2023年服装店暑假实践报告实践内容(模板9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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!

服装店暑假实践报告实践内容篇一

暑假非常幸运能够和一群师兄师姐们去到韶关始兴县风度中学进行暑假社会实践活动。这次活动没有想象中辛苦，收获却比想象中多，嘻嘻!

很高兴认识了我们队伍的师兄师姐。他们她们都很照顾我，这让我的韶关十天不会觉得太孤独，因为大家都能够给到我家温暖。不过，千万不要称呼我□xx,否则我是不会打理的，嘻嘻。在这里感谢大家。过完十天，我惊呆了，因为我发现：自己变了!!而我的改变全赖有你们。

当然还有我们可爱的同学仔们。虽然我是给你们上心理健康课(关于压力调节的)，其实一开始我自己也很有压力，嘻嘻。有同学的配合，后来就好多了。林老师觉得对不起大家，因为有很多同学的名字我都没有记得住，我记得你们的样子，但想不你们的名字，呜呜——真的对不起了。不过你们每个人的笑容，我都已经留在我的心里了。我会把它们放在一个特别的位置的。

我以前就经常会以自己的记性不好作为借口，但可能正如某人”指责“我说的：其实是我不够用心。所以我希望以后，我们可以从新认识，这次我会用心记住的了。

看到同学们的各种各样的’性格(个性)，我觉得很兴奋，或者

说我是被你们感染了吧。我记得我在看大家跳大绳子轻盈身姿的时候，我自己的脚就会控制不住地跃跃欲跳，要不是想到自己的身份早已经冲上去跳了，嘻嘻。看着你们，真的有点觉得自己老了很多，虽然只有五年而已。你们真的充满着激情和活力。我也真的很希望，你们都不要丧失自己的个性，学习考试固然重要，但真我应该更重要。我以前像你们这么大的时候，就做得不好，现在会觉得遗憾。当然如果现在不好好反省，以后我还是会遗憾的。

第一次讲课真的很刺激，很享受。或许是因为我喜欢被人关注的原因吧，嘻嘻。一个人站在讲台上，台下是一双双专注的眼睛。同学们你们可能不知道，看到你们专注的眼神，每个老师都会有极大的幸福感。记得换南有一次对我和文汉”炫耀“,说她的一节课经常上课一直趴着的某某同学竟然一直都在认真听而且还回答了几道问题，看着老大喜悦的表情，我和文汉很无语，呵呵。所以说嘛，同学们你们就多施舍一点专注给我们嘛，让我们可以幸福久一点，嘻嘻。还有就是，原来自己会有很多自己察觉不到的坏习惯，我自己都惊呆了很久(看到相片中自己上课的样子)——不行!!以后一定要重塑一下形象，呵呵。我可以做到更好的。

我除了讲心理健康课，我还上了一节折纸课，其实一开始我只会折四叶草而已，再后来的几天，我发现我们的女队员原来都是贤淑且心灵手巧的人，所以我就跟着她们学了不少折纸的功夫，这也算是一个意外的收获——收到学生用自己教的方法折出来的花作为礼物，也算是另外一种幸福。

做一个班主任真的又辛苦有幸福，我不是班主任也知道。

有太多的东西值得回忆了，例如看日偏食，打乒乓球，练舞，帮颖杰折爱情…说不完啊，所以原谅我就此罢笔了。

天下没有不散的宴席(我享受这个宴席)所以大家就相互记得，相互联系吧。你们的礼物，我会保留好的。

服装店暑假实践报告实践内容篇二

七月十三号回到家，第二天我就开始出动，寻猎见习的医院。在回汕头之前我已经想好了，先去汕头市中心医院看看，那是一家三级甲等医院，实力在汕头首屈一指，但是门槛很高，如果进不去，我就到汕头大学第一附属医院去找找，那是李嘉诚先生投巨资兴建的，也是三级甲等，但是他们是教学医院，说不定更好进，还能学到更多东西。

