# 最新大学生社会实践报告(优秀13篇)

作者：真情相伴 更新时间：2024-04-02

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生社会实践报告篇一时间不等人，不知不觉已经度过了两年的大学时光，现在对大学生*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生社会实践报告篇一**

时间不等人，不知不觉已经度过了两年的大学时光，现在对大学生的生活也算的上是老手了。去年的这个时候，也就是大一的暑假，我又因为经验较少，没能好好的利用上暑假的时间，仅仅只是在家中帮了父母的一些忙。但是今年，我有了心的想法，我要独自去外面寻找一份暑假的工作，让自己能体会一下大学的暑假生活。

这个暑假中，我选择再离家稍有些距离的快餐店工作。这样既可以保证生活的问题，又不会过于被家庭的生活干扰，能很好的体会到一名工作者的生活。时间又过了近两个月，我的暑假也即将结束了。我现在将这两个月的工作生活记录如下：

在暑假期间，快餐店这类店铺还是非常缺少人手的，作为一名自认为看起来就不错的大学生，我很轻松的就通过了快餐店的面试，领到工作服，成为了一名正式的快餐店员工。

当然，在当时的我，还只能算是个名义上的工作者，如果要我立马开始工作的话，我也不知道自己该做什么。

不过还好，快餐店有着非常全面的培训制度，就算是我这样的纯粹新手，也能在很快的时间内掌握自己的工作。在领队的教导下，我先学会的就是送餐，以及一些简单的工作。当然，作为一名新人，一些基本的杂活也都是我来做的。作为一名新人，我自然是没什么说的，毕竟自己什么经验都没有，不做做体力活还能怎么办呢？当劳累了一天的我回到家后，我也深刻的感受到知识和经验在工作中的重要性，没有能力，就只能做工作中最累的活。

但是作为一名杂工的日子没有太久，我来之后不久，一名员工离开了，领队也正式让我坐上了点餐员的位置。在这几天里，我认真的学习了点餐员的工作，包括如何点餐、如何收银等。在正式成为点餐的日子之后，我的生活就开始轻松了很多。虽然每日的打扫还是必不可少，但是比起以往也轻松了不少。

近两个月的工作生活真是一言难尽，要真的全部记录下来，我顾及再加几张纸都是不够的，毕竟在陌生的工作中，每天我都能收获到大量不同的经验，如何去工作、如何去面对顾客……这些都是我不曾在大学中体会过的经验！

总的来说，工作的体验非常不错，有收获就是成功，有进步就是胜利！我会好好的记住这次在工作中的收获，积极的运用在今后的生活和学习之中！

**大学生社会实践报告篇二**

院别：电子信息工程学院。

班级：20\_\_级网络工程（2）班。

指导老师：周莹。

20\_\_年09月13日。

摘要：现今电子商务的发展给地产业尤其是商业地产消费市场带来了强大的冲击，线上，线下的竞争变的更加激烈，有人说电子商务会取代实体店铺，认为这是一个趋势。但是，每种商业模式都有其各自的优势和缺陷。就电子商务和实体店铺之间的竞争而言，只是市场份额的竞争，它们不可能互相取代，当电子商务发展到一定程度时，电子商务和实体店的市场份额比例就会在一个相对的稳定状态。所以现在的问题不是谁取代谁的问题，而是在这个大的市场蛋糕下，谁可以在未来分享的更多的问题。

关键词：消费市场实体店发展。

实体店，是相对于网店而言的商铺形式，或是称呼。狭义而言，是专指进行商品销售活动的场所，尤其是零售商店；广义而言，则不仅包括零售店，也包括从事商品简单加工出售和服务性工作的各类店铺。传统的店铺包括现实中市场、超市、商业区、步行街、批发市场等的店面。企标像是有一定的硬件设施，地点相对固定，销售包括实物商品或是服务，一般需要办理营业执照，办理税务登记。

一、实体店的历史发展。

实体店有很悠久的历史，可以说从人类文明开始就已经存在了实体店。早期人们由于生活的需要，进行各类物品的交换。商店的形成，本身就是市场和城市发展的产物，有需要就要市场。所以有人类聚居的地方几乎都有商店的存在。最早的商店是行商和摊商，随后才出现了小杂货店和一些专门经营的店铺。早期的实体店规模较小，商品的种类也很少。

商店市场走向繁荣的，利益与大型超市、百货商场。这些超市或商场集中了大量的商店，给商店带来了“革命”。

（二）20世纪30年代欧美各国采用连锁店和超级市场进行经营；

（三）近年来，世界各大都会城市出现大型商业中心或商城，将百货商店、其他各种类型的专业店铺与银行、电讯、保险、旅游等有关服务设施容纳在一所庞大的建筑物中，是购物、娱乐、餐饮、休闲、生活服务等活动巧妙的结合在一起，让顾客在购物活动中方便舒适享受极大乐趣。

铺在中国大量涌现。超级市场和连锁店的经营方式很快被采用，在一些大中城市更出现了大型购物中心或商城，以及仓储式的商店。可以说，我国目前正在经历由狭义商店到广义商店的历史性转变。

二、实体店的优劣势。

（一）实体店的优势。

1、实体店仍是消费者购买家电产品的主要渠道，网上商城更重要的作用是提供产品信息和价格比较。正品保证是消费者在购买家电是最重要的需求，其次是透明的产品信息，以及选购到符合需求的产品。

2、在购买决策中，“专业热情的销售人员”和“产品体验”是重要影响因素。且消费者希望在购买过程中了解最新的产品和技术信息。

3、价格、品牌知名度和售后服务是消费者选择家电购买渠道的主要考虑因素。

售后服务上，“送货安装同步，准时服务”需求最高；上门检测维修、清洗保养是消费者目前使用且未来仍然需要，并愿意付费的服务；消费者未来需要并愿意付费的服务包括：保修期外延保服务、拆除旧机和随叫随到包年服务。

