

社会实践个人报告 开展个人社会实践报告 (优质5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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

社会实践个人报告篇一

_年七月五号，我们_年暑期社会实践悄然结束，在此次为期五天的社会实践活动中我们不但学到了作为一名工作者和志愿服务者应有的姿态，也明白了不少为人处事的原则，同时，为我们迈入社会打下了坚实的基础。让我们无论在校，还是今后走出学校进入工作岗位乃至整个社会都有了很好的前车之鉴的作用，社会主义高校办学的根本目标是培养学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人。达到和实现这一目标的途径和方法是教育与生产劳动相结合，我们在实践活动中暴露的问题出的很多，但我们不能将它们归在我们还很稚嫩，我们队伍的领队钱书记用一句话形容我们：你们做事的风格是会在同一件事情上跌倒第二次。这句既批评了我们在细节上的再次疏忽，也同时激励我们在以后的工作中有了前俩次的教训，不要再第三次跌倒。

一、前期准备为我们正常开展工作铺路

作为一个临时组建的团队，我们需要在短时间内学会互相合作协同，我们是从取段塘街道的六只小分队中临时抽出的九个人组成的新的小队，我们分别来自医学技术系的七个班级，若按部门分，我们分别来自八个部门，彼此都互相比陌生，怎样才能引领好一只陌生的队伍，使得这样一只队伍能很好的完成街道以及社区交给我们的任务，这是队长和副队长三人该考虑的最重要的问题，在社会实践开展之前，我们想了

很多，团结一只队伍的关键在于让队员听从指挥，学会协作，首先我们想到了要在队伍中树立一个良好的形象，一个以身作则的形象，然后是为队伍考虑周全，制定一些人性化的规定，并征求各队员的建议，改善规定，等规定一旦通过，要求每一位队员都必须遵守，我们队伍制定了一些列的规定，有早上的等车时间为7：40，（特殊情况时间由队长与队员协商调整而定）；取之前必须解决完早饭；早上必须一起乘车过去；请假方面我们也做了相应的规定，第一、请假者必须说明真实理由。第二、是否给予请假，由队长和其他队员讨论，并视情况而定是否给予请假。第三、半数人未通过或者有特殊情况下，可以不允许队员请假。第四、五天的社会实践活动请假时间不能超过六小时。第五、不得未经请假擅自离开做事岗位。考虑到天气原因，我们在前期商量的时候规定，队长副队长必须时刻观察各队员的身体状况，准备一些相关药物，如治疗拉肚子，预防中暑药物，预防感冒药，以及一些绷带、创口贴、好得快等用品，果然，在第一天的社会实践过程中，我们的一个队员出现了肚子痛，头痛等状况，及时得到了救治。

作为一个特殊的团队，我们肩负这特殊的使命。这就更需要我们在前期做一些相关的准备工作，我们的主要任务是整理党建资料，配合街道整理人事档案，以及根据街道党政办的具体要求实施灵活性高，机动性强的任务。我们在实践前一天进行了讨论，把队伍的九个人分成了三组，并让各小组进行了组内的交流，以小组的形式去迎接应变的突击情况，以很好完成突击情况为目的去局部调整小组的任务分配，并且在网上查找了需要相关党建工作的资料，如入党流程，党员档案应该具备的证件，党在0九年时事政治等等。这使得我们在实践一开始，问题接踵而至的时候，大体稳住了阵脚，在党政办的书记指导下，能很快灵机应变解决相应的问题。

二、问题，我们勇于解决，避免再犯

我们从最初起步，从最简单的整理档案开始做起，在接手第

一份任务之前，党政办的钱书记先给我们上了一节入党流程和党员资料课，她严重声明党员档案资料的重要性，一再强调需要用百分之百的仔细认真来对待我们所接受的任务，一开始的时候，我们对整理档案的任务略有轻视，或者说过分的自信，所以经历了犯错误，书记给予指导，再次犯错误的，书记再次指出，终于不再犯错误，最简单的事情我们便经历了一波三折的过程，这让我们顿时感到对自己能力的怀疑，此时，队长和副队长对两天来的工作进行了会议式的总结工作，总的指出近两天来的工作状况，需要改进的方面，总结工作失误以及配合上的失误，以及书记的话给我们工作上的启示，期间也有队员提出很多宝贵的建议，如，我们的失误主要出现在对细节的把握上。再如，我们彼此之间的沟通不够等。队长和副队长仔细听从了队员的建议，对工作任务进行了细致的分析，我们的工作初步走上正轨，错误越来越上，或者说大的问题再也没出现过。而此时我们的任务也不仅仅是整理党员资料，还要协助犯罪科的民警叔叔整理犯罪档案，有了前车之鉴之后，我们更加小心谨慎，这是万万不能出错误的档案，错误带来的纠纷也许就是一件刑事案件了。

