# 招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结(十五篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-05

*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，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇一郑州市...*

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，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇一**

郑州市经典教育补习班

xx年1日23日--xx年1月28日

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展,教育在生活中起着越来越重要的作用,很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子,而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来,补习班不断涌现,补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育．补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

一.补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史,算是老字号补习班．但虽需作大力宣传．所谓宣传就是发传单．家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长．老板给我们的目标：宁错发一千,不放过一个家长．发传单绝对不是件轻松活．当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼．那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步．但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作,首先把自己的位置放低.

二.学生登记

学生来报名,先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等．然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息．“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）．至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元,高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元.家长和孩子商定年前后补习16天.还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学,我看她的登记表：高二，平时成绩130多分.我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下．高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到．那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿．

不知是该佩服还是该心疼这些孩子,好了,我祝福他们.所以,不管你多么努力,你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境．可怜天下父母心，可怜天下学子心．

三.工作生活中的其他

去工作之前,老板说好是管吃管住的到那才知道,所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭．天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候,不会也要硬着头皮做了.第一天炒萝卜,我放的老抽过多,萝卜炒成黑色了,别人见了还以为是炒茄子.还有土豆,由于没浸泡好,炒出来就容易烂.但经过两天的锻炼,我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好．几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥.回到家后,连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了

在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越．因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，多了份坚强．忘了如何去依靠,想的是如何去学习让自己独立自强．没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决．认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活．很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会．

通过这次社会实践,我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高．回到家后，我的\'亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班．毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方．这使我有了假期办补习班的初步想法．但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带来秋天金色的收获！但我，有这个信心．

课本上学不到的东西就是社会经验．想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟．我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇二**

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

xx华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取更多的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的`效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实践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践期，回首这一个月的实践期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇三**

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某

学号：xx083

实践内容：招生

实践时间：xx-7-15-----xx-8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料(material)，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理;打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料(material)贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料(material)后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单;第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的\'电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间;第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料(material)，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心;第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

后期撤离：大家聚在一起进行了经验总结和资金结算后，很不舍地整理了自己的行李，搬出了桌椅、资料(material)等，留下空空的房间，看着它们，我们心里也是百感交集，虽然结果失败了，但是我们也都努力过，集聚了我们不少的汗水，而且这里还有我们许多快乐的回忆，现在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了~

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇四**

实践单位：解放军通讯学院

实践时间：xx年7月15日——xx年8月19日

之所以会想在这个暑假去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次暑假时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了解放军通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好？”、“你为什么不喜欢这个专业？”、“你凭什么说招生的都是骗子？”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次暑假让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

在这个炎热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

社会实践时间：xx年7月28号。7月30号

社会实践地点：兴化市安丰高级中学校门口

组员：蔡老师、陈安、顾相淦、高自萍、张素娟、张阿凤、王芳、葛亚琴、徐明澈、葛玉涧、戚莉莉。

具体事宜：

（一）xx年7月28号上午8时，在李老师及蔡老师的指示下，全体同学在安中校门口集合，是所有招生学校中最早抵达安中的学校，因此我们占据了有利的地理位置——守住了校门口，我们在校门口搭了个大本营，以满足所有同学前来咨询，大本营那摆放着醒目的`我院立体布幕广告，步入校园，我们在红桥上将我院宣传横幅布幕悬挂在红桥栏杆上，因此所有学生抵达校门口第一眼看到的是我们建东学院，走到校园里，第一眼又是我们建东学院，因此可以说我们这次招生，在宣传力度上可以说是所有招生院校中做的最好的，走入校园都是同学们在讨论着我们建东，28号上午，我们在大本营留守了三四名组员作为咨询顾问，其余的所有组员都在校园内部拿着宣传单向同学们发放、宣传，炎炎夏日，组员们却穿梭在校园的每个角落，我与蔡老师看在眼里，感动在心里。

下午，返校咨询的同学并不算多，在下午2点30左右，我与组员王芳拿着宣传单直奔网吧，向在网吧上网查询学校的同学做调查，并做进一步的宣传，那天下午就有一个同学考了178分，我不能给她任何承诺说只要报我们学校就能录取，因此，我立即打电话给李老师，向李老师寻求帮助，李老师给她做了个简短的介绍，那位同学于是说回家考虑下，也就离开网吧了。