（二）实体店的劣势。

1、投入成本。

实体店经营：在经营成本方面，实体店无疑是非常巨大的，不仅要承受几万十几万货物的投资压力，还要花上不菲的装修费用、如果是很旺的地段，可能还要交一定数额不等的铺面转让金，其它的接下来每个月固定要交的还有国税地税、雇请人员费用、电费、水费、垃圾费、治安费等等。

2、同行竞争。

实体店经营因成行成市，迎和了顾客购物习惯，可以说大家聚在一起机会均等；但正因为是一个城市的经营者，所售货品相同的比例就较大（除非是有地域控制的加盟品牌），所以实体店之间的竞争显而易见，压价吧自己吃亏赚不到钱，以后的经营也难以维持下去，不压价吧竞争不过别人；为了占有市场你低我更低，这样大家日子都不好过（所以必须走自己的特色路线这是另话），实体店经营现在是费用逐年看涨，利润却在不断下降，因为市场的残酷竞争，不善经营又无实力的小卖家很容易就血本无归淘汰关门。

3、淡旺季节。

实体店经营：可以说很大程度上靠四季气候变化转换和节假日来带动消费，所以就存在淡旺之分。

三、实体店的未来发展。

（一）建立自己的品牌。

随着化妆品行业的逐步发展，行业一定会越来越聚焦，一些小的企业必然会消失，行业一定会整合为几家有实力的企业手中。所以在化妆品行业中，必须建立自己的品牌。在品牌上建设上化一定的资金，让消费者心目中有你的品牌定位。当企业拥有自己的强势品牌后，实体店铺才有竞争力，让消费者对你的品牌和品牌文化产生认同感，让你的品牌理念深深的植入消费者心智中，这样消费者才会进入你的店铺去体验你的产品去感受你的产品文化。在化妆品行业中消费者消费的不仅仅是产品还有产品品牌所带来的文化和独特的个人价值体验。所以，我认为实体店铺应对网络消费的最好的策略就是建立消费者高度认同的品牌价值。让消费者消费你的产品时，也渐渐的被品牌的文化所吸引，并最终建立高度的品牌忠诚。

（二）服务体验。

实体店铺最大的优势就是可以提供完善的服务体验，化妆品是一个消费体验很重要的行业，很多消费者希望在购买产品前对产品有一个基本的体验和感受。所以实体店铺要在消费体验方面做到如下几点：1，服务态度要积极和热情，让消费者真正感受到她是被重视和关注的。给她带来一种购物的愉悦和满足感。2，服务人员要专业，化妆品行业的销售者必须有一定的专业素养，可以给消费者做专业的指导，给消费者一个贴心的服务。减少消费者在购物选择上的烦恼。这样可以增加消费者对店铺的好感，形成品牌忠诚。3，店铺装修要符合品牌的形象和气质，要迎合目标消费人群的审美，同时也要和其他品牌有所区别，避免模仿。实体店铺的装修对消费者的体验，消费者对产品的认知和最后购买的决定都会产生比较大的影响。因此要注重店铺的装修。4，要建立顾客数据系统。化妆品行业中的消费者都有一定的偏好性，所以实体店铺必须认真的记录顾客的基本信息和消费特点，定期的为老顾客提供最新的符合其使用的化妆品新品的消息。

并邀请其来店铺进行免费使用和体验，同时也可以免费邮寄赠品让其使用，并反馈信息，改进新产品。

（三）促销策略。

实体店铺的促销不能以降价作为主要的手段，这样是没有优势的同时也是对品牌价值的一种损害。实体店铺的促销可以从两方面着手：一，实体店铺可以作为新产品发布的场所。当企业有新产品发布时，就进行大力的宣传，借新产品的发布吸引社会受众的关注，在关注新产品的同时也为店铺做了推广。有机会让消费者走进商店，了解更多产品，从而带动其他产品的销售。二，进行产品的组合销售。针对企业老顾客的消费特点和个性需求。店铺可以根据顾客特点为其定制产品组合来满足消费者在化妆品方面的全面需求。为消费者节省购物时间和其他成本。这种产品组合促销策略既不会因为减价而影响品牌形象同时也促进了多种产品的销售。

四、结束语。

总而言之，实体店铺在面对网络消费的冲击时，切记打价格战，由于实体店的成本问题，价格战只会让实体店死亡的更快。实体店必须做好品牌宣传，创造独特个性化的的服务，建立消费者数据信息系统，认真研究消费者的需求，提供定制化的产品等。这样才能满足消费者除产品需求外其他的个性需求。实体店才会在与电子商务争夺市场份额中占有一定的优势。才可以更好的生存和发展下去。

**大学生社会实践报告篇三**

今年暑假我有幸参加了系组织的暑期社会实践活动，虽然一个月的时间活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过一个月的实践，使我有了些关于社会基层建设的心得体会。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑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力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层,同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“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。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的`得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化每一天，捧着厚厚的问卷，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着。感谢这次暑期实践活动，让我们在这过程中成长了不少，懂得了不少。

做为一名大学生，我深深地感到初会实践的重要性。并希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，使自己成为真正有用于社会的学生。社会实践弥补了理论与实际的差距和不足，社会实践的意义也在于此。

社会实践活动不仅使我的各方面能力得到了提高，也使我增强了扎根实践吃苦耐劳的精神。亲身地服务于群众，服务于社会，真的很有意义，我想以后我还会一如既往地支持大学生的暑期实践。

建议。

暑期社会实践活动是大学生从象牙塔迈向社会的桥梁，它有助于大学生认识社会，了解社会，适应社会。实践活动可以提高自己的动手能力，锻炼自己的交际能力，加深对社会的全面认识。但是，在实践中,我们是要真正走进基层,体会基层农民的生活,所以我们要放下学校里的纸上谈兵,放下家里的娇生惯养,虚心学习.既要对自己有只要我干我能行的信心,又不能自满自负,要踏踏实实一步一步地进行,急于求成只能是欲速则不达.虽然我们是受过高等教育的大学生,但我们了解的都是理论知识并没有实际经验,所以或许还不如未受过高等教育的农民,因为他们在实践中总结了许多宝贵的经验.因此,我们要摆正心态,拥有一颗平常心,一颗谦虚求教的心,一颗乐观的心去面对社会里的人.在实践中不如意和挫折是不可避免的。

