

最新大学生寒假社会实践总结(汇总6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生寒假社会实践总结篇一

20xx年1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环

境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗(祭神、回礼、访客都要用到)，每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx西南镇(图1)进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手(摆摊批发)10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段和龙仙桥边(图2)。而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的

时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

大学生寒假社会实践总结篇二

通过此次社会实践活动，我们学会了许多，明白了许多。

首先我们明白了高校是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是关心我们更好的走向社会，熟悉社会，首先我们应丰富自己的文化学问，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的凹凸打算收入的凹凸，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的熟悉到学问的重要性，从而社会实践对我们意义特别重要，可以关心我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会阅历，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的学问加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的学问解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会阅历。

社会实践活动对我们高校生来说必不可少，这是丰富我们社会阅历的一个良好通道，提高我们动手力量的.便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际力量，丰富人际关系，

同时这样的活动也能很好的让我们熟悉到团队的力气，团队团结的重要性。

大学生寒假社会实践总结篇三

xxxx年度的寒假实践是我在大学期间进行的第二次社会实践，这次实践我在广州市xx装饰工程有限公司里进行。与以往的实践明显不同的是，这次实践是真真正正的以自己实力进行实习的，没有亲戚朋友的特别招待，没有热心义工青年的共同生活，而是一次实实在在的实践活动。

装饰工程本身是一项艺术，而之前我从来都没有真正了解过这一门艺术。最早认识装饰是在小学美术课上，美术欣赏图片上的那些优美和谐的家居装饰等的照片总让人觉得目不暇接、高不可攀。往后的日子里，即使是平时的观看家居设计的书籍或是家里装修，都没有真正的感受到装饰的美，和了解到装饰这一种学问。

而有幸的在同学的帮助下，我这个学期就到了广州市xx装饰工程有限公司实践，去真正感悟这一种美。原来家居装饰只是我们生活中的装饰的一小个方面，除此以外，别墅公寓的设计、办公空间的设计、餐馆空间的设计、商业空间的设计以及娱乐会场的设计也是装饰工程的一部分。广州市xx装饰工程有限公司在广州各地也进行过不少装饰工程，广场、科技楼、家居等数不胜数。

在寒假短短的两周内，作为一个实习生，我都只是在公司里做一些比较基本的工作，例如编辑标书、招待客人等，但公司工作的基本流程我已经大概了解。凡事都要有计划，装饰也不例外。当客户前来要求进行工程设计时，我们都会首先请出相关的设计师和业务员与客户进行交流，让客户得到相关资讯和报价。然后会根据客户具体要求和到工程地进行实地测量得到需要的资料，在与客户签订了委托测量、设计协议之后，公司的相关设计师会准时设计出图纸，相关业务员

会准时预算报价。在客户同意了公司的图纸和报价之后，公司才真正进入施工程序，也就是装饰的过程。施工结束也不代表与客户之间的交流就结束，公司还会对客户递交保修卡，确保客户利益得到保障。

在公司里，除了学习到基本的文员技巧和懂得部分的装饰知识之外，我更学到了与人沟通的必要性。在公司实习期间，我们公司也与其他相关的公司进行联谊。对于其他真正的业务员来说可能只是与一些其他同行朋友相聚，而对于我，则是真正的认识了更多的装饰行业的精英。

在在公司工作之前，我认识了公司对面的另一企业的部分工作人员。记得有一天晚上，公司里的人打了电话给我，告诉我那一企业的水管爆裂，水流不断的在那企业门面里流淌。公司里的人都没有该企业相关人员的电话，想通过我通知那一企业，好及时阻住水流进一步流淌。我听了，马上打电话进行通知。挂了电话之后，我感慨良多。感谢自己之前能认识那一企业的工作人员，感谢公司的人能相信我。也许对于他们来说，这只是一件很小的事；也许对于我日后的工作来说，这样的事会变的很多；也许对于很多人来说，这并不是什么值得一提的事情。对于我来说，这不是炫耀，是一种感谢。虽然很小的事情，但也能证明，认识多一点人就是一件很有用的事情。

大学生寒假社会实践总结篇四

年级__xx级_班级：_1班_姓名：_刘洋_学号:100811401**

实践时间[]xx年-1-月-17-日至xx年-2月24--日共-40-天

认识当代社会对大学生的要求、及从中找出自己的不足之处、在四年中在这方面加强学习。了解一些社会的其他人如何在努力生活，对自己以后毕业找工作有一定的帮助，了解一些就业岗位需要怎么样的技能，怎样的工作、以及我们应该如

