人教版六年级数学购物教学反思 小学六年级数学面的旋转的个人教学反思(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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生社会实践报告篇一

本站后面为你推荐更多大学生社会实践报告！

随着社会主义市场经济的飞速发展，就业的激烈竞争，近年来，大学生的社会实践活动出现了很多新动向，在社会实践的目的、组织、时间、内容等方面发生了较大变化。很多学生针对社会实践领域进行了广泛的探讨，取得了显著成绩，对提高学生的综合素质起到了重要作用。但学生参与社会实践活动的方式、偏好不同，对参与社会实践的重要性程度认识不同。面对后金融危机时代的挑战，加上我校大学生就业形势日趋严峻，如何进一步贯彻落实《关于进一步加强和改进大学生社会实践的意见》精神，让学生正确面对社会现实，引导学生观念；更深入有效地开展学生社会实践活动；如何激励更多学生参与社会实践活动；如何为学生社会实践活动创造更好条件并提供优质服务等诸多问题需要认真思考与探索。我们将就我校学生社会实践活动的现状进行调查与分析，为我校大学生社会实践活动提供一定参考。

一． 调查概况

为了了解本校大学生参加社会实践的基本状况，了解大学生对参加社会实践的意见，态度和看法，以便更好地引导大学

生参加社会实践，适应当今社会严峻的就业形势。进行了本次调查，调查的对象为西南政法大学全体学生。此次调查对象，我们根据年级、性别、专业划分出了三个维度进行具体的调查。10级的学生比例为34%，09级的学生比例为30%，08级学生的比例为20%，07级学生的比例为16%左右。男生占43%左右，女生占57%左右。法学专业学生占48%左右，管理学专业占11%左右，经济学专业展13%左右，刑侦专业占10%左右，新闻学专业占6%左右，语言学专业占6%左右，政治学专业占8%左右。

二． 调查方式

此次调查采取的是系统抽样方法，以全校学生所住宿舍号为样本，抽取1518个宿舍作为样本进行调查。此次调查以问卷调查为主，以访谈为辅。此次调查问卷一共1518份，收回1300份，其中有效问卷为1244份，有效回收率为82%左右；此次访谈随机抽取了15个访谈对象。

三． 调查时间□20xx年11月14日———20xx年11月22日

四． 调查内容

1． 大学生参加社会实践的基本情况，包括大学生对参加社会实践的态度、意见和看法，参加社会实践的主要形式和内容，以及参加社会实践的场所取向等。（此次问卷调查我们一共设计了15个问题）

2． 访谈主要调查了一下大学生参加社会实践的时间、实践工作、实践困难、实践目的、对实践的态度、意见、看法。

五． 调查说明

1． 此次调查，我们发现在调查的实际状况中，有一部分拒访和不在宿舍的情况，还有一部分宿舍是辅导员办公室，由

此导致我们的样本有小幅度减少。

2． 此次数据统计，我们采取了控制变量法（年级）进行统计，因此我们的调查结果也将以年级为标准进行说明。

3． 此次调查，我们是面向广大会员征召调查员和统计员，由于一部分调查员对问卷调

查和统计并非十分了解，是本次调查的不足之处。

六． 调查结果

（一）问卷调查结果：

从大学生参加社会实践的经历来看，其中参加过社会实践的同学占四分之三左右，28%（没有参加过社会实践）

从大学生认为参加社会实践的必要性来看，超过一半的同学认为非常有必要参加社会实践，那是必修课；也有较大一部分人认为参加社会实践是值得尝试一下的，只有一小部分同学认为参加社会实践是没必要的或者是抱着一种无所谓的态度的。

从大学生参加社会实践的目的来看，各大年级的学生最主要的目的是为了获取社会经验，锻炼自己的能力，较大部分的同学是为了充实自己的大学生活，突出表现在09级和08级。这说明大学生都很自然地把参加社会实践和就业、社会接触联系在一起了。同时，各年级大约有将近五分之一的同学参加社会实践是为了减轻家庭负担、挣取零花钱。当然为就业做准备更是大学生参加社会实践的主要目的之一，这方面突出表现在08级和07级。还有一大部分同学是为了增长见识、广交朋友。

从大学生参加社会实践的途径来看，各年级有超过一半的人

数会选择学校的途径，这可能是因为他们来自不同的地方，对周围环境不熟悉，因此对学校的依赖比较大。还有大部分同学会选择自己找，只有较少的同学会选择广告和就业中介的途径。由此可见，大学生的自我保护意识还是比较强的。

