# 2024年大学生假期实践报告格式(十一篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-27

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生假期实践报告格式篇一学校元月15号回到佛山这里，...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生假期实践报告格式篇一**

学校元月15号回到佛山这里，为打发原本漫长的寒假，16号在爸妈上班后自己不觉中想找寒假工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场(大润发)。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应;第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的寒假社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走过的19个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。17号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时间段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给16元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作了。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能会不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

一天又一天的过去，在厨房里面，我慢慢的了解到里面的我和与我同在的几位兼职都是厨房的后勤助理，但我心甘情愿，也很高兴能够拥有这样的工作，我为自己的寒假工感到骄傲，我们厨房的每个人都会尽量的学会里面所有的岗位和后勤工作，我先后学会了分“sp”、分“j”、压“d”、做披萨、煮黄饭，打色拉酱和去皮茄、切羊排、配蜗牛、洗碗、刷地板……

自己努力，希望用行动证明自己，况且得知从2月1日起工时会从9元变到11元，在厨房大家又会很热心、友好，真的很棒，希望自己第一次工作可以为自己以后的路开个好头，真真切切鼓起自己内心深处事业的那颗仍柔睿的心。

每天的工作，不仅帮助我打发了时间和完成学校布置的作业，还让我尝试了一系列的第一次，第一次了解到微笑才是最好的沟通，第一次了解到洗碗也会有属于它自己的学问，第一次了解到就算是对手也应对他微笑，第一次懂得什么叫打卡，第一次懂得储物室的分配是如此讲究，第一次懂得就算是再大的梦也要从零一步一步的攀升。

厨房的我们，总是沉浸在微笑或繁忙中，每天的12：00——14：00、18：00——20：00是店里的高峰期，那个时候，我们大家都是分工清晰，合作有致，当完成很多单时大家就会欢呼，我们兼职的也不例外，因为店里生意好，我们兼职就会有机会加工时。

在里面，我会很认真的悉听长者的话语，花比别人多的时间做同样的事情，我会时不时看看哪里会更需要自己的帮忙，看看主位会不会缺点什么;在那里，通过很多的细节，我看到了自己很多的不足，应该在需要的场合学会一心多用，在必要的时候学会“好”和“快”兼并，在繁忙中学会淡定和稳当。不要总是过于依赖，要主动学习知识，要有属于自己最精的一档。比如说在洗碗的时候真的应该能够洗得更加快一点，在做披萨时要注意主位有没有叫自己加芝士或是有没叫自己拿点“d”过去，在多个工作同时需要做时怎样学会侧重和稳住自己的同时加快速度。下班后点到餐时，没事我就会在外台帮帮忙，原因很简单，与更多的人接触能学到更多的东西。当然啦，那个时候反正闲着也是闲着，那样还可以与外台人员沟通下，有益无害的，何乐而不为呢?

一个月很快的就过去了，我刚好做了30天，前半个月有68工时，后半月有57工时+12工时，我很高兴，在昨天我查知工资卡已有工钱时，我真的是无比激动的，那是我挣的第一笔钱，我笑了，我爸妈也笑了，我在沉思着，这个寒假虽说没能回老家，但仍是我最珍贵的个寒假，我会记得。我没有动工资卡里面的钱，我很激动，不知该怎样感谢我们的厨师长和店长给我的这次机会，不知怎么感谢阿均和副厨师长的精心教导，也不知怎么感谢其他的兼职陪着我一起走过这不寻常的寒假。

每每有机会我就和店里一些长辈聊聊琐事，我了解到店里的一些福利流程，工资安排情况，用人精处和价位安排的合理性，懂得要把自己和所在店紧密联系起来，要另自己言行举止与所在店联系起来，时刻为店做宣传，提高店与自己的形象，也懂得通力合作的力量，在一个团队中仅仅靠自己的能力是不可能搞好一番事业的，只有在一个有人缘和能力兼并的领导下，各成员能够毫无保留的努力工作，将工作与切身利益相结合才能维持和操办好一个企业，还有就是了解到在里面工作的很多“训练员”在大学期间的所学的专业和他们现在的工作是没有关系的，这也就说明大学生除了学习书本上的知识外，还得多参加社会上的实践活动。总是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人是不能适应当代讲究的人才社会的。大学生要懂得在实践中带着自己的思维去思考问题。用实践活动巩固所学过的理论和开发新的理论，在实践中总结经验，然后将自己的能力充分得以表现和锻炼，更为重要的是借机培养自己的创业和社会适应能力。

前天，我工作的最后一天，我和另外两个同事喝了一瓶酒，只为大家高兴，这个日子，我记着，我工作满一个月的日子，当我在店里做每一件事时，我总会将它视为最后一次的去珍惜，我虽是笑着，但内心的不舍得又怎有稍息的怠慢呢?我们倾计了很久，什么都讲，还去免费喝了店里的饮料，想到这里心里就会自然而然的想笑，我不会忘记曾经有过他们的陪伴，也不会忘记他们的面孔。在那里，我看到了一股泉流的力量，将会越来越大，绵绵不断的承袭下去。

店长管理方案的成功，厨师长的领导能力和亲和力，副厨师长的认真和公正，新东方分店厨师长的严格和能力，阿均的稳当和随和，阿杰的努力和雄心壮志，阿海时不时的露齿，阿超倒的飘香奶茶，阿强的微笑，和阿棠一起回家的路……，这些都会是我永恒的回忆，时间过了，寒意却还是很浓，就在鸿大广场的萨利亚，驻扎了我永恒的回忆和财富。我深深的记着。

**大学生假期实践报告格式篇二**

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。 来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。 一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧!因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工?我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的!最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好!不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。 到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。 他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作! 那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀!我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰!