**大学生社会实践报告篇四**

升职是一种很好的工作体验。通过人与人之间的交流，我们可以学到一些与我们专业相关的知识，比如过年的人的习惯和风俗，春节期间的旅行计划等等。我的推广工作主要是推广电器。

为期一天的晋升基本工作安排:。

推广前短暂培训，电器知识，名称，性能，型号，价格等。，面对客户时的语言组织，gfd等。然后就是正式工作了。每天早上八点半开始工作，到指定地点做好准备，安排好宣传资料和礼品，然后调整心态迎接客户。一天工作七个小时，下午下班有必要的程序一天的工作总结。经理、主管和促销员讨论一天促销的成果和问题。

推广过程中的经历和感受；

推广是通过，我实践，我觉得是通过，我把厂家的产品卖给消费者。对于一个推广人来说，他在推广产品的同时，也在向别人推销自己，用自己的文字和形式让别人认识自己。因此，一个优秀的推广人员必须具备以下素质:。

我们推广一款产品，首先要对产品的相关知识和厂商的具体情况有清晰的了解。大量的相关知识储备可以让我们在推广过程中面对客户的一系列问题。通过我们自己的介绍，可以让客户了解产品的一些具体问题，让客户清楚的了解消费。

促销是推销者和顾客通过产品进行的一种奇怪的交流。所以语言表达一定要合理得体，演讲要有条理，别人要感受到你的亲和力。我们应该在自己的水平上通过明确的说明向客户介绍我们的产品。同时要用自己的魅力吸引客户，让客户自己了解产品。另外，面对具体问题，要保持良好的心态，不要迷茫，不要语无伦次。

促销每天都会面对社会上各种各样的人。由于每个人的道德修养和素质不同，在工作中会遇到很多问题。比如有的客户会以各种方式刁难你。这时候一定要保持良好的心态，不要和客户有不愉快的事情。有时候一天的工作可能不会有什么收获。这个时候，我们不应该气馁。要学会调整自己，鼓励自己，及时总结自己，提升自己。

促销是一项无聊的工作。每天，我们都站着，用笑脸面对不同的客户。这种生活需要我们坚持下去，一定要在激烈的天气里磨练自己。

无论做什么，态度决定一切。

做服务工作，客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果你想获得更多的利润，你必须增加销量。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。只要你有一种为别人服务的态度，你就会得到别人的认可和帮助，用你的热情换取别人的安慰。

明确目标，理性的设计和规划自己。

现在要根据自己的实际情况合理规划自己，找到自己的发展道路。通过社会实践，亲身了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进地提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为优秀的社会人才，服务社会。

短暂的推广工作结束，让我在疲劳中快乐，在汗水中磨练。感觉自己的能力得到了一定程度的提升，达到了预定的目标。残酷的社会就业压力让我不再感到害怕。我认为只要我们有能力和信心，我们一定会创造出属于自己的天堂。

**大学生社会实践报告篇五**

今夏，虫鸣依然悦耳，鸟唱依旧动听，骄阳也仍然似火，然而对我们btw团队的九个成员来说，这个夏天却不同过往。

进入大学后的第一个暑假，我们按部就班地赢来了闻名已久的暑期实践。在组建了由经贸院同学组成的团队后，我们便开始了极为关键的选题工作。经过一番斟酌，基于我们学校国际化特色明显的特点，再加上同学在英语上较为突出的优势，我们选择了学校推荐的特色课题，并决定就中外之间的文化差异以外国人为主题进行调查。

确定了调查主题后，我们便开始了前期准备工作，这其中，最重要的就是调查问卷的设计。从总体来看，我们的调查问卷问题均着眼文化差异，包括了中外之间在饮食，音乐，习俗，生活方式，个人情感，互相认知等方面的差异，而具体问题也是根据我们的兴趣以及代表性，普遍性提出的。另外，在前期准备时，我们也准备了一些包装精美的糖果作为感谢外国友人协助研究的小礼物，以期表达我们的友好和感谢。

正式调研过程也有条不紊的展开，我们采取实地走访调研的方式，选择了北京外国语大学和北京语言学校两所留学生较多的高校进行调研，又前往三里屯，王府井等外国友人较为集中的旅游区和商业区进行走访。走访过程中，我们全队九人分为两组，这样既提高了效率，又便于组内工作的协调，而整个走访过程也较为顺利。

在我们实地走访的过程中，我们遇到了各个年龄段，各种身份、职业，各个种族的外国友人，这也使我们的调查样本更富多样性。在这其中，给我极深刻印象的就是几个来自亚洲国家的长期居住在中国的外国友人。这几人之中，有年逾六十的过去曾在北京大学读书的爷爷，有曾在首经贸任教的健谈的叔叔，还有几个与我们年龄相当的年轻人，我们见到他们时，他们正坐在三里屯的一家酒吧外喝着咖啡聊天。在与他们交谈的过程中，我们彼此之间有了一定的了解，而我们也感受到了文化上的一些差异。曾在讲台上侃侃而谈的那位叔叔从看到我们的问卷开始就很认真的作答，而且还不断指出我们问卷中的问题和漏洞，而在读到某些诸如“在你们国家里，你会庆祝中国传统节日吗”这样的问题，他甚至会有些生气地说，在我们国家怎么会过中国的节日。从这里我们也能看出，不同民族、文化下的人对同一问题的认知会有所不同，而这位叔叔显然认为我们的这些问题是不尊重他们文化的体现，而这也提醒我们，在与外国友人交往时，一定要注意文化差异，和某些问题的敏感性，以防在不经意间触碰了其他国家民族的敏感之处，造成误会和不愉快。相比两位长者的认真与严肃，几个年轻人就显得更加友好亲切，他们一边斟酌着问题的答案，一边笑着对我们说，“one，two，three，four，five，youareourfriends！”他们展现出了热情与友好，而我们也很愉快的和他们进行了交谈。

