

大学实践总结报告 大学生寒假社会实践 总结报告(模板8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学实践总结报告篇一

寒假的收获与总结范文

大学生寒假总结1000字

大学生寒假社会实践总结

大学生寒假总结2000字

大学生寒假社会实践总结报告1

新一天的太阳又落下了山，也标志着我们今天的社会实践工作也落下了帷幕。一天的劳累带给我们的不仅仅是汗水，还有满满的收获与快乐。

在本次社会实践中，我们深入基层，同诸多老人谈心交流。老人们热情地为我们讲述了他们的老年生活。作为我们的本职工作，我们当然对老人养老问题的方方面面“穷追不舍”。令我们感动的是，不论我们提再多的问题，老人们总是没有厌倦，没有生气，他们知无不言，言无不尽。最令我们难忘的是，早晨中山公园里许多老人正在打太极，在队长的鼓动之下，我们也加入了他们，同他们一起打太极拳。尽管我们模仿的很笨拙，但每个人都有一股不服输的劲头，慢慢地也

有了几分形似。热心的爷爷奶奶们还教我们太极剑，整个中山公园里洋溢着其乐融融的氛围。

凭心而论，我们和这些爷爷奶奶们已经是两个世界的人。但是两种思想碰撞出了新的火花，我们每一个人都从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养。同老人的访谈使我们如沐春风，也让我们每一个人深深意识到了“绝知此事要躬行”的重要性。从老人的话语我们也可以听得出，不论众多老人们在一起多么开心，他们也总是希望自己的儿女能在眼前，哪怕只是在一起吃一顿饭。这也从侧面教育我们这些在外求学的人，有机会的话，常回家看看。

实践的过程总是一波三折。在与政府部门打交道的过程中，我们遇到了一点小麻烦。可能是我们的准备不太充足，民政局老龄办只是提供了各个阶段老人的数目。之后我们还与计生办进行了部分交流，了解了一些相关政策。

一天的时光就这样在指尖悄悄溜走，但今天的社会实践带给我们的是如此之多。我们都深深明白，机遇只偏爱有准备的头脑。要想真正把一件事情做到极致，就要付出极大的耐心与汗水。我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，才能在未来的竞争中脱颖而出。社会是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们通过社会实践磨练了自己，也希望通过我们的努力为社会尽一点绵薄之力。

大学生寒假社会实践总结报告2

经历了将近一周的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这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，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是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体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，他们就是我的老师，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。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飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

艰辛知人生，实践长才干

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

大学生寒假社会实践总结报告3

寒假时光过得真快，在我们还沉浸在春节的欢乐之中，寒假就即将结束了。现在对我在寒假社会实践的情况报告如下：

一、实践目的

1. 实践目的及意义

(1) 大学生寒假社会实践是促进大学生素质发展，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是大学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。参与大学生社会实践是社会及学校对受教育者素质提高的高度重视，对于培养德智体等全面发展的社会主义事业的建设者和接班人具有极其重要的意义。

(2) 组织大学生以深入社会实际，了解社会生活，参与社会实

践锻炼为主要内容，以参观访问、社会调查、社会服务、社会公益劳动、专业生产实践为主要形式的社会实践活动，是进行素质教育的有效途径，具有课堂教学所不可替代的教育作用。大学生社会实践是坚定信念的“催化剂”：它对于帮助大学生确立正确的政治方向，树立科学的世界观人生观和价值观，形成良好的道德品质起着重要的导向作用。课堂教学中传授的知识，能否转化为学生觉悟，外化为学生行为，关键是让学生深入实际，在社会实践中去比较、去检验，并强烈地感受到“内化”与“外化”的必要性。

社会实践是培养兴趣、发挥特长的“平台”，培养学生的正当的爱好和志趣，丰富发展学生的个性特长的一个积极能动的过程，结合社会热点，广泛接触社会同时社会实践也是学生能力的“培育场”。学生充分运用所学知识观察、分析、解决实际问题的能力。