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

**大学生假期实践报告格式篇三**

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，能在寒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，社会实践应在结合我们实际情况，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、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，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促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，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”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过，我实践我觉得就是通过，自己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己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面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同，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，此时你必须保持良好的心态，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。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。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助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己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快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生假期实践报告格式篇四**

暑假是一个漫长的等待，几乎每一个同学都找到自己的落脚点，最后我决定到印刷包装厂，虽然我不相信能学到什么，但我肯定自己一定能锻炼自己的意志，为父母分担点负担。

印刷报装公司是一家专做高档包装的印后加工公司，他专注于高品质，高要求的加工的理念，一直赢得像想安琪月饼、茅台、五粮液等知名公司的青睐。当我走进公司的第一步起，我就被车间井然有序、繁忙热闹的场面所震撼。我相信我自己能在这里学习更多的经验。

在我走进公司的第一天，我感觉自己并不起眼，也没有人去关注这个新来的生手，所有的工人都专注包装生产，我也就只能做好自己本能的杂活，我就只好经过三四天的接触，我对厂里的情况有了一些了解.它的厂址不大但是设备一应了具全。该公司引进了中国台湾、大陆知名厂家的烫金、压纹、覆膜、啤机，粘盒机，并聘请至少有十年以上经验的机长去操作，所以该厂称为国内知名企业的合作伙伴。我在工厂待到十几天的时候，我就习惯工厂工人的冷漠，但他们对待事情一丝不苟的态度深深将我打动，到一个月的时候，我渐渐的对满版压纹，局部压纹，精雕压纹有了一定的了解，我同时产品的质量有一定的判断能力我感觉这次深圳之行让我的到了磨砺，也让我对印刷有了更深的了解。

在印刷包装厂的一个月的实践当中，装订压纹，烫金，粘盒一项项各种技术看起潇洒来轻松自若，但操作起来相当的难，那就是把印刷出来的纸张创整齐，真的要熟才能生巧啊。几天的实践中我搬纸也感慨颇多。

同时我也感悟小小印刷包装厂，也体现了我国经济改革变迁走向繁荣的过程，我在学校从不知包装有那么多过程。而且包装也是越来越漂亮、越来越好，期间我看到了很多来应聘的人，很多是大学刚毕业的，看来包装人才济济，这说明包装行业也更将走向繁荣。

一个月实践很快的结束了，伴着炎炎烈日，我的思绪却久久不能平静，这次在社会实践活动使我知道了很多，我要更加努力，学好专业知识，在包装寒夜有我的用武之地。

就我专业而言，与这次暑假实践活动相符，但是经过实践、观摩、思考后我变现当代大学生的就业压力相当大，面对这种情形我们不能仅仅只学一艺而孤方自赏，必须得广泛涉猎大学中的科目，博览很多知识才能适应社会，不枉大学中的学习。作为当代大学生，必须更多地参加社会实践活动，了解社会对人才的需求，从而做到因社会而学，因需而作。解决就业难题。

四、实践后语

“成才—就业—实践”，就业是当代大学生最关心的问题，成才是大学生应该必须完成的，但只有实践才能指导大学生，正确成才，好好就业。

当前各高校工作正面临着十分宝贵的发展机遇，衷心地希望大学生和学校进一步增强使命感和责任感，认清形势，胸怀大局，勇于进取，乘势而上，按照“成才—就业—实践”的实际要求，把各项工作落到实处，相信通过大家的积极探索和共同努力，我国大学生就业问题将得到较好的解决，呈现崭新的局面!

**大学生假期实践报告格式篇五**

还有两年就要正式走向社会、踏上工作的路程了，身为一个即将进入大三的人，我还没有任何一点工作经验。这次，趁着暑期实践这个机会，我得到了工作的体验。常言道：工作两年胜过读书十年。一周的实习时间虽然很短，但我从中学会了很多做人，做事，做学问的知识。暑假进行到一半的时候，在亲戚的安排下，我进了当地一家科技公司的销售与外贸办公室实习。因为我只是一个实习时间比较短的学生，他们并没有给我安排太多的工作，但是我却过得很充实。从学校到社会，环境改变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道随之完全不同。每天我都在规定的时间上下班，上班期间认真准时地把上级分配的任务完成，不草率敷衍了事。开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。每当我遇到不会的事或是困惑的时候，大家总是很热情的帮助我，耐心的指导我在实习过程中遇到的困难，还教会了我很多工作中的须知和原则。

实践目的

作为一个学生，我们迟早要踏上社会，开始工作。为了给以后的正式工作积累经验，实践是一个很好的方式。我所实习的公司给我安排的办公室，里面的工作包括翻译一些书面材料，这正好可以和我的专业相结合，在商量好工作时间和交代了工作内容后，我便开始了我的实习。

实践内容

公司安排给我的工作很简单，主要是一些文秘工作：整理、打印、复印材料，制作工作表格，制作电子名片，翻译一些简单的文件，准备会议资料，记录会议内容等等，这些都是计算机和英语基础的运用。一是按照上司的安排与布置，在会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议通知及时、会议记录详细、会务准备周到，并对重要会议下达会议纪要，使企业各项方针政策能够迅速传达到基层各单位。二是公文的起草，务必要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。三是利用微机录入文和文件处理，复印、传真、公文处理等文秘工作，同时还利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。每天的工作时间是早上8点到晚上5点，中午休息一个半小时。休息期间我会和其他工作人员聊聊天，熟悉工作环境，向他们学习。

