长途大巴，我们一行三十多个人终于到达了东莞，到达厂里已经是下午五点多了，我们收拾收拾东西就去食堂吃饭，吃完饭我们就开始和老板签合同，老板给我们开了会后我们就去休息了。这个公司主要是加工木制珠宝盒的，第二天一大早我们就开始去车间工作了。第一天工作给我们安排的工作都很简单，我们们很容易就能完成，同时也觉得时间过得很快。第一周晚上只加班到九点半，刚远离的学校紧张的复习备考生活，没有了学习考试的压力，每天只是工作，吃饭，睡觉这三部曲也没有什么思想压力感觉很好。从第二周开始就给我们安排一些有技术含量的活了，并且晚上加班到十一点有时甚至十一点半，枯燥无味的长时间工作很令我们乏味，手机在那边也没法上网整天像是与世隔绝了。长时间的工作导致我们晚上睡觉做梦都是在干活，早上起来手都是肿的，握就握不住。就这样持续了56天，期间只过三个星期天休息了三天，整天盼星期天就像盼过年似的。还好，我们们只干两个月就走了，坚持坚持也就过去了，过着还有个盼头，但是想起那些厂里的老员工，他们整天整年都这样重复着这样乏味的日子，动不动就被组长骂一顿，在那组长一般不骂我们学生，让我们干的都是稍微轻点的没有危险的工作，顿时感觉我们很是幸福。

这个公司分为四个部门：木工部，组立部，油漆部，包装部。我是在组立部的，也就是把各个零件组装起来，那些活儿看是简单而轻松的，身体不断的重复着一个动作，是相当的枯燥和烦闷的。但不管做什么，我们在期间不单单只是为了工作，机械的运动永远只是停留在那一步。在实践期间我们还要讲究方法，怎样做省力又好，在期间组长教我们的，还有其他方法都很科学，期间我也很受启发。但是有一些小事不太科学，比如说一些员工往一个小瓶子里倒胶的时候就没有注意大气压强的问题，导致倒胶很难倒，就不往瓶子里进，我注意到这个问题后就和那个老员工讲了一下她那样做的不对，我告诉她正确的倒法后她很快就倒好了。这就是理论和实践相结合，这也充分证明了我们学习的知识还是有用的。(\*^\_\_^\*) 嘻嘻……

虽然这个暑假基本没上过网看过电视，像与世隔绝了，24小时的一半多时间都是在工作，打交道的也只是厂里的老员工和一块儿去的同学，整天只是在厂里呆着，但是这也让我看到了社会的一角，这个世界真的是太疯狂了。我本以为只有在电视上才会发生的事竟然有好多在我身边发生了，这就是和在学校的不同，学校太理想化了，而社会太现实了。不过通过暑期的打工经历也让我明白了许多以前我认为说得不对的名家名句，到底还是名句，都是有一定的生活哲理的!

暑期的社会实践打工经历让我亲身感受到了许多：

一、时间真的很宝贵。俗话说：时间就是金钱。时间确实是可以创造金钱，但是金钱却买不到时间。我们在那打工都是按小时付工资的，只要干有那么多时间就可以得到相应的报酬，但是有了这么多钱我们想买点时间是不可能的。特别是刚放假的时候本来说是七月五号出发，我们三号考完，正好四号可以歇息一天收拾收拾东西，但是三号上午考完后，下午通知说是四号一早就走，这个下午真是让我们慌的很，室友的一个同学要和我们一块去，我们就连忙打电话让她晚上赶过来，宿舍暑假要被占用还得搬宿舍的东西，表弟也要和我们一块去结果就没能赶过来，还有一个要一块去的老乡第二天还有考试……那天下午真是把人给折腾死，就相差一天，原来的计划都泡汤了，那是真是切实感受到了时间的宝贵。在那呆了将近两个月也就意味着在家只能呆两三天，真的好想在家多呆几天……

二、挣个钱真难。整天在学校吃穿不愁的我们却很少想一下父母挣钱供养我们上学是多么的不容易，我们在学校吃喝玩乐日子过得很是潇洒，但父母呢?他们只是一个劲的想法挣钱让我们吃好喝好，而他们去整天省吃俭用，辛辛苦苦的挣钱，而我们只是知道花钱。通过这个暑期的打工经历我确实感受的了钱是多么的难挣，每天超负荷的工作量把人累的够呛，有时候一连站好几天站的腿酸疼硬疼的，每天早上手指肿的握就握不住，反正是钱是没有好挣的。

三、人活着真不容易。现在想想我们以前真是生在福中不知福，看到和我们同龄的好多人早早的就担起了家庭的重担，以前还以为他们出去打工很自由还可以挣钱花，但亲身实践后才知道还是在学校好，在学校自由点，在这儿父母供养着没有人骂，没有生活的压力。他们打工在外动不动就被上级骂一顿，整天都是机械的工作，生活没一点儿乐趣，并且挑起了家庭的重担，也许他们唯一期盼的就是发工资的那一刻，这就是他们的生活。有时候想想就是混个人好难，一辈子都要被生活的压力牵着鼻子走。