第一天的招生在组员们忙碌的身影中结束了，大家都很累，但大家都很兴奋，因为大家都有个共同的信念，所做的一切都是为了建东，为了壮大我们建东而奉献自己的一点微博之力。

（二）xx年7月29日上午8时，由于昨晚跟李老师通了个电话，在得到李老师新的工作指示的同时，李老师向我们透露了一个消息，安中的机房会对外开放，以方便同学们填志愿，李老师还向我们透露了一个特别的消息，江海又在别的学校诋毁我们建东了。因此，一早来到安中校门口，我便将这些信息向组员们传达了下，同学们在气愤之余，也纷纷想对策，毕竟建东是我们的母校，我们容不得别的学校污蔑、诋毁我们学校，因此，我们组员两人一组，分批潜入机房，装作是填报志愿的学生，在与填报志愿的同学们进行沟通时，我们向填报志愿的同学们说我们有亲戚在建东上学，听说建东挺不错的，我们第一志愿就填的建东，并且我们说宁可在苏南上学在苏南发展，也不在苏北上学在苏北发展，所以坚决不报江海，且据说江海在我们高中招一个生要给学校1000元好处费呢，这些钱以后会从学生身上捞回来的，我们组员这样一说，很多同学都动摇了，呵呵。我跟组长顾相淦在机房宣传时，由于有校领导认识我们，因此宣传时并不是很顺利，有好几次直接被老师可以说是轰出来的，但是我跟他并不放弃，我们依然三番五次的潜入机房，悄悄的做宣传。下午我们又组织三四个组员来到了网吧，向填报志愿的同学做思想工作，虽然不清楚效果如何，但我们的干劲至少感染了很多同学，我依旧是看在眼里，记在心里，尤其是大一的王芳，她在做宣传或者是发宣传单时总是干的最起劲的，在去网吧宣传时也是最积极的，很是令我欣慰。

又是一天结束了，晚上又跟李老师通了下电话，我如实汇报了下工作情况，在得到老师的肯定后，我很高兴，老师又对我们的工作做了进一步的指示，要我们对别的学校防备着，毕竟诋毁我们学校会对我们的招生影响很大，我时刻谨记着。

（三）xx年7月30日上午8时，今天是招生的最后一天了，我跟组长顾相淦很早就来到了安中，首先把江海的最后一张海报撕毁了，组员们由于昨天在机房听到别的学校诋毁我们学校的时候都很气愤，因此今天组员们更加卖命的为我们建东做宣传了，上午在机房宣传的很到位，组员们都能把我们的学校清晰的介绍给同学们听，这样就能让同学们更加了解我们学校了，下午在填报志愿的最后时刻，在我身上发生一点小状况，在最后还有十几位同学在机房填志愿时，我在机房宣传时，再次被老师要求停止宣传并让我出去，我跟老师讲，我们的时间不多了，我需要做最后的努力，可那个老师依然叫我出去，不给我做最后的宣传了，我当时很气愤，于是走到讲台上，大声对着同学们说：要是在座的同学有高考考了220分左右的，欢迎填报我们常州建东学院，然后我理直气壮的走出了教室大门，这样在机房的宣传就告一段落了。于是我们又在学校大门口集合，我们在大门口坐了一会儿，向离开学校的同学了解了下他们填报志愿的情况，又一次向他们做了下宣传，希望他们要是没有填报我们学校再回去考虑下。

这样我们顺利完成了三天的招生宣传工作，作为招生助理的我，首先感谢李老师能够将安丰这一块招生工作交给我及蔡老师负责，其次我相信我们招生的顺利进行，离不开学校前期的准备，在这里表示感谢了，最后感谢我的组员们的共同努力，感谢组长顾相淦，在这三天的招生过程中给予的支持与配合，这次的合作也让我们清楚的知道团结的力量，我们彼此都建立了深厚的友谊，在最后回家的时刻，我们都很不舍，因为在这三天的时间里，我们大家都充满了欢乐，微笑总是挂在我们嘴边。我相信我们以后来到了学校依然会保持联系的，我同时相信我们每一个建东学子的共同努力一定能够让建东东升旭日，再为建东创造辉煌。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇五**