早上九点钟，我就来到了中心医院，医院位于老市区，看起来很有历史沧桑感，如果不看门口拥挤的车辆，大厅里众多的病人，还以为是一个县医院呢！他们没有办公楼，所有的职能部门都挤在门楼的五楼办公，但是在旧的住院大楼的后边却是崭新的住院大楼，二十层高。我找到人事科表明来意，但他们一句话就回绝了：我们院不是教学医院，院长上月刚下的规定,一律不接纳见习生。这让我多少有些失望，但我相信还有机会，于是我找到了院办，没想到院办里有一位我院98级的师兄，他热情的接待了我，并同我解释了原因，最后他说:“要不你把电话留下，我帮你活动一下，看能不能让你留下，你先回家等我消息。”对于像“活动活动”的字眼我比较敏感，当时我就拒绝了，我相信在找见习的医院的过程中，我也会有所收获的，我希望到附一院去碰碰运气，他们带学生应该比中心医院强，毕竟他们是教学医院！

于是我乘车来到了附一院。附一院坐西面东，建的很有意思，像个方形的城堡，堡心是一个大花园，树木荫翳，曲道通幽，还有空中走廊连接与各楼栋之间。他们办公的地方在西区的二楼，在推开那厚重的玻璃门的时候，我心里边感到没有底气。于是我又走了出来。“他们会要我吗？他们是教学医院，但我又不是汕头大学的学生，他们完全没有必要接纳我的。但如果我硬是要在这里见习呢？以前，广东最好的金山中学我还不照样考进去了，难道还怕这里不成？”在给自己打气加油之后，我毅然地走了进去，沿着走廊依次是科教可，信息可，医务科直到院长办公室。我想见习该是科教科管的吧，

于是敲门进了科教科。里边坐着两个女老师，里边的四十几岁，很朴质，外边的三十多，打扮得很妖艳。我就近问“老师，打扰您一下，我是同济医学院的学生，希望暑假期间能在我们的附一院职能部门见习。”“什么？见习？同济的？我们不接受外校的学生！”她的一句话让我的心凉了一半，“谢谢您！”在我无可奈何的即要走出门的时候，我停住了，“走出去了，还能再回来吗？事情不该是这样做的！”于是，我转回头，“不好意思，老师，多打扰您一会，为什么我们院就不接一个渴望的到学习机会的学生，我们院不是教学医院吗？”“是教学医院埃但不是你们同济的教学医院！”“老师，那我们院是不是汕头的？是的话，为什么不能给家乡的孩子一次学习的机会？那老师愣了几秒，“这事我管不了，你找我们科长！”“那，科长是那一位？”“林科长！她下班了，下午她不上班，你等星期一来吧。”“谢谢老师，再见！”

就这样，我走了，虽然没有成果，但是我争取到了下一次机会，而且我知道了那个女老师的姓杨，从她的胸卡上可以看到。

等待是漫长的，但它依旧如期到来。我一大早就来到医院，到时才八点。科教科，先后来了那两个女老师，却不见其他人。等了半小时，有不少人进进出出，但女老师却不啃声，终于，我忍不住问：“杨老师，林科长来了吗？”“没有！”她的态度依旧很冷漠。我耐心的等着，我想我并不寂寞，我相信背着书包在外边走来走去的几个人肯定跟我差不多，也是有事要找科教科的，不是见习就实习。

突然外边来了好多学生，有两个老师带着，杨老师接待了他们。原来他们是潮州卫校的，要来这里实习。我觉得很奇怪，卫校的都能来实习，我同济的怎么就不可以啊？但我不敢说。后来，来了一个医生，说了几句就把他们领到会议室去了，好像要交待什么事情。我问“杨老师，那是林科长吗？”“那是我们陈科!你怎么不跟着去啊”“噢，不了，陈

科有正事要做，我等他散会再说吧。”

