

# 最新暑期大学生政府实践报告总结(优秀8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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，我们一起来看看吧。

## 暑期大学生政府实践报告总结篇一

暑假已经结束了，不过我还是沉迷在暑假的社会实践中，我在暑假的社会实践中学到了很多，是我之前不曾想到的事情，我也知道自己的暑假过的非常的不平凡，这也是我想要的，因为我已经平凡的度过了二十多年了，偶尔有一点刺激也是对我的极大的鼓舞，我知道自己的能力不是很强，所以才会参加社会实践的。

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最好途径。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！

暑假又很快的来临的，对于时间之快，真是让人感慨，这个暑假是我进入大学的第二个暑假，和以往一样，要运用这段时间来充实，锻炼一下自我。由于我当时选方向的时候是学的韩语，而且有时和进出口外贸挂钩，于是我选择了一家纺织有限公司。这是虽是一家不大的公司，产品大都销往广州，香港等地。但是麻雀虽小，可却五脏俱全，这家公司有着完善的管理经营制度，其员工个个也是非常优秀的，对于能在这样一家公司进行暑期时间，我的心情是非常兴奋的，我渴

望通过这么一次好的机会的锻炼，能够对自己有一个新的认知，知道自己还存在着哪些方面的不足，能够知道自己适合做什么，对自己也是一种自我的提高。

第一次来到这个陌生的环境，多少有些不适应，周围的人与事，都是很新鲜的，由于我之前没有接触过纺织这个行业，所以实际操作起工作来，难免会有一些的困难，不过周围的同事都很耐心的教我，使得我能够更快的掌握其要领。所以我认为一个和睦的同事关系网，是对工作极大的帮助，能够达到事半功倍的效果，在这家公司里大家都处的极为融洽，因此在这里工作是很让人放松的。在这里我的本分就是对于一些进出口的单证做一些修改和审查，由于工作的简单性，因此刚开始我很没把这当回事，自认为我肯定能够做好的，而事实却让我大失所望，这远远比我想象的要复杂的多，更让我头痛的是，如果一旦发生差错，后果是极为严重的，不象在学校里，平时如果错了，跟着老师讲的改正就好了。而这无疑给我增加了无形的压力，让我紧张的无法下手，生怕出错，对于我这样一个新手，看到我着急的表情，老经验的同事就会帮助我，告诉我应该怎样做，遵循怎样的规则，让我如沐春风，一下子就有了头绪，镇静下来的我，便开始工作起来，虽然是明白了，可是开始真正动起手来，速度还是很慢的。刚开始，一张单据，我基本上都要半个小时以上才能搞定，同事们可能都明白，所以他们都不催促我，反而让我慢慢耐心的做，这让我很感动，后来随着做单的时间多了，也慢慢熟练了起来，但也仍不能马虎，因为一旦由于自己的疏忽，可能给公司造成几万或者更多的损失，这是我所担当不起的，因此我做完之后还会请其他同事帮我再看一遍，以确保万无一失，才能放心。一天天的过去了，我对公司的业务程序，以及一些交易的步骤也有了一个全面的了解。有时候会有一些英文的单据，我都会主动要求做翻译工作，因为我是学习过英语，在这样的情况下，我能发挥自己的所学，并且又是一个新的领域的，有着很多的专业术语，这样也能增加我在这方面的知识，也能够增加我的词汇量，这让我很开心。

不过大概是时间快过了一半的时候，我开始为这种环境，每天做同样的事情而感到厌烦了，日复一日的做着同样的事情是很快会失去兴趣的，刚开始的新鲜感很快就当然无存了，对于我的行为，我的师傅是看在眼里的，他主动找我谈话，并且在了解了我的心理之后，狠狠的批评了我一顿，他严厉的告诫我不能贪图好玩而工作，要是每个人都象我一样，那公司又如何运行，其实每天都是一个新的开始，每天都要给自己定一个目标，每天迎着这个目标去前进，这样才能有所提高，并不是我认为的那样的，可能现在我会感到疲倦，可都是暂时性的问题，主要是我还没有发现其中的乐趣，一旦发现了会有无穷的动力。我深深的体会着师傅的话语，感到自己太孩子气了，做事情不是凭着一时的好玩，而是要以对自己负责，对他人负责的态度去做好每一件事情的。对于我的行为，我很内疚，我明白了每天其实都是一个新的挑战，并不是一味不变的，以前我这么认为是因为我对自己没要求，而现在我决心要改变这种状况，在后面的十几天中，做好自己的工作，迎接自己的挑战。