从大学生参加社会实践的形式和内容来看，绝大多数同学会选择与自己的专业相关的实践内容，只有较少数的同学不会选择与自己的专业相关的内容。其中以兼职为主要形式的，10级、09级、08级、07级的学生比例依次为63%、67%、70%、71%；以主题调研作为主要形式的10级、09级、08级、07级的学生比例依次为24%、29%、33%、40%；以参观交流为主要形式的10级、09级、08级、07级的学生比例依次为28%、33%、40%、36%；以自主创业为主要形式的10级、09级、08级、07级的学生比例依次为21%、22%、25%、21%；还有一小部分会采用其他形式。参加社会实践）居多数。选择政府机关、学校、公益性组织作为自己的实习单位的大一、大二的同学相差不大，但是大三、大四的同学此时则偏向于选择政府机关作为自己的实践单位。这可能与大学生的专业联系比较大。

从大学生选择实践地点来看，绝大部分的同学会选择在商业区附近和学校附近，有较大一部分同学会选择在居民区附近，还有一小部分同学会选择在其他地点参加社会实践。

从大学生参加社会实践的时间选择来看，选择在寒暑假进行社会实践的同学占绝大多数，也有较大一部分同学会选择在课余实践和周末进行社会实践，还有较少一部分同学会选择在节日进行社会实践。

从大学生参加社会实践的天数来看，参加不到一天的同学10级、09级、08级、07级的比例分布依次为8%、7%、4%、21%；参加天数在1—15天的同学10级、09级、08级、07级比例分布依次为33%、43%、37%、36%；参加天数在16—30天的同学10级、09级、08级、07级比例依次为14%、18%、26%、27%；参

加社会实践天数在30天以上的同学10级、09级、08级、07级比例依次为8%、11%、19%、26%，这则数据显示个年级的同学参加社会实践的天数集中在1—15天左右，而大三、大四的同学可能是因为课程比较少的缘故，参加社会实践的天数明显大于大一、大二的同学。

从大学生参加社会实践面临的困难来看，联系合适的实践单位是各大年级同学参加社会实践面临的最大困难，由此我们可以多在联系实践单位方面对大学生加以帮助；同时各年级也有五分之一左右的同学认为在确定实践项目方面比较困难，这种情况突出表现在08、07级；而认为在组织实践团队、资金投入、政策保障方面还需加大力度的同学10级占21%左右，09级占27%左右，08级占35%左右，07级占30%左右。

从大学生参加社会实践存在的问题来看，极大一部分同学认为不能达到预期效果，时 间太短，无法真正进入角色；较大一部分同学认为相关的组织管理有待提高，活动不务实，形式主义较强，没有什么创新性。

当涉及到学校可以为大学生参加社会实践的问题时，绝大部分同学希望学校应该多为大学生创造一些实践机会，联系实践单位；也有一部分同学希望可以进行相关方面的培训（讲座）进行正确引导；还有一部分同学希望可以多提供一些安全方面的保障。

（二）访谈调查结果：

据此次访谈结果显示：接受访谈对象都有过参加参加社会实践的经验，还有极个别学生经常参加各种各样的社会实践。他们通常会选择在寒暑假、周末、节假日参加一些兼职、支教、实习、三下乡活动之类的社会实践活动。通过了解访谈对象参加社会实践的目的，他们大部分是为了积累社会经验，锻炼自己的能力，为参加工作做准备。也有少部分人是为了挣零花钱补贴家用。通过对受访者参加社会实践所遇困难的

了解，主要有兼职机会少、交通不便等客观困难，也有受访者个人毅力不够、缺乏耐心等主观因素。不过在大学生参加社会实践方面的政策，大部分受访者都不了解或是不太了解。通过对受访者参加社会实践的看法的了解，我们发现大多数受访者都很积极地参加社会实践，并希望以此锻炼自己的能力。