服装店暑假实践报告实践内容篇三

走进公司，参观厂房，了解节能产品

深入社区，贴近市民，宣传低碳生活

1.通过深入社区，大力普及环保知识，提高市民的环保意识，培养社区居民和学生关注社会发展的责任感，热爱社会公益事业的品质。

3.建设绿色家园，弘扬社会道德风尚，发扬义工精神，促进社会和谐发展。

1.对各年龄段人群进行询问。

2.在小区草坪捡拾树叶垃圾。

3.去公园社区进行实地访问

4.上网查询资料，制定宣传策划

7.问卷调查：用问卷调查的方式了解人们对环保的认知程度和环保观念;

8.邀请电视新闻媒体参与环保宣传活动，小组成员与居民、学生交流环保宣传心得。

xx年7月11日到xx年7月20日

南京市xx光伏发电产业有限公司河海大学校本部鼓楼市民广场绣球公园

河海大学赴南京xxx伏发电产业有限公司暑期社会实践小组

低碳环保一直是一个社区，一个城市，一个国家，以及整个地球都需要关注的一个十分重要的大问题，它关系到我们人类的存亡。而我们发现，有不少组织起来的关于宣传低碳环保的活动都不能真正得到落实和实践，所以，这次暑期社会实践活动，我们低碳研究社就选择了宣传低碳环保，带头低碳环保的目标并进行了落实，在7月11号，社长和我们一起进行了讨论，并分成两组，明确了各自活动的内容和目标。

前期活动具体实施：

1.编写绿色社区低碳环保宣传活动策划及方案;

2.整理低碳环保资料，设计低碳环保展板;

3.制作低碳环保展板，横幅

4.编写低碳环保问卷调查;

5.设计低碳环保有奖问答试题;

6.策划低碳环保游戏。

7.赶赴南京联系中电公司，与其谈判，商量食宿等问题

a组五人先行赶往南京，与中电公司谈判，解决团队在南京食宿交通问题□b组五人先留校制作展板，调查问卷，横幅及宣传单。团队成员精诚合作，紧锣密鼓，一丝不紊地准备着活动。

随着与公司谈判的顺利完成及展板等宣传工具制作完工，所有团队成员都按计划抵达南京，正式开始低碳宣传之旅。

我们的第一站，南京中电公司。在那里，公司专门派工作人员向我们悉数介绍公司节能产品-光伏太阳能电池及干式变压器，使我们更加深入了解了南京中电公司成长的风雨历程及所取得的辉煌成就。

在公司宿舍休整一天并完善宣传计划后，我们来到了第二站，河海大学校本部。第一次来到校本部，印象最深的就是那些古老的树木，漫步曲径幽深的小路，耳边缠绕鸟语蝉鸣，尽情感受这座老校的沧桑。在这里，我们向河海学长学姐介绍低碳知识，宣传工作取得初步成功。

服装店暑假实践报告实践内容篇四

这个暑假，我参加了20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很

旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。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!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有

的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一

些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

服装店暑假实践报告实践内容篇五

参加这次实践活动，让我了解到了政府基层的工作模式。

知道了街道办事处由党政办公室、工青妇室、民政科、综治办、城管科、计生办、残联、财务室等科室组成。

我还知道了党政办公室是街道办事处的核心工作部门。

它要负责组织、协调党工委、办事处日常工作，负责党的组织、宣传、统战等工作;要负责干部人事、机构编制、保密、档案、统计等工作，负责有关文件、计划、总计的草拟、印刷及会议的组织工作;要开展调查研究、协调各科室关系;要负责街道办事处财务、财产管理和公费医疗等工作;还有承办街、党工委、办事处的其他工作。

