# 最新暑期社会实践报告十字 暑期社会实践心得体会报告(汇总8篇)

作者：独自旅行 更新时间：2024-01-11

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。暑期社会实践报告十字篇一暑期社会实践*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**暑期社会实践报告十字篇一**

暑期社会实践是大学生拓宽眼界、提升综合素质的一种重要方式。在暑假期间，我有幸参加了一次社会实践活动，既见识到了社会发展的蓬勃景象，也体验到了真实生活的艰辛与挑战。通过这次实践，我受益匪浅，不仅提高了自身的实践能力，也深刻认识到了自己的不足之处。接下来，我将分五个方面进行总结与体会，以期更好地提高自身的能力素质。

首先，社会实践让我深刻认识到了自己的不足之处。在这次实践过程中，我与其他同学相比，不仅在沟通与协作工作中比较被动，在遇到问题时也缺乏独立思考的能力。尤其是在与企业代表进行交流时，我往往因紧张而言语不流利，没有灵活应对的能力。这给我留下了深刻的教训，我意识到了自己在即将步入社会的现实环境中，需要不断地充实自己的能力，提高自身的综合素质。

其次，参与社会实践让我更加清晰地认识到自己的职业规划和前景。通过与企业代表和职场人士交流，以及参观实地考察，我对各行各业的发展情况有了更深入的了解。我发现，不同领域的职业发展前景差异明显，一些传统行业逐渐式微，而互联网、金融、医疗等新兴行业则具有广阔的发展前景。这让我认识到，选择一个正确合适的职业方向对于个人的发展至关重要，我需要根据自身的兴趣、优势和市场需求来进行职业规划，为自己的未来做好准备。

第三，参与社会实践让我对社会问题有了更加深刻的认识。通过实地参观社区和与社区居民的交流，我看到了社会问题的真实存在。比如，部分居民生活环境恶劣，垃圾乱堆乱放、公共设施破损等，“病态”文化缺失等问题。这些问题让我思考，作为一名大学生，我们应当如何通过自己的努力和行动，为社会的和谐发展做出贡献。同时，也让我认识到，社会需要我们这些新一代的年轻人去接手和改善，提升城市文明程度。

第四，参与社会实践让我更加理解了团队合作的重要性。在实践中，我们组成了一个小组，共同合作解决问题。在分工合作和紧密协作中，每个人都发挥了自己的能力和特长，取得了良好的效果。通过这次团队合作，我深刻体会到，团队合作的力量远大于个人能力，只有团结一心，才能克服困难，实现共同目标。同时，我也认识到，一个成功的团队，需要成员之间的相互信任、有效的沟通和合理的分工，这需要我们不断地学习和提升。

最后，参与社会实践让我更加关注社会公益事业。通过参与实践活动，我接触到了一些社会公益组织，见证了他们为社会做出的贡献。我意识到，作为一名大学生，我们应当积极参与社会公益事业，为弱势群体提供帮助，传递阳光正能量。无论是捐助物质，还是关爱行动，我们都能为提高社会公益发展做出一份力量。因此，我决定将来会积极参与社会公益活动，为社会的进步和繁荣贡献自己的一份力量。

通过这次暑期社会实践，我不仅开阔了眼界，拓展了知识面，还增强了自信心，明确了自己的职业目标和前景规划，更加关注社会问题和公益事业。我深感社会实践是一次宝贵的学习机会，它既让我在各个方面受益，也将对我未来的学习和工作产生积极影响。因此，我将把这次实践的体验和收获作为自己未来的发展方向的基石，不断学习和提升自己，为将来的职业道路做好准备，为社会贡献自己的智慧和力量。

