

2023年保健品实践报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

保健品实践报告篇一

一个月的寒假生活很快就过去了，在父母的支持与鼓励下，我在县城里找了一份工作，打起了寒假工，虽然此次打工历时仅七天，但是我却学到了很多的东西，这些东西在我今后的学习生活中将起到重大的影响作用。

我到的是一家鸿星尔克品牌专卖店，刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”店里的营业员包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的女孩，不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，店里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了《管理学》里的一个名词——团队，这个词在我们店里的专有杂志上也频繁出现，鸿星尔克做为全国的一个著名运动品牌强调的也是一种团队的力量。

虽然只有短暂的七天，但是我的确学到了不少的东西，这过程让我产生了一个真实的想法：有的事情你没有真正去接触，没有去实践，你永远比可能真正明白它包含着什么，意味着什么，你就永远不可能将它做好。

我们看待一件事物，早已习惯将它们认为是想当然的，一切都很简单。就像我要去做的这个工作一样。推销商品谁不会做？但当你深入其中时你还会想到怎么样将它做好。开一家

店的确不容易：从注册商标，装修店铺，进货到销售，其中包含的管理是很耐人寻味的。如货源问题，库存问题，促销原理以及对顾客心理的研究等都是我从来不知道也从未想到过的。而这些在我短暂的七天打工经历里，教会了我很多，我知道这些只是其中很小的一部分，但是我还是很感激这些教导我的人 and 物。

在这里我想谈谈我的老板，我的老板是一位浙江人，他的文化不高，他甚至连小学都没得念完。因为家庭太贫穷，十几岁的他便被迫离开家开始谋生。他不断的努力才取得今天的成就。这让我知道一个人的成功是多么不易。他一直向我们传授这样的道理：不管你以后做什么，你高中毕业或大学毕业，去公司上班或做苦力，你都要面对这样的一件事，那就是生存。人人都一样。在店里不忙的时候，他就会向我们“授课”，比如怎样向顾客推荐自己的鞋，这就要对自己的鞋了如指掌，哪一款式的些没有顾客所要的码数时，我们就要灵活地向其推荐另一款式的鞋。“只要你向他推荐并说出这双鞋的特点，顾客往往就认为它不错。”

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强。参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么。做什么。教育与管理系07物业班周前荣（43号）

保健品实践报告篇二

手机店在永清是一个规模比较大的手机专卖店。

手机店里主要经营诺基亚、三星、摩托罗拉这三种比较好的手机。店里也出售一些国内产的较好的手机。手机店里出售的手机都是一些比较接近大众，可以让大众们接受的手机。这里的名牌手机都是从原厂订货并亲自检查的原厂手机，其质量有保障。此店的价格也十分合理，选取最低价让新老用户可以再手机店买到适合自己并且最合理的价格，用自己实

际质量来证明手机店的品质。本店全新全意为用户提供更可靠、更优惠、更便捷的购买途径，这也是本店的立业之本。

手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no.1□质量no.1□价格no.1□在手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

在这短暂的时间里，我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断

完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个寒假里，我在这个手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。

在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的.熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是

受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己拾最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

总结

短暂的实践时光就这样过去，在这第一次实践中，我感觉到社会上生活中的艰难与快乐，我也收获了许多知识和朋友，与此同时，我也付出了我的汗水和辛勤劳动。现在，我知道原来我要学习的东西还很多，不能只安于现状，一定要奋勇直前。不过，在这次实践中，我也发现了自己与别人的差距，也发现了自己的不足之处。

保健品实践报告篇三

暑期社会实践作为大学生生活中一项不可或缺的项目，在大学生生活中扮演了十分重要的角色，成都中医药大学20xx年的学生暑期社会实践以“理论联系实际，实践反馈理论”为目的，要求我们深入临床，“早临床，及时临床，即学即用”，使我们在将平日课堂所学习的知识内容与临床实践相结合的同时，获得了意想不到的体会。同时，在实践过程中所撰写的实践报告也是旨在考察我们收集资料、分析资料、统计数据、发现问题和思考解决问题的能力。以下再做详细叙述。我见习所在的安徽省xx县中医院成立于xxxx年，而医院安排我实践的内科是以诊治心脑血管疾病见长的县级重点支持建设的特色科室。据统计，每年有近万人次患有心脑血管疾病患者在此诊治，为全县的医疗卫生发展做出了很大的贡献。从7月22日开始，我被安排到这一科室后，就在张xx主治医师、赵xx医师的带领下开始了20xx暑期的见习，这也是大学生生活中第一次真正意义上的社会实践活动。在一个多月的学习中，