七． 调查建议

1． 学校多为广大同学联系合适的实践单位，以疏通大学生参加社会实践的渠道。

a、 学校可以与各大商场建立合作关系，为其提供兼职人员，商场为学生提供兼职机会，做一些节假日促销、销售类的工作。

b、 学校可以根据广大学生的专业诉求，提供一些对口的实习单位。比如为法学专业的同学联系律师事务所，为管理专业的同学联系企事业单位等。

2． 学校能够开设相关方面的课程，举行相关方面的讲座，进行正确的理论引导。

a、 学校可以开设关于大学生实践方面的指导课程，让同学打好理论基础。

b、 学校可以邀请一些知名企业的领袖现身说法，分享走向成功的社会实战经验。

3． 学校能加大在组织和管理大学生参加社会实践的投入和支持。

a、 学校可以在财力上加大对大学生参加实践的投入和支持，并制定成文的管理制度。

b、 学校可以设立专门的大学生实践管理机构，对有意愿参加社会实践的大学生登记注册管理。

c、 学校应该为大学生参加社会实践提供相关的证明。

4． 大学生也要加强自己参加社会实践方面的能力锻炼与培养。

a、 学生本身应该在夯实理论的基础上，加强对实践能力的锻炼。

b、学生应该强化自己的专业素养，以便找到对口的实习机会。

大学生社会实践报告篇二

作者：任棒棒

院别：电子信息工程学院

班级：20__级网络工程（2）班

指导老师：周莹

20__年09月13日

摘要：现今电子商务的发展给地产业尤其是商业地产消费市场带来了强大的冲击，线上，线下的竞争变的更加激烈，有人说电子商务会取代实体店铺，认为这是一个趋势。但是，每种商业模式都有其各自的优势和缺陷。就电子商务和实体店铺之间的竞争而言，只是市场份额的竞争，它们不可能互相取代，当电子商务发展到一定程度时，电子商务和实体店的市场份额比例就会在一个相对的稳定状态。所以现在的问题不是谁取代谁的问题，而是在这个大的市场蛋糕下，谁可以在未来分享的更多的问题。

关键词：消费市场实体店发展

实体店，是相对于网店而言的商铺形式，或是称呼。狭义而言，是专指进行商品销售活动的场所，尤其是零售商店；广义而言，则不仅包括零售店，也包括从事商品简单加工出售和服务性工作的各类店铺。传统的店铺包括现实中市场、超市、商业区、步行街、批发市场等的店面。企标像是有一定的硬件设施，地点相对固定，销售包括实物商品或是服务，一般需要办理营业执照，办理税务登记。

一、实体店的历史发展

实体店有很悠久的历史，可以说从人类文明开始就已经存在了实体店。早期人们由于生活的需要，进行各类物品的交换。商店的形成，本身就是市场和城市发展的产物，有需要就要市场。所以有人类聚居的地方几乎都有商店的存在。最早的商店是行商和摊商，随后才出现了小杂货店和一些专门经营的店铺。早期的实体店规模较小，商品的种类也很少。

商店市场走向繁荣的，利益与大型超市、百货商场。这些超市或商场集中了大量的商店，给商店带来了“革命”。

（二）20世纪30年代欧美各国采用连锁店和超级市场进行经营；

（三）近年来，世界各大都会城市出现大型商业中心或商城，将百货商店、其他各种类型的专业店铺与银行、电讯、保险、旅游等有关服务设施容纳在一所庞大的建筑物中，是购物、娱乐、餐饮、休闲、生活服务等活动巧妙的结合在一起，让顾客在购物活动中方便舒适享受极大乐趣。

铺在中国大量涌现。超级市场和连锁店的经营方式很快被采用，在一些大中城市更出现了大型购物中心或商城，以及仓储式的商店。可以说，我国目前正在经历由狭义商店到广义

商店的历史性转变。

二、实体店的优劣势

（一）实体店的优势

1、实体店仍是消费者购买家电产品的主要渠道，网上商城更重要的作用是提供产品信息和价格比较。正品保证是消费者在购买家电是最重要的需求，其次是透明的产品信息，以及选购到符合需求的产品。

2、在购买决策中，“专业热情的销售人员”和“产品体验”是重要影响因素。且消费者希望在购买过程中了解最新的产品和技术信息。

3、价格、品牌知名度和售后服务是消费者选择家电购买渠道的主要考虑因素。

售后服务上，“送货安装同步，准时服务”需求最高；上门检测维修、清洗保养是消费者目前使用且未来仍然需要，并愿意付费的服务；消费者未来需要并愿意付费的服务包括：保修期外延保服务、拆除旧机和随叫随到包年服务。

（二）实体店的劣势

1、投入成本

实体店经营：在经营成本方面，实体店无疑是非常巨大的，不仅要承受几万十几万货物的投资压力，还要花上不菲的装修费用、如果是很旺的地段，可能还要交一定数额不等的铺面转让金，其它的接下来每个月固定要交的还有国税地税、雇请人员费用、电费、水费、垃圾费、治安费等等。