四、珍惜现在幸福生活，好好学习。暑假在那干活的时候不让说话，不让听歌，机械的工作很是令我们乏味，这种生活我们也幸亏是干了不到两个月，在那干活的时候就经常想还是我们在学校幸福，到学校一定要好好学习珍惜眼前的幸福生活。这一开学就是大二了，大学四年会很快过去的，珍惜大学里的每分每秒充分利用大学里的每份资源来充实自己，好好的锻炼自己，学号本专业知识，才能等到毕业后找到份满意的工作，到时候也许生活会比较好过点。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从打工中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，五十六天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

暑期虽然只有两个月时间，但是在这段时间里，我们却可以感受到有些厂家总喜欢把大学生看成是廉价劳动力，这是我们最不能容忍的!累啊，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作......不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

时间飞逝， 告别了短暂的暑假打工生活，回到了校园,回想着刚过去的打工日子和即将到来的大二学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨…… 暑假的打工，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断地成长……我会一直的努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十五**

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召;也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我把此次进行了整理总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告论文：

活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的;同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

活动的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。(

活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法,为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束时，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全，保证活动的正常进行。

活动的总结

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的“生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。”

其次，通过活动我们也很好的实践了“大学生职业生涯教育”中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观;促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。

在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。

暑假即将结束，组织并参与“爱心辅导”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。尽管在这次“爱心辅导”活动中我们取得的经济报酬是微薄的，但是我们收获的精神食粮却非常丰富。因为它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十六**

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。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十七**

通过暑假的20天的家教活动，也让我懂得了作为教师的伟大，和对同学教育的关心。

在上大学前，我就有感觉，作为新世纪的一名大学生，和以往的小学生中学生不同。你的生活不再被繁重的书本所压迫，这并不是说大学生学习不重要。作为大学生，在学习的同时，还要学会与别人交往，做些兼职家教什么的，要进一步的深入社会。大学生已经是成年人了，从父母送我们到大学直至住校，半年才回一次家，我们已经在接触社会了。所以很有必要尽自己的努力去服务社会，回报社会，这是自己成长必不可少的。所以我就有打算，在尽自己努力去锻炼能力的同时，也为社会做点什么。在这个暑假，也算是老师交给我们的任务，要写一份社会实践报告，我的家教生活也在暑假开始的同时一同前进。

暑假刚回到家的时候，我就对父母说了我当家教的想法。起初，父母感到很吃惊并且并不同意我这个想法，他们认为，在学校一上就是半年学，好不容易回一次家，与其当个家教累自己不如好好在家养养身体，多注意休息。我知道父母这么说是关心我，但是已经做好的决定怎么就会破灭，并且失去了一次这么好的机会。于是我打算和父母心平气和的说自己当家教的想法以及对自己以后步入社会的好处。很快父母接受了我的意见，并且父亲还对我母亲说，你看咱儿子果真是大学生，思想都比咱们进步了不少，咱们只看现在的利益还真没想到咱儿子以后的生活。听父亲这么说我真的觉得很高兴，更加期待即将到来的的家教生活了。

就在放假的第三天我在父母的陪同下来到了我们那的一家家教招聘中心。刚进家教中心，那的接待员就问我你是什么学校毕业的。我就如实告诉他我在贵阳医学院就读，说真的，当时接待员一听就露出疑惑的目光。他说，我们这的家教都是专门辅导初中生数理化和英语，并且对中考的一些题型要有所掌握，你学的是医学是不是有点不对口?介于我对自己初中知识还是很有把握，于是我如是的说，我还是很相信自己的个人水平。也许接待员看到我自信的眼光，就来一句，好吧，我们先暂时记下你，后天的时候你来我们这，为了对初中生学习的负责，我们要给你一些相应的数学考卷让你去尝试做一下，成绩优秀的话我们会考虑录用你的。

带着满满的自信，我回到家中看起了初中数学，对一些书上画的重点详细的看了一遍，并做了一些相应的题型。迎接家教招聘考试的时间终于到了。就在那一天，我来到家教招聘中心，还是那个接待员，他带我来到一个教室，把初中数学考卷发给我，限定2个小时，我用了1个半小时把数学试卷做完，并以优异的成绩正式迎接了我的家教的生活。

就在家教中心录取我的第三天，就有男士给我打电话，说聘我去辅导他家俩双胞胎的数学功课。听到这个消息我真心激动，但又会有些羞涩。毕竟第一次去别人家辅导孩子的学习，不仅在穿着上还是行为上都要做的得体。于是我穿了一件衬衣和牛仔裤来到了那位人家。刚来他家的时候是那位先生热情的接待了我，我坐在沙发上，他给我倒了杯水，对我说他家有俩孩子。是双胞胎哥俩，都是要上初三了，面临明年的中考，但是这俩孩子就知道天天玩耍，初中两年了，这数学就从没上过60分，什么全等三角形，函数的一窍不通，总之数学是白学两年了。学校数学老师对他们已经是彻底放弃了，说是天生俩活宝。让我想想办法在假期提高一下他们数学成绩。于是我和这位先生约定每天学4个小时，上午八点到十点，下午三点到五点。这位先生很高兴，并对我说可得真要谢谢你啊。说完就让那俩双胞胎来见我，向我问好。

