

青马实践报告 寒假实践活动总结报告(汇总9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

青马实践报告篇一

寒假期间，学区团总支根据校团委的文件精神，积极地响应了学校的寒假社会实践工作，并结合自身专业组织各班团支部在寒假开展了一系列丰富多彩的团队活动，使广大团员青年利用寒假走出校园、深入社会，达到了开拓视野、增长才干、提高专业技能的目的。现就具体活动开展情况总结如下：

学区始终把社会实践作为学生实践能力培养和素质教育的重要部分来抓。按照校团委的要求，学区团总支认真研究，领会精神，精心策划，确定了本次实践活动的方案。并积极动员、组织广大学生投身到社会实践活动中去。

(一) 喜迎新春辞旧岁，对对春联送祝福

伴随着喜庆的气息，我们迎来了__年的春节。“喜迎新春辞旧岁，对对春联送祝福”1月29日，我们学区组织了一次主题为“喜迎新春送祝福”的寒假社会实践活动，各班团支书在团学辅导老师，寿红霞老师的带领下，前往了东方社区进行本次的社会实践活动。蒙蒙细雨中我们一行人打着伞，步行至东方社区，寿红霞老师找到了东方社区的社区主任，向她说明了我们是来自职教中心的学生与我们前来活动的主题。社区主任听完后，对我们表示了欢迎，带我们前往社区进行活动。在社区主任的带领下，同学们给居民送上祝福的新春对联和一声声诚挚的祝福，让大家感受到了浓浓年味，也给居民们提前拜了个早年。

(二) 社区实践防流感，志愿儿女暖人心

16西餐烹饪2班举行了以“访贫问苦，了解高龄老人们的生活”为主题的寒假社会实践活动。同学们先在附近的水果摊买了水果，然后又买了一些蛋糕、饼干，来到了目的地——绍兴市兰馨护理院。我们欢闹的进入这里，这里并不是一个环境清新的地方，他们的居住楼道比较昏暗地板瓷砖也比较脏随处可见的是垃圾和污水。我们拎着水果，糕点，来到他们平时活动的地方，负责人听到声音赶忙从办公室出来，看到我们之后欣慰的笑着说：“孩子们又来了，咦，怎么拿了这么多东西，快坐快坐，休息休息。”我们笑着摇摇头说：“不用了不用了，我们还是赶紧把东西分一下吧。”我们把这些东西平分给每个老人，老人们看到是我们，热情的让我们坐在他们床边和我们有说有笑。其中以90，100岁的老人为最，他们连行动都不太方便，长时间的躺在床上，看到我们还是半躺着和我们聊天。接下来我们想到的便是卫生问题，于是我们帮他们打扫卫生，并有空就过去陪他们。通过本次活动，同学们认为应该呼吁更多社会上的爱心人士，传承和发扬尊老美德。

(三) 社区共建创文明，重构水城尽份心

放寒假期间，14大专烹饪班的同学在班主任金波老师的带领下，来到西畈社区，帮助西畈社区的人员打扫楼道，清理垃圾。同学们拿着大扫帚从大门口开始扫了起来，人们都为我们开了路，同学们一看，干的更起劲了，把地上的果皮纸屑统统扫进了垃圾箱，尘土扫起了一大片，堆在了墙边。看着干干净净的社区，同学们虽然很累，但是心里都有说不出的欣慰和喜悦。通过这次实践活动，同学们真是受益匪浅，我们充分体验到一个社区工作者的辛苦，对他们有了肃然起敬的感觉。

2月16日上午，绍兴市职教中心学区14烹饪1班班主任和团支书带领同学们来到东方社区进行寒假实践活动。到达东方社

区后，社区主任带着同学们来到了一条小河边，小河边有着一些白色垃圾，同学们的任务就是将河边的垃圾都清理掉。同学们拿起手中的工具，和自己的同伴相互配合，一个捡垃圾，一个拿着垃圾桶，两人配合默契。河边种了许多的灌木，长着扎人的荆棘，让我们在拾垃圾的过程中时不时地被扎到。等到捡完了，每个人的手上都或多或少地被划出了一道道伤痕。