2、同行竞争

实体店经营因成行成市，迎和了顾客购物习惯，可以说大家聚在一起机会均等；但正因为是一个城市的经营者，所售货品相同的比例就较大（除非是有地域控制的加盟品牌），所以实体店之间的竞争显而易见，压价吧自己吃亏赚不到钱，以后的经营也难以维持下去，不压价吧竞争不过别人；为了占有市场你低我更低，这样大家日子都不好过（所以必须走自己的特色路线这是另话），实体店经营现在是费用逐年看涨，利润却在不断下降，因为市场的残酷竞争，不善经营又无实力的小卖家很容易就血本无归淘汰关门。

3、淡旺季节

实体店经营：可以说很大程度上靠四季气候变化转换和节假日来带动消费，所以就存在淡旺之分。

三、实体店的未来发展

（一）建立自己的品牌

随着化妆品行业的逐步发展，行业一定会越来越聚焦，一些小的企业必然会消失，行业一定会整合为几家有实力的企业手中。所以在化妆品行业中，必须建立自己的品牌。在品牌上建设上化一定的资金，让消费者心目中有你的品牌定位。当企业拥有自己的强势品牌后，实体店铺才有竞争力，让消费者对你的品牌和品牌文化产生认同感，让你的品牌理念深深的植入消费者心智中，这样消费者才会进入你的店铺去体验你的产品去感受你的产品文化。在化妆品行业中消费者消费的不仅仅是产品还有产品品牌所带来的文化和独特的个人价值体验。所以，我认为实体店铺应对网络消费的最好的策略就是建立消费者高度认同的品牌价值。让消费者消费你的产品时，也渐渐的被品牌的文化所吸引，并最终建立高度的品牌忠诚。

（二）服务体验

实体店铺最大的优势就是可以提供完善的服务体验，化妆品是一个消费体验很重要的行业，很多消费者希望在购买产品前对产品有一个基本的体验和感受。所以实体店铺要在消费体验方面做到如下几点：1，服务态度要积极和热情，让消费者真正感受到她是被重视和关注的。给她带来一种购物的愉悦和满足感。2，服务人员要专业，化妆品行业的销售者必须有一定的专业素养，可以给消费者做专业的指导，给消费者一个贴心的服务。减少消费者在购物选择上的烦恼。这样可以增加消费者对店铺的好感，形成品牌忠诚。3，店铺装修要符合品牌的形象和气质，要迎合目标消费人群的审美，同时也要和其他品牌有所区别，避免模仿。实体店铺的装修对消费者的体验，消费者对产品的认知和最后购买的决定都会产生比较大的影响。因此要注重店铺的装修。4，要建立顾客数据系统。化妆品行业中的消费者都有一定的偏好性，所以实体店铺必须认真的记录顾客的基本信息和消费特点，定期的为老顾客提供最新的符合其使用的化妆品新品的消息。

并邀请其来店铺进行免费使用和体验，同时也可以免费邮寄赠品让其使用，并反馈信息，改进新产品。

（三）促销策略

实体店铺的促销不能以降价作为主要的手段，这样是没有优势的同时也是对品牌价值的一种损害。实体店铺的促销可以从两方面着手：一，实体店铺可以作为新产品发布的场所。当企业有新产品发布时，就进行大力的宣传，借新产品的发布吸引社会受众的关注，在关注新产品的同时也为店铺做了推广。有机会让消费者走进商店，了解更多产品，从而带动其他产品的销售。二，进行产品的组合销售。针对企业老顾客的消费特点和个性需求。店铺可以根据顾客特点为其定制产品组合来满足消费者在化妆品方面的全面需求。为消费者节省购物时间和其他成本。这种产品组合促销策略既不会因为减价而影响品牌形象同时也促进了多种产品的销售。

四、结束语

总而言之，实体店铺在面对网络消费的冲击时，切记打价格战，由于实体店的成本问题，价格战只会让实体店死亡的更快。实体店必须做好品牌宣传，创造独特个性化的的服务，建立消费者数据信息系统，认真研究消费者的需求，提供定制化的产品等。这样才能满足消费者除产品需求外其他的个性需求。实体店才会在与电子商务争夺市场份额中占有一定的优势。才可以更好的生存和发展下去。

