

最新社会实践报告大学生消费(通用6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

社会实践报告大学生消费篇一

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础下面是本站为大家带来的暑期社会实践报告范文一篇，仅供参考。

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实

践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好？”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是两个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生？还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，

我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说：“帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗？我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会（会计，我干的工作就相当与会计）”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩（我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用）短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学

到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就查字典□

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友,他们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了,并且也认识到了我所学的浅薄,相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次暑假实习我学到了很多,首先就是如何说话,刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话,得罪了领导,这不是明哲保身的方法,我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的,这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的,这是我成长中的巨大财富,

做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的！

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，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促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，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无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定

地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过, ,我实践我觉得就是通过, ,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过, ,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过, ,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过, ,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能

跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝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。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

共2页，当前第1页12

社会实践报告大学生消费篇二

由于自己很快就要毕业踏入社会，我越来越感觉到时间的紧迫、自身独立能力的不足，所以很想找一份和自己专业有关的暑假工来锻炼一下。一方面，通过锻炼，看自己是否适合教书这个岗位；一方面，希望通过这次实践，提高自己的人际交往能力和适应社会的能力。接着，在真正地接触这个工作的时候，我才意识到自己的目的越来越具体、越来越深刻。一开始，我们面对的是招生的问题。在招生的几天里，我们就和其他四个人一起到处贴传单，上门向各家家长介绍我们，尽力的展现自己的能力让家长相信我们。当我昂首挺胸、神采飞扬地向家长介绍我们来此的目的时，渐渐地，收获的更

多是独属于自己的一份自信和得到他人信任肯定的责任感。

在我们还没有正式接触这份工作的時候，我们的经理就在周末开始给我们各种宣传任务。然后，就是每天一大早起来开始在学校贴传单来招更多的老师。刚开始，真的觉得很累，从早到晚，穿梭在学校的宿舍楼中，觉得很无奈很悲剧，甚至怀疑自己是不是能够坚持把这份工作做好。接着，当我们真的接触这份工作，开始自己招生的时候，才切身意识到当他人真正的全心全意的信任自己时，那种从内心里感受到的满足和欣喜。招生的过程是很难过的，我们一天到晚吃不到几口饭就开始到处贴传单，然后上门授课，想尽办法让家长相信我们，后来，在大家的努力下，最终招到了九十多个学生，比其他教育点的还要多很多。为此，我们都很高兴。接下来，就是上课了。我一个人带两个年级。一个是六年级的英语、语文，还兼当班主任，然后教五年级的语文。还有一个一对一的高中英语辅导。每天的日子是很繁忙的，每天我六点就起来了，吃了饭就开始带着学生开始领读英语。然后第一节课上课前就开始默写单词。从八点开始上第一节课，接着第二三节就由我的合作搭档来上数学，我去五年级上语文。然后中午吃饭后就开始摸英语语法，等学生来进行一对一教学。整整的两个小时一对一完成以后，就开始上课。每天五点钟下课，然后辅导自主学习的学生。等到所有学生都走了以后，我们就开始去买菜做饭。吃了饭以后，就开始备课。一整天就这样过去了。

在这次实践的整个过程中，我因对学生太严格被大家称为“女中豪杰”。刚开始，班上有几个男生不喜欢我。他们总是和我对着干。后来，在我每次给他们讲古希腊神话等故事以及和他们的几次谈话中，我和学生们越来越亲密。女孩们在午休时候就开始折各种花和礼物送给我。男孩子就买棒棒糖给我吃。然后，家长也对我很尊重友好。每天天黑，总是能在饮水机旁看见学生家长送来的西瓜、玉米。其实，这些物质并不是很重要。关键是他们对自己的信任和喜欢。另一方面，在和同事□boss的相处中，我开始有了一些对如何处

理同事矛盾的处世哲学，开始约束自己的嘴巴，开始学会避免矛盾。当然，我也明白了如何才能让自己尽力的做一个好老师。为此，我觉得这份工作真的很不错。

在每天的工作中，总是必不可少的要处理学生之间的矛盾、自己和学生以及和家长之间的一些问题。我个人性格使然，不太喜欢解释太多，一直觉得自己做得无愧于心，大家都看着呢，不像别人能说会道的，总是能善于表达自己的好。我一直都觉得只要自己用心对人好，别人总会感觉到的。有一次早上刚来领读，一个家长（老奶奶）就劈头盖脸的用着这的方言大声地叽里呱啦的向我批判她孙子和同桌的矛盾。最后，在我的再三劝说下她终于满意的走了。我个人是非常讨厌这种把小化大的事情，可是只能耐着性子去解决问题。再一个问题就是班上男生投篮球把其他班上学生打到，或者女生骑自行车相撞的事情。总之，每天这样的事情至少要发生那么两三件，然后学生之间吵架哭闹还有叫嚣着要去跳湖自杀的（其实是非常非常小的事情），我也要锻炼自己的忍耐力一一去开导她们。内心里表示：很累很累。最终，在一次又一次的纠纷事件中，我的忍耐力和承受力越来越高。对此，我表示既无奈又庆幸。