16大专烹饪班的团支部来到了绍兴市五云社区，初次来到这个社区发现社区里的居民主要是一些老人和外地农民工，所以对于一些环保问题比如垃圾分类和五水共治不怎么重视。对于这些问题团支部进行了讨论和商议。第二天团支部来到社区居委会见到了那里的主任。我们先讲明了来意和主要情况。主任表示很支持我们的社会实践活动，并且和我们一起到一些居民家中拜访，分发关于五水共治和垃圾分类的宣传单，最后团支部来到了河边见到了一些在河边洗衣服的居民。我们上前进行劝阻，我们向居民说明现在绍兴正在大力推广并实行五水共治的工作。环境问题需要大家来解决，最后在我们的劝阻下居民们都纷纷表示赞同并支持，都收起衣服回家去洗。在河边我们发现了许多垃圾，水中的塑料泡沫，水泥地上的包装纸等等，我们把这些垃圾捡走并且丢到属于它们的垃圾桶里，进行垃圾分类。

通过这次寒假实践活动，我们深刻地了解到现在水污染的严重性及整治的必要性。生活垃圾及工业污水已经造成了水资源的破坏，我们要意识到保护水资源的重要性。从此刻起，我们应当提高对水资源的认识，自觉养成节约用水的好习惯，为重构绍兴水城尽一份心。

br/>

青马实践报告篇二

报告初稿写之后，需要改正草稿中的缺点或错误，因此应反

复推敲修改后，才能定稿。

四、实践报告的写作细则

1. 书写

实践报告中的标点符号应准确使用。

3. 名词、名称

科学技术名词术语采用全国自然科学名词审定委员会公布的规范词或国家标准、部标准中规定的名称，尚未统一规定或叫法有争议的名词术语，可采用惯用的名称。使用外文缩写代替某一名词术语时，首次出现时应在括号内注明全称。外国人名一般采用英文原名，按名前姓后的原则书写。一般很熟知的外国人名(如牛顿、爱因斯坦、达尔文、马克思等)应按通常标准译法写译名。

4. 量和单位

实践报告中的量和单位必须符合用中华人民共和国的国家标准gb3100—gb3102-93，它是以国际单位制(SI)为基础的。非物理量的单位，如件、台、人、元等，可用汉字与符号构成组合形式的单位，例如件/台、元/km。

5. 数字

实践报告中的测量、统计数据一律用阿拉伯数字；在叙述中，一般不宜用阿拉伯数字。

6. 标题层次

实践报告的全部标题层次应统一、有条不紊，整齐清晰，相同的层次应采用统一的表示体例，正文中各级标题下的内容

应同各自的标题对应，不应有与标题无关的内容。

章节编号方法应采用分级阿拉伯数字编号方法，第一级为“1”、“2”、“3”等，第二级为“2.1”、“2.2”、“2.3”等，第三级为“2.2.1”、“2.2.2”、“2.2.3”等，但分级阿拉伯数字的编号一般不超过四级，两级之间用下角圆点隔开，每一级的末尾不加标点。

7. 注释

实践报告中有个别名词或情况需要解释时可加注说明，注释可用页末注(将注文放在加注页的下端)，而不可用行中插注(夹在正文中的注)。注释只限于写在注释符号出现的同页，不得隔页。

公式应居中书写，公式的编号用圆括号括起放在公式右边行末，公式与编号之间不加虚线。引用文献标注应在引用处正文右上角用〔〕和参考文献编号表明，字体用五号字。

8. 表格

每个表格应有自己的表序和表题，表序和表题应写在表格上方居中排放，表序后空一格书写表题。表格允许下页续写，续写时表题可省略，但表头应重复写，并在右上方写“续表××”。

9. 插图

文中的插图必须精心制作，线条要匀称，图面要整洁美观；插图6幅以内，用计算机绘制；若为照片，应提供清晰的黑白照片，比例一般以1：1为宜。插图一律插入正文的相应位置，并著名图号、图题每幅插图应有图序和图题，图序和图题应放在图位下方居中处，图序和图题一般用五号字。