何去做。最主要的就是锻炼自己，使自己不会再像以前那么那样懒惰，让自己变得坚强不再懦弱、学会忍受忍受一些不公、学会忍受孤独！

在寒假开始时我一回到家就开始给家里帮忙，家里在市场批发蔬菜每天早上6点就要在零下20度的环境下将自己从别的地方运来的蔬菜进行批发、今年已经近20岁了、对家里的帮助也是很少很少，感觉惭愧，只是每天早早的去帮忙送菜，这个实践对自己的专业知识倒是没有什么运用的地方，也许是用不上，我是很希望将自己所学的运用到工作使自己所学的不至于一无用处！但现在这种机会是少之又少。以前只要是星期天、假期都会给家里帮忙这只是对自己的小锻炼、在大学生校园中也许是舒服惯了变得无所事事、现在早上早起感觉这么的困难这在以前是怎么也不会出现的事情，这个假期这个毛病也有了少许的改变、呵~这就是所谓的成绩、我从小就希望自己长大能去做自己喜欢的生意、通过给家里好几年的批发零售我看到也许做生意会很枯燥、乏味、但是能忍受这种孤独、乏味并在其中创造出成绩的我认为这就是成功的，这便是生活的意义所在。

回嘉峪关在家中的这几日虽不比在学校的安逸但是也让自己成长了少许、通过寒假的帮忙的帮忙发现自己的人际交往能力还是很弱，这是以后必须解决的问题、使自己变得无所畏惧。在这几日中我也思考过一个问题：现在社会看重的是经验还是所谓的文凭、我个人觉得经验、经历也是较重要。所以在大学我要去找工作锻炼自己，也许每个人的想法都不一样，有人在大学只是努力学习但我明白自己、我绝不是那个能认真潜心学习的家伙，也许自己需要的是社会的磨练。

寒假将要结束也将要回到学校对这个小城有太多的不舍、但人终究要成长、父母的期待、自己的梦想都在要求自己努力、努力、再努力。也许在父母眼中我们还是当初的小孩，但我明白我们在大学都长大了、明白了许多。我的梦想我一定会努力实现不管前面有多少的荆棘，坚持、努力。寒假的

同学聚会也让我感触颇多、现在当初的一个班的人难聚到一起了，也许有些人慢慢地在自己脑海中慢慢地淡忘、最后也许一点影像都无，尽管我的记忆力很好。现在有些同学还在高三努力地拼打衷心的祝愿你们能在今年的发榜时看到你们的笑脸。最后送给你们也送给自己一句话“请一定要有自信。你就是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。”自己认定的目标自己努力到底、前行的路上并不会称心如意，通过自己的努力走出的康庄大道才是最好的!自己要有敢与日月争光辉的自信、充足耐心、坚定毅力，最终一定能取得成功。对一些人的蔑视我们要视而不见努力、坚定自己的决心!对自己许下的诺言不管完成多么艰辛但要说过就要竭尽全力完成，诚信是必须的品质。请一定要有自信。你就是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。

大学生寒假社会实践总结篇五

社区是最贴近民生的组织，在一个社区中，有各种各样的人，会涉及各方面的工作。在20xx年1月25日至1月30日“v爱之旅”实践团队xx分队的队员来到xx市保工街道办事处xx社区开展了为期5天的社区实践志愿服务活动。

通过前往社区进行实践工作，更好地提升了队员自身解决问题的实力。在社区的实践活动中，同学们期盼着多方面投入到服务工作中，探望孤寡老人，残疾人，贫困家庭；组织参加清理社区的志愿活动；帮助社区工作人员进行工作，大家希望用热忱与努力让假期生活得以充溢的同时，也为别人带来冬日里的一抹暖和。

在前往社区起先实践之前，同学们首先上网收集了一些关于社区工作的要点以及留意事项，提前为“工作”充电打算。不仅如此，同学们还特意前往xx社区向工作人员取经，并与他们充分地沟通实践安排，力求在起先实践之前做好相应打算。

