

最新大三寒假社会实践报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大三寒假社会实践报告篇一

作为伟大的祖国未来的事业的继承人，我们新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。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。进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：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之中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实

践一走进赣州市金源休闲餐厅。

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。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。

大三寒假社会实践报告篇二

我在工厂做社会实践是我这个寒假的选择，而通过这次的实践我也是懂得了自己有哪些是不足的，而且也是更加的清楚知道，想要在社会去工作，并不是那么的容易，也是需要我们去多努力，作为一名大三的学生，之前的社会实践更多的是志愿类的工作，所以对于要求并不是那么高，只要愿意做事情就好了，但是在工厂的时候，却是知道，工作是很看重结果的，如果生产的任务没有完成，也是需要加班，并且如果做得差也是会被辞退的。

在这次的工作之中，我主要是在车间去做生产的工作，工作的内容比较的简单而且重复，所以我培训了半天，就可以做了，只是和老员工相比起来，真的速度慢了很多，也是由于我只是在兼职，所以对于我的要求也是没有那么的高，不过我也是不服输，既然别人能做到那么高效率，我也是要去做，所以我也积极的去提升自己的一个效率，不断的找方法，

提升自己的一个能力，通过一个寒假的努力，我也是能力和老员工相比，差距没有那么大了，也是让我知道，别看这个工作是那么的简单，但是想要做到熟能生巧也不是一时半会的，需要不断的去做，去训练才可以的。

这份工作比较的基础，不过也是让我意识到，基础的工作如果做不好，那么更高阶的工作我也是挺难去做好的，毕竟只有了解了基础的工作，知道基础工作的困难，那么其他的工作也是能更好的去做好的，如果基础都不打牢，那么其他的工作也是很难去做好了的，就像学习，只有基础好了，高深的知识才能学好它。而在工作里头，我也是知道车间的班长都是从基层去做起，做优秀了，才得到提升的，而且只有这样能更好的去带领班组，如果基础工作都不知道如何的去做，难度是怎么样的，那么也是很难去把班组带好，明确任务，去提升生产的效率。

通过这次的在工厂社会实践，我也是清楚的知道自己有蛮多方面还是需要改进，而且也是需要回到学校继续努力，为以后毕业进入到这个社会而做好准备，在学校里面去学习提升自己不足的一些地方，只有多去提升，那么自己也是可以在今后更好的找到更好的工作，让自己在社会立足更快。

大三寒假社会实践报告篇三

凛冽的寒风穿梭在喧嚣的街道之中并带来了属于寒假的欢快气息，想到寒假过去以后自己并成为大三学生难免会在内心增添几分期待，但是这么多天若总是待在家中玩耍则未免显得自己过于颓废，这种趋势对于自己的大学生活而言可不是什么好的倾向，因此我妥善利用这个寒假并在父母的同意下参与到商场导购员的社会实践之中。

也许是年关将近导致商场的各个区域都变得热闹许多，但也意味着这段时间商场人手不够是极其常见的状况，所以我在联系商场负责人以后决定在这里工作到过年前夕再返回家中，

至少这个假期有事可做的话总比在家中好吃懒做要强得多。穿上导购员的服装便让我在商场的各个区域开始了自己的寒假社会实践，尽管前几天自己主要是负责整理货架的商品以及为商场的顾客带路，但是通过同事们的讲解让我明白导购员的隐藏职能是在介绍商品的过程中为对方推荐可能需求的物品，一般来说若是自己的描绘能力够强且推荐商品正好是对方所需的类型则往往会带来更多的效益。

通过这种方式为商场带来更多的效益则意味着这次社会实践结束以后自己还能领到一笔工资，再加上商场包餐的制度导致我在这里的社会实践生活过得还算不错，尽管自己已经有了大致的猜测却没想到附近居民的购买能力这么强，很多时候看似还算很多的年货在一段时间内便被购买一空，这样导致自己需要及时补充相应的商品到指定区域以免出现空缺的状况，所以自己大多数时间处于较为忙碌的状态并在商场负责人的称赞中获得了些许奖励。

若非以往有过兼职的经历或许自己对待社会实践根本就不会这般用心吧，可是我也明白本就没有太多实践经验的自己只在商场工作不满一月的时间很容易引起他人的轻视，短短十几天的时间若是不能够积极主动些则很有可能被商场负责人当成玩闹般的情况，正因为如此我才十分用心地参与到社会实践之中并争取树立较好的大学生形象，这样的话即便无法带来较大的经济效益却也能带动积极对待工作的热情，可以说真因为怀揣着对商场工作的热忱才会在社会实践中有着力拼搏的心态。

半个月的时间便让我匆匆结束寒假社会实践并选择回家过年，但是这段时间的历练以及帮助顾客的经历已经成为自己学习生活中不可缺少的积累，或许等到开学以后自己还会因为这次社会实践增添了与同学之间的谈资呢，但也正因为如此才让我期待能够尽快结束学业并投入到职场生活中不断奋斗。

大三寒假社会实践报告篇四

转眼间，大三的寒假就到来了，在开心着假期到来的同时，我也不禁感叹时光如梭。明明在大一入学时的场景还历历在目，如今居然已经到了大三。但是，既然时间跑的这么快，我也不能在这个时候松懈。和往年一样，在大三的寒假中，我也在今年的寒假中选择了一些有意义的事情。

