

大学生暑假社会实践报告范文

篇1：大学生暑假社会实践报告范文

大学生社会实践是把大学学到的知识、技能在社会实践中检验、证明的过程，通过一段时间的实践实训，我们可以进一步了解认识自身知识能力的现状和不足，以便进一步完善。经过将近一个月的社会实践期间，我增长了见识、拓宽了视野，不断提升自身能力。

我深知，作为一名优秀的大学生，一要明志、自信、拼搏，立志做栋梁；二要静心、读书、求知，锻造真本领；三要修身、尚德、知礼，当好新青年；四要敢想、愿试、实践，找出就业路。

我们这次的实践活动是在宣传群团办工作。在前期准备工作中，面对纷繁复杂的与农村相关的政策文件，我们团队成员根据自己的能力，进行了合理的分工，充分发挥自身的优势，顺利的完成了前期的工作。为此次活动的顺利的完成奠定了坚实的基础。我们在实践期间还化身政策宣讲员，耐心的向前来了解活动的青年讲解就业政策和发放宣传手册，积极组织到村、社区、人员流动集中路口等区域向群众发放宣传手册，讲解森林防火知识。

通过这次实践活动，我提高了在社会实践中长知识、增才干、作贡献的获得感。还有对乡镇的进步有了更加直观的认识与了解，体会到了农村发展的快速，也为家乡的发展感到自豪和骄傲，让自己提升了认同感。我明白处理好人民群众的事非常不容易，但我也在面对这些事情上学习到了很多，并在今后的人生中，做到学以致用，将知识和经验带到工作和生活中，努力提升自己的素质水平，为国家建设奉献自己的微薄之力。

我第一次参与社会实践工作，因此在接到这份工作的时候，内心既陌生又紧张。记得刚到这里的时候，上级让我先写一份实践流程，因为之前我并没有撰写过这类材料，所以当时看到这个陌生的环境和不熟悉的工作内容，就感觉压力很大，特别害怕不能按质按量完成任务。

这次实践活动，让我更加明白了理论与实践相结合的重要意义，锚定了日后学习方向和奋斗目标，笃定了投身我国国防事业的坚定信心。在今后的学业之余，积极将理论与实践结合，发扬中华民族优良传统美德，为社会的进步和发展做出更多的贡献。

新征程有新使命，呼唤新担当新作为。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，在全面建设社会主义现代化国家的火热实践中绽放青春的绚丽之花。

篇2：大学生暑假社会实践报告范文

要说工作感想，我在工作第一天就有了。

第一天去由于是新手，别人不会让你正式工作，首先会对你开展培训。刚开始培训就是上午的五个小时，感觉坚持不下去了，那个累啊，真是说不出来，才培训了一上午就不想做下去了；下午的那五个小时时间更难熬，好不容易到了六点钟，本以为会下班，问了下别人才知道是七点下班……我彻底崩溃！没办法，总算熬到了下班，等到爸爸来接我时，真想跟他说好累，我不想做了。但我不想被爸爸看不起，我要坚持！最后我很有毅力的坚持了一个多月，虽然钱不多，但我从那里学到了很多经验。

我们的学生时代马上就要过去，面对这个千变万化的社会，我们一方面要付出艰辛的劳动，另一方面需要随时转移紧张感和失败感。平时，我们遇到小小的挫折或失败就会丧失信心，心里总是平静不下来，这种情形不仅会让这些消极的情绪影响到工作，而且更多的会诱发心理疾病。

我觉得每个人都必须爱岗敬业，培养一种明朗、乐观的个性，我觉得自己的性格比较内向，我曾经很想努力改变自己，最后才发现原来是这么的难。在厂里工作的时候，同事都说我不怎么爱说话，第一个原因是因为大家都说方言，他们的话我根本不懂，第二个原因是这本来就是我的性格。

经过一段时间的接触和了解，我认为我应该积极与他人交往，挖掘与同事的共同兴趣，从而建立大家的共同话题。这是提升人缘的好方法。

在那一个多月的日子里，我也有意志消沉的时候，我必须防止自己长期跌入失落的漩涡……工作后大家聚在一起谈谈工作上的事情，这样不仅可以使自己受挫的心情尽快转变，而且可以交流经验，我的工作态度不知不觉变得积极了，工作效率也提高了。