1月28日，同学们跟随社区工作人员探访了社区的`孤寡老人。上午九点，带着社区为老人打算的米面油，大家动身了。依据书记的介绍说王奶奶今年86岁，几年前儿子出车祸去世了，就剩下了老人家，社区的工作人员经常前往探望奶奶，带去一些生活必需品也时刻关切着奶奶的身体状况。到了王奶奶家，同学们细致地询问了奶奶的身体状况，耐性地陪着奶奶闲聊，动手整理卫生，最终还亲自包了饺子。在为期五天的社区服务中，同学们跟随社区的工作人员体验了社区工作的各个方面，从信息汇总，录入，整理之类的文职工作，到走访探望特别群体，再到对社区环境清理工作，让同学们对与自身生活休戚相关的社区工作有了全新的相识。信任随着大家共同的努力，本次实践活动肯定会取得圆满的功。

大学生寒假社会实践总结篇六

今年暑假，我在一家快递公司找到兼职工作，负责派送快件。因为快过年了，快件比平常多，我的到来帮这家快递公司缓解了小量的工作压力。一方面帮助了别人，一方面磨炼了自己，并且还拿到了一点酬劳，所以这次的兼职工作是比较圆满而有益的。

首先介绍一下这家快递公司，公司的名字叫xx快递公司，总公司在xx[]是20xx年创建的，经过公司每一位成员的努力[]x年时间里xx公司就发展成为国内一流的快递公司。公司的运输网络遍布全中国，相比邮局，快递公司的优点在于送件价格便宜，速度快。

快递公司总的工作流程如下：

首先由业务员上门收取将要寄出的快件和费用，然后交到公司，然后按快件派送的目的地将快件分类，运往机场以最近的航班送到目的城市，假如快件是送往本城市的，便干脆由快递员送去，假如是大型城市，就交到目的地旁边的分公司然后再由那里的业务员派送。离快件派送地点近的公司收

到快件后，再分发给业务员，送件上门，每一个业务员都有自己派送的范围，所以快递公司由上至下的管理井井有条，效率非常之快。

再来介绍业务员的工作，一般的业务员主要负责取件和送件，而我因为初到公司，对于取件的费用不太熟识，并且还涉及到业务员有他的固定客户这一问题，所以我只须要送件。取件和送件都是上门服务的，每个快递员一般都随身带个便携秤，一般文件或信件的费用以照目的地距离而定，这都靠业务员对业务的熟识程度来把握。

仅仅是送件，工作相对来说会难度小一点，我须要把快件送到收件人手上，或者经由别人转交，然后把快件上贴的一张回执让收件的人签字，并把回执带回公司，做为我已经把件送到的凭证。

但是刚起先做时也是困难重重的。我负责派送的范围是xx区xx大道其中的一小截，从地图上看，这一小截也不过弹丸中的弹丸那么小的地界，而且我家住在xx[]平常上学坐车总会路经这一段，本以为对这一段地方比较了解，谁知在工作的第一天我的乐观看法就被冷峻的事实驳回。

xx大道上犬牙交错了很多大大小小的街道，有一些我之前都去过或者听说过，还有一些地方，我连名字都觉得生疏，第一次送件看到那些生疏的'地名我的头就要爆开了，在作业本上的题目做不出来，还可以依据已经具备的学问给推算出来，可是送快递遇到不知道的地方，还真是毫无头绪。不过在那些老快递员们的帮助，和自己的琢磨下，我也摸到了好多门道。还有一些阅历却是在碰壁之后才能长到脑袋里。

而送件工作最磨练人的地方，是为人的责任感。这项工作虽然不完全等同于邮局的快递员，是为私人快递公司工作，在工作性质上却异曲同工。记得第一天我推着自行车，驮着满满一麻袋的包袱和文件走了近x公里的路，并且还要一家一家

的找寻，那时我曾有个放弃的闪念，但是转念再想，这些快件交到我手上就是我的任务了，既然接了手，总是要完成，而且收件人确定也在等着，老板那边也会有压力，种种因素让我明白，该我做的事情，只要我还有力气就必需完成。就是怀着这样的心态，我咬牙完成了第一天的工作，这之后的工作相对来说就简单挺过来了。这样说来，快递员工作的理论依据就是两个字，责任。

作为学生，我这样的工作称之为社会实践，从我的工作性质讲，这也算是很贴切的社会实践了，至少我比别人更多的走到了社会的大街小巷，接触到更多社会上的人和事。