走访中我们也碰到了很多特别的或者有趣的人和事。在其中一天的走访中，我们遇到了一位很帅的意大利外交官，虽然因为考虑到一些因素我们没能给他拍照，但是他彬彬有礼的态度和有些蹩脚的中文都给我们留下了深刻印象。还有一次，我们遇到了一位来自非洲国家的友人，我们上前跟他交流却发现他用英语交流的并不流畅，经过一番艰难的沟通，我们最终放弃了对他的采访，这可能也算是一个小小的波折吧。像这样有趣的小故事在我们这次的实践中还有很多，我想，每个队员心中都会珍藏一份属于自己的实践回忆，也许这份回忆中有酸有甜，但我想，无论味道如何，它都将成为最美还得一份记忆。

暑期实践就这样在我们忙碌的一天天之后结束了，我们的一位队员曾这样说“实践的意义并不仅在于我们能通过自己组织、创造的形式去实现对某一课题的深入了解、研究，从中汲取新知识，更重要的是在这个团队组织性和富有创造力的过程中，我们学会如何进行团队沟通、团队合作，如何处理我们遇到的每一个突发情况，每一个意料之外的答案，每一个希望落空的瞬间。在这个过程中，我们就像被赋予一次机会均等的冒险，大可选择享受其中，或者始终置身事外。集体智慧存在的意义，便是将每一个单一个体的闪光点融合成一束璀璨动人的极光。”我想，这也是我们每一个队员心中的话。在实践中，我们收获了渴望探寻的答案，探究了我们选择的课题，而更重要的是，我们在这难得的经历中收获了团结合作的能力和精神，拥有了一份难忘的共同回忆，我想，这些也许是我们在这次暑期实践中的最大收获。

**大学生社会实践报告篇六**

我做的活动是帮助居委会清除乱贴的广告纸，现在的乱涂乱画现象很严重，有些人只为了自己的一己私利，不顾城市的美观，不折手段的在墙上，到处乱贴广告，他们难道那样乱贴会使整个城市不美观吗?他们知道，但他们还是那么做了。看那些环卫工人每天那么辛苦的收拾着那些广告，难道他们不知道环卫工人的辛苦吗?他们肯定知道，我在清理那些广告纸的同时，也在边骂那些乱贴广告的人。

我用铲子把他们刮下来，好累哦!真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦。学校让我们做这个活动的原因，也是为了让我们更多的接触生活，在生活中体会到一些东西，做社会实践也是为了锻炼我们的能力，让我们的能力充分展现出来。在做这个活动的过程中，我发现只有用心去做，才能把广告纸刮干净，这也是为了培养我们做事要认真的能力。

曾经看过一则材料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面打扫，真的很费劲，而且环卫工人是个很老的老伯，那些年轻人真是太不懂事了，我觉得应该增强对年轻人的教育，为了城市的美观，我们应该更少的在城市的地板上增添一些垃圾，那样的城市会更好看，我们现在的孩子生活太好了，都不知道多动手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让我们多做一些有利于我们成长的事情对于我们养成吃苦耐劳的精神有好处，以后能在社会上更好的立足。

平时，我们在家里应该多帮助父母做一些家务活，现在的学生过于懒惰，不知道父母的辛苦，如果不加强锻炼以后出社会后，要怎么去面对更多的考验。

在劳动的过程中，我知道劳动人们的辛苦和艰辛，每年有很多的人在外当志愿者，在各个城市的大街小巷发宣传弹，宣传“保护环境，爱护环境”。我们周边的环境是美丽的，如果不加以保护，环境将会恶劣，我们就将失去我们生存的地方，地球是我们唯一赖以生存的地方，我们应该加以保护。

通过做社会实践，可以培养我们的动手能力，让我们从实践中发现很多的小问题，学校让我们做这个活动就是为了培养我们的能力，还有从细微的生活琐事中去发现一些问题。没有实践就不会得到真理，很多的真理都是通过实践的来的。

现在我们的学习科目——物理、化学、生物，都要通过很多的实验来得出最终的结果，可以得到我们原先不知道的一些东西。只有做了实践才能得到这些道理，不是吗?1978年，中国共产党说出了“实践是检验真理的唯一标准”。这些都证明，只有真真正正的去实践过，才能的`出真道理。

我们现在已经是高中生了，我们应该知道实践的重要性了，在很多时候都需要去实践。希望学校以后多做一些实践活动，以便增强我们的能力。

**大学生社会实践报告篇七**

经过多年的努力，我终于迈出了我人生的第一步，虽然高考并不理想，但人生还需坚持。就这样我开始远离家乡到外地求学。开始了自己的独立人生之路，虽然只是大专，但是这也是我人生中所不可或缺的一部分，就这样我来到了黄岛求学。大学时间过得真的很快，转眼间在学校的日子一天天过去了，就这样假期不觉地来到了我们的面前。

然而，就业问题就似乎总是围绕在我们身边，成了说不完的话题，在现今社会，招聘会上的大字报却总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自己的知识面，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，以便在毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理各方面的问题，于是我毅然开始了自己的社会实践。为了提前适应以后的人生道路，我们宿舍的几个兄弟决定找份工作，好好的锻炼自己。

事情总是想的简单，但实际做起来又是那么的不容易，10月2一大早我便和我的舍友吴天伟到外边找工作，经过一次次的询问，在保税区我们求得一份工作。可是他们要到周一再去面试，我们便亲自到该厂了解情况，在保税二区，我们发现了很多厂子。我们便逐一的打听了一下，有一家叫什么来着记不清了，据保安说这不要人，可是要等到下午，因为他们干的是夜班，我们只好等到晚上再来。可是事情又一次失败，我们晚来一步，让别人捷足先登了。我们又在利群那寻求了半天，可是仍一无所获。不觉中我拿起手机想往家打个电话，有了回家的渴望。此时我的手机响了。吴天伟告诉我说在青职学院找到了一个活，于是我们便整装待发到石油大学门口等待着。一直到中午事情又变了，要交一百元的中介费，此时谁还有这么多的钱呢，希望又一次从我们身边溜走。此时我回家的心情更加浓烈。而后我们又去了物流公司，可是那或根本不适合我们。无奈我们只好准备回家。正当回宿舍时希望又一次来临，我的一个同学在官厅市场通过人力资源市场找到了一份工作，经过一步步努力我们终于来到了该厂――海瑞金属有限公司。此时已经黑天了，厂长给我们安排了住处，就这样事情有点希望了，第二天我们便于经理商谈，最终确定了“一天工作十二小时，只管中午一顿，不管吃住，一天三十元”，我们别无他法，只好应允了。

