

营销实践报告 大学生实践报告(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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

营销实践报告篇一

实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式；是培养和锻炼才干的良好渠道；是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工

作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

人际关系

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准!所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了人类认识能力的发展，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，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践对认识起决定作用，认识对实践起巨大的反作用，因为认识 and 理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所

以一切都在实践中学习和成长!

我对社会实践的认识和规划

作为一名商学院的学生，我感觉只学好课本上的知识是远远不够的。鉴于商科课程的特殊性，以及它对实践的高要求性，我认为在假期时间参加社会实践是十分有必要的。这不仅可以帮助我们增强我们的社会经验，而且可以检验我们对所学习知识的掌握能力以及我们的灵活变通能力。如果我们认真观察思考，或许还会发现比较好的商业机会，这对我们将来的就业和个人理想的实现都是有許多好处的。就我个人而言，我没有什麼社会经验，学习的知识也十分有限。而且我认为就找工作而言，我们不应该还好高骛远，而是应该脚踏实地。从最基层的工作做起，一步一个脚印踏踏实实地去实现自己的理想。而就假期的社会实践而言，我感觉赚钱是第二位的，真正的融入社会，积累经验才是我的主要目标。综上所述，我决定在放假期间跟着我的大爷制作蜡烛。

二、我的社会实践经历

我大爷是一个农民，他有一个蜡烛作坊。这个作坊说白了就是一间四五十平米的屋子。在这个屋子里有两台手工操作的机器，还有就是一些模子。在农村自种完麦子到元宵节前是没有什么农活的。这将近三个月的时间如果好好利用起来是可以赚一些钱的。我大爷家有我大爷、大娘、哥哥、姐姐四口人。哥哥在外地工作，姐姐在外地念大学，平时只有大爷大娘两个干，现在放假了姐姐回家帮忙而且今年我也来帮忙了。姐姐干活麻利，我练了几天也渐渐熟练了，已经忙碌了一个多月的大爷大娘还是一如既往地抓紧时间做着蜡烛，四个人一起干，蜡烛的产量有了明显的提升。

开始两天，我信心满满，热情也非常高，但是几天后我就干够了。因为随着我逐渐地熟练，我越来越觉得没什么意思，觉得做蜡烛特别的枯燥，干劲也就没那么足了。我开始分析

这是什么原因。我认为前两天的工作状态并应该是一种非正常的工作状态。我不应该以前两天的产量作为衡量标准。应该以一种“比较正常的产量”来衡量自己的工作水平。对于感觉枯燥的问题，我认为应该努力改变。首先我调整了工作时间表，确定了工作时间，每天工作八个小时上午四小时，下午四小时。（当然大爷、大娘、姐姐干的时间长一点，他们晚上还要干一段时间）其次，我认为每小时应该休息十分钟，这样身心都可以得到放松，工作效率也可以得到提高。再者，我认为还要努力克服自己焦躁的情绪。

春节过后，到初三，初四的时候，蜡烛的生意渐渐的多了起来。大爷采取的策略是销售的重点侧重于批发而不是零售。他起早贪黑到市场上去卖蜡烛，并且积极联系往年的生意伙伴到家里批发蜡烛。批发价格是相对较低的，当然下货很快，到初八的时候，做了两个月的蜡烛已经差不多卖完了。随后的几天我们依旧做蜡烛，做的蜡烛主要就是零售了。我们分两组，大爷大娘到集市上去卖，我跟姐姐依旧在家做。随着元宵节的临近，我们越来越忙。我们都在“加班”。终于十五早上，大爷、大娘将我们做的蜡烛都带到了市场上，下午，他们卖光了所有的蜡烛，风尘仆仆地回来了。终于，忙碌的日子可以暂告一段落了。

