

2023年六年级开家长会心得体会 六年级 第一学期期中家长会班主任发言稿(实 用5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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

暑期社会实践报告篇一

通过实践学习了解蔬菜、蘑菇收购与出售的基本技能和知识，掌握市场行情和基本动态，学会应用市场学基本理论知识和锻炼数学计算能力与推销口才。了解消费者需求和消费动态，学会分析市场变化规律，掌握良好的营销沟通技能。

随着物质生活水平的提高，人们对于日常饮食的蔬菜品种和俗称的山珍“云南野生菌”的选择出现了一些新的趋势。同时对于社会倡导的绿色食品和健康饮食习惯的观念日益深入人心，人们对于自身的身体健康更加关心。这对于进行蔬菜和蘑菇的收购与销售有很大的影响，如何才能满足众多消费者的需求，更好的掌握市场行情，这直接影响到一个经营者的收入和市场竞争力。所以了解一些关于这方面的知识，对于自己走入社会和将在大学里面学的东西用于实践很有帮助。今年暑假，我自己投资在曲靖市马龙县农贸市场摆了一个摊位，从事蔬菜和野生菌的收购与销售，通过一个月的实践，使我在实践中自己的能力获得了提高，增长了见识，能与人进行良好的沟通与交流，并学会了一些基本的销售技巧，也对社会有了更深的了解，在实践中发现了自己的价值。一个月的实践和生活，给了我太多太多的感触与对社会的理解，在此，我想在报告中和大家分享一下我个人的感悟与实践体会。

理财对于一个营销者来说至关重要，只有有了很好的理财能力才会市场销售中获得资本积累，获得投资的资本和机会。但是对于市场行情的把握对自己的收入和竞争力至关重要。我开始经营的第一二天，总共投资了800元，除了保本还赚了400多，但是由于我之后的三四天的疏忽，没有很好地规划和理财，同时我自己也缺乏对于野生菌的储存防护知识，导致我之后三四天连续亏缺。之后我在分析总结经验时，发现我没有及时把我自己赚的钱的一部分用于在野生菌的保护方面，还有我后面几天收购的野生菌和市场需求相背离，有点违背了市场的供需规律和物以稀为贵的法则。从这几天后，我开始留心市场需求和精细理财，使我在之后的经营中小心谨慎，步步为营，终于没有亏本，人也变得越来越有经验。从中我得到的经验教训是理财和对市场行情的掌握对于一个企业和个人的生存至关重要，可以白手起家，但如果没有这两样，你只会越来越穷途末路。

生活中处处充满知识，看似很简单很平常的小事，却是对于我来讲要学很长时间，里面包含太多太多的课本和大学学不到的东西。我在去作这份生意之时，我没有半点关于野生菌储存和保护的知识，也没有如何去吆喝推销自己的野生菌的技巧和知识。但当我在做了一两天之后，我开始向同行和农贸市场的那些销售者学习这些知识，学会了吆喝，学会去和购买者交谈了解他们的需求与要求，同时每天去花些时间四处看看那些种类稀缺，了解他们的市场份额和销售情况。通过这些，使我自己在今后的经营中充分应用了学习的这些知识，知道了不断学习对于一个企业和人的生存很重要，尤其是在今天的这种社会，要想生存就要去学会相互借鉴别人的经验和方法，学习别人的优秀的东西。

俗话说：“在家千日好出门半”招难！”意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己现在就算父母不在我

的身边我都能够自己独立。去收购野生菌的时候，我自己经历过大雨和雷暴，但我在害怕中坚持了下来。为了收购到更多更好的野生菌，我早上4点半起床，12点吃饭，晚上四点下班，虽然很辛苦很累，尤其是睡眠严重不足，但我看到自己的能力有可喜的成果肯定是，我自己很开心，我一直坚持了一个多月。我去学会了自立自强去面对生活，面对困难。其实生活中不存在什么会与不会，关键是自己要有勇气有毅力给自己一个机会去克服怕克服困难。

