

# 暑假工厂实践报告(优质9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。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

## 暑假工厂实践报告篇一

这个暑假，我参加了黄江镇20\*\*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，我学到了很多的东西。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，我们要全力以赴，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。

## 暑假工厂实践报告篇二

作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自己的广阔天地。以下是小编整理的关于大学生暑假实践报告范文，欢迎大家参阅。

当今世界日新月异，科技进步迅猛发展。人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求

属于自己的广阔天地[]20xx年的暑假期间，我锻炼于社会的实践中，从中深有体味。

现在这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界[]20xx年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

一、知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类。就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把箱子上的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，贷物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。后来我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

二、工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成。对工作唯有认真对待才会有条不紊。才会顺利进行，形成周期的良性循环，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，因此弄错了好多，后来才知道衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不知道。而且后幅上打的结很小，手自然是摸不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这

样一来工作进展很慢，厂长知道后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一起分码衣服。其实厂长不认识我(毕竟我是公司里的无名小卒)师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

三、在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

以上三点，是我在这个假期中社会实践的认识，毕竟我们大学生还呆在学校，对一个完整的现实社会没有认识得很全面，或多或少还存在着距离，“欲穷千里目，更上一屋楼”，今后我要找更多的机会参与社会实践，继续从中学习。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

有人这样形容现在的大学生打工族：中文专业投笔从“融”，外文专业西游取“金”，历史专业谈“股”论“金”，医学专业精益求精“金”。“其实并不是我们有严重的拜金主义倾向，只不过我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存。

暑假社会实践报告自从走进了大学，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。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，我走进了一家民营企业，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到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学到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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，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。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时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，你必须自觉地去学，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！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

拿到第一笔工资时，我并没有感到特别开心，只觉得全身心的累。不过我总算领悟到了打工的“真谛”：一要吃苦，二要脸皮厚。如果有人问我以后还愿不愿意接受这样的挑战，我会毫不犹豫地说不“of course”

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会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，事半功倍。别人给你的意见，你要

听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

20xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，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，不禁油然而产生一种敬意，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。

## 四、要主动出击

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。

## 五、要讲究条理

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，”这是刘经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，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。师兄说，“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。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

大学生生一毕业就去创业，不是一个明智的选择。毕竟大学生的社会阅历还不是很成熟。许多事情都不是风平浪静的，要应付各种各样的状况发生，除了自身的能力以外，还要借助个方面的人和事情。学会与人合作。毕竟路是人走出来的，所以我认为，大学生毕业之后最好能去参加工作，在工作中，了解这个社会的发展，认识更多的人，触及更多事情发展状态，理解各种各样的信息，打好基础，等到时机成熟，在创业。

在大学生创业金钱味十足、功利倾向突出的今天，我们不能再放任它在市场经济大潮中随波逐流。作为学校及政府还包括社会，理应给创业者创造出足够广阔的空间，让大学生有更理性和宽阔的创业选择，让他们知道，创业不完全等于经商，重要的是在于开始学会经营人生事业。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就

是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

## 暑假工厂实践报告篇三

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。例如我在的这个厂，要求工作时不准闲聊，要说话也要对着产品说话。

在一开始的插件中，我的任务是插一块完整的电路板，可能是因为当时这单的电路板结构比较简单，开始的时候，我按照的是主观交给我的方法去插，不过，插着插着，我就发现了，这样插下去就有点跟不上其他同事的速度，我就跟身旁的同事商量了一下，因为她的工作和我的差不多，我来插八个二极管，她就负责插四个电阻，这样下来，我们就基本上可以跟上了，这是其中的一个方法吧。到第三天，我就和一位同事换了一下位置，感受一下不同的元件的插法，尝试去了解其中的技巧所在，找到一些方法来更快地插件方法，这

可以使我在后来的实验中掌握到好的方法，提高插件速度，节省更多的时间来完成下面的工序。后来，我又安排去插线，是两种不同颜色的线，还是人工流水线，由于我前面一个人做的快，到我那就堆了，好急，那线长就过来教我说要两只手同时会快点，她示范着，真的很快。后来我又安排去做了剪脚工作，一开始手都弄起泡，做不好还经常挨骂，真是好苦，有时候还会被莫名的冤枉但又无力辩解，只能吃哑巴亏。