学校：

xx大学

系部班级：

法学与公共管理系人力2班

姓名：

xxx

学号：xx083

实践内容：

招生

实践时间：

-7-15------8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料(material)，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理;打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料(material)贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的\'资料(material)后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单;第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间;第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料(material)，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心;第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

后期撤离：大家聚在一起进行了经验总结和资金结算后，很不舍地整理了自己的行李，搬出了桌椅、资料(material)等，留下空空的房间，看着它们，我们心里也是百感交集，虽然结果失败了，但是我们也都努力过，集聚了我们不少的汗水，而且这里还有我们许多快乐的回忆，现在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇六**

春节前的几天，我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作。虽然在补习班实践仅有五天，赚钱也不多。但几天的经历使我收获不小，感触颇深。第一次脱离校园去外地，我们的口号是只赚经验不赚钱。以下是我这次实践的简介和心得。

郑州市经典教育补习班

20xx年1日23日——20xx年1月28日

1、就开办补习班作好招生宣传工作

2、为前来参加补习班的学生作登记

3、课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展，教育在生活中起着越来越重要的作用，很多家长不惜重金为儿女假期补习。传统上的假期是学生们休息放松的日子，而如今却成了很多学生上补习班的日子。近年来，补习班不断涌现，补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育．补习费用呈上升趋势。补习班的竞争也越来越激烈。

一、补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史，算是老字号补习班．但虽需作大力宣传．所谓宣传就是发传单．家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长．老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长．发传单绝对不是件轻松活．当传单递上去的`时候，很多家长甚至不看一眼．那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步．但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值。工作，首先把自己的位置放低。

二、学生登记

学生来报名，先要填写登记表。登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等．然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息．“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生。假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）．至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元，高中生每小时130元。大班教育统一一小时30元。

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元。家长和孩子商定年前后补习16天。还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩130多分。我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下．高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到．那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿．

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们。所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境．可怜天下父母心，可怜天下学子心．

三、工作生活中的其他

去工作之前，老板说好是管吃管住的到那才知道，所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭．天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候，不会也要硬着头皮做了。第一天炒萝卜，我放的老抽过多，萝卜炒成黑色了，别人见了还以为是炒茄子。还有土豆，由于没浸泡好，炒出来就容易烂。但经过两天的锻炼，我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好．几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥。回到家后，连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇七**

炎炎夏日，伴随着课程设计的结束，我的暑假也拉开了帷幕。今年我并不着急，因为我已经找好了实践工作，那就是在我们学校招生办当助理。为了拓展自身的知识面，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，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应在生活和工作中很好地处理各方面的问题，今年我尝试一次我之前没有干过的工作，目的就是为了能多方位的锻炼自己，培养自己的基本能力，了解当前的一些现状，为自己的即将到来的就业有一些小小的帮助。

不得不承认的是日子过得好，这次的实习工作，与我之前的实习工作的性质完全不同，没有之前的日晒雨淋、没有之前的劳苦奔波、更没有之前的低人一等，而更多的是责任、是认真仔细。在实践的这段时间里，接新生咨询电话，回复校复印资料，整理文件，整理招办仓库物资，发放通知书等，感受着工作的氛围。工作任务不是很重，但是很重要，要非常细心，这些经历都是在课堂上无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁工作。

一段时间下来，我不仅掌握了工作小技巧，也跟着招办里面的老师和其他同事渐渐的熟悉了，在工作交流时也越来越顺利，效率也越来越高。随实践结束之后，我感觉自己有了很大的收获。

在单位工作，不光要优秀、有头脑、会处事，还要有极强的责任心。招办的工作，繁多、琐碎，但却容不得有一丝一毫的不耐烦、不认真，工作稍有差池，也许就会给新学生带来好多不便，甚至造成报道延误。因此，在招办工作，必须有信心有责任的去做自己的工作。绝不能逃避自己的错误与过失，敢于承担且与老师交流，及时弥补自己过失带来的后果。

