

# 2023年大学生寒假实践报告 寒假大学生 实践报告(优秀9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 大学生寒假实践报告篇一

寒假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，而学校博雅中心也为我们提供了“社会实践服务周”活动考核表，更是激励我们去参加社会实践。当然，寒假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！作为老师，当然希望我们学生能通过寒假实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，社会人情世故；而作为学生来说，我们自然也不甘于寒假就无所事事地窝在家里，我们也希望通过寒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，以及增加自己的社会阅历，处理世俗人情！寒假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。

与多数大学生一样，为了锻炼自我，改造自我，造就自我，以便今后自己更能适应社会的发展与需要，我作为一名大一学生，本着一点点好奇与兴奋，参加了自己的第一次大学生寒期社会实践活动的行列中。我的想法很简单，就是想通过这次实践看看自己能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的

能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

鸿辉电器厂 经销批发的苹果外壳和配件、充电器、线材畅销消费者市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。鸿辉电器厂经销的苹果外壳和配件、充电器、线材品种齐全、价格合理。鸿辉电器厂实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

也可以增加手机本身的价值。例如现在三星手机壳贴皮和iphone手机壳贴皮是在手机后盖上面贴一层高档皮革，使贴皮手机壳构成手机的一部分，体现了手机的流行时尚。

因为和我的所学专业毫无关系，虽然大一第一学期的课程也没有多大的涉及到专业，刚开始真的会很吃力，什么都不懂。随之艰难，我坦然接受。在没有亲人的帮助、老师们的指导下，我凭着好学好问的决心跟随在前辈后面学习并实践操作，不懂就问，有时候问的问题在他看来太简单不过了，我就有可能挨骂，但我总是忍着，继续听他讲下去，直到听明白为止，再开始重新实践操作，直到自己认为完好为止。最终还是很欣慰地感觉到自己在不断进步，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

实践让我与社会零距离接触，把我从校园带到社会中，让我亲身体会社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。即便是在一起打工兼职的朋友，有时候为了加班不加班，工作安排的事情都有所竞争。当然，手段就简单多了剪刀石头布就解决了，但是我明白，很多事情不是剪刀石头布就可以解决的。有一次我就是因为某个莫须有

的原因而和一个朋友唱反调，闹别扭，而最后却是双双都到处罚，因为公司要的不是是非正义，而是利益，业绩。

通过实践让我对自己有了一个全面而系统的了解，使我认识到自己的不足，为自己在今后的学习工作中树立了基准和目标。在生活中为注意和改正不足打下了坚实的基础，也为自己以后毕业，走上工作岗位奠定了基础。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。

整整一个月的时间，在鸿辉电器厂里我认识了很多朋友，也学会了很多事情，粗略地了解了社会，让自己的寒假变的十分有内涵，有意义。十分感谢家人在这方面的支持，感谢鸿辉电器长里众多师傅的关照，很多朋友的友谊，感谢你们让我改正了自己的部分不足，改正了生活上的不良习惯和为人相处的很多技巧。虽然我一直小心翼翼，可是，为期一个月的实践中，我还是犯了一个很严重的问题。那就是在操作机器是因为好奇而揭开机器其中一个盖子看，导致了数百个产品的失误，而最后失去了半个月的工资。以至于明白，原来，不是所有时候的好奇心都是有好结果的。

## 大学生寒假实践报告篇二

短短xx年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

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会学校读书。我们上学，学习的是先

进的科学知识，为的都是将来走进社会。

所以，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

xx年12月末，公司已开设直营网点 4,300多家，服务网络遍及全国，自有营运车辆7,xx年1月18日至1月xx年的人，而这种培训，也正是德邦向新员工介绍自己企业文化的一种有效手段。最让人印象深刻的是这次培训的讲师——鹿宁先生，在三个小时的培训里，鹿先生谈笑风生，引经据典，无论是自己的亲身经历还是名人轶事，都信手拈来，把课堂驾驭得有序而不死板，热烈而不嘈杂。另一方面，无论是在培训课程里的自我介绍、相互大胆问好交流等互动环节中，还是让大家站到台上发表自己的看法想法时，德邦的.大部分员工们都表现的相当踊跃、从容，没有我印象中许多校园互动活动里学生们的拘谨与放不开，取而代之的是员工们言语中所透露出的活力与自信。我觉得，从这个侧面，也反映出了德邦人总体的精神状态，即使在如今经济状况整体不太好的情况下，他们仍然乐观、上进。