实践结果

从工作中学到的：首先是最细微的，我学会了复印机，传真机，扫描机的基本使用，之前的我是一点常识也没有。其次就是我的专业知识。我不是一个在假期会主动去学习的人，这次的实习不仅让我得到了宝贵的工作经验，还学到的不少翻译知识。我的上司是一个博士，在他的教导下，我的翻译能力得到了不少提高。在学校的课堂上，虽然也有翻译练习，但那些都是偏向于理论的，和工作上实际会遇到的资料还是有很大差别的。接下来是自我肯定和否定。自认为是一个比较有耐心的人，而且平时学习和工作时就很在乎细节，总是希望把每件事情做到最好，条理性也还不错，这些对我的工作都是很有帮助的，但同时我也发现了自己不少的失误和不足之处，比如做事情不够主动，特别是前面一段时间表现很明显，总是要等别人告诉我该做什么了才行动，这说明自己对工作不够熟悉，很被动。再如有时候还是会忘记一些事情，这样就可能导致时间的延误，这说明自己的工作责任心有待加强。

从同事和领导中学到的：在空余的时候，其他工作人员总会跟我讲讲工作需要会些什么，做些什么。比如：秘书工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：第一，主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。秘书不仅要办文办事，还要出谋划策。第二、开展调查研究，了解基层群众的学习、思想、工作、生活情况，及时向领导反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文上的把关。第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。同时还要注重掌握以下原则：一、要有充分的政策依据和事实依据。秘书人员办文办事，绝大部分都是针对现实状况的，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。因此，必须以党和国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。二、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文能达意。三、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。任何目标的实现，都离不开两个因素“准确和时限”。四、严守纪律，保守机密。虽然我以后不一定会去做文秘，但这也算是工作的一些常识，对我将来的工作肯定会有用的。

实践总结或体会

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，在工作中几乎没用上多少自己所学的专业知识。而同公司的网站开发人员就大不一样了。计算机知识日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的计算机语言进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须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，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。还有一点，工作是很辛苦的。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。实习还让我明白要具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。这次实习还让我体会到父母挣钱的来之不易，我们更要积极乐观的生活，工作。

社会实践实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个星期里看到的只能是工作的一个小点，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。通过这次实习，我深觉自己有许多不足之处，在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断努力学习，弥补不足，为自己的理想而奋斗!

**大学生假期实践报告格式篇六**

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数;从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧!

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

呈递餐饮，感谢顾客的光临

经过这些天的学习，基本掌握了流程，渐渐的熟悉是我逐渐适应下来，在短短的一个月的时间里，我在麦当劳里学到了很多，也体会到很多，从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，也学到了团队合作精神，我觉得这个很重要，对于以后我们的工作很有帮助意义，还有注意细节的习惯，这些重要的影响今后会一直陪伴着我，无论是在以后的学习、工作还是生活中。我也从工作中学习到了人际交往和待人处世的技巧，在人与人的交往中，现在得我比以前更开朗了，能够看到自身的价值，对待家人和朋友不再斤斤计较了，明白给予比获得更开心。无论做什么事情，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。

**大学生假期实践报告格式篇七**

大学生都有这充足的假期，这是全国大学上下都一样的，而能否利用好自己的假期就看个人了。暑期的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动。很多人就利用假期的时间走亲访友，有同学开展同学聚会，和高中、初中的同学叙叙旧，是很不错的。还有其它很多活动，这其中当然也少不了暑期的社会实践。

我是一个比较喜欢安静的人，在假期的时候我除了走亲访友，和同学叙叙外，几乎就没有什么活动了。在家里憋得慌，想出去实习一下。这其实是很必要的，我早就有这个想法，只是未付诸行动。

在这个暑假里，我决定到酒店实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。其实，对于酒店的一切，我了解的很少很少，一点工作经验都没有，而像我们这样没有任何经验的新手，很容易被前辈欺负，也很容易犯一些低级错误，7月10号我怀着忐忑，焦虑的心情来到了酒店，开始了我全新的工作。我想通过这一次实践，能了解酒店的经营模式以及一些经营策略，甚至也可以多了解一些商业成功人士的经历。也能提高自己的社会交际能力。同时，也能在这次实践中给自己一个很好的定位，不能总是眼高手低，不能好高骛远，要扎扎实实从最基本的做起!总体来说，我总结了几个我这次实践的几个基本目的：

1，通过实践锻炼我在任何环境下的忍耐力，坚持毅力!丰富自己的思想，加深自己对社会的认识!

2，切身了解社会服务市场的目前状况，为将来自己进入社会做好准备。

3，熟悉酒店服务环境，服务模式，为将来全面发展打好基础。

4，通过自己亲身体会，以及前辈的现场指导，希望能学到许多学校学不到的宝贵经验。

5，,酒店实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动我的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

6，通过和前辈的交流以及接触不同类型的人，增加自己的社会交际能力。

7，学习到一定的管理能力，俗话说“知人善用，此乃王道”。

8，学会处理好人与人之间的关系，尤其是和自己同事之间的关系!处理好关系，才能让自己更好的适应不同的环境，也能让自己得到很多人的帮助。

首先，我来到实习的酒店，再简单地向经理交代实践的事情后，我便开始

了实习。我负责前台登记，账务结算。然而，前台登记并没有我想象的那么简单。我先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我怀着微笑回答。或许因为我热情的服务，客人二话不说便决定入住了。在我登记了旅客的信息后，我把刷好的房卡递给了客人，并示意微笑。第一次登记，便让我有了成功感。我继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。虽然有些辛苦，但汗水见证着我的劳动,留下了我辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢骚，怒气冲天的。

但我现在是服务生，所以我平静自己焦躁的情绪后，耐心地为客人解释。虽然有些客人还是听不进去，但我可以理解，依然耐心解释着。令人高兴的是半个小时后便来了电，我也就松了一口气。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我便在一旁看着并学习如何结账，这也有助于我在以后的生活里更好地经营理财，规划等。

在接下来的几天里，我慢慢找到了感觉，慢慢开始熟练。例如，在客人退房后，总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进行房间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我向经理报告了几天的工作情况，房间的入住率。

总而言之，我不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的酒店才不会随着时间的推移而变老。同时，我也要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使酒店可持续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我的工作事业蒸蒸日上!