通过在档案室整理档案，我知道档案分为很多类：从材质上分，档案分为纸质档案和实物档案;从档案的类型来分，又分为人事档案、会计档案、照片档案、文书档案等。

而且每一类档案都有自己固定的编号和目录，照片档案还有自己的说明。

在近两个月的实践中，我深深地感受到了政府工作人员认真负责的工作态度。

记得有一天，一群居民就拆迁的问题来到办事处和相关的领导讨论。

他们一来到会议室就吵吵闹闹的，好像找人打架一样。

但是街道的领导并没有因为他们态度差就不理睬他们，反而心平气和地和他们讨论相关的问题，积极寻求解决问题的方法。

考虑到要办理拆迁的居民一般年纪都比较大，他们甚至派出专车，专人接送居民过来办事处签约，并陪同他们去办理房产证，让面临拆迁的居民满意而归。

同时，我也深深地感受到基层政府人员工作的辛苦。

由于8月下旬，国家派人来对广州最近一段时间以来的创文工作进行检查验收。

为了能把广州创建成文明城市，街道的工作人员轮流加班加点，每天从早上7点工作到晚上11点，甚至星期六、星期天也是如此。

他们有一套完整严谨的机制确保创文工作得到落实。

这套机制是这样的，街道辖内各居委的人员每天到各社区巡逻，一旦发现有不文明的现象就上前劝阻，要是当事人不听劝告，就上报街道。

街道根据不文明现象的种类及时把有关情况通过发放督办通知的形式要求相关部门在限期内处理。

有关部门处理好后，就把情况反馈给街道。

街道再根据各部门的反馈向居委核查办理情况。

正是这一完整的机制和基层政府工作人员认真负责地执行，街道辖内的不文明现象才能销声匿迹。

经过了我近两个月的观察，我发现街道办事处的工作人员是很有环保意识的，非常节约。

为什么这么说呢?首先，他们一般复印文件都是双面复印。

而且只有当一张纸两面都用过了，成了真正的废纸时，他们才会把纸丢掉。

而且他们会把废纸集中起来，等废纸有一定的量的时候，就会让打扫卫生的阿姨拿去卖。

除此以外，对于那些打印成单面的但已没用又订起来了的文件，他们都会特地把钉子拆开，拿那些纸来用。

林主任就曾经让我把一沓沓没有用的文件的钉子拆掉，好让他们能利用这些纸。

当然，办公室内的报纸、杂志，他们都会定时拿去卖，做到垃圾分类回收。

他们的这种节约、环保的精神十分值得我们学习。

在工作中，我感受到了团队合作的重要性。

刚开始的时候，看到师姐能对着电脑帮陈主任录入资料，就很羡慕。

经常在想，为什么不让我录入资料呢。

所以当区主任找我帮她录入资料的时候，我真的很开心。

而当她找其他人和我一起录入的时候，刚开始时我有一点不

高兴。

我觉得我一个人就能很快地把它完成。

可是当我看到三个人同时录入资料的速度是这么的快，我明白到，团队合作对于完成一件事是很重要的，我们不能过于高估自己的力量，要相信团结就是力量。

这件事让我对团结就是力量有了更深的认识。

总之，这次的实践活动对于我来说是一次很有意义的活动，它丰富了我的假期生活，让我学会了很多在课堂上不可能学习到的东西和经验。

希望以后还有机会参加这样的活动!

这是迈入大学校门后的第一个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。

现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践过程：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。

针对上述情况，通过大概一周的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的`程度。

我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。

所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内;等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。

与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。

经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。

接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音;还将生词的拼音写出，让其写出汉字。

以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。

这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。

这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。

最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上;了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵;语文第三册生字识记过半,新课文朗诵流利。