三、踏入社会，我们永远铭记教训

踏入社会的第一步，我们的心得就是必须总结教训。我们与书记相处五天中，书记到最后才欣然微笑，这让我们觉得十分惭愧，之后在与书记的交谈中，谈及她严肃的表情的時候，书记语重心长的对我们直言，我们这一批大学生，做事有着自己的风格，但作为一个团队，每个人这样的风格不能显露的过于明显，每位队员必须为这个队伍牺牲一些自己的特点，从而更好的融入集体，错误是难免的，但不能再同一个教训上跌倒第三次，失误是难免的，但在一次失误以后，一个队伍必须取想想在做同样一件事情上，我们怎样取减少失误，社会是残酷的，所以一个失误可能影响一个大问题。

我们陷入了沉思，这段话，我们将好好铭记。

社会实践个人报告篇二

今年暑假时我最后一个假期,但就是在这个假期我收获了很多在学校无法学到的知识.偶然知道电信将举行大学生实践活动,我毫不犹豫的报了名,觉得这样的机会是很难得的.

虽然社会实践的时间不算很长,但足以让我们很好的完成一项课题.我们小组虽然只有三个人,但是我们的规划较为合理.在这几天里,先后完成了业务培训,现场营业厅的熟悉,问卷的设计与调查,数据分析,实践报告的撰写及现场营销.三个人齐心协力,充分发挥了我们的团队精神.我想这点也是我收获的一点.

这几天我们在现场不是作为一个以往的顾客身份,而是电信的参与者.通过与顾客的不断沟通,充分感受到了电信人的艰辛,也理解了“用心服务,用户至上”的真正涵义.在现场,引导员对每一位顾客的耐心讲解,营业员为顾客办理业务时真诚的微笑都给我留下了深刻的印象.即使有顾客对电信有诸多的不满与诉求,电信员工还是微笑着为顾客解决问题,安抚他们的情绪.我想这点是值得我们学习的.进入社会更加需要这种宽容与理解.

让我感受最深的还有我们的团队精神,我们三个人一直都是齐心协力,为了完成任务也付出了很多的艰辛.在问卷调查的过程中,有的人不配合我们的工作,甚至将所有的不满发泄在我们身上,但我们之间相互鼓励,鼓足勇气完成了100份问卷的调查工作.对于我们来说,这几天收获的不仅仅是成绩,还有我们之间的友谊.

报告终于问世,这里面包含着太多我们这几天的辛勤劳动,希望我们的小小建议能对电信营业大厅的改进有所帮助.在电信

实践的这几天,丰富了自己的知识,开阔了眼界,结交了朋友,认真过,努力过.我想这段经历会为我以后更好的走进社会提供诸多的经验.感谢电信给我们这次机会!

社会实践个人报告篇三

为了完成学校有关社会实践活动的要求,提高自己的实践能力,积累一些基本的销售知识,以便于以后更好地学习市场营销等专业课程,我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下:

本次实践活动由8月一日开始,到8月20日结束,为期二十天。在这二十天里,我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出,这次实践活动我总体表现尚可,基本能达到实践的预计目的,但由于以前缺少工作经验,实践机会少,在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里,虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少,销售成绩也不是很好,但却也收获颇丰,感触良多:

首先,只有付出才会有回报。由于上学的原因,我大部分时间都呆在学校里,没有任何销售经验,在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”,以前听人家说销售怎么怎么难,自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候,才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识,在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半,磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售,我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外,晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟,这样几天下来尽管很累,但总算摸到了一些门道,在接下来的