我们本想着要出去买些日常用品，可是不知什么原因住房的房东却让我们走，无奈下我们只好另寻它处，经过努力我们在一个小山上找到了一家住处，房子是两个老人的，两间房，男女各一间，我们四个男的住一间，一个睡床，三个打地铺睡一块，幸运的是房东给我们找了一块海绵和凉席，我们便睡在了自己经过一番努力而铺成的床。而另外四个女生比我们幸运，我们把最好的让给了她们。其中三个是我们本校大二的，而另一个是她们其中的一位同学来找她玩的。就这样和房东商定后我们便住了下来，此时黑夜的门神又向我们再次袭来。从宿舍出来望着星空，真的很美，因为毕竟天与地离得更近了。我们便在外边看看周围的房屋及地势，这是在小珠山脚下的房屋。我们聊了一会，累了一天的我们便回宿舍入睡了，因为第二天我们便要真正的开始工作了。

我们的具体工作是根据车间主任的安排而做的，第一天我们几个男生与女生分开，女生在包装区，活比较轻快，只是做一些胶带的粘贴和一些其他的活。我们四个有两个打磨，两个挂件，而我在挂件区，主要是给海信加工电视机后壳子，或者其他的一些东西。开始我们只是初学者，有几名老员工教我们，开始时感觉很轻松，听着他们的讲解，挂件还真需要技术。挂时要注意方向、距离、挂的个数、换挂钩等等，尤其是在车间里面有加热部分，喷水，去油，也就是说我们挂完之后随着机器的运转，挂件上去后在里面经过几个大炉子加热后再有个人对其进行喷水，使其迅速凉下来，这就完成了去油工作。再经过运转，到摘件区，再摘下来，对其进行胶带的粘贴，粘时要注意哪块该粘哪块不该粘。粘好后再运到我们这再往上挂，而后进入喷漆区，最后再进入摘件区。下面检查是否合格，合格后再把胶带接去，再用包装纸包装好，有的还需要转眼，然后再装。不合格的要拿到打磨区进行打磨。有的有小窝要用砂纸或电瓶磨平。这个活最脏，因为许多铁末会弄到身上。在这里要有许多人进行检查合格后再拿到我们这进行挂件等操作。整个流程就这些，看似简单，实则非也，因为里面的细节很多，正如刚才所说，一步一步来，有的小窝根本看不出来，可是喷完漆就会自然突显出来。挂件的要时刻做好下一步工作，找好钩子，挂钩，铁条不能太细也不能太粗，挂的物件不能漏，否则会相应的扣钱。就是因为这些细节，我们不知挨了多少骂多少批，而我们只有忍，就这样我们开始了真正的工作。也许我们是大学生，与他们打工的毕竟不是一条路的，所以给人的感觉就是他们看不起我们，而我们却看不起他们，这就需要以后慢慢沟通。开始工作后，我们也是要积极的学的，给他们看看。我们也是很认真地对待工作，比如看到他们握得钩子，我们两个也握了一些钩子以备后需之用。可是有个人说我们握得不行，成了废品，还说让经理看见会扣钱的，当时我们就有点担心，还没赚钱就被罚钱真有点说不过去了。可是随着时间的推移我们才知道这个人是个滑头，整天磨洋工。就这样我们慢慢干了起来。我们的班长很好，干活很卖力，我们跟着他很好，可是这里的主任一会过来说我们几句，而我们却听不懂他在说什么，也许这是世界上的另一种语言。我们可爱的班长说你只管干就行，别管他说什么，有事我担待。我们也不听了，可是主任好像与我们有仇似的，每次过来就对我们大批，我们只有一忍再忍，时间真的很慢，我们终于等到了中午，吃饭的时间到了，还得轮流去吃，而饭只是一些没油的土豆，我们只好先充饥，而后我们又继续干。

这样我们终于忍到了一天的最后时刻，工作终于结束了。我们慢慢地挪着疲惫的脚步走向了我们的宿舍。可是晚上我们还得吃饭，于是我便又开始爬山坡去买馒头，说来也巧，我们宿舍住的不远就是黄岛与胶州的分界线，我们买馒头就得从黄岛去胶州买，说来谁也不信。就这样回到宿舍啃完馒头我们洗洗就睡了，实在是太累了，我躺在床上一会就进入了梦乡，要是以前那得躺上半个小时。很快第二天来临了，我们吃完昨天买的馒头又继续我们的工作去了。两条腿已经感觉到了疼痛，可是我们还是要坚持的，来到厂子的第一件事就是签到，而后便进入厂子开始一天的工作，也就是说出去中午十分钟吃饭时间，十二个小时就没有休息的时间了。我们的班长，我们称呼他小崔，其他的我就不大认识了，说来也巧，今天那两个打磨得说干不了那活，主任要让我去，听他们说活很不干净。我便一口否决，而主人却让我去了包装区，和另一个同学徐同超，这是我干活以来最轻松的一天，我感觉很爽，因为这有轻松又可以跟她们说话。

然而好景不长，第三天包装区的班长说让我去挂件的地方帮忙，我便去了没再回来，真是后悔呀。我又回到了原来的地方，继续我的工作。在这里我们几个又在一块了。我们经常和这里一个叫老徐的说会话，他教我们怎么偷懒，我们也时不时的戏弄他一下。他也同样的戏弄我们，可是我们却能区分出来。最不能让我们忍受的是这里的主任老是对我们大呼小叫的让我们心里很不爽。这里的人大都很烦他，他们都说主任什么都不懂就会瞎指挥。一个让我们这样干一个让我们那样干，就好像一个军队中有多个将军，不知听谁的好。再后来厂子里有卸货或者装货什么的全让我们干，这是最让人烦的。因为那都是些铁片子。每个人都不愿干，换句话说他就是欺负我们学生。同样这也许就是社会中工作的竞争吧，我们必须学会听取领导的意见，学会忍，只有提前学会将来才会更早的适应这种要求。