学会了沟通，自己才会更好地去了解别人的一些想法和好的思想见解，而良好的交流技巧才能更好地和购买者互动，了解他们的需求促进自己的提高，也才能和同行交流相互学习，才能更好地把自己的产品以自己满意的价位推销出去。这些所形成的所谓的良好的人际关系对于自己的发展和生存也很重要。我在假期的这次实践活动中，我慢慢的学会去和购买者聊天找话题，去问同行一些储存保护知识，并且去学会包装自己的货物，给它华丽的外表，学会吆喝推销自己的产品。得出的经验是，现在的社会不推销自己就只会被淘汰。我在与同行的相互交流沟通中建立起自己的人际关系圈，平时的问候和相互帮助，使我有时在自己的顾客犹豫不决时，往往他们的几句话促进了自己的销售，使得自己更有能力去竞争。自己的收入会更稳定，也不会被自己的同行嫉妒和排挤，但要记住自己也要学会去感恩回报，天上不会掉馅饼，平时的小恩小惠出来混总是要还的，我也会去帮助同行进行劝解和促销，去帮助他们一些小事。

不管遇到多大的困扰和挫折困难，我们都要去学会冷静，有计划有理性有条不紊的调整并进行下去。不可急躁慌张，这只会让事情越来越糟。在亏本时，看着旁边的都在赚钱，我很难过的内心开始更加急躁不安，越是难过急躁，我就越不能很好的促销和吸引顾客，所以我一头雾水没有去做好调查市场行情和保护措施的工作，这就致使我连续三四天的亏损。之后我总结经验教训，学会去规划，花些时间静下心来去做这些准备工作，不管是亏损多少还是盈利很多，我都不去那

么计较慌张，我依然去静静的做好自己该做的准备工作，不再去急躁冒进。给我的启示是：做人做事都一样，社会太复杂，变幻无穷，不能去为了一时的喜悦或悲哀而急躁，我们应该好好的静下心来去调整规划。

而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟我们终究是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。

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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，磨练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。

暑期社会实践报告篇二

随着社会的发展，电子产品发挥着日趋重要的作用，他使社

会更加自动化完善化，极大地提高了工厂的工作效率，所以发展电子工业是至关重要的。

关键词：电子产品生产流程管理技术经验

马上就是大三了，快要面临着就业，所以想暑假去找一份事做，一方面是为快要就业找点经验，另一方面就是为父母减轻点负担。所以我们几个同学就商量着到外面找一份工作，因为我们的专业是跟电子有着密切的关系所以我们决定去找个电子厂，我们定下的是一个从未去过的地点-----深圳，这会增加我们找工作的经验。考完试我们就起身前往深圳，刚下火车觉得人生地不熟，不知道该怎么办，后来我们几个就先找了个旅馆，一路问过去熟话说“路在嘴上嘛”，休息一夜，第二天我们就坐地铁去宝安区，宝安区是深圳有名的工业区，那里的电子厂也是十分有名的，到宝安区后我们先确立了一下方向，然后就背着重的行李一家家公司找过去，招工的很多但大多数不适合我们，电子厂主要招焊锡工插件工技术工等，而且有一至两年工作经验的优先，一路上我仔细观察了一下与我们机械设计制造及其自动化专业有关的招聘信息，发现有几点很重要，首先学好基础知识，平面和三维软件得学好，其次就是工作经验了这点很重要。我们一路找，找累了就在路上歇会儿喝口水，终于在下午找到了一家电子公司-----盛科电子有限公司。此时我们最大的感受就是找工作太不容易了，尤其是对我们这些羽翼尚未丰满的年轻人。以后要不断地丰满自己的羽翼。