日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

一，良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

二。高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，

但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

(1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通

过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

个人简短社会实践报告范文 篇4

社会实践个人报告篇四

本次暑期实践前期准备时，进行学习社会调查方法以及调查统计，为之后数据处理和数据分析打好基础。通过实践过程和结果来讲前期的准备学习过程是至关重要的也是必不可少的，因为通过准备学习而避免了在具体实践操作过程中的诸多弯路。

此次实践可以分为实践准备、实践进行和实践分析三个部分。实践准备期进行相关问卷的设计，通过团队成员间的集思广益，完成最终的调查问卷的设计工作。在实践进行时，每个人不仅分发纸质问卷而且分发电子问卷，极大的扩大了调查基数，避免了数据的不完整。实践分析时团队成员分工合作共同得出分析结论。

通过参与这次的暑期社会实践，不仅学习了社会调查方法同时也学会了将学习的知识合理的应用与实践之中。在实践中体验知识的乐趣。这次的社会实践带给我个人极大地益处。

首先它让我学会如何高效的与团队成员进行配合，另外也真正的将课本中的知识应用的实践中去。

从整体上讲，此次社会实践的经历让我受益匪浅。但是从这次的实践之中也找到了自己的一些问题，比如说实践能力不够强、不能够恰当的将理论运用于实践中去。因此在以后的学习之中应该注意学习理论知识的灵活性。而且此次的暑期社会实践也让我明白团队协作的重要性，只有团队成员之间通力合作，才能使团队的工作更加高效。

社会实践其本身便是用来锻炼大学生的动手和社会能力的，而且它也是大学生走出校园，将理论运用于实践的一步。因此通过社会实践活动的锻炼，我们都可以收获有益的经验。在这次实践之中，不仅使自己的动手能力得到许多的提高，而且也发现了许多的不足。有了此次实践经验的积累，便会在以后的实践之中得到改善。此次实践活动也让我明白了理论知识与实践经验之间的巨大差异，因此它警醒着自己在以后的学习之中，应该更加赋有探索与创新精神。

社会实践个人报告篇五

一直以来，我都希望能向社会贡献自己的一分力量，并同时提升自己各方面的能力。这个假期有幸参加了学校组织的暑期挂职，我与同校另外3个同学一同去了海珠区南石头街参加社会实践。时间从七月二十四日至八月十七日，将近四周时间。

第一天来到街道办事处，我与同班一位同学被安排在了街道城管科。初来乍到，我们就受到城管科樊科长的热烈欢迎，科长给我们大致介绍了一下工作的性质、内容、注意问题，同时也向我们了解了一些情况以便安排日后工作。之后我们认识了科室里的其余6位同事，很庆幸，能在陌生的环境里有各位同事热心的帮助。

因为这段时间是广州市创卫的冲刺阶段，所以我们整个街道的工作重点都着重于前阶段创卫成果的巩固和继续发现问题解决问题，力求今年广州创建国家卫生城市能够圆满成功，同时为街道居民提供一个优美健康的环境，所以各位同事的工作量都非常大。

作为一个刚涉及城管工作的人，我所能做的就是能力范围内尽量帮助城管科同事们分担一些任务，因此工作的内容大致有以下几点：

- 1、参与整治“三小”、“五小”店铺。“三小”、“五小”行业的一个共同特点是与居民日常消费、饮食卫生密切相关，但卫生方面却大部分存在着不同程度的缺陷，如店面小且卫生差、卫生消毒设施不足、员工素质与卫生差、占道经营等等。为此，城管科平日需要不定时地自行，或与工商局、卫监局等部门联合对这些行业进行检查，包括其营业执照、卫生许可证、员工健康证、店铺卫生情况、员工卫生意识等，监督跟进存在问题的店铺的整改情况，确保居民日常的消费环境卫生。
- 2、参与整治“三轮车”行动。广州市目前已禁止三轮车上路，包括普通三轮车、改装载客三轮车和非法改装的机动三轮车。近段时间，我们城管科联同街道派出所、交警、工商局、城管执法中队等，共出动30余人在辖区内进行整治行动。一个下午的行动中共没收了共48辆次三轮车。
- 3、对每次行动进行记录工作。在每次参与的行动中，我负责对行动有关的过程、所到地点、检查清理等过程中发现的各方面问题进行记录工作，同时拍摄行动过程中的图片，以便行动结束后对行动进行较详细的记载和登发通讯等工作。
- 4、发通讯稿。我们将每次行动的简讯或者某段时间的工作情况发送到办公室主任那里，并由主任筛选后发布到海珠区公众信息网中，让所有市民都能了解到我们的情况。

