# 实践总结个人总结100字

来源：网友投稿 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-09

*实践总结个人总结100字(精选10篇)实践总结个人总结100字要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实践总结个人总结100字样本能让你事半功倍，下面分享【实践总结个人总结100字(精选10篇)】，供你选择借鉴。>实践总结...*

实践总结个人总结100字(精选10篇)

实践总结个人总结100字要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实践总结个人总结100字样本能让你事半功倍，下面分享【实践总结个人总结100字(精选10篇)】，供你选择借鉴。

>实践总结个人总结100字篇1

童年生活是一个五彩斑斓的梦,使人留恋,使人向往。在盘县金港幼儿园实习的又两个星期的日子里，我像个孩子一样过着与我的孩子一样的生活。实习生活中发生的一件又一件滑稽开心有趣的事,常常使我更加疼爱这群孩子，更加热爱这种生活，更加珍惜这份情感!

站在充满童真童趣的教室里，我感到全所未有的放松。--年12月5日星期一的早上9点，我在小一班教室听课，跟随着师生玩中有乐，乐中有学的教学，看完前辈们的教学后，我感受到幼儿园教学其实是一个很灵活的过程，教师要运用多种教学方法才能让孩子愉快、积极主动地去学习，才能取得好的教学效果。我在10点的时候上了我的\_节课。课上我用形象生动的语言和肢体表达了课程的要领，并对《小动物真可爱》这节课做出了创新的编排。课后指导老师又对我的上课给予了针对性的点评。通过自我反思和 点评，我更进一步知道了在教学过程中教具制作要大要直观立体，颜色要鲜明，明确了教学目标要依据各地区各班级幼儿的实际情况拟定等经验

--年12月6日早上，由于冬天天气寒冷，学校要求小班的孩子跟着老师一起在教室做操。当那些花朵儿们站在教室里，跟着老师做着广播体操时，动作很是滑稽。可他们是那么的认真，我心里由衷的为他们鼓掌，对他们喜欢不已。当我看到那些幼儿们上课积极发言时的勇敢，我由衷的羡慕。那是一份执著的勇敢，在那么多人的目光下，他们可以一如既往的配合老师，恐怕连我也不会做得比他们好。老师，引导给他们一个美丽、温馨的课堂……

--年12月8日星期四早上，指导老师临时通知要我去给孩子们上课。在我走进教室讲课前，有一个小女孩，她纯真的眼睛充满着尊敬，“老师，你今天给我们讲什么呀?”她认真的说。“讲一个宝宝和妈妈的故事!”我微笑着回答她。她纯真的眼睛里充满了好奇看着我，歪着小脑袋仿佛正在思考着到底是怎样的宝宝和妈妈的故事……后来她又笑眯眯的询问：“会不会是一个乖宝宝和妈妈的故事呢，王老师?” “呵呵，是啊!宝宝真棒!今天宝宝们和王老师一起来帮一个小动物宝宝找妈妈，学习它做一个乖宝宝….”虽然我并没有很刻意去想要怎样构思怎样引入课题，但是有了那一张张可爱天真的笑脸，我已经获得了最大的支持和肯定，我早已把给他们上课当做是每天最大的快乐和收获，所以，跟着我的孩子在一起，我从来不害怕!那节完全没有准备的课我同样大胆地勇敢的上得很成功!

转眼间，又两个星期过去了，离离开幼儿园的日子又近了，心里很是舍不得。

>实践总结个人总结100字篇2

在这个暑假中，出于三个原因，我在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司找了一份暑期实习工作，一方面为了完成学校布置的任务，另一方面是为了能在暑假中赚一点钱，但是最重要的一方面是为了提高自己的社会经验和工作经验，通过一个多月的实习，我觉得受益匪浅，学到了很多的东西。

一.公司的介绍

杭州老哥帮企业管理咨询有限公司是一个人力资源管理公司，其旨在经营多元化信息服务业务，致力于打造成为中国最大的人力资源信息交流平台，为求职者提供大量的就业信息。公司的理念为：以信息为产品，为所有客户提供诚信，满意的服务!