虽然我以后工作不会在酒店里当服务生，可是在这里实习却可以使我有了社会实践的经验，我可以再以后的岁月里慢慢的享用这一份经验。这是真实的，可信的，是我自己认识并掌握的，不会骗我的。

在酒店里实习也让我感觉到了赚钱的艰难，辛苦的工作换回来的只是一点点回报，我不得不感慨一下。为了将来自己在付出艰苦的努力后得到应有的回报，我决定一定要把自己的学习学到最好。这样才不会在未来的竞争中失败!

我会继续努力的，这是一份宝贵的财富，我在酒店的暑假社会实践!

**大学生假期实践报告格式篇八**

严霜冻结了整个世界，想把一切都包进它瑟瑟的白色的外衣，寒冷的风肆意的钻进人们的身体。正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒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依靠自己的亲身经历社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的水平，培养自己的韧性，想通过社会实践带来一份额外的收入。

那么我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着羽绒服，带着帽子，骑着自行车带着希望开始了征程，最终，我在一家超市找到了一份工作，我想一天拿35块钱也可以第二天我就开始了我的寒假打工生活，我的工作是称散食的，就是饼干、果冻、粮食和豆油的。刚开始的时候心里极不平衡，心想从小到大还没有干过这种活，从来没有这么累过，但是人总要适应自己自上而下的环境，我不想在开始的时候就干不下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先要把自己同事之间的关系搞好，因此我只好暂时避其锋芒，尽快熟悉自己所在的工作环境。

超市是一个人流拥挤的地方，每天的人很多，特别是在快要过年的时候，人是特别的多，比平常多好几倍，其中那些买瓜子、糖的人很多，还有那些买火锅丸子的\'人也很多，在冬天一家人在一起吃火锅是一件特别幸福的事情，这种状态一直持续到2月3号。

在我打工的这十几天我获得了许多信任。在\_\_\_\_月\_\_\_\_号，我的寒假打工终于结束了，在我打工的期间，我在网上看到了一些报道，那些报道说绝大部分的实习的人(也就是在企业打工的人)所从事的的工作是日常事务工作，例如电话接待、资料整理、打印装订文件及其他初级工作;只有少数的同学从事的是相对专业的工作，比如项目设计、软件制作、文件起草等。有许多人对实习效果并不满意。许多同学觉得做的都是很琐碎的工作，很难提高个人的能力，从而得不到充分锻炼的机会，认为企业把自己当成打杂的，接触不到实际工作。

我对社会实践的总结有以下几点：首先分内的工作当然要认真的完成，但是勇敢的主动的请教却能为你得到更多的机会，只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的结果。我在打工的期间变得逐渐勇敢，虽然开始的时候也会有顾虑，怕主动出击会招惹“不知天高地厚”的藐视，但事实告诉我，应该对自己你有信心，应有勇气的去尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会谈何积累和成长?而这一切只能靠自己我去争取。等待只能让你在沉默中消失;只有主动才能为自己创造良机。

其次，无论哪个职位，都要有激情和耐心，激情上我们对职业充满热情，愿意为目标奋斗，耐心又让我们细致的对待工作力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能一直做到最好。打工还让我明白了一个道理---讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理的好习惯。

最后一点，实习中最大的收获可以说是对沟通技巧和能力的锻炼，比如认识一个人首先要记住这个人的名字，了解一个人，则需要深入了解和交流。而这些是要自己主动去做的。讲到这，我不禁想起，曾几何时，寒假是一段美好的日子，可近年来，随着就业压力的增长，不少人在寒暑假的时候去企业打工，辛苦劳动之后得到的只是一直如常的评价，也难怪许多人不愿从事底层工作的，有的做不了几天就走人了，也有的把实习当做应付虽然真正的工作是由那些底层的工作很平凡，但也只有真正地了解底层才能有效的进行工作。

打工的生活虽然过得很累，带式无论辛苦多少，工资多少只有这一份经历才能成长。

**大学生假期实践报告格式篇九**

旅游消费变得越来越热，随着我生活水平不断提高。出外旅游已成为我生活中必不可少的部分。旅游群体当中，大学生是整个旅游市场的一个重要而又独立的组成部分。大学生作为社会的一个特殊群体，具有一定的经济独立能力和自我生活能力，有相对宽松的时间，具有更多的冒险精神和追梦遐想，这些促成了大学生旅游热。因此，大学生作为一支旅游生力军的地位确实不容忽视。当今全国高校数量已达多所，校生人数超过万人，可见中国的学生旅游是一个巨大的市场。本次的调查目的在于：了解大学生旅游意向和旅游期间的消费结构，以指导大学生合理进行旅游消费，以及根据国务院下达文件对未来旅游业的发展做出预测和提供建议。

本次调查采用线上线下同步进行的方法，于20\_\_.08.01-20\_\_.08.15进行，随机在各个路口等地点进行调查和采访。回收问卷240份，回收率为90.4%;有效问卷为232份，有效率为96.6%。其中高年级(大