**暑期社会实践报告十字篇二**

我于20xx年7月24日至8月6日在xx市行政服务中心进行暑期实习。这10天的实习日子，让我学到了很多在学校课堂上和书本上所学不到的知识，通过受理企业纳税申报、纳税登记和企业税务变更等操作性极强的工作，结合所学专业理论，使我更系统地掌握了所学专业知识，扩大了自己的知识面，更培养了自己与人沟通的能力，掌握一些技巧，也锻炼了自己，提高了自我学习与适应陌生环境的能力，培养了自己的独立能力。在此期间，也让我体会到了工作的辛苦与劳累，生活的不易。平时在课本上学到的都是理论上的知识，在这次实习中我把学到的理论和实践相结合，培养了对所学专业的兴趣和热情，激发了学习专业理论知识的积极性。这次实习为我走向社会奠定了初步基础。

xx市人民政府行政服务中心作为xx市人民政府派出机构，是集行政许可与收费、信息与咨询、管理与服务、投诉与监督为一体的市级综合行政服务平台，主要依据《行政许可法》，按照“便民、规范、高效、廉洁”的原则，为公民、法人和其他社会组织提供“一站式”服务。

7月23日，我们第一次来到实习单位，行政服务中心的白主任为我们简单的介绍了行政服务中心的概况，鼓励我们在之后的实习中努力学习相关知识并有所收获。在随即分配中，我来到了我将要工作2周的地方，税务局。

7月24日，我正式开始了我的暑期实习。王科长将我们3名同学介绍给税务局的工作人员，随后就将我们分到了各个服务窗口，让我们在实践中慢慢学习。在1号窗口的姜少杰大姐和杨丽姐的仔细介绍下，我投入了工作。工作的内容主要包括：企业纳税申报、登记和企业税务变更等。

税务登记是法人企业设立中必不可少的程序。据有关规定，从事生产、经营的纳税人应当自领取营业执照，或者自有关部门批准设立之日起三十日内，或者自纳税义务发生之日起30日内，到税务机关领取税务登记表（一式三份），填写完整后提交税务机关，办理税务登记。

工商行政管理机关核发的营业执照原件及复印件。

组织机构代码证书原件及复印件。

法人身份证、护照或者其他合法有效证件及其复印件。

注册地址及生产、经营地址证明（产权证、租赁协议）原件及复印件。

有关合同、章程、协议书原件及复印件。

所有的复印件一式二份。法人身份证要三份，如果是新版的身份证要正反印。如果是分公司开业要看分公司的核算方式，如果是独立核算就要提供总公司开据的证明，一式二份。税务登记表须加盖申请单位的公章和法人印章，所有复印件要加盖申请单位的公章，填写经办人的姓名及身份证号码。

审核登记后，纳税人要携带下述证件、资料分别到国、地税主管税务机关办理落户手续。

税务登记证件副本。

税务登记表一份。

企业设立（变更）管户通知书二份（国、地税各一份）。

应税税种登记表（地税二份）和税种登记表（国税二份）。

纳税人办理税务登记后，因改变变更纳税人名称、地址、法定代表人（负责人）、登记注册类型、开户银行或银行账号、注册资本或投资状况、经营范围、执照期限、工商注册号或生产经营期限、股东、企业类型或经济类型的，应自办理工商营业执照变更之日起或有关部门批准、宣告变更之日起三十日之内到税务机关申报办理变更税务登记。

变更后的工商营业执照副本原件及复印件、变更登记核准通知书或有关部门批准的变更证明文件原件及复印件。税务登记机关发放的原税务登记证件（正、副本）。

纳税人变更登记内容的决议及有关证明文件的复印件。

改变法定代表人（负责人）的，需提供其居民身份证、护照或者其他证明身份的有效证件原件及复印件。

各级质量技术监督局核发的组织机构代码证（变更后的）原件及复印件。

其他与变更税务登记有关的证件、资料。

变更税务登记表须。

加盖申请单位的公章和法定代表人（负责人）印章。纳税人提供的证件及资料复印件须加盖申请单位公章。变更税务登记表一式三份，国、地税主管税务机关和纳税人各留存一份。并将企业设立（变更）管户通知书在5日内分别送到国、地税主管税务机关办理落户手续。

在税务局这一段时间的实习，即是对我知识水平，工作能力的检验，也是对我学习能力和接受能力的检验，我很高兴通过了这次检验。不过我收获更多的是在实习中我对社会、对工作、对合作都有了全新的看法和认识。在学校学习的知识是有限且死板的，晦涩难以理解，而结合在实践中就不一样了，知识水平是处理问题的基础，而问题是复杂多变的。就拿办理企业税务变更来说，每个企业的情况都不一样，所需的材料就不同，必须在短时间内从企业提交的材料中找到关键部分，准确判定企业性质，决定该企业办理变更需要什么证件和资料。