二、实践内容

1. 实践情况及安排

(1) 实践流程： 实践时间： 20_年x月x号---_号。

实践地点： _市_生活用品厂

x月x号

上午9点报到首先在经理和厂长的带领下参观主要的工作部门及工作车间(对整个公司的内部运营有了个大体的认知);其次详细的了解了公司的概况(包括发展历史及近几年的公司营运情况)。

下午5点工作结束

x月x号---x号

上午9点报到在经理带领下去往办公室，由经理介绍_市_生活用品厂的_x运营情况，由我在_上公布该公司的产品信息，完善产品说明情况，并时刻关注是否有其他联系人联系洽谈。

下午2点开始：午休过后，在办公室接听电话，记录联系人的信息及需求，整理出一份详细资料并交给经理查看。

下午5点工作结束

x月x---x号

下午5点工作结束。

x月_---_号

上午9点报到经理通知有外商过来洽谈生意，由我做好相关准备：先是准备关于产品的详细介绍资料，并安排洽谈会场，做好准备工作。

下午2点和经理一起接待外商，并在一旁做好会议记录，认真倾听谈话内容，深入了解外商对产品的要求。会议过后，整理好会议资料，上交经理。

下午5点工作结束。

x月_号

上午9点报到在经理带领下再次巡视工作车间，关注_上公司状况，检查是否有产品信息填写错误，并上交一份个人在实践期间的感受体会以及对该公司的看法或意见，一并交给经理。

下午3点经理召开代表会议，宣布下一步公司生产计划，由我做好会议记录。会议过后，经理谈话，宣布我的实践活动结

束，并帮助我填写好报告相关信息。

下午5点工作结束。

三、实践结果

1. 实践分析

(1)作为一名大学生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，在这第一个大学寒假期间，我希望能与以往有所不同，为此我积极响应这次的社会实践活动。这是一种磨练，感谢学校为我们提供了一个社会实践的平台。在此次实践过程中，我收获了不少，现举例如下：

1)在社会上要善于与别人沟通经过一段时间的实践工作，我认识和接触了很多人，如何与别人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。人在社会中融入社会这个团体中，人与人之间合力做事，使其做事的过程中更加融洽。别人给的意见，我们要听取，耐心，虚心的接受。

2)在社会实践中以及以后的工作总要有自信自信不是麻木的自夸，二是对自己能力的一种肯定，要克服自己胆怯的心态，正如某名人所说“勇气通往天堂，胆怯通往地狱”。

3)在工作中要不断地丰富自己，知识犹如人体血液。

当然在此次实践过程中，我也发现了一些自身存在的问题：交际能力欠缺，缺乏社会经验。这些我都会逐一突破，取长补短，总结经验。

大学生寒假社会实践总结报告4

这个寒假我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的内容是帮助小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们应该牺牲自己的学习时间休息时间以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我十分感动。

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的希望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们必须在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃

自己一天10小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参加这次活动，我大为震惊!!自己的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

今天我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的内容是帮助小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格大二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们应该牺牲自己的学习时间休息时间以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我十分感动。现在这个国家真是很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的希望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们必须在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃自己一天10小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参加这次活动，我大为震惊!!自己的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

大学生寒假社会实践总结报告5

20_年寒假开始了半个月的社会实践。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将寒假社会实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的半个月的寒假社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。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。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，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。

大学生寒假社会实践总结报告

大学实践总结报告篇二

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。此刻活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

社会实践活动的目的

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好教师是十分具有挑战性的；同时，如何出色的胜任教师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

社会实践的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自我组织，自我分配，自我招生，自我工作”的基本宗旨。其中那里的“自我”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：__学院、__学院等。在组织好人员之后，我于17日晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。

社会实践活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。午时同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的提议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅

导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了必须的贡献。活动结束后，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自我任务的同时我还统筹着全局，每一天与其他四位同学坚持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自我的安全。保证活动的正常进行。