一直坚持，我们终于完成了暑期的实践内容，在这将近两个月中，我也了解到了工作的辛苦和赚钱的艰辛了，还有结交了一些朋友。这次实习给我们带来了很多难得的社会经验，提供了社会实践锻炼的大舞台；锻炼我的动手能力，也只有在这一次我们在第一线上的实习，真的学会了很多的东西，起码我们都获得了动手实操的机会，不会是只是会说而不会做的花瓶吧，也知道了在底层工作的劳动者的种种酸甜苦辣，这对我们后来的学习有很大的启示。不过说句实话，其实这次的实习我们并不会赚到很多的钱，所以这又锻炼了我们的另一个能力，那就是管财，理财了，让我们这些在象牙塔里的雏鸟知道什么叫做社会生活，那并不是我们平时没有节制地去根据自己的喜好去花钱，一分一毫都来之不易，那都是我们父母的血汗来的，所以说，我们所赚的每一分钱也都是我们的血汗所得，真的是来之不易。我学会了勤俭节约的好习惯，理解到什么是粒粒皆辛苦的名句，在工厂里看到员工们辛辛苦苦拼命的加班工作才得到那点血汗钱时，在我自己也到辛辛苦苦地工作，拿到用自己血汗挣回来的工资时，才真正的体会到钱是来之不易，日后用钱时不能不三思而后行。可以说这次实习给我上了一堂无形的思想道德课，让我受益匪浅，教育深刻。

## 暑假工厂实践报告篇四

为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这5个月的实习工作做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位□xx-xx公司。该公司座落在xx繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商常公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和-谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是xx老字号一样深受广大消费者青睐。

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。

售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的，其实不然。

刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。

但是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。只有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏

还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。

刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像xx公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买xx家电，就是把舒心、放心买回了家。xx公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做而且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式：

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户提供一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、建议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。

产品自售出之日起（以发票日期为准）7日内发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理；产品自售出之日起（以发票日期为准）15日内发生性能故障，消费者可以选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修（两次或两次以上维修）仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，符合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，符合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。通过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自己无能为力的那个时候了，现在的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。通过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学

好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期5个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于xx公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：

3、管理层的管理人才比较少

4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，应该更好的规划自己的职生生涯，最后衷心感谢xx-xx公司给我提供实习机会！销售工作月总结报告。

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

（1）市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

（2）产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品

种、日期；

(3) 经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

(5) 市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

## 暑假工厂实践报告篇五

**【导语】**本站的会员“zhuzh”为你整理了“大学生暑假社会实践报告”范文，希望对你有参考作用。

暑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。

我们在大三师哥的带领下几次到济南市里去作招生宣传，但都因为时间上的误差而错失良机，一次次的失利让我的自信心一次次下降，好像有点失望的感觉，又一次我意识到自己的实力是如此的薄弱。最后无奈之下师哥在他的家乡组织了这次办学，家教团变身为英语补习班。

1、前期准备。根据最开始的安排，由我来讲解小学的数学课，由于没有同时给多人上课的经历，我是相当紧张的。加之本身数学又不是我的强项，极度的紧张让我差点放弃。但最后在师哥的鼓励之下我决定奋力一搏，试试又何妨！最后，由于种种原因，又做出变动由我讲授英语，开始的紧张逐步转化为开心，毕竟英语是我喜欢的科目。可事实却出乎我的意料太多。

2、试讲□20xx年7月15日

3、通过画画、游戏（诸如捉迷藏、藏东西等）来导入新课，并练习阅读。

4、通过比赛读、轮流读、角色扮演、情景模拟、击鼓传花挑人读、娱乐游戏输者读等方式来强化练习。

5、通过学习唱歌来学习新知识。

6、定时放映励志、娱乐电影，并从中选出经典的句子，加入每日经典语句中。

7、结合孩子们的天性学习李阳英语夸张的发音、口型、手势，充分调动课堂气氛。

8、课上活跃课堂气氛，充分激发学生学习兴趣。课下，及时与同学们交流，纠正他们的错误和不足。给每一个孩子发现自己长处和优势的机会。

9、两次小测试。

经过暑期补习班的实践，我学到了许多在校园里学不到的理论之外的实践知识。

1、通过这次的实践，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 and 与人交往的能力。特别是自己主动解决问题和与人沟通方面获得了不菲的进步。