在这次实习中对我挑战最大的就是如何与人沟通。在前台窗口办理业务我遇见了形形色色的人，有容易相处的，也有态度强硬的，如何能和纳税人顺利沟通以高效的完成工作也成为了关键。尤其像填写税务登记表这种繁琐的工作，对于初次办理业务的纳税人来说很难独自完成，这时候就要求我耐心的为他们解答疑问，一天对于同样的问题往往要重复很多遍，不过我经受住了考验，因为纳税人满意的微笑就是对我最大的奖励，让我又充满干劲的接待下一位纳税人。

第一次体验工作给我的感想不仅仅限于工作方面，在为人处世方面也有了很大的收获。工作的辛苦，是和学校学习生活完全不同的。学习是一个人的事，工作就是大家共同完成的结果，必须要发挥团队精神，并且时刻为他人着想才能更高效的完成工作。

眼看二个礼拜的实习就要结束了，这次的实习为我步入社会上了重要的一课。做任何工作都要积极、认真、负责。在工作中充实自己，虚心向别人学习。最重要的就是不怕辛苦，勇于面对困难。把所学的书本知识和实际工作相结合，充分展示自己的个人价值和人生价值。

最后十分感谢xx市政府行政服务中心为我们提供了这次宝贵的实习机会，所获得的实践经验将使我终身受益，我会继续努力的学习知识来充实提高自己，顺利的从学校过渡到社会中去。

**暑期社会实践报告十字篇三**

在这个炎炎夏日，我怀着无比激动的心情参加了我们系团总支组织的暑期社会实践活动。经过了寒假社会实践，我对社会实践有了更深的了解，不再像参加寒假社会实践时的“无知”，空有一腔激情。对于这次暑期社会实践，前期准备工作做的比寒假社会实践要充足，考虑的方面也较之全面。

这次社会实践是我们系全体团学干部在池州市百荷小区举办一次“环保夏cool风”环保一日活动。我们的社会实践之所以选择这个是为了增强居民们的环保意识，并且成功实施“绿箱子”计划。大家都知道，现在地球环境的破坏越来越严重，形势越来越严峻，主要原因是大部分人没有意识到问题的严重性，环境保护意识不够，这点是需要我们大家共同的努力。虽然就这次实践来说，只对一个小区的居民宣传环保知识，对于我们国家，甚至对于整个地球来说，是起不了根本性变化。但我希望，通过这次实践活动，能让更多的人参加到保护环境的队伍中来。我们这次社会实践得到了池州电视台和《池州日报》的报道宣传，相信这更大地增加了我们的宣传力度，更加凸显了我们的实践意义。

这次实践活动共分为两部分，白天宣传环保知识，回收手机废件，保持小区的环保，晚上举办一次以环保知识为主题的社区灯谜活动。

实践之前我们分成了几组分工作实践前准备。外联部的同学一方面和公司联系，以获得本次活动的经费和赞助；另一组同学与百荷小区工作人员联系，对本次活动共同协商策划，争取达成一致意见；还有一组同学通过互联网等其他形式，查询一些绿色环保知识，以及手机废件堆放在家中、随处乱扔等处理不当的行为对环境可能造成的负面影响；我和剩下的同学将同学们收集到的环保知识做成宣传单，并拟定了一份关于垃圾分类回收的问卷调查，另外制作好“灯谜”晚会的题目。

6月30日早上9点，我们到达了百荷小区，在工作人员的帮助下，我们在小区里搭设了展台，我们向来往的居民发放环保宣传单，向她们讲一些绿色环保知识，并在展台旁设点开展我们回收手机废件的活动。10点半的时候，我们分成了几小组，每人拿着几份关于垃圾分类回收的问卷调查挨家挨户作问卷调查。我和另一个同学一组，我们就“您对垃圾分类回收了解吗”“您平时垃圾分类摆放吗”“您对我国垃圾分类回收的未来前景看好吗”等一些问题诚恳地请教小区居民，大部分居民都很配合我们，认真地填写问卷调查表，有些甚至还就垃圾分类回收问题和我们讨论了他们自己的看法。将近7月的天十分炎热，可我一点也不介意早已湿透的衣服，和居民聊得很起劲，并把居民的意见都认真地记录了下来。问卷调查做完后，我们又一起针对所有居民的回答进行了汇总。

