# 最新大学生志愿者实践心得(三篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-09

*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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。大学生志愿者实践心得篇一年轻人刚到工作单...*

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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**大学生志愿者实践心得篇一**

年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自我可能会使自我处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。这次在xx公司的实践带给我不仅仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实践期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮忙。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

销售代表的工作是与人打交道，每一天都要和各行各也的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客带给他们所期望的并且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，并且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。之后我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，并且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是十分重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大群众的。

一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内必须要留意谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅仅使你自我的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，所以认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自我前功尽弃，我们在刚开始工作的时候必须要慎之又慎，对自我的工作要十分重视，如果有必要必须要检验自我的工作结果，以确保自我的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后，你会发现自我已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果，但还是要对自我的工作认真对待，以免失误。

实践是每一个学生务必拥有的一段经历，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，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。如果用班级作为会计财务室，那我们每个人就相当于一个财务科，包括有制单、出纳、记帐、成本核算、综合和主管等六个岗位，使我们实践时有一个模拟的操作环境，紧张得十天财务会计实训时间就这样在忙碌中匆匆过去了，留给我的都是丰富的经验和深深的体会。＂仅有经历过，才明白其中的滋味＂对于我而言，喜欢体验生活，能够说透过这次实训，真真切切的让我了解了什么是会计，让我对于会计最初的观点也有了本质性的改变！会计不仅仅仅是一份职业，更是一份职责。

此次实践，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实践期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对必须期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识。

**大学生志愿者实践心得篇二**

促销通过把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自我，同自我的言语、形态让他人了解自我。所以对于一个优秀的促销员来说务必具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们务必对产品的相关知识及厂商的具体状况要有一个明确的认识，超多的相关知识的贮备能够使我们能在促销过程中应对顾客的一系列问题，通过自我的介绍能够使顾客了解产品的一些具体问题，能使顾客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达务必合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自我层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自我的魅力吸引顾客，让他们通过自我来了解产品。另外在应对具体问题时我们应持续良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每一天会应对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不一样，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你务必持续良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每一天站着用一个笑脸应对不一样的顾客，这生活需要我们坚持，要让自我在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮忙，用自我的热情去换取他人的舒心。

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

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到欢乐，在汗水中得到磨练，我觉得自我的潜力有了必须的提高，到达了自我预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有潜力有信心我们必须会创造一个属于自我的乐园。

**大学生志愿者实践心得篇三**

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。透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。

透过在店内以零工的形式锻炼自我的潜力，体会社会事务，工作辛劳。

透过在店内工作的将近一个月时间，不仅仅透过自我的双手赚到了来之不易的工资，更透过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自我的社会经验，获益匪浅。

1.挣钱的辛苦。每一天辛辛苦苦重复同样的工作，留意翼翼的进行日常工作，才能够得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂，我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了.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提高。同时在这次实践中使我深深体会到我们务必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，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3.具备随机应变的潜力。要具备随机应变的潜力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的潜力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自我带来不必要的麻烦。所以，必须要有随机应变的潜力。

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