# 最新寒假大学生社会实践报告字(三篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-10

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。寒假大学生社会实践报告字篇一本次实践的单位是目前以代理\_\_为主的\_\_...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**寒假大学生社会实践报告字篇一**

本次实践的单位是目前以代理\_\_为主的\_\_有限公司，\_\_有限公司成立于20\_年\_月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品\_\_的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一) 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售\_酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶\_\_矿泉水还有一根火腿以及一瓶\_\_带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只知道顾客不能把商品带进商场，没有考虑到员工也不能。后来偷偷的拿出去还好没事。第三天，\_\_的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是\_月\_日，地点是在太阳广场\_超市。来到上班地点之后才知道公司只安排了我一个促销员在这里，这里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说\_\_超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还必须收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都必须在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了\_\_的销售，其他\_\_等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎么介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在\_\_的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。\_月\_日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一直19点结束)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一直不是很理想，再者\_月下旬一直都在下雨，超市附近新开了一个\_超市，顾客相对来说少了很多。总的来说\_月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在\_月份把销量提升上去。\_月份刚开始的\_号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应该很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心情也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮\_牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一起收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

\_月份的销量在\_号的时候有了一次突破，达到了\_月分最好的一次，而在\_号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。\_月\_号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。\_月\_日\_点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的能力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)\_的\_\_超市销量与其他的\_\_超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

四、实践体会

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键：

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝：

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力：

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

最后，非常感谢\_\_有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员。

**寒假大学生社会实践报告字篇二**

系部名称：专业：年级班级：姓名：学号:

实践地点：青海省互助土族自治县

实践时间：\_年03月02日至\_年03月04日共3天

一、概述经过

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售挣取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从\_-03-02到\_-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

二、存在问题

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售;第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理;第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的;第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

三、解决办法

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准时机出击便可得到效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

四、未来规划

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价;二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

五、总体心得

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜!

**寒假大学生社会实践报告字篇三**

作为大一学生的我在一学年的大学生活里，我积极参与系里、校里的各种活动，自己的综合心态和能力也有了很大的提高!所以，当学校安排了我们化学系有暑期支教活动时，我毅然报了名并在三次选拔后，我很幸运的被选上了这次支教活动的一名计算机组支教老师!

第一天的支教我们来到了支教地点——美丽的樱桃沟!当我们来到了我们住宿的地方发现我们的条件也很不错，也很感谢樱桃沟小学的领导对我们的关心和慰问!我们首先了解了我们所教学生的情况，并对我们的所授课程有了了解和听取了老师对我们的悉心培训。下午我们见了学生并共同进行了简单的交流，并给他们介绍了我们接下来两周的课程安排!其中发现这些孩子们非常懂事，也非常积极，非常礼貌，真心期待接下来两周的教课活动!在支教活动中我们与樱桃沟小学的孩子们一起学习，一起做游戏，一起交流。在这个过程中我们仿佛重现了儿时的美好时光，很感谢这全孩子们该我们带来的快乐!同时也会遇到一些诸如考勤不全、孩子们的玩耍劲头太大不是很认真，甚至调皮等的问题。在这个过程中我们在各个方面也有所进步，并对教师这一职业有了全新的认识!

(一)、我之心得体会——能力的提高，心灵的成熟有了第一次教学的体验，我的组织领导能力在管理孩子时变得更加有条理，更加成熟;我的领导力在一次课上、课间活动中尤为突出并能在孩子中间可以很有分寸，有影响力!我的心也在上课时更加谦虚，更加沉稳，课下我也更加细心的关心、慰问孩子们!真的能力有了提高，心也更加成熟了!

(二)、我之心得体会——生活的改变，童年的回忆在樱桃沟小学我们支教老师在一起集体吃饭，一起讨论，一起备课!我们在生活上有了很大的改变，我们很快适应了新的生活感觉就像是一家人!每当课间时，我们一起做游戏：老鹰捉小鸡、123木头人、刮大风等等。我在这中间了得到了很多的快乐和难忘的回忆，谢谢孩子们!我想到了很多我童年的美好时光，童年的回忆!很高兴，很快乐，孩子们也非常可爱热情，感谢你们——我们终机一班!

(三)、我之心得体会——团队的协作，共同的成长在支教活动中我们不仅个人工作，更多的也有团队协作：我们一起开交流会，一起创立微博，一起组织各种活动。这期间我们在不断的提高团队工作者的自信心，分工安排。我们采用比赛模式共同激励，共同成长!

当然，天下没有不散的宴席，我想说我们一步步走来，一步步服务真的涨价了!最后我们在准备汇报演出，每一小队的表现都非常棒!真的在离别的那一刻我们好不舍，孩子们也有的哭了，真的非常希望他们能有所成长，天天开心!

直到现在还时不时有孩子们纷纷给我服务锻炼，加油!相信樱桃沟小学的学生们明天更美好!郑州师范学院明天更美好!加油!

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