10. 参考文献

参考文献一律放在文后，参考文献的书写格式要按国家标准gb7714-87规定。参考文献按文中引用的先后，从小到大排序，一般序码宜用方括号括起，不用圆括号括起，且在文中引用处用右上角标注明，要求各项内容齐全。文献作者不超过3位时，全部列出；超过3位只列前三位，后面加“等”字或“etal”。中国人和外国人名一律采用姓名前后著录法。外国人的名字部分用缩写，并省略“.”。

青马实践报告篇三

由于我班同学是师范类学生，因此课堂教学经验对于我们来说至关重要。寒假期间，我班xx等同学从事了家教辅导工作，值得一提的是，该同学为无偿辅导，得到了周围邻居的一致好评。该同学通过教学实践活动不但传授了科学知识，增强了个人能力与经验，也为家乡的精神文明建设作出了贡献。为今后成为一名优秀的人民教师，从而更好的服务学生，服务社会打下了坚实的基础。

二、全面发展，宽视角服务群众

为了全面提升自身素质，我班6人参加了形势多种多样的技能实践活动。其中，3人进入工厂并体验学习管理经验，1人进入饭店工作，1人进入电子厂学习相关技能，1人进入大棚学习种植技术。在各行各业的社会实践经历中同学们积累了丰富的社会实践经验，更重要的是同学们用自己的汗水为群众送去了生活的便捷，实际行动诠释了社会主义核心价值观。

三、心怀感恩，回报母校

我班xx同学在寒假期间，心怀感恩回到了母校，做了调研。为母校的发展做出了记录。她们在实地调研、听取信息、阅读文献、网络查询的基础之上，总结整个调研活动的所见所

闻所思所感，整理出了具有实际应用价值的调研报告，希望通过这种方式引起人们对于其母校的关注。

四、深入工厂，学习创业

随着时代的发展，很多的大学生开始了创业生涯，我班xx等同学在寒假期间深入工厂参观学习，在此期间，这些同学深入的工厂亲身体工厂生活，学习了管理经验，了解了建厂的相关程序和法律法规。为今后的创业生涯打下了坚实的基础。

1. 寒假社会实践活动总结

2. 2016寒假社会实践报告范文(精选)

青马实践报告篇四

我们通过自己的行动将宁夏扶贫与改造中心为我们家乡孩子捐的善款买成东西，并把东西送到孩子们的手中去。让他们不要因为买不起学习用具而影响到自己的学习成绩，甚至是自己的人生和接受教育的机会。让他们在精神和物质上都受到激励。

做晨曦计划的志愿者，为自己的家乡做一些好事。

通过这一次的实践我学到了以下让我终身受益的四点。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几，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。与同学的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”实在有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的，是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：晨曦计划是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的奔腾。并且也增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

青马实践报告篇五

20xx年至20xx年的寒假，为了进一步提高自身实践能力、创新能力与社会适应能力□xx级哲学班同学怀着高度的热情和认真态度展开了一系列的寒假社会实践活动，并取得了丰硕成果。

相比于暑假的社会实践，此次寒假实践最重要的特色就是□xx哲学的同学们以班级为单位进行了“拂去岁月浮尘、闪亮民族之魂”专题调研活动。同学们参与的热情高涨，认真完成了项目。参加班级的实践项目不仅意味着大家集体意识的增强，更意味着大家合作能力的大大提高。

在完成班级社会实践项目的同时，还有很多同学做了其他的实践，大多都是以个人的形式完成，也有部分同学又加入了其他的团队进行团队项目。

在实践时间上，大家认真积极完成实践，实践时间均符合要求。

经过一学年社会实践的历练后，此次社会实践同学们在内容选择上更为丰富，而且实践的意义上更有进一步的提高。在社会调研、志愿服务、社会角色体验等活动方面都有同学进行了相关的实践。社会调研项目的增加体现了同学们对社会热点问题的关注程度不断加深、社会洞察力的不断提高以及自身社会担当意识的不断提升。而志愿服务大家也都配以相应的调研，以实现在献爱心的过程中也更加深入的了解社会。社会角色体验为同学们迈入社会，进一步了解社会做了很好的铺垫，让同学们走出象牙塔，真正的了解社会，接触社会。

