

寒假假期活动总结(大全5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

寒假假期活动总结篇一

为确保我校师生的安全，严防因游泳、嬉水、恶劣天气带来安全事故的发生，同时为了让孩子们度过一个“健康、安全、文明、快乐”的“五一”假期。2021年4月30日，明珠小学开展了防溺水和交通安全教育系列活动。

首先□xxx主任就交通安全、防溺水安全、居家安全、饮食安全等进行了全面的安全知识教育。李主任特别针对易发的溺水事故以及交通事故，告诫学生假日期间做到“六不准”，远离危险水域，遵守交通规则，做好安全防范。同时倡议同学们学会做家务，做一名爱劳动的少年。

随后□xxx副校长带领全体师生分别进行了防溺水安全、遵守交通安全宣誓。

宣誓结束后，师生代表分别在“增强防溺水意识，绽放生命光芒！”、“交通法规人人遵守，文明校园处处安全。”的横幅上庄重地签下自己的名字，共同承诺远离危险水域，携手构筑起一道防溺水安全教育的坚固屏障，遵守交通规则，做文明人。

最后□xxx校长总结发言。罗校长强调同学们假期必须注意交通安全、居家安全、防疫安全等各项安全事项，时时刻刻把珍爱生命牢记心间，保护好自己。希望同学们能够度过一个

安全、文明、愉快的假期。

会后，各班班主任继续召开“五一假期安全教育”主题班会课。班会上，各班老师重点围绕交通安全、防溺水安全、防疫安全、居家安全、自我保护等安全问题进行强化教育，并希望全体学生要从思想上高度重视安全问题，提高自我保护能力。

此次安全教育主题活动，让全体学生学习了安全知识，深刻认识到了“安全无小事”，树立了“珍爱生命，重视安全”的意识，增强了学生的安全防范意识，切实提高了学生的安全防范能力。

寒假假期活动总结篇二

我们这次的活动进行得较为顺利和完满，活动从2月1号持续到2月4号，基本按照策划书的计划进行。活动分为前期、中期以及后期三个阶段。前期活动的主要内容为联系相关行政部门和活动相关单位，并取得审批及支持。中期活动为在阳春市第一中学，第三中学，阳春市妇幼保健医院，阳春市名家电器大商场宣传地中海贫血防治知识。后期活动为资料整理，财政清算，活动。13个志愿者都很努力地宣传地贫，活动效果较为良好。

活动前期

在学校，为了能使宣传活动更加有趣地进行，我们就开始筹备活动的相关事项。志愿者忙着学手语，学折纸。放假之后，我们回到阳春，紧接着便开始到市民政局、市卫生局、市教育局，市委宣传部，市团委等有关部门审批我们活动的文件并争取得到协助。

经过协商，我们在婚姻登记处的婚检咨询处放上了我们的宣传资料，并在民政局内就开始了尝试宣传，通过宣传，我们

了解到新婚夫妇都很有婚检意识。

通过与新视界广告公司的总监协商，我们可以将制作好的宣传视频在东湖大电视上循环放映，让我们的宣传更加有力度，宣传范围更广。整个审批过程中，凭借着几个人的力量，我们算是毫无遗憾地完成了前期的准备工作。

前期审批工作总体上来看，还是相当的顺利的，只是在申请道路占用用地时有一小波折，预期3天可以拿到同意书的，我们没有想到到了第三天刚好碰上双休日，行政服务中心工作人员不上班。时间又被推迟了2天。经过努力，申请用地批准书到了活动的前2天才拿到，我们凭借着同意书才得以与名家电电器大商场的经理协商活动的具体事宜。名家电电器大商场的经理同意借给我们音箱，帐篷，桌子。

活动中期

2月1日我们在阳春三中和阳春一中进行地中海贫血防治知识宣传，在学校内，我们选择学生流量大的地方作为宣传地点，继而分工合作，将一项项准备工作完成。当天我们还在学校各教室播放了宣传地中海贫血的视频，在同学们先有所了解的情况下，我们的宣传更容易进行。