实践内容也从医疗文书的排序、粘贴、书写到询问病史、体格检查、心脑血管疾病的诊断治疗，在一遍遍的学习与进步中也有很多的体会与感触，也正如课堂上给我代课的内科学老师所说的那样，“只有真正到了临床，接触到了病人，才能对课本上的知识做更为深入的理解”见习虽然结束，体会和感悟对自己的影响却是久远的，以下便是从自己暑期实践的所感所想中择取一二，以供分享、交流。

一、从医疗文书的书写看医学生知识培养

二、医学理论与临床实践

“理论与实践相结合”、“实践是检验真理的唯一标准”……现在想到这些话的时候却是别有一番味道，到了临床才发现理论的确很重要，扎实的基本功和广博理论知识真的可以在临床有游刃有余，即使实践的次数不多，如果基本功扎实的话在临床上是有很大优势。我所见习的科室以诊治心脑血管疾病见长的，记得有一次当带习的张老师给我们专门讲述冠心病的发生发展以及诊断治疗时就让我先描述一下心脏泵血的原理和血液在体内的循环过程，自己思考半天还是把一些瓣膜给说错了，还有赵军师兄让我给病人测量血压时也给我好好上了一课，面对各式各样的问题时才发现书本上的理论还是如此重要，哪怕是字缝里面不起眼的一句话都是特别关键，这才明白医学考试为什么没有重点了，临床情况变幻莫测，没有深厚的积累如何应对呢？在实践中，还涉及脑出血与脑梗死鉴别时的颅内ct所表现的高低密度影、肺部纤维化的x线表现、血尿常规、肝肾功能指标、甲胎蛋白、心肌酶谱……各样的检查和表现没有广博的理论知识是很难在众多的临床表现和检测指标中筛选出有意义的诊断的。我们前段时间收了一个晕厥的病人，到医院测bp 90/60mmhg，hr 43次/分，开始考虑心源性的晕厥，后来询问病史发现患者腹泻20日，张老师考虑长期的腹泻可以引起迷走神经兴奋，也会有心率减慢，血压下降的现象，所有在治疗方案中，除了提高血容量、强心之外，重视腹泻

症状，后来果不其然，腹泻症状缓解后，血压、心率便也跟着上来了……理论与实践同等重要，缺一不可，两者是真正意义上的相辅相成，理论指导实践，实践反馈理论，试想一个赤脚医生靠经验摸索行医几十年，却不太清楚眼睑水肿考虑肾脏问题，双下肢先肿考虑心衰，又有什么意思呢，科学就是如此，知其然还当知其所以然，严谨、认真的看待和解决发生在自己身边的客观现象。

三、浅谈基层医疗

这个话题探讨起来有些宽泛和空旷，医疗改革问题一直是政府、百姓关心的大事，“新医改”实施以来，有的说好，有的说差，社会各阶层人士褒贬不一。通过一个多月的见习和自己在医院的体会和所观所感中发表一些个人看法。我所在xx县中医院是国家级二级甲等医院，现有职工130人，主任医师1人，副主任医师3人，主治医（护）师23人，医（护）师23人，医（护）士15人，年门诊量近5万人次，床位200张。该院2000年成为省级重点建设医院，组建的‘心脑血管疾病急救中心’已建设成为龙头科室。目前随着国家对中医院的重视，医院新址的建设，人才储备就是个大问题。带习的张老师说，虽然每年有大批医学生毕业，但因为种种原因，到基层工作的毕业生依然不是很多，县级以下医疗资源依然缺乏。对于这样一种现象，我个人还是深有感触的。因为身边的同学就已经，主动投降自学他科了，有的是不喜欢，有的是因为医学课程多、考试难、任务重，很多同学“知难而退”。而进入单位的同志，对工作满意度也不是很大，《生命时报》曾经进行了一次“医生职业满意度”调查结果显示，超过九成的医生“对目前工作不满意”，而“收入和付出不成正比、工作压力大、时间长”是主要原因；其次是待遇问题。在国内，医生的付出与汇报不成比例在医学界是人所共知的，再加上医患关系的紧张，每天是“担惊受怕”的，如何工作舒心呢？不过，随着近几年政府对医药卫生行业的重视，尤其是为解决老百姓看病难、看病贵的问题而推出的“新农村医疗合作”确实在解决老百姓看病的问题上发挥了很重要的作