在班级的“拂去岁月浮尘、闪亮民族之魂”专题调研活动中，大家利用寒假期间，各团员在家乡所在城市，通过参观革命景区、参观革命纪念馆、访谈革命前辈、听老一辈革命家讲革命故事等形式，对如今少为人知，却可歌可泣的革命英雄

事迹进行深度挖掘与整理。并将其与将本地区已知的注明革命事件、英雄事迹加以整合。班里的每一个人都付出了很大的努力去做这个实践，彼此之间的沟通能力、协调能力以及自身处理问题的能力都有了很大的提高。大家拨开了时间的尘土，走向了历史的深处，对那段红色的往事有更多的理解，进一步的看了自己家乡的红色精神，进一步对我国的英雄人物有所了解，大家都觉得收获甚丰。

不仅班级的团队实践项目内容精彩，意义丰富，个人的实践活动也是精彩纷呈，大放异彩。

这学期xx同学延续夏天的“生命阳光、你我共享”项目，在保定进行了残疾人出行情况的调查。在此次调查中，她主要对残联等相关单位进行了采访，通过对这些单位的走访，她进一步了解到了残疾人作为弱势人群体的不易，以及残联开展工作中遇到的一些阻力，我们应该进一步提高对残疾人生活的认识和关心，让残疾人也享受美好的人生。

对家乡民俗进行调查依然是同学们所喜欢的项目□xx同学也是接续了去年冬天的对xx市的文化进行了考察。通过xx文化节□xx□x园、xx博物院进行考察，对在现代大都市之下文化流失情况和政府以及相关单工作开展的矛盾进行讨论，了解到在现代大文化背景下，文化流失的现实不应该仅仅归于政府工作的不当，我们作为公民，也有一定的责任。我们应尽我们的努力，为文化的保护和传承作出自己的贡献。骆秋芸同学调查了家乡的舞龙灯习俗，对中华的龙文化有了进一步的理解和掌握。

社会角色体验活动也有很多同学参加□xx同学在假期中进行了社会角色的体验，到商场中去买西服。在卖西服的过程中，不仅了解了很多关于服饰方面的知识，更对社会生活的不易有了进一步的体会。

在假期中很多同学依然选择了做志愿服务□xx同学到社区进行

了志愿服务，扫雪、撕去楼道中的小广告假期在为社区人们服务中，她也体会到了自身的乐趣。

经过此次社会实践，同学们不仅增加了多种知识和能力实现了自身价值的提升，也展现出了自身社会价值，为社会做出了自己的贡献，实现了回馈社会造福大众的目的。大学之大在大德，当代大学生应该有自身的担当和责任。社会实践就是走出象牙塔而通向现实、通向未来的必经之路，在此次实践中，同学们对生活又有了更深的理解。

青马实践报告篇六

2022年1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环

境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx西南镇（图1）进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆摊批发）10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段

和龙仙桥边（图2）。而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说到消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收（包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等）600元，最后我们只赚了xx多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也有不少问题：一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭

受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

青马实践报告篇七

社会实践不能停留在毫无目的的迷茫状态，而是应该结合我们的实际情况，真正从中获益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我们应该注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。以下是2019寒假社会实践工作总结报告全文，欢迎阅读！

时间很快，在xx公司大客户部实习已经两周，因为个人原因需要暂停工作，现对近阶段工作作出简要总结。

非常感谢李增胜总经理的信任和推荐，能够走进xx公司的大门并获得了良好的实习工作职位。感谢李志强经理的支持和指导，让我在大客户的销售工作中学到很多实用的有宝贵价值的经验。感谢xx公司的同事，在工作过程中给我的大力支持和帮助，这种良好的工作态度和氛围让我受益匪浅！

对于在xx公司的大客户部销售实习工作，我主要作出的两点总结。

一. 关于xx公司的工作

我固执的认为□xx公司的产品是在数据快速恢复领域具有创新性和领导性的。一个先天具有优秀基因的产品是绝对能够在市场竞争中取得坚挺的表现的！

但是在具体营销过程中，我个人还是遇到了实际问题！

很现实，没有成交的销售是没有价值的，尤其对公司而言！我个人坦诚的发誓：在市场营销过程中，我没有投机取巧，没有偷懒，我是努力追求更好！不成交的根本原因在于我：没有作出有效的努力和付出！