时间就这样一天一天的过去了，我们在这种氛围中慢慢的学着怎样更好的工作，怎样避免主任的批评。后来我们这又来了几个人，其中一位和我们一块干活。他也是个学生，高三，尔后我们的班长被另一个来的人顶替了，这个人的人缘不好，和主任差不多，都是不惹人喜欢的。可以说，他比主任还烦，不仅什么都不干，还整天支使别人干这干那。让我们回家的欲望更加浓烈。我们就这样叫我们干什么我们就干什么，中午的饭也变得难以下咽，伙房的主事的还说我们吃的太多说我们浪费，更是让我们生气。所以，我们的人只有和员工们和得来，说笑也就是如此，可是还不能让他们发现。工作中既有强迫又有嬉戏，时间一长，一天下来已经不觉得怎么累了。晚上回去我们又和她们几个女生聊天等等，使我们一天的不快消失。也许是因为我们都是一个学校说的，所以说起来才会很放开。这里的人对我们还是很好的，给我们提供了很多方便，我们真的很感激他们。次日，我的同学徐同超跟着去进货，结果在海信踩了人家的压力车，被罚了一百元，真是有点亏，几天来算是白干了。只能认倒霉了。

接下来都没活，女生们仍没活，于是我们决定辞职回家。就这样我们的第一次打工结束了。次日厂子为我们结了工资。我们总共得了四百多元，虽然不多，但这毕竟是我的第一次收入，心里既是苦的，可又是充满了喜悦和快乐。毕竟明白了赚钱的艰辛，以及父母为我们付出的一切，现在一切都变得都很明了。以前姐经常说父母赚钱多么难，我总不信。自己亲身体验了终于明白了。真是为谁辛苦为谁甜。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。其实不管在哪一行业，热情和信心都是不可缺少的。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。所以我们无论走到哪里，一定要和周边的人打好交道，做个知心的朋友。相信这样，你才会有亲人的感觉。

时间真的很快，假期眼看就要结束了，这个假期真的很难望，这毕竟是我第一次外出上学，第一次打工，提前体验了，工作的压力与氛围。中国是个大国，没有一定的经验，以后的工作必然与那些有经验的人相差太多。毕竟公司的人都想要有经验的人，因为他们比较可靠。这次我也体验了一番，相信以后还会继续，机遇不断在我们身边走过，只有抓住机遇的人才会在竞争中站稳脚步。才会有一定的优势。第一次打工真的受益很大，用语言是无法表达的，三言两语又能表达什么呢？只有亲身体验一番才会真正明白其中的妙处。相信你也会有这样的体会。因为我们都有共同的目标，都在为之而奋斗不息。都在为我们共同祖国的富裕而奉献着自己的一份努力，营造一个更加和谐，更加美好，更加强大的国家。相信在不久的将来，我们这一代会做到这一切，而且会做的更加美好。

山穷水尽无疑路，柳暗花明又一村。相信以后凭着这次的经验我们会找到更好的工作，继续我们的假期生涯。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。

“遍地都是机会”这句话只是某些人说给自己听的安慰。

半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋，打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法！但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京！一名同学带领我来了这里！

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰！

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗？恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己！恩知道了！就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐！早就忘了自己是农民家的孩子！这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安！每天不到八个小时的工作时间！我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀！

为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀！从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车！每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了！

两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么！我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵！

别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵！本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了！

第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识！刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心！干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了。经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的！但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵！

下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时时过去了，看一会走回宿舍睡觉了！一天一天过了十天了，！人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情！我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤！如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒！烦躁不安！现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵！这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运！要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

1、要善于沟通：

碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：

在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：

有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔，查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生社会实践报告篇八**

进入大学学习两年，想为自己多积累经验，提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，因此暑假期间参加了社会实践活动；社会实践也是我们的大学生头踏进社会而做准备的重要过程。它既是学生学习，又是学生素质能力的一次检验。这次有机会实习实践，我感到非常荣幸。在一个月的工作实践中，我学习到很多知识，感受匪浅。以下是我实践工作的总结和体会：

云南电力安装有限公司。

8月01日—8月10日。

暑假期间8月期间，尽管身在春城，气候也依旧如此炎热，骄阳似火，客服大厅内电话声此起彼伏。一个偶然的机会我被介绍到云南亮达电力安装有限公司客户服务中心做服务人员。于是我怀着忐忑的心情来到公司接受这次实践。

培训中经理的精彩的介绍给我留下了深刻的印象，然后是培训师循循善诱的培训和业务主管的基本业务介绍。在其中我学到了许多基本的电力知识和有用的人际交往能力。

两天的培训后我开始正式工作，开始对工作产生了浓厚的兴趣，随着对基本礼貌用语的熟悉和基本情况的熟识。更是对工作游刃有余，当然这无不缘自于各位督导的辛勤劳动，初期的我们一遇到困难就手忙脚乱，不知道世界还有光明，只等着督导们的救援。通过大量的练习，现在对工作已是胸有成竹了，通过这事前事后，我也意识到我们在生活中如果遇到了事情，首先，不能惊慌，要对事情的基本点如时间，地点，人物和大体的事情情况有个清晰的框图在心中，然后再漫漫进行分析，这样分析下来，其实很复杂的事情往往立即变得很简单了。一旦你心中突然慌了，那么再简单的事情就会变得复杂了。

值长每天都会有一些简洁而富有哲理的话语，每次来上班，总是喜欢先把这些话念一遍，客服中心的这个可以称为风俗习惯的“每值一语”绝对值得人人去学习和借鉴。“客户的抱怨不是麻烦，而是弥补问题的机会“，”“世界上没有有趣的工作，工作就是工作，乐趣必须自己创造”，“服务就是扮演对别人有用的人”，“有时间做一件出错的事，不如一开始就吧事情做好”。