在今年，在和父母商讨过后，我在学校附近的餐厅里找到了一份工作。选择在这里工作，其实经过了我很多的思考。

首先，这里离学校比较近，住宿方便，并且对周边的环境自己也比较熟悉。

其次，这里是自己过去常来的店，自己和老板也算认识，算是比较方便。

最后，这里的街道比较热闹，在假期来临后，会有更多的客人，所以一定会招人，并且据自己了解，这里的工资也不低。

在各种条件的筛选下，自己最终选择了这里作为我在寒假的工作地点。毕竟在寒假后，紧随着就是新年，所以可选择的也缩小了很多。

在这次的工作中，我负责在餐厅担任服务员和后勤人员。因为假期的繁忙，所以也没有太多的硬性规定，基本上是哪需要就走哪里。

面对自己服务员的工作，我从前辈的身上学会了很多工作的技巧，如：怎样去和顾客打招呼，如何推荐顾客点一些招牌菜品，以及如何做好服务工作。

在基础的工作上，自己对餐厅有了更详细的了解，明白了如何去记桌号，知道了怎么去仓库补充饮料等货物。总之，在

忙碌中，杂七杂八的学了不少的东西。

在这些繁杂的知识中，自己认为最有用的，还是在推销方面的技巧。关于如何去向客人推销，老板特地花了很多的时间来教导我，听完他的教导，再加上在之后的实践，自己在推销和交流上，有了长足的进步。相比起一开始只会唯唯诺诺的说些固定的话，在后面我就放开了很多。

因为几周后就是春节，所以这次的工作并没有持续多久。但是在这短暂却又忙碌的工作中，我却收获了很多知识，也体验到很多社会中的事情。尽管这些在学习上不能直接帮到我，但相信在今后的真正的工作中，也一定能给我一定的帮助。

几周的`实践转眼结束，剩下的假期我也会好好的利用起来，希望在今年的暑假里，自己能有更多的收获。

大三寒假社会实践报告篇五

有人说大学是象牙塔，大学是恋爱的天堂，可我却不以为然，我认为作为一个当代的大学生，在学习之余应该学会帮助家人减轻负担，学会在这回社会上独立生存，所以今年寒假我尝试了一次与社会的近距离接触，我通过这一个月的经历认识到社会实践是一笔巨大的财富，是体味人生的好机会，是锻炼自己的平台，社会才是一所真正锻炼人的综合型大学。

今年寒假我觉得在家闲着也是闲着，于是就去舅舅店里帮他卖光碟，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的，在哪儿工作了一个月。刚开始，我总是不敢开口，声音特小，又是甚至连自己都听不到，后来舅舅对我说，做生意就是把自己的东西推荐出去来赚钱，你话都不敢说，怎么推荐自己的东西。就这样一天过去了，晚上回到家，我翻来覆去的睡不着，自己好好地想了想，是啊，做生意就是要敢说话，敢要推荐自己的产品，像现在这样话都不敢说过，还怎么做生意？现在是给自己家里人做，以后出了社会，不说话谁要你？后来

慢慢的也适应了打工这种生活。通过这次经历，我也总结了一些经验教训，早这里写下来和大家一起分享一下！

首先是服务态度。在当今社会，很多人都知道服务态度是越来越重要了，现在的社会是诚信社会，可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。其次是诚信。在现在的市场有很多假冒伪劣产品，很多商家也是这样发了财但这种方法是玩玩不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用xx的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好处，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。给大家讲个故事吧：有一天，来了一位顾客。我微笑着对他说，您需要什么样的光碟，他说他喜欢谍战类的，他说你给推荐几部吧，你肯定知道那个好看，我相信你，于是我帮他选了几部□□xx□□xx□□这是我喜欢的几部，于是他就把这两个买走了，给了20块钱，在我给他找零的时候他就走了，我还欠他6块钱，于是我追上他还了他的钱，他很高兴他说姑娘我以后一定会再来你这儿买的，就这样一单生意做成了，我很高兴。再次就是要有长远的眼光。好商家要有长远的眼光，不能目光短浅，我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己商品的价格。

还要哟普自己的销售技巧：现在市场上同样的商品有很多，比你的好的一抓一大把，怎样才能把自己的商品卖出去呢？这就需要一定的销售技巧了。下面说说我的想法和做法，在实践的过程中，我认为很有效。

在顾客来的时候，要保持微笑，保持一个好的服务态度，然后看顾客需要什么养的商品。就说一个卖歌碟的例子吧。有一次，一位顾客说要买歌碟，然后我微笑着问他喜欢听什么类型的歌，他说喜欢凤凰传奇的歌，于是我带他去放置歌碟的地方，我帮他找了20几张凤凰传奇的专辑，他买了两张，他问我可不可以便宜点，老在你这儿买，我微笑着说这已经是最低价了，我们进价就比较高，后来他问我10元能不能拿，

我一想本来两个是12元，拿就拿吧，后来就这样做成了这笔生意。

再来说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：朋友，到别的地方看看吧，没有好的再过来。这句话很成功，在做销售员的时候，我可是经常说这句话，而且几乎每次都管事。不信你哦可以自己试！

另外就是知识。俗话说的好：活到老学到老，知识才是我们真正的资本呢，我们只有不断地学习心得知识，丰富自己，只有这样不断地给自己充电，虽然暂时可能不成功，但成功也离你不远了。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，一个月的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧！

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。

希望在接下来的时间内，我们能在学校内实现自己的报复，让我们的梦想单单是一个梦，一定要让它成真。