2、通过这次实践，我的暑假生活变得快乐而多姿。我也认识了许多朋友。

这个暑假，我们一起走过。

3、最重要的，不仅得到了学生的关怀与爱。

4、更得到了学生家长的信任与帮助。

5、还有，通过小班教学锻炼了我的应变能力。对于课堂上的

突发状况，可以由一开始的惊慌失措逐渐变的应付比较自如。课堂上可以随时注意到学生的动态。从控制学生情绪到帮助学生提高学习兴趣方面都有了一定的方法和措施。

6、通过与小朋友们的相处，我学到了许多我们所欠缺的东西。例如纯洁，例如童真，例如勇敢，例如坚强，例如乐观。通过与们一个月的相处，我逐渐学会了怎样控制自己的情绪，在课堂上尽量不要让自己的情绪影响到孩子们，尽自己最大的努力让失常的情绪远离课堂。

同时我也发现一些了自己的不足，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。这也引发了我的一系列思考。

1、大学生共有的特点，或者说是缺点：眼高手低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么都会，但当真正走上讲台，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。一个多月的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要。

2、理论与实践的脱离。作为师范专业的学生，我学习了很多激发学生兴趣，营造良好学习环境、课堂气氛的理论方法。但当真正用在教学上的却不多，理论的提出总结了大多数的实践经验。而面对不同的群体，单纯的依靠理论是不可行也是不现实的。通过这次实践，我逐渐掌握了一些方法，在教学上把学过的理论与实践结合起来，共同为课堂服务，为孩子们撑起一片蔚蓝的天空！

3、如何引发并保持孩子们学习的兴趣和积极性、主动性？我尝试了一些方法来引发他们的兴趣。鉴于孩子们的天性我采用了诸如画画、唱歌等娱乐的方式来导入新课，在开始阶段激发起孩子们的学习兴趣。考虑到孩子们在学校很少有表现的机会和他们渴望表现自己的心理，我采用了onebyone的领读方式，争取让每一个孩子都拥有机会来展示自己。课上，

师生关系让我随时关注着孩子们的动态；课下，朋友关系让我和孩子们打成一片。记得有一个孩子总是亲切的喊我“老师姐姐”，感觉真的很棒。

暑假大学生社会实践报告

大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告最新

大学生暑假社会实践报告

关于暑假大学生社会实践报告范文

## 暑假工厂实践报告篇六

大学生暑假社会实践报告（范文）

又是假期最后的这天，又是一个夜晚，又是到了拼命赶暑假社会实习的心得体会的时刻了。其实自己打心底里真的不想每次有什么重要作业要交时，总是等到最后时刻才去赶，因为总觉得这之后的生活学习工作，很容易就会被自己给搞乱。这样的坏习惯自己是早就想改过来的，但是，无奈，自己的自我安排及控制能力还是差那么的一点。希望通过这次的痛苦经历，自己真的能吸取惨痛的教训。

好了，要正式入题了。让我先慢慢地进入回忆的故乡里。

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的

助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的那种人。我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。然后，到面试的时间了。坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重的原因而放弃了。但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的书籍来参考，还就如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的

希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的第一天，现实就弄得我身心疲累了。早上六点起床洗漱——去学生宿舍召集本班学生——集队到操场进行晨练、早读及早餐考——组织学生上好大课——小班课及午餐考——午饭午休——下午大课——小班课及晚饭考——晚饭小息——晚上小课或外教课及睡前考——工作人员开会总结。这就是我们助教每天要做的事情，看起来已经够繁琐的了，但是在这里的每一件事情当中，其实还包括着很多。比如，因为我带的是小学生营，所以不少学生都挺调皮捣蛋的，特别是男生，而且有些学生十岁都没到，早上去宿舍集队时，这些“小小学生”会出现赖床的现象，晨练过程中可能会出现受伤的情况，至于上课时又会出现学生开小差不认真听讲的情况，还有宿舍的学生安全及学生生活问题等等，都是我们助教老师要解决的。以前我也参加过一些社会实习，但是对于这次，我感觉压力是最大的，自己的担子很重，因为在这些小学生面前，我就是他们的老师，很多时候他们累的时候其实我也累了，但是为了激励他们，我必须振奋起来；很多时候遇到一些突发情况，学生慌张了，其实我的内心也很紧张，但是我必须冷静下来去处理。之前我以为来做助教就是和学生一起学习、一起玩，协助主教老师做好教学工作，让学生学一些东西，并且让大家拥有难忘的回忆就行的了。但实际情况比想象中的要困难很多。