在整个录取过程中，来咨询的考生大多问题大都是录取分是多少，通知书啥时候到，需要准备什么，学校情况如何等等。所以需要我们一个一个的耐心解释，尤其是接到哪些没有被录取的考生，我非常体谅他们内心的感受，就一个一个的安慰他们。毕竟对每个考生来掉档比没有考上还要难过。在每一批录取结束之后就要装通知书，然后一个一个的寄出去。最考验耐心和细心的是给每个通知书盖章，因为那是个铜章，容易滑，所以难盖，需要的是技术活。确实的，这是一件重要的事情，因为章是学生对学校的第一印象，如果章子盖得难看的很，学生第一印象是对学校不好，另一方面也反应了工作人员的工作态度。还有就是四千多份通知书每一个里的东西都不能少，一旦少了将使得新生无法办理开学手续。所以任何一项工作都需要仔细的对待。

沟通是一种重要的技巧和能力,时时都要巧妙运用。在工作中遇到了问题要积极的与老师沟通，认真听老师的意见与建议。当遇到老师有指导错的地方，一定要委婉的给老师提出来，当然是很机智的组织语言。面对学生的咨询，首先要礼貌热情，不光代表的是学校，同时也便于接下来的交流。用热情让即将进学校的学弟学妹们感受到学校的温暖。。热情让我们对工作充满激情,愿意为共同的目标奋斗;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,工作才能做到最好。

我想很多人和我一样,刚进实习单位的时候,都做过类似复印打字的\"杂活\"。或许同事们认为你是小字辈,要从小事做起,但有些时候,是因为他们心中没底,不知道你能做什么。对于我来说，我觉得做“杂活”是工作的必需,可以让我了解到这类工作的大概情况同时掌握当前的工作重点与工作进度。我认为改变自己的命运，有些东西不能选择,有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成,但勇敢的\'“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获。

做任何事情我都心里暗暗告诉自己不能急躁，要按自己的节奏于方式来，其实就要逼迫自己养成讲究条理性的好习惯。在装通知书的时候为了不漏掉通知书里的东西，就必须自己习惯的方法装并用装的顺序仔细检查。其它的工作也一样,讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的工作人员讲过这么一个故事:他当部门经理时,总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕,而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说,“虽然每天信件很多,但我都按紧急性和重要性排序,再逐一处理。” 总裁于是把这种做法推广到全公司,整个公司的运作变得有序,效率也提高了。养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中受益匪浅。

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”，短暂而又难忘的社会实践旅程想白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，近一个月天的实践活动教会我许多东西，让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力。作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”，正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及以他人的交际能力。作为一名大学“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生,只重视理论学习,忽视实践环节,往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。

大学毕业之前的最后一个暑期实践，在快乐与劳作中度过，我觉得以后有机会还要多参加一些自己不了解的行业，这样可以学到很多东西，扩大自己的眼界。相信在今后的生活中自己会用到金条所体会到的，人生就是一个慢慢积累的过程，像一坛酒，时间越长，经历越多，就越香。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇八**

又是一年暑假，不同的是这次不是我高中毕业填志愿，而是我去给别人讲解填志愿。回想起以前我高中毕业填志愿时也很纠结，到底什么专业好，哪个学校好，我到底会不会被录取，不被录取怎么办？现在想想都过去了，我们在大学很好。

没有招生经验还是很担心的，到底要怎么做才会做的好，我一大早就起来了，从阿姨家赶过去，谁知道车绕丹阳市一圈，就这样8点多才到，各个学校招生的东西都弄好了，虽然是系部的作业，但也没说不允许跟着学校的大部队，我到了母校就去跟学校设点的同学汇合，还遇到了以前高中同学，不过他也是来招生的，好久没见见了面还挺开心的。渐渐地学校热闹起来了，不过他们都在楼上的教室或者电脑房里，怎么宣传呢，我大胆提出上楼跟他们讲，我同学说好，真的到了楼上她就把我推到前面说上，这个班都男生，我还真有点退缩了，犹豫了半天先从个别下手，发资料然后再跟他们解释，我主动跟他们搭话，问他们考的怎么样啊，有200多分吗，想选个什么专业啊，想去哪上大学啊，这些重要信息一个不放过，来宣传的人也越来越多，很多人都想好填哪了，觉得空前的难，怎么才能改变别人的注意，好难办，只能再想我们学校的优势，比如离家近以后就业方便，很多省级专业，还可以多种途径获得本科文凭，公办学校收费低，这些还真派上用场了，有个高中同学跟我一起给一位同学讲解，她被我战败了，好有成就感，确实我没骗人，这些都是我总结出来的好处。很多人想法跟当初的我们一样，想走远点看看，不过真的走远了就又会后悔了，