三、大四)为100份，低年级(大

一、大二)为132份;男生107份，女生125份;来自城市的学生98份，来自农村的学生134份;独生子女109份，非独生子女123份。

本次调查内容包括：大学生的旅游意向，旅游的时间与地点，旅游的方式(包括交通工具、同伴等)，旅游的消费结构等。调查结果分析如下：

一.大学生旅游的意向。

首先，大学生在经济和 生活等各方面还必须依靠与家长与学校，但是相对于高中生，大学生 这一群体已经具有一定的生活能力， 又有比较宽松的时间。大学生相对于成年人，更具有好奇心，追求刺激以及探险的精神，同时，在旅 游的过程中， 大学生不仅可以丰富大学生活还可以收获更多的课外知识。故相对而言，大学生具有更加强烈的出游动机。除此之外，随着 经济的发展， 现在大学生的可支配收入逐渐增加为其出游提供了经济条件。因此，大学生这一旅游消费群体值得我们关心。

有接近95%大学生表示非常喜欢旅游，旅游意向上。另外5%大学生表示一般喜欢。但来自城市和农村的学生却有明显的差异，几乎100%来自城市的学生有旅游意向，而只有接近85%来自农村的学生非常旅游。引起这一差异的主要原因可能是由来自城市与农村的学生的经济条件的差异造成的对旅游没感觉的大学生有66%主要是没有钱，其中来自农村的学生占74%。调查也显示80%以上的大学生认为影响出游最重要的金钱，去旅游的目的欣赏景观、增长见识(62%和休闲散心(21%)另外找同学、熟人玩接近16%而纯粹娱乐性质上的游玩、观光不大受大学生的欢迎同时。15%左右的大学生认为时间是影响他出游的重要因素，而5%左右的大学生认为伙伴、宣传地、朋友意见影响他调查中还发现，由于不同学校的大学生专业的差异，有些同学是出于专业的目的而选择去哪里旅行，例如旅游管理专业，勘探专业的大学生，由于学习目的而选择旅游。以上调查结果显示由于大学生受到来自学校、家庭、社会的压力，故对旅游的喜爱不同。但大部分人喜欢旅游是来欣赏景观、增长见识，同时金钱是影响着多数大学生出游的主要因素。

二.大学生旅游的地点与时间大学生偏爱自然风景区，调查结果表明。占了总人数的54%表明大学生更愿意与大自然亲近。其次，旅游目的地选择民族风俗区有30%左右;有相当一部分人选择繁华城市区和海滨城市区，分别约占总人数的9%和5%。反而红色旅游革命区和高校校园不大受大学生的欢迎。对于旅游时间段的安排上，最多人选择的时间段是不定期，想去就去，占了总人数的56%左右，说明了大学生都喜欢把外出旅游的时间由自己自由安排，不受约束。具体时间段上，最多人选择的时间段是国庆、五一长假，约占了总人数的52%。选择寒暑假期以及平常的周末出游的人少，分别约占总人数的20%和24%原因可能是一方面寒暑假的假期长，大多数学生都喜欢留在家看电视看书而不外出旅游;而普通周末由于时间较短，没有充分时间做好旅游前的准备工作和旅行后的休息调整，不利于出游;另一方面，由于大学生的课业比较重，一般会利用周末进行复习或预习新知识，还有相当部分大学生利用课余时间做兼职或参加各种活动;故国庆、五一长假是大学生旅游的高峰(56%大学生有更多的时间可以自由分配，而且还可以趁黄金周的时间休息调整。

三.大学生旅游的消费方式

更多的大学生选择自助游，选择旅游消费方式上。约占51%;其次是选择个人游的占21%;而只有28%的大学生选择跟旅游团。调查结果表明，大学生有较强的独立自主意识。选择自助游和个人游的学生中，高年级明显多于低年级，这可能是高年级有更多的社会知识和经验;来自城市的学生明显多于来自农村的学生，这可能与学生的个性有关。

四.大学生旅游的方式

调查中发现，大学生以往出游时，出游方式选择与同学结伴而游的人约52%，占大多数。与男(女)友一起的约占21%数字表明大学生大多数喜欢跟同年龄段的人一起外出旅游，而与家人一起(约6%和独自一人出游(约21%也占一定比例。旅伴的选择上，部分人选择跟男(女)友一起去旅游，这可能是大学生旅游的一大特点。大学生正处于感情萌发的时期，与情侣同游一方面可以体验生活，增加旅游乐趣，共同解决旅途中的困难，另一方面又可以促进双方的解，培养共同兴趣、增加双方的感情。相反，选择与父母亲人同游的人很少，只占6%，这也表明大学生自主独立的意识在不断增强。以及个人消费水平的差异，大学生选择旅游地点的因素。旅途距离长短，个人爱好等等原因，影响大学生选择了不同的出行方式

五.大学生旅游出行的消费情况

调查表明，大学生在各个消费价格水平上大体平均分布，而且年级、性别、城乡的差异不显著。但独生子女和非独生子女在超过1000元的旅游消费水平上有显著差异。(如下图)独生子女中有27.9%的人选择了这一项，是独生子女中最多人选择的一个消费水平;非独生子女中有9.5%的人选择了这一项，是非独生子女中最少人选择的一个消费水平。这可能是因为独生子女的家庭经济负担相对较轻，家长更愿意为子女旅游提供资助。在旅途中的花费这一项中，大学生不受年级、性别和是否独生的影响，具有总体相似的消费结构：即游玩是最大消费(占53.6%)，次之是购物，接着依次是吃、住、行。在吃上，绝大部分人都倾向于好吃或便宜原则;在住宿上，将近半数的学生(49.1%)选择50～100(元/每人每天)。总体上说，大学生对消费的总体要求都体现了节约原则(占62.7%)，这可能表明现代的大学生保持着俭朴节约的优良传统;也有可能是由于大学生的旅游费用大部分出自兼职所得，因为有65.4%的人表示旅费主要来自兼职所得。

从上述的调查结果分析表明，大学生旅游消费普遍呈现以下特点：

(一)大部分大学生打算去旅游，从来没有打算去旅游的人主要是来自农村的学生，主要原因是没有钱;