大学生涯还有不短的时间，所以我会珍惜这一段时间的，我会一直不断的努力，一直通过自己的成绩来进步，虽然我的工作能力在实践中提高了很多，但是我还是有很多的地方需要提高的，这是我一直以来的奋斗的目标，我能力不强，就靠实践来补充，我知道自己的能力会在实践中不断的提高的！

## 暑期大学生政府实践报告总结篇二

今年暑假，我和学校老师、同学一道，走到乡村中去，参加“三下乡”活动中来了，我将会在活动结束后以后再回家。因为我知道，这样的机会真的很难得，错过了以后机会就不多了，我相信我会在不断的努力后学到更多的知识，我相信我能够做的更好，这是我一直以来不断的努力的最真实的想法。

20xx年注定是不平凡的一年，对于国家来说，她已经走过

了70年的发展历程而且还在以更加坚定，平稳，大幅度的步伐向前开拓，发展。对于辽宁工程技术大学来说，这一年，必定是回顾辉煌，创立品牌，展望未来，大力度建设的年份。20xx年在国庆70周年，阜新，这个原本宁静的山中小城变得热闹起来，到处都有辽宁工大师生忙碌的身影。对于我们大学生来说，我想，献给祖国与母校最好的礼物就是用自己的知识去服务社会，建设社会主义，用自己的社会实践去体会社会主义社会的发展与变化，明确如何进一步为社会主义服务。因为辽宁工大是与共和国共同诞生，共同成长的，所以今年我校为我们在校大学生订立的社会实践的主体为“我与祖国共奋进，青春擦亮太阳石”。

在此前提下，xx年7月12日7时整，我们外语系和资源与环境工程学院师生一行30余人整装待发在雄鹰广场上明确了我们两个院系的实践主题“我与祖国共奋进，服务建设新农村”。上午10时左右，伴着歌声，笑声，我们一行人经过大约两个小时的车程来到了此次“三下乡”社会实践的目的地——阜新市清河门区乌龙坝镇蒲草泡村。在这里，我们受到了热烈欢迎，经过简单介绍后，我们的实践队伍围绕着各自课题展开了调研活动。

阜新市清河门区乌龙坝镇蒲草泡村南临锦州，北接阜新县。全村共约xx农业人口，约4000亩耕地。两条河流经过分别为汤头河，细河，均污染严重，造成村民饮水困难。人均年收入5000余元。

经济作物：玉米

特色项目：油桃大棚

民营企业：粮食合作社

新兴工业：私人矿场

经济来源：大部分收入来源于农业和养殖业，另有矿场经费和国家直接补贴

在3天的实地调研中，我们小组一行3人对村中青壮年的就业、创业、收入等情况做了详细的问卷调查。经过走访与汇总，我们发现在蒲草泡村就业、创业情况令人堪忧，主要问题有：

1. 80%以上的村民生活水平低，生活困难，收入低
3. 由于交通运输不便，自家所种庄稼很少乡村外运输出售的情况，多为零售或私人粮库收购，价格低，收益少，无国家收购粮食情况。当地村民对收入上没有特别要求。与外界联系少，对市场不了解。
4. 青壮年多在当地私人矿场务工，生命安全得不到有力保障，职业病患病率高，人体衰老快。20%的青壮年在家务农，依靠政府救济与少量庄稼收入度日。
5. 80%村民反映当地无定期农业技术下乡活动，果蔬种植无人指导，农民盲目种植经济效益低，血本无归。

以上五点为该村在就业创业上所存在问题，以下是解决措施：

1. 针对本地人创业意识淡薄，惰性强等特点，应积极开展定期就业创业指导讲座，普及国家对青年人就业创业的政策，调动青壮年的主动性，积极性。
2. 地政府部门应加大力度改善交通运输环境，虽然有客运村村通工程，但是要在货运上做到村村通，村城通，将本地的农产品输送出去，达到脱贫致富。
3. 各工矿企业应加强安全生产意识，当地正逢要加强安全监督，落实工人的医保，社保，劳保问题。