5、参与守点。正如樊科长所说，前段时间我们的努力工作使辖区内创卫情况有了很大进展，可是也正因为此，尤其是小贩“走鬼”也一直压抑了很久，如果我们稍有放松，他们就会变本加厉的活动。因为街道协管员人手不足，街道办事处内无论是领导还是科员都由街道领导们安排，在每个问题较突出的地方轮流“站岗”，驱赶小贩，维持附近的经营秩序。

6、协助解决群众投诉。城管科的工作内容很多，从居民纠纷、卫生、育保到就业、市容市貌都需要我们去协调解决。将所接到的投诉问题进行记录并反映给相关的职能部门或问题所在的社区，并跟进问题处理的情况。

7、拍摄辖区内存在的问题的照片。为了巩固前阶段创卫的成果，我与另一位同学被科长安排为机动小组，在空闲时间外出辖区内进行搜索，寻找一些日常创卫工作中难以发现的问题，并用相机拍摄后等待处理。

8、整理资料。城管科的工作繁忙，相应的资料也是很多的。我平时做完手中的工作后也会帮忙整理资料，或者帮忙收发资料、复印等等。

9、联系各机关、单位、社区。城管工作任务繁多，初来的我能力也有限，因此会经常帮助同事联系各机关、单位、社区等，传达通知或任务，同时也便于熟悉工作。

一个月的工作虽然不长，但在这一个月中我却学到了许多东西。尽管城管工作与我的专业——土地资源管理并无太大关联，但是通过在城管科短短的一个月的实践中，我所学到的却是专业上、课本中绝对没有的知识，或者说是阅历。

尤其是在对待问题的时候，考虑问题的范围比以往更广了。通过基层的工作，我充分地认识了社会中平时所没有接触地层面，如在各次行动中所接触到的，因生活所迫而去违法的人、被利益驱使而违法的人、执法的人、指挥着执法者的领

导、被上层领导所指挥的领导、游走于执法者与违法行为人之间调和矛盾的人。各种各样的人，在我身边发生的各式各样的事情使我对社会的认识又深入了一层。

城管科的工作是复杂的，城管工作中所需要面对的人也是复杂的。在城管的工作中，我还学会了另外一样重要的东西。平时说话时和和气气，相处时温文尔雅的同事对待顽劣分子时，却变成了一个“黑面神”，让一些欺善怕恶的人望而远之。而在有的行动中，面对那些被生活所迫而去做些违法事情的人，那些被收缴了收入来源而伤心的人，他们却用着善意、温柔的一面去安抚、解释。平日的我总是一副心地善良的样子，工作也变得很难进行。其实我应该，也正在向城管的同事们学习，爱憎分明！并能够用实际行动表达出来！

另外，也体会到了基层工作中的难处。如许多问题上级部门推给下级部门负责，但却不考虑下级部门是否有足够的能力与时间去完成，这时作为下级部门的我们，尽最大的努力在夹缝中把任务做好；又如城管科中被投诉的许多问题，对应的职能部门不受理，所在社区又做不来，只好让本来只该负责反应、调解问题的街道来做职责意外的事情——处理解决这些问题，因此也增加了许多工作量。

同时，街道的工作也锻炼了我的公文写作能力和逻辑思维能力。有时我会参与到按下发的规定去整理文件的工作中，分析所下发规定的精神并自行分类归总。并且在不断地接触各类文件的过程中耳濡目染，加上平时自己完成后的通讯稿被指导，我的公文写作也在或多或少地提升着。

另外这次实践也锻炼了我的交际能力。在这近一个月中，我在一个原本陌生的环境里不断地去了解他人，也不断地让他人了解自己，努力尝试得到别人的认可。除了科室的各位同事外，还需要多多少少地去接触各个社区的同事，与他们交流，学习独立完成一些任务。这样的工作机会，不仅提高了我的交际能力，也锻炼了我的自信心。

简而言之，这次在南石头街城管科的实践活动，所做工作虽然与专业并非对口，但是我却得到了更多的东西——一个人人格魅力以及自己全面发展的基础的提升。

个人简短社会实践报告范文 篇3