令我体会最深的莫过于礼貌用语的应用，记得经理在开始时就和我们说，语言的信息传导中，语气占百分之七十。相同的一句话，新手说出来就有和督导完全不一样的效果，我真遗憾不能在这里长久得待下去，不然我的不大善于和周围人交际的情况就能有所好转了。如今我最大的收获是嘴上有了礼貌用语，而且运用越来越自然了，甚至在跟同学们打电话中，第一句话的“喂”已经由礼貌的“您好”攻占了，而且通过电话来处理事情时再不是以前的慌乱，代之的是一脸的镇静和相当老练的处理手段。

实践的体会：在工作前，我们进行了安全生产教育，这是每一个参加电力工作者的必经之路。只有进行了安全教育才能走上岗位。安全事故通报使我知道有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作负责人现场查勘不到位。很多的事实证明，如果对危险点不预测、不防范和控制，那么，在一定条件下，它就可能演变为事故，后果不堪设想。安全生产要坚持“安全第一，预防为主”的思想，并切实落到日常工作的任何一个小细节中去。一本血写的安全规则使我毛骨悚然，电力行业危险深深的印入我的脑海。做为我以后要从事的行业，我必须从现在做起！

在农村实际工作中，遇见窃电犯罪是时常发生的事，尤其秋冬季是农村窃电的高峰季节，这时就需要我们供电企业，加强监管力度经常巡查，查到后运用法律武器来保护电能的合法使用，维护我公司的利益。

我国现行的电力法律法规对窃电规定有：《电力供应与使用条例》第三十一条规定“禁止窃电行为，窃电行为包括：

（一）在供电企业得供电设施上，擅自接线用电；

（二）绕越供电企业的用电计量装置用电；

（五）故意使供电企业的用电计量装置计量不准或者失效；

（六）采用其他方法窃电。”

《电力法》第七十一条盗窃电能的，由电力管理部门责令停止违法行为，追缴电费并处应交电费五倍以下的罚款；构成犯罪的，依照刑法一百五十一条或者百五十二条的规定追究刑事责任。

有了以上针对窃电问题的法律法规，我们在工作中再遇到损害我公司利益的窃电者就可以根据法律法规来追究其法律责任了，维护我公司的利益。

**大学生社会实践报告篇九**

时光转瞬即逝，当初刚进入大学懵懂的我现在都已经完美结束了大一的生活，这想是做了一个很长很长的梦，此刻，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。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。我在实践中得到许多的感悟。

在这次的社会实践中我去当了志愿者，也做了服务员，还有幸上了电视台进行大学生假期安排的采访。但我认为最关键的，是我在广州软件学院的一个月的招生实习生活，在这一个月，我知道了高考生对自己录取的关心，家长的着急，还少不了工作者的艰辛。在学院工作的日子与平时上学时候的心理与身体感受都有很大的不同，希望下次还有机会可以接受这份光荣的使命。

在学校，每一天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，这天该干什么，明天又有什么事情要做。而在那里，你能够无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。但是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

认识来源于实践:一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表此刻认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有个性的感觉。然而就在这不长的社会实践后，我不仅仅真正明白了它的好处，更深切体会到它的内涵。是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实状况怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢经过这次实践，虽然时间很短，但是，学到的却是不能用多少来衡量的经验。

**大学生社会实践报告篇十**

目的：通过销售实践了解成品房营销情况，在这个基础上把所学的知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实践时间：xx年8月1-16日。

实践地点：xxx房地置业有限公司。

总结报告：

为期半个月的实践结束了，我在这半个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益匪浅。现在我就对这半个月的实践做一个工作小结。

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实践。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实践使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期半个月的实践里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，.一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实践机会!

**大学生社会实践报告篇十一**

内蒙古乌兰浩特是这次学院组织社会实践的基地，早在出发前团委的刘老师就给包括我在内的17名同学开了动员大会，说了很多的注意事项，往返的路程很长，要19个小时的火车才可以到达那里，我们听了之后很是惊讶，毕竟我们中的大部分人都是北京人，很少有机会去坐火车，而且这次几乎是一天一夜的路程，对于我们的体力和耐力是一个强大的挑战。但我们没有人退缩，因为我们知道这次的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选了我们，我们就知道其中的责任，我们是学院的精英，是学院的象征，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。

10号那天我们整装出发，坐校车集体前往北京站。我们队伍中有14名学生，3名老师，刘老师带头，李老师负责到实践基地的拍照工作，王老师负责管理我们学生起居，队伍中只有我和周磊两名男生，所以在旅途过程中重活累活就是我们男生的责任了，我们也义不容辞。终于上了火车，我们相互提醒不要落队，不要丢东西。在火车上，通过狭窄的过路，人满为患，真是挤满了人，有如翻山越岭一般的艰难，好不容易找到自己的座位，将自己的大包小包的东西放在能放的地方，然后开始帮女生们把书包放在头顶的车架上码好，弄完这些，自己已经是汗流浃背，可是心情依旧激动，火车起动了！对于我这个头一次坐火车出北京的人来说，很新鲜，很兴奋。我不知道我的兴奋劲儿是否能坚持一夜的火车，看着窗外逐渐向后去的景物，我知道我在一步一步离开我的家，离开这个生活的地方，去往这次行程的终点。应该说，我们是真的长大了，我们成长了，我们可以背起行囊到远方，到那个我们未知的地方去探索，去发现，去领略那里带给我们的人文风采和生活气息。是的，这大部分的努力要靠我们自己了，靠我们自己的付出去所得。真的很感谢学院为我们安排的这次社会实践，让我们懂得成长过程中的艰难，所要接受的洗礼，都要靠自己去承担了，这就是责任，我们对我们自己的责任。

经过漫长的旅途（我清晰地听到我们这次行程的总时间是19小时19分钟。），我们带着疲惫的身心，在火车停站的那一刻，终于踏上了异乡的土地，我们不免有些激动，那是我们期待已久的家园――乌兰浩特。来迎接我们的是当地的领导，先为我们安排了住宿的地方，放好东西后我们集体前往一家部队餐厅。当地的领导要为我们接风洗尘。因为长时间的坐火车，火车的颠簸使我胃的老毛病犯了，早上就没有吃东西，中午到站下了火车还有一种想吐的感觉，而且一直犯胃酸，我只能坚强忍着了。