基本达到了预想效果。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。

虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。

对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。

我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。

同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己

的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。

可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

暑假为了锻炼自己，我下定决心去做份暑期实践。

于是，便阴差阳错的去了无锡。

虽然遭遇了许多意想不到的挫折，但我仍然感激这次阴差阳错。

它教回了我太多太多的东西，也留给我一段丰富的可以回忆的往事。

初到无锡，几经辗转，几经波折，几经风雨。

我们终于通过一家中介公司的介绍，来到了无锡索尼数字有限公司，这是一家生产相机的日本企业。

接下来，我们就在这里开始了我们无比漫长的无锡之旅。

刚开始到无锡时我们十七个人，过了一天刚开始的高昂消费是大家都动摇了继续留下的念头。

最后，只剩下我们三个报着“舍不得孩子套不到狼的”心态留下了。

等到进入索尼稳定时，我们三个身上的钱都的花得差不多了，最后离开旅馆的时候，还要因为十块钱受老板的奚落，这时才真的感觉到身处异乡的凄凉。

上车时，我们三个都哭了!正式进入索尼时，我还有一个小插曲。

就是体检时晕血，看到血就想吐幸好没吃饭。

幸亏我的两个朋友在，他们把我扶到了旁边休息，我当时连走路都很困难要不是她们我恐怕都被送救护车。

真想说我以前比你们还奢侈，但当时如此落魄的我只感觉那是一种耻辱!不劳而获的耻辱，衣来张手饭来张口的耻辱，寄生虫的耻辱!培训完了，我们便开始进入了正式工作。

这是我在无需最精彩的一段时光。

因为我遇见了我师父，他教会了许多我在学校里没有学到的东西，更令我怀念的是他给我打来的那份独一无二的安慰和鼓励!刚开始时，总是做不好总是被线长和修机人训。

说实话我那时真的想放弃了，但我师傅的鼓励让我一步一步的坚持下来了。

后来我的技术渐渐成熟了，也有点骄傲。

服装店暑假实践报告实践内容篇六

xxx暑假才刚开始，就有同学到处忙碌起来了，关注通告，招聘，为的只是不想浪费这黄金般的二个月，充实的安排好这大学期间的第一个暑假，想合理利用，磨练自我!

作为一名在校学生，能在xxx期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。这是学业上的优势。更为可贵的是，我

们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们习惯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活得无忧无虑，很少接触社会，也很少吃苦。在实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升;更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

以我个人暑期时间的安排来讲，我自我感觉是很充实的，从xxx下学期开始，我和另一们同学就在专业老师的推荐下当上了一名少儿培训班的美术老师，开始了我们的第一份工作，开始以一位老师的身份来面对我们将要教授知识的那一群小朋友们，他们纯真的笑容打动着我们，那只可意会不可言传的技体语言深深吸引着我们的双眸。尽管我所学的是环境艺术设计专业，但当一名人们教师是我小时候的一个理想，现在正在努力的实现着。

在与老师、家长和孩子们的交谈中，锻炼和增强了我们的交际、沟通能力。

从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，通过与学生家长进行电话回访，老师每天的详细记录，学生心态动向，了解孩子家长在供子女上学、培养儿女成才方面的思想状况，和学生在家中的反映情况，及时了解学生思想动态，与家长做最及时的沟通。

与家长知学生的接触过程中更加体会到父母的良苦用心，那望子成龙的心切和期盼，记得有次突然感悟很多，打了个电话回家，跟父母说了句：“爸妈，我终于知道你们是怎样把我扶养长大的!”，然爸妈只是会心的微笑了下，也许在想，

这天终于来了，孩子终于明白了我们的用心啊!提升了对亲情的认可。

那一幅幅跃显生气的画面，体现着每个孩子的不同心绪。

站在学生们努力付出汗水和泪水的画展前面，心感到十分的欣慰，那是付出后的一种回报啊。学生们努力的在装饰着自己的梦想蓝图，要山尽是山，要水尽是水，快乐自由的在海洋世界里流淌。

对美术的热爱是一个好的老师必备的东西。

心得体会：

在此次实践活动中，从前期的计划、准备，到后期的总结、处理，都充分的考验了我们的策划和实践能力，这是我们在学校中无法学到的。每一项内容都要由我们自己去布置，力求做得思路清晰、有条理，这也增强了自我的动手、动脑能力。在学校日常的学习生活中，我们这方面的能力锻炼的太少，以致在实践活动中也出现了一些不如意的地方，但总体来说还是蛮有成效的。我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力，同时也发现一些自己的不足，特别是自己在专业知识上的欠缺与不足，以及自己在专业上需要不足的地方，这也使我在以后的学习中仍需不断的弥补和提高。这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多。

将所学内容融入目前和以后工作中：

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我已我能在此生活而倍感荣幸。在做众多社会事务的同时，我将用所学内容搞好班级、校内事务，为同学们的利益、幸福奉献我所得，贡献我所能。

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!