从客户的反应，我也发现可很多问题，并及时的向领导作出反馈。

主要的问题集中在客户的不认可，没有热情亲自体验产品。个人认为原因有二：一是销售过程中没有很好的把握住客户的需求；二是我们的产品缺少一定的市场知名度。对策有三：一是我个人作为产品的销售媒介，要加深对产品的深层认识，总结经验，提高与客户的沟通技巧；二是我应该主动的联络拜访更多的目标客户，并细分客户类型，做到有的放矢；三是我们可以考虑进行有必要的媒体广告宣传：包括网络宣传等。

二. 关于个人的心得体会

作为一次社会实践活动，我个人的收获比较大！源自xx公司领导的大力支持和充分信任，个人主观方面也作出了认真的思路计划和行动执行。

其一，个人的自信充分增强。从校园学生客户到公司大客户，心理问题是首当其冲的！在李经理的鼓励下，我逐步树立端正的思想：做销售，我是为客户提供服务和信息的，尤其对软件产品，我是带着一种创意来送给您体验的！很对，销售人员不是骗钱的，他是送新的产品，新的服务！“我是为客户服务的！”，面对拒绝，不在沮丧！我的产品很好，总会被人接受的！

其二，个人的执行能力增强。从大学生的“空想者”到雷厉风行的“实干者”，我是有很长的路要走的，但是，在这里。我开始找到了了路的方向：路就在脚下，扎实的做，踏实的干，不要幻想，不要盲从，不要抵触领导！我觉得，这段时间，我

疲惫过，放弃过，但是我选择了坚持!不追求个人名利，不计较个人得失，坚持不懈，坚持走在客户的身边!

其三，个人的营销思维得到锻炼。感谢李经理，能够不吝赐教，悉心教导，在每次日工作汇报中能给予我认真的分析和总结，很好，很感谢，很有收益!做一个好的销售人员，比较难，但是只要方向对，准确努力，就有希望!这些收获，没有亲自的经历是体会不到的，当然，没有李经理的指导和分析我也是不会收获这么多的!

当然，期间我也给公司带来一些麻烦，甚至也造成一些错误，也恳请能够被谅解!

总而言之，这次寒假社会实践是充实的!对我而言，也是问心无愧的!我的一切行动：对的起自己!我努力了，我在追求着更完美!

为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的火锅城里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，仅此而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过

这样的活，就开始打退堂鼓。做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了……这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他吧我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

青马实践报告篇八

转眼间，寒假已过。假期里，在班级辅导员的部署下，我班同学的寒假社会实践活动顺利开展。

我班同学利用假期参加了各种有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，在社会实践中检验自身能力，锻炼自我。这次的社会实践让每个同学都颇有收获，并撰写了社会实践报告书，以下是我班级的寒假社会实践总结：

(1)绝大多数同学将实践地点选在餐饮场所、超市或者专卖店。如任佳乐、李倩等同学在餐厅从事传菜工、前台服务员等工作。工作并没有想象中的简单，让他们尝尽了苦头。颜佳则在专卖店担任导购。工作十分辛苦。虽然报酬不高，但是收获了很多，积累了工作经验。李剑南、刘颖等同学在当地超市当促销员，促销员并不好做，不仅要熟悉自己的产品以便介绍推销，还负责卸货的体力劳动。在与不同顾客的接触中，逐渐提高了在社会上处理人际关系的能力。

(2)有的同学本着接触社会，服务社会的态度，投身其他社会行业，用自己的实际行动来回报社会，并提高自己的社会觉悟。身为师范类院校的学生，部分同学如赵静、周怡等应用自己的知识，投入到了家教工作中，对不同年级的学生进行辅导。从中了解了每一堂课背后的精心准备，体验着老师这一职业的艰辛。同学王春鑫同学在春运期间入选临时乘务员，需要对车厢进行清洁，提醒旅客们下车。这次实践令他更加贴近了春运。而马晓俊和张焕雷同学则分别对各自的家乡进行了调查。展示了家乡新农村建设成果和精神风貌。姜蕾和李标同学则就植物育苗方面进行了相关的调查，深入了社会，同时丰富了自己的知识。张记云同学则回到了自己的母校，对自己的高中进行了为期3天的采访调查。