回家一趟多么不容易，有委屈只能自己憋着，所以在家门口念大学还是好处多多的。

忙忙碌碌的跑上跑下，没有人特别想报我们学校，我们尽力了，我们回到大本营看老师那情况怎么样，有几个学生填了，是真心想去我们学校的，很多艺术生都填了我们学校的环境与艺术设计，还有轻化系的\'，还不错，比起我的不确定的8个，这些确定的更实在吧，我们坐在招生的地方等人来问，有好多家长来问，有些甚至孩子没来爸妈来，本末倒置了，我们自作主张，她又什么问题可以咨询老师，还有很多家长陪同孩子填志愿，那么热的天，可怜天下父母心啊！

快到中午了，人也越来越少，看着一个一个学校都撤了，我们也准备撤了，我们是最晚一个，这个上午很忙碌，但也有成就感，有事情发挥自己的作用真好，锻炼了我们与人交流的能力，还帮助了那些不知怎么填的学弟学妹们，帮助别人的同时给自己带来了欢乐，希望他们可以更好。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇九**

春节前的几天,我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作.虽然在补习班实践仅有五天,赚钱也不多.但几天的经历使我收获不小,感触颇深.第一次脱离校园去外地,我们的口号是只赚经验不赚钱.以下是我这次实践的简介和心得.

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展,教育在生活中起着越来越重要的作用,很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子,而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来,补习班不断涌现,补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作文、体育.补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

一.补习班的宣传

“经典教育”已有12年历史,算是老字号补习班.但虽需作大力宣传.所谓宣传就是发传单.家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长.老板给我们的目标：宁错发一千,不放过一个家长.发传单绝对不是件轻松活.当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼.那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步.但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作,首先把自己的.位置放低.

二.学生登记

学生来报名,先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等.然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息.“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育(一个班有三十多个学生).至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元,高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元.家长和孩子商定年前后补习16天.还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学,我看她的登记表：高二，平时成绩130多分.我当时有些震惊：这成绩还用得着补习?课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下.高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到.那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿.

不知是该佩服还是该心疼这些孩子,好了,我祝福他们.所以,不管你多么努力,你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境.可怜天下父母心，可怜天下学子心.

三.工作生活中的其他

去工作之前,老板说好是管吃管住的.到那才知道,所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭.天啊!我们哪里会做饭呀!但到这时候,不会也要硬着头皮做了.第一天炒萝卜,我放的老抽过多,萝卜炒成黑色了,别人见了还以为是炒茄子.还有土豆,由于没浸泡好,炒出来就容易烂.但经过两天的锻炼,我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好.几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥.回到家后,连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了.

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十**

石家庄华兴科技工程学校

20xx-x-xx——20xx-x-xx

在现实社会中锻炼自己，实践一下自己在学校学到的理论知识。学一些在学校学不到的东西。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点。

了解如何组建、带领团队。发现一些团队管理上存在的一些问题，如何协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

石家庄华兴科技工程学校是一所职业类的学校，其前身是51178技校。是专门给部队培养人才的。后来改成了一所中专。专门给中国移动、中国银行、丰田汽车和长安汽车座定向委培。主要招收初高中应届毕业生。

我的职务是招生话务员。工作很简单，就是拿着印有今年初高中应届毕业生姓名和联系电话的单子一个个的打电话。工作时间：

上午、7:30——11:30

下午、2:30——5：30

晚上、7:00——9:30

其中上午和晚上上班的前半个小时要跳半小时的舞。一是为锻炼身体，另外就是让我们收收心吧注意力集中到工作上。中午为了尽快让我们醒过神来，要进行半个小时的.“击鼓传花”游戏，传到谁那里谁唱歌。另外每天晚上下班了还要要开会进行工作总结。

随着国家教育政策的改变，中专类学校正面临前所未有的招生困境，国家在努力普及高等教育，各本科及大专类院校都在扩大招生规模，而开始于八十年代末的计划生育政策导致生源减少。中专类学校正面临着重新洗牌。现在我国的教育也有了商业气息，中专类学校抢生源竞争相当激烈，商场犹如一个没有硝烟的战场。

