

# 寒假村委会社会实践心得体会(模板7篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 寒假村委会社会实践心得体会篇一

一个月的寒假实践就匆匆结束了，整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，知道社会真的是很残酷，很现实，在江津区塘河镇镇政府实习，我不仅增长了自己的学识，还从中认识了自己的很多不足。唯一庆幸的是，我还是一名在校生，我只有真正的学好本领，才能在未来进入社会时不至于不知所措。这一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；培养和锻炼我们才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想与知识。社会实践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。

一个月的社会实践，就这样一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些知识将让我终生受用。在这一个多月里，我主要负责的工作是林业部门的技术人员助理。在这过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了这个部门的工作中的一些相关流程，拓展了我所学的相关知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面来说，对我影响最大的应该是我们部门主任的工作作风以及感到在工作过程中专业知识对工作的重要，因为这些都是我在校学习中不

曾接触过的。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生，遇到挫折时，不妨以调整心态来舒解压力，面对挫折。遇到挫折时应冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，常保持自信和乐观的态度，认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟。正是失败才最终造就了成功。学会自我宽慰，容忍挫折，心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强；善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心轻松，重新获取成功，从而面向未来。在这里工作必须要正确表达领导意图，正确地发文办事，对群众来访，言行要有所分寸，字能达意。它在一定程度上保证了领导工作的准备性。做事信息传递的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：发文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过硬，不能疏忽大意，不能马虎潦草。对于这些高要求，我还差得远，但在这里实习后我学会和养成了很多好习惯。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。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安或早上好，那是我心底真诚的问候。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，却表达了对同事、对朋友的关怀，也让他人感觉到了被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和领导们打成一片，我想，应该是我的真诚，换取了领导的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。给我讲工作流程，主任带我出去增长了见识。

沟通是一种重要的技巧，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。

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，愿意为共同的目标而奋斗；耐心又让

我们细致对待工作，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，工作才能做到最好。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的杂活。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做杂活是工作的必需，却无法让我学到什么。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我赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。做什么事情都要有条理，这是我办公室主任给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在大学里学的不仅是知识，而是一种叫做自学的的能力，参加工作后才能深刻体会这句话的含义。在工作的这一个月中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非我是这相关专业的关系，对有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对林业部门基本知识的了解，懂得了既要注重理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力!这一次的社会实践使我明白;大学生只有

通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，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。

最后我倡议：以后再有再有这样的机会，希望我们学校的同学踊跃报名，可以锻炼自己很多能力增长见识。

## 寒假村委会社会实践心得体会篇二

班级：\_\_姓名：\_\_学号：\_\_

实践单位：\_\_茶餐厅

实践时间：\_\_年1月25日至\_\_年2月15日

### 一、社会实践目的

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能够真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时也可以打发这空虚无聊的漫长寒假，让寒假充满意义。

### 二、实践内容

我的工作是在\_\_茶餐厅当一名服务员，负责上菜。工作总共有两个班，分为早晚班和中班。所谓早晚班就是早上9点上班，中午12：30下班，然后下午5：30上班，晚上11：00下班；而中班就是早上10点上班，晚上7：30下班。每天工作八小时，午饭和晚饭都在餐厅吃，吃饭时间为半小时。每天早上我们都要打扫，我们每个班有八个人，每个人都有各自负责的工作，而我的打扫任务就是负责擦餐厅里所有的桌子。晚班结束时依旧如此。

刚开始，我是抱着试试看的态度去找工作的。反正在家闲着也是闲着。正好看到一家茶餐厅要找人，我就去报名了。

首先，那老板让我填了一张表，（就是介绍自己的）。然后，他询问了我一些问题。得知我是大学生来做假期工的，他很是欢迎。他说他就喜欢招一些假期学生工，因为学生的素质高，同时，也可以锻炼一下学生自我。我听了很是兴奋，心中也暗自佩服那位老板。

果然，过了两天我就接到电话，说让我第二天九点去报到。我听了非常激动，这是我的第一份工作，不管做什么，我都下定决心要做好。

第二天，我提前去了。同样，我也看到很多和我一样来报名。我很奇怪，因为她们中的大多数都和我一样是学生，也有几个是刚毕业的。我的心里不禁暗自高兴。

由于茶餐厅是刚装修好，还没正式开业，所以店经理就先让我们帮忙打扫，互相认识，自我介绍一下，同时也熟悉熟悉环境，没半天，我们大伙就打成一片了。毕竟都是同龄人，能聊的话题也很多。第二天，经理给我们每人发了两套工作服，以及工号牌，拿到工作服那一刻，我们所有人都很兴奋，都在期待着开业。

终于，第三天，在一片炮竹声中，\_\_茶餐厅开业了。那天，我是第二个班，而第一个班的人已早早站在门口当起了迎宾小姐。我有些紧张，推开大门，我换上制服，开始了我第一天的工作。