下午3点，我们和社区工作人员一起布置傍晚的“灯谜”晚会的场地。我们将一根根绳子分别系在小区的大柱子上，再将灯谜挂在绳子上。另外我们在一间办公室设了奖品领取台，知道“灯谜”答案的居民可以拿着谜面在这作答，回答正确的就可以领取我们精心准备的礼品。下午的太阳更强了，却丝毫未影响同学们的兴致，同学们仍忙得不亦乐乎地。

下午5点半，期待已久地“灯谜”晚会终于开始了，一开始只有少数几个居民来参加，后来随着下班高峰期的到来，来猜“灯谜”的居民越来越多。看着“灯谜”前围着这么多的居民，我开心极了，我陪在他们旁边，看着他们一个个认真地看着谜面，眉头从紧皱到慢慢舒展，到最后有了答案的激动，我也情不自禁地随着他们时而焦急，时而激动。看着越来越多的居民拿着谜面信心满满地前往兑奖处，再拿着我们准备的洗衣粉、肥皂等奖品出来，我心里也有些成就感。来猜“灯谜”的还有好多小朋友，可千万别轻视他们，他们可丝毫不比那些大人差，从他们手上拿满了洗衣粉就能看的出来。池州电视台的记者也到现场来对我们的这次活动进行了采访，许多猜对“灯谜”的居民都开心地接受了记者的采访，还对我们这次活动表示了认可，希望以后能多举行这类活动。晚上7点，“灯谜”晚会圆满地结束了，原本挂满“灯谜’的绳子上已空荡荡地了，看着这些光秃秃的绳子，我们每个人心里都超有成就感。

了解地不多，现实生活中也很少有人对生活垃圾进行分类排放。这点是很不乐观的，俗话说“保护环境，人人有责”，我们必须要提高人们保护环境的意识，增强人们的危机感，让大家都加入到保护环境的大团体中来，这样才能真正的改善环境遭到严重破坏的严峻趋势。

从这次社会实践中我也有了一些心得：

一、我们需要坚持团队精神打造奇迹。这次实践，有着我们每个人的努力，每一项工作都分工明确，只有大家都做好，才能收到预期的效果。

二、全心全意地投入自己选择所要做的事，尊重选择。

三全身心地投入自己选择所要做的事，既然选择了，就要好好地去做好自己所选择的事，全力做好工作，完成任务。

四、积极主动，大胆表现自我。不能凡事都认为别人比自己强，别人说的都比自己好，这次实践让我认识到要告诉别人自己的想法！实践过程中我有说出一些自己的建议、想法，虽然不知道恰不恰当，但说出来一起交流，表达自己的想法，也了解他人的想法，感觉很是有趣，也调动自己的积极性！

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

**暑期社会实践报告十字篇四**

大学的最后一个暑假，我去区检察院实习，时间是从二0××年七月十六日至八月九日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

( 文秘范文整理)

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段距离的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一问（更多精彩文章来自“优习网”）题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

**暑期社会实践报告十字篇五**

严寒冬日，转瞬即逝。随着自己越来越大，我深刻明白到，迟早有一天我要离开父母的呵护，在社会上闯荡。我发现自己再也不可以像以前一样虚度光阴了。小学期里，听了很多教授的专题讲座，才大悟，自己也只是初生牛犊，懂得的技巧和道理太少。这个寒假，我开始真正的融入了社会中去，我走上街头，不是发传单，而是做起了草根创业买卖—摆地摊。早在学校里面时，我就策划着要在这寒假做点什么。经过几夜的苦思冥想，我终于决定（请继续关注本站：），回家的时候在去厦门摆地摊。有一些人大概瞧不起摆地摊的，毕竟要在大庭广众之下，尤其是一个女生，得放下自己的矜持腼腆，必须得吆喝着，招揽客人。摆地摊需要放下自己的面子，要胆子大，脸皮厚，最重要的就是要能说。说到顾客心坎里去了，那才能生意红火。摆地摊不是一件害羞的事，而是一件更能体会社会的事。