三、我的社会实践其他见闻思考

大爷有跟我说过，到初八日，我们的蜡烛百分之八十都已经买了出去。那时的价格是每公斤12元，而到十四十五两天的时候，每公斤的蜡烛价格确达到了20元。后来我去大爷家玩，大爷在聊天时每每流露出那种可惜的感觉。我也感觉十分可惜呀。这主要是我们对市场的错误预判。我们并不确定蜡烛的价格会涨到这么高。十五的蜡烛价格远远大于它的价值。所以，我们不应该要求将蜡烛在价格最高的时候出售，我们应该在自己感觉价格合理的时候将它销售出去。那么怎么确定自己的心理预期呢？最重要的就是对市场的了解，正确的预判市场前景。当然就我们这个小作坊来说，就是靠大爷跟他

往年的生意伙伴多联系，多沟通，也就是多打几个电话。

还有，为了增加销售量，我也去人流量比较大的路边、市场转过。我深知一个好的摊位的重要性。在十一的时候，我跟大娘一起去集市上卖蜡烛，在集市的西边，有很多卖蜡烛的，几十个摊子的样子，在集市的东边则是零零散散的一些摊子。我们并不想到西边去，因为那儿虽然有集群优势，但是毕竟竞争太激烈价格要不上去，还有一个原因就是，购买者在太多的选择的面前往往感到无所适从，不会轻易购买商品。我们如果在集市的东边，不仅会有比较小的竞争压力，而且从东边进入集市的购买者会首先看到我们的蜡烛，可能会购买，并且从西边入口进入集市的购买者在西边挑累了之后也可能会购买我们的蜡烛。虽然在集市的东边，但是我们也是稍稍靠里的。虽然我们的蜡烛质量过硬，但是购买者需要在货比三家之后才会蜡烛的质量、价格有所了解，我们蜡烛的优势才能体现出来。在卖蜡烛的时候，我总是十分积极地叫卖，“来看一看蜡烛啦”。热情的叫卖会更容易地招徕客人。当有人放慢他们的脚步的时候，我就会跟他们做一些眼神、表情上的交流，并且拿起两个拉着来敲一敲，碰一碰，说：“我们家的蜡烛质量肯定没问题，自己看一看啦。自己挑啦。”这样干，蜡烛的成交率是相对较高的。

当然，在卖蜡烛的过程中也有一些不和谐的因素，主要就是有人偷蜡烛。有的人就是趁着你忙的时候的围上来，你不注意的时候他就会动手。还有就是挑蜡烛挑很长时间，然后跟你耍赖，或是多拿上两个，或是谎称已经付钱，或是趁你不注意的时候拿走。总之，对于这些事，我表示很反感。

我发现大爷的生意是很好的，他迫于人手原因所以没有扩大规模。我们没有实力把它做大，但是有人想要投资做这方面的话，也是可以考虑的。还有就是我感觉大爷卖了这么多年的蜡烛了，质量也很好，他应该有自己的“品牌”，这样，就会有更多人知道他的蜡烛。人们大多倾向于购买自己亲身认可的高质量产品。我有时候也会想，这也是可以提高我们

蜡烛的销售量的。后来我又想，这些事应该是有一定规模的企业来做，是不适合我们的小作坊的。至于这种企业的规模嘛，我感觉乡镇企业就挺合适的，它以本县和临近县作为市场。可以设计生产比较实惠的，高质量的销往农村市场的产品，也可以设计生产高端艺术品。规模现对较小，投资小，见效快。另外蜡烛制作项目也可以作为一个农民致富项目。如果有更先进的机器可以提高劳动生产率的话，我感觉这也是一个市场。当然，我也没有实地做过调查，这些都是片面的，操作性不强的构想。

四、我的社会实践感悟

通过这次社会实践，我真的学到了很多。我渐渐地融入了社会，学到了很多书本上没有的知识。还有就是逐渐学会将学习的知识运用到日常生活中。当然，在运用的过程中，我发现自己总是有些手足无措，也认识到了书中知识的用处和自己的所学甚少。这也鞭策着我努力读书。