(二)大学生旅游的目的主要是休闲散心，增长见闻，所以选择的景点主要是自然风景区和民族风情区;

(三)大学生大都选择寒暑假出游;

(四)大学生更愿意与情侣出游，很少人选择与父母出游，而且倾向于自助游;

(五)大学生旅游花费来源主要来自兼职所得，体现出节约原则;

(六)在旅游的吃、住、行、购物、游玩中，超过一半学生都选择乐意把钱用在游玩上。

。

通过问卷调查，我们整理出现在旅游业仍存在且较为严重的弊端： (1) 旅游方式的单一化

我国旅游业的服务项目通常是以一般性观光为主，活动内容单调，缺乏可让旅客直接参与的活动，直接导致景点吸引力弱，旅客不愿长时间停留。同时，旅游质量也不高，我国的观光产品目前还处于初级开发水平，还有待开发。(2) 旅游基础设施薄弱

由于我国国内旅游市场庞大，国内旅游服务的配套设施的发展跟不上旅游消费者的扩大的步伐，国家投资也相对较少，基本上是贯彻“以旅游养旅游”的方针，花钱多的项目几乎很少触及，只能因陋就简，以致设施不全。(3) 旅游市场竞争处于无序竞争状态

由于旅行社经营者没有长远的战略计划，市场定位不明确，同时受经济利益驱动，各种不正当竞争现象在旅游市场中普遍存在 (4)不恰当的旅游开发对环境的负面影响日趋严重

随着旅游产业规模的扩大，特别是在目前相关法律规章不健全的情况下，个别旅游者为了获得更多的利润，不惜以破坏环境为代价自改革开放以来，我国国内旅游发展迅速，覆盖面广，但总的说来我们仍然处于一种低消费、大众化、低水平、中近距离旅游的状况。目前我国的旅游基础设施、服务设施建设发展很快，但仍不能适应国内旅游发展速度的要求。

通过以上的调查结果的分析和对前期国务院下达的文件，我们对未来旅游业的发展做出了相应的建议：

1.加快完善旅游产业体系

完善旅游要素体系。要立足旅游需求、市场和特色资源优势，科学分析旅游产业发展前景，全面提升产业要素配套水平。旅游业发展后发地区要加快推进产业要素的发展，大中城市和旅游业较发达地区要加快完善产业要素的配套建设，尽快形成全面配套、相互衔接、协调发展的产业要素体系推进旅游目的地体系建设。以中国优秀旅游城市为基础、以中国最佳旅游城市为依托，打造一批具有世界级影响的旅游目的地。增强城市旅游功能，突出特色，完善城市旅游目的地体系。大力推动区域旅游发展，建设一批配套完善、吸引力强的区域旅游目的地。积极探索县域旅游经济发展模式和富有特色的小城镇旅游目的地发展模式，建设一批旅游强县和特色旅游小城镇。大力发展乡村旅游等特色产业，推动乡村旅游目的地建设完善旅游产品体系。在巩固观光产品基础性地位的同时，切实提升旅游产品的文化内涵和科技含量。要依托良好的生态环境和丰富的休闲度假资源，积极发展休闲度假旅游产品，提高其开发、建设、经营、管理和服务水平。发挥专项旅游产品需求潜力大、附加值较高的优势，发展参与性、趣味性、娱乐性强的专项旅游产品。依托世界遗产地和国家5a级旅游景区，打造一批旅游精品。大力开发红色旅游产品，使红色旅游与绿色环境、传统文化有机结合。

加强旅游公共服务体系建设。推动各级政府加强旅游咨询服务、旅游信息提示、旅游紧急救援等公共服务体系建设。加强旅游集散中心(游客中心)、旅游厕所、标识标牌等公共服务设施建设，完善城市旅游交通、通讯、金融、卫生等相关配套服务。以“12301”游客服务电话为平台，完善旅游公共信息服务。推动完善旅游国际航线，推动旅游支线机场建设，推动通往主要旅游景区、旅游集散地、乡村旅游地的公路建设，推动铁路、水路客运公共服务体系建设。

加强旅游安全与质量保障体系建设。强化旅游安全和危机管理，完善各类旅游应急预案，建立覆盖全行业并与相关部门、行业联动的安全预警机制。建立健全旅游保险制度，完善旅行社责任险、旅游意外险等旅游险种，增强旅游保险的理赔效能，提高规避和化解风险的能力。

2.推动旅游新业态新领域发展完善旅发挥旅游对休闲产业的主导作用。休闲是与全面小康密切相关的新兴生活方式，旅游是休闲产业的重要内容。要适应人们休闲生活发展的需要，推动大中城市公共休闲设施的建设，提升城市周边休闲度假带发展水平，提升国家旅游度假区和省级旅游度假区发展水平，培育健康向上的休闲文化，增加休闲产品，丰富人们的休闲生活内容游投诉处理机制，切实维护旅游者合法权益。

促进旅游新业态发展。推动科考旅游、探险旅游、游轮游艇、海洋旅游、网络预订、旅游传媒、汽车俱乐部等新兴业态发展。促进与现代生活方式紧密相关的生态旅游、康体旅游、温泉度假、滑雪旅游、高尔夫旅游、自驾车旅游发展。促进旅游装备制造业的科技创新，推动旅游饭店、旅游景区、旅游娱乐等领域的设施设备及旅游房车、游船游艇、高尔夫设施、滑雪装备、野营设施、安全装备的研发和生产。跟踪了解太空旅游、深海旅游等旅游新领域的发展