在培训课堂接近尾声的时候，鹿先生组织大家一起做的一个游戏也令人十分难忘。首先，大家一男一女相互隔开，一个人的脚尖顶着前面一个人的脚跟，紧紧围成一个小圈。这时，鹿先生的指令“蹲下”，在我们看来这就十分困难了，只能前面一个人蹲在后面一个人的大腿上，因为相互不熟悉，又是男女隔开，大家蹲得都十分不自然。谁知，鹿先生又命令我们听好口令，一齐左右左地向前迈步。大家勉为其难地走了几步后，都觉得腿部发麻，有点撑不下去了。可鹿先生仍旧不依不饶，下命令说走满一圈，我们顿时叫苦不迭。可是这个游戏的神奇之处就在于，当你腿部无力，没有办法，只能把重量完全放到后面一个人的腿上后，马上就会感觉轻松不少，虽然说不上完全不累，但是走完一圈嘛倒还绰绰有余。就这样，大家完成了这个游戏。

游戏后鹿先生让大家自己做的总结也让人受益匪浅，有说要合作时互相信任的，有说要分工后勇于承担的，总之，有了这样的经历，心里倒真是别有一番滋味。

## 大学生寒假实践报告篇三

第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们更新观念，吸收新的思想和知识。

半个多月的社会实践，一晃而过，却让我学到了很多的东西，而这些东西将让我终身受益无穷。社会实践加深了我与社会各个阶层人的感情，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，进一步明确了我们的成才之路与担负的历史使命。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坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

### 一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦的上班，天天面对的都是同一样的事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的不容易！

### 二：人际关系

巧，就看你怎么把握了，我想说的一点是，在人际关系中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学习适应它。如果那还不行，那就改变一下适应他的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是我在待人接物以及如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使

我深深的体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法的解决，实在不行可以虚心请教他人而没有自学能力的人迟早会被企业和社会所淘汰。

### 三：管理者的管理

在公司里面，有很多的管理员，他们就如我们学校里面的领导和班级里面的班干部，想要成为一名好的管理人员，就必须有好的管理方法，就要以艺术的性的管理方法去管理你的员工，你的下属，你的班级里面的同学们！要想让他们服从你的管理，那么你对每一个员工和每一个同学，要用不同的管理方法，意思就是说，在管理的时候要因人而异！

### 四：自立自强

俗话说的好：“在家千日好，出门半“招”难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你到外面去工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自立自强！凡事靠自己！

### 五：知识来源实践

一切只是都来源实践。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习的间接性时间的发展不断的促进人类的进步，实践的不断发发展，不断提出新的问题促使人们不断去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的认识能力也在不断地提高！马克思主义哲学哲学强调时间对认识的决定作用，认识地实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但认识已经产生就具有相对独立性，可以对时间进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观中去，是自己所学的理论知

识有用武之地。只学不实践，那么所学就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可以为以后的找工作打下基础，通过这段时间的学习可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人和事物不同，从中所学的当然不同了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里面的知识还要不断从实践中学习。在现实的社会中不断的锤炼自己，这样才能在竞争中突出自己，表现自己。

## 大学生寒假实践报告篇四

寒假对于我们大学生是个难得的假期，因为这段时间我们可以崛起所好，做很多自己想做但平时又没有时间做的事。所以我参加了社会实践，我的实践单位是：四川五粮液天酿地酒商贸有限公司，该公司成立于xx年4月是五粮液现代人酒的四川运营商。主要销售五粮液现代人酒、五粮液东方龙酒、宁夏枸杞红红酒。我公司是用一种全新的模式来运营白酒，争取能把现代人酒做成全国的强势白酒品牌。参加该实践，不仅能锻炼我的能力，同时能增长我的见识和我的社会经验，最重要的收获是在这期间自己所经历的对社会的现实以及不易的真实感受，参加该事件，我作为一名见习销售经理，主要任务就是为了对外向市场推销该公司的各类酒。

在寒假将至的时候，报名参加了校区组织的在五粮液天酿地酒商贸有限公司的社会实践。在期末考试之后，回到潼南。对自己认为需要该公司各类酒的一些酒店或单位等做了一个列表，以为后来去依次推销做下准备。

当前时代，无论什么行业都是秉承“以人为本”的理念，作为一名参加社会实践的大学生，特别是一名参加与销售有关的社会实践，不仅需要具备良好的销售能力，同时还要身兼很多方面的素质。但这对于一名缺乏社会经验的在校大学生来说，无疑是一件很难的事情。对于销售，我们的目的是为了把商品卖出去以换取利润，顾客就是上帝的良好服务

态度是必须的，要想获得跟多的利润就必须提高销售量。这就要求我们必须想顾客之所想，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需求。