用，正是因为此项政策的贯彻实施使得医生收入很好的提高，医患关系也因此得到一定缓解。相信目前的医疗环境应该会有一个更好的未来。

四、中医和西医

我所学的专业是中西医结合，这几个字看起来让业内人士总有点沉重。中西医如何结合？整个医学界都在问，却很少有人能够提出一个合符规则的发展方案。今天我想说的不是这个问题，而是中医和西医的问题，其实两个独立的学科是不容易求同存异的，所谓的结合也只有治疗手段上的互补，而并非用一种医学现象去解释另外一种医学现象，正好比你将一头牛和一头猪放在一起喂养，希望通过观察两者的生活习性，互通有无，研究一套最佳的喂养方案一样，即使两者有一些零星的共通点，如都有四个蹄子，一直嘴巴，两只眼睛，都可以吃草，却无法改变牛可以反刍，猪可以吃肉的本质。所以呀，没有必要把两个世界放在一起，尝试用一种观点加以概括和理解呢，不合逻辑，也不适合。而我所见习的医院也是治疗意义上的结合，尤其是在心脑血管疾病的治疗中，除了抗脂、抗血小板凝集等对症治疗外，也是用诸如血脂康、清开灵、血塞通、灯盏花素之类中成药制剂。此外，到了临床才发现，尽管国家政策对中医院有倾斜，各方面大力扶持中医药事业的发展，但是中医在实际的临床看病中却遇到很多的瓶颈而逐渐的萎缩和边缘化。究其原因，一方面是因为医务人员、药材质量、煎煮服用方法等各种原因导致其治疗效果的不确切性和不可重复性，这样就很难像西医院那样大规模批量治疗疾病，另一方面是中医药的继承和保护问题，正是因为临床使用范围的狭窄，在有些地区已经失去了市场，没有社会需求和市场导向，无论多么好的学科和技术都不会得到推广和前进的，这是历史的经验与教训。

五、关于医患关系

基层的医患关系压力与大城市相比显然要小很多，这里的百

姓没有没有小市民的一知半解，反而能很老实的听医生的话，接受医生制定的治疗方案，当然医生在使用价格较贵或者国家不予以报销的药物时也会告知患者，带习的张xx主治老师告诉我说现在的医疗纠纷与前几年相比确实要很多，她说现在的医生虽然报酬不是太多但是比她们毕业容易做多了，当然在那样的社会背景下锻炼了自己的医患沟通技巧。几年前医患关系紧张的原因大都是因为金钱而起的纠纷，那时候人们生活水平落后，家里一旦有人生病不仅可能会因此欠下许多的债务，还可能因为医疗水平的底下使得疾病得不到很好的医治，而如今人们生活水平提高了，再加上政府对医疗卫生的大力支持，现在的医患关系多是由于医患之间的交流沟通，换而言之是医生对患者的关心不够，这一方面与医生本身的意识有关，另一方面也与我过国医疗资源缺乏有紧密联系，由于各个方面导致的医疗资源不足使得医生与患者之间的交流逐渐缺失和减少。

