# 最新社会实践的总结报告300字(5篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-30

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。社会实践的总结...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**社会实践的总结报告300字篇1**

前 言

根据旅游管理专业教学计划，20\_\_年\_\_月-20\_\_年\_\_月，我在上海吉臣酒店进行为其6个月的专业实践，实践岗位分别为前台接待、餐饮服务和客房管理。通过实践，巩固了所学的专业知识，了解了酒店管理的基本职责和各岗位的工作流程，掌握了酒店管理服务工作的基本技能，在实践中找到了理论知识与实际操作的结合点。作为一名旅游管理专业的学生，实践工作虽然劳累，但同时也带给我更多的思考。

一、\_\_吉臣酒店简介

上海吉臣酒店座落于静安区、长宁区和普陀区三区交汇的中心点——曹家渡商圈，与中山公园商业圈、静安寺商业圈毗邻。距南京西路商务区、上海展览中心仅2公里车程，周边高档餐饮、购物、娱乐、休闲设施完善，是高品质商旅人士的理想选择。

酒店拥有设计时尚、高雅的各式客房，并特别设有高级楼层、商务楼层、日式楼层、无烟楼层、行政楼层。高速因特网接口，国际卫星多频道、液晶挂壁式宽屏电视，国际国内长途直播电话，客房内保险箱，迷你酒吧，全套豪华洗浴用品以及人性化的服务为您的商旅平添一份温馨、舒适。

位于酒店一楼的欧式咖啡西餐厅，其优雅的氛围，可为客户提供融合多样饮食文化并广受欢迎的各国料理，有自助式早餐、全天候的餐点、主题式自助餐，维多利亚及法式零点美食，并适合举办如生日派对、欧式温馨婚礼或团队聚餐等各式活动。舒适的环境、美味的餐点将带给顾客难忘的体验。

由香港顶级餐饮品牌--皇上皇餐饮集团奉上正宗港式粤菜及东北经典名菜，知名港厨的精湛厨艺更是非同凡响，精致美味的日式料理可让客户领略到东瀛风情。

二、实践岗位与内容

(一)酒店前台接待

1、早班工作流程 化妆，签到—了解住宿情况及重要事项——交接班(了解房态、清点帐目及小卖部商品，仔细阅读交班本)——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。

随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)——配合收银向询问客人是否续住，关注客人消费情况，保证房间帐户有足够押金，帮助客人办理续房手续——接待宾客(以退房为主)——工作午餐——检查、更新房态，确保房态准确，接待宾客(重点催收房费)——做交接班准备。

2、中班工作流程 交接班，清点帐目，了解白天住宿情况以及预订情况，掌握押金余额不足的房间，跟进上班未进事宜——接待宾客(重点催收房费)——工作晚餐——协助前台收银催房费，并跟进餐券发放事宜——检查、更新房态，确保房态准确，整理预订——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)，18：00以前完成押金催收工作——做交接班准备。

3、夜班工作流程 交接班，清点帐目，了解白天住宿情况，掌握押金余额不足的房间——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务，随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)跟进上班未进事宜——检查、更新房态，确保房态准确。

提取房费、注明余额，处理手工帐目，按类别填写缴款单，保证一天的营业收入全部上交财务。电脑过帐，打印制做报表——对前台日常单据及表格进行整理、归档和补充，整理和补充小卖部商品，做好话务监控和相关记录，打扫前台内部及大厅的卫生——检查叫醒服务记录，为当日预订进行排房并及时与楼层沟通——检查、更新房态，确保房态正确，并做好交接班准备。

(二)酒店餐饮服务

1、迎宾、问候客人：当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要用姓名去称呼客人。

2、拉椅让座：当客人进入房间后，要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座，但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的，要主动询问是否需要婴儿椅。

3、派送香巾：将已折好的香巾放入香巾托，服务于客人的左手边。并说：“对不起打扰一下。…请用香巾”。如知道客人姓名，要说：“王总，请用香巾!”

4、服务茶水：将口布折成正方形放于一骨碟中，将茶壶放到口布上，拇指扣于壶把上，其它四指接于骨碟盘底，站在客人右手边一只手为客人倒茶，并说：“对不起打扰一下。…请用茶”。如知道客人的姓名，要说：“王总，请用茶”。在倒茶之前一定要先说“对不起打扰一下”来引起客人的注意，否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

5、呈递菜单并点菜及酒水：询问客人是否可以点菜，并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。询问是否可以起菜：对于集团内部宴请或者是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有VVVIP，同时要问主人是否要求分餐;如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备“个吃”。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

**社会实践的总结报告300字篇2**

今年暑期，我很有幸接到一份工作。经过上一年做商场促销员，我对外面的世界不再感到那么陌生与惧怕，反而想借各种机会来试炼自身，在社会这个圈子中一点点地寻找，踏实自己的位置并向上靠近。正好遇上中国移动公司以“实践成就未来”为口号，关心大学生健康成长，共建大学生“新知识，新信息，新精神，新青年”的精神家园，联合团省委，青年时报共同举办“动感地带2024大学生暑期实践活动”，我就报名参加了这次实践活动，更有幸的是我被入取。