这次暑假其实还是比较有意义的。虽然每天很累很无奈很纠结，但是内心却很满足。当然关于人与人之间的相处，我越来越学会坚忍和避让。这些让我感到特别宝贵（平时太过自我了）。关于工作这方面，我个人发现自己还是比较适合教书的，准备着一毕业就赶快找个坑好好教书去。当然希望自己从这份工作中，更深刻的明白为人处世的哲学方法（不要太耿直）。对于自身独立这一方面，我意识到：人永远都是有无限的潜能的。只要你能对自己下得了手、狠得了心，事情总会做到让人满意的。

社会实践报告大学生消费篇三

通过本次暑假实践，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及

管理等相关知识。使学到的食品理论知识跟实践相结合，在实践中检验，提高自己专业能力和自身能力。

实践时间□20xx年7月xx日——20xx年8月xx日

实践单位□xx市xx超市xx店

实践岗位与负责事务：收货员及营业员 主要负责事物是接收供应商货物，并将货物进行保存、整理、分类、上架以及卖场促销。

(一) 实践单位简介：

xxxx超市贸易有限公司成立于xx年，xx超市作为公司旗下企业，第一家分店xxxx店于xx月xx日正式开业，数年的经营历程中，南国超市全体同仁本着兢兢业业，脚踏实地的工作作风，取得了可喜的成绩和长足的进步。至次，公司已有6家分店，并基本形成了开发二级城市市场的中期发展的主攻战略。

xxxx店是于xx年xx月正式开业，主要经营食品、生鲜、日用、百货、土特产、家电、烟酒茶叶、等几十个大类两万余种商品。它是南国超市的第六家门店，是海口最大的综合性超市之一。

(二) 实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：学习，成长两阶段。

第一个阶段，8月xx---8月xx日的学习期。这一阶段，一边培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程。

第二个阶段，8月xx日---8月xx日的成长期。这一阶段主要是

通过重复工作进一步熟悉接货、验货流程和工作技巧，提高工作效率，同时进行货物的上架学习，以及学习卖场促销相关知识等等。

(一) 实践工作的总结

在这段将近1个月的社会实践时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货区，由最基础的接受供应商商品到熟练接货、上架，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。个人认识和经验总结如下：

1. 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实践中，使我认识到，收货区是超市物流很重要组成部分。收货区工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。

2. 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(二) 暑假实践的体会、收获

这次暑假实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

首先，在心态上，我从学校走向社会，在学校接受了很多年的教育，但真正的和社会接触并不是太多，而这次暑假实践，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需

要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

其次，相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉，以及与自己相关知识的进一步学习加强。

最后，通过这次实践，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我在人生道路上更好的认清方向。

社会实践报告大学生消费篇四

转眼间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平时在学校里学不到的东西，对以后的人生路程有了更明确的认识，我知道以后个人的发展必须要注重提高自己的综合素质。

在大一下学期我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——xx团队。整个暑假我们中的大部分人都在xx是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是xx学院天下武术协会的成员，其中_是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对小学生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的发展逐步向文武双修过度。

地点：儿童公园□xx路xx小学□xx小区□xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

第一步是市场考察。开始我们几个利用课余时间对社区和小学进行考察，以便我们选择最有潜力的地方进行招生。只有面积大、孩子多并且带有运动场的社区才是我们的发展对象，我们走访了十几个社区最终选定了两个_小区和xx社区。对于小学，就没什么要求，只要校长同意我们在他们学校招生就行了，但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。因为要让小学的校长相信我们不容易，要让其同意我们的招生更不容易。通过对比我们将小学确定为xx小学，因为这所小学离我们学校近，很方便，并且那里的老师大多也知道_学院，所以比较容易接触。

目标确定了，接下来我们就到小学和校长商量，开始我们为小学免费带体育课，并且免费教他们全体教师太极拳，因为那时他们老师要进行一次太极拳比赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的小学生一边教他们的教师。到了小学放假时候，他们已经相信我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣传单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们把报名的同学统计一下并帮我们把钱暂时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园□xx好开班。

因为一般商业性质的活动是不允许在社区搞的。我们分了两批人分别对xx小区和xx社区的物业部进行商谈，结果花了十几分钟就和xx社区谈妥了，可谓是初战告捷，但是在接下来在和xx物业部商谈的过程中遇到了麻烦，人家说他们对我们这个事情毫不感兴趣，无论我们怎样与他商量，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不