拓展旅游要素内涵。将以旅游网络等形式进行旅游经营的实体，纳入旅行社业管理范畴。加强对家庭旅馆、乡村客栈、青年旅馆、汽车旅馆和旅游宿营地的引导和管理，促进经济型酒店连锁经营，促进旅游住宿设施品牌化发展。拓宽旅游商品的研发、生产、购销渠道，推进旅游商品品牌化经营和产业化发展。加强对传统文化资源的发掘，促进旅游娱乐休闲的富文化性发展，进一步拓展旅游娱乐空间。

3.大力提升旅游产业素质

进一步扩大对外开放。积极贯彻国家扩大对外开放的战略部署，鼓励外商投资旅游业，吸引国外大型旅游企业进入中国旅游市场。加强国际双边、多边及与国际旅游组织的交流合作，积极参与国际规则的制定和世界旅游业前沿问题的研究。发挥出境旅游在促进民间外交、缓解经贸摩擦等方面的独特作用，推动改善出境旅游目的地的接待条件和服务水平，为提升国家“软实力”做贡献。继续加强与台港澳地区的旅游交流与合作，扩大两岸民间旅游交流，促进港澳旅游业繁荣

着力提升旅游企业素质。大力推进现代企业制度，促进企业经营活力和市场竞争力不断提高。支持其他行业、领域的企业参与旅游企业的改组、改造，推动旅游企业市场化、品牌化、国际化发展，推动建设国际竞争力强的旅游企业集团。鼓励社会资金投入旅游业，鼓励民营旅游企业加快发展。加大“走出去”力度，推动国内旅游企业参与国际市场竞争，鼓励有实力的企业到海外尤其是中国公民出境旅游目的地投资，打造中国旅游企业品牌。进一步提高旅游行业服务水平。高度重视入境旅游，增强入境旅游市场开发的针对性和实效性，探索建立市场开发与宣传促销效益评估机制。加强旅游统计工作，鼓励有条件的省市编制旅游卫星账户。加强旅游规划工作，建立健全旅游规划的市场准入、执业资质、成果鉴定和实施监督机制。提高旅游标准化工作水平，引进和借鉴国际先进标准，加快制定各种旅游设施标准和服务标准，鼓励旅游企业和行业协会参与旅游行业标准制修订，提高旅游标准化应用加快旅游从业人员队伍建设。适应旅游业发展需要，大力加强旅游从业人员素质建设和能力建设，努力造就一支高素质从业人员队伍。贯彻《全国干部教育培训规划》，加强旅游管理干部和企业骨干人员教育培训。加强与教育部门合作，积极推进旅游院校教育和学科建设，整合旅游教育培训资源，大力发展旅游职业教育。加强中高级人才、复合型人才和急需人才的培养力度，完善执业资格认证制度，建立健全人才激励机制。推进旅游职业经理人队伍建设，建立健全旅游职业经理人市场效能

4.不断优化旅游发展环境

加快旅游法制建设。适应社会主义市场经济的要求和旅游业发展需要，加强对旅游综合性立法的研究。推动省级旅游法规不断完善，有条件的省区市要加快制订、修订旅游管理条例。积极推动旅游饭店、景区、车船、购物等专门领域的法规建设，完善特种旅游、自驾车旅游、探险旅游、生态旅游等专项旅游管理规章。

完善旅游发展政策。积极用好发展改革、商务、财政、税务、金融、国土、文化、农业、工商、海关、质检、交通、铁道、民航等相关部门促进旅游业及服务业发展的相关政策。推动观光、休闲、度假旅游项目纳入国家关于消费性服务业发展的扶持政策范围，推动商务、会展、工农业旅游项目纳入国家关于生产性服务业发展的支持政策范围。随着国家带薪休假制度的落实，鼓励有条件的地区制定国民旅游计划，鼓励企事业单位开展奖励旅游、福利旅游。国家机关、企业、事业单位和社会团体经审批获准的公务活动，可以委托旅行社安排交通、住宿、餐饮、会务等事项。鼓励有条件地区设立旅游发展专项资金。

优化旅游政务环境。各级旅游部门要转变职能，加强对旅游业发展的协调、引导、管理和服务，进一步简化行政审批，坚持依法行政。加强和改进旅游认证工作，把旅游饭店、旅游景区、旅游城市等标准实施的具体工作，逐步交由中介组织或相应机构承担。本着精简、高效和事权统一的原则，更加注重发挥市县旅游部门的积极性，推动有条件的地区实行旅游资源一体化管理。改进旅游市场监管方式，将旅游市场的规范与监管工作纳入全国整顿和规范市场经济秩序工作大格局中，协调城市综合执法部门和各相关执法监管机构，运用经济、法律、行政等多种手段，不断提高旅游市场的监管水平。按照市场化、政会分开、统筹协调、依法监管的原则加快推进旅游行业协会改革，发挥旅游协会的桥梁纽带和行业自律的作用，发挥中介机构在旅游部门转变职能以后的接续作用。

**大学生假期实践报告格式篇十**

暑假两个月正是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这分工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识 ，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

每天这两个时段跑，中将的时间我又不回家，不能白白浪费啊，晚上7：00到9：00街上人一般比较多，于是我又萌发了一个想法，摆个零时地摊，二话没说，第二天，我就找爸借了200块去康复路进了点皮带，时尚而个性符合现在青年人的喜好，第一天就不出所料的为我创造了35块钱的经济价值，以后的每一天也在此基础上略有起伏，一根皮带进价在5元左右，而我基本卖9块到10块，一个月下来也有1000多的利润，加上业务员工资800，一月的 闯荡 让我赚了近\*\*元。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光， 合作愉快!值! 当让这是最终的结局，而期间的丽变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

然后我在工作结束后，我做了如下的总结：

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

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，人家才有可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像做自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