但是，既然做了，就坚持下去吧，坚持就是胜利。这是一个中肯的态度，也是我在认识到事实之后的第一个想法。但是

很快，我对待助教工作的态度就变得越来越积极了。我想起自己当时最根本的那个想法——做一些有意义的事情。我对自己说，就算现在情况比想象的艰苦了，我也不能忘记当时自己来这里的根本原因啊，我要尽己所能，教育、关怀学生，让他们在夏令营里尽量学多点知识以及掌握学习英语的方法，还有，更重要的是给学生思想上的一些转变及升华，让他们深切体会到师生之间、朋友之间那种平凡而又真切的温情。因此，在接下来的八九天的时间里，我始终充满着热情地对待我的工作，对待我的学生，对待我自己的心灵。虽然也还是很累，但只是身体上的，因为我的内心本着自己的信念和有着大家彼此间的关怀而快乐了起来。

还有很多很多，例如文俊和沫阳两只小手“辛苦地”为我盛来汤水时，那懂事而又羞羞的表情；梁羽在课室外的窗台前真诚地跟我说着他和爸爸妈妈的事情；宿舍里一推学生扯着闹着要和我聊天的情形；生日派对里大家一起玩一起疯狂的时光；总结大会上我们班荣获“优秀集体”时大家的激动与感动……这一切一切，让我想起来都感到温暖和幸福，因为我有着一班团结、懂事、可爱的学生，我真的感到很欣慰，我真的觉得我不枉此行。

最后，我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这也是我参加这次疯狂英语夏令营助教得出的最深刻的体会。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实习活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会，大学生暑假社会实践报告范文。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实习而实习，

为了完成任务而实习。我觉得我们在进行社会实习之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实习的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过，我实习我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使

客明明白白的消费(本站)。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

## 暑假工厂实践报告篇七

一. 实践单位:

\_\_机械补偿设备有限公司

## 二. 实践时间:

20\_\_年8月16日

## 三. 实践目的:

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。不要简单地把暑期社会实践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。并且发挥中华民族传统美德,乐于义务劳动与培养无私奉献的精神面貌。

## 四. 实践内容:

暑期社会实践对于我们大学生来说,是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的。我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇,来锻炼自己,完善自己,实现自我价值,以及自我价值的增值!暑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。它有助于当代大学生接触社会,了解社会。同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。

\_\_机械补偿设备有限公司专业生产研制波纹膨胀节和伸缩节系列产品的专业厂家。是ts特种设备□iso质量管理体系认证企业。\_\_公司凭借一流的产品质量使产品被广泛用于热电、供暖、冶金、机械、化工、高炉、焦化、煤气、石油、水泥等行业,销售网络已覆盖东北三省、内蒙、晋、冀、鲁、豫、京、津等地。那天通过介绍,我来到了这家公司,进行最基本的参观与学习。我受到了良好的接待,非常兴奋真正深入工厂进行参观与学习。工厂井然有序,工人们耐心细致,设备先进。主要的实习过程并不是那么重要,因为我真的对实

际理论了解的不多，此次简单的社会实践最有意义也是最重要的就是自己的心得体会。首先的看到的细节，工作技术，设备一流，管理体制，再一个是人，工作人员，老板员工，还有社会竞争，等等等等，对学习和技术的思考，对上下级的思考，对能力的思考，对现实社会竞争的思考，以及最重要一点是对做人和如何生活的思考。实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