会阻止我们在社区宣传，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我們提供招生用的桌椅板凳，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最后我们不得不放弃在xx社区内部做的计划，于是就在社区外面进行宣传和招生。而xx社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告诉他们可以免费试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来xx社区招了二十四个人；由于在社区外面□xx小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等免费试学结束后，要是想继续学下去的话，就按照每个月每人_元进行收费，在免费试学期间，我们必须保证教学质量而且还要培养和保持孩子的兴趣，因为只有这样，才能使孩子想继续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。

在试学结束之后能够留下来的只有十几个人，因为是免费，所以在当时报名时，有很多人只是抱着来玩的态度，不过这十几个人也不算少，因为接下来我们还要在小学招生，那里的生员充足。社区只是试点，只要我们把自已模式、自己的特色搞出来，把经验总结出来，然后在小学发展，一定能搞得很快并且质量也有保证。

我们的教课内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四十分，休息十分，练习英语口语十分，再学三十分钟武术。

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成xx元，体育老师提成xx元。报名结束时已经收了二十个人。我们把

训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣传和招生以及策划。是三个核心人物之一。

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严；孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特别是在与物业公司和小学打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

1、通过这次办培训班，我们一共赚了xx元钱，这部分资金我们并不准备分掉，而是要作为后续发展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——xx团队。

1、要提高团队的竞争力，必须重视团队整体素质的提高。凝聚力要强，要求办事效率高，领导者必须管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参加实践时要注意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了提高。

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为_是我们理

念。

社会实践报告大学生消费篇五

不知不觉中长大了，不知不觉中上大学了，一切都是那么的不期而遇，没有任何的征兆，没有任何的暗示，原来长大是不需要任何理由的，那是顺其自然的，那是我们每个人都必须经历的。

上大学了，总以为自己长大了，总以为自己可以脱离父母，脱离家，到外面自己去闯，总把一切都想得那么美好，总以为生活是那么美好，永远都是那么一帆风顺。

我们开始学会了不听父母的话，什么都觉得自己是对的。

总以为自己长大了，总以为我们的翅膀变硬了，我们可以自己去展翅高飞了，可是到了自己真正走进社会的大门时，我们的眼前突然变暗了，此时我们开始有些犹豫了，但我们还是凭着自己那冲动的劲往前冲，我们在里面到处碰壁，我们开始害怕了，想要回头却又不知道该回到那里。

因此我们第一想到的就是回到父母那里，向父母诉苦，向父母求助。

可是我们想过没有，父母遇到难题，他们该向谁诉苦呢？他们永远都把劳苦自己扛，把自己最好的都奉献给了我们，永远那么无休止的付出，我们却只会无休止地接受，总以为这都是理所当然的，试问这就是我们对父母最好的报答吗？都是上大学的人了，都是二十多岁的人了，我们算是大人了，父母在我们这个年龄的时候早就独自支撑整个家庭了，而我们却还得依靠父母。

想想这些总感觉心里不是滋味，总感觉自己真的很不孝，我

不想再让父母那么辛劳，不想父母再那么为我付出，我必须做点什么，我必须不停地努力，虽然我不能完全脱离父母，完全不依靠父母，但我至少能够为他们分担一部分负担。

暑假说长不是很长，说短也不是很短，认真规划一下的话我们还是能够做很多事的。

暑假是一个机会，是一个我们能走出学校的大门，去亲身体验社会的好机会，我不能保证自己能够赚足够多的钱，但是我相信自己能够学到很多书本上学不到的东西。

自己能够为以后积攒更多的工作经验。

走出校门，走进社会，走进工作，我最大地感触就是，能力比什么都重要，毕竟我们不是靠学历生活，我们是靠能力来生活。

拥有一技之长的人永远都不会饿死，相反他们会活得更加精彩，能力不仅仅是自己的工作能力，而是要综合自己各方面的能力。

社会是一个大熔炉，如果我们不让自己变强的话，我们就会被社会淘汰。

机会只偏向有准备的头脑。

一个暑假的社会实践工作我只明白一个道理，无论做什么事，不管大事还是小事，我们都必须用心，一步一步地走，走好每一步，踏实地走到最后。

大一的这个暑假，我过得挺充实的，同样它也是最有意义的，

大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手。

跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其

中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。

走进社会，需要一份勇气，需要一份睿智。

经历了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作经验，要么说暑期临时工不招收。

折腾了好一阵子，我们附近一邮政银行招大堂经理的助手，我兴致勃勃地去应聘了。

我把我的个人的基本资料和在在校的情况详细地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺可靠的，我被录用了。

