

暑假个人总结高中 初中暑假个人社会实践总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

暑假个人总结高中篇一

终于踏出了真正的社会的第一步——以纯专卖店导购员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。

现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。在以纯店的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间为早班，中班和晚班，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班6点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。以纯店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让

自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。

已取得的成绩感到骄傲。在以纯店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在以纯店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，以纯店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。社会实践的时间虽然并不长，可它让我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多我们从课堂学过的一些道理，一些东西，而这些东西也将让我终身受益。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，为将来打下了坚实的基础。此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

暑假个人总结高中篇二

暑假社会实践也可以是参加工作，通过社会实践来接触更多的人更多的事，成长也会比较快。

为了锻炼自己的意志，体验生活，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，暑假期间本人在唐山市古冶区唐家庄一家商场里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑

战。实践的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商场，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。

在实践的开头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而在生活中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果，终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有交际课，平时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。

销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。现将实践工作总结如下：

1. 认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。
2. 货物摆放，有调理。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条理。
3. 热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。
4. 讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。
5. 知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

短短的一个月4周的实践工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富。现在回头看走过的这段日子里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷。

我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实践工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。

暑假个人总结高中篇三

这次实习时间是从20__年在海口中国青年旅行社秀英港营业部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是旅游接待，因此主要实习科目有：旅游客源国、旅行社管理、人力资源管理，当然其中也涉及一些其他的科目。

二、实习单位及实习内容概况

这次实习我非常荣幸，实习的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作

技巧，获得不少的工作经验。

实习期间，我利用这次非常难得的机会去加深自己对行业以及企业的认识，并把所学的知识充分运用到工作上来。正如在专业学习时所知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。

三、实习主要收获和体会

实习后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。

1、在前台接待工作中的收获：

在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、从其它方面过程的收获：

这次长时间的实习使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力；学到从书本中没有的知识；锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

四、实习后想法以及建议

（一）尽量运用高科技的手段进行操作

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作，也有专门的专业人员开发很多适合自身的软件，这不但加快的工作的效率，而且传递速度很快.但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。

例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

（二）加大工作透明度

在实习期间，时常会看到即使同一部门都不大清楚其他同事的工作流程。这就容易导致万一有员工请假，整个业务的工作就很可能瘫痪，从而造成公司的损失。如果能够从基础业务开始，小部门内的员工可以做到相互沟通，了解大家的工作，掌握相互的工作流程，真正做到精通业务。那么，在有意外的情况下就可以避免业务瘫痪的可能了，也可以提升本部门的形象乃至全公司的形象。

（三）加强员工的环保意识

如今，整个世界都十分注重环境保护，也成为了一个专门研

究的课题。其实，在旅行社操作上也是如此，许多环节都应该加强环境保护的意识。例如，在出团时导游注意引导游客保护当地生态环境；在办公室也应该注意环保；还有，在用纸方面的浪费是十分严重的，加上办公室的中央空调的温度过低，根本就达不到国家所提倡的不低于摄氏25度，有时办公室的温度只有不到20度。增强员工的环保意识可以减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是可以降低营运成本，提高人体舒适度等优点。

五、结论

自从20__年进入大学学习以后，三年以来，本人都在学习好理论知识，目的是为了能在未来的职业生涯中打下坚实的理论基础。在校期间，我主要学习的是以管理学为起点的有关原理以及专业旅游管理的外延科目，但是一切都只是停留在一个理论阶段，一直都不能得到最为充分的实践。如何更好得把所学的书本上的知识转化成为真正属于自己的技能是本次实习的最主要收获。当然，收获绝对不止是知识的转化，还有一些关于待人处事的方法和态度。

总的说来，三年多的旅游管理专业理论学习在真正的旅游企业得到实实在在的的实现。从企业中可以让眼界大为开阔，累计更多的经验，不难看到，当真正工作的时候需要注意的一些事情是平时单纯靠学校教育是不能满足社会的需要的。因此，这就更要求我们除了注重理论上的学习以外，还必须切实把理论转化成实践，通过实践，加深对理论的认识。

暑假个人总结高中篇四

一路走来，现在已经是20__年7月24日了，距离我回家已经仅仅剩下了__个小时了，对于我初来乍到实习了刚刚一个月的小孩来说，实习中有太多的激动与喜悦，不论是从工作上来说，还是生活上，我都有一种质的变化。为此，我将这一个月时间实习的基本情况和反思总结如下，以供以后学习使用。

