# 大学生社会实践报告参考5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2023-03-13

*实践报告对我们的实践是有指导性的，让我们有了努力实践的动力，我们可以通过写实践报告来帮助我们进步和成长，下面是职场范文网小编为您分享的大学生社会实践报告参考5篇，感谢您的参阅。大学生社会实践报告篇1“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂*

实践报告对我们的实践是有指导性的，让我们有了努力实践的动力，我们可以通过写实践报告来帮助我们进步和成长，下面是职场范文网小编为您分享的大学生社会实践报告参考5篇，感谢您的参阅。

大学生社会实践报告篇1

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的社会实践过程中，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，茫然不培训班学习心得体会知所措，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，才发现自己得能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本社会实践心得体会范文上没有办法教授给大家的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学作为一门与实际工作结合紧密的学科，社会实践是检验学校里的教学成果的最好的试金石。

学校中所有学到的知识都要转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。从这个层银行工作心得体会面上来看，我们的会计教育和实践是有一段距离的。会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。所以，我们的会计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，具体说就是要处理师德培训心得体会好“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；假期实践与平时实践的关系，以假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。我非常希望学校能加强实际的工作与党校学习心得理论教学之间的紧密结合程度，实践可以非常好的提高学生学习的积极性和教学的针对性，对我们这些毕业生尽快熟悉实际工作是非常有好处的。

在社会实践期间我也深刻的感觉到了国企的工作效率非常需要大力的提高。人浮于事，工作效率低企业发展观心得体会下是国期的通病。在这次社会实践中我也深刻的感觉到了这一点，仅举两个例子：一天，有一个同事一上午只工作了两个小时不到，其余的时间都在一个接一个的打私人电话，一边说着自己很忙，另一边手里却什么活也没干；另一件是关于年初报税，在银行工作心得体会资料还没有准备好，单位却在下午三点定好了地方开联欢会（下午是一点半上班），于是，大家都去联欢了，报税的时间就被推迟了。

我认为，造成这种效率低下的原因是来自多方面的，最主要的是铁路这种大型国有垄断企业没有引入非常有效和富心得体会有活力的竞争机制，分配方式不够灵活，直接影响了员工的工作动力与工作效率。我个人认为改变这种局面的直接可行的方法有两个：其一，领导的工作作风的改变；其二，员工在工作时间约束的加强。我认为，联欢会虽不是庆功会，但也应该是在不发展观心得体会影响正常的工作的前提下举行的，而不能由于要开联欢会而增加不必要的成本（如：税收滞纳金）；员工在工作时间，应主要处理公事，如有特殊情况，可请假专心处理私事，而不应该占用较长的工作时间、利用公共设施处理私事。这是我的一些个人的学习教师法心得体会看法，作为一名员工，我也是希望自己所供职的企业越来越好。

通过这三周的社会实践，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，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，细致地了解了现实中会计业xx大的心得体会务处理的流程，认真观摩了师傅针对具体业务的处理，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。尽管社会实践的时间并不是很长，但受益匪浅，我深信这段社会实践的经历会对我今后的学习和工学习发展观心得体会作带来非常积极的影响。

大学生社会实践报告篇2

今年暑假，我在\_做电器促销，考虑后我就答应下来。因为这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些我也愿意尝试一下。由于正式促销员回老家过年，店里此品牌就由我一人负责销售。在整整十五天里，我感觉收获颇丰。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老 江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

大学生社会实践报告篇3

我是一名大一新生，今年暑假是我大学生涯的第一个暑假，没有只顾玩耍，而是选择了去打工。去年暑假我选择了到昌乐舍得粥府，而这次暑假我决定到青岛香格里拉大酒店。\_\_年7月14日，我带着无限憧憬和忐忑的心情坐上了潍坊去青岛的火车，提前两天去了青岛，意在将酒店地址和周边的公交车次熟悉了一下，16号我们一行五人去香格里拉酒店报到，得知要去宴会部，但主管又说可能会传菜可能会看桌。

刚去酒店的第一天正好赶上几场婚宴，摆台、服务都做了。而且听说这几场婚礼都过百万，我当时的心里挺不是滋味的，心想何时才能能够置办如此豪华的婚礼，顿感自己身上的责任重大。过了几天又摆台时，我按照学的摆台方法摆台，有个 同事 见我这样太慢而且有些餐具摆的不符合香格里拉的标准，经过她言传身教，等她摆完，我很准确的说出了餐具间的距离，让她很吃惊，便问我是那个学校的，我说 山旅，学酒店管理。 她只是 哦 了一声。经过这几件事我更觉得闷得慌，在青岛香格里拉的第一个星期我甚至怀疑过学酒店管理的选择，因为在香格里拉的假期帮工不知我们五人，而是很多，大多是青岛的一些大学生，而且非酒店管理专业的，心里更不用说多闷了。

一次在员工餐厅独自一人吃饭，教我摆台的那个暑期帮帮工见我只顾吃饭不与别人说话，便来问我是不是还在生她的气，后来听她说到 学酒店管理的确实是比她们知道的多，但多是些理论知识，只有理论加实践才会真正成为能人 她还说道 自己是青岛大学的学生，曾经多次在青岛香格里拉做过帮工，只是经历历得多了罢了。香格里拉在建设酒店文化很重视 让客人喜出望外计划 ，即为想在客人想到之前，微笑在客人说话之前，服务在客人开口之前等，都能体现尊重客人，这对我的影响已经不仅仅在于酒店业，在任何行业 尊重 都很重要，都值得的推行。