首先厦门是个大型城市，消费水平高，这为我提供了有利的地理条件。其次，寒假正直旅游之际，人流量多，卖场打折之际，逛街的人肯定也不少，这让我有了一个更好的市场条件。然后，厦门大学是个旅游胜地，正是由于这个原因，有利润可图，我才毅然决定摆地摊。最后，我们住的地方离繁华地带不远的地方，交通便捷，步行也只需要十分钟就能到达，这让我更坚信自己的决定。

大家都知道，出来旅游就是带个纪念品。所以，我决定卖一些纪念品。寒假之际，对于游客市场来讲，卖一些他们感兴趣的东西较好。放假前，我朋友在厦门做了调查，卖明信片和怀表，产品销售状况极佳，我朋友便去寻得了进货的资料，这让我喜出望外。对于游客市场来讲，纪念品是个好东西。鉴于这个是市场的需要，我们决定就卖这个了，即使卖不完，送亲戚送朋友也能赚足面子。

在厦门市游许多批发市场。批发市场里，商品琳琅满目，我们的进货地方自然有了着落。在放假回家之前，我们拿着自己省吃俭用的私房钱去了批发市场进货。第一次走进批发市场，才知道自己以前买的东西是有多亏。

此外我还在淘宝网上查阅了一些资料，这让我接下来的进货，可算是一帆风顺。

手机娃娃在打电话进货时，还算顺利，只是同一款产品过多不是特别满意。毕竟不是自己亲手去选的，运费也少，总体来讲，还是不错。

在进货中，有许多需要注意的东西，可见，进货学问大。

首先，要充分了解当下的流行趋势，找出适合自己销售的产品不可盲目行事，否则必定是个赔本买卖。

第二，在选择进货商家时，一定要货比三家，为自己找一家合适的进货源，尽量减少自己的进货成本。同时，店家的新货上架要快，才能选择独具一格的产品来销售。

第三，不可在一棵树上吊死。进货的店家不可只选择一家，要多方面撒网，才能找到适合自己销售的多种不同款式的东西。

第四，东西还是要自己选的放心。俗话说，知己知彼，百战百胜。自己了解自己的市场行情来选择性的进货，才能更好的迎合目标人群的口味。

客，提高自己产品的市场占有率。在寒假不多的日子，薄利多销能更快的收拢资金，拿回自己的血汗钱，减少滞货亏本的事情发生。

很多有经验的人都说，摆摊地点要选择人流量较大的街角。根据这个经验，我选择了眉山最繁华的街区。这里，每天至少有上万的人流量，其中更以女性顾客较多，这更明确了我的选择地点。在摆摊过程中，我发现，街区的每个位置都适合自己。

第一，争对自己销售的产品，要选择灯光不同的摆摊地点。对于手机娃娃来说，灯光不需要很亮的地点适合销售。但对于水钻头发等发饰来讲，当然要选择灯光充足的地点了。在明亮的灯光下，才能展现它们的独特与夺目，才能吸引住顾客的眼光，勾住顾客的购买欲，促成生意的成功。

第二，避免与竞争者同处一地。与同等竞争者分散摆卖，才能减少顾客的犹豫不定的心理，从而加大自己的买卖。

回家当天，我就提着自己买的纪念品，带上小桌子和板凳，走上了街头，开始了自己的摆摊生涯。我将不同款式的娃娃有顺序的摆好在桌上，给人一目了然的景象，令顾客有了更好的选择。此外，我还准备了漂亮的包装口袋，毕竟，好的服务，才有好口碑，才有好客人，才有好销售。刚开始，我卖6元一个，可是讲价的人多，同时，又不好补钱，最终，我将价格定在了5元每个。对于买上7个以上的，我打8折。第一天晚上，我竟然卖了100多块钱，这让我甚是高兴。