**大学生假期实践报告格式篇十一**

课堂上听孙冬梅老师说长春惠安家政公司有一个暑期项目是“大学生陪读”，她觉得挺不错的，既增强学生的社会实践能力，也能帮助部分家庭困难同学解决实际问题。可谓一举两得。我想这个项目应该和“家教型保姆”相差无几 ，所以就去惠安家政公司登了记，我想趁暑假锻炼一下自己、长点见识、赚点钱， “我不想让暑期白白荒废掉”。我认为，作为暑期实践，大学生出来当保姆能够培养自己的耐心，至少能更好地锻炼自己适应生活的能力。更何况我本身学的是家政专业。当时之所以选择家政专业，就是认为它是冷门，将来前景广阔。我想借此机会把学校里学的东西好好实践一下，体验一下跟我们专业相关的实践。

我的目的： “想提前融入社会”

这是个很好的机会，想出去锻炼一下，看自己能不能把工作做好，做这份工作一方面是想通过暑期实践，增加自己的社会实践能力。另一方面也是想向社会证明自己。尽管还有两年才毕业，但是我已经明显感觉到“就业之难”，这份工作既是很有意义的暑期实践，或许也能为将来找工作增加点砝码

。

对社会的调查：“大学生成为‘合二为一’型保姆最佳人选”

“家教型保姆”主要是针对幼儿园至小学的孩子，很受双职工家庭和白领家庭青睐，在家长中反响良好。随着暑假来临，勤工俭学的大学生成为这种职业的最佳人选，他们在孩子基础知识教育，以及一些动脑、动手活动方面很受家长信赖。

而在实践中， “合二为一”的大学生保姆也迎合了一些家长的需求，十分受欢迎，不少工作繁忙的父母很难抽出精力来照顾好孩子的学习，有时连孩子的日常饮食也难以保证。而单纯找家教或者保姆都难以照顾好孩子，所以许多家长都希望能把保姆、家教合二为一。不仅能辅导孩子功课，还能陪着孩子聊天、上网、娱乐，送孩子上兴趣班，甚至还能适当做些家务，这对父母来说，省心不少。

“家教型保姆”在暑期的需求量很大，很多家政公司都会收到几十位家长打来电话咨询、预订“家教型保姆”。

大学生保姆的一天

我从7月21日开始上班工作的，不到一周的朝夕相处，我已经俨然成了小峻(化名)的朋友、保姆兼老师。小峻的家长给我的任务就是安排好小峻假期里每天的学习生活，并且要求他通过言传身教改变小峻的一些坏习惯。

每天早上7点整，我就会叫醒小峻。一天的时间安排得很紧凑，先是整理床铺，然后洗漱吃早餐，8点的时候，小峻已经开始朗读英语，通过朗读可以增加语感。9点读完英语，小峻开始做学校老师布置的假期作业，有不懂的问题会随时向我请教，直到11点30分，小峻是绝对不可以上网或看电视的。

午饭由我和小峻联手完成。我发现小峻的动手能力很强，就让小峻负责炒菜，自己则负责洗菜、切菜，两个人的配合越来越默契。小峻有个坏习惯：不爱整洁、乱丢东西，经常吃完饭一推碗筷就看电视去了，我则要求他一定要洗完碗筷收拾干净才可以休息。

下午我就给他预习四年级的课程，包括语文、英语、数学，一上课的方式，必须遵守课堂纪律，一直到下午三点。五点我会和他做游戏，一直到晚饭。吃完晚饭，看会电视，洗澡睡觉，我会交给他洗澡的方法，洗头的方法，告诉他自己的事自己做。九点钟按时睡觉。

很多人会有疑惑：大学生当保姆是不是人才的浪费?

我要告诉你们的是：首先，大学生保姆对应的只是假期市场 ，在大学生保姆团中，最受雇主青睐的是英语专业的大学生，其次是理工科专业的学生，主要原因是能够给孩子辅导功课。一些家长请大学生保姆的主要目的是看管孩子有大学生愿意做保姆，有家长愿意请大学生保姆，就促成了这个市场的形成。其次，短期社会实践谈不上人才浪费 。大学生利用暑假从事保姆工作，会不会对他们的择业观形成影响，他们毕业后是否会继续选择家政行业呢? “我会把它当做人生经历中的一部分，作为以后发展的桥梁”，虽然学的是家政专业，我认为当保姆肯定不能作为自己一生追求的目标，以后可能会从家政行业入手，自己来创业。

这次实践的主要目的，就是对那些待还没有办法就业的大学生产生一些触动。家政市场是个巨大的市场，它针对家庭服务的各种需求，它的产品将来定会不断细化，必然要求对家政从业人员进行细分。有区别的只是针对的服务对象和服务内容的不同，而大学生把自己定位好，必定能解决好自己的就业问题，同时体现人才的价值。

短短的暑假实践只是临时打工，和以后的就业没有太大的联系，既谈不上择业观的改变，也不牵扯人才浪费的问题。

体验保姆工作的过程中我收获了什么?

当好保姆并不容易

与普通家教不同的是，大学生保姆除了做饭、打扫卫生外，还要帮客户修电脑、陪护老人，给孩子温习功课、进行心理辅导等。

当好保姆可不是一件容易的事，到雇主家的头几天最为困难，因为大学生要尝试接触自己以前不认识的人，熟悉每一个家庭成员的脾气性格。在这个过程中，不少队员有过受挫“碰壁”的经历。

接受磨炼

大学生已经不再是什么天之骄子，到最基层的地方去工作，不正是现在所提倡的吗!不但是大学生自己，全社会都要转变观念，职业不分贵贱，做保姆同样应该得到尊重。 真正的人才应该具备全面的素质，有过这样的经历，对我大学生来说是一件好事。

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