一、实习以来的主要工作介绍及其工作情况汇总

20__年__月__日下午，在带队老师的带领下来到第一个实习点——__有限公司报到。第一天给我们分配的办公桌，马上就是周末，因此我们也放了第一个实习期间的周末，周六和星期天还有端午节这三天时间，我们四个人并没有因为节日的原因而好好休息，而是利用这三天时间在班上的仔细的研究iface信息搜索平台的使用方法，因为是技术资料，所以一点一点的分析，一点一点探索和摸索。在__月25日正式上班时候，我们在没有老师带领的条件下顺利的做出了第一个信息源的配置，这第一个信息源的成功配置也就是标志着我们信息源配置实习工作的正式开始。

我们是第一批进入__实习的学生，从学院的荣誉和我们的学习品质来说，是一个挑战，也是一次对待机会的机遇，这次机会很难得，我们倍加珍惜，原定计划是我们必须实习到__月10日，但是，因为我们一直做的都是信息源的配置工作，所以难免有些枯燥和乏味，因此，只有我一个人坚持了下来，做到了__月24日。

在此期间我还参观了__报社的社史展览，当一组数据出现在我的面前时我惊呆了，20__年__日报社的总资产达到了14.9亿元。是一个相当庞大的数字，这样的数字在江西的报业中还是少见，其次还参观了报社记者的光荣足迹，一代新闻先辈留下的光辉一笔。

二、总结与反思

1、要想学习就得主动出击。在这样的一个实习单位里面，只要自己喜欢，那么就主动积极的去学习，不要管什么单位给我安排什么不安排什么，给我安排什么我就做什么，这样被动的去实习和工作，在里面是学不到东西的，只有自己认真的去学习以外，认真的去工作以外，更重要的就是自己创造机会主动去学习。不要等别人给你安排，自己去争取，这才

是好样的。

2、要学习就得肯下功夫。在大学学习总觉得什么东西在实际的工作中很难用得到，所以学习起来就心不在焉，完全不拿基础性学习当回事儿，所以在实习的时候才知道“早知如此何必当初呢”这句话原来说的那么有内涵。

3、积极主动去学习才能学到真东西其实，学习与人的态度有很大的关系，积极心态的人总能从失败中看到彩虹，而悲观消极的人可能还会在困难中止步不前。这就是差距，也正是因为如此，所以有的人成功了，有的人失败了。

4、拥有一个良好的心态不管是在生活中还是在工作中，我们都应该拥有一个良好的心态，要有一种“我要做”的心态，不要让别人为我支配任务，“要我做”，而是我自己要去做，而是主动地去做。这样才是明智之举。

5、随时保持一颗“年轻的心”，不管怎样，有的同学刚刚进入实习单位的时候总有一种新鲜感，但是几天之后，在这里每天做着一份同样的工作，像一个机器人一样的重复着一样的操作。久而久之下来就变得漫不经心，好想看上去在做，但是就是没有效率。原因何在？就在于自己的心态，自己的心态在慢慢老化了。这时候，自己需要做的就是马上调整心态，在枯燥无味的工作中找到乐趣，在乐趣中快乐工作。

暑假个人总结高中篇五

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。尽管暑假基本上都是高温天气，但是我们都应该充分利用假期时间做一些对自己而言有意义的事情。用了半个月的时间，我去了当地的一所中医院开展个人形式的暑期社会实践，主要以实习为主。因为护理专业的实际操作很重要，实践性很强，所以实习能为大二的学习作一个实践认知上的铺垫。虽然半个月的时间很短，但是我学到了很多有用的

东西和临床护理的小知识，积累了一些社会经验。实习，不仅是学习，更多的是体验护士的工作，我不仅是去学习实践，更重要的是去观察护理前辈们技术上的操作，服务病人的方式以及工作态度，不论是实习生、护士、护师、主管护师还是护士长。虽然她们的职称不一样，但我相信在她们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

7月7日，带着介绍信，来到县中医院护理部希望能获得一个实习的机会，护理部主任很直接地就答应了，这算是人际沟通能力上的一个鼓励，提高了我对实践开展的自信心和积极性。第二天，主任把我安排在相对轻松一点的骨科进行实习。科室的护士长了解情况后为我安排了一位指导老师。第一天实习对工作环境、工作内容、服务程序以及这里的医生护士都很陌生，处于不知所措的状态。就看着一个前辈冲药。她先把药都取出，扔掉包装，那些废弃的包装装满了一篮子。然后逐一分类，逐一打开，动作娴熟迅速，装药粉的小瓶子和装药水的小瓶子都很快被她拧开了，在每个瓶口用碘酒消毒，然后用一次性注射器先取出小部分氯化钠或葡萄糖，注射到药瓶中，混匀成溶液后取出注射回盐水袋中。所有过程均为无菌操作，最后分类装车，并插好注射器。小推车上摆放着注射器和盐水袋，还有消毒液，消毒剂，止血带，胶布，创可贴，棉签，患者用药巡视单。

