# 2024年社会实践活动简短总结 社会实践活动总结心得体会(3篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-18

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。社会实践活动简短总结 社会实践活动...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**社会实践活动简短总结 社会实践活动总结心得体会篇一**

本人姓名xx，年龄22，籍贯xx，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我学校放假比较早本打算参加一些有关我自我专业知识的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自我做了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于我上学的原因，我不经常在家所以对商品的价格还明白的很少，还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格有了大体的了解，于是开始自我的工作。几天过去了，发现自我在说话和接待方面还有很的啊的欠缺，同样是买东西，我爸爸在的时候买的价格就很高，而我则不能够买到很高的价格，经过自我的实践和观察我总结出以下几点：

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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不一样层次的消费者供给不一样的商品。去年，家里的商品比今年的少了很多，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的，此刻的生活水平提高了，消费水平有也会提高，所以今年要备足年货，档次要提高，不能够停留在以前，思想也要跟的上时代。父亲确实要经商的头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是人对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为父亲句是这样的一个人，他为人稳重，待人诚实，办事周到，所以他得到了很好的人缘，我认为这是开店成功的重要一点。

虽然家的生意还不错，他的背后是父母辛勤的劳动所获得的。他们每一天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨还风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我明白，不就是为了挣多一点的钱吗，供我们兄弟三人上学吗？我在家几天感觉到很累，父母几年如一日，他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回来，仅一次就很辛苦了，并且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母脸上一天天增多的皱纹，看着父母劳累的背影，心中有一种说不来的饿感觉。我还没有什么理由不去努力，没有什么理由不好好的学习，我仅有那到了优秀的成绩回来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

经过了一个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更加清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格的要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业知识技能，将来回报自我的父母，回报一切关心自我的人。

**社会实践活动简短总结 社会实践活动总结心得体会篇二**

在注重素质教育的这天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改善青年学生思想工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业潜力的重要途径，一向来深受校园的高度重视。社会实践活动一向被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶――酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

临近暑假的时候，我和室友就商量着准备在暑假找份临时工作来充实自己的暑假。最后我和几个好友去了深圳一家玩具厂，在那里度过了两个月。

这家玩具厂是一家玩具加工出口公司，主要负责给其他大公司的初级产品组装加工，主要的合作伙伴来自美国、英国、俄罗斯、日本。我们在那里工作的时候是在给迪斯尼做玩具，我们还做过一款10万个的冰雪奇缘的玩具手机。

刚进工厂时，首先要做的是跟随人事部的工作人员进行安排住宿，学习舍规，了解周围的环境，登记配发厂牌，然后是为期一天的进厂培训，所谓的培训，只但是是听老员工给我们讲工厂里的安全事宜，注意事项，体检。让我最好奇的是签劳动合同。没进过工厂，没打过工的我，从来都不知还有劳动合同这回事，还是一式两份，还得按手指印，在按手指印时，我和我的同学都感觉像电视剧里签卖身契一样，总感觉自己把自己卖了。但是这让我明白了工厂也要具备必须的法律规定，国有国法，家有家规，工厂也有属于它的厂规和舍规。“无规矩不成方圆”这个至理名言再次让我体会到规矩的重要性。

在这两个月里，除去吃饭和午间休息时间，每一天要工作12个小时，晚上11点才下班，基本上没有双休，车间里灰尘很大，又加上深圳是热带雨林气候，夏天湿热，有时会淋一场雨，然后穿着湿湿的鞋上班，有时会汗水湿透衣背。一款玩具有时是几万，有时是几十万，也就是说，在流水线上的我们，做一个动作要重复几万遍或者几十万遍，其中有个小伙伴操作机器时，打到手，瞬间晕倒了。虽然这样，但我们还是坚持下来了，我们会挤出空余时间写写东西，看看书，听听歌，聊聊天，两个月，在光与影的流逝中悄然流逝，我放假前从图书馆里借的书也都看完了。

当然这两个月还是有很多欢乐的，在那里结识了很多性格坦率热情大方的朋友，这就让我觉得这两个月也没那么苦。

他们对我像兄弟姐妹一样，让我感觉很温馨。

此外，此次暑期实践让我思考了很多，关于梦想与现实，关于生活，关于对未来的追求，关于这个公司的管理体质及不足之处。

1、梦想现实与生活

以前，我有一个梦想，终有一天，我要用自己的肩膀，给父母撑起一片蓝天，让他们不再为生活劳碌奔波，让他们不再为岁月的蹉跎模糊双眼，让夕阳静静抚摸他们的脸。我想我会在深圳这个欲望都市立足并且生根。但是来那里两个月才觉得一切并没有我想象的那么简单，以前只明白梦想和现实之间有距离，此刻才明白，梦想和现实之间是一条鸿沟，梦想太过丰满，现实太过骨感。

深圳那里富的人开宝马奔驰，穷的人却还在最底层做着年复一年，日复一日没完没了的简单粗俗的工作，我甚至还望见有农民住的还是最原始的茅草房子。这次暑期实践更加激起我的斗志，让我明白光有梦想还不够，还得把实现梦想的路径（实现梦想的方法）确定好，细化目标，坚定不移的向前走。

2、这个公司的管理

这个公司的管理模式是最普通的管理模式，没有什么创新，里面的管理人员也只是从流水线上提拔的，这样就存在很大的弊端，比如管理人员的管理素质不够，并且很骄傲，不懂得尊重员工，导致员工没有统一的价值追求，不利于公司的持续快速发展。员工的工资是群众计件试的，换句话说，整个组的员工的工资是一样的，做与不做一个样，做多做少一个样，这样就会导致资源浪费，也不利于调动员工的用心性，这样的管理方式在管理学届是十分失败的。透过调查，也确实如此，这几年，这家公司一向处于收支平衡或时不时亏损的状态。至于解决方案，由于我刚刚接触管理学，资历尚浅，没有想到一个完美的方案，这也给我很大的启发，启示我学好专业课，博观约取，厚积而薄发，以后就业了发挥自己的力量解决实际问题。

校园是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，透过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会更是一所能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。从实践中走来，虽然没有带回什么精湛的技术，但却带回了也许是我一生中最宝贵、最具阳关的、最值得珍惜的收获。

**社会实践活动简短总结 社会实践活动总结心得体会篇三**

假期一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。经过这个假期的社会实践使我从内心体会到劳动的欢乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自我专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自我做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。可是经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，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行经过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不一样层次的消费者供给不一样的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。此刻生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每一天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢我明白，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，并且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我仅有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

经过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

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