

# 大学生寒假实践报告(模板6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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 大学生寒假实践报告篇一

今年的寒假，我去了xx县xx中心小学进行了社会实践。

xx中心小学面临稻田，背靠着参差几户人家，远处是绵延起伏的山岭，偶尔还能看到山上孤零零的树影。学校里面整洁，宽敞，一切显得淳朴自然，我将在这里度过7天的时间，实在是一件非常幸福的事情。

我们放假的时候，家乡各个中小学的教学活动基本接近了尾声，非常不凑巧，我拿着介绍信去到学校的时候，学校已经在准备期末考试了，学校的老师和我交谈过后，根据我的专业特点，安排我协助老师们进行期末工作，并让富有经验的老师带我。我没有与学生有课堂上的接触，所以，比较遗憾的是，说是在学校里进行社会实践活动，但我并未参与到教学环节当中去。我与想象中的教育实习擦肩而过了。

这是我第三次参加社会实践活动了，但，这一次，可以说是我第一次更真实地体会到三年后可能会开始的工作生活这是与以往完全不一样的生活。

每天八点上班，六点下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，绝不草率，绝不敷衍了事。虽然社会实践只有短短一周，我深知其中责任的重大和工作的繁琐。对自己，对工作，对学校的荣誉负责。我的身上，肩负着责任。

第一次选择学校作为自己参与社会实践的场所，我才发现自己其实还是有很多都不懂的。虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有些为人处世的方法在未来可以让我受益匪浅。当然，在这短短一个多星期中，我也曾后悔过在学校进行社会实践，我所能做的，也不过是帮助带我熟悉日常工作的老师改试卷，登成绩，誊抄评语，录入档案。这些工作，其实早在中学时代，我就替老师做过挺多遍。自己心里很不舒服，就想半途而废。但静下心来仔细想想，再换个工作也不过如此，在别人手底下刚开始着手工作不都是这样么？刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，完成自己的任务，毕竟我缺的是工作经验，现在有机会了，就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我现在的工作，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习处理同事之间关系和与上级关系的方法，学习为人处世之道。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。我现在才明白，在学校里做一名学生，是多么的轻松啊！但是，我们早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

## 大学生寒假实践报告篇二

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。

通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。

后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短：启动正常，

2短：非致命错误， 1长1短：显示错误 ， 1长2短：键盘错误；

## 大学生寒假实践报告篇三

转眼间，一个月的实习生活已接近尾声，在这次实习期间，让我真正懂得、理解并且喜欢上了孩子；从而也确定了我前进的方向。

在实习期间，我不仅学到了很多的东西，也感悟到了很多。面对不同的幼儿我们需要用不同的方式，因为每个孩子都有他们自己内心小小的世界。他们就好比一把锁，老师则就是开启那把锁的主人。

在幼儿园中，我们不光只是传授知识给他们，我们更需要的是改变他们，真正走进他们的内心世界里去改变他们，好他们，这不仅仅要求老师们有丰富的教学，更需要的是老师们有一颗真诚的心。在照顾孩子们时要细心、讲解问题时要有耐心和对孩子们时要有爱心。只有这样我们才能改变他们，教育好他们。最终，甚至改变社会，改变国家。那么，他们每个人的前途也都将是无止尽的。

在活动中，我们不仅需要的是灵活变通，更需要用心经常去捕捉每个幼儿身上的可爱之处，及不足之处；可爱之处我们要

给予及时的表扬，这样不仅表扬的孩子知道自己那样做是对的，而且在其他孩子心里也会造成一定的正面影响。不足之处我们要及时的给予纠正或者长久帮助他们去改正。因此，我们做的不仅仅是要关心和照顾好每一个幼儿，而且还要和每一位幼儿的家长进行及时的沟通和交流，这也是很必要的。在实习期间，我与家长们一起交流和分享幼儿在家和在园的表现。从而也帮助一部分幼儿改正了他们的坏习惯。

在这次实习期间，我了以下几点：

1在保教方面我们不光要做到保教好或者保育好，这只是单方面的，我们应该做到的是保教结合，即保中有教，教中有保。这就需要我们从实际出发。例如：当孩子们在外面玩耍后，我们要提醒孩子去洗手，告诉他在外玩耍时手上会粘有很多细菌，如果我们不洗手就吃东西，容易把手上的细菌吃到肚子里去，那样的话我们就会肚子疼。从而来培养孩子们玩耍后就洗手的好习惯，这不仅从保育的角度出发了，也教育孩子养成良好的习惯。真所谓是保教结合。