4. 当地政府应积极为该村创造就业岗位，促进就业。
5. 建立定期农业下乡体制，用科技来服务农业，指导农产品种植，达到经济效益的丰收。

经过3天调研，我们发现，该村村民生活状况令人担忧，环境污染严重。

1. 村民用水困难，水质差含碱大，上游工矿企业将地下水抽干，造成已污染河水倒灌，造成饮用水污染。
2. 由于地下水缺失严重，造成地面下陷，有多处沉陷区。
3. 由于水污染，地方病——白血病患者率，死亡率高。
4. 农民缺少社会劳动保障，医疗保险不彻底。
5. 当地政府对水污染问题解决力度不够甚至无作为，信访力度不够。
6. 政府补贴下发不到位。
7. 教育状况差，师资少，专业素质差，生源近50%外流，对教育有重视态度，但设施等条件限制大。义务教育政策贯彻不彻底，巧立名目收费现象严重。

针对以上问题，我们提出一下整改措施：

1. 政府部门加大治理污染力度，增强问责制意识，谁污染，谁治理，积极建设饮用水引进设施，引进自来水，改善村民饮水难状况。
2. 采取措施治理沉陷区，保护人民生命安全，财产安全。
3. 落实农村人口的医保，劳保。

4. 改善信访制度，真正为人民办实事，办好事。

5. 引进教师资源，改善教学环境。

随着时间的流逝。我们的暑期“三下乡”社会实践结束了，在我回到家中之后，回想这次实践，我真的是有很多的话要说，自己已经努力了。不过社会存在的问题真的是有很多，需要我们去解决，而很多领导只重视经济的发展，而不是注重环境保护的重要性，这是最令人感到遗憾的地方，我坚信我在毕业之后会致力于环境保护的，我会做到这一点的！

## 暑期大学生政府实践报告总结篇三

姓名：\*\*\*

学号：0802050107

实践单位：北京华谊葭信劳务服务有限公司

时间地点：南京市江宁区东山街道金箔路苏宁电器女人街店

实践目的：知识是取之不尽，用之不竭的。只有最大限度地挖掘它，才能体会到学习的乐趣。暑期打工为的不是工资，而是为了锻炼自己。作为一名即将步入大三的学生，从未真正踏入社会是失败的吧？为此，这个暑假，我选择去做促销员，在接触形形色色的人群中看社会，了解社会，更要学会如何在社会中做好自己！

实践内容：此次我是作为惠普电脑的促销员负责在南京市江宁区东山街道金箔路苏宁电器女人街店作为暑期促销惠普电脑。这是我第一次打工，做促销员更是大姑娘上轿——头一回。作为一名促销员，不仅要有良好的沟通能力，更要熟悉惠普笔记本电脑，台式机的卖点、优势。当然，一名合格的电脑促销员对于电脑的基本知识是要知道的。刚开始的几天，

我的任务就是观察，学习。看别人是怎么卖电脑的，怎样向顾客推销一台电脑，它的优势，卖点，推销时说话的手段，怎样要顾客信服，报价格等都是一门学问。

在hp系列笔记本的销售中一般会遇到以下问题：

一、hp电脑分为两个系列：一种是hp惠普自己的品牌，目前市面上比较高端的电脑系列，一种是康柏，康柏是惠普在20xx年被惠普收购，当时作为收购条件之一：康柏电脑要保留自己的品牌标志。相对而言，康柏系列的电脑比较适合家用，性价比较高，但做工却没有hp系列的精细。所以很多顾客就会认为康柏就是假惠普，这对康柏电脑的销售是很不利的。

二、众所周知hp笔记本在今年的3.15实践中被点名批评，作为世界销售第一的品牌，这对hp笔记本电脑的销售造成了很大冲击，很多顾客会因为3.15中hp显示屏出现闪屏和碎屏的报道对惠普电脑的品质产生异议，实际上，3.15事件中惠普也是整个事件的受害者，部分型号笔记本出现闪屏、碎屏是因为惠普使用了nvidia的显卡，那批显卡有问题，而其他品牌的笔记本也有同样的状况发生，只是惠普的销售面积比较大以至于受害顾客比较多，对此，惠普已经表明态度，给顾客换机，所以，想顾客解释清楚这些是很重要的。

一个月的实践时间，我总结了一下，买电脑的顾客主要有以下几类：

一、对电脑有足够了解的??? 这样的顾客买电脑一般都注重电脑的配置，性价比。现在主流的配置是2g内存□320g或500g的硬盘、酷睿双核四线程i3—330□i3—350□i5—450的处理器□ati和nvidia的512m的独立显卡。