通过深入企业，增强了理论联系实际的能力，学到了先进的生产技术与先进的管理理念，积累了丰富的实践知识，提高了自己的学习能力。更重要的是通过亲身参加社会实践，我们深刻的了解了社会对于我们能力的要求，在实践中看到自己的不足，这给我们自身的职业生涯规划奠定了基础，指明了方向。

以后我一定会很努力，去学习，去实践，学会做人再学会做事，让我这一辈子不能够白活一场，让人生没有遗憾！

## 暑假工厂实践报告篇八

社会实践强化了大学生的实践能力，增长大学生的才干，促进大学生奉献社会能力的提升，对提高大学生的品质，磨练大学生的能力具有重要的作用。下面是小编收集的，欢迎大家参考！

一、 实践目的：

随着十三五的到来，我国的经济飞速发展突飞猛进。也随着科学发展观的全面贯彻，党中央越来越重视环境保护。随着经济的发展和人民生活水平的提高，垃圾问题日益突出。我国668座城市，2/3被垃圾环带包围。这些垃圾埋不胜埋，烧不胜烧，造成了一系列严重危害。近来的自然灾害频发，环境保护迫在眉睫。我们每个人每天都会扔出许多垃圾，你知道这些垃圾它们到哪里去了吗？它们通常是先被送到堆放场，然后再送去填埋。垃圾填埋的费用是非常高昂的，处理一吨垃圾的费用约为450元至600元人民币。人们大量地消耗资源，大规模生产，大量地消费，又大量地生产着垃圾。为了提高市民的环境保护意识，也为了保持市容，沈阳近期将收取垃圾分类处理费。看来，垃圾分类处理势在必行。于是，就我所在的社区有没有进行垃圾分类处理，我进行了调查。

## 二、实践时间：

2019年2月22日

## 三、实践地点：

所在社区

## 四、实践内容及心得：

### 1. 实践内容：

垃圾处理的方法还大多处于传统的堆放填埋方式，占用上万亩土地；并且虫蝇乱飞，污水四溢，臭气熏天，严重地污染环境。我所在的社区附近就有一个大型填埋垃圾场，周边的居民夏天根本就不敢开窗。同时，垃圾填埋，会对土壤和地下水造成严重危害。因此进行垃圾分类收集可以减少垃圾处理量和处理设备，降低处理成本，减少土地资源的消耗，具有社会、经济、生态三方面的效益。垃圾分类处理的优点如下：减少占地、减少环境污染、变废为宝。首先，我来到社区的

垃圾存放处。看到垃圾箱分绿色和红色两种，绿色标注着可回收、红色标注着不可回收。我在垃圾箱附近观察了一会，有好多居民前来投放垃圾。虽然垃圾箱有两个，但大多数都随意投放。不知道是因为不认识标示还是根本就没有把垃圾分类放在心上。上前询问了几位居民，他们都表示：垃圾箱虽然已经将可回收与不可回收分开，但大多数居民都不太清楚哪个是可回收哪个是不可回收。其实，可回收垃圾主要包括废纸、塑料、玻璃、金属和布料五大类。废纸：主要包括报纸、期刊、图书、各种包装纸、办公用纸、广告纸、纸盒等等，但是要注意纸巾和厕所纸由于水溶性太强不可回收。塑料：主要包括各种塑料袋、塑料包装物、一次性塑料餐盒和餐具、牙刷、杯子、矿泉水瓶、牙膏皮等。玻璃：主要包括各种玻璃瓶、碎玻璃片、镜子、灯泡、暖瓶等。金属物：主要包括易拉罐、罐头盒等。布料：主要包括废弃衣服、桌布、洗脸巾、书包、鞋等。厨余垃圾包括剩菜剩饭、骨头、菜根菜叶、果皮等食品类废物。有害垃圾包括废电池、废日光灯管、废水银温度计、过期药品等，这些垃圾需要特殊安全处理。其它垃圾包括除上述几类垃圾之外的砖瓦陶瓷、渣土、卫生间废纸、纸巾等难以回收的废弃物。我个人认为，社区应该加大对垃圾分类知识的宣传。可以在社区开展垃圾分类知识比赛，调动起居民的认知兴趣，达到普及的效果。社区居委会也可以制作海报贴在社区的信息栏，让居民随时可以学习。于是，我向居委会党支部书记提出了这个意见，他很赞成我的想法，并准备在年后实行。