“千里之行，始于足下”，这近二个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则，这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。这次实践活动义在深远，对我们的帮助享用一生。为的是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

服装店暑假实践报告实践内容篇七

学以致用——在实践中认知所学到的知识

由于学校里要求我们进行一次暑期社会实践的缘故，我就在爸爸的安排下进入了一家环保工程安装公司工作。而我的工作量也很小，就是回答一些人家所咨询的问题。当然，这种问题还是相对表面的，不是太深入涉及专业领域方面的一些问题。这项工作让我学习到了一些说话的技巧，因为将来踏

入社会工作以后，一些灵活的说话技巧也是必须的，当然这并不意味着投机取巧。

这次的实践时间不长，一共也就十天时间，但这十天时间里，我受益匪浅。而且，实践是一次对用人单位和实践生都有利的人力资源安排制度，对接收实践生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的实践生了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

而我所在公司也有着一定的企业文化。他们所倡导的精神是：创新激情协作诚信。公司愿景：珍爱环境节约资源。发展战略：精确识别客户需求，打造三线矩阵，持续可盈利地满足客户需求。公司使命：为客户创造价值。文化特质：平和感恩;快乐生活快乐工作。

精进模式是一项企业战略，是公司的商业模式，旨在满足客户要求，为客户创造价值，同时推动公司的增长。公司一切活动以客户为中心，客户的技术需求，商务需求，爱好是公司一切业务流程的设计起点。它为客户提供的是能源解决方案，价值链和客户系统的经济性是公司的服务标准。

在随后的一周里，我来到集团的子公司，进行真正是实践过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如

何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实践生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与大学生比赛网外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。从这些公司的日常事务中，使我充分体会到身为一名职员的责任的重大与艰辛，同时也使我的语言表达能力得到了一定程度的提高，在一些专业领域的知识面得到了一定程度的拓展。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。公司现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力;同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风

格，蕴含创新突破的经营魄力。

这一次的实践无疑在很大程度上提高了我的英语水平，尤其是外贸英语这一块，同时它涉及到了很多商务英语的知识，无论是一些比较书面化或是比较口语化的商贸英语，在这一次的实践活动中我都得到了很大的提升，因为它对我将来的职业生涯有着很大的帮助，使我在真枪实弹的演习中得到经验和教训。同时，在另一方面它让我切身体会到了，这不是在大学校园里，这是在社会上，说话的技巧和必要的技术应该牢记在心。

这次十天的社会实践给我真真实实地上了一趟课，在真实的环境中让我体会到了工作的艰辛和乐趣。这也不是我的第一次社会实践了，但却是我映像最深的一次。

这次的实践，让我明白了大学生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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉进了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在成功结束实践后，仔细总结，发现不同于前几次实践，这次校外实践充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

服装店暑假实践报告实践内容篇八

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:

(1)对工作要热心。

(2)要刻苦耐劳。

(3)要有一定的营销经验。

(4)遵守纪律，认真学习。

(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9:00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：

服装店暑假实践报告实践内容篇九

暑假的时间很长，所以我利用这个暑假到医院实习，通过本次的实习，让我受益匪浅，很幸运能有这个实习的平台，以下是我社会实践报告：

我在大一时的时候，我翻了一本书，《我是谁》，一本通俗的哲学小说，然后很长一段时间，我一直想弄清楚自己是谁;后来我手里又有了王小波的两本书，我就开始想知道自己要做什么。