而且，我们还在校园内的宣传栏上出了黑板报，这使我们的宣传得以长期化。宣传开始时，很多同学被我们吸引过来，积极进行有奖问答，加深对地贫知识的了解，踊跃在留言板上写上对地贫患儿的祝福语，并在横幅上活跃签名支持我们的宣传活动。当场气氛比较热烈，很多学生在认真地阅读海报，三折页。一部分志愿者在咨询台耐心地和同学讲解交流，另一部分就流动宣传，并指引学生到达咨询台做更加详细的了解，整个宣传效果较为良好。

根据志愿者与学生的交流，我们了解到一部分学生对地中海贫血这种遗传病是闻所未闻，一部分学生就听过地贫，但是

并不了解具体的防治知识。而有个别学生则因为身边有人患有此病，而对此病有较为详细的了解。而在此次宣传活动中，我们也宣扬了献血的重要性。当天傍晚，断断续续地还有较多学生到我们的咨询台了解，而我们的宣传到了天黑才结束，但是志愿者们都笑着坚持到最后。

在活动准备阶段时，我们通过努力，与新视界广告公司协商好的在东湖大电视上播放的视频正好在当天晚上开始播放，怀着满满的喜悦与自豪，我们在东湖大广场上驻足等待观看我们的宣传视频。当晚东湖大广场的市民较多，地中海贫血的基本防治知识又得以宣传出去。

2月2日，我们在阳春妇幼保健医院进行宣传活动。当天有不少市民前来咨询，他们或是已知子女携带地中海贫血基因，想更加详细地了解这种病，或是亲戚患有重型地中海贫血，对此病比较关注。因为我们在妇幼保健医院内进行宣传，院内有很多家长带着小孩子在看病，我们临时决定以关心小孩子为切入口，并送给他们棒棒糖，进而对他们的家长进行宣传地贫。

从志愿者与市民的交谈中，我们了解到在阳春地区携带地中海贫血基因的人的是很多的，而且也有不少重型地中海贫血患儿。而我们听说，一位妇女怀了患有重型地中海贫血的胎儿，她引产，并说明了这种病的严重性，但是她坚决不信，坚持怀胎十月，生下了小孩，最后后悔莫及。这足以说明地中海贫血知识的宣传力度至今是远远不够的。推而及之，在广东的偏远城市，宣传力度是务必进一步加强的。

当天下午我们在医院探访了一位重型地中海贫血患儿，他话语不多，但感觉得出他很懂事。当我们第一眼见到这个五岁的患儿时，伤感、惋惜、怜悯等复杂感情油然而生。他爷爷告诉我们，他正在接受中西医结合治疗，每个月的花费都很多，而他的父母则为了他的医药费都在外面打工。一个小小的孩子他却已经懂得了生命的珍贵，祈求爷爷一定要让他活

下去。我们送给他一套衣服和水果，礼物不多，但算是尽了我们的一份心意。看着他们离去，我们心情都很沉重，因为他们需要的是更多资金的帮助，而我们实在没能帮到他们很多。

2月4日，我们在名家电电器大商场门口进行宣传。这一天的宣传是我们付出最多的一天。首先是到行政服务中心申请占用道路用地就遇到了困难，随着时间的推移，计划宣传时间不断逼近，而我们却还没有拿到同意书，我们只得去市政局找领导，请求其批准。拿到同意书后，我们又开始忙碌地准备当天的表演和宣传，因为有大学生联合会的协助表演，我们要准备相关表演物资和布置场地。紧张的准备工作一件一件地完成，而随着两个帐篷的搭起，红地毯的铺开，我们的宣传正式开始，街舞，歌唱，手语表演，吉他弹唱等节目吸引了很多市民前来观看，有的站着，有的停下车，有的走向咨询台。有奖问答环节吸引着他们详细地了解地中海贫血的相关知识，既拿到奖品，又了解到了知识。电视台的工作人员到了现场拍摄，之后的新闻报道也为我们宣传了相关的地中海贫血防治知识。而我们意料不到的是，由于我们是志愿者做的公益宣传，阳春的彩虹桥志愿团也到了现场拍摄，并为我们做进一步的宣传。当天，我们也分组到了红旗路，挨店地进行我们的宣传。有些店主听到我们的宣传，就娓娓道出他们背后的故事，他们拿着我们的宣传资料，说了许许多多，这也让我们了解了很多，知道了很多，我们意识到我们的宣传非常的必要。