书本知识是从现实生活中抽象得出的。西方经济学的整个理论体系就是建立在“经纪人”、“信息完全”和“市场出清”三大假设的基础上的。如果去掉这三大假设，整个西方经济学理论体系都会被推翻。所以，我们在将知识运用于实践是一定要考虑它的前提条件，不能生搬硬套。其次从书本知识的运用来说，这也是一个“技术活”。因为这牵涉到一个“动手能力”的问题。比如我们可能会把演讲稿写得很好，但是当我们把它拿到讲台上读时可能就没那么流畅，但是有的人就会读得很好，他们语速适中，声音优美而且一点都不紧张。者与他们平时的练习和以往上台演讲所得到的锻炼是分不开的。所以，我们一定要注意要在实践中锻炼自己。同时我也注意到，我应该改变一下自己的思维方式，我不应该再以思考书本问题的思维方式思考我在现实生活中所遇到的问题，因为实际问题跟书本问题根本就不是一个模式。我们不应该变成书呆子。

在这次社会实践中我学到了一些社会守则，我发现社会要求我做的远远多于我想像的，所以我感觉自己应该积极承担起自己的责任以融入社会。我也掌握了一些人与人之间沟通的技巧，锻炼了自己的人际交往能力。我感觉要想融入社会沟通是前提，也是处理好各种社会关系的前提。我还明白在社会中，要担任好自己的角色，实现自己的理想，一定要有实力，没有实力一切都是空谈。

正如前面所说，在这次社会实践过程中我真的学到了很多，它拉近了我与社会之间的距离，同时也深深地激励着我要为自己的理想而努力奋斗。

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏俱全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工，各种盆栽鲜摆满了整个店铺，感觉很舒服。殊不知，原来卖花也是一门学问，首先自己就得对各种花卉的名称，价格，生活习性了如指掌。我从小到大知道的花的品种就屈指可数，现在可是一大挑战了，我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚，还要学会插花，包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节

的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心；也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜；还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，

胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。20__年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提升自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我到秦皇岛市青少年活动中心进行了为期半个月的实习，实习的项目是作为科普试验班的老师给三十几个小学生讲课，讲课期间我感觉学到了很多的东西，下面我就介绍一下我这半个月的经历。

我是七月十五号去的，到八月六号结束，期间我一共讲了十五节课，讲课的内容是电子积木、物理世界、生物世界、天文世界，共四门课程。而我是个文科生，对这几门课程早已忘的精光，更不用说给别人讲了，为了把握这次难得实践机会，我便一边自学，一边讲课，虽然是累了一些，但是感觉挺充实，尤其是看到那些天真烂漫的小孩子，瞪着眼睛问我问题的时候，我感觉特别的欣慰，毕竟这也是一份体验，一种为人师的体验，也许以后自己并不从事这方面的工作，但回忆起来，也是自己的一笔宝贵的财富。

讲课期间，我跟许多孩子的家长交流过，从他们身上，我看到了家长望子成龙的心是多么强烈，更看到了父母对自己的孩子那分无私的爱，想起自己在家辛苦忙碌的父母，不禁油然而生一种敬意，在跟家长交流期间，其中一个孩子的母亲跟我谈了许多，她说把孩子就交给我了，使我很感动，同时也感到了自己责任的重大，自己现在的身份是一名老师，既为人师，就应该对学生负责，虽然自己现在的身份更确切说还是一名大学生，但早晚也要走向社会，现在学会对自己所做的事勇于负责任，才能对自己几年之后真正踏出校门打下一个良好的基础。

七月十五号下午三点，我第一次登上讲台，那天是讲生物世界，刚走上讲台是，望台下扫视一下，那么多眼睛在看着自己，感觉真有点紧张，事前背好的“台词”全都忘了，脑子里一片空白，上家教的时候自己那么有感觉，为什么一上大课，自己竟不知所措了呢？这样跟学生“对峙”了几分钟，心想自己既然走到了这个位置，就临场发挥吧，管不了那么多了，于是我就清了一下嗓门，开始讲课，也不知怎么的，一讲课，仿佛感觉又回到了我身上，也许是没有思想包袱的缘故吧，那节课结束后，我得到了同学们和听课老师的热烈掌声，试讲顺利过关，事后我都觉的不可思议，心想自己身上还有不少潜力可以挖掘呢，不禁会心的笑了。