中午这顿饭，我们吃的不是很好，毕竟有领导在席，我们或许是吃不开吧。席间，领导与老师们杯盏交加，来之前有学长向我说，当老师喝多时，要给老师挡一点酒，可他是不知道，我从不喝酒，根本不知道我自己的酒量，真要是出了洋相，可不是闹着玩的。对不住了老师。

餐桌上，我们意外地认识到了从我们学院语音康复专业毕业的学长，崔宝安，没想到会在这次实践中碰到师兄，听说他在这里已经工作五年了，是乌兰浩特市助听器监测站的站长。当地的领导高度赞扬我们学院的社会实践工作，非常支持我们学院的同学和老师到他们这里参观学习，互相交流学习和工作经验，相互促进。我们学院也为了表达感激之情，赠给了我们学院王书记馈赠的礼物。

吃完饭后，我们必须回旅馆小憩一下，长途跋涉使我们身心疲惫，需要补充一下睡眠和体力。下午三点，休息好后的我们坐着当地的巴士去往科右前旗的残疾人之家，去那里慰问和参观学习。沿途欣赏着窗外的风景，天真的好蓝，云真的好白，一朵一朵接连在一起，赶忙用手机将这一美景拍下来，我终于知道，天，原来可以和自己如此之近，仿佛触手可及。时间不长我们到了残疾人之家，看到那里的小朋友正在上课，他们可爱的眼神让我顿生怜爱，可叹老天不遂人愿，没有给他们一个听得到的美丽世界，这不能不说是一种遗憾。我们从那里的老师口中理解到，他们只有几位老师，负责十几个孩子的生活起居和平常教学，虽然我看到地方不是很大，但那里的布置很整齐，生活的有秩序，我相信孩子在这里是幸福的。之后，我们到一个房间内和孩子们一起玩，我只能说玩，因为根本管不住他们，无法教学。有一两个听话的孩子可以很乖的听你教给他读拼音练习，可是那几个活泼的孩子就真是管不住了，上窜下跳，来回跑动，拽着我的胳膊就要我抱，有两个孩子还为一个玩具互相争抢打闹，口水不自觉地往下流。我知道这里有聋，智障，脑瘫，失语症的孩子，每个孩子都有自己的缺陷，教学就要做出相应的个别计划，从这点来看，这里的老师真的是好辛苦，不但要具有过硬的专业知识，还要有长时间的耐心与爱心，这些都使我对她们肃然起敬，很是佩服。我们十几个学生一个人管一个孩子都看不住，就更别提这里就只有几个老师了，她们太棒了，难以想象她们付出的努力会有多么的巨大，一联想到自己，偶感脸红羞涩。这里的经济并不发达，人口也不是很多，离北京何止几千里之距，她们尚且如此，我们又何言以待？不付出更多的辛苦真是对不起那些给与我们厚望的师长和领导。我长久以来的献身特教事业的决心又增加了几分，选择特教事业，我真的无悔！

**大学生社会实践报告篇十二**

专业：年级班级：姓名：学号:

青海省互助土族自治县

\_\_年03月02日至\_\_年03月04日共3天

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。

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。

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。

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。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜!

**大学生社会实践报告篇十三**

x广告有限公司位于x市x路附近，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括百货大楼、x电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，因为自己学的是市场营销专业，所以对这次实习很有兴趣，也喜欢有挑战的工作，所以我的工作是广告业务员，在开始的一周里，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

20xx年x月x日——x月x日。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我们都还没有经验，也没有什么说话技巧和口才了，这也就是我们的困难所在，然后经理们和业务们都知道我们的这项弱势，所以在第二周时对我们进行了沙盘模拟，通过一周的与同学们的练习，经理们感觉我们还可以所以我们就开始下市场了。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，x姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

1、跑业务，沟通的重要性。

一次x总问我们你们学的专业知识是什么，我们当中竟没有一个能回答上来，后来经过我们讨论，回答了一个x总比较满意的答案，后来经公司的业务跟我们说，他们广告的知识就是广告价钱广告资料，他们还总和我们说你们是学这个专业的，有些与营销有关的知识一定要比别人掌握的更多，也应该知道怎么做，而且书本上的知识只是纸上谈兵，所以还是要下市场跑业务。他们还告诉我们人际关系，专业知识，能力是很重要的。

2、实战。

记得那天天空下着雪，而且还挂着大风，我和我的搭档一起到x医院附近去拉广告，跑业务x那天手冻冻红了，而且也没有人愿意搭理我，我进的一家家商店大家都说不错公交车广告，再不就说我们不用做广告，再不就是老板不再，再不就是考虑考虑以后再说等等，虽然都知道他们也都只是浮染我们但是像他们这样的还算好的，有的人根本不给你说话的机会，直接就念你出去，当时的感觉真的糟透了，第一次觉得是不是自己选错了专业，真的特别辛苦，那天走的脚都要折了，也还是没有人愿意做我们的这个公交车广告。唉，好难过。

第二次、第三次出去跑业务实在x医院，把没跑玩的继续跑问，然后就去x附近，辛苦是一样的，但是却没有成果，心里也很不是滋味，特别是在每天到公司去签到是听见同学们有的好像可以成业绩时，感觉同样的自己也付出了辛苦但却没有回报，所以，知道了成功不只是要有努力还要有机遇。

1、说话是一门艺术。

作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要.给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

2、信用是业务员成功的关键。

3、信念，坚持到底是获得成功的最终。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是;聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

通过这次实习，使我感觉到在剩下的时间里不应该浪费时间，应该好好学习，并且多多到社会上去锻炼，积累经验，并且知道了学营销的要有良好的口才能力，动过这次实习是我知道了自己的不足，所以我决定要努力弥补不足，争取在毕业时成为比较不错的营销人才。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com