# 暑期大学生政府实践报告总结篇四

国乐琴行暑期实践报告 时光荏苒，岁月如梭。短短的暑假已然逝去，暑假中的社会实践也已成往事，但天天那忙碌而又充实的生活则给我的人生画下了浓墨重彩的一笔。体验着社会中的人情冷暖，世故圆滑，此次的暑期实践我感受颇丰。

## 一、 暑期实践目的

如今的社会压力越来越大，就业环境不容乐观。于是在假期进行适当的社会实践则成为我们锻炼自身能力的一种重要手段与途径。通过短短的暑假时间，可以磨砺我们的意志品质，提升我们的工作技巧与能力，最重要的则是为我们日后相关的社会工作积累了实践经验。这是一笔宝贵的无形资产，会使我们快速成长并逐步成为一名社会需要的人才。现如今的社会是复杂的，多元化的，快节奏的。作为当代大学生仅凭从课堂书本中学到的知识想要立足于社会是远远不够的。现在社会需要的是多元化的人才，社会不要书呆子，也从不缺书呆子。压力迫使我们走出校园，到社会中去，接受社会的考验与磨砺。在亲身经历的实践中逐步了解社会，摸索着前进，走一条适合自己实际情况的道路。在实践过程中将理论知识结合实际，找到要点与不同，创造出适合自己的方法，从而学习并了解到书本中所了解不到的学习不了的知识与技能。培养自己的社会适应和生存能力。在琴行中实习则是与各种各样的乐器打交道，而乐器则是我的弱项，故我需要强化此项技能。首先我就需要在最短的时间内大致了解并掌握相应的关于乐器方面的知识，为之后工作的顺利展开打下坚实的基础。在做好准备工作后就要开始正式上班了，我需要在店中时时关注最新的店面动态，招待上门的顾客，认真倾了解他们的真实需求。有些顾客喜欢先店中环顾一圈，将商品进行对比与比较。而此时的我则需要一刻不离的陪伴在顾客身边，随时解答顾客提出的问题，以及将商品做出比较，从自身角度说出产品的各色特征，并诚恳的向消费者提出自己作为店员的建议。察言观色，掌握并了解消费者真正的实

际需求，投其所好，微笑服务。现在的乐器行很多，如何在众多乐器行中脱颖而出则成为了重要的研究问题。乐器都一样，要形成自身的核心竞争力就要靠我们销售人员，我们需要向顾客提供十分满意的服务，比如说样品的试用，包装，送货等等，一切事物部分大小巨细都要事必躬亲，将每件事物尽善尽美的完成，给顾客留下优良的印象，对本店产生依赖以及信赖感。对于回头客，不论是寻求售后服务还是购买商品，都要像对待新顾客那样热情，耐心，不可与顾客发生争执，切身为顾客着想，解决顾客关于乐器方面的问题与疑惑，增加沟通与交流，了解问题关键及时解决不可拖沓。作为一名普通的销售人员，听起来简单，但做起来就不是那没轻松了。首先你一定要喜欢你自己的工作，喜爱自己销售的东西，只有喜爱才能产生激情和动力，不断促使人努力，前进。为了更高的目标而不断奋斗。其次就是自己一定要有自信，这是一个与人沟通的行业，自信尤为重要，你需要与人交流，将自己完美的一面展示在别人面前，在交流中了解别人，思考问题。相信自己的能力，不然将寸步难行。我认为销售人员应具备以下几项基本技能：

1、快速敏捷的学习能力你需要在短时间内了解你原本并不熟悉的行业，知晓你所要销售商品的特质与性能。而这些都是你日后进行销售工作的先决条件，不掌握好，难以说服消费者购买，只有自己了解才能提出自己独创性的见解与意见。

2、有能力处理不确定的情况有些时候会遇到顾客上门寻求售后服务的情况，有些客户态度较为恶劣，但作为一名合格的销售人员，你需要及时处理紧急情况，不能影响其他在店中消费的顾客，销售人员必须心平气和的与顾客交流，了解问题的关键，加强沟通，共同解决问题。不可一走了之，置之不理，更不可与顾客发生争执害人害己。

3、具备影响他人的能力销售人员在销售过程中起着重要的导购作用，你需要引导顾客的购买行为，了解顾客的真实需求，在适当的时刻提出自己的见解与意见，给顾客多样化的选择

空间，并通过自信，良好的形象，在顾客心目中树立一种可信任，可信赖的形象。这将大大提升销售过程的成功率，一旦与顾客形成良好的销售关系，则要不断维持，始终如一，形成自己的品牌形象。