经过一个多月的工作对公司的经营流程有了一定的了解，该公司大致分为销售部门和生产部门。

生产部主要负责电子产品的生产和包装，设有生产部经理及主管，技工，普工等职位。

其电子产品的生产流程可分为以下几个步骤

(1) 插件

插件就是将电子元件插在电路板上，在该公司是采取人工流水线工作，经过观察发现插件是从小件插起再到大件，这样就更容易而且更方便后面的插件，插件是要十分认真不然的话差错了整个产品就没用了，又要重新拆开检查，并且看清楚各类零件的差别以免搞混，插好以后就是浸锡，在浸锡这个岗位干的比较久对他有比较深的体会，浸锡是把电路板浸入锡液中使元器件焊接起来，浸锡时要十分注意时间浸得太久了就容易烧坏元器件，所以要把握好时间，这需要长时间的练习熟话说熟能生巧，做多了就能够掌握其中的技巧，另外也要注意浸入锡液中的深度，进入太多就容易导致短路而且也十分浪费原料。浸锡完成后就是切脚，切脚不要切太短不然很容易切坏元器件。

(2) 组装

然后就是组装了，把先前完成的电路板和一些零件用电焊焊接好后，然后把所有的零件都组装好就行了。

组装就是电焊部分更难一些，但也是一门技术，焊接时要保证焊接处的圆润饱满，避免出现假焊虚焊。组装好后就是一个成品了。

(3) 包装

包装就是将成品包装起来然后销售，包装前要对产品进行质检，把那些坏的不合格的产品挑出来进行修理，然后再质检，直到合格时为止。包装要使得产品整洁大方。

通过一个月的暑期工作我有以下心得

使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步

的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了电子公司的组织架构，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到公司，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。还有一个问题对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢！

暑期社会实践报告篇三

x月x日——x月2x日

揭阳市惠来县商业局幼儿园

响应学校三下乡号召，在家乡幼儿园进行义务助教

今年的暑假实践，开始了和往年不一样的历练。每一次放假前，学校都会开始对暑假三下乡的一定的宣传号召。前几次虽然想参加，可却苦于没有能够一起参与的同伴，并且也对自己的毫无经验有些惧怕。庆幸的是，这一次，有不少同学对三下乡有了兴趣，有了共同的目标，有了可以一起努力的同伴，心里的恐惧也就少了许多。

经过一系列的讨论，终于制定下来的我们三下乡的主题是放眼世博，传播激情亚运。我们的第一次三下乡也就在放假后

的八天——七月十九号，开始了。

支教，对于我来说是一个具有挑战性的任务，当我知道去这所中学的时候，就知道哪里条件是比较艰苦的。但是能让我真正的去体会一次做老师的感受，能让我走进农村教育的一线，去了解中国农村教育的现状。

暑期社会实践报告篇四

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。

暑期社会实践报告篇五

这是迈入大学校门后的第二个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，所以作为一名师范院校的学生的我，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践对象：川师大附属实验学校一名小学一年级学生(学习成绩较差)；

实践过程：

针对上述情况，我为该生制定了一个“夯实基础—逐步提高—超前学习”分三步走的辅导计划：

第一阶段夯实基础：10以内的加减运算我出了几组专题训练让其练习：

通过大概一周(一周五天，每天两小时。下同)的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓熟能生巧。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而在拼音方面，对于字母的识记，据我观察，该生属于场依存型借用心理学的一个术语。在课本所列出的声母表、韵母表、整体音节表中，按照顺序让其认读能够基本正确，然而一旦将顺序或单个提取，该生就容易出现混淆和错误，甚至不能认读。这种情况在识记复韵母时表现得尤为明显。针对这种情况，我采取的方法是：

逐渐缩小其所依存的场和变换依存的场，我按照形相近和易混淆的原则对复韵母又作了划分，在教其在这种方式下反复认读后，又对其进行听写，逐渐开始打乱顺序和单个提取，出现混淆和错误的现象大大的减少了。

上述两者同步进行，耗时看起来长了一些，但我认为磨刀不误砍柴功，只有夯实基础，才能将后面的教学顺利的进行下去。

第二阶段为逐步提高阶段(耗时约三周)：

由于第一阶段的功夫下得扎实，在计算方面，1000的运算在教其运算规则及少量练习后，50以内的加减法无论口算、笔算都显得较为轻松；5000的加减法口算略显吃力，而笔算则没有什么问题。唯一容易出现的毛病就是在计算中由于粗心而忽略进位、退位。单纯的计算题对于该生来说已经不存在什么知识性的障碍了。