转眼间，这四天的摆摊生活也结束了。这个寒假真的很冷，但我也坚持了下来。我现在才真的体会到，赚点钱，真不容易。爸妈为了我们，真是苦了一辈子。

在这次摆摊做买卖中，我学到了：

1、同一件货物，一次应少摆一两样出售，摆的多容易给人感觉该物品可以量产，产生\"很快要跌价的，可以等等再买\"的想法。

2、人气是销售的生命线。当看的顾客多了，那些不买的路人也要停下来看看，也有一些人选到了自己的心头好。

3、时间段了地理位置要选好。在时间段上，经过我几天的反复试验，我发现，每日下午3点到5点和晚上6点半到9点是销售的好时机。学生，大多数选择在下午逛街，毕竟夜晚父母是不让出门的。所以，白天我主要卖手机娃娃。此外，在周末的时候，一些上班族休假，也是销售的旺季。同时，节假日也是个好机会。为了能大卖，我们必须得舍弃过节的机会。七夕节当天，我从下午摆到晚上10点竟然卖了300多块钱，真是出乎我意料，让我乐了好几天。

4、要懂得讨价还价的艺术。作为地摊货，很多顾客喜欢跟我讨价还价，这里面学问可大了。要懂得察言观色，懂得看顾客的身份。看上去朴实点的，就得把价格喊低一点，看上去果断有派头的，价格就得跟高点。做买卖要果断，不能优柔寡断，该卖就卖，别等着人走了，钱没赚着，货压了一大堆。

5、销售的群体大部分人都是女性，众所周知，女人就是爱贪小便宜。进一些不贵的货，拿来作为送的礼物，不仅能满足女性的心理，还能加快将货销售出去。

6、要懂得看城管脸色。该收摊的时候就得收，免得被城管无故缴获了去。当城管来时，更要懂得怎样躲，免去被缴的危险。

在街上，难免会与别人，或者其他摊位的人有一点小摩擦。此时，要懂得忍让。你敬我一尺，我敬你一丈。大家相互协调合作，才能让自个儿的生意越来越红火。当然，在街道上，需要注意的也有几点。

1、有的路人可能就是小偷，他看见了很多人在买你的东西，他也假装来买，趁你一个不注意，他就顺手牵了你的羊了。在卖手机娃娃过程中，由于娃娃好拿，我也被小偷光顾了几次，这才使我加大警觉。无论是逛街，还是在街边做生意，注意小偷，是必不可少的。

2、科技越发昌达的时代，假钱也越来越多。在收取顾客给予的现金时，要注意辨别钱的真伪，避免自己上当受骗。尽量不要给路人换零钱，说不定就损失了100。在跟我们同摆摊的一个女生哪，就被100元坑了。

3、作为一个大学生，在摆摊的同时，也得注意自己的形象。切忌随地乱扔垃圾，吐痰，不能闲着没顾客时，玩弄自己的脚丫。一个干净的商人，才有干净的面貌，在给顾客养眼的同时，也赢得了大家的尊重。

结语：在这个寒假的社会实践中，我学会了坚强，良性竞争；我学会了与人友好相处，更建立了深厚友谊；我了解到了父母赚钱真是不容易，钱真是来之不易……这次摆地摊我竟然犯下一个严重失误：没有采取广告推销。哪怕就是一张简单的纸板写的广告，我相信销售效果定会比现在更好。摆地摊可以练胆量，练耐心，习惯了摆地摊的环境的话，你以后做任何正当的生意都敢了。

**暑期社会实践报告十字篇六**

年级\_\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号:\_\_\_\_

实践单位： xxxx有限公司

实践时间： 20xx年--月--日 至 20xx 年--月--日 共--天

实践报告正文

一、实践目的：介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。字数：3000字左右

第一篇

第一次参加社会实践，我明白中学生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。通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。近三个月的社会实践，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。我在实践中得到许多的感悟!

一:挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到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。

三:管理者的管理

在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

四:自强自立

俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

五: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能力的发展。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，人的认识能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现在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，可以对实践进行指导。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。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。

六:专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简

单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**暑期社会实践报告十字篇七**

为了增长见识，锻炼能力，培养韧性，找出自己在实践中的不足和差距，为了响应学校的号召，我利用假期的空余时间在一家服装店做了两周的社会实践。我的工作是服装销售员，卖衣服。在之前买衣服的经历中，我觉得卖衣服不是很难，就是服务客人，态度好，但事实并非如此。

我记得我第一天上班，因为我对我的第一份工作感到害羞，我总是感到不知所措。看到其他同事忙，我也忍不住。我真的很想在地上找个坑，无数次给自己打气。我说，我没什么好怕的，但是一直放不下，只好在门口招呼客人。以前逛街的时候，经过专卖店无数次。我从来没有注意到站在门口的店员是如何做好本职工作的，但现在站在这个位置，亲身体验工作的滋味，后悔当初的工作。还好同事照顾的很好，店长给我讲解了很多问候顾客的方法。我做不到什么？他总是配合我做好我的工作。其他同事，他们会给我详细介绍各种适合谁穿的款式等等。

我学到了很多经验，比如要有耐心，学会随机应变，客户是我们的上帝，顺从他们的脾气，拒绝还价之类的无理要求，作为小店员要勤快，永远微笑等等。在这10天的工作中，既长又短，既辛苦又快乐。这种做法让我意识到，校园并不是一个人生命中永恒的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十天的练习一晃而过，但我从中体会到了很多东西，这些东西会让我终身受用。在实践中，我贴近社会，丰富了自己的社会经验，使自己对社会有了初步的感性认识，学到了很多课本以外的知识，受益匪浅。

第一，服务态度很重要。作为一个销售行业，我们的目标是卖东西换利润。客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果我们想获得更多的利润，我们必须增加销售额。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。对此我深有感触。实习初期因为态度差，服务不耐烦，错过了很多客户！刚开始工作的时候，因为态度不好，缺乏耐心，很容易发脾气，往往一天下来什么衣服都卖不出去。上班第一天，遇到一个客户。我把店里所有的牌子都一一介绍给他。介绍的时候，他频频点头。我暗暗高兴。原来卖东西也不过如此！但是直到介绍完才知道自己错了，客户只说不好就走了！我当时很生气，就盯着他看。没想到会被老板看到。我受到了严厉的批评，一再强调服务态度对我的重要性。后来遇到了好几个这样的客户，但是因为我的经验，一直努力保持微笑，加上老店员传授的一些经验，终于成功卖出了第一件衣服！到实习结束，成绩挺好的，老板夸我进步快！

第二，有良好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格甚至不同心情的客人，需要互相沟通产生兴趣，接受你的介绍，这样才能接受衣服。虽然我的介绍不如专业人士，但也是在卖衣服的过程中，运用自己在实际销售中学到的沟通技巧进行锻炼的机会。毕竟和人沟通也是以后工作中很重要的一部分。

第三，诚信是成功的基础。诚信无疑是商务人士生存的基础。如果没有诚信，那是迟早的事。诚实，我的理解是人与人之间要坦诚相待，真诚才能获得好的口碑。现在的市场上，假冒伪劣商品很多，很多商家都是通过这种方式发了大财，但是这种方法是绝对不行的。这种生意只是暂时的，以后不会再有了。用李嘉诚的话说，不舒服就不挣钱。众所周知，一定要有好的信用，做好信用工作。我们的生意就像一条长长的小溪。所以，所有好的商家都要有诚信。

