

# 最新大学生暑期社会实践报告销售(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 大学生暑期社会实践报告销售篇一

自己在这个竞争激烈的社会中被淘汰，丢弃在某个角落，有能力有自信才会更加充实的生活下去。

社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备新观念和不断进行技术创新的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在思辩中严密，于理性中成熟，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应社会的需求，并立于不败之地。人要与外界社会保持同步发展，即与时俱进。不要与社会脱节；并且做人要慎重，不要轻易下结论，由点及面，因为这是片面的而不求实际的，我们应该珍惜这个学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，须知，虚度年华就是作践自己。还有，多多与社会接触是很必要的。如果我们想接受时代的挑战受到社会的欢迎，就抓紧时间好好地充实自己。不仅要学好专业课，要广泛取各领域的书。从多方面苛求自己，努力提高综合素质。一路的艰辛与微笑，虽有所收获，然所学是开始，新的考验和抉择要奋斗不息砥砺前行，不要让我们年轻时光留下太多遗憾！

## 大学生暑期社会实践报告销售篇二

xx房地产信息咨询有限公司是一家专业从事一手楼盘代理、

二手房住宅、商铺、写字楼、别墅的买卖和租赁，住房抵押贷款、公积金贷款、个人住房按揭贷款、转按揭贷款及各各种产权过户手续等业务的房地产综合代理商。公司成立于20xx年3月，拥有一支年轻化、知识化、充满活力的房产经纪人队伍，每个成员都有丰富的房产买卖与租赁的经验。公司秉承“服务无止境”的理念，坚持以人为本、服务至上的价值观念。热情对待每一位客户，认真做好每一笔交易。

公司的宗旨：人人都是才，持续发展，共赢未来。

我在实践期间主要担任会计助理工作：辅助公司的会计人员编制会计报表、进行工资核算、日常业务处理、银行及税务相关工作处理加深了对该工作的认识和工作内容的了解和掌握，并出色的完成实践工作内容。

实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。掌握会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实践的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。

刚来到这家公司真的是什么都不懂，一切对我来说都是陌生的，包括同事，车间环境，办公室制度都跟在学校是有一定差别的。公司安排我做会计助理以及：辅助公司的会计人员编制会计报表、进行工资核算、日常业务处理、银行及税务相关工作处理。会计助理就是负责帮忙会计编制报表、一些的有关会计日常业务处理处理，办公室用品的保管(包括进行登记)纳税申报、公积金、医保、社保，公司需要的费用支出。看起来好像很简单的事，处理起来并不是自己想象中那么轻而易举了，就比如有人要来领用办公费用，公司规定一定要

主管签字才能领，但是很多员工为了方便都是直接来找我，我会跟他们说叫主管签完字再来，有的员工很蛮的，会骂人，不过久了他们也都挺理解我的。还有一些办公用品的采购，每天要跟各个部门的进行沟通，然后填写申购单，再给采购经理签名，有时候还要自己出去帮忙采购。除此之外，办公室一些琐事都要自己去做，比如复印啊，接收传真啊，电脑维护啊，有时候感觉自己就像一个高级杂工，不过也是很开心的了。

接着就是公司采购成本的核算，自己本身是专业的学生，因为没有真正的去过财务这方面的，刚开始做这个真的是有点难，办公室财务包括财务主管在内一共有六个人，公司用的是金蝶的软件，以前在学校有学者个中小企业通用的会计软件，毕竟是真正的动手去做这个，每个企业的使用方式都不一定跟学校教的一样，刚开始真的是悬着个心在做，很怕一不小心把大家原本的心血给毁了，还好主管人好啊，步步教我操作。我所要做的就是，每天到各部门主管那里去拿有支领经费的凭条和发票，紧张金额等。还要算出每项支出的成本，还要自己建一个excel进行比较，找出问题进行分析，最后月底最后一天还要进行盘点，把实际盘点数录进软件里，然后看这个月哪些是盘盈哪些是盘亏。