大学生社会实践报告篇三

在新冠肺炎疫情来临之际，作为一名当代青年大学生，我觉得我有义务，有责任，也有能力去为疫情防控工作提供帮助。因此我决定去我们社区成为核酸检测的志愿者！这不仅是我作为祖国新一代的责任，也是一次很好的锻炼自己能力的一种方式，更是为了给国家做一些我自己能为国家做的力所能及的事。虽然疫情还远没有结束，但是我始终相信，这场“战役”一定会成功！

首先我们进行了志愿服务的岗前培训，培训主要是围绕新冠肺炎病毒的传播途径，口罩的选择和使用，穿脱隔离衣和防护服的流程等防疫知识。透过这次志愿培训来看，我更加清晰地认识到，作为一名志愿者，仅凭自己的热爱，责任是远远不够的，我们还需要能力，需要行动，更需要加强我们自身的理论学习，力求提高自己的志愿服务技能和水平。

在我的志愿者经历中，第一项是在小区门口为出入的人们检测体温，大部分的人都积极配合我们工作，我也非常感激他们，因为他们的配合，降低了我们的工作难度，虽然有一些人不配合，但是最终我们也会给他们检测体温，因为这是我们的责任。除此之外，我还做了去上门叫人做核酸的工作，也担当过医生助手，帮助医生收集检测样品，并适当进行安

放。做核酸的人很多，很辛苦，很累，但是也很开心。大家都是早早的过来做完，几乎没有会迟到的，大家都很配合，我们也只能早早的就给大家做完核酸，超额完成工作！我们的成功与大家的合作密不可分，无论是普通的群众，还是志愿者们，只有大家相互配合，才能更快更好的完成我们的工作，完成我们的目标。

我认识到志愿服务是奉献社会，服务他人的一种方式，是传递爱心，播种礼貌的过程。包括核酸检测志愿在内，所有的志愿活动都是如此。对被服务对象来说，它是感受社会关怀，获得社会认同的一种机会。对社会而言，它是营造良好社会风气，促进社会和谐的一块基石。对志愿服务者而言，既是对自身社会价值的实现方式，也是锻炼自己的一次机会。在志愿服务过程中，我自己也得到了提高、完善和发展，我的精神和心灵也得到了满足。志愿服务不仅仅是帮助他人，也是帮助自己，不光光是“助人”，也是“助己”；不仅仅使他人快乐，也是使自己快乐，不光光是“乐人”，也是“乐己”。所以，我认为志愿服务是一举两得的好事，而且它还包含着我们对祖国的热爱，对人民的热爱，包含着我们崇高的理想和对自己负责的责任，所以我们每个人都应当积极参与志愿服务活动。

经过这次进行核酸检测志愿服务的活动，我深刻体会到了工作的辛苦，也更深深地感受到了由于付出而收获的欢乐。他带我走出了仅仅拥有理论知识的程度，让我迈入了将理论知识落实于现实生活的阶段，让我真正做到了理论与实践相结合。比如我会提醒身边的人注意公共卫生，要勤洗手，勤消毒。此次的志愿活动让我深刻体会到了劳动者的辛苦，体会到了劳动果实的来之不易，当然也体会到了收获果实的快乐！其实，生活不仅仅是为我们自己和我们的家人而努力，还是为了能够报效社会而努力。

在参加志愿服务的活动当中，要勇于担当，吃苦耐劳，敢做敢干，充分发挥自己的聪明才智或者特长，尽自己最大的努

力，把自己应该做的工作做好，同时，要做好自身的理论功课，学习一些相关知识，只有这样才能提高我们的自我修养，起到锻炼自己的作用。参加志愿服活动是这样，平时学习生活也应如此。无论是生活，学习还是工作，都应当用志愿服务的标准来要求自我。同时，还要鼓励身边的人一起参与志愿活动。

这次的核酸检测志愿服务让我受益匪浅，作为当代的大学生，在学习之余，进行志愿服务活动，在奉献社会的同时，我们也能收获更多的社会经验。这对于我们来说是一个不可多得的机会。

最终，我真心感谢居委会给我这样的一次志愿服务机会，这样的一次学习机会，这样的一次锻炼的机会。在其中，我得到的不仅仅是一些理论知识，同样明白了许多道理，以后再有这样的机会，我仍会努力的去争取，尽我最大的努力，为身边的人做一些力所能及的事！