4、无监督情况下从事工作在没有上级监督的情况下仍然积极工作，热情服务顾客。销售人员不是为别人在打工，在一定程度上是在为自己打工，积累经验，扩展人脉，自己多努力一分，收获便多一分。有监督的工作是无效率的，只有自己发自内心的喜爱这份工作，才能产生源动力，促使自己不断向前。

5、卓越的沟通能力工作的唯一途径便是交流，所以交流成为销售人员必须掌握的技巧之一。无交流不销售，你需要在交流过程中了解对方，大致掌握对方的性格特质，以及顾客的真实需求。知晓顾客的心情，不同的顾客不同的交流方式，有些顾客较豪爽，那么说话就少些拐弯抹角，有些顾客精打细算，那就必须在边上为其比较商品，出谋划策，给他一种你在为他省钱有买到优质商品的形象。这一切必须亲身体会才能有所收获与感悟，冰冻三尺非一日之寒，实践只是一个过渡，日后的路还很长，仍需一步一个脚印，踏踏实实走下去。

## 暑期大学生政府实践报告总结篇五

这个暑假，本人积极响应我校开展的大学生暑期“三下乡”社会实践及“三民”专项实践活动的通知，在新疆生产建设兵团第二师二十九团五连进行了为期一周的以“访民情、惠民生、聚民心”为主旨的社会实践活动。在这次的社会实践中我感受到了古人所说的“逝者如斯夫，不舍昼夜”。如今，短暂又难忘的实践旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，但这其中开展的活动却让我记忆犹新。

初来五连我就被它清新的空气、热情的民风所深深吸引，为

能有机会在这个地方实践而感到庆幸。那天，我陪同连队的干部去探望孤寡老人张爷爷。张爷爷现在已经86岁了，可以想象像他这样的高龄老人一个人生活有多么的困难，有多么的艰难。看着张爷爷居住的老旧房子，我觉得他真的挺可怜的。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么，我只能在这里和他聊聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听一起前往的连队干部说，团里每个季度都会组织干部探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是身边人的关爱。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在每天下午的兴趣培训活动中，我积极配合连队文娱队的叔叔阿姨们，和他们一起练习广场舞。因为文娱队中的叔叔阿姨们都年纪稍大，所以，我们的舞蹈老师教我们的动作都比较简单。尽管这样，在地里劳作了一天的叔叔阿姨们跳起来还是动作不到位。但是，他们每一个人都十分认真的练习。在这样的情况下，我义不容辞的担任起帮助叔叔阿姨们规范动作的任务。每到休息时间，我就会穿梭于各个小组，耐心的给他们讲解每个动作的要领，帮助他们找准音乐节拍。终于，功夫不负有心人，在我们大家一起齐心协力的努力下，我所在的连队在团里组织的文化月广场舞比赛中获得了三等奖。叔叔阿姨们激动无比，他们的付出终于有了回报，我也为他们感到高兴，也为自己能为他们贡献一份力量而开心。

但是，在不断地了解中，我也有为连队职工忧心的地方。其中最重要的一点就是，我发现职工们对于单位发放的报纸等宣传资料根本不看，这对于广大职工来说是很吃亏的。国家对生产建设兵团的建设是高度重视的，所以给予职工们许多优惠政策，而单位发放的这些宣传资料就是向广大职工们解读这些国家政策的。兵团想要迸发活力不断发展，就要求职工们利用国家的优惠政策积极开展作物生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给予兵团的技术支援，都需要职工们及时的了解。像现在这样，大家都不重视这些宣传资料，就会导致职工们对兵团建设政策的实质内涵不了解，对国家

给予的新技术新思想不能接受，长远来讲，这不仅仅是职工们自己吃亏，更是会影响到连队乃至整个团的发展。所以，基层干部必须加强宣传力度，而我就以挨家挨户走访的形式向他们具体说明宣传资料的重要性，这就算是我为连队发展贡献的一份力量吧。

回首这一个星期，我的内心充满着激动，也有着无限的感慨。这次的社会实践是一个开始，也是一个起点，这个起点促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。由于我一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。但这次在兵团基层实践时，艰苦的生活环境考验着我：露天的男女混用公共旱厕散发着一阵阵令人作呕的恶臭，漫天飞舞、袭击人于无形的蚊子在我身上留下数不尽的红包。但是我接受了考验坚持了下来，并且通过这次实践，我比较全面地了解了新疆生产建设兵团，真真切切地体会到建设和谐社会我们每个人都义不容辞，同时还结识了很多很好的长辈，他们让我更深刻地了解了社会，同时拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。而作为一名还未走出校园的大学生，我也发现了自己的不足，这也可以说是大学生共有的缺点：眼高手低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么都会，但当真正到了基层，走上岗位才发现，原来自己是那么的无知不堪一击。这一个星期的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要，这一问题也促使我在以后的学习中不断弥补和提高。