总的来说，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要的经营业务是以卖信息为产品。公司通过网上发布信息，广告，人员市场介绍等方式来推销公司的信息资源产品，同时也为一些企事业单位寻找需要的人员。因此公司配有专门的业务员，专门的后勤工作人员，根据不同的任务，分配不同的工作，而我则是在实习业务方面。

我是从网上看到杭州老哥帮企业管理咨询有限公司招聘业务员，因此，我是通过公司的面试，严格的培训和说练才成为公司正式实习的一员，而公司也是根据我们任务的完成度来给我们工资的，一般一个月要完成九个单子，每个按30%来提纯，而我们是新人，因此公司给我们放宽了要求，最少要完成两份签约单。

二.公司的管理制度

从公司的管理制度方面来说：第一，公司实行的是考勤考核制度，每天早上八点半上班，下午五点下班，上下班都必须打卡，这样就可以规范员工的上下班时间，并根据迟到的次数给以相应的惩罚，这样就促使员工有时间的观念，时刻都约束自己，注意时间，避免了迟到早退等一些散漫的现象;第二，公司实行责任制，实行了责任制就可以是分工明确，让员工分清自己的工作，做好自己的本职工作，同时实行责任制也就加强了员工的责任感，避免了一些简单的工作由多人来做，而复杂的工作却人手不够;第三，公司采用按劳分配，多劳多得制，根据员工做了多少，拿多少，对于做的好的还给以奖励，这样就促进了员工工作的积极性，使其能够有了奋斗的目标，根据做了多少业务拿了多少工资也是员工觉得公平，不仅增加了员工的工资而且也是公司的经济效益提高，使公司的整体经营状况上升，同时员工又拿到了更高的奖金，因此工作的积极性又进一步提升了;第四，对于正式的员工，公司还实行了福利制度，而福利制度的实施就使员工有了保障，免除后顾之忧，这样就促使员工更加认真的工作，全身心的投入到工作中;第五，休息制度，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司实行的是一星期一休，月底可以休息两天，我个人认为这个制度比较好，因为这样就是员工有了良好的作息时间，而且平时不需要加班，这样的劳逸结合的方式让我们工作的比较轻松，因此员工的工作劲也增加了。

三.产品的市场分析及定位

从产品的市场分析及定位来讲，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要推广五项职业信息产品：兼职服务，短期实习服务，会员服务，金牌服务和猎头服务。这些都是公司根据不同的 制定的不同的产品方案。

1. 兼职服务主要是针对以锻炼为主的广大在校生和一些工作比较空闲的，想在业余时间做点别的事的人，而我们简直服务的服务期限为半年，时间比较长，因此兼职服务还是具有比较广阔的市场。

2. 短期实习服务则主要针对的是广大在校学生和那些刚毕业的大学生，该服务一般在寒假或暑假期间提供就业实习信息，工作时间以及个月为主，以社会实践活动为主，同时为减轻家庭负担的广大实习生。同样服务期限为半年，但是不同的是时间可以间断累加。

3. 会员服务主要针对于社会上广大的求职者，此项信息服务主要以公司的消息面和资源为客户提供适合的各类职业信息，避免客户因盲目的寻找工作而浪费时间，精力以及金钱，客户只需要记住本公司的电话即可。但具体面试或投档需要客户自行选择。

4. 金牌服务同样也是针对社会上广大的求职者，但是此项服务是在会员基础上更加到位深入的服务，我们直接以客户的名义直接选取工作信息，省去了客户直接投档或联系单位的过程，直接享受面试机会和相对应要求的工作机会。

5. 猎头服务则为那些富有经验想要找高薪高职的人而设立的，此项信息服务快速，便捷，直接获得想要的工作，随时电话获取岗位信息，因此客户购买上列服务的同时，自动享有该服务，当客户有需求是才产生费用。

四.竞争地位及存在的问题

从竞争的地位和存在的问题方面来看，面对这个竞争激烈的社会，我们公司所面临的压力是十分巨大的。

一方面，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的产品项目是一个新崛起的项目，其不同于中介，是以卖信息为产品，很少有人在做我们公司这块工作，理由说新崛起的项目应该很容易，其实我们公司却做得不容易。为什么呢?因为我们公司是一个信息资源平台，是以信息为产品，而我们公司所面临的问题就是即使产品，那么则就应该收费，而客户一听要收费就觉得我们公司是一家中介公司，因此对于中介公司的排斥性就使我们公司收到很大的损害。所以，我们作为业务员也就面临着很大的困难。而现在社会中的大多中介公司又成为我们的一大竞争对手，所以，就目前情况来说，公司的远景是广阔的，但就眼下而言，竞争是相当激烈，道路是十分艰辛的，因此公司必须好好把握住机会。 另一方面就是广大求职者对我们公司信息产品这个词不是很了解，或者说是非常少，他们对信息产品则有明显的不信任或者是根本不屑，因此这也是成为目前抑制公司发展的一个重要原因之一。