1. 承担

这是在一次大型婚宴开始前宴会部运营经理傅强说的，他说： 酒店的各个部门都是一家人，只是分了面客和后厨，如果客人有投诉菜品不够好或者是噪音过大，不要很不耐烦的说后厨部和工程部的事情，不该我们宴会部的事，这样的回答是不可以的。作为同一个酒店的各个部门都应该以对酒店负责的态度积极正确的处理客人的投诉。 例如，客人投诉饭菜咸了或者不如曾经，如果我们有礼貌的向客人解释，事后向将此事反映上去，及时将菜品调整好，不但对酒店上座率有所提高，还会带动酒店相关部门的收入率，而且也会锻炼服务员的应变能力和责任感。

2. 热爱

这种感受还是从来到香格里拉经历几次挫折才得到的，不管是作为暑假工还是真正员工都要热爱自己的工作，则只有将自己的心态摆正就会避免很多的不愉快，例如自己假期打工若自己始终把自己当成帮工，如果工作强度一大就会有消极怠工的想法，会认为正式员工不干却让我们这些帮工做等，这样一来胡思乱想不但影响了工作质量也会让自己

感觉很委屈，严重的话就会抱怨身边没有一个真正好的人，酒店很黑暗等。不热爱自己的工作还会使自己怀疑自己当初选择酒店管理专业是否正确，但是入过我们是有一颗热爱的心，爱自己当初的选择，爱自己的同事，爱自己的工作，那么一切都将是美好的，多用发现美的眼睛去感受身边的人和事，用始终不变的心热爱身边的一切才会取得更大的成功。

3. 节约

进入香格里拉大酒店给我的第一印象就是就点上下都强调节约，不论是酒店文化墙上写的 节约，是一种美德，更是一种生活态度 ，还是员工餐厅的取餐口上方的标语 节约体现素质，一粥一粒当思来之不易 、 谁知盘中餐粒粒皆辛苦 等。每个部门也无处不体现节约，以我假期所在的宴会部为例，香格里拉大酒店在暑假期间召开过多次大大小小的会议，每次会议都提前备好信纸、铅笔、矿泉水、薄荷糖等，然而每次会议后都会都许多信纸在桌面上，有用掉的也有没用的，但是酒店服务人员在收拾会场时都会将它们回收，然后分开放置，用掉的放一块，没使用的放到宴会仓库的信纸盒中以备下次再用，即便是那些已经使用过的信纸也不会轻易丢掉，也是统一放到宴会仓库的废纸盒，里面的 废纸 却摆放得非常整齐，因为信纸通常只用正面，而背面是干净的，所以每次部门在印刷工作安排书和员工餐券时都会使用这些只用过正面的信纸，这样一来既节省了打印时的纸张，也提高了信纸利用率。酒店的节约理念也使得员工很好的养成了节约的好习惯，不论在任何时候有节约的意识显然非常重要。

大学生社会实践报告篇4

这次，我把实践地点选定在\_\_市\_\_医院，我秉持着接触临床，增长见识;提供服务，奉献爱心;培养能力，锻炼自我;宣扬医学，服务百姓的宗旨，充分利用了实践的一周时间，走进医院，为病人提供了具有本校专业特色的相关帮助及服务，让病人及家属更好的亲身感受护理人员的魅力，身宣传单来与医了解医护人员的生活和工作特点及病人的生活和想法。

熟悉医院环境，了解工作流程。我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

与患者沟通，了解其心理状况并作相应的心理疏导。我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

积极与医护人员沟通，悉心听取学习。我们不仅向身边的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

运用掌握的知识技能，协助治疗工作。我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可纸上谈兵的不足之处。

宣扬医学养生之道。在现代社会，尽管国家开始逐步重视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

挣钱的辛苦这些天在住院部实践，我们每天走来走去为病人服务，跟着老师学习，每天回到家都感觉累趴了。可是看看爸爸妈妈，他们同样工作的很累，可他们回到家还要给我们做饭做家务，他们才是真正的辛苦啊。我们都是成年人了，我们怎能再任性再乱花钱惹父母生气?

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、关心和呵护，我们的日子都过得无忧无虑，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。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

认识来源于实践一切认识都来源于实践。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。

专业的重要性当患者生病时，医生是他们希望的寄托。因为只有医生才能给他们健康生活的希望。所以我们的工作是如此的神圣，我们更应努力地在学校学好专业知识，在实践中锻炼能力，积累经验。同时，在这次实践中我还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。知识是会被遗忘的，只有反复的记忆巩固才能不断加深牢固记忆。

短短7天的实习转眼就结束了，我最终还是坚持住了，耐心地为大家服务，遇到不懂的虚心诚恳地请教老师，在实践中不断总结，不断学习。我感到很充实，感到很有收获，我们认为这些长进是教室里学不到的，只有通过亲手参与才能感受医学的实践性，医疗工作的细致入微和义务工作者的无私奉献。

大学生社会实践报告篇5

我于xx年1月20日至1月27日在xxxxxx贸易有限责任公司进行实践，该公司是以化工产品为主的贸易公司，该公司有业务部和单证部，财务部组成了贸易主体，我就是在其中业务部门进行工作，公司业务部主要负责冶金和化工产品的工作，在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件、msn 、与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件、msn、等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多东西，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如(贸易术语解释通则)、(托收统一规则)、(跟单信用证统一惯例)等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以至用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。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、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，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，有一点身为业务员都不可忘记的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。天分不能——有天分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。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

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