当然，在这次社会实践过后，我最想记录下来的就是我的感想。首先，让我感触最深的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，这一切都需要我们有经验去处理。连队的工作就需要我们能够合作、一致，去包容所有人，同时还要不断学习别人优秀的地方。这就需要我们去调整自己的心态，在一个自己最佳的状态下，去完成工作，吸取经验。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。我在

这次社会实践中最重要的就是让自己在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

其次就是自信，在社会中一定要有自信，但这个自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当我在多次接触职工的过程中，我明白了自信的重要性。你可以毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心时，别人根本不会认真听你说的话，更谈不上信任你。你有没有社会工作经验没有关系，重要的是你表现出来的能力不比别人差，同时你的自信有时也会感染其他的工作伙伴。

有了这么多的收获，我更加深刻的理解了学校组织我们到基层学习锻炼，服务社会的目的所在。在基层，我们不仅仅是学习锻炼，更施展了自己的才华，实现了自己的人生价值，我愿意有机会再到基层来。

## 暑期大学生政府实践报告总结篇六

xx年7月14日，我们怀着无比激动的心情向位于陕西南部的汉中地区进发，途中我们在隶属汉中的勉县和宁强县开展暑期实践活动，每到一个地方，我们都通过发放传单和调查问卷以及面对面和农民同志交流，认真了解当地人民的生活习惯、并拍摄照片，记录在新农村建设下的农村人民的生活状态。

汉中民风淳朴，环境优美，号称西北小江南，向来以发展旅游业为振兴汉中经济的主要来源。但由于地理缘故，汉中交通不便，尤其是属于山区地带的宁强县，是xx年陕西省的地震重灾区。因为人才资源稀缺，所以汉中的科技，教育，文化等诸多方面都落后于与之毗邻的安康，宝鸡等市或地区。

在我们开展调查问卷的过程中，我们发现部分农民朋友竟然不认识汉字，当我们把调查问卷发到他们手上时，有一位农民朋友说：“你们发这些，我不认识怎么办”。这句话对于

我们大学生来说是很震撼的，国家对新农村建设高度重视的，新农村建设要求农村人民利用国家的优惠政策积极开展农村生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给与农村的科技技术支援，都需要农民朋友们具备一定的文化素养，如果部分农民不能识字必然对新农村建设的实质内涵不了解，对国家给与他们的新技术新思想不能接受，从而影响到整个村子乃至整个乡镇的新农村建设的进展。

在我们调查问卷的过程中，当我们问及是否了解国家近几年对新农村建设政策时，许多人摇头表示不知道，当我们举例说到关于农村房屋建设，以及国家免除农业税等方面得话题时，他们才能意识到这些原来就属于新农村建设的政策，只是他们平时都没有系统的了解过国家的新农村政策。

通过这些事情也让我们意识到，作为中华人民共和国公民了解国家政策是我们的权利，也是我们应尽的义务，生活在国家的政策之下，如果连国家的基本政策都不了解，我们很难在国家框定的社会秩序下顺利的工作学习和生活。

这次新农村建设调研，我们在宁强县高家坪村签订了大学生村镇挂职锻炼基地，我们从宁强县的多个村子了解到，很多村子原本有自己的特色产业，但是当人们怀揣热情投入到新型农业生产并得到劳动果实之后，却苦于找不到宽广的市场需求，或者因为外界的收购价格过低打消了再生产的积极性。作为国家最先进的人才队伍，我们大学生应当积极发挥自己的主观能动性以及自己的特长，把网络和计算机引入农业生产环节，利用网络和计算机帮助农民群众获得更多的市场需求以及更多的先进农业生产技术，使他们发展新型农业的积极性得到增长，为增产增收提供强有力的保障。