五.竞争策略

针对市场竞争所面临的问题，公司也制定了相应的解决措施与方案：一方面是通过大量的广发传单，策划广告等方面来使广大求职者来了解我们公司，了解我们公司的信息产品;而另一个方面就是通过我们这些业务员来为求职者讲解业务，拉业务，即为他们 找到合适的工作，也为我们公司带来经济效益。

就目前而言，通过业务员拉业务的方式为我们公司盈利的主要方式，那么公司则需要对业务员进行严格的培训，我们同时也必须做到先推销自己，进而推销产品，通过对比法，软硬兼施法等各种方法来达到我们推销的目的，通过和客户分清利益关系来说服客户相信我们，与我们合作。但是最重要的还是要根据公司给你销售宗旨来做业务，即动之以情，晓之以理，诱之以利。

六.总结

通过在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的实习，我真是受益匪浅，收获丰富。虽然我们公司是一家刚起步没有多久的小公司，但是其的成功无不像我们展示了它的优点。

1.我明白了一个企业管理模式及其管理制度是一个企业首先必须要做好的一方面，如果企业内部自身杂乱无章，那么就不可能取得良好的经济效益，而员工就更不可能为企业而做。

2.要对产品市场进行分析及定位，看看其是否有广阔的发展前景和良好的市场，如果一项产品没有前景，即使公司有大量的资产作为后盾，那也没有用的，因为产品在市场上不受欢迎，没有竞争地位，那么公司是无法盈利的，反而会使公司的权益受到极大损害。 3.要明白公司产品所处的竞争地位及其所处的周边环境，因为只有这样才能根据自己目前的状况作出相应的解决措施，使其在竞争中处于优势的地位。

4.员工制度，员工是一个公司组成的必要条件，因此公司必须处理好员工的相关制度，这对公司的发展与扩大有着至关重要的作用。

5.这一点我觉得是最重要的，那就是要对业务员进行良好的培训，因为公司刚起步，很大一部分就必须得靠业务员。

因此，总的来说，通过这次的实习实践我不但得到了更多的社会工作经验，同时也更加清楚了自己的人生规划目标，这次实习更加丰富了我的专业知识，积累了经验，经过这一个多月的实习，我也认识到自己的不足，为我以后步入社会做了一个良好的基础，而在今后的实习中，我更加应该把握住每一次机会，为自己的目标更加努力奋斗。

>实践总结个人总结100字篇3

今年暑假我为了完成学校布置的任务，顺便体验一下社会，我尝试着去做了一个与我的专业完全不符的职位。我来到了\_\_\_做了一个志愿者，无偿的为他们打工。我在这里学到了很多课本上学不到的东西，扩大了与社会的接触面，增加了个人在社会竞争中的经验，并且提高了自己的能力。

在实践的这段时间我每天都过得很充实。我每天九点准时上班，下午六点下班，中午休息一个钟,虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,我明白了人生,感悟了生活,接近了社会,为未来的就业积累了一定的经验.平日里我以写支票为主，业余时间客串一下文员，帮那里的员工跑跑腿，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总是那份纯真的友情，那颗真诚的心，所以在大学高校，学生还终归保持着学生的身份，保留着一份单纯心思。而走进企业，就得接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，我得去面对我从未面对过的一切，而且很多时候，我要和不同的人打交道。这些都是在学校里无法感受到的。但一有时间我就认真的向老员工们请教一些专业的知识，学习怎样做表格，自己找点事做，努力每天都让自己有新的收获。

因为我在那里工作后充分认识到了一点，只有不断的学习，才能在竞争中立于不败之地。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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率的高低就会得到别人不同的评价，进而会影响别人对你的印象。在学校，学习的氛围比较浓重，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。)而在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是现在还是未来，都存在着竞争。所以我在竞争中就要不断学习别人工作上的优点，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力，这样才能为以后的社会生活打下良好的基础。

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;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?不过有很多时候我也要用大学学到的方法去解决问题。也许老师说到的是正确的，虽然读大学不一定就更好的走入社会，但是也算是进入社会前的一个重要环节，我们学的只是一种学习思维，一种能应付所有的疑问的学习方法。这也大概就是大学的意义所在了吧。这样我们会具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。因此我深刻的理解到作为一名合格的大学生，做社会实践必不可少。至少应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情。

陈主管曾告诉我：“出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。”

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，自己的团队能力也得到了提高。在工作上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。在以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在与不同人的交流当中，你会发现每个人身上都有优点值得你学习。这就是团队精神。