关于大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告篇四

时光转瞬即逝，当初刚进入大学懵懂的我现在都已经完美结束了大一的生活，这想是做了一个很长很长的梦，此刻，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。

这就要求我们利用假期时间走进社会实践。社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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。社会才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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟。

在这次的社会实践中我去当了志愿者，也做了服务员，还有幸上了电视台进行大学生假期安排的采访。但我认为最关键的，是我在广州软件学院的一个月的招生实习生活，在这一个月，我知道了高考生对自己录取的关心，家长的着急，还少不了工作者的艰辛。在学院工作的日子与平时上学时候的心理与身体感受都有很大的不同，希望下次还有机会可以接受这份光荣的使命。

在学校，每一天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，这天该干什么，明天又有什么事情要做。而在那里，你能够无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。但是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

认识来源于实践:一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表此刻认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。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，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有个性的感觉。然而就在这不长的社会实践后，我不仅仅真正明白了它的好处，更深切体会到它的内涵。是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实状况怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢经过这次实践，虽然时间很短，但是，学到的却是不能用多少来衡量的经验。

实践报告人：**

关于大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告篇五

本站后面为你推荐更多大学生社会实践报告！

转眼间，这个暑假已经过去一大半了。这个暑假可以说过的意义非凡，七月中旬的时候经我哥同学介绍来到长城制冷公司组装线上工作。工作一个多月了，收获最大的是亲身体验了社会与学校的差别。在学校中都明白的道理，在社会中或许承受不了。学校里毕竟是理论的天地。在这里，学会自己承担属于自己的责任，谁也没有义务替你完成你的责任，别人的错误不是自自己推卸责任理由。在这里，学会了忍耐，这个夏天真的是很热，在组装线上工作，尽管有风扇、冰块，可是汗还是一滴滴的往下流，这时候没有烦躁，依旧心平气和的组装冰箱蒸发器的下蒸，热了流汗就行了，然后多喝水，现在想想都不知道从哪里来那么大的耐力。好几天晚上累的都睡不着，手腕太难受了，真的很想第二天辞职回家不干了，可是第二天早上起床还是决定接着上班，好不容易有一份工作，一定坚持到底。

在长城制冷公司里呆了一个多月里，有一天突然发现自己不会想学校里的那些问题，学校似乎离我很遥远。生活变得简单的不能再简单了。早上六点半起床买早餐，七点半左右上班，上班等着吃午饭，下午上班等着下班，下班就吃饭、洗澡、睡觉。和室友们聊来聊去就是今天有多么受累、工资少得有多么可怜、厂里的哪些人好、哪些人有心思，其他就没有什么活动了。学校里的三点一线在这里真的是三点一线，三点是制造一厂二车间、宿舍、食堂，还有一条组装线。没

有空闲出去逛逛，来了合肥那么多次，都没有把合肥好好看看。来也匆匆，去也匆匆。不过这个暑假不是来合肥玩的，是来打工，挣点零花钱，都这么大了，不可能问父母要零花钱了，虽然挣得不多，可也是自己辛辛苦苦一点点挣来的。花自己的钱心安理得。

在组装线上工作感触最深的是那句古话：工欲善其事，必先利其器。手法应该也算一种“器”，手法拿的准，拿的快。干起活来才不会很累，效率才会高。很多时候，线速调的快了，手法跟着也会乱。往往是越乱越忙，越忙越乱。在紧张的时候，保持自己的稳定真的很难，也只能说自己的手法还不够快，能力还不够高，还得提高。时间久了，做得多了，自然而然就熟了，这就是熟能生巧。刚开始的时候，总是很慢，到后来就凭的是感觉，不同产品、不同的零件摸起来的感觉是不一样的，有很多很像的产品，时间久了，凭感觉也可以分别出来。很多时候发现错误就是凭感觉发现的，就是拿起产品一瞬间的感觉。

每一条线上的成员都是一个整体，每个员工的速度都可以决定整个线速，也就是所谓的“木桶效应”。与线上的每个人打好交道是必须的。线上每个人都存在密切的关系，关系融洽才是一个好的团体，才可以干出漂亮的成绩。大家在一起，与人为善就是与己为善，与人方便就是与己方便，真诚对待别人，别人才会真心待己。在组装线上，从头到尾的活基本上都有尝试过，也就是基本上与线上的所有人都有过合作。世界上没有两片相同的树叶，更何况感情丰富的人。在自己的能力范围之内，尽可能考虑别人的感受，为他人做一些举手之劳的小事，或许别人不会明确的感谢你，但是他们会记住的，在你需要的时候也会尽自己的能力帮你。这个社会一个人生活是枯燥的。干的活越多，责任也就越大。有些时候的确是感到很委屈，觉得被别人使唤、甚至利用，可是花花肠子谁没有那么几根呢？刚进入社会吃点亏，多做点是没有坏处的。常常想占便宜的人却占不到，因为别人都知道的，只是不说罢了。与人交流是大学问，经常开一些小玩笑，大