实践真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。

### (一)对实践岗位的认识

会计作为一门应用性的学科，是一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我三

年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实践的目的了。

## (二)对专业知识的认识

还有也使我对会计工作有了进一步的认识，熟悉会计工作的流程，更重要的是深刻体会到手工做帐和电算化会计的不同。而且我还总结出一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释，在实训中很充实，真的希望学校能够多给我们这样实训的机会，尤其是会计，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。在取得实效的同时，我也在实践过程中发现了自身的一些不足。总结了以下几点：专业方面，首先，我作为一名会计专业的学生，通过实践让我更明确的知道一个专业的会计人员应该具备扎实的专业知识和良好的专业思维能力，具备诚实守信等端正的职业操守和敬业态度，这是会计工作岗位对会计人员最基本的要求。其次，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。再次，要有吃苦耐劳的精神和平和的心态。这一次的实践虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实践，我们能够更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划。

## (一)管理层知识缺乏、能力有限

该企业建立于20xx年，成立时间也不算很长，随着时间的推移，企业发展重心放在对市场、资金或者技术等资源的渴求，而忽略对管理上的关注，因而公司对管理的需求不急迫，管理难度也不大，管理层一般凭着过往的经验来管理公司。随着企业的发展，企业的内外部环境开始发生变化，业务量增多，市场发生变化，人员增多，企业规模和组织结构变大，管理也随之复杂起来。但原有的管理人员的学历很低，管理知识也不多，管理经验和水平都比较低，无法应对企业内外部所发生的变化，他们对公司管理渐渐力不从心，出现能岗不匹配的现象，严重影响组织的发展。

## (二) 管理目标不明确

创业初期管理层目标明确，群策群力，共同向上的团队精神为公司发展起到关键性的作用，但随着公司日益壮大，公司内部部分管理人员出现慵懒，注重个人利益，自私自利，团队协作已不再得以重视，且管理目标也不明确。每一管理者自身愿望与企业目标相脱离，企业目标根本无法得以实现，总裁在设立企业目标时，只是提出或安排一组数据，忽视了管理团队的力量，因此目标只能成为口号。

## (三) 职能划分不清楚

公司是一家私营企业，因为公司性质、区域等因素的影响，对员工的要求不是很正式，因此某些部门的员工都没有经过专门化、系统化的知识教育，甚至还出现无证上岗的现象。例如财务与会计不分，没有专职的财务管理人员，财务管理的职能由会计人员或企业主管人员兼职，导致内部管理混乱，责任不明确。会计账目不清，信息失真，财务管理混乱。

## (一) 提升企业管理层的理论知识与管理能力

该企业可以通过加强管理层再教育学习，提升管理人员的管理能力与管理知识，与实践相结合，以及借鉴和应用同行业

的相关管理经验，引进富有经验的职业管理者，来改善和避免因为自身不足，而导致企业产生管理问题。全面学习企业管理的系统过程，让中高层管理人员统一观念、达成共识。树立创新观念，学习成为一个优秀的管理者，建设高绩效的管理团队，让下属在工作中发挥更高的工作积极性和工作热情。管理人员也应学习在企业内部处理好与领导、下属、其它部门之间的关系，处理好工作与人际关系，最大限度地发挥企业的综合实力。

## (二) 明确每个管理目标

管理人员要保持高度精力，在工作中尊重下级，平等待人，耐心倾听下级意见，提出可行性目标，重视团队力量，使每个员工都清楚自己的职责，明确目标，达成协议。由下级写成书面协议，编制目标记录卡片，整个组织汇总所有资料后，绘制出目标图，确保管理目标的明朗化。

## (三) 明确职能、能岗匹配

对每个员工进行培训，包括岗前培训、在岗培训和发展培训，要求技术人员、财务人员必须持证上岗。企业根据实际需要，设置专门的管理机构，并配备高级管理人才，突出管理的职能。每个人在管理活动中都会产生影响，必须建立健全岗位责任制，使责、权、利有机地结合在一起，形成约束与激励相结合的运行机制，提高管理水平。全面提高员工的素质，培养高级管理人才，定期组织培训、学习，使每个员工熟悉自己的岗位流程与职责，建立考核机制和奖惩制度，充分调动员工的积极性，加强企业的职能管理水平。

通过此次的实践报告，我学到了很多知识，跨越了传统方式下的教与学的体制束缚，在实践报告的写作过程中，通过查资料和搜集有关的文献，培养了自学能力和动手能力。并且由原先的被动的接受知识转换为主动的寻求知识，这可以说是学习方法上的一个很大的突破。在以往的传统的学习模式