知识的积累是对个人能力的提升非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，不断的学习，深入的了解，才能更好地做好工作。

还有在工作上要有一定的自信。自信不是盲目的自夸，而是对自己的能力做出一定的肯定。虽然我们社会经验缺乏，学历不足等种.种原因会使自己缺乏自信。但其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，精力充沛的去工作，那一切问题就变得容易解决了。

最后，我用五句话把这次实习的经验总结出来：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多地学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

第五是要有职业道德,在一个公司里面做事,要对自己的工作负责,对公司的商业秘密进行保密。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是我一笔宝贵的财富。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得更多，使自己在踏入社会之前就有良好的工作能力。

>实践总结个人总结100字篇4

为期十天的社会实践已经结束了，虽然我真正下乡的下乡时间只有几天，但是对于我来说，是多么珍贵的一笔财富。在这些日子里，我们共同经历了快乐、辛酸、收获、付出，但是我们都无怨无悔。在这次下乡活动中，包括前期准备工作，我收益挺多，让自己能够更加清楚自己的各方面的能力，如吃苦耐劳能力，意志坚定能力等等，这也是一个很好检验自己的舞台。

而且，这次活动也把我从理想社会拉回了现实，让我看到了自己的各种不足，包括知识储备，沟通能力等等，同时给我未来的发展指明了方向，促使我不断发展欠缺的方面。

最后本人简单地总结一下这次社会实践中的经验，主要有以下体会增加了动手实践能力 因为下乡时的伙食都是由队员轮流负责，以四个人为一组来负责，这对平时不下厨的我是一次考验，不过我还是很认真地帮忙洗洗菜，看看火或者切切东西。而且下乡的地方条件有限，很多事都要亲自动手解决，这就锻炼了我的动手解决问题的能力和应变能力。

>实践总结个人总结100字篇5

我在这次寒假到来的时候积极参与到商场工作中去，以从事导购员工作的形式来积累实践经验，在我看来这方面的觉悟无疑是有利于自身成长的，而且我在参加社会实践的时候能够在导购员工作中积极表现自己，至少这次经历为我将来踏入社会奠定较好的基础，现对我在寒假完成的导购工作进行以下总结。

积极参加岗前培训从而加深对商场导购职责的理解，我明白想要胜任这份工作便应当通过培训期间的考验，让商场领导明白自己是想要真正做好这份工作的，所以我很用心地学习导购技巧并将其运用到模拟对话之中，揣摩顾客的想法并努力向对方推销商场的商品，既要避免引起对方的反感又要尽量多销售商品，对我而言这方面的努力是成为职场人士需要经历的过程，我也很感激参加社会实践的这家商场有着较为完善的培训体系，通过对销售话术以及导购技巧的学习让我掌握了胜任这份工作的能力。

在假期认真做好本职工作从而促进商场的整体发展，作为商场基层员工让我在工作中能够认清自身的定位，即尽量做好基础性服务并为顾客提供合理的帮助，而且还需要寻找推销商品的机会从而刺激顾客的消费，虽然由于性格内向导致自己并不具备这方面的口才，但由于能够兢兢业业得对待这项工作从而得到了领导和同事们的认可，也许在他们看来从未吃过苦的学生是很难在工作中做到这点的，因此我凭借着认真负责的态度在职场生活中成长了许多，而且通过对导购技巧的运用也让我逐渐成长为合格的商场工作人员。

我在结束当天的工作之前会认真进行职务的交接，向同事说明之前自己工作中的具体做法，这方面的交流对于商场的经营与管理来说是很重要的，而且我也会写好工作日志并对自身的做法予以反思，努力改进自身的不足并朝着更高的工作目标奋斗，至少我在寒假结束前夕能够在导购员岗位上做好本职工作了，这说明我通过寒假期间完成的工作实现了自身的蜕变，能够凭借着这份努力为商场发展创造效益让我很有成就感，我也希望自己凭借着这次经历能够在毕业后实现人生理想。

虽然已经迎来新学期却不会再感到迷茫，因为我已经通过寒假社会实践找到了今后的奋斗方向，希望通过这方面的借鉴能够让自己成长为更优秀的人。

>实践总结个人总结100字篇6

社会实践是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。社会实践是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而社会实践正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的主角。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识仅有运用到实践中去，才能体现其价值。社会实践是一个锻炼的平台，是展示自我本事的舞台。

经过社会实践，我们要努力提高动手的本事，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自我的本事。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达本事及反映本事，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!并且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的，数量最多，顾客到达满意!