活动期间，我们还通过qq群，短信的形式把地中海贫血防治的基本知识宣传出去，并鼓励他们转发。

活动后期

我们搞完宣传活动之后，便开始准备答谢活动。我们汇总了所有的照片，制作成一个视频，刻录进光盘，在2月8号到各单位去送手写感谢信和光盘。各单位对我们的活动都持满意

的态度。

活动最终：

这次活动，我们每一个人都付出了最大的努力，从活动的准备阶段开始，我们就忙得不亦乐乎。虽然只有短短的几天审批时间，但由于要节省经费，我们都是骑着自行车去联系单位，大部分单位都是比较支持我们的活动。有一点我们是做得不够好的，就是在得到相关单位的同意后，忽略了要留下领导的手机号码。因为我们在进入学校或是宣传当天的物资往往还是需要领导帮忙的，我们忽略了这一点，在宣传当天还要去找领导，浪费了些许时间。在宣传阶段，每一个志愿者都很认真并耐心地讲解，有时我们组织得不是很好，但是他们很自觉地把该做的工作完成。这次的活动我们的准备时间有点短，导致在正式宣传的时候仍有些准备工作未做足。

从这次的宣传中，我们觉得，市区内的大部分人都有婚检意识，而农村村民的婚检意识可能稍差，而地中海贫血患儿也主要在农村地区，所以我认为宣传地点应向农村地区倾斜。并且这种公益性宣传最好与政府或其他相关部门协商，这样可以加大我们的宣传力度。而个人认为流动宣传的效果与摆摊宣传效果相差无几。我们的流动宣传针对的人群主要是个体商店的店员，公交站等车的市民。他们比较有空余时间，并且我们可以以一次性的讲解让多个人知道地贫知识。我们在个体商店区域宣传之时，相邻商店的店主正在交流，很乐意听我们的宣传。其实在我们去贴海报之时，就以这种形式宣传过，我们的70多张海报首先是在跟司机交流过，讲解过，然后才得到他们的批准而粘贴上去。三轮车司机一般都是聚集在一起等客的，所以如果可以一次的讲解让多人了解，这才是有效率的宣传。

寒假假期活动总结篇三

十月一日是一年一度的国庆节，是祖国母亲的生日。祖国母亲

今年67周岁了，因此全国都洋溢着喜庆的气氛。

乘着这气氛，我们一家人来到了山清水秀的外婆家。

中午，吃完了饭，我们就漫步在田间销路，欣赏田园风光，当走到外婆家的地是，看着那娇小的辣椒，像花儿一样的莴笋，竹子般的洋辣椒……一切让人感到一阵欢喜。然而继续向前走就没有这么好的事物了：

一口池塘边，全是一群一群的死鱼漂在水上，旁边的橘子树也枯萎了。我们再往前十米看，橘子树又是硕果累累，枝繁叶茂。这可真奇怪，就像别人说的水土不同吧！

我们又沿着山路向前周，一路上，爸爸妈妈停的向我介绍，还讲了一些他们小时候的故事。……时间不早了！我们又从另一条路回外婆家，一路上我们看到有很多马齿苋便一路上说说笑笑的把马齿苋摘了一大把，恨不得能有个口袋把它们装下，就这样我们有回到了外婆家。

这次国庆虽然没有到外面游山玩水，但是去外婆家也饱了我的眼福呀!!!