一个团队想有较强的战斗力就必须要团结，优略互补，发挥团队的优势。一个好的领导也十分重要，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝不无道理。团队里每一个成员都在维护并争取的个人利益。而且成员们又根据他们的个人爱好和兴趣形成了一些非正式组织，这些组织往往会助长一些不良风气，这些不良风气甚至威胁到组织目标的实现。

管理者需要关心团队成员，了解他们的心理，定时纠正不良风气。注意成员们的情绪变化。

虽然这次社会实践只有短短四十三天，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本分工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十一**

自从走进了大学，就业问题似乎总是围绕在我们的身边，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”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，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，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应在生活和工作中很好地处理各方面的问题，于是我选择了积极参加学校招生就业办公室举行的20xx年暑期实践工作招聘，并有幸被录用，参与到招生办公室的暑期工作当中。

我们是学院的一份子，我们代表的就是我们烟台xx学院，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。生源质量直接关系到学校的声誉和办学水平，对提高我院综合实力具有重要的战略意义，为积极响应学院招生工作需要，进一步提高我院生源质量，充分利用在校生资源，发挥在校学生招生宣传的积极性，根据招生志愿者报名，由各地区负责招生老师带队，参加学院招生宣传咨询等工作。

虽然招生工作比我想象中的要难，而且很累人，也遇到了各种各样的阻碍，但是通过这暑假的实践，我学会了很多。由于我们都是第一次接触这种工作，对很多事情都不熟，老师就向我们简单交代了一些注意事项，如招生宣传需要贴在哪里，怎样介绍我们的学校，我们学校有哪些样的专业，有什么样的优势等等。，我们就开始了工作，只要是符合我们学校条件的，填的专业也是我们学校有的，我们都会进行耐心劝导工作，这么做虽然不知道最终的效果是怎样的，但是我们努力了。

等工作了一段时间之后不仅熟悉的掌握了后台回复的技巧，也跟着招办里面的老师学习怎么处理人际关系，在遇到矛盾的时候想着怎么去解决问题而不是怎么去逃避问题。随后又负责其他岗位的工作，不断学习知识，锻炼能力。之后的日子，工作就进入正轨了，没有了第一次的胆怯。敢于放开去工作了。在这短短得到一个暑假，认识了不少同学和老师，建立了比较真诚的友谊。经过这次招生的社会暑期实践活动，我学到了很多，当然也有了很多体会，差不多就是以下这几点:

1.在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这种技巧是需要长期的练习。当别人给你意见时，你应该要听取、耐心并虚心地接受。

2.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。有自信才能使你更有活力，更有精神，这样才能让别人相信你能行，相信你当然也就会相信你宣传的院校!

3.在社会中要克服自己胆怯的心态。以前学校的老师说过“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，时间长了你自然就不怕了。”其实没有谁一生下来就什么都会的，只有当你克服心理障碍后，才能将一切都很好的完成。4.工作中要不断地丰富知识。我在这次的招生中也有体会到，如果我们对招生的性质不明确，对各招生院校不清楚，家长和考生就会变成一团糟。

短期的社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情,拉近了我与社会的距离,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到了体现,为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

同时也让我的胆量得到了锻炼，只要有付出就会有收获，没有什么事是做不了的，只要你愿意，也让我这暑期过的很充实，尽管天气很热，心情烦闷使得完成这项任务更加的不顺，但是我学到的东西，是物超所值的，其中我对人性的理解更加深刻。这暑期的.招生结果不知道会是怎样，但是我们努力付出，充实的暑期对我今后的人生极具影响。

通过这次实践，给我留下了深刻的体会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导;不做，你是困难的俘虏;而我在实践中收获了许多，同时也发现了许多自身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己!