不过没多久，我就觉得脚很酸，想休息，但我们并不允许，也不可以在客人面前乱动，要维护好自己的形象及餐厅的形象。好不容易到了中午，可以吃饭了，不知为什么，平日里那并不怎么好吃的菜那天突然那么可口，（也许是站太久饿坏了吧。）下午，我和一个同事一起当起了迎宾小姐。每当有

客人进来时，我们都要点头并微笑着说“欢迎光临。”当客人用完餐离开时，我们也要微笑着说“谢谢光临。”

不知不觉，第一天的工作结束了。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我没有丝毫感到累，我倒觉得这是一种激励，明白了人生，甘无聊生活，接触了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主的，但我不时还要做一些工作以外的事情，又是要做一些清洁工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做好，而且要尽自己的努力做到最好。一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。

### **寒假村委会社会实践心得体会篇三**

随着社会一步步向前发展，大家逐渐认识到报告的重要性，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编精心整理的大学生寒假社会实践活动报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

在现今社会，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。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班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，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够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，

开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践不只要是有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!做了几天之后，刚开始的'时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，

还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达一个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。
2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。
3. 注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。
4. 在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章制度和章程，保证上班的工作效率。
5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。
6. 上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。
7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。
8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去

面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的寒假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的'价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我我们来到大学的目的是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

我们只要了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的简历不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知

道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作；因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘应届毕业生，都愿吸取有工作经验者，因此大学生的就业率也越来越低！

有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实践中去吧！

## 寒假村委会社会实践心得体会篇四

暑假转眼之间即将过去，在暑假里，我参加了社会实践，在社会实践中，让我深有体会。

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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践是今后工作的基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事的不同，从中所学到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。要在实践中学其他知识，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。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关系不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字一定得检查仔细，数字绝对不可以错。

一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就可以了，在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能在中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

社会的进步靠人才，经济的发展靠人才，但什么样的人算是人才呢？我们怎样才能成才呢？首先是修身。品德是评价一个人的关键，更是评价人才的重要标准，德才兼备才可称为真正的人才。小到关怀备至、乐于助人，大到虚怀若谷、大义凛然，都体现着品质和德行的光芒。其次是求学。满腹经纶，学富五车是为才。所谓真才实学，求学才能成才，这就要求我们在学习和积累中坚持不懈，坚毅自强。最后是扎实。实践中有这样一句话——越具体越深刻，在我心中激起阵阵涟漪，扎扎实实打好基础，把每件事做到具体细致才能刻骨铭心。

## 寒假村委会社会实践心得体会篇五

实践时间□20xx年x月10日-x月22日

## 实践工作：某某街道居委会职员

这个寒假，是我上大学后的第一个寒假；而这次打工，却不是我第一次的打工。第一次尝试当上班族的感觉，是在初三毕业的那个暑假，感觉很充实。而这个寒假，我又当了一回短暂的上班族。这次是在一个街道委员会里工作，负责一些比较轻松的整理资料、打字之类的工作，任务虽然简单，但不用心做好的话还是会是一件难事。虽然这些工作的都不是通过自己的努力找回来的，但我还是会认真对待，因为认真工作才能满怀成就感的领通过自己努力得来的薪水；也因为父母找来的工作，所以不能丢他们的脸，也不能丢大学生这个身份的脸。

因为寒假比较短暂的关系，这次的工作只持续了半个月左右。但半个月，足以让我再次学习到新的东西，是大学里学不到的东西。第一天毫无悬念的是妈妈领着我去工作的地方报到的，去到居委会办公室的时候，我还是改不了坏习惯，面对陌生的环境陌生的人还是那样的战战兢兢闪闪躲躲，秉持沉默是金的一贯作风，但其实我心里是知道不应该这样的，所以我也试着让自己尽快适应新环境，融入大家的气氛中。面对新环境新事物而不知所措，是我参加工作需要克服的第一个东西。

而之后的几天，当我没能融入同事们的话题的时候，我就安安静静的进行着自己的工作，大多数时间是安静的。而我在工作的时候有发现，在学校所学习的知识技能有时候真的能派上很大的用场。最简单直接的就是计算机知识的运用。如果懂得一些运用技巧，工作效率自然也会提高很多！这应该就是理论运用于实践了吧。掌握别人没有的技能，也会让人很有成就感。但新来的我毕竟还有很多事不会，不懂，需要前辈们去教。每当我有什么事情不懂的要问他们的时候，他们总是很热心的为我解答疑难，而在这个过程中我也无疑能学习到更多不同的工作方法。跟他们一起工作，我最大的感受是，可能我们的科技知识比他们丰富，对于电脑的运用比他

们熟练，但这绝对不是我们能骄傲的资本。如果没有一定的工作经验，处理工作的方法就还是会不够妥当。这里隐藏的珍贵一课是：切忌自大，虚心受教，必定获益良多。

工作中，另一个关键是细心负责。这个另外的重要一课。记得从小学到高中，都会常常听到老师跟我们说：细节决定成败。这句话不管对于学生还是上班族来说，永远成立。不细心复习考试，就会丢三落四拉低分数、不细心工作校对，就会导致工作失误引起不好的影响。在我的工作中，很大一部分是需要打字输入资料。有一次，我因为没有校对好资料，输入电脑的与原始资料不符，造成了别人的工作不便，那时候很是愧疚。因此，专心工作，细心、细心、再细心，是多么的重要。