家乐一乐。关键时候玩笑是开不得的，该认真对待的时候就得认真对待，不然别人会说吊儿郎当，没有责任感。

课本的知识老师主动会教给我们，社会上的东西得靠我们自己一点摸索，一点点请教，一点点积累。遇到新任务，师傅第一看态度，第二看能力。当然有些任务因为有能力才交给你，态度依旧居第一，尤其是在学习新技能的时候。认真对待了，就算是失败了，师傅也不会太生气，自己也问心无愧了，因为自己已经尽力了。

象中的多的多，有时候，只是缺少了一种压力与毅力。在外面，有些时候真的是身不由己。

出门在外不可能像家里一样，吃得好、睡得好，要努力自己照顾自己，如果自己的身体连自己都不珍惜，那谁会珍惜呢？我所认识的员工基本上都说员工餐很难吃，可我不觉得，大概因为自己是学生吃惯了食堂的饭菜吧，线上的好几个人都有比较严重的胃病，平时乱吃乱喝，自然对胃很不好。养成良好的饮食习惯很重要，每天一日三餐正常吃饭，平时吃点水果，身体才是革命的本钱。

这个暑假过的身累，心不累。尽管每天基本上都是一样的生活，偶尔和大家聊聊，也是挺开心的。留下唯一的遗憾就是没空上网看伦敦奥运会，看中国的健儿们为国争光，无论有没有拿到金牌，都是好样的。暑假也过得差不多了，带着这一个月的回忆努力奋斗，希望能够开创好的未来！

大学生社会实践报告篇六

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生暑期社会实践报告论文。在现今社会，招聘会上的xx总写着"有经验者优先"，可还在校园里面的我们这郡学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的

经验，锻炼和提高自己的潜质，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时刻我就开始筹划自己的暑期生活，期望自己能够在暑假这两个多月的时刻里得以锻炼。

透过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了（香港）深圳精裕塑料实业（制品厂）有限公司，简称精裕。精裕是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧之后于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，（每一位要进厂的都要先体检，拿到健康证！）但是还好厂里给我们这些暑期打工的学生带给了简易的住宿空间——12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，正因听说深圳很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不去惹别人，别人也不会轻易地惹你。

接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，必须要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

最后我也是受益匪浅！由于时刻的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每一个月倒一次，每一天工作十一个小时，白班每一天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每一天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，之后才知道打工时刻长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有好处的活动大家也都是很少参与。公司每周一集

合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上方传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度个性的完善，对产品的质量要求也个性高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做必须的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有潜质的人。

当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每一天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也必须会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，因此在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你必须有所收获！在一个多月的打工生涯中，发此刻实际工作中不必须有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而决定一个人的工作潜质怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能有这次社会实践的机会，透过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

大学生社会实践报告篇七

实践时间: xx-x-x至xx-x-x

实践内容：西餐厅服务与西方礼仪培训

实践目的：通过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平,锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号.在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐,苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程.其实实习的日子不是很长,当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西,以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布.摆刀叉,给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样,是那么的叫人印象深刻.在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布

置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”第一个是“menu”(菜单)，第二个是“music”(音乐)，第三个是“mood”(气氛)，第四个是“meeting”(会面)，第五个是“manner”(礼俗)，第六个是“meal”(食品)，这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在xxx实习最刻骨铭心的是xxx员工竭尽全力为客人提供″温馨细微,物有所值″的服务.还有就是典雅淳美的美国西部音乐,韵味悠长的咖啡,以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本,是西餐厅的竞争之道,那么xxx的服务魅力有表现在哪呢?那就是一张诚挚动心的笑脸,一声声悦耳动听的话语,一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少,感触也颇多,若要为客人提供优质的服务,就是要充分读懂客人的心,充分理解客人的需求,甚 至是超越客人的期望,在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务,高层次的满足客人的需求,让客人愉悦地有频频光顾的欲望.有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个多月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

