

毕业生寒假社会实践报告 大学毕业生寒假社会实践报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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！

毕业生寒假社会实践报告篇一

又是一年寒假来临，2008年的世界经济面临严重危机，大学生就业问题更加紧张，“毕业等于失业”。大二的我，虽然还没有面临这样的问题，但也充满了危机感。

与以往的假期一样，通过各方介绍，我找到了一份临时的兼职工作，到所在地区的敬老院做一名服务人员。

在放假前，我们接受到一项任务，调查某个单位所需人才情况。在兼职期间，我向水源镇敬老院的院长询问了这一情况。

据李院长的介绍，敬老院作为服务非赢利单位来说，所需职工数量并不大，但是，所需人才需要具备良好的护理医疗知识。就其基本服务人员来说，最起码要具备护理技能，以及简单的急救常识。

一个单位的运行，不仅要有这样的基础工，还需要一部分的管理人员。基于这一点，我向李院长询问这一方面的用人情况。

李院长这样说，敬老院是隶属于所在地政府的福利单位，基本上所有的'管理人员都是由政府下派。但随着农村体制的改革，有可能逐渐会转向对外招聘。

2008年的经济危机，并没有对福利单位造成太大的影响，但是，对于其他行业造成了很大的冲击。

春节过后，我转到亲戚家的酒店帮忙。在店里，经常会听到一些商人的谈话，无聊之余，也会和他们聊聊。

最大的感触就是由于经济的不景气，什么生意都不是那么好做。比如说，一个以运输油品，加工油品起家的商人，在08年不但没有赚钱，而且赔进了几十万。

面临当前的行情，生意不景气，意味着想要寻找一份满意的工作是很困难的。据了解，今年毕业生人数与往年同期比较，大大增加，打一个比方，一份工作好比一块蛋糕，而这块蛋糕，有六到八个人在竞争，可想而知，难度有多大，竞争有多激烈。

当然，就业问题对于我一个大二的学生来说，似乎还是很遥远的事情。但是，有一句话说得好，“机会留给有准备的人”，所以，现在就应该积累一些经验了。

在假期闲暇的时候，上去看看人才需求的技能，数量，专业和一些具体的要求。大部分公司还是老生常谈了，就是需要的是有工作经验的人才。需要应届毕业生的公司很少，这更增加了就业困难。但是，面对这个现象我们无力改变，只有

去适应，无疑，兼职成了最好的渠道。

当然，想要找到一份合适的工作，最大的筹码是良好的专业技能。在这几个假期里，走进社会，了解现状，对于我们来说是必要的。

以上是我通过社会实践所体会到的。经验在于积累，人生需要磨练，准备充分，才会接近成功！

毕业生寒假社会实践报告篇二

终于盼来了寒假，是可以解脱了？不，更大的问题还在后面呢！怀着期待与迷茫的心情，全系学生都参与了院上组织的寒假实习活动。我因为各种原因被分配到花水湾名人度假酒店实习，花水湾名人度假酒店是一家由中铁二局斥资22亿打造的由城市名人酒店集团管理的五星度假酒店。是西南地区最大的温泉水会酒店。

2月5日晚很晚才到得酒店，简单的用过晚餐，收拾行李之后就休息了，应该说酒店的员工宿舍总的还是不错的。2月5日七点左右起床收拾，用餐之后人力资源部的培训主管给所有实习生做了简单系统的培训，初步了解了该酒店之后，就分配岗位了。

我不知道我是不是应该说我很不幸的被分配到了客房部，至少当时我是觉得我很委屈的。客房部的工作服很丑，并非因为个人形象而是觉得员工的服装不好看，如果工作服丑，那么客人对酒店形象的打分也该会降低吧。在部门还没有做培训就上楼层了，当时什么都不懂，上楼层能做什么呢。“拿

着钥匙，去拆布草吧。”好吧，原来我们是来做这种没技术的活的□ok□下午的时间搞定。第二天，客房部经理露面了，挺年轻，大家有些高兴，似乎看见了我们的未来，可是还是没有做培训。说是正式分配楼层，先打打杂吧，洗洗客用杯，刷刷马桶，好，我忍。几天之后，终于进行培训，了解了整理房间的整个程序，开始单独作业了，这不是一件易事，工作车很重，这需要很大的力气，貌似本人力道还不够。

我喜欢为我的工作车减负，老员工喜欢给自己的工作车增重，都是为了方便工作，很好。铺床也不容易，要求也挺多的，一张床得在三分钟之内完成，床单、被套、枕套，整理好就大功告成了，说起来容易，做起来就苦了。

有的老员工人很好，在工作中会给与自己很多帮助，客房里的很多事情并非中心短短培训一段时间就能做完的，很多时候都是发现问题，老员工会很耐心的告诉你这应该怎么做，在大姐们那里，我觉得自己学到了很多，我想我会一直记得，谢谢，花水湾名人客房部的大姐们。

毕业生寒假社会实践报告篇三

经过小组成员的共同努力，终于完成了历时十天的暑期社会实践活动。最终不仅顺利取得了实践成果即调查报告，也提高了自己与人交往，交谈的能力和水平，极大地磨砺了自己的意志。

此次暑期社会实践的课题是“学生基本情况专项调查”，这样的课题极具针对性，同时又有很多好处可言。对于学校来说，学生的调查资料，调查报告为学校了解学生的基本情况创造了条件，同时又为学校的招生工作，德育工作，学校的教育与管理改进提供了依据。对于学生来说，可以提高学生的综合素质，磨砺个人意志，学会与人交往。由此可见此次调查的重要性与必要性。

总体来说，此次社会实践活动进行得较为顺利，所以困难和阻力并不大。但其中也暴露出了一部分问题。一开始，我并未认识到学校所印发的学生社会实践手册的重要性，按照自己的想法办事。例如提前准备不充分，有一次采访，由于提前未与被采访人员取得联系，以致采访出现停滞、失败的状况，令人不得不深刻反思。

毕业生寒假社会实践报告篇四

此后，我逐渐重视学生社会实践手册，并在该手册的帮助和指引下，了解了社会调查研究的基本方式、整理与研究资料的方法、撰写调查报告的方法等，为进行一次合理的社会实践活动奠定了坚实的基础，也为自己积累了相关方面的经验。

通过此次社会实践活动，为我自己积累了调查研究方面的相关经验，提升了个人与人沟通交流的能力与水平，丰富了自己的技能与知识，有利于个人综合素质的提高，有利于自己逐步走向社会、走近社会、走进社会、拥抱社会、心系社会，最终回报社会。即使未能取的优秀的成绩，但此次活动给予我的一切对我来说已经足够了，毕竟此次活动并非是为成绩而开展进行的。

毕业生寒假社会实践报告篇五

实践目的：

为响应我院举办x工程大学第七届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要新奇，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

所谓天时，地利，人和，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。

纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。