指导老师倒是比较负责，去输液的时候就把我叫上跟着去了。我发现她的操作还是很严谨的。操作前先询问病人姓名并进行核对，然后找静脉打针。打针的过程如下：为患者绑好止血带后，患者握拳找到静脉，难找的需要进行拍打，静脉细的要改用细针头。消毒过程，棉签先用碘酒后用酒精，扎针，见到有回血即可，然后在针头处贴好创可贴，再分别贴上纸胶布固定。完了以后再核对一遍患者姓名，做好三查七对。每次都是如此，有时候还会跟患者或者患者家属聊几句，增进护患关系。这些都是最基本但也是最实际的。我明白了不管做什么，基本功一定要很扎实。

实习虽然枯燥，闲暇的时候用看报纸打发时间，有些时候实在无事可做，就在过道上走来走去，转悠转悠。这样的时间总归是少数，半个月的实习过程中，我学到了很多临床的操作知识。比如说：头皮针，虽然是扎头部静脉，但是小孩子的静脉并不好打，而且爱动爱哭闹，要非常细心地打，固定的时候要用纸胶在头部缠上一圈。留置针也是实习中了解到的，以前从来没有接触过，主要是针对静脉不好打的老年患者，能减轻打针的痛苦，减少打针的恐惧感。膀胱冲洗也是第一次接触，我看着老师细致地操作，心生敬佩。对那些排尿困难的患者，膀胱引流应该做到使患者舒适、排尿通畅而不引起细菌病毒的感染。

此后几天依然收获颇多。从输液准备中学会了使用注射器抽取生理盐水，学会了怎样插注射管，哪些要把开关关掉。输液的时候虽然帮不上多少忙，但也学会了怎样核对巡视单，认识了输液时用的很多器具，在实习的同时发出疑问，然后及时向老师请教。我觉得提问很重要，当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和老师交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。

护士的工作是繁琐而连续的，好多琐琐碎碎的工作，医院又时刻离不了护士，所以很深切地体会到一名一线护理人员的不容易。这些琐碎的工作，让我的实习增添了许多内容。给病人测体温、测血压、测脉搏和血氧饱和度都是很常规的工作。对医嘱的时候，了解了bid□qd□qn等字母的意思。排空气、铺床、测血糖、注射胰岛素、入院宣教、病历的制作、术前备皮、病人翻身换床单、拔针、接瓶、处理医疗废物、发中药等等都是实习时了解或学到的内容。首先排空气，我做的并不是很好。到病人床边挂上，把静滴关掉，然后捏出滴水的地方下边的管子朝上，排出上端空气，然后打开开关排出下端空气。我排了好多个没有几个是成功的，只有一个算满意，但是排了好久。铺床是下学期要学习的内容，可是已经练习过了，铺病床是有些不一样。测血糖的时候，老师

说不可以用碘酒消毒，只能用酒精。胰岛素注射的位置也知道了。制作病历的时候发现一份住院病历由好多表格、记录单组成，医生护士每天都要用到，是很重要的资料。拔针这些工作做了很多，老师教了一次以后都放心地让我操作，但我还是很小心翼翼地为患者撕开胶布，然后拔出，拔的时候必须动作迅速，及时按压贴创可贴的部位，防止针头伤及他人或者自己。处理的时候要把两头的针头剪下，然后分类丢弃。发中药的时候必须喊患者姓名并且下达用药医嘱。这些都是锻炼胆量和细心的。

实践的另外一个方面是可以学到在学校里学不到的东西。人际沟通，社会经验就是很重要的内容。在同一个科室要处理好医护关系、护患关系，更重要的是要处理好同事之间的关系。在医院会遇到各种各样的病人和病人家属，各种情况都在考验一个护士的应变能力，我们要用耐心和责任心去对待每一个患者，要以理让患者家属信服。最有体会的就是有一位患者出现厌倦治疗的情绪，老师很幽默地劝他，晓之以理，动之以情，发动家属的力量，好说歹说给他打上针，按上心电图监护。这就说明护士对待病人决不能情绪化，不能意气用事，要站在患者的心理来考虑问题。形形色色的人很多，怎样与人打交道也是很重要的。这些都是实习积累的一点社会经验。