社会实践的感想

时光飞逝，转眼间告别了暑假，回到了学校。回忆社会实践生活，点点滴滴仍然历历在目，我明白了很多：我也从社会实践中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂，我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了.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提高。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，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。

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，经过社会实践的磨练，我们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，仅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。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

没有实践，就没有发言权，仅有亲身经历过才有那种超乎平常的感觉。今年的自我的社会实践和去年有所不同。其实学校要求我们参加暑期社会实践，无非是想让我们提早接触社会，了解社会，这样才不会在真正走向社会的时候找不到生活的重心。于是我才想真正接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。于是带着好奇，忐忑的心境，怀着重新学习的目的进入了这所名叫江西明正建筑工程咨询事务所。

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。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自我的一份力量，我们应当在今日努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。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，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

经过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，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。并且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今日就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

大学实践总结报告篇三

寒假一转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体会社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急其所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规矩，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各

个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一

类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”

俗话说，麻雀虽小，五脏俱全！这话一点不假！从来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。涉及范围之广泛，让我几乎以为我们家是百宝箱，什么都有。

搬家，肤浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

收拾东西，要进行分类；筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划统筹；打包装箱，要考虑先后顺序，还要归类码放，更要考虑到如何最大限度的利用有限的空间。提前预约搬家公司的车，又要考虑到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要按部就班的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的念头，都不想搬这个家了，实在是很辛苦，是一种累脑子也累身子的事，哎，可是转眼想想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊！而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，如今梦想就要成真了，我怎么能放弃。这也是我一直以来坚持到底的原因。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见不合而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出原因，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧！呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我寒假“打工”的一小部分，真正的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的！对，我说的就是装修！说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说什么精装修，当然我们的新家也不例外！但是梦想和现实总是有差距的！当我看到新房的时候，心凉了不少，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最郁闷的就在于这全是纯黑色的实木家具。卫生间的装修还算可以，基本没有什么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限制了我购买家具的范围！没办法，只能再次统筹帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等问题。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的去家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，慢慢完成。既要考虑到实用性，又要考虑到简约美观，还要计划空间布局。以及整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽可能的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎么一点一点完成的！在这不得不佩服自己一下，所谓滴水穿石嘛，还真是功夫不负有心人！现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”！还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦！

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不容易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业人员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不容易，也学会了如何整体统筹金钱，让每一分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的认识，对于社会也有了更深一步的认识，这份收获，绝对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我无论是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每个和我一样的同龄人都有的，虽然期间很辛苦，但是我不得不说，这是笔财富！我从中领悟了很多很多，虽然都是些琐碎的`小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的！

大学实践总结报告篇四

乱张贴、乱扔垃圾是小区居民最深恶痛绝的事情，它不但影响了居民群众的日常生活，也破坏了小区内的优雅环境。我们对社区内的乱张贴、乱扔垃圾来了个集中清理，受到了社区居民的欢迎和赞赏。

在劳动中，大家干劲十足，不怕脏，不怕累，将绿化带内、街道旁被随意丢弃的果皮纸屑捡拾干净。墙上张贴的广告很难撕掉，用指甲刮起来手指又很疼，他们就开动脑筋，用硬币来刮，省事又省力。经过几个小时的清理，墙白了，路净了，小区内的环境得到了明显改善。

劳动让我觉得很充实，这样的活动可以更好地锻炼我们的意志和耐心，让我们懂得劳动的意义和团队合作的重要性。乱扔垃圾、乱张贴是可耻的，既破坏市容，又污染环境。我们想通过我们的行动，让大家意识到美化小区，人人有责。同时，这也算是我们为创建省级示范文明县城贡献的一点点力量吧。”

我认为通过这次我们在社区的服务活动，使我们关心社区建设，主动参与社区的公益活动，培养学生的公_识、参与意识、社会责任意识和主人翁精神；使学生进一步了解社会生活和社会环境，增长从事社会活动所需的知识；使学生提高人际沟通能力、适应现代社会生活能力，提高劳动技能；培养学生学以致用、服务社会的意识，形成诚恳助人、乐于奉献的积极态度和情感。