这次的暑期社会实践活动，我们作为学院首支到达地震灾区签订支教基地的队伍，签订大学生暑期社会实践基地是我们有一项重要的任务。之所以签订社会实践基地的原因有三。

三，就以往所开展的社会实践活动的效果来看，很多队伍到了当地后才联系实践单位，在实践的过程中由于没有了解当地的实际情况，因此他们的实践活动是在探索中进行的，但是大学生实践活动的时间很短暂，往往等到大家适应了环境，摸清情况准备好好锻炼的时候，活动的时间已经所剩无几了。为了有目的的开展实践活动，也为了使我们的支教活动准备的更充分一些，在我们签订实践活动的同时，我们积极与当地的学校沟通，比如在宁强县高寨子镇中心小学，我们与小学总务老师聊了很长时间，从谈话中我们了解到，该学校的硬件设施在整个宁强县来说是比较先进的，学校的每间教室里都配备了多媒体设施，这在小学教育来说是非常先进的设备，但是该小学懂得电脑技术的人员不多，很多老师宁可在黑板上多用粉笔画图也不愿意利用电脑授课，这样一来造成了资源利用率降低。我们学院对于学生计算机的要求很高，一些常用的办公自动化软件我们都能用到得心应手，因此结合高寨子镇中心小学的实际情况以及我们学院学生的特长，在明年的寒暑假支教活动中我们会尽可能选派电脑技术水平高的学生到这里实习，一来给学生讲述课外知识，二来帮助该学校的老师更好的掌握电脑知识，为他们今后的工作带来便利，也让学生的学习变得更加生动活泼。

## 暑期大学生政府实践报告总结篇七

暑假，有幸进入联想武汉有限公司实习。在这短短两个月的时间里，伴随着联想人和联想实习生们，我度过了一个充实且意义重大的暑假。

两个月的经历，留下了很多美好的记忆；两个月的体验，成为了我人生宝贵的财富；两个月的感悟，激励我不断地学习成长。

话题一：联想

知晓联想这个品牌究竟是在哪一年，我已经忘却，但敢肯定的是那是很久以前了。还记得在20xx年奥运会前后，联想作



为北京奥运会赞助商时，国人的那份骄傲。真正与联想亲密接触是在自己拥有联想笔记本时，也正是那时起，自己不再仅仅只是联想的品牌知晓者和认可者，更是联想的产品使用者、联想售后服务的享受者以及联想的品牌拥护者。而联想暑假实习之旅，让我更深入的认识联想，结识联想人，更也有幸成为半个联想人。

联想的成长经历和重大记事，以前听过、看过很多遍，也深知企业发展之不易和联想一路走来风风雨雨。产生更多共鸣的是联想的使命和价值观。正若其所言，在暑假的两个个月里，我所接触到的一切，都显示了联想践行这一切的决心和勇气。

两个月的时间，我了解到了联想的产品、分销、终端、推广、企业文化等等，而这些集合成了自己对联想更深的认知和情感。

## 话题二：面试&产品及销售培训

七月六日，参加了联想的群面，通过自我介绍、小组讨论、总结发言以及点评等，初识欢哥、璐璐姐以及来自各个学校的实习生们。

八号下午，参加了公司的培训。公司各部门主管和经理对销售技巧以及联想产品进行了讲解。通过培训，我了解到了更多联想产品知识，基本把握了联想的消费类产品线以及基本的销售技巧和说辞。同时，欢哥向我们介绍了暑假实习的任务以及暑假期间公司的一些线上和线下的活动，并询问了我们各自的需求。而至此，我们的实习正式拉开序幕，期待和兴奋不言而喻。

## 话题三：站店

严格的说，我共站了九天店，其中两天在武汉唐家墩工贸，

七天在赛博三联店。通过站店，我全面接触了产品、销售、顾客以及销售人员，同时也与同行的实习生建立了友谊。由于渠道不同，九天的站店是两种不同的体验。无论是产品种类、定价、销售方式及技巧，还是顾客类型，都有明显的差异。也因为这样，我对渠道和销售终端有了更深的感悟。

重要的是，这是个真实的接触和体验，我们面对的是实际的销售和市场，而非形而上的东西。我处身于一个真实的市场或销售氛围里，接触到了处于销售一线的销售员，参与了产品介绍和销售诱导的全过程，观察到了来购人员的言行举止，见闻了完整的销售过程等等。而这是不参与其中，无法得到的东西。此外，在闲暇时间，我发现自己所接触的一切都值得思考，值得观察，然后发现，所有的一切都并不是那么简单，所有一切都可以深究出某种道理。