在移动公司工作了一个月的时间，这次暑期也将近尾声，我从这次实践活动中学习到了很多，感受到了很多，交了很多朋友。这次实践活动是从8月1号正式开始，经过了两天的培训，通过这次培训使我对中国移动公司有深入的了解，体会到中国移动公司的企业文化内涵深厚。这次培训也主要是让我们了解移动公司的业务，这对我们走上实践岗位很有帮助。从5号开始，我分在的营业部四小组和营业部三分到了营销部，做起了营销员的工作。

起先我们做了电话回访工作，这工作对我而言是非常陌生而新奇，使我跃跃欲试，当我开始打第一的电话时我还有些紧张，但是我还是能够不错的把初次的电话回访业务完成好，通过初次成功我工作劲头非常足，可是之后是越来越不顺利，电话是无人接听和无法打通，更加打击信心的事是有些用户接到电话后马上挂机。使我都没信心继续进行推销，但是看见周围同组的人都在努力中，我也不能放弃，我就在自我鼓励下继续了我的工作。通过这个工作增强了我处事的应变能力，因为在电话中顾客会随时问出一些问题让我回答，并且有时顾客也会答非所问或是前后说法不同，但是我们仍然需要热心对待顾客。

之后我们就去各大手机大卖场工作，在买场中我们帮助移动营业台的营业员推销业务，在卖场中我们会遇到很多顾客，这样可以更好的锻炼我们的业务水平。虽然可以接触的顾客群多了，但是工作还是非常有困难，因为需要我们真正走出去和顾客接触，向顾客介绍业务，但是很多顾客会不理会我们的介绍，很多时候都是我们刚想开口介绍时，顾客就马上说了一句：“不需要。”然后就转身离开，这很大程度上打击了我们的信心，在自己几乎为零的业务量面前感到自己很窝囊，不过我们中每个人都没退缩或放弃过，虽然在卖场中我们真正的作用不大，确实在事实上我我们也没有干出什么成就，但是我们是在努力，在用出自己最大的能力来介绍业务，来证明自己的能力。可是这是谈何容易的事，现在的消费者都很现实，只有套餐对自己很有用处时才会来订购我们所推销的手机业务，所以需要我们有针对不同的客户介绍不同的业务，还要在介绍时突出对顾客来说最有用处，最实惠的地方，这正式考验我们推销能力的时候，通过几天在卖场的实践时间，锻炼了我们的推销的能力，提高了我们的业务水平，也提高了自身的整体素质，这对我们将来的学习和工作都非常有帮助，甚至是对我们将来的整个人生都受益非浅，在面对在大困难时我们都不会低头，只会迎头挑战。

相对卖场时的等待客户去介绍和推销我们的业务，之后跑各个商务楼和写字楼，就是主动出去寻找客户去介绍和推销我们的业务，这也使我们更加走出一大步，更加去贴近顾客群。不过当我们刚进入一家公司时，我们非常紧张，像背诵课文般的介绍完我们所推销的手机邮箱套餐业务，但是顾客非常客气，继续具体询问了这个套餐的功能，这时的我们已经没有刚进去时的那份紧张，我们非常具体的回答了顾客的所有问题，顾客在得到我们的回答后，就决定接受我们的推销，订购这个手机套餐业务。这使我们找回先前所失去的信心，之后我们又接二连三推销出我们的业务。在这一阶段我们几乎跑遍了柳州所有的商务区，从八一路商务区到解放路区商务区，从中我们用汗水去换取了欢乐，有时也会一无所获。虽然多数时候我们跑了多家公司向每个顾客详细的介绍我们的业务，但都没有人对我们的业务感兴趣。不过现在的介绍已不是先前那般僵硬，已有了个人特色，更加能让顾客接受。可我们感到这一时期的工作比先前更加有意义，因为现在我们走出去了，向更多人介绍我们的业务，其实也是向顾客们展示我们的能力。这对我们这群大学生来说是非常重要的，因为将来我们要面对就业的压力，我们要有一定能力，还要有推销自己的能力。在这一阶段才是真正锻炼自己的阶段，我们都很好的把握了这次难得的实践机会。

实践已经结束了，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。这次实践活动义在深远，对我们的帮助享用一生。

**社会实践的总结报告300字篇3**

怀着积极又激动的心情我们参加了暑期社会实践活动——火车站义务服务，想用自己年轻蓬勃的心做一些对社会有意义的事，在大学的第一个暑假留下属于我们整个小队的完满回忆。为他人提供帮助，让他们在炎炎夏日感受到丝丝凉意，也让清爽的风拂过我们每个人的脸庞!