到服装店社会实践主要是为了锻炼自我的表达本事，应变本事及销售产品本事!向那些老员工学习经验。

一、社会实践资料

销售服装的社会实践资料主要有以下几个方面：

1、实地销售

仅有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变本事!还有让顾客满意而归!

2、总结经验

短短的社会实践中，把每一天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自我的长处，完善自我!如此来提高自我的销售业绩。

3、学习管理到服装店不仅仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

二、社会实践收获

在短短的社会实践期内，经过与顾客的直接接触，真正的锻炼自我的表达本事，提高了自我的应变本事，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，经过对自我经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

经过这次社会实践，自我的社会实践本事大大地提高了，适应社会的本事强了，语言运用本事增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

三、社会实践中存在的主要问题

以上是我的社会实践工作总结，经过社会实践发现，自我还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有构成一个很好的体系。联系实际的本事太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。并且应变本事较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自我的各方面的本事，尽可能完善自我。

社会实践，是十分重要的一步，在社会实践中提升本事，在社会实践中学习都是十分关键的，抓好社会实践，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

>实践总结个人总结100字篇7

一、活动背景

目前中国艾滋病的流行趋势处于世界第14位，亚洲第二位。艾滋病患者以每年40%的速度在递增着。我们对艾滋病患者的关爱与同情却远远没有达到这一数。刺耳的话语，冷漠的双眼，都投到他们身上，拯救艾滋病患者刻不容缓。正执--市在9月22日即将举办“--湖国际马拉松赛”，我们正好以此为契机，去做好宣传工作。

二、 活动目的、意义

目的是让群众消除对艾滋病的不必要的恐惧。温暖艾滋病患者，让市民有效预防艾滋病。为我国艾滋病事业尽一份力。让社会多一点温暖、多一点关爱、多一点爱心。

三、 活动地点、时间

地点：--市休闲广场

时间：--年8月3日上午8:00~12:00

四、安全预案

我校--地区同学将在下月三日即八月三日本周五在--市休闲广场，与--市疾控中心举行社会实践活动，为防患于未然。确保活动正常有序的进行，特制定方案，细则如下：

出行方式

1、在县里的同学自己或结伴坐车到桃城区火车站，公交或步行至活动地点。自行注意安全。

2、在市区里的同学公交、自己交通工具、步行均可。自行注意安全。

活动方式

1、在广场集合，清点人数。到广场上宣传预防艾滋病的相关知识。

2、在确保安全的情况下，穿过马路去大街小巷宣传艾滋病知识。

五、活动展开形式

同学们在休闲广场路口回合，将--市疾控中心合作的宣传单分发到每个人手中，同学们详细阅读熟悉其中内容后。开始到广场里边进行艾滋病相关知识的宣传，遇到市民，耐心的讲解自己的目的，给他们宣传册，并附有一些爱心知识讲解。最后在规定的时间回到规定的地点。与领导照相留念。安全返回。

六、 活动内容

本实践小队成员于8月3日上午9点在--休闲广场西南角聚集，由小队队长(乡长)分配任务，弄好条幅，商量散发有关艾滋病的宣传册。条幅弄好后，各个小组开始发艾滋病的宣传册，积极地投身到宣传中去，小队队长嘱咐安全问题。传单分发到每个人手中，同学们详细阅读熟悉其中内容后。开始到广场里边进行艾滋病相关知识的宣传，遇到市民，耐心的讲解自己的目的，给他们宣传册，并附有一些爱心知识讲解。最后在规定的时间回到规定的地点。大约一个多小时后，宣传册散发的差不多后，回到聚集的地方，又看到疾控主管来了，大家进行了合影，然后小队队长做了简略的总结后，各小队成员便回去准备实践报告。

七、活动开展

活动准备阶段：同学们到达目的地后，首先进行了条幅的固定。然后开始讨论活动的进行。

八、活动主题

情系--，喜迎马拉松 携手同心，共抗艾滋病

九、活动成员

--市疾控中心艾滋病防治科zz长与同事

--医学院--社会实践小分队队长、通讯员、队员

十、活动总结

为了让市民了解更多的防艾知识。我小分队与市疾控中心取得联系，并取得了艾滋病防治科科长马峰的大力支持，有了市疾控中心的支持，同学们信心大增，干劲十足!于8月3日在本市休闲广场聚合，积极地投身到宣传中去。正是由于领导的大力支持和同学们那份对公益事业的热爱才促就了活动的圆满完成。