## 暑期大学生政府实践报告总结篇八

“怎么也没想到这一趟井冈山之行能有如此的震撼”。7月18日，来自武汉理工大学的钱怀冬在自己的感悟中写道。井冈山精神作为具有原创意义的民族精神，以其深厚底蕴和丰富内涵，成为维中华民族和中国人民团结奋斗的重要精神血脉，而理想信念教育也成为全党学践行社会主义核心价值体系的重中之重。

7月15日至18日，武汉理工大学赴井冈山暑期社会实践队在位于井冈山的全国青少年井冈山革命传统教育基地，接受革命传统和爱国主义教育从理论培训，从参观体验和砥砺思想三个方面深入体会“坚定信念、艰苦奋斗，实事求是、敢闯新路，依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神。

“井冈山精神，是整个中国革命、建设、改革当中各种精神的源头。后来的长征精神、延安精神、西柏坡精神，一直到新中国成立以来的大庆精神、航天精神、抗震救灾精神，都是井冈山精神的传承与发展。”武汉理工大学社会实践队在

认真聆听完余伯流老师《井冈山斗争与井冈山精神》的讲座后，队友们了解到，要想学习井冈山的红色历史和红色精神，要不断地还原、体验、反思和分享，要回归历史，身临其境，而第一步就是探根寻源，搞清楚什么是伟大的井冈山精神。

挑粮小道、红米饭、南瓜粥这一些看似与队员们非常遥远的词汇却激起队员们的浓厚兴趣和共鸣。当日，全体队员还通过《井冈丰碑》影视教育片的洗礼，再一次体会了革命烈士的伟大。所有实践队员都受到了红色精神的感染，被革命先烈的无畏牺牲精神所折服。

随后“三湾改编”、“井冈英烈祭奠仪式教育”、“毛泽东调研的思想方法与大学生暑期社会实践”等一系列体验式、互动式教学，使同学们在领悟井冈山精神的同时，学会去用井冈山精神处理学习生活中遇到的问题。通过整个理论学习的过程，实践队员对于“坚定信念、艰苦奋斗”的井冈山精神，有了更加全面立体的理解，同时井冈山精神也启发了同学们对社会主义核心价值观的思考。

井冈山是绿色的，也是红色的，绿色是山林，红色是历史。为了进一步深入体验历史，武汉理工大学社会实践队的同学们踏上了重温红色历史的一段旅途，震撼、感动、敬仰，始终在学员的胸中激荡和回旋。

“红米饭那个南瓜汤哟咳罗咳，挖野菜那个也当粮罗咳罗咳”，一曲《红米饭南瓜汤》红歌唱动了多少人的心，为了更加完整的体验红军的生活，一顿自制的红军餐是必不可少的，端着一碗南瓜汤，站在这片无数革命先烈们曾经战斗过的土地上，感受着井冈山现在的平和美好，更加坚定了为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献力量的决心；实践队在来到井冈山后就不经想起当年毛主席的挚友袁文才，在得知袁文才的女儿袁长妹现居住在坝上村时，实践队的同学们激动地前去拜访老人。

“这是我父亲当年使用过的马刀”老人展示着祖传的物件、回忆父亲当年依然难掩激动之情，感慨万千。在时间不长的交流中我们再一次感受到了革命烈士当年艰苦奋斗的辛酸历史，一个共产党人到底可以为革命付出多少，这一条红色之路上的井冈山精神到底是一种多么强大的精神力量，再一次使队员们陷入了深思碰撞：回归思想的交流，黯淡了连天烽火，远去了红米步枪，井冈山的星星之火依然闪耀。但思想的交流仍在，一切历久弥新。

为了更加深入体验红色文化，实践队员每天清晨都会和其他在基地高校一同晨读，重温《西江月·井冈山》、《水调歌头·重上井冈山》等经典诗词。实践队还利用早餐前时间，学习红军训练制度进行早操，操练军事队列科目，还积极和其他高校展开训练交流，开展太极拳、军体拳等锻炼活动。“他山之石，可以攻玉”，实践队还就红色传统的各项调研和吉林大学、北京理工大学等高校就新媒体时期的革命传统教育、红色文化下的素质拓展等课题开展交流。

通过三天的学习武汉理工大学赴井冈山暑期社会实践队深入体会“坚定信念、艰苦奋斗，实事求是、敢闯新路，依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神，进一步坚定了在建设美丽中国、实现“中国梦”的伟大事业中勇担重任，为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献力量的决心。

青山不老，绿水常流，井冈山精神绵延不休，伟大中国梦也必将在中华民族的年轻一代的不懈奋斗下，飞扬在世界之巅，回荡在井冈山间。