总之，这个暑假的工作，自己感想很多，也明白了很多，对于自己的梦想我会坚持，不会放弃。

篇3：大学生暑假社会实践报告范文

弹指一挥间，半年的时间就过去了。回望半年前，而我也由一个高中生转变为一个大专生了。以前，很是憧憬大学的生活，不会有整天做不完的复习题，不在需要用咖啡提神。而现在，似乎一切都过去了。我开始了全新的大学生活。

大学生活的很多内容我以前是从未体会过的。但有些，我从初中毕业的时候就已经体验过了。比如这次的社会实践。

我基本上只要是暑假，都会出去找工作，初中毕业那年暑假，去过矿车厂，高一暑假的时候，也在饭店当过服务员，高三暑假给别的学校招生，然后就在康佳电视在临促。

这些工作当中，在康佳工作的经历最印象深刻。

由于之前在康佳做过临促，所以这次寒假回到家就很容易在接着做了。因为

他们要工作经验，因为我受过他们的品牌培训，而且也有工作经验。

安徽康佳成立于1997年5月21日，由康佳集团与滁州国有资产运营有限公司共同合资经营，是康佳集团最大的内销彩电制造中心和安徽省电子行业骨干企业。公司现有13条现代化彩电生产线，年彩电生产能力600万台。依托康佳先进的管理机制，安康累计生产彩电已达250万台，以良好的经济和社会效益连续多年被授予“滁州市十大优秀企业”、“安徽省外商投资经济效益先进企业”、“安徽省百家最佳经济效益企业”、“安徽省20户省外投资重要骨干企业”等荣誉称号。

随着时代科技的变迁，电视已经成为人们生活中不可缺少的一部分，但是电视销售市场却是竞争发展到了极致，电视的销售技巧成为了销售人员不断补充的精神食粮，也是解决竞争带来的压力及进攻的武器。

在我在康佳专柜做临促的这段时间内，也学习到了一些关于电视产业的销售技巧。消费者对于电视选购的重点问题

- 1、电视品牌质量。包括电视频道数量，图像，画面，用途，声音等。
- 2、电视是否适合自己以及是否适合自家的装饰。客户往往有没的要求，比如说房子比较小，那么在选购的时候就会注重屏幕大小等。
- 3、电视的售后服务。

针对消费者的一系列的消费表现，找到消费者购买电视的真正想法，再依据消费者的想法向消费者进行消费建议，这样才能更清晰的去完成销售。

在与消费者进行沟通过程中要注意以下几个原则。

(1) 满足需要的原则。

现代的推销观念是推销员要协助顾客使他们的需要得到满足。推销员在推销过程应做好准备去发现顾客的需要，而应极力避免“强迫”推销，让顾客感觉到你在强迫他接受什么时你就失败了。最好的办法是利用你的推销使顾客发现自己的需要，而对你的产品正好能够满足这种需要。

(2) 诱导原则。

推销就是使根本不了解或根本不想买这种商品的顾客产生兴趣和欲望，使有了这种兴趣和欲望的顾客采取实际行动，使已经使用了该商品的顾客再次购买，当然能够让顾客开口代我们宣传则会更为成功。这每一阶段的实现都需要推销员把握诱导原则，使顾客一步步跟上推销员的思路。

(3) 照顾顾客利益原则。

现代推销术与传统推销的一个根本区别就在于，传统推销带有很强的欺骗性，而现代推销则是以"诚"为中心，推销员从顾客利益出发考虑问题。企业只能战胜同行，但永远不能战胜顾客。顾客在以市场为中心的今天已成为各企业争夺的对象，只有让顾客感到企业是真正从消费者的角度来考虑问题，自己的利益在整个购买过程中得到了满足和保护，这样企业才可能从顾客那里获利。