(3)有部分同学为了挑战自我，充实自我，也在寒假期间做了一些大胆的尝试，不但提高了自身的工作能力，而且赚取了一定的费用，大大满足了自己的成就感。一方面充实生活、赚取一定的金钱，另一方面可以完成自己的寒假社会实践作业，可谓一箭双雕。张延玲同学在情人节期间，看准了商机，从花店低价购进鲜花，经过自己的包装，在情人节时出售，从中获得利益。官爱艳同学也在春节期间通过销售烟花爆竹

得到了一笔可观的收入。

(4)还有部分同学深入基层，深入实际，进入了工厂。周福菊、朱帅同学在当地食品公司负责加工与包装工作，食品出厂前的最后一道工序。王翠玲、巩文静同学分别在服装厂和棉纺厂打工。薛娣媛、陈磊同学也分别进入制衣厂、当地一所民营企业参观学习。虽然打工的日子是艰苦的，但却学到了许多书本上从来就看不到的知识，切身参与到了工厂的生产过程中，体验了作为一名工人的生活。还有邵长兰同学在当地开发区废品回收处进行废品分类工作。褚文娟、陈菲、刘晗同学则在不同企业中担任话务员的工作。

同学们的实践活动很丰富，在这里不再一一列举。

这是大学以来第一次社会实践，虽然同学们投身不同的社会实践，有着不一样的工作经历，却有着十分相似的工作感悟。社会实践确实教给了我们很多很多，相信今后还有更多的同学参加社会实践。锻炼自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会，而是要深入的探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中不断去应用和深化知识。

1. 大学生寒假社会实践调查报告范文3000字

2. 2015寒假社会实践报告

3. 2015小学生寒假社会实践报告

4. 2015大学生寒假社会实践报告1000字

5. 大学生寒假社会实践报告

6. 2015销售员寒假社会实践报告1000字

7. 2015寒假社会实践报告范文(超市)
8. 2015大三学生寒假社会实践报告3000字
9. 2015寒假打工社会实践报告3000字
10. 大学生2015寒假社会实践报告书1000字

青马实践报告篇九

摘要|：在这次寒假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助！

时光飞逝，转眼间，寒假就快过去，新的学年就要开始。在这个寒假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

寒假期间，我利用此次难得的机会，持续关注家乡动态实践报告。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。这一次参加社会实践，我明白大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；是促使大学生投身改革开放，向人民群众，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，半个月的社会实践，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。

这个寒假，我先到我村的民企一科时参观了，科时座落于风景秀丽的罗浮山脚下，成立于1992年，是集科研，生产，销

售为一体的大型企业，主要生产各类塑胶电子玩具，产品全部外销到日本，东南亚，欧美等地。下设多家电子公司，包括宏科，金科，钜科等等。其公司以人为本，积极营造“进取，公平，互爱，互利”之企业文化，倡导内部管理人性化，合理化，明主化，同时培养员工的文化素质与工作能力。

就本次金融危机，科时大力落实政府的“扩内需促发展”的政策，不但没有裁员，反而还在招人，大量利用好村里的劳动力，稳定的发展，而且吸引了大量的民营企业落户横溪头，强有力的促进了我们村经济的快速发展。

对于此次金融危机，科时积极鼓励员工，员工们团结互助，积极向上，充满热情和信心。如此种种，都深深的影响着我，为我以后走出校园，走进社会积累了经验。让我学会了尊重别人，热爱工作，互相理解，善于沟通，讲究条理等等经验。

在完成了参观科时后，我又接着着手调查农民工就业问题，通过横溪头居委会，我了解到，现在好多村民都不再打麻将消磨时光了，不再闲聊、闲逛了。都纷纷走进了民企。上面提到，科时等等企业，为我的家乡提供了大量的就业单位。就业率相比以前大大提高，通过了解农民工，都说比以前在田里干活要好的多了。我的家乡现在经济发展较快了，农民靠自己热爱劳动的双手，慢慢的走向幸福的生活了。这为党构建和谐社会，共建美好家园打好了坚实的基础。