活动的圆满完成给予我们的不仅仅是学校任务的完成，带给我们的或者说带给的是社会的更大的利益。现在的艾滋病蔓延趋势刻不容缓，目前中国艾滋病的流行趋势处于世界第14位，亚洲第二位。艾滋病病毒感染者每年40%的速度在递增着，但是我们对于艾滋病患者的关爱数却远远没有达到这一数，反而给予的是冰冷的双眼和刺耳的话语。我们在这搞宣传，宣传的是人人畏惧的艾滋病。都不愿理会我们，我们只是宣传，没有患艾滋病，人们就这么大的反响，可见现在社会对艾滋病的畏惧程度。我们只有不懈的努力，不怕被拒绝，只要有一个人看进去了我们所宣传的东西，那么这个社会就多了一份对艾滋病患者的同情。我们做的就有了回报，就为社会做出了一点贡献。我们不敢想为社会做多大的事，去消除艾滋啊什么的，但至少我们有一份消除艾滋的心。

我们现在是大学生了，大学生就有一份责任，一份担当。“高举团旗跟党走，青春奉献在基层”是本次社会实践活动的主题，我们就应该从基层走起，面向广大人民群众。为遏制艾滋病在我国的蔓延，出一份力，尽一份责，做一件事，多费一份心事每个公民的职责，因此遏制艾滋病蔓延需要打一场举国上下的人民战争。作为新世纪的主人，尤其是医学生，我们更应该积极宣传妨艾知识，让更多的人认识艾滋，才能有成效的遏制其流行，以保障民众的健康和经济建设的稳步发展，促进人类文明的建设。

>实践总结个人总结100字篇8

在半年的学习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。回顾半年以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。

在这半年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提升自己的综合水平能力。

在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提升，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。从以前学习情况中，我觉得自己更应该发奋学习。我知道，在这又是我人生中的一大挑战，角色的转换，这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一年的学习积累和技能的培养。在这里我知道我的将来会有光辉灿烂的一天。

在半年的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，所以在学习生活除外，在假日我会积极参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

>实践总结个人总结100字篇9

旅游、游泳、割草、实践……说起实践，我就会十分兴奋。因为那是我的\_次实践，我最喜爱的那一次实践。

那天，我早早地起了床。收拾好东西，带好食物，便跟着队伍出发了。我们一行人先到了一个草坪上捡垃圾。我们每个人都拿了一个塑料袋，在草坪上捡起了垃圾。我也不例外。

我和小朱一起在炎炎烈日下带着一顶遮阳帽在草丛中捡垃圾。这里的垃圾多得几乎都看不到小草了呢!我们看着这惊人的场面，慢慢地捡了起来。不一会儿我们就汗流浃背、大汗淋漓了。与此同时，我们的袋子里已经满得再也装不下了。这一次捡垃圾活动让我知道了环卫工人的辛苦和不容易。他们不管是炎炎夏日，还是寒风刺骨，每一条马路上都有他们的身影。他们任劳任怨、不辞辛苦。是我们的楷模啊!此时，我心想：人类真是自私啊!只图自己的一个方便，不顾及他人的感受。就像扔垃圾，大家都扔在路边，有想过环卫工人的辛苦吗?

虽然捡垃圾很累，但是我和小朱一起边聊天边捡就不是那么无趣、又累了。

捡完垃圾后，我们吃了午餐，便坐车到了一个养老院前。进了养老院，我们看到里面住着许多老人。有的在吃饭，有的在乘凉，还有的在看电视……我们帮这些老爷爷老奶奶们打扫房间、送东西和给他们表演节目。我和小朱先给老爷爷老奶奶们打扫房间。我们在一个房间里扫地、整理，忙得不亦说乎。忙完之后，我又给老人们背诵了古诗《江畔独步寻花》。这些老爷爷老奶奶们看了我们这些小孩的表演，都很高兴。他们也忍不住大显身手一番。有些老人表演唱京剧，有些老人表演打太极拳，还有些老人表演跳舞……大家都笑了，都开心的笑了。我看着老人们的笑容。虽然干很累，但是，我的心里却是美滋滋的。

我们不仅要照顾好自己家里的老人，还要去多看看养老院中的老人。因为他们的心是寂寞的。他们有的可能是被儿女赶出了家门;也有的可能是无家可归了……

这次实践活动让我明白了许多道理。让我有所长进。我喜欢这次的实践活动，希望下次还能参加。

>实践总结个人总结100字篇10

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

这次实践我去了派派乐打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗?这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形\_\_\_\_的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

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