之后的日子，讲课慢慢步入正规，再没有第一次登上讲台的拘谨，也敢于放开讲了，在这短短的十五天里，认识了不少小朋友及他们的家长，建立了比较真诚的友谊。

最后一节课，开家长会的时候，看到那些小学生天真的脸庞，及家长们满意的笑容，我感觉我的付出没有白费，因为我得到了别人的认可，没有什么比别人对自己的认可最让人高兴的，我坚信这一点，我也有信心在以后的日子里做的更好。

实践结束之后，我感到自己有很大收获：

一、待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

五、要主动出击

我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

六、要讲究条理

营销实践报告篇二

为了提高自己的社会实践能力，减轻家里的负担，参加这样的实践，又能够锻炼自己。

这次社会实践，具体安排情况如下：

时间：

内容：

地点：

每天10点，到达地点之后，第一件事就是换好工作服，然后再自己的岗位上，向顾客推销自己的产品。由于是海苔，一般来说，都是小朋友比较喜欢吃的，所以我就缩小了自己的推销范围。把推销人群集中在小朋友和女生上。

来了来购物的人，就要面带微笑，很热情的和他们说“你好，欢迎品尝波力海苔！”然后送上食品。但是有时候，人们都是尝一下，然后又转身离去。如果我看到小朋友来了，就会上前去，很亲切的问小朋友“小朋友，要不要尝一下波力海苔啊？”然后，小朋友就会用他那纯真的声音回答我“要！”这是吸引小朋友的第一步，我已经做到了。然后第二步，就是给试吃品给小朋友吃，小朋友拿了样品吃了之后，会很高兴的点点头，“好吃！”然后，我就会借机说“好吃啊？那要不要妈妈卖一桶回去呢？”“要！”父母都是爱孩子的，见到孩子喜欢吃这种食品，就会很爽快的买一桶灌装的海苔回去，但也有父母，对这种食品不放心，于是我就会讲解“波力海苔是绿色食品，你看，这上面还有绿色食品的标志，并且由于它取材于海产品，是很有营养价值的，……”然后，他们听了就会把海苔买回去，不过，开始买的时候，不是买最大的灌装的，而是选择买小点的袋装的海苔。

有时候，遇到和我差不多大的女生，我也会上前推荐，她们会很乐意的品尝，尝了之后，发现很好吃，但是，看了一下价格，觉得太贵了。在这个时候，我就会向他们推荐小包装的海苔，即可以满足自己的要求，价钱又合适。而如果是家长觉得灌装的海苔贵了的话，这时候，我就会拿袋装的和灌装的价格进行比较，同样的重量，买灌装的要比买袋装的便宜大概10来块钱，在这个时候，家长们就会选择买灌装的。

这次实践的的目的是为了提高自己的社会交际能力，促销能力。

在促销的过程中，也遇到过难缠的顾客，在这种情况下，我

们要保持清醒的头脑，明白自己的目的是什么，目的就是为了把产品销售出去，所以，必须找到所有一切对销售产品有利的因素，然后一一给顾客讲解，让顾客相信你，当然，在介绍的过程中，我们必须以诚待人，我们所说的，必须是事实。

比如，如果顾客对产品的安全有所顾忌，那么，就可以拿“绿色”来说服他们，如果顾客对产品的价格有要求，就可以和其他产品进行比较，或者和自己的其他包装进行比较，以此来说明，我们促销时商品时值得买的。

经过这次的社会实践，我学到了很多东西。

1，交际能力的增强。在商场，我遇到的不在仅仅是学生，而是各个阶段的人们，那么，就要我们用不同的方式去和他么交流。对待小朋友，亲切热情，像一个大姐姐一样的对待他们。对于和年龄差不多的人，就要多在他们的角度思考问题。对于年长的人，就要多在健康安全方面思考。

2，临时处理问题的能力得到了加强。如果顾客总是找茬，这个时候，就是看你临场应变能力了。在这个时候遇到这种问题，总比以后参加工作了遇到要好，经过几次的锻炼，自己的临场应变能力也逐渐的加强了。

3，锻炼了自己的毅力。每天虽然说是工作8个小时，但是，这8个小时，都是站着的，没有机会坐着，每天要坚持站8个小时，对于一个经常坐着的人来说，无疑是一个挑战，但是，我做到了！所以，很明显的提高了自己的毅力。