在这半个月的社会实践工作中，我又小小的成长了一次。学会了与人沟通，学会了一种工作态度，更学会了尊敬别人的重要性。我知道，真正的职场，要远比这个小小办公室复杂得多，希望将来我的打工经验与感受能派上用场，帮助我在职场上能够更好地打拼搏斗。

## 寒假村委会社会实践心得体会篇六

2. 活动时间为x月xx日至x月xx日的11天，包括前期策划书的撰写，联系社区单位寻求帮助，联系活动协办人以及正式捐书活动。
3. 活动获得了社区群众捐赠的近200本旧书，部分送给社区家庭贫困的学生，剩下一部分用于补充社区公共图书馆。
4. 这次活动帮助了贫困家庭，丰富了社区藏书，促进了社区和谐，而我也从这次活动中学到了许多宝贵的经验，思想得到进一步提升，个人能力也有所加强。
5. 由于是第一次策划发起这样的活动，没有任何经验的我走

了一些弯路也遇到一些困难，但在同学朋友(活动协办人)的帮助下，活动比较成功的结束了。

## 内容

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班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，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够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。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。在暑假前拿到社会实践表格时，我就萌发了策划一场爱心捐书活动的想法，那时我信心十足，觉得这只是一场小小的捐书活动，程序再简单不过了，写策划书时我想到在我生活的城南社区中，仍有部分家庭生活贫困中，这些家庭的孩子正忍受着物质和精神财富的双重匮乏，把书捐给他们，从身边小小的爱心活动做起，同样可以带给人们温暖。

确定了活动主题和目的后，我开始联系中学同学，因为我从未搞过社会实践活动，没有这类的活动经验。我联系了十几个分别在不同大学读书的同学，他们欣然表示协助我，并给了我很多有益的建议和意见。他们的话语让正在迷茫中不知所措的我有了很多信心和勇气，而他们告诉我的很多实践活动经验，注意事项也在一定程度上避免了我再走更多弯路。

活动策划书几经修改，前后共写了四份才敲定了比较满意的一份。当我拿着策划书去居委会盖章，遇到种种困难。那时

的我真的心急如焚，几乎想放弃了，没想到一个看似简单的活动，它的准备工作却是如此繁琐而累人，方方面面可能出现的状况都要考虑到。

## 寒假村委会社会实践心得体会篇七

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段，有助于我们当代大学生接触社会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了派派乐打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗？这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形色\*\*的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实践”活动，在xxx市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作4.5个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该还是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

现在从头说起，7月30日在同学的介绍下来到卡夫果珍公司面试促销员，在询问热心门卫大叔后知道在11楼，于是打起精神，坐上电梯，希望带着好的精神面貌去面试。刚下电梯，门都是锁着的，并且现在时间还早，约定的时间是下午2：30。于是决定等到约定时间前再进去。几分钟后，另外3个女生从电梯出来，得知是共同面试的。于是一起进去，发现给我们面试的万姐还没到上班时间。于是我们4人坐在一旁的办公桌等待万姐。不一会，竟又来了好几人。大约加起来有10个左右。...

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。我在08年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙c[]与卡夫果珍是竞争对手。由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄

将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与kfc合作的，这样容易招揽顾客。告诉顾客雀巢橙c在kfc也有卖的，却要好几元钱一杯。而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素c等常用果珍促销手法。并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。再挑选了几个女孩子。其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。原定是工作1个月的。为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，欢迎免费品尝卡夫果珍。现在搞特价啦，原价14.4现价12.9，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素c[]老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2-3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。顺利通过后。回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现摆在角落的冰柜边上。由于是晚上，人还是比较多的。现任的促销员正在忙着绑礼品。和她打过招呼后2人随便聊了聊。发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼(她住4楼，我住1楼)。

他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

1日下午，提早十分钟到达，开始冲调免品，以前在雀巢是导购阿姨冲好了浓度的，这次轮到自己冲了，平时也不爱喝这个，大姐又说不要放太多粉，后来才知道冲的是多么的淡。品尝的顾客都说很酸，有经验后，基本能掌握冲调的浓度了。发现免品的口感对于销量实在是很重要，所以为什么说产品的品质最重要呢？如果东西不好喝，没喝过的人完全不会考虑去买，甚至喝过人说这是柠檬味的吧（其实免品做的都是甜橙，只不过冲的很淡所以好酸）如果产品口感不错，就可以吸引顾客购买的欲望，再加上介绍，赠送的小礼品，搞特价活动，以及对人体的好处，一些年轻家长都比较容易购买。对于最难卖的是那种老人家带着小孙子逛超市的，用另外一个促销员的话说，老人家都是“铁石心肠”。当然也有例外。只能说老人家都比较会过生活，并且十多元钱一包的东西他们还是觉得挺贵的。当然也有例外的。所以我们的消费群体主要针对一些儿童以及一些年轻人。