通过本次社会招生实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密 等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知 识，并不断深入

到实践中，检验自己 的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”，短暂而又难忘的社会实践旅程像白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全。我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会可以尽快走上轨道这次社会实践活动的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十二**

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

后期撤离：大家聚在一起进行了经验总结和资金结算后，很不舍地整理了自己的行李，搬出了桌椅、资料等，留下空空的房间，看着它们，我们心里也是百感交集，虽然结果失败了，但是我们也都努力过，集聚了我们不少的汗水，而且这里还有我们许多快乐的回忆，现在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了~

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：

1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；

2、大家的\'行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；

3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；

4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；

5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；

6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；

7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；

8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十三**

春节前的几天，我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作虽然在补习班实践仅有五天，赚钱也不多但几天的经历使我收获不小，感触颇深第一次脱离校园去外地，我们的口号是只赚经验不赚钱以下是我这次实践的简介和心得

实践单位：\*\*市经典教育补习班

实践时间：20xx年1日2日——20xx年1月28日

1就开办补习班作好招生宣传工作

2为前参加补习班的学生作登记

堂之外的其他工作、生活随着社会的发展，教育在生活中起着越越重要的作用，很多家长不惜重金为儿女假期补习传统上的假期是学生们休息放松的日子，而如今却成了很多学生上补习班的日子近年，补习班不断涌现，补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了作、体育。补习费用呈上升趋势补习班的竞争也越越激烈

“经典教育”已有11年历史，算是老字号补习班。但虽需作大力宣传。所谓宣传就是发传单。家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长。老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长。发传单绝对不是轻松活。当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼。那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步。但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一不值工作，首先把自己的位置放低。

学生报名，先要填写登记表登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等。然后根据家长提问，给他们提供一些上时间、收费标准等信息。“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生假期也进行大班教育（一个班有三十多个学生）。至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元，高中生每小时10元大班教育统一一小时0元

有一个从鹤壁的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是20元家长和孩子商定年前后补习16天还有一自郑州外国语高中的.女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩10多分我当时有些震惊：这成绩还用得着补习？下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下。高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到。那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿。

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境。可怜天下父母心，可怜天下学子心。

去工作之前，老板说好是管吃管住的到那才知道，所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭。天啊！我们哪里会做饭呀！但到这时候，不会也要硬着头皮做了第一天炒萝卜，我放的老抽过多，萝卜炒成黑色了，别人见了还以为是炒茄子还有土豆，由于没浸泡好，炒出就容易烂但经过两天的锻炼，我炒的菜基本“成形”了，接下的三天，众人反映良好。几天，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥回到家后，连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了

心得总结：在“经典教育”补习班实践的这几天，工作上的付出不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因为自己变的成熟了，少了份娇气，多了份责任；少了份脆弱，多了份坚强。忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父母的关怀，少了老师的指点，一切事情都要自己去解决。认认真真学习，勤勤恳恳做事，这就是生活，真正的生活。很多事情，只有自己亲自去做了，才有所体会。

通过这次社会实践，我对补习班教育有所了解语言交流能力、团队协作能力、独立生活能力也有所提高。回到家后，我的亲戚朋友鼓励我暑假也开个补习班。毕竟农村开办补习班的还很少，许多孩子数学或英语严重偏科，想假期补习却找不到地方。这使我有了假期办补习班的初步想法。但我知道：教育承载着太多的爱与责任，每一个孩子就像一亩良田，正沐浴着阳光茁壮成长，若我做了农夫，该如何去耕耘，才能带秋天金色的收获！但我，有这个信心。

本上学不到的东西就是社会经验。想想几年后自己就要真正走向社会参加工作，也许这次实践就是自己新你开始，也意味着自己的成熟。我会在以后的学习和工作中不怕困难，勇于挑战，在锻炼中提高自己的能力，进而飞向更辽阔的天空！

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十四**

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号：xx083\*\*\*\*

：招生

xx-7-15-----xx-8-15

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的.资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

大家聚在一起进行了经验总结和资金结算后，很不舍地整理了自己的行李，搬出了桌椅、资料等，留下空空的房间，看着它们，我们心里也是百感交集，虽然结果失败了，但是我们也都努力过，集聚了我们不少的汗水，而且这里还有我们许多快乐的回忆，现在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了。

**招生社会实践报告 招生社会实践报告自我总结篇十五**

暑假的时候，我为自已找到了一份实践工作———为xx家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自已在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1、主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

2、避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗\*程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是， 前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗\*，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

3、热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自已创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的`家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等。通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自已的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自已的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自已的工作权益。

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺的财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1、口腔宣传从身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2、深入农村。我们选择了就近的老虎口（地名），沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验！

3、调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3、医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4、心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢？我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很“聪明”的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处；刷毛高度适当，防止擦伤牙龈；刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

此次 “三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

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