(4) 创造魅力。

一位推销员在推销商品之前，实际上是在自我推销。一个蓬头垢面的推销员不论他所带的商品多么诱人，顾客也会说："对不起，我现在没有购买这些东西的计划。"推销员的外形不一定要美丽迷人或英俊潇洒，但却一定要让人感觉舒服。那么在准备阶段你能做到的是预备一套干净得体的服装，把任何破坏形象、惹人厌恶的污秽排除，充分休息，准备以充沛的体力、最佳的精神面貌出现在顾客面前。

虽然说我已经有过很多次的社会实践的经历，也更进一步体验了生活，但是我会珍惜每一次社会实践，它们是我生命中宝贵的财富，也给我以后工作提供了经验。只是这个假期工作和实践岗位是非常的难找，但是只要坚持，总会有希望的。

篇4：大学生暑假社会实践报告范文

在201x的寒假期间，在青年团委员会的号召下，我为社会做出了奉献。为了提高我的各方面才能，加深对社会的理解，我去了漳州康塔体育馆进展为期一个月的实习。实习工程是收银员。在收银员期间，我觉得我学到了特别多东西。下面我将介绍我这个月的经历。

我去了1月3日，并于2月2日完毕。在此期间，我收到了总共27天的现金。收银员的内容包括收款，装货提单，开票单，实物账户和详细账户。尽管我是一名文科学生，但我有幸学习这些知识，但我没有实践过。为了抓住这个难得的实际时机，我在各个方面都做得特别好。尽管我特别累，但我觉得这特别值得。特别是当我每天看到正确的数字时，我感到特别欣慰。毕竟，这是一种体验。也许我今后不会在这个领域工作，但它对我来说也是一笔宝贵的财富。

在收银员期间，我与许多客户交谈。从他们那儿，我学会了他们对收银员的渴望。他们希望收银员可以快速，顺利地为每次变更提供资金。我还与商店经理沟通。她希望我每次都能收钱并记住每日账单。我还和导购员谈过，他们希望我能保存他们的小票。我觉得责任特别大，因而我要对收银员的工作负责。尽管我现在的状态是大学生，但我迟早要去社会。现在我已经学会了对我所做的事情负责，而且我可以为本人打下几年后真正离开学校的良好根底。

我于1月5日上午8点去上班。我第一次接手了。这是一个工作日。我坐在收银机的位置，认真等待每个客户付款。我算在晚上6点钟。我今天把这笔有钱的钱。我还备份了当前的清单，提货单和实物账户。将有一个特别的人来搜集它。然后我开始了我的整个帐户。我在晚上收到账户时收到了经理的好评。从那时起，我不断对本人的工作充满热情，对本人充满决心。

在接下来的日子里，收银员慢慢进入了正确的轨道。没有第一次，收银员的日子变得绰绰有余。在这短短的时间内，我实现了许多客户，并建立了更真诚的友谊。

在最后一天，当我走路的时候，我看到我已经工作了将近一个月。我不得不对本人说再见。其中一些令人绝望，但他们得到了客户满意的认可。经理的赞扬，一个月的辛苦工作并非徒劳，没有。比这些人更愉快。我相信这一点，我相信我会在今后的日子里做得更好。

练习完毕后，我感受特别有收获：

首先，要诚心待人

从工作的第一天起，我就警告本人要微笑并真诚地对待别人。我与同事建立了良好的人际关系，为我的工作顺利开展制造了条件。这是我成功完成的工作。根底。

第二，擅长沟通

沟通是一项重要的技能和才能，必须不时巧妙地使用。沟通是积极的。

第三，要有热情和耐心

不管哪个行业的热情和决心都是不可或缺的。热情使我们对工作充满热情，我们愿意为共同目的而奋斗，耐心使我们可以对待我们的工作，并努力做出每一个细节。激情和耐心相得益彰，制造出美丽的火花。

第四，要留意组织

说话可以每天做得特别好，你可以做得特别美丽。

大学生毕业后立即创业并不是明智的选择。毕竟，大学生的社会经历并不丰富，经历缺乏，还需要足够的时间去练习，或者说“论文结尾谈到最后，觉得这件事必须贯彻”，我们一定不要无视这种做法。大学生应该做好社会实践。