那个开心劲儿，甭提了！工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个锻炼能力的平台，我就心满意足了。

第二天我就开开心心地去上班了。

早晨八点到了邮局，我就开始拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干干净净，给所有人一种舒适的感觉。

邮局正式上班了，陆陆续续地有顾客来办理业务了。

我满带着笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下，然后等到叫了自己的'号再去办理业务。

在工作的过程中，也不是一帆风顺的，有时面带微笑询问顾客有什么需求时，顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务，也不搭理我。

这时我只能耐心地和顾客讲解。

有时我也有做的不周到的地方，有一次一位先生拿着自己的号到前台去了，我微笑着走过去，轻声说：“先生，不好意思，您前面还有一个人，下一位才是你。”他瞪着我，一脸

不耐烦地说：“刚不是叫到我的号了吗？明明就是我！”我陪着礼：“对不起啊，叫到你的号了，我误会了。”这位先生又转身白了我一眼。

那种尴尬，那种滋味真的不好受呢。

每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个学生，表现出赞赏的样子，能和我温和地交谈，有的人看我是个学生，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。

不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是要磨练意志，锻炼能力，我要微笑待人！工作一整天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累！

社会实践报告《大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手》。

在邮局做大堂经理助手的一个月，我每天早出晚归，觉得还有节奏感，我过得很充实。

在工作中，我运用我在学校已经掌握的电脑操作技能完成简单的邮局业务方面的操作，这就更好地将理论运用于实践了。

在与顾客的接触中，我学会了笑以待人，热情地帮别人解答疑难问题，这很好的锻炼了我的胆量，使我的交际能力大有提升。

在和邮局员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关心爱护，他们支持我，鼓励我，{本文来源于79教育网}使我对未来充满信心，带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来，我虽然过得比较辛苦，我也曾想放弃，就在家虚度光阴，但最终我还是振作起来了，我也想明白了很

多。

现在的应届毕业生就业形势那么的不容乐观，社会已经尽全力的缓解就业压力了，国家只能给予我们这么多，那么我们还能靠自己的实力、耐力在社会上打拼了。

大一晃眼间已悄然溜走了，不久的将来我们就要步入社会，我明白那份压力。

现在的假期就是为未来做一个铺垫。

多积累些社会经验，多增长些人生阅历，多丰富些专业知识，这对以后我们就业都是大有裨益的。

还是那句话：一分耕耘一分收获。

要想在这竞争激烈甚至残酷的社会中生存下来，唯靠自己！千军万马争过独木桥，只有让自己出类拔萃，方能闯出自己的一片天地！

这个暑假为期一个月的社会实践，让我明白了很多。

这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。

当我累了想放弃的时候，我从实践中又寻找到了了一份动力，让我继续前行！正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步入社会的不容易，让我成长起来！

这个暑假过的很充实，很有意义。

我更加坚定了前行的方向。

平时的学习生活中能严格要求自己，让自己德智体美全面发展，争做高素质的大学生。

以后的假期我还会积极地参加各种实践，多锻炼能力。

这个七月，不一样的收获！

社会实践报告大学生消费篇六

实践总结报告可以是调查报告、实践论文或者心得体会，字数不少于1500字。

记得要出来实习的想法是在放假的前一个月，当时我还在为好莱坞的那份作业而忙碌，当我沉溺在高三省统考思绪中时，接到了姨哥的电话。在通话中得知嫂子怀孕三个月了，在为他高兴的同时也和他说了我最近的状况，他让我自己看着办。是啊，我已近不是个孩子了，是该为自己的将来做下企划了。这次的好莱坞我和韩翰乾都有参加，但我们的目的不是去那学习，而是做个验证，不为其它，只为看清自己。

其实在哪一段时间已经有不少人开始预约暑假工，我也有，只是我的选择有点稍稍不同，对比1500工资包吃住，我选择了0工资不包吃祝开始有不少朋友说我傻，但我相信，傻人应该都有傻福吧。

7月30日，参加“苏州新城获东芝空调唯一代理授权新闻发布会”，和众多装饰界名人及一些社会名流接触，在五星级酒店属于菜鸟级的我显的格外生疏，但如此的学习机会也确实难得。

8月7号，由于是我生日，所以那阵子的阴晦心情也逐之消去，一直的迟到也有所改善，直到8月15号的迟到半个小时。当晚去了姨哥家，算是教育和勉励吧，接下的日子我便开始长达十几天的偷学生涯。公司的设计师都认同学校学不到有用的东西，事实似乎也是如此，我的不少学长学姐现在还处于无处实习状态，算是前车之鉴吧，所以便更不能出现同样的落魄

(希望这是我的偏激吧)。