第三阶段，超前学习阶段(耗时二周)：

即对第三册内容作一些预习。在这个阶段，我并未对该生作过于严格的要求和施加太大的压力。因为该生下学期即将接触乘法，所以我初步向其讲解了乘法的意义与运算方法，并让其背诵乘法口诀表。语文方面，主要让他自己通过拼音来识记一些生字。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上；了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵；语文第三册生字识记过半，新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

实践体会：

1、从事教学工作需要耐心：面对一个年仅8岁的二年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发想当然之。对学生在学习中所遇到的障碍要耐心的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌简单粗暴。第三，从事教学工作需要与人交心：在教学中不能够闭门造车、一叶障目，不视泰山，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我有的放矢；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

2、从事教学工作需要专心：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在教什么上下功夫，我在怎样教也丝毫不敢马

虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

实践总结：

通过教授一名小学二年级学生的实践，我初步懂得了如何才能做好一名教师。虽然在以后的工作中我不一定当老师，但是万变不离其宗，当教师的总体要素是差不多的，差别只是老师的个人素质，这与教授的方面无关。在今后的实践中，我已经把大步骤知晓的差不多了，我相信我如果再当一名教师的话，我应该会做的很好的，这是应该的。

我希望每一名大学生都出来参加社会实践，可能有一些同学家境富裕，不用暑假赚钱，可是我要说，赚钱是其次，首要的是加强自己的个人能力，为以后的工作打好基础，毕竟我们不能一辈子庇护在父母的阴影之下。也有写同学觉得参加实践打工丢人们那我只能说你不适合做一个成功的人。

我相信我在以后的实践工作中会做的更好的！

暑期社会实践报告篇六

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立完成，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，我会继续努力学习知识来充实自己，顺利的从学校过渡到社会中去。

暑期社会实践报告篇七

大学的最后一个暑期，我是在中国联通gl分公司中度过的，还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生活的一个舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试!仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

我实习的单位是中国联通gl分公司校园部，青年企业家训练营里聚集了来自gl八大高校的42位同学，我们这个大家庭有着一个响亮的名字沃行先锋!实践的第一阶段7月19日至7月28日，公司邀请了师大一些著名的老师和公司一些业绩骄人的经理来为我们进行理论知识培训，比如说我们社会学专业的程中兴教授给我们传授了《社会调查方法》一课;师大社会学与社会工作系主任李昌阳老师把社会公益和爱心深刻地为我们演绎;师大音乐学院党副书记蒙志明老师关于人生规划与管理的教导;师大团委副书记罗元老师关于公益创业事业的讲解;还有校园部吴经理对我们展开了礼仪培训，传统营销技巧

讲座;李圃经理对我们进行了为期两天的3g体验式营销培训……近十天满满的培训,较之平时上课,同样是在教室,同样有严格的考试,但是面对紧密接触到社会、接触到客户、市场、利益的培训,更让人受益匪浅。实践的第二阶段7月29日至8月9日,这十天,我们42个人被分配到gl市7个不同的营业厅进行3g体验式营销,我被分到了漓江路的恒祥营业厅,我们组的主要工作业务有借助体验式营销进行3g卡的推广、指导用户操作自助服务机器、拓展宽带和无线上网业务等。很庆幸自己发现问题之后就及时调整好心态,当然在这个低谷期,我得到了工作伙伴的鼓励与肯定。所以,不管面对什么样的客户,陷入怎样的情境中,我都给自己定制了一套工作方法:首先自己就必须喜欢并且接受公司的产品,然后再根据客户的需要以及公司实际掌握的资源,最大限度的满足客户的合理需求,其中抓住客户心理后使其对公司产品产生兴趣,在我们产生共鸣后促成交易。时间是最好的见证着,我做了一个适合自己做的、自己能做的计划。实践的第三阶段8月10日至8月20日,我们进行了综合素质拓展与户外营销。营销的过程中,再刻意增加一些诸如登门槛、滚雪球等专业技巧的小乐章,也能使人感到快乐,一种学有所用、坦然的快乐。