大学就这么想着过去，现在看来想的并不怎么好，唯一可说的是我发现自己很喜欢暑假里光着脊梁顶着烈日在地里干活的感觉，一身的汗水，黝黑的皮肤，就像蜕变……记得爱尔兰人说过一句话总结父辈的话，“我的父亲一辈子都在弄他那块地，那头牛，最后也就变成了那块地，一头牛”，我知道他并没有什么瞧不起土地和牛，他只是厌倦了一种熟悉的生活。实践前的我和他是一头的，现在也是。

我喜欢去做些改变，虽然自己是个很死板的人，不善言谈，但是脾气很好，吃饭还行。我很喜欢中医，她不仅是种技能，

更是一种文化，博大精深，精巧聪慧。我不在乎别人说中医是什么，我忠实于自己的信仰。一直很期待实践，学以致用，很想知道自己学得如何。实践面试时，老师问我如何实践，我说多看书，结果被笑话；他还告诉我实践最重要的是与患者的接触，至今让我受益匪浅。

临床实验室首先接触的科室是血液肿瘤科，主任和还我是校友呢。白天我和老师们一起查房，在老师的言语和动作中揣摩诊断和治疗的逻辑，遇到有疑问的地方，老师总可以给出满意的解释；然后帮着处理医嘱，开化验单，开缺药；下午科里是不忙的，我有充足的时间总结上午的疑惑，或者是翻看病历。

有时老师还放手让我写写病程，当然要先打草稿，老师批阅后才可誊抄到病历上，真是难得的机会。科里住的多是些肿瘤患者，看到患者被病魔折磨的很痛苦，心里很感无奈。

肿瘤疾病是世界性的难题，随着中国老龄化的加剧、工作压力的增加、饮食结构的不合理以及烟酒等不良嗜好，恶性肿瘤现已成为我国城乡致死率最高的疾病。在治疗方面，西医的主要手段有手术、放疗和化疗，虽然取得了很好的近期疗效，可是给患者带来的痛苦也很大，而且惊人的费用也不是普通老百姓承担得起的；中医治疗肿瘤的效果我还没有见识，但在缓解患者经西医治疗后的不良反应却卓有成效。

在肿瘤科实践了两周，熟悉了医院工作的各种程序，适应了实践环境，值得一提的是，在这个科室里我见到了一种抗癌药物——格列卫，一颗胶囊两百多元呢。血液肿瘤后到的是内分泌科，科里大部分是2型dm患者，很多已经出现并发症。老师说dm不可怕，可怕的是出现并发症，我见到的患者中有的已经因糖尿病足而截肢。

老师还说虽然科里住院病种单一，但内科病大多都与内分泌失调有关，所以内分泌绝对是真正的内科。可能是因为接触

的病种比较单一，我觉得在内分泌里学的最扎实，特别是对2型dm的诊断和药物的应用。我觉得虽然dm发病有遗传的性的因素，但是如果自身注意身体的锻炼与饮食清淡，应该可以很好的预防。临床实验室神室经内科是我实践的第三个科，也是让我收获最多的地方。

神经内科的主要疾病有tia□脑出血、脑梗死、癫痫及各型头痛，很多患者病情危重，必须及时处理才能得到较好的治疗效果。在这个科里我有很多陪老师坐诊的机会。

门诊上，我的基本工作是为病人测量血压，有时也做些神经系统的各项查体，一天忙忙碌碌，感觉自己运用知识的能力明显提高，同时也认识到坐门诊是让自己的知识活起来的有效方法。

icu与神经内科相邻，所以经常有机会接触对危重病号的抢救，熟悉了各种监护仪器的使用。临床实验室在xxx中医院，我还去了呼吸内科和心内科，在呼吸内科，我熟悉了呼吸系统的各项检查及常见病的诊断和鉴别，现在对上感、急慢性支气管炎、肺炎等常见病的处理已是得心应手，最值得说道的是我还曾独立诊断出一例气胸。

至于心内科，我停留的时间很短，认识不足，回临沂后也没补过来，引为憾事。