下，我们可能会记住很多的书本知识，但是通过毕业实践报告，我们学会了如何将学到的知识转化为自己的东西，学会了怎么更好的处理知识和实践相结合的问题。

在实践报告的写作过程中也学到了做任何事情所要有的态度和心态，首先我明白了做学问要一丝不苟，对于出现的任何问题和偏差都不要轻视，要通过正确的途径去解决，在做事情的过程中要有耐心和毅力，不要一遇到困难就打退堂鼓，只要坚持下去就可以找到思路去解决问题的。在工作中要学会与人合作的态度，认真听取别人的意见，这样做起事情来就可以事半功倍。总之，此次实践报告的写作过程，我收获了很多。此次实践报告的完成既为大学三年划上了一个完美的句号，也为将来的人生之路做好了一个很好的`铺垫。在实践报告即将完成之际，我的心情无法平静，从开始进入课题到实践报告的顺利完成，有多少可敬的师长、同学、朋友给了我无言的帮助，在这里请接受我诚挚的谢意！最后我还要感谢培养我长大含辛茹苦的`父母，谢谢你们！

到这里毕业实践报告总算完成了，本文从选题、结构的安排、内容的撰写直到定稿的全过程中，得到了指导喻昊老师的悉心指导，给予我很大帮助。喻昊老师治学严谨、知识渊博、诲人不倦，多次在百忙之中抽出宝贵时间为我审阅论文并提出宝贵的建议，使我能够顺利地`完成实践报告。在此，我衷心地感谢喻昊老师的指导、栽培和`帮助！

## 大学生暑期社会实践报告销售篇三

七月的骄阳，沸腾了我们青春的热血；无悔的选择，辉煌了我们年轻的岁月。我们带着朝气蓬勃来到了人民最需要的地方，奉献我们的美丽青春，燃烧我们的`热情岁月；我们微笑的脸庞和飒爽倩丽的英姿，伴随着这短暂而充实的七天社会实践，定格在时间的长廊中，亘古不变。

暑假社会实践，让我们去关注社会，了解形势与政策的动态，

认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了大学这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

烈日炙烤的大地，滚烫、灼人，却有这样一群人，无论炎热，无视辛劳，坚持做战于一线，他们就是义修队的同学。他们用全面专业的知识与耐心细致的态度为人民解决困难，赢得了广大人民的好评。一丝不苟地工作态度，让他们可以将工作限度地做到，让人民限度地满意。还有义教组的同学，他们用爱与知识在孩子们的心里播撒希望和梦想的种子，他们用心捧起那些渴求知识的孩子们，让他们看到湛蓝的天空，看到梦想的高度。还有各种调研活动的成员，他们在与群众的接触中，了解到人民的需求，在文化、经济、教育、卫生等方面深入调查，通过以调查问卷的方式为媒介，互相交流沟通为主体，得到人民最宝贵、最真实的回答与反馈，并总结出面、说服力的信息。

文娱汇演绚烂多姿，每个节目辉煌多彩，都深深吸引了当地人民，将我们大学生意气风发，朝气蓬勃的精神面貌完美呈现在他们面前，这一切的一切，都凝聚着文娱组每位成员的辛勤汗水，他们的辛勤付出为社会实践划上绚烂的一笔。还在一群这样的人，高调做人，低调做人，无论在什么场合，什么时候都能发现他们忙碌的身影，他们就是通讯摄影组和后勤组。

实践之旅，多姿多彩，通讯摄影组见证每个宝贵的画面，并把它定格下来，他们忙碌在活动的最前端。后勤组，无论在什么时候，他们都在默默的付出，为我们提供一个最坚强的后盾，他们隐藏在后端，却提供有力的保障和信念，他们是一群最可爱的人。

在整个实践过程中，我不仅仅得到提升与锻炼，更重要的是



收获到了许许多多最真诚的友谊，无论在什么时候，我都能发现那一张张真诚的笑脸，给了我莫大的支持与信心，让我更坚定前进在社会实践的道路上。

社会实践：“传服务火炬，颂无悔青春”，我们挥洒青春，收获了精神上的升华和珍贵的友谊，它将永远珍藏在我们记忆中，成为人生宝贵的一笔财富。

## 大学生暑期社会实践报告销售篇四

我们的大学是一个小社会，步入大学就等于步入了半个社会。进入大学，就业问题就似乎一直在我们身边围绕着，从大一就会讨论等毕业会从事什么工作，会不会从事与学的专业相似的工作，等等一些问题。现在出去在街上转和一些招工启示上都标注着“有经验者优先”，可见我们这些在学校的学生会有多少的社会实践的经验呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，与处事的应变能力，以便于以后进入社会参加工作后更好的融入进去。