三十二天的实习是充实而且快乐的,在这个本以为自己会不习惯的八月,快乐已经取代了温度成为我社会实践的主旋律。事实也本该如此,开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月 的实践,发现了诸多问题,关于自身的思考,关于公司的思考,这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到,大学校园里有一种散漫的气氛,都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差,这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区,学生与社会接轨的机会更是少之又少,甚至可能会有

学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践水平的高低。我以为，这是象牙塔里一个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源 and 条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己创新改变世界企业文化，同时它也在为让一切自由连通的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。

在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重要，用户是公司的上帝，所以有针对性、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。

做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你卖命的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。

现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

暑期社会实践报告篇八

标题：可以是公文式标题，即《关于……的实践报告》；也可以是观点式标题，例如《社会是大课堂，实践长真知识》。

前言：写出社会实践的参加者、实践的主题、时间、地点。然后用“现将此次实践运动的有关情况报告于下从而过渡到正文。”

正文：写实践者根据学校请求应当和自己想要报告的内容，例如：运动内容，经验领会，理性思考，问题和建议。作为学生应当着重写自己的认识，特别要写出自己的领会，思考后的理性认识，对组织社会实践运动评价。

结语：可以写出作者对此次运动的意见、批评或者建议。

落款：署名和报告时间。写上参加实践者的个人或群体（如班、组），报告完成的时间。

应当注意的是，写作时可以按以上几部分构思，但行文时不要写上“前言”、“正文”、“结语”、“落款”等字，而要写标题，如“基础情况”、“重要领会”、“几点思考”、“问题和建议”

系部名称：专业：_____

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

一、实践目标：介绍实践的目标，意义，实践单位或部门的

概况及发展情况，实践请求等内容。这部分内容通常以前言或引言情势，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包含时间，内容，地点等，然后按照安排次序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技巧在实践过程中的利用。以记叙或白描伎俩为基调，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、实践成果：缭绕实践目标请求，重点介绍对实践中创造的的分析，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根据，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，包含所提出的对策建议，是反响或评价实习报告程度的重要根据。

四、实践总结或领会：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领会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或领会的最后部分，应针对实践中创造的自身不足之处，简要地提出今后学习，锤炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。字数：3000字左右。

落款：署名和报告时间。写上参加实践者的个人或群体（如班、组），报告完成的时间。

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！

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！

人际关系自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，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，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

暑期社会实践报告篇九

摘要：中国移动通信集团公司（英文china mobile communications corporation简称china mobile）是一家基于gsm网络（即gprs网络）的移动通信运营商，简称中国移动。是中国唯一专注于移动通信运营的运营商，拥有全球第一的网络和客户规模。运营口号是“沟通从心开始；移动信息专家”。通过这次实践，使我更深刻的体会到中国移动的一句话：正德厚生，臻于至善。的确正德厚生，臻于至善不仅体现了第三产业不仅要诚实守信，而且还要服务到最好。

关键词：中国移动 信息 营业厅 实践

社会实践活动是每一个大学生必须拥有的一段经历，它是在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我觉得实践还可以让我们更实际的了解和熟悉工作，只有在实际的工作中，我们才可以知道工作到底是怎么回事，如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我能更全面的认识和了解职业。

今年假期比较长，一段时间的回家休整后，我来到中国移动通信营业厅，我的工作主要是办卡，充值和简单的业务咨询，也包括给顾客推荐适合他们的手机。

在第一个星期实践中，我在营业厅里看到许多关于移动的资料和中国移动的具体品牌以及在市场环境下的竞争的利与弊。

治区、直辖市）设立全资子公司，并在香港和纽约上市。目

前，中国移动有限公司是我国在境外上市公司中市值最大的公司之一，也是亚洲市值最大的电信运营公司。可见中国移动强大的社会效益。中国移动的客户品牌有许多，其中最为成功的是三大品牌——全球通、动感地带和神州行。