2家长工作在幼儿教育中，家长工作也尤为重要。我们不仅要服务好幼儿，也更要服务好家长。我们要虚心听取家长的合理化建议，同时对于无理的要求，要妥善处理。正所谓取其精华、去其糟粕。幼儿在幼儿园的表现我们要及时的与家长进行沟通、交流。因为有的时候幼儿在家和在幼儿园的表现是不一样的，在幼儿园里很乖，很听话；但是回了家里，由于家庭的一些原因导致他们又消失了在园里一些良好的习惯。因此，家长的工作也是很重要的，不容忽视。否则，将会给我们的工作带来不必要的麻烦。

3我们的心态当我们第一次面对幼教行业时，都怀有一颗真诚的心。但是当我们真正接触到他时，才知道它是多么辛苦、多么难的一件事情啊！可是，总有一些人会说那有什么好的，就和看孩子一样，我也能去，有什么本领啊！也许，当你听到这些话时，会有一种冲动，那就是马上离开这个行业，离开

这群让你头疼的孩子们。其实，他们那就叫做吃不到葡萄说葡萄酸的人。作为我们本行人都知道，教育要从小抓起。熟话说，凡事都要从娃娃开始，不是吗？所以，希望大家用一个好的心态来面对这个行业。

经过这一个月时间的学习，让我真正感悟到了——作为一名幼儿教师是多么的光荣！多么的神圣！让我真正了解了要想当一名合格的、优秀的幼儿教师是多么的不容易。因此，这也需要我们秉着吃苦耐劳，拼搏进取，奉献和合作的精神去服务好每一位幼儿，每一位家长。

实习快要结束了，我有些舍不得这里的孩子们了。还记得刚来的时候，他们是那么的讨厌我，而我也是那么的讨厌他们；我们似乎是天敌，他们的哭声成了我讨厌他们的理由，我的陌生成成了他们害怕的原因。可是今天我却有点舍不得。想一想，我们从陌生到熟悉，从讨厌到喜欢，这是多么大的一个变化呀！这需要的不光光是时间，也需要的是耐心，是了解。

同样，我也舍不得这里的老师，因为他们教会了我很多很多！虽然我们相处的时间只有短短的一个月，但对于我而言，这段时间将成为我最美好的回忆！天下没有不散的宴席！是啊！我曾害怕的来到这里，但今天我确是微笑着离开，微笑着离开我所实习的幼儿园。我永远也忘不了这里的孩子们，也忘不了这里的老师们。

总之，我愿用我的爱心，换取孩子们的开心；我愿用我的真心，换取家长们的心；我愿用我的诚心，换取所有人的放心。

欣喜中有困惑，欢乐中有感悟。幼儿的教育和成长，都掌握在幼儿教师的手中，我真正感受到了这份责任的重大。只有不好的老师，没有不好的孩子，孩子们只是一颗小小的树苗，你只有不断的照顾他、呵护他并且爱护他，他才能茁壮的成长，才能长成一棵参天大树。实习期间，我懂得了很多，做老师难，做幼儿教师更难。我深知自己使命的重大，我也知

道了自己的不足之处。因此，我要在今后的学习中不断地充实自己。为自己成为一名合格的、优秀的幼儿教师做准备。

## 大学生寒假实践报告篇四

实践地点:补习班

在我补习教学的这一段时间内我感触最深的就是老师应以何种心态对待的学生,要成为一名合格的老师需要什么样的素质。

寒假让孩子上补习班的用心显而易见,无疑是希望自己孩子能更上一层楼。其中家长绝大多数不了解孩子们的真实想法,其中有二点是家长们普遍存在的想法:一是,上补习班总比没有好,多少都能学到点;二是看到其他的孩子在学习心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出,所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步,这是他们对孩子最真实的爱。而请家教就是他们体现这种爱的表现,尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生,与家长的沟通都不畅,学生不能理解家长的苦心,家长也不理解自己的孩子的内心活动,这也就是人们常说的代沟。而我们作为教师,就应该扮演联通代沟的桥梁角色。

在假期补习的过程中,我深刻理解了实践对理论的重要性,也深刻理解了在学习中我的不足。下面我将从以下几个方面谈一下我的经历。

寒假实践报告 | 寒假实习报告 | 寒假社会实践报告

## 大学生寒假实践报告篇五

二、主板没有供电;

三、显卡接触不良或损坏;

四、cpu 接触不良；

五、内存条接触不良；

六、机器感染 cih 病毒□bios 被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。

但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。

这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。

师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：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，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。

所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很

深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。

他说，“虽然每天信件很多，但我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。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。

今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

## 大学生寒假实践报告篇六

为响应我院举办安徽工程大学第x届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。



对于此次实践有几大问题需要解决。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对四项问题的具体解决方法：

（一）销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

（二）销售地点；所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

（三）销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

（四）销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很

顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，两个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成

果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

（一）天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

（二）价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

（三）展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

（一）此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

（二）迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。