## 2、实践心得：

通过本次社会实践活动，我深入调查了关于垃圾分类制度在社区的实施情况，并且看到了一些实实在在的问题。我认为，我们必须建立更加超前的消费者分类回收体系。

第一、树立垃圾分类的观念。广泛开展垃圾分类的宣传、教育和倡导工作，使消费者树立垃圾分类的环保意识，阐明垃圾对社会生活造成的严重危害，宣传垃圾分类的重要意义，

呼吁消费者积极参与。同时教会消费者垃圾分类的知识，使消费者进行垃圾分类逐渐成为自觉和习惯性行为。

第二、改造或增设垃圾分类回收的设施。可将一个垃圾桶分割成几个隔段或建立几个独立的分类垃圾桶。垃圾分类应逐步细化。垃圾分类搞得越细越精，越有利于回收利用。可以用不同颜色的垃圾桶分别回收玻璃、纸、塑料和金属类包装垃圾、植物垃圾、生活垃圾、电池灯泡等特殊的垃圾。垃圾桶上必须注明回收的类别和简要使用说明，指导消费者使用。垃圾桶也可以成为企业广告的载体，企业可以承担制作费用。

第三、封闭旧的垃圾道，在社区建立规范的回收站。社区回收站可由社区物业或居委会负责管理，建立现代社区的垃圾经营和回收服务功能，使垃圾回收成为其创收的途径，贴补消费者卫生保洁费用的不足。政府可实行减免经营税的倾斜政策，来调动社区的管理积极性。新建小区更是要合理规范化垃圾回收站，逐渐成为审批和验收的必备条件，强化新型社区的综合功能。

第四、改善目前的垃圾储运形式。对一些体积大的垃圾，应该压缩后进行储运。尤应注意的是，要对环卫局的垃圾回收车进行分隔式的改造，分类装载垃圾。充分发挥原有垃圾回收渠道的作用，将可再生利用的垃圾转卖到企业。另外，建立垃圾下游产业的专门回收队伍，由厂家直接回收，实现多渠道回收，引入价格和服务的竞争机制，以此提高他们的服务质量和垃圾的回收率。

第五、大力开发垃圾回收利用的科学研究。如电池、塑料等的无害化处理技术的研究。积极扶植垃圾回收利用的下游产业，消化和充分利用垃圾资源，为社会造福，减少二次污染。

另外，还有许多垃圾分类小误区：

误区一、大棒骨是餐厨垃圾

事实上，大棒骨因为“难腐蚀”被列入“其它垃圾”。类似的还有玉米核、坚果壳、果核、鸡骨等则是餐厨垃圾。

通过本次社会实践活动，看到了许多生活中存在的环保小漏洞，同时也看到了为了保护环境国家采取的措施。只要每个人都将垃圾分类处理这件看似微不足道的小事放在心上，并付诸行动我们就有理由相信地球的明天会更美好，2019世界末日只是个假想！

让我们共同努力，还地球母亲一件绿色的外衣！

随着假期的到来，学生们拥有的时间越来越多，尽管我们大学生尚未离开老师家长们的庇护，但是从实践中获取知识从打工中累积经验从而接触了解社会接触社会已经成为一种热潮，越来越多的大学生们开始投入到假期工这一群体中。

在实践调查的过程中，我发现大学生假期打工是出于多种原因与目的，其中主要集中于以下几个方面：

一、对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的，假期中大学生不免会与同学们聚会享乐，已经成年的大学生们不希望只依赖于父母，而打工就成了赚钱最简单可行的途径。打工赚来的钱是靠自己的努力所得，所以大学生们也会花钱来的心安理得。

二、淡然有的大学生却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会，为自己以后的学业更好地定位提供一些依据，也为自己毕业时的求职简历增加“厚度”，作好更多的心理准备。