大学实践总结报告篇五

大学生寒假社会实践总结报告（销售员）

实践单位：佳和

实践时间□xx年01月09日xx年02月09日共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步

步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的'员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的（体力上）。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的之花却是无比的娇艳！尝试和努力付出的人是体会滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！的。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货.....我相信我的最大努力错可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机的起来，锻炼的能力，相信我会优秀并

且对社会和有的人！

大学实践总结报告篇六

一、“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳” 主题班会。

二、走访农民，寻找科技带头人。

这次建站我们主要做了以下几项工作：

1、制定“中国农业大学农村发展研究会旧堡农业科技服务站”管理制度的暂行办法；

3、向农业科技服务站捐赠图书、光盘等资料，其中部分留在服务站作为保存本；

4、由于怕耽误农民的时间，我们决定为农民送书到家，加强对服务站的宣传。

四、农事实习。说起来是很简单的活，就是给玉米地锄草。

1、“团队精神、共同合作”在工作当中的重要性。

2、宣传工作和前期准备工作在整个工作中的重要性。

3、我觉得做一件事情只要你努力了，用心去做了，不管结果怎样都是成功的！

这次的社会实践我的收获很大，感受也很多，以上只是一部分，请老师给予批评、指导。

大学实践总结报告篇七

在当今社会，大学生非常有必要利用假期的时间，走出校园，走出小家庭，深入到全国各地的基层群众中去，去广泛的实践、调查、走访，通过实际行动去考察，去了解，去思考，这样，当代大学生才能更加真实的认识这个时代，亦能认识自己。这是大学生暑假的社会实践的总结报告，欢迎大家阅读参考。

这个暑期我在扬州天创电子有限公司进行社会实践有一个月之久，实践虽然时间不长，但足以让我认识到自身存在的不足，同时在前辈们那里也学到了好多书本上学不到的知识，让我受益匪浅。

以前我从书本和网络对主板,显示器,cpu到显卡,声卡,内存,机箱电源,鼠标键盘等产品有一定的了解，向表姐夫学过如何装机,正确分辨计算机各部件的真伪,操作系统及部分应用程序的安装，但我知道我还有很多东西没学。这个暑假我要跟着表姐夫了解社会公关等方面的能力,全方位地发展,真正地达到社会实践的目的,为以后进入社会打下厚实的基础。

开始工作时，表姐夫跟我讲了许多，譬如：实践就跟实习一样，你以后到别的公司去实习，也需要自己去面对，你要知道如何去找事情做，如何和身边的人打交道，要能学到东西，主动向别人请教，千万要放开，不能太腼腆等等。我似懂非懂的点点头,可说是说，做是做，我还是不能克服自己的障碍去和别人交流。唉，整整一天，没让自己做得很辛苦。回到表姐夫家里，心里挺失落的，总不能每天都坐那看着别人辛苦，自己什么事都不干吧。

接连几天我都没什么进展，因为很闲，所以无聊。表姐夫告诉我，工作的时候不仅要知道没事找事做，还要懂得适当的休息，这样的休息不仅不是偷懒，而且还能提高你下面的工作效率。为了让自己闲得有理由，我也只能拿这话来安慰自

己了。

后来几天时间自己装过几部电脑,绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题,我对电脑的一般性故障也能作一定的维护,具备了一定的产品真伪识别能力,甚至我还学到了很多经营技巧,对计算机的总体认识和把握也有显著的提高.但绝大部分时间闲着,只是有时上去帮帮抬电脑上车,或给客户排忧解难(很少).