在中国移动有一句话要一直记住，就是正德厚生，臻于至善，这是时时刻刻都要牢记在心的。的确正德厚生，臻于至善不仅体现了第三产业不仅要诚实守信，而且还要服务到最好。

全球通[gotone]是中国移动通信的旗舰品牌，知名度高，品牌形象稳健，拥有众多的高端客户、国际漫游国家和地区最多、功能最为完善的移动信息服务品牌。充分体现了“全球通”品牌的核心品牌理念是——“我能”。“我能”源于“全球通”值得信赖的实力。动感地带[m-zone]是中国移动通信为年轻时尚人群量身定制的移动通信客户品牌，不仅资费灵活，还提供多种创新的个性化服务，给用户带来前所未有的移动通信生活。品牌核心理念“我的地盘，听我的”为年轻人营造了一个个性化、充满创新和趣味性的家园它代表一种新的流行文化，用不断更新的信息服务和更加灵活度变，将引领令人耳目一新的消费潮流。

神州行[easyown]是中国移动通信旗下客户规模最大、覆盖面积最广的品牌，也是我国移动通信市场上客户数量最大的品牌。他以“快捷和实惠”为原则，带着“轻松由我，神州行”的主张服务于大众。“神州行”品牌客户群的职业、年龄等跨度都较大。

由于我工作的地方远离市区，所以办理的业务也都比较简单，主要帮客户办理手机的充值、办卡和开通简单手机功能的业务。大多数人都是用“神州行”。幸运的是在我的努力下，很顺利的和两个同事相处，工作也投入了其中。虽然不是一个大型的营业厅，但它毕竟是联系这个乡镇上90%人的通信渠道，发挥着至关重要的作用。

前半段时间，可能自己觉得工作很简单，就粗心大意，马虎了事，而且还有点

心浮气躁，常常出现错误，但由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些实际的东西，由此我深感真诚的重要性。这是我明白了做任何事。哪怕是一件小小的事，也是需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸。在这里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。社会实践活动带给我的是欣喜，喜悦、在实践活动中我感觉到自己的微薄，体会到合作的力量。一方面，我锻炼了我自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正的走出课堂，如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦中，有时忙的时候也会觉得很累，但更多的是感觉自己在成长，我在有意义的成长。另一方面，我也意识到了自己的不足，在与人交流的时候有比较大的欠缺，但通过这次在移动营业厅的实践，我发现自己在慢慢的进步。

通过这次短暂的实践，我有以下几点体会：

第一、真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些技术，由此我深感真诚的重要性，在这里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。

第二、不要偷懒。我曾问我们的经理，什么样的员工在这里会受欢迎？他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我很认真的工作，不

管有没有经理在，都做好自己的本分工作。

第三、勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好

问。但必须注意的是，在问人之前要分清哪些问题可以问，哪些问题不该问，还要注意在什么时候问会好一点。比如新来的员工就尽量避开报酬这个话题，不要对薪水太在乎，对于新人来说，能学到东西才是最重要的。善于总结。每天都会遇到新问题，我们只有在总结前一天工作具体情况的基础上制定出预防方案，这样才能保证按质按量的完成工作任务。同时，这也提高了我们解决问题的能力 and 应变能力。

这是一次自己完全投入的实践经历，每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。这次的实习让我深深认识到：没走出校门，不知道学校能给我们什么；走到校外，才知道学校对我们意味着什么！出了门，我们才知道，原来我们自身的荣辱，身价，发展是和学校紧密联系在一起的！出了门，我们才知道自己在校园里，认为简单的专业课，其实离现实还有很多的不同，为了更好的化知识为技能，我们需要努力的还有很多很多。我实践也让我感悟了很多，我最大的收获莫过于不论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时也激励我在工作中不断前进与完善。

说实话，对于这次实践活动，我认为是一种敢于接受挑战的基本素质。带着这样的理解，踏上了社会实践的道路，也结束了实践。

期的每一次社会实践经历必都将是人生的一笔宝贵财富！

姓名 学号

班级