在参加社会实践的过程中，通过我自己的亲身体会以及自己的一些了解，觉得在实践过程中还存在很多问题：

4. 对参加社会实践的学生没有进行相应的挑选，导致许多不必要的浪费；

4. 建立适当的奖励机制，使大家在实践过程中有足够的动力，也会让大家更有热情。

社会实践能让走出校园的我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，它有助于我们大学生更新社会观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学到的东西，比如与人的沟通交流能力。除此之外，社会实践还能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。所以在实践结束后我做了如下总结：

1. 要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能够接受自己所推销的产品。

2. 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。

3. 要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。

4. 要学会寻找目标：首先我们必须明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。

5要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品……不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。

## 大学生寒假实践报告篇五

美术学院

06环艺（2）班

XX

XX

XX装饰公司

（一）实践前——思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

## （二）实践中——行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这

又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2:00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5:00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要

得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1)检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2)谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

## 大学生寒假实践报告篇六

春节临近，各大中专院校陆续进入寒假，一些大学生开始寻找机会，一方面锻炼自己，一方面利用假期实实在在地挣些钱。以前，大学生们往往通过当家教、干推销、当服务员等相对单调的打工，利用短暂的寒假体验职场。今年，不少大学生开始依托自身优势，开拓思路，寻找广阔的打工空间，为寒假打工寻找更多的机会。而不少劳动密集型用人单位，节日期间不停产，员工回家过年，致使岗位大量空缺，这些单位也在广招大学生寒假打工。

1月13日、20日、27日，郑州市天天人才市场召开了三场专门针对大学生寒假打工的招聘会，这是该市场继去年“首届寒假打工专场招聘会”后，又一届公益性的招聘活动，2月3日还有一场。目的就是把寒假期间想打工的大学生们推销出去，为他们提供一个寻找短暂就业机会的平台。

据主办方相关负责人张女士介绍，已召开的前两次招聘会，大学生约有1500多人参加，而参加招聘会的企业近百家。与以往不同，今年招聘会上除了提供业务促销、服务员等岗位外，还多了如游戏代练、保安、家政保姆、代招员工等多种岗位。

20日上午，记者在招聘会现场看到，一些大学生将“思念”的招聘柜台团团围住。“我们的目的很简单，家庭生活不宽裕，寒假不回家过年，留在郑州靠打工挣些钱，为下学期的生活做准备。企业为我们准备的是包饺子工，工资水平虽然不算高，但管吃管住很实在。”大学生小马向记者介绍。

“每到春节前后是饺子等速冻食品的销售旺季，又恰遇不少来自农村的员工赶着回家过年，是普工缺口最大的时候，充分利用这些寒假打工的大学生，是个不错的办法。”招聘人员介绍说。

“这在原来，大学生应聘普通工人是不可能的事情，仅面子上就过不去，现在这种形势在悄悄改变。”人才市场的工作人员告诉记者。

家政保姆。几年前，大学生一般不会放下架子，他们好不容易从千军万马当中挤过了独木桥，虽说是假期打工，但怎么也不能放下架子去当保姆。采访现在的大学生，他们却认为做家政保姆也一样能挣到不少钱，同时，“我们也是高素质的保姆，而且做保姆也是参加社会实践的一种，能学习不少知识，为什么不干？”短短几年，从放不下架子到“干什么都能学到知识、都是参与社会实践”，这也正是现在大学生转变观念的表现。

游戏代练。从职业角度来看，游戏代练并不是一门正式职业，但从社会客观实践上来说，它也有存在的土壤，而且不少大学生在寒假期间从事此职业。了一些从事过这一职业的大学生，了解到他们的看法。“现在是电子时代，对于操作计算机，那可是大学生所必须会的，而且我们也喜欢玩游戏，借着假期从事此职业，既能免费娱乐又能挣钱，这种一举两得的好事，到哪儿去找啊？”大学生小胡说。还有另一种想法是，“我从事这行只不过为了暂时贴补生活，只是一种过渡，对于将来就业那是一定不会从事这职业的，而且玩游戏需要大量的精力，随着年龄的增长也不可能长久工作下去。”大学生小杜告诉记者。专家提醒，游戏代练只可在假期期间，切不可长久下去，否则可能会迷恋于游戏而荒废了正常学业。

保安。当保安对于短期的假期打工来说是比较合适的，能够培养责任心和能吃苦耐劳的精神，还能借着闲暇之时，听听英语，以免长假期间，忘掉大量的词汇。

食品厂普工。一些食品厂在年节前后相当长一段时间里，会有大量普通工人的缺口，此时招一些假期打工的学生，以解岗位缺人之急。大学生去食品厂当普通工人，虽然一时学不到多少技能，但也能参与社会实践，同时也挣到了生活补贴。