六、我的小结

以上几点便是个人见习一个多月以来的体会和看法，可能观点比较稚嫩或是片面，毕竟只是针对一个地区的就事论事。作为一名医学生而言，能在这样的时间里接触到临床上的一点东西，很感谢接受单位和带习的老师们，个人认为收获还是很大的，也很有感触。倘若是在大一或者大二能有这样的机会一定会更有体会，提前融入到未来的生活中，看到自己的未来的确可以更好的指导当前的奋进，也就不至于在大学生活中浪费一些不必要的时间，做一些不必要的事情。我想，既然选择干这一行就应该一门心思的去努力、去学习、去思考，从医虽然很辛苦，但我还是很喜欢的，喜欢那样的氛围，喜欢替别人解除痛苦的感觉。

今年是我进入大学后放的第一个假期，年前心里总是有点激动兴奋的，但是，过完年后老妈总是觉得我已经进入医学院啦，应该多到医院里走走和那些医生交流交流，为以后的工作积累经验。我觉得我现在一个对医学懵懂的小子，能到

医院做什么，可是想想去那里未尝不是件坏事啊，有些事，有些东西，只有自己亲自去实践，才能长久的留在脑海里，永不褪色。为了锻炼自己，我决定到老舅的医院里来个小小的实习，到医院做了一名陪护。在经历了这个工作（虽然只有10天）之后，我终于明白：看起来简单的陪护工作，真正动起手来，却是很困难的。由此可见，每个人都在这个世界上扮演着一个必不可少的角色，没有一个人是可有可无的。另外，我发现医生这个职位真的特别的神圣，我还深深感受到了爱和责任的力量，明白了一个道理：作为一名医生（法医也如此），你必须把手里的事情做好，对每一位病人负责，也许因为你的一丁点马虎就有可能谋杀一个生命（案件真相永远成迷）。

保健品实践报告篇四

随着xx年寒假的结束，我在江西省安义县中医医院为期两个星期的社会实践也结束了。我是北京中医药大学管理学院医院管理专业二年级的一个学生，在这短短的两个星期里，将会是我从医生涯里最难忘的一段美好时光！使我对人生有了很深的感受！

二月三号，是我去医院的第一天。天公不作美，早晨起来天就下着蒙蒙的细雨。中间夹杂着南方特有的那种泥土味正纷纷洋洋的洒在大地上。因为中医院离家里有着近二十里的路，骑车都要一个多小时，所以我必须起的很早。但在农村没有早点买，所以我必须在家里吃，吃的是晚上留下来的饭。我自己热一下后就匆匆忙忙的推车出门了，在爸爸妈妈的再三叮嘱小心下披着雨衣走了。

寒冬腊月的，路上的风很大，尽管我把车骑的很快，但我还是一直冷的发抖。眼镜被雨雾遮的模糊不堪，骑上一段路就必须下来擦一下，这样就大大的降低了我骑车的速度。雨在下个不停，但看表已经快到八点了，而路还不到一半，当时心里急的一团糟，我可是一个不爱迟到的人，我可不愿意在

第一天就迟到，那样会给他们一个很不好的印象。于是我还是拼命的蹬车子，风从耳边呼啸而过，两只手和耳朵都冻的发红，后背的衣服以被汗水和雨水浸透了。想想学医是多苦啊！

在骑了快2小时后终于到了中医院，我实习的科室是骨伤推拿科，这是我自己昨天亲自来医院，磨破了嘴皮子，对院长好说歹说才让他同意我留在这里的，因为平时如果医学院的学生要到医院实习的话必须得教实习费，他们当然不会随便让我进来啦！带我的是陈医生，他的年龄也只有31岁。说实话，他很高兴能带我这个学生，就只因为我是北京中医药大学的，而且又是一个七年制的。每个人都是爱慕虚荣的，陈医生也不例外。在一个县中医院里，本科毕业的还没有几个，而我昨天又是对院长说我一定要到他这个科室里。所以，本来没有什么名气的他，一下子使医院很多的人都羡慕他了。这只是个题外话而已。不管怎么说，我来医院里是为了来学习知识和增加自己的临床经验的，而不是来炫耀自己是一个重点大学的，陈医生也是应当的！因为有这么一种关系和情感在里面，所以在以后的日子里，陈医生对我也特好，尽量的让我接触病人，让我有更多的机会去操作。