第四，付出才有回报。以前买衣服的时候，服务员都会介绍推荐。他们总觉得没必要，可以自己看。然而经过实践，情况并非如此。前几次客人进店，我都没有在后面介绍。我以为他们有兴趣自然会问我，结果客人都走了，我才明白，等不了了。所以我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才会真正感兴趣。就是这样。我卖掉了我的第一件衣服。这告诉我，虽然付出不一定有收获，但不付出肯定没有收获。第五，成功只属于有准备的人。只有提前了解衣服的各个方面，才能做好介绍，就像医生要掌握各种技巧，熟练操作，才能更好地治疗病人一样。我记得我当初什么都不知道。和客户打招呼的时候，面对客户的问题，我总是懵懵懂懂的。我满足不了客户的需求，让客户反感，衣服自然卖不出去。发现这个问题后，我努力向其他有经验的销售人员学习。经过自己的努力，基本掌握了衣服的大部分方面，为我以后卖衣服打下了很好的基础。所以，成功总是留给有准备的人。有喜怒哀乐，修行的日子里有喜怒哀乐。也许这就是现实生活的全部。虽然练习时间很短，但在这段时间里，我们可以体会到工作的辛苦，锻炼自己的意志力，积累一些社会经验和工作经验。让我进一步加深对社会生活的理解，更好地理解与人相处和与人沟通，增强与人沟通的能力，让我在以后的人际交往中有更丰富的经验。同时加深了我与各界人士的感情，拉近了我与社会的距离，开阔了我在社会实践中的视野，增长了我的才华，进一步明确了我们青年学生的成功之路和肩负的历史使命。也让我明白了自己应该在以后的学习生活中表现得更好，更积极地参与社会实践，不断提高自己的整体素质。

社会是学习和教育的大课堂。在那个广阔的世界里，我们的人生价值得到了体现，为未来打下了坚实的基础。这种做法是终点，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

**暑期社会实践报告十字篇八**

这一年暑假我没有回家，跟着大哥跑业务体验社会，公司是郑州凯吉工程材料有限公司推销混凝土外加剂和添加剂，主要对象是中小城市和乡镇的建筑公司。在公司短期培训之后，我就跟着大哥推销产品去了。说实话，这是我第一次比较正规的社会实践，经历之后我才知道自己学到的东西有多少，也看到了自己的不足和差距。知道了自己该如何去学习。

首先要学会和别人交流和沟通，特别是和陌生人。做一个业务员要经常和别人打交道，贴别是和陌生人。在这次实践活动中我体会特别深刻，也看到了自己和别人沟通时的能力水平有多低。在这次实践活动中，没有一家建筑公司是我们认识的，是我们四处打听，在一个陌生的地方有时候一天连一个公司也没有找到，等找到他们的公司，再到主管部门，推销我们的产品，面对陌生的面孔，如果你的语言和交流能力跟不上，效果可想而知。有几次，本老人家公司已经购买了混凝土外加剂和添加剂，结果被我大哥这张破嘴说动对方买来我们的一部分产品，说先用用看，如果质量确实比较好，还继续用我们的产品。通过这件事我更佩服大哥了，也看到了自己交流水平有对莫欠缺。

其次是要有自信。在这次推销工程中吃比蒙更是很经常的，也就是家常表饭，有时候连大门口都没有进去，就被轰走了。对自己要做够的耐心和自信。建筑公司里面有许多部门，我们推销的产品要经过每个部门的审批，有一个部门不通过，我们的产品就不能被接受。例如总经理室、工程技术部、安全生产部、经营核算部、财务部、质检部、材料供应部等，我们要一个个去拜访，少一个都不行。面对这么多繁杂的程序必须一个个地自、走完。面对一次次的失败，一方面，要不断总结经验和教训，这样在下次就会少吃些闭门羹，另一方面也不要气馁，对自己要有足够的信心。有时候一连吃了几个闭门羹，我真不想干了，多亏了大哥对我不得劝导和鼓励，我在一次次的失败之后，仍对自己有信心，坚持到底，知道完成任务。有些人说话还很难听，特别是在施工部门，你更不能一走了之，要有耐心听人家说完。

其实我们不光要接受失败的考验，有时候也要接受老天爷对我们的考验，特别是到城镇。路不好，天气也贴别的热，没有车，有时候走路，一走就是十几里的路。吃的苦中苦方为人上人，此刻我对这句话理解更深刻了。有时候大哥笑呵呵地对我说，就相当于锻炼身体了。到现在我才后悔没有在学校好好锻炼身体，回到学校一定要好好锻炼身体，多跑步。

这次社会实践活动到此结束，虽然有点累，吃点苦，但是我觉得收获还是很丰富的。我相信，这次实践我会刻骨铭记。不管做什么事情都要一个积极，乐观，自信的态度。我认为我认为这是我学到的最重要的东西，最主要是我是经过亲身体验得到的。

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