通过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自己的口语说得能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

结束语：

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

大学生社会实践报告篇八

升职是一种很好的工作体验。通过人与人之间的交流，我们可以学到一些与我们专业相关的知识，比如过年的人的习惯和风俗，春节期间的旅行计划等等。我的推广工作主要是推广电器。

为期一天的晋升基本工作安排：

推广前短暂培训，电器知识，名称，性能，型号，价格等。，面对客户时的语言组织□gfd等。然后就是正式工作了。每天早上八点半开始工作，到指定地点做好准备，安排好宣传资料和礼品，然后调整心态迎接客户。一天工作七个小时，下午下班有必要的程序一天的工作总结。经理、主管和促销员

讨论一天促销的成果和问题。

推广过程中的经历和感受；

推广是通过，我实践，我觉得是通过，我把厂家的产品卖给消费者。对于一个推广人来说，他在推广产品的同时，也在向别人推销自己，用自己的文字和形式让别人认识自己。因此，一个优秀的推广人员必须具备以下素质：

我们推广一款产品，首先要对产品的相关知识和厂商的具体情况有清晰的了解。大量的相关知识储备可以让我们在推广过程中面对客户的一系列问题。通过我们自己的介绍，可以让客户了解产品的一些具体问题，让客户清楚的了解消费。

促销是推销者和顾客通过产品进行的一种奇怪的交流。所以语言表达一定要合理得体，演讲要有条理，别人要感受到你的亲和力。我们应该在自己的水平上通过明确的说明向客户介绍我们的产品。同时要用自己的魅力吸引客户，让客户自己了解产品。另外，面对具体问题，要保持良好的心态，不要迷茫，不要语无伦次。

促销每天都会面对社会上各种各样的人。由于每个人的道德修养和素质不同，在工作中会遇到很多问题。比如有的客户会以各种方式刁难你。这时候一定要保持良好的心态，不要和客户有不愉快的事情。有时候一天的工作可能不会有什么收获。这个时候，我们不应该气馁。要学会调整自己，鼓励自己，及时总结自己，提升自己。

促销是一项无聊的工作。每天，我们都站着，用笑脸面对不同的客户。这种生活需要我们坚持下去，一定要在激烈的天气里磨练自己。

这种社会实践的总结：

无论做什么，态度决定一切。

做服务工作，客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果你想获得更多的利润，你必须增加销量。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。只要你有一种为别人服务的态度，你就会得到别人的认可和帮助，用你的热情换取别人的安慰。

明确目标，理性的设计和规划自己。

现在要根据自己的实际情况合理规划自己，找到自己的发展道路。通过社会实践，亲身了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进地提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为优秀的社会人才，服务社会。

短暂的推广工作结束，让我在疲劳中快乐，在汗水中磨练。感觉自己的能力得到了一定程度的提升，达到了预定的目标。残酷的社会就业压力让我不再感到害怕。我认为只要我们有能力和信心，我们一定会创造出属于自己的天堂。

大学生社会实践报告篇九

素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感

触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，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。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3.具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

这次实践，我只是想接触一下人们口中总提到的社会，总说大学生接触不到社会，我想自己体验一下社会到底是什么样子，一个月下来，还是有所收获。

1、在社会上要善于与别人沟通。经过这一个月的实践工作让我认识很多的人，也让我了解到与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的.。以前，我与别人对话时不会随机应变，总是想说什么就说，谈话时从不注意别人的想法，这是很让别人讨厌的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心地接受。

2、在社会上工作要有自信。我刚工作时，总认为自己什么都做不好，就养成了不耻下问的习惯，干什么都问好，一开始大家还有耐心。然而当我慢慢熟悉后，还是改不了这个习惯，大家边有点烦了。后来，同事说“你能不能有点自信，自己作主啊”，我才意识到，这是缺乏自信的表现。在以后的工作中我尽量自己作主，让自己有点自信。不论你以后做什么工作，肯定会又要自己做主的时候，所以，自信一点，自己作主。

3、工作中也充满学习的机会。像我在饭店工作，那的厨师很好，我站在旁边，他还教我炒菜呢。虽然学生不是太好，但也还是受了点熏陶，回家后妈妈还夸我做菜好吃呢。还有，我也经常和同事说我们学的东西，讨论我们都看过的书，很

有意思。其实，生活中，工作中，到处都是学习的机会，只要肯抓住，不一定要在学校学习。