7月3号，我们早早起床，看到大家微笑的脸庞就知道每个人都好期待这一刻的到来，我们齐装上阵，游走在火车站每一个角落。开始我们做的不是很好，我激动已久的心也受到了小小的打击，以为我们会在火车站白白耗两天而毫无所获，随着我们活动的进行才知道一开始我并没有这次活动的意义和价值，慢慢的我发现我的个方面的帮助都可以换来他人的谢谢，而我收获的就是夏日里最灿烂的笑脸!接下来我们接车，送站，维持候车室秩序，看管行李过机检查，帮助旅客找站台和候车室等等。我发现就是这些小小帮助就能让火车站这个小小的社会集体变得好温暖，好清爽。听到叔叔阿姨，爷爷奶奶，各方兄弟姐妹看到我们义务服务红色标志，有响亮的读出河北科技大学的名字，我的内心就汹涌着一种集体责任感和为校争光的荣誉感，那样我们就真的不觉得站着有多辛苦了!

插曲：中我们集体小分队顶着烈日穿街走巷在一起了饭，然后又找了个凉快的地方休息了一会，在大家的脸上我看到了一身的疲惫，但我明白我们每个人心里都有一种说不出的欣慰。

4号休息一晚的我们为你又开始了一天的工作，我知道每个人心里都有一股力量，为旅客义不容辞地送去帮助，为他驱除夏日的烦躁，记住每一个得到帮助人的笑脸!下午我正在候车室休息，一个年轻的小伙子突然凑过来让我看了他已经写好的信息“帮我看一下包，我去下洗手间”。看了以后我高兴的点点头说：“好的，你去吧，放心好了!”他也笑着去了!等他回来我们才知道原来他是聋哑人正在为工作的事在深圳和石家庄来回奔波，自导以后我们心里由衷的佩服。接着他又拿出他的毕业证书，原来他毕业于长春大学特殊教育学院地板艺术设计系。他很亲切也很开朗，让我们无法在他脸上看到丝毫对生的厌烦，他很酷还骂了这点鬼天气!这让我们每个人都惊讶，一个聋哑人都在为自己的理想不懈的奋斗，我们正常人又有什么理由浪费自己的青春呢!加油，祝你一路顺风，事业有成!随后我们离开了，我记得他那灿烂的笑容，他的笑容给了我对生活的执着，对梦想不断追逐的勇气!

真的要离开了，我真的好舍不得火车站了，那时觉得真的好亲切好温馨!不过我们收获了，熟悉了车站的环境，能力得到了锻炼，从何他们交谈中明白了生活需要我们不断的打拼。

我们付出了，我们收获了，带着一箩筐的笑容……完成了暑期社会实践的任务!

**社会实践的总结报告300字篇4**

一、实践目的：介绍实践的目的，意义， 实践单位或部门的概况及发展情况， 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文

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。

**社会实践的总结报告300字篇5**

我在酷暑中迎来了作为大学生的第二个暑假，当然，也是我再一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气暑冷，我毅然踏上了社会实践的道路。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，通过社会实践，找出自己的不足与差距所在。

自从走进了大学，就业问题似乎总是围绕在我们身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里的我们，社会经验又有多少呢?

为了拓展自己的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能真正 走入社会，能够适应国内外的经济形势变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到一家服装厂，开始了我这个假期的社会实践。

天勤服饰有限公司是一家以加工外贸服饰为主的服装加工公司，所生产的服装大都出口欧美。公司的企业文化就是我前面所提到的“天道酬勤”。

公司主要有裁剪，车缝，包装三大车间，而我所从事的品质检验工作则是处在车缝车间和包装车间，确保从裁片流入车缝车间加工开始，至做成成衣装箱结束的每一个步骤不出现差错。尤其是在车缝车间，无论是哪一个工段，稍有不慎就会有大批量次品流出，所以必须打起十二分的精神，成衣进入包装部门整烫之后还要有一次检验，要确保烫后尺寸及质量。最后一步就是配比装箱，装箱后也要按比例开箱抽检，以确保包装及配比正确，如上步骤都结束之后就可以等客户来验货了。

验货的过程是很紧张的，每当客户QC过来验货时，我们的心情 就极其忐忑，因为每个订单的质量要求是不一样的，要严格按照AQL比率标准来执行的，而且还要看来验货的客户QC脾气怎么样，如果陪脾气差一点的QC验货，一旦出现问题，我们就会被骂得狗血淋头，并且整批服装全要拆箱返修重检，这个过程是相当麻烦的。

通过这段时间的实习，我学到了一些在学校里学不到的东西，因为环境的不同，所接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不同了。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织之后，国内外经济日趋变化，每天对于人才的要求都会越来越高，我们不止要好好学习学校里所学的知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识，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。

在实践的这段时间里，我接触到了各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做什么，明天做什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须知道要做什么，要自己去做，而且尽自己的努力做到最好。

记得老师曾经说过 大学是个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生终归还是保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没有学到的，又可能是书本上的知识一点都用不到的情况。

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，而这些是学校学不到的。

在社会上要善于与别人沟通，是需要长期练习的。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，有时会使谈话冷场，这是很尴尬的。人在社会中都需要融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事过程中更融洽，事半功倍。别人给你的意见，要听取，虚心接受。

在工作上还要有自信，同时知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了血液知识头脑就会枯竭。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次社会实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

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