而在这次实践中,我也的确学到了很多,不仅仅是书面的知识,更重要的是在社会上处人遇事的礼仪。

一、待人要真诚,这样你才能得到别人同样真诚的对待,工作起来也很方便了。

二、要善于沟通,主动和别人沟通,才能让他人意识到自己,认识自己,了解自己。

三、工作需要热情就像学习需要兴趣一样,就算你不能找到自己感兴趣的工作,只要有热情和信心,有目标,有激情,工作才能做好。

四、要主动向前辈请教,有时候前辈们忙于做自己的事,只安排自己做一些很简单的小事,我们就需要自己去主动和前辈打招呼,希望前辈能抽出空来教自己,当然最好是能在前辈做事时候,自己去学。

五、要学会总结,每天做了什么,学到了什么,下班了应该多想想,这样会更让我们受益匪浅。

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”,在短暂的实习当中,我深深的感受到学与做的关系,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。

“千里之行，始于足下”，这五周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师傅的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，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。

实践单位：邢台市临西县益众大药房

实践时间□xx年7月9日至xx年8月28日 共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品

的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

大学实践总结报告篇八

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且可以在生活和工作中很好的处理各方面的问题，我利用假期时间，在家旁边的供销商场里开始了我的假

期实践。

第一天的工作很简单，就是熟悉各种电瓶车的价格。掌握各种电瓶车的特点、好处。这个说难也不难，说简单也不简单。因为店里的价格是可以还价的，所以电瓶车的报价尤为重要。所以我就很小心的记着，因为做不好还要挨骂。在第一天的工作中，我学到以前学不到的，还有看到了以前没有看到，总之，就是收获不小。我想，一定要好好干下去！

几天下来，感觉挺累的。因为工作的时候是没有休息的，不能做。这让我想起了以前在学校里的生活，顿时非常向往。可那毕竟是以前，现在最重要的是工作，我一直这样提醒自己。

在这几天的实习中，我觉得我知道了很多。原来卖东西看上去很简单，其实里面有很大的学问。这就好像一件新的商品要如何推广到市场上去一样困难。首先要看清楚销售目标，当销售目标明确的前提下，如果能在谈话中了解到对方的购买能力的话，那就可以为销售打下进一步基础。销售目标的购买能力决定了他的购买意向。这就好比说：一个月薪2000左右的人去买电瓶车，而这2000元是平时辛辛苦苦从厂里挣回来。这就意味着他消费的电瓶车的价格不可能是高档的。适合他的应该是一些中低价位的电瓶车。而此时你如果没有摸清楚他的经济承受能力的话，可能会向他介绍一些好的车，这样可能就会引起他的反感。一句话的缘故，可能会让你损失一名消费者。进而广之，你可能失去的是一群消费团体。所以通过简短的交流和用眼神的观察是非常重要的，从而为他选合适的电瓶车。

在这几天的时间工作中吧，有一件事情让我记忆犹新。那天是2月19号，天气还不错。那天，店里来了一位顾客，我不认识他。后来才知道，原来那是老板的一位亲戚，是过来买电瓶车。看样子那顾客是心意已决的要买。老板知道了吧，然后对他说，你考虑过买摩托车吗？摩托车虽然贵，但是对于

你们来说，感觉你们还是需要的。首先吧，速度要快。还有呢，电瓶车价格就比摩托车便宜一点，但是电瓶也容易坏，像这样的一个电瓶，用了2~3年的时间也差不多要换了，所以呢你是否还要考虑一下。那顾客点点头，有点动摇的样子。可是转念一想，咬咬牙说，还是买电瓶车吧，方便实用。老板说：“既然这样，那好吧。”做完这单生意我就感到迷惑了，为什么呀，哪有好好的生意放着不做的，那不是傻帽嘛！于是我跑过去问老板，“为什么一开始还要向他们提议说要考虑一下摩托车啊。”老板这样回答说：“做生意最重要的是站在顾客的角度上看，我是想让他们想清楚了，以后不要后悔。而且他们挣点钱也不容易，都是辛苦钱。虽然呢现在电瓶车生意不向前几年那样，虽然现在不紧气，但是也不可以见钱眼开对吧。”其实老板说的也没错，要站在顾客的立场上，这样才能赢得顾客信任，口碑营销也就是这样开始的吧。

通过这一段时间的工作，要说的实在太多，短短1500字，又怎能说尽我这一个月工作中的感悟呢。

.....等等