关于家电下乡，我去采访过几户农村家庭，反映良好，都比较赞同，虽然少数村民不太相信，但是，我相信，在不久的将来，家电下乡产品会在我们村走红的。其实，我也比较喜欢家电下乡产品，我的电视就是家电下乡产品的。对于销售者，我也去问过几家店，店员都说家电下乡的产品一般比其他同类产品便宜，而且买家也比较多。他们都比较乐意代理家电下乡的产品。

对于家电下乡，我了解到家电下乡政策是深入贯彻落实科学

发展观、积极扩大内需的重要举措，是财政和贸易政策的创新突破。主要内容是，顺应农民消费升级的新趋势，运用财政、贸易政策，引导和组织工商联手，开发、生产适合农村消费特点、性能可靠、质量保证、物美价廉的家电产品，并提供满足农民需求的流通和售后服务；对农民购买纳入补贴范围的家电产品给予一定比例(13%)的财政补贴，以激活农民购买能力，扩大农村消费，促进内需和外需协调发展。

说是打工，其实也就工作了三天。虽然时间很短，但我真的体验到了什么是辛苦，也正是因为如此，也让我受益匪浅。

就先说一下我找工作的经历吧。原来我是想在超市里找一份的，也就是促销什么的，因为这种工作的薪水好像可以按天算。正好离我家不远有一家——。所以我就去了。我自己不敢一个人去，就叫了我高中的一个好朋友，有人陪着，我想我可能会比较有勇气。但是结果是我俩盯着超市门口的招工启事，都大了退堂鼓，招工启事上面是这样说的：总共招五个人，两个收银，两个电工和一个搬运工，并且收银和电工都得有两年及其以上的工作证明。再进去超市，因为是过年期间，所有的工作人员都非常的忙碌，尤其是前台，咨询的人很多，看到这个画面，我们实在是没有挤过去去问的勇气。我俩又灰溜溜的出来了。也就是说，我们的首战以失败告终。

下午我们就在街上溜达，视线不经意的向右撇去，又见一招工启事，这是地处人们洗礼上的一家小饭店，名字叫做“xx酒店”，因为规模不大，所以没有特别明确的要求。我俩又满怀希望的进去了。吃饭时间早就过去了，因此店里比较冷清，只有几桌客人而已。这次，我终于鼓足了勇气，在前台询问有关招工的事情。在得知的我的来意之后，他们表示如果我只是要工作三天的话，薪水会很低，一天可能就是三十块钱，我想都没想就答应了。于是我第二天就可以去了。那天是2月23号。

24号我很早就起床了，然后赶着去饭店。这个工作比我想象

中的辛苦多了，尤其是在中午吃饭高峰期，客人一波接着一波的进来，我就像个一直被鞭子抽打的陀螺一般，一刻也不停得在厨房与大厅之间穿梭着。随着时间的推移，过了饭点儿，来的客人少了，我总算是可以休息一下了。

后两天过的不是很平淡，因为不熟，所以总是出错，我都觉得自己笨手笨脚的。所幸老板是一个很好的人，没有过多的责罚我，可是心里依然很不舒服，都这么大的人了，连以前认为很简单的事情都做不好，更别说面对以后的生存压力了。我辛苦三天的成果也就是九十元钱！

赚钱真的是很不容易，对现在的大学生来说，毕业以后找到一份符合自己要求的工作很少，很多都是尽可能的找一份工作先干着，这就是所谓的积累经验，因为现在的用人单位招聘的时候，首要条件就是有一定的工作经验，这个我已经有所体会了，再者，大学毕业其实年龄已经不小了，要是连基本的生活来源都要靠父母的话，那就真是名副其实的“啃老族”了。

也正是因为如此的社会现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能在像小孩子那样等着父母帮自己做好一切，而自己就只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也就得不到体现，更别说孝敬父母了，那就是一个空谈！

通过这次打工，我感受到了很多。在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。