三、许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

虽然促使大学生们打工的原因很多，但是不论是哪一种因素，无疑都激发了大学生们的打工热情。在这次实践调查中发现，暑期大学生兼职主要集中在家教、商品促销、传单发放等。做家教相对而言花费精力较小，报酬不错，最受学生的青睐，尤其对于师范生而言，家教更是对他们有几大的优势，另外，近几年，大学生到各个企事业单位实习交流的例子也数见不鲜，而自己有点本钱又比较能力又可以吃苦的同学则选择了自己进小商品在旅游景点贩卖，同样也取得了不少利润。在这些不同的兼职中，又以促销所占比例最大，达50%。有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%。在打工的过程中不少大学生所学专业与与工作类型相差甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。

大学生打工不仅仅对他们自身有很大影响，同时更加改变了整个社会的面貌。对于大学生本身来说暑期打工，多数大学生认为很有必要，但是也有人觉得社会对大学生不够宽容。“劳动力太多，供大于求，大学生在劳资双方的关系中处于很明显的劣势”，很多在校大学生都想在暑假里打工，却难以找到合适岗位，其原因有以下几点：一、岗位缺少，目前在校大学生中，想打“暑期工”的人很多，而“暑期工”的招工信息却很少。二、信息不畅，从某一方面来说，大学生“暑期工”岗位还是大量存在的，只是这些岗位大多分散在各中小型的用人单位，要把这些岗位信息收集起来有相当大的难度。三、经验不足，据了解，目前一些用人单位不愿选择在校大学生的原因，主要是大学生缺乏社会实践经验适合的工作种类有限。而有些用人单位只想培养能长期工

作的员工，不愿招聘临时工。对于打工家长也有不同的意见，一些家长认为孩子终归要走向社会，提前适应社会便于在今后的发展中占得“先机”。也有一些家长持不同看法，怕孩子在社会中受骗或者受到不良风气的影响，还有一些家长觉得大学生的主要任务是学习，假期为什么不用来加强专业学习，或学习外语和电脑呢？在他们眼中，专业学习成绩和各种过级证书才是找工作的主要筹码，而所谓的社会实践不过是“虚”的东西。而雇主则持有这样的观点大学生打工他们基本上是欢迎的，一方面可以提供给大学生一个锻炼的机会，另一方面也可以缓解人手不足的压力，但是由于假期的时间有限，许多大学生刚刚熟悉岗位却要离开，使得雇主面临损失，这是雇主忧虑的一点。那么大学生打工究竟应该何去何从，专家们有这样的观点，他们认为大学生打工首先心态应当放平，除了挣钱减轻家庭经济压力，接触社会了解社会自我锻炼是主要的。不要老想着自己是天之骄子，小事不愿做，大事又做不来。大学教育已经从以前的精英化走向大众化，不管是打工还是将来就业，端正心态、不要期望过高很重要。

虽说大学生打工已经越来越普遍，但是通过调查我发现大学生打工仍然有很多的尴尬情况各高校学生寻找暑期工作的途径，绝大部分是根据校内张贴的各类小广告自己联系，或通过朋友、老师推荐、介绍等私人渠道来完成劳务交易的，依靠学校和劳务中介机构的只占极少部分。政策上，没有任何相对成形的政策和规定，学生劳务市场无章可循。许多大学也疏于这方面的管理和指导，并把暑期打工从“理论上”排除在学校认同的社会实践活动之外，对它的态度大体上是“无为而治”。这种现象导致大学生暑期打工目前处于一种边缘状态，劳务市场非常混乱，近来，大学生打工过程中因不熟悉社会情况，被克扣、拖欠工资，上当受骗，甚至遭受暴力的事件时有发生。另外，大学生找工作难也是另一个极为重要的矛盾，现在单位并不需要过多的劳动力，社会给大学生提供的岗位和机会相对较少，而暑假留校的学生多且集中，便出现了供大于求的局面，而且由于大学生社会经验少，生活阅历不足，有些工作并不适合大学生做。有许多单