4，此次的社会实践，也有不足之处，比如，有时候，没有处理好和顾客的关系，导致产品没有促销出去。处理问题太过仓促，遇到问题，时间又很紧，这个时候处理的问题就有点仓促，所以，以后，应该先就考虑到可能会发生的问题，考虑到了这一点，如真的遇到了这样的事情，那么，处理起来，

就会没那么仓促了，而是会处理得更加完美些。

5，明确了我的锻炼方向。以后要多学学人际交流方面的东西。多学学处理问题的方法。多学学怎么样去说服人。

营销实践报告篇三

时间过得真快，暑假就快结束了，怪不得人家说人生如梦。这一个暑假，我还是宝刀依旧，干起了老本行——家教。辅导对象，当然是那两个淘气包了——我的小弟们。

说干就干，其实早在放假之前，我就已经打好计划了。我把辅导重点放在他们的暑假作业上。所以，我的工作就是帮他们顺利完成老师交代的暑假作业。

回到家的前两天，我顾不上好好歇息，把家里从里到外地打扫整理了一遍，紧接着就开始我的辅导生涯了。

我把他们的暑假作业本看了一遍，心理大概先有个底。我发现，他们此刻的暑假作业与我那时的暑假作业没多大的变化。自己以前做过的作业，此刻只是要帮他们再略微辅导一下而已，这让我对自己更有信心了，加油！

我把两个人安排在一起做作业，这样就可以节约点时间，而且气氛不会太闷。当然着并不是一件简单的事。玩，是小孩子的天性。这种天性是不会随意旧能被抑制的。于是，我只好拿出“师严”，再用老爸老妈的旨意来压他们。威逼利诱之下，他们也只好乖乖就范了。

在辅导过程中，我着重采纳了“启发”式辅导。所谓“启发”式辅导，就是当他们在做语文是，遇到不懂的绳子，或者是忘记了字的写法，我便会跟他们说一个相似的字，让他们对着一个相似的字进行“包装改换”。例如去掉该字的偏旁，换上另一个部首，是其字改头换面，成为正确答案。

我认为这种方法有利于让他们不仅能够熟悉到更多的字词，也能对学过的知识进行巩固。采纳联想记忆法，辨别相同点与不同点；把两个不同的字或词联系起来，这样就不简单忘记了。同时，还能够引发他们通过自我思量来获得正确的答案，一举两得。

在教他们做数学的时候，我采纳“先总后分”方法。我先帮他们分析解题思路，逐点突破。然后我再让他们自己想一遍以及作出答案。当遇到类似的提是，我会让他们重温之前浆果的习题，理清思路，慢慢做。这种情况在做应用题，特殊是解方程是经常碰到。不，我这也算是给自己作复习。因为，刚碰到题时，觉得很面熟，但有时竟也要想很久。有些甚至要向同许业求救，感觉自己挺失败的，都怪自己当初没有好好地听课。以后啊，我可不敢再马虎行事了。

辅导英语的时候就好办多了，究竟这是自己的专业。而且，他们两个英语都学得不错。但我发明，年纪较小的那一个基本功打得还不够牢。我着重纠正他们的一些发音，并教他们一些背诵的技巧。我让他们对于需要背诵的短文要多读，所谓熟能生巧嘛！接着在短文意思弄清了的基础上，在一句句翻译过来，用中文背英文，究竟中文我们更熟悉。

暑假立即结束，我的家教任务也就到此为止了。这次家教活动中，我也学到了不少。的收获就是耐性。未来要走的路还很长，要想实现理想，那就让我们继续‘奋斗’吧！加油！！！！！！

营销实践报告篇四

系部名称： 专业： _____

年级_____ 班级： _____ 姓名： _____ 学号： _____

实践单位□xxxx有限公司

实践时间：2009年一月一日至2009年一月一日共一天

实践报告正

wwwmcqyy.com

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等,然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考献,并在正后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

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

五、正字体：宋体小四号字。字数：3000字左右

以上就是由为您提供的大学生实践报告格式,希望给您带来帮助!

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档

营销实践报告篇五

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序

渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：