我们选择进到社区居委会里做一名志愿者，深入社会，去做着最普通的事，接触着不同的人。社区内各种各样的人都有，在与他们接触时能提高自身的交流能力，懂的遇见什么样的人说什么样的话，与社区工作人员一起做着简单的事情，为社区的生活增添一份光彩。

跟随社区工作人员一起检查楼道的灭火器是否能够使用，与清洁工人一起打扫着所在小区的卫生，等等一些。

这个暑假挺多朋友同学都选择去打暑假工一方面赚取零花钱一方面增添阅历，在打工中体验着社会里面的一些事情。我在这次实践过程中学到了在书本中学不到的知识，可以让我开阔视野，了解社会，深入生活，也是对自己以后的生活有进一步的了解，大学里让同学们进行社会实践是为了让同学

们以后更能够接触社会，了解社会，对青年学生的成长起着起着极为重要的作用。社会实践提高我们社会能力引导我们接触，了解社会，增强我们的社会责任感，与社会适应能力。让我们更加明白学会独立的重要性，在如今竞争如此激烈的社会中，对于我们这些初生牛犊不怕虎的大学生们，独立的培养与社会的洗礼是多么的重要，对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能更快的适应它，不会导致我们在社会里被打趴下。

我们参加社区服务活动是自觉自愿的参加活动，在工作中能帮助我们树立正确的人生观，价值观，培养我们竞争意识与开拓进取的精神。

我们积极为社区服务为社会尽力，是热爱劳动的表现。

总结此次活动，一是锻炼我们的实践能力，也是这个活动开展初衷；二是增加学生与外界的交流，使学生不再死读书，读死书，而是在社会实践中学到更多东西，学到书本上没有讲到的东西；三是让学生们学会感受社会，体验社会，真正参与到社会实践中去，让我们自觉地去发现生活中的美好，去感受更广阔的人生。

## 大学生暑期社会实践报告销售篇五

大学生暑期社会实践报告 学校：山东科技大学 姓名：陈浩  
学院：信息科学与工程学院 班级：计算机科学与技术 15 级  
2 班 一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不

及防。

来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。

8月11号这一天，幸好一个同学的介绍，我有幸的来到了超市工作，刚开始真的很麻烦，并没有社会经历的我就像无头苍蝇一样乱撞。不是忘了带复印件就是忘了带履历表。经过培训之后就现场考试，现场培训，没有想过会经历这么多的程序，就天真的以为，马上就可以上班了。

经过了一天的培训，终于可以上自己的岗位了，但是这份工作并没有我想象的那么简单，除了每天的上班，晚上还得写工作日志，记录一天的工作情况。

8月12号这天，培训完了之后，我就去了自己的工作岗位，一开始没少被业务员骂，一开始总感觉有些害羞，不敢上去与顾客打交道并且，好像自己之前培训的知识跟现在的顾客

都讲不通，因为他们毕竟是老百姓，在有些方面他们也不怎么懂，当时业务员就跟我们讲，要懂得把自己推销出去，首先要推销自己，所以我们就采用最直白的话语跟他们介绍我们的产品。虽然有些顾客会觉得我们在夸大其词，但是这也是我们所能理解的。

8月13号这天，在经过一天的上班之后，我也渐渐的熟悉了工作细则，也渐渐的懂得了该怎样去推销自己的产品，怎样去学会与顾客打交道。在早上的时候，有一位顾客来买洗衣液，但是他看的是碧浪的牌子，但是没过多久，他就来询问我关于蓝月亮牌子的好处，当时我就将培训过的知识都讲给了他听，正好当时我们的产品在搞活动，我就乘着这个时机顺势推销了其他产品，为自己做了一次推销。

在8月13-8月15号这几天里，犹如其他日子一样，天天过着同样的生活，但是记得中间又一次被业务员逮到了中间在休息，我们对待顾客也没多大的激情，“业务员”当时就教训了我们一顿，自从那以后我们就不敢偷懒了。

是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。

大学暑期社会实践报告(大全)

大学暑期社会实践报告

大学暑期社会实践报告格式

大学暑期社会实践报告通用