这俩双胞胎很好客，看到我上课都感觉热情，一会儿问问我在哪个大学读，一会儿又问问初中成绩怎么样等等。我都耐心的回答了他们的问题，也算是与对方的初次了解。开始上课了，我先询问了一下这两位双胞胎的学习成绩。他们很无奈，说成绩真的不怎么样，初中两年了数学貌似什么都不会，而且他们也打算要好好学习，但就是上课不能认真听讲，也可能是实在无法听懂数学内容，听半天也是听着天书，所以对数学就有点想放弃了。听到这以后，我突然觉得我的任务很大，要在20天的教学让他们对数学知识要有详细的了解，对一般的题型要有大致的认识。说真的对于第一次当家教的我还真有点不知所措。在教他俩的第一天我只是把初一最简单的内容让给他们讲解了一番，这哥俩听的还算是比较认真，我提的问题他俩也是抢得回答，都表现了比较积极的一面，思维也是比较敏捷，一看就是聪明的哥俩。看到这我感到非常欣慰，也鼓励了我对以后教学的信心。上完课后，这哥俩的父亲想留我吃顿饭，我谢绝了，说不用了，明天还是会来上课的，一定会尽自己最大的努力让这哥俩在暑假的数学成绩要有一定的飞跃，那位先生听到后很高兴，对我说，作为父亲对孩子的现今希望就是好好学习，而我这么一说，也就是对孩子的学习有了信心，一定会让哥俩在假期的学习有所收获。带着这位父亲的希望，我回到家里准备明天的课程，以及对他们的学习能力研究了一下，制订了教学计划和适合他们的学习方法。介于他们数学基础很差，所以出的题型还是以基础为主，在重点方面基础题型明白的同时还是要逐渐加深题型的难度，以便于在中考的时候会有更好的把握。就在第二天，我把教学进度和这哥俩说了一下，他们是没觉得有什么不好。于是正式的家教开始了。我先叫这哥俩做了一些计算题，算是对他们的基础功进行巩固。其实最后我真的感觉到虽然这哥俩很聪明，但是在做题的时候确实很不认真，不是小数点点错，就是乘除算错。但是我依然很认真的为他们解答，他们对我说在做计算题的时候做着做着就会犯困，确实提不起来学习的兴趣。我就对他们讲，学习是自己的事，既然选择了上学，就要认认真真的做好每门功课的学习，不能学着无聊就犯困，这样的学习不仅是辜负了父母对自己的期望，也是对自己的将来一种不负责任的表现。听到这，哥俩有所感悟，对我说他们一定会像我说的那样好好学习。这一天，哥俩的学习效率确实比我来的第一天好了不少，而且有不懂的问题也敢于提问，不到明白誓不罢休，这一点作为第一次当老师的我，真的对自己能做到这一步表示非常的高兴，至少在与学生的交往中他们还是很赞同我的想法的。再后来的几天我对他们的学习很严格，每天做题量要与题型的难易程度成正比，要让他们对我讲的每一道题都有进一步的了解，做到举一反三。其实说真的，虽说是哥俩，但是弟弟貌似思维更敏捷一些，比他哥哥对题目的理解会更容易。因此这也是我在家教的环节中又遇到的一个难题。因此再给他们讲题的时候我对哥哥更加关心，直到哥俩都明白题目才进行下一道题的讲解。哥俩学的高兴，身为老师的我也感到快乐。20天的家教就这么结束了。在临走的一天，我把学数学的一些技巧告诉他们，带着我对这哥俩的期望，他们表示一定会努力学习，在初中的最后一年努力抓紧时间，刻苦学习数学，在中考中数学不要成为自己拖后腿的一科。那位哥俩的父亲对我说，每天上课结束，俩孩子都对我说老师讲的内容很深刻，数学成绩一定会上一个台阶。

就这样，20天的家教结束了。虽然这些天我感到很疲倦，但是也让我懂得作为人民教师的伟大，那种无私奉献、不怕辛苦的天使般心灵。也许第一次的家教没有像那位父亲和哥俩说的那么成功，也许很多内容没有讲的那么出色，但是第一次永远都是最珍贵的，让我接触到人与人之间的一种信任，以及父母对子女望子成龙的心切。这时让我回想起在初中的时候父母为我报那么多补习班可我却有那么多怨言，那时的不懂事和无知现在看来是多么可笑，这可能是每个父母都希望子女成才所做的最大努力。还有一点，就是改变了我平时暑假爱睡懒觉，天天无所事事，过着无忧无虑生活的坏习惯。我们对未来的生活是未知的，所以有必要适应各种各样的生活环境，在艰苦中成长，才能成为一名社会有用的人才。这些难得的社会体验一定会鼓励我，对我以后的工作生活产生积极的影响。

**暑假实践报告800字 大学生寒暑假实践报告篇十八**

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，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。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情况，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应该有一个明确的目标，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、提高自己。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，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。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。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

经过暑假一个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

第一、服务最关键

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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。能获得这种免费的广告，何乐而不为?

第二、诚信是根本

不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

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