位只招长期工，不招短期工，这无异于堵了大学生的打工路。

既然大学生打工已经出现了这么多的问题，解决问题，使大学生打工有个通畅无阻的道路就是关键。首先马克思之一哲学认为一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，大学生想要或得更大的提高除了吸取间接经验外，最重要的就是实践打工，但是在打工的过程中大学生应该树立自我保护的意识一些学生在打工前没有与用人方签订劳动合同，仅达成了口头协定，还有一些学生认为自己的工作是由熟人帮忙介绍的，相信应该不会出什么问题，签协议也觉得不好意思，而这有可能为双方的纠纷埋下伏笔。所以大学生在正式工作前需要和雇主签订协议，仔细阅读协议中的条款，保护自己的合法权益。一旦协议中有违反权益或者雇主拖欠工资等现象，要采取法律手段保护自己。其次，学校也需加强对学生的引导，为学生打工做好“铺路架桥”工作。学校可以加强与人才市场和用人单位的联系，构筑供需信息网络；在暑期来临之前，高校可通过举行“高校暑期勤工助学供需见面会”等形式，为学生暑期打工做好中介服务和管理。再次，社会政府应当对大学生大假期打工引起足够重视。社会应健全保障大学生权益的制度，推动形成大学生勤工助学的机制定期举行一些短期招聘会，或者由高校建立与大公司的合作。要尽快建立起健康诚信的中介市场，充分发挥他们的桥梁作用。现在大学生打工在中介那里受骗的事情屡见不鲜，勤工助学中介市场也亟待规范。另外，雇主们要合理整顿自己的企业，给大学生们提供更多可以打工的岗位，积极吸纳有信心有干劲的大学生，虽说经验对于许多雇主们来说是不可或缺的东西，但是经验来源于实践，没有你们为大学生提供实践的渠道，又何来经验呢，所以请各方面都给予大学生更多的机会，让他们可以在打工这条道路上尽情的展现自我。

炎热的暑假，大学生们的打工进程也如火如荼，丝毫不亚于这骄阳似火的天气，新一代的大学生们正以打工这一途径来

体验社会的奥妙，以他们独特的视角来理解社会和人生，也许在其中会有痛苦与挣扎，但是在取得丰硕成果的那一刻所享受的快乐绝不会亚于痛苦，也许大学生的假期打工真的是痛并快乐着吧！

## 暑假工厂实践报告篇九

XXXX年7月20日—30日，生物与环境工程学院10名同学在学院分团委书记XXXX的带领下赴XXXX市XXXX区开展支教下乡活动。

实践中，10名志愿者分为三组分别赴XXXX开展支教活动，他们分别对当地假期的留守儿童家庭情况进行排查摸底，掌握家庭特别困难学生、父母在外打工学生、单亲家庭学生、父母服刑学生等特殊群体的具体情况。同时，制定为期10天的帮助计划，对学生的学业进行有针对性的辅导，同时开展力所能及的心理辅导，让孩子们学会自我了解、自我管理、自我负责、自我成长。生物科学与园艺专业的学生结合自身的专业特点，带领孩子们对当地的各种植物进行辨认并且制作植物标本，培养孩子拥有一颗发现世界，认识世界的心，也使孩子们对自然科学产生了浓厚的兴趣。

实践期间，我校志愿者在留守儿童中开展了主持人大赛、合唱比赛等活动，孩子们踊跃参与，取得了良好的效果。

实践队员在支教的这10天中，为了实现达到当家庭教育缺失的情况下孩子们要学会自我管理的目标，专门为孩子们制定假期复习课表，并在孩子中培养骨干的“孩子王”，以后定期对孩子们的学习、心理等多方面进行辅导与关心，逐渐在当地形成一个良好的孩子自我管理、自我发展和自我培养的模式。

实践期间，生物与环境工程学院与当地的村委会建立了长期的合作关系，我校志愿者将继续跟踪联系当地的留守儿童，

关系他们的学习、生活和成长，以便培养他们的自我管理和自我发展能力。

通过这次支教活动，反应出当今关中地区地区农村儿童存在的问题：主要是因为父母家庭教育的缺失使得孩子心理发育不成熟、心理脆弱、承受能力小、行为偏激等问题。这些心理弱项直接导致孩子们出现与人交流有困难、学习成绩下降、不热爱生活等问题，这是农村教育的缺失。实践队员们认为：“作为当代大学生我们有责任、有义务、有能力承担起这些，社会需要我们。因此我们更要积极的投身到农村儿童成长工程建设中，要深入社会，了解国情，接受锻炼，培育和践行社会主义核心价值观，牢固树立走中国特色社会主义道路、为实现“中国梦”努力奋斗的理想信念。”

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](#)