进医院不久，我很快就发现了一个人，也是和我一样来实习的。年龄好象挺大的，开始我还以为是病人的家属，因为陈医生也没有介绍。刚进来的时候他正在给一个病人按摩，但看他那有气无力的样子，而且手法也极不规范。等陈医生看我缓过了刚才骑车的疲惫之后，就对我说：“小戴，你接一下他的吧！”于是我很高兴怎么快就能有机会展示一下自己了。于是我拿了一块按摩步盖在病人麻痹的那只脚上，心里特别的兴奋，所以用的力也比较大。那病人就说：“舒服啊！就要这么大的力，我这老腿已经麻了好多年了，都快没什么知觉了，你就给我用力掐吧！”听了以后心里更加来劲了，而此时刚才那个人却不好意思的走开了。

保健品实践报告篇五

一个月的寒假生活很快就过去了,在父母的支持与鼓励下,我在县城里找了一份工作,打起了寒假工,虽然此次打工历时仅七天,但是我却学到了很多东西,这些东西在我今后的学习生活中将起到重大的影响作用。

我到的是一家鸿星尔克品牌专卖店,刚上班的第一天我很激动,因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生,因此对我也格外关心,他经常对我说:“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼,这对你们有好处。”店里的营业员包括我在内一共是四个,都是年纪相仿的女孩,不过一会儿我们便混熟了,开始有说有笑的,店里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了《管理学》里的一个名词——团队,这个词在我们店里的专有杂志上也频繁出现,鸿星尔克做为全国的一个著名运动品牌强调的也是一种团队的力量。

虽然只有短暂的七天,但是我的确学到了不少的东西,这过程让我产生了一个真实的想法:有的事情你没有真正去接触,没有去实践,你永远比可能真正明白它包含着什么,意味着什么,你就永远不可能将它做好。

我们看待一件事物,早已习惯将它们认为是想当然的,一切都很简单。就像我要去做的这个工作一样。推销商品谁不会做?但当你深入其中时你还会想到怎么样将它做好。开一家店的确不容易:从注册商标,装修店铺,进货到销售,其中包含的管理是很耐人寻味的。如货源问题,库存问题,促销原理以及对顾客心理的研究等都是我从来不知道也从未想到过的。而这些在我短暂的七天打工经历里,教会了我很多,我知道这些只是其中很小的一部分,但是我还是很感激这些教予我的人 and 物。

在这里我想谈谈我的老板,我的老板是一位浙江人,他的文

化不高，他甚至连小学都没得念完。因为家庭太贫穷，十几岁的他便被迫离开家开始谋生。他不断的努力才取得今天的成就。这让我知道一个人的成功是多么不易。他一直向我们传授这样的道理：不管你以后做什么，你高中毕业或大学毕业，去公司上班或做苦力，你都要面对这样的一件事，那就是生存。人人都一样。在店里不忙的时候，他就会向我们“授课”，比如怎样向顾客推荐自己的鞋，这就要对自己的鞋了如指掌，哪一款式的些没有顾客所要的码数时，我们就要灵活地向其推荐另一款式的鞋。“只要你向他推荐并说出这双鞋的特点，顾客往往就认为它不错。”

记得大年二十九那天，一上午下来明显感到销售量比平时差好多，店里冷冷清清的，而隔壁店铺却格外热闹。顾客进店不就更走了，这这种情况我知道，我在店里的杂志上看到过有关的名词，那就是顾客停留的“柜台时间”，这个顾客在店里停留的时间越久就越有利于销售，反之易然。显然当时的情况对我们是很不乐观的，于是我便和她们商量了一下怎样留住顾客。中国人消费都有一个从众的心理，只要把握好这一点就能使情况有所好转。结果那天的销售量也没有掉下。通过这件事我感到了知识的重要性，但更重要的是我们要能做到学以致用。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里。为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进入社会后缩短磨合期这一过程。参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强。参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么。做什么。

延伸阅读：

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。