代招员工。一些用人单位，特别是足疗、美容、按摩等服务领域，需要大学生们通过寒假回家乡代招一些落榜生或者想进城务工的学生，这些大学生一是好与这些人沟通，另外信息也灵通，也很让用人方和求职方放心。所以帮助企业代招员工越来越成为大学生们放寒假打工挣钱的门路。

对于假期打工、兼职来说，大学生们都有着不同的想法。为挣钱、为参加社会实践、为提高能力，当然，还有极少数随大流。

目前，许多高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。

## 大学生寒假实践报告篇七

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是

我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练！”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价格的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等！”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老主顾了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是；而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉

他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽己。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！

## 大学生寒假实践报告篇八

这是我第一次经历社会实践。我实践的单位是我姑姑的一个生活用品专卖店。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。亲身体验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。

### 二、实践内容

在现今社会，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。招聘会上大字报都总写着“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。

在我得到了姑姑的允许，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的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学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。

作为信息管理与信息系统专业的学生，对信息的把握自然要比较看重，所以在我观察了姑姑的店面后觉得如果在店面显眼的地方贴上海报可以给人耳目一新的效果，于是便分类照下店里的商品用电脑装饰后做成海报，这样客人在看了后心情也比较好，觉得有很多选择，销量就提高了。此外，还在临近的村落作了宣传，让的人知道姑姑的店，扩大客源。

### 三、实践结果

虽然销量有所增加，但有待进一步证明是否是我努力的结果，但一定的影响是有的。

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。

我还建议姑姑可不可以提供送货上门的服务，姑姑说我们是小本生意，不用弄得这么麻烦，况且现在人手也不足。

当务之急是努力学习自己的专业知识。还要利用做项目的机会巩固修正自己所掌握的知识，不断提高自己的能力。

### 四、实践总结或体会：

中国的经济飞速发展，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

挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，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。

在实践的这时间内，我接触到各种各样的人和事，有很多东 西都是学校里无法感受到的，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，不会有人告诉我 这些，我必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的 努力做到最好。在学校，虽然有很多社团，但毕竟学校是 学习的场所，学习的氛围更浓重，每一个学生都在为取得更 高的成绩而努力。

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！都说大学是一个小社会，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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是 队我说要好好珍惜在学校的时间。

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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地 接受。

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，使自己未踏入社会就已体会社会各方面。

## 大学生寒假实践报告篇九

为了丰富假期生活和在实际生活中锻炼自己，我于xx月22日

到xx招待所进行实习。这是我第一次在自己专业领域之外的工作，对于我来说这是一次挑战也是一次学习一门谋生技能的机会。

我怀着激动和热情投入到第一天的工作中，我的工作前台收银员。这项工作主要负责收纳顾客和检查房间。第一天刚开始由于对业务不熟所以老板让我和一个工作两年的李大哥一起。在第一天的下午，我在检查一个房间时，发现一个马桶盖子坏了而我没有及时发现。我的一个失误结果我和李大哥被扣20元。对我们来说钱不算多但是放映出一个问题——我的粗心。在新疆这个多民族居住的地方，对于旅客我们要有能力分辨好人和坏人的能力。这就是我们服务员一天的工作行程，不是夸张，是事实，特别是有时遇到故意刁难或是蛮不讲理的顾客，你这一天过得更是“凄惨”：一，你不能得罪顾客，因为他是上帝；二，你不能坏菜馆的声誉，因为你还想在那里工作下去；三，所有的错都是服务员的错，即使那错是因为别人而犯或是本身就是别人犯的，只要关系到顾客，你就得认栽。客人不买单，那就你自己买吧，即便你一个月也挣不到这顿饭钱；四，你在工作上的所有表现，任何一言一行都直接与你的工钱挂钩，好，有奖；犯点小错，罚。

有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想与知识。参加社会实践活动的时间并不长，却让我领悟到了很多书本上无法学到的东西。并将终身受用。

社会实践活动还让我认识了很多，有铁路局工作一丝不苟又平易近人的工作人员们，有各大高校朝气蓬勃，活泼开朗大学生们，还有一些拖着大包小包的行李，带着老人孩子匆匆乘车回家过年的旅客们。这些都加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让我们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少年学生的成材之路。

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，为将来更加激烈的社会竞争打下了坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我在社会实践中得到锻炼和提升。