

最新大学寒假社会实践心得体会(通用5篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学寒假社会实践心得体会篇一

为期30天的社会实践美满的终止了，期间所产生的一切值得令人好好回味一番。我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作第一要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中显现毛病的借口，别认为出错是天经地义的，由于此时你是在做一件用时间运算金钱的事情，校园中的“随便性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作终止的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领会到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到

了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单乃至单调，但是推敲下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的原因吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶然会由于我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看全部外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌控好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛劳。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随便，一旦走出校园，如果还不能立刻以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，由于一个公司需要的是有生产力的员工。每天提示自己不论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份气力，我们应当在今天努力掌控专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌控专业知识还有社会实践能力与体会。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加成心义的社会实践活动，

接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获很多。在实践中不可缺少的好多：

经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间协力去做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会体会没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作体会也是积存出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些惧怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会体会等种种原因使自己觉得很微小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教诲虚心接受，不要不当回事。克服自我，只有克服自己才能克服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很爱好：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锤炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像

一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会体会比我坚固的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们眼前说只会让她们见笑。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情油滑，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后不管做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，担当起该有的责任。

这个寒假，知识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的体会将永久成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锤炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

大学寒假社会实践心得体会篇二

通过社会实习的磨练，我深深地认识到社会实习是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实习中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实习中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

这个假期我报名参加了学习安排的寒假带薪顶岗实习，过得十分充实。在此次假期实习中，我以“善用知识，增加社会经验，提高实习能力，从社会实习中检验了自我”为宗旨，接触了社会，了解了社会。以下是我此次实习中的些许心得体会。

一、在社会上要善于与别人沟通

这段时间的工作让我认识了很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要虚心的接受。

二、在社会中要有自信

自信不是狂妄的自夸，而是对自己的能力做出肯定。你没有社会工作经验没有关系，重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验是积累出来的，有自信才能使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识应用于社会。实习是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实习自我的最好途径。亲身实习，实现了从理论到实习再到理论的飞跃，增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为我们认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础！

大学寒假社会实践心得体会篇三

每一次磨练都能加快我们的成长，每一次挑战都是我们超越自我的`大好时机。这是我在这次社会实践中最深刻的感悟。我们的社会实践结束了，虽然这些日子很忙，但我却从中锻炼了自己，学到了很多课堂上学不到的东西。

踏入大学之前，就听说了大学生要做社会实践的事，刚开始还不知道是怎么回事，抱着试一试的心理，我参加了今年暑

期社会实践，活动期间，我们全体成员一同走进了农村，深入到人民群众中去，了解当地农民的生活，聚焦他们的梦想。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我开阔了视野，增长了才干，也在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足。对自身价值能够进行客观评价，这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我们学生平时大多数时候只重视理论学习而忽视实践环节，结果走上了工作岗位后又缺乏实践能力。通过实践不仅使我所学的专业理论知识得到巩固和提高，即紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平；还让我励志成才的信念更加坚定，动力更加充足。感谢这次暑期实践活动，让我在这过程中成长了不少，懂得了不少。这次社会实践活动不仅提高了我的团队意识，培养了我的合作精神，更让我学会了如何与人交流。在走访中与农民亲切的交谈，让我对农村的情况有了更深的了解；同政府人员的交流，让我学会了许多交际礼仪。

经历此次社会实践，我深深地感到社会实践的重要性。希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，真正有用于社会，实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出新的火花。从中能让我们汲取丰富的营养，学到很多书本上学不到的东西，理解“从群众中来，到群众中去”的真正涵义。也能使我们认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

社会实践是我的第二课堂，教会了我许多的道理，加快了我的成长成材！

大学寒假社会实践心得体会篇四

实践目的：

为响应我院举办安徽工程大学第七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。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡-无为县，实践场所就设在无为最核心的地区-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，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。

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。

下面就是我对这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，一项项目的成功缺不了这三点，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-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，俩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。

实践结果：

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进2000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。

实践总结与体会：

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：

1. 》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。

2. 》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。

3. 》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。

在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要组成部分，也是大学生自我能力培养的一种重要方式，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践活动，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。

作为专生本的我们，社会实践也不能停留在大专时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。

我觉得我们在进行社会实践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。

应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。

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，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工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，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压力、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。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

实习简介

一、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间□xx年1月25日xx年2月10日

实习单位：商丘市虞城县家和超市

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

二、实习目的

为了了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。

使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习感悟

经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。

这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。

我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。

几天后，对基本的工作已有所了解。

但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。

超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。

我知道不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

首先，服务最关键。

做为一个服务行业，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。

提高超市服务水平。

超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。

顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。

如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

能获得这种免费的广告，何乐而不为？

其次，诚信是根本。

不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。

所以说提高超市的诚信度是很重要的。

俗话说诚招天下客，誉从信中来。

经商信为本，买卖礼在先。

优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。

经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。

要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。

作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。

有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

再次，提高经营管理水平经营者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。

大学寒假社会实践心得体会篇五

——深入社区服务之体会

寒假时间，总是一晃而过，但就是在这短短的一个多月中，通过社会实践，让我领悟了许多东西，而这些都将使我终身受用。

这个寒假，我选择到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。帮那里的工作人员整理资料 and 文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。我知道了如何整理资料，如何管理社区秩序，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

在社区服务的过程中，我认真、负责地做好每一件该做的事，努力帮助社区服务。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇向前。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

去了解社会，并投身社会的良好形式；促使大学生投身改革开放，提升我们修身，树立服务社会的思想与意识。

实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次寒

假社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。