寒假假期活动总结篇四

实践时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

实践内容：在银行大堂服务到来的顾客，传播企业文化

实践目的：通过在银行里兼职，让我在近两个月的时间内深入了解银行的基本运作，以及中国近期对于利率调整所体现的方针政策。对于银行的业务有了更深切的了解。

两个月的暑假对于学生们而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一

丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，体现出自己的价值，我决定抓住这次能在商行实践学习的机会，在实践中升华自己。对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是百分之百的成就感。

众所周知□xx银行是以金融资产和金融负债为经营对象，经营的是特殊商品——货币和货币资本。经营内容包括货币收付、借贷以及各种与货币有关的或者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看□xx银行的经营，是工商企业经营的条件。

一、xx银行的经营模式

从xx银行的发展来看□xx银行的经营模式有两种。一种是xx模式□xx银行主要融通短期xx资金，具有放贷期限短，流动性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是xx式，其业务是综合式□xx银行不仅融通短期xx资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

二、xx银行的职能

1. 信用中介职能：信用中介是xx银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。

2. 支付中介职能□xx银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。

3. 信用创造功能□xx银行在信用中介职能和支付中介职能的基础上，产生了信用创造职能。

4. 金融服务职能：随着经济的发展，工商企业的业务经营环境日益复杂化，银行间的业务竞争也日益剧烈化，银行由于

联系面广，信息比较灵通，特别是电子计算机在银行业务中的广泛应用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业“决策支援”等服务应运而生，工商企业生产和流通专业化的发展，又要求把许多原来的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原来的单纯钱物交易，发展为转帐结算。

5. 调节经济职能。

调节经济是指xx银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策和其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外□xx银行通过其在国际市场上的融资活动还可以调节本国的国际收支状况。

三、我在银行的日常工作

1. 维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

2. 与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的不同需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3. 收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

4. 调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免

客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

四、心得体会

学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的'询问，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在xx银行实践，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新篇章。

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

寒假假期活动总结篇五

1、实践目的及意义

进入大三，面对着学业与就业的双重压力，社会实践显得尤为重要。在社会时间的过程中，我们不仅可以把知识运用于实践，同时由实践所积累的经验果实也可以促进我们对知识的汲取。这次寒假社会实践，我选择了xx年暑假进行的社会实践地点。一来，我认为在上一次的社会实践过程中，我并没有充分准备好，没有达到一名店员的标准。二来，经过一年多的学习，我的心智和知识已经提高了不少，我想看一下这对我的就业实践有无帮助。

2、实践部门的概况及发展情况

xx目前共有34家美佳超市，分布在xx区、沧浪区、虎丘区、吴中区、相城区以及两个地级市，昆山市和张家港市。

xx的美佳超市位于镇中心，成立已有十多年之久，在东山形象良好。近些年，面对大型卖场的冲击，美佳超市作为社区

店仍有着很高的销售量。

3、实践要求

保持店内整洁明亮；保持商品齐全，确保没有过期的商品出现在货架上；搬运货物，保持仓库有序；如有顾客询问，礼貌待人，尽可能解决顾客的疑问。

1、实践安排概况

(1) 时间

寒假开始后，我进过一番考虑和联系，获得了再次在美佳超市时间的机会。时间是1月10号到1月31号半个多月的时间。在超市工作分为早班和晚班两种。早班是上午七点到下午两点；晚班是下午两点到晚上九点。

(2) 内容

负责店内的清洁卫生，并且搬运货物管理仓库。

(3) 地点

xx市吴中区xx美佳超市内

2、专业知识与专业技能在实践过程中的应用

我的专业是英语师范专业。就英语单方面来说，在此次实践过程中并没有运用很多，因为在东山的外国人还是比较少的。但是在师范上面来说，因为与人交流是个很重要的部分，所以在这方面还是运用到了不少，并且也从实践的过程中学到了很多与人交流的技巧。

1、店内工作人员与顾客的沟通方式有待改进

(1) 实例

在排队结账的时候，顾客常常因为发现显示出来的价格与他看到的价格不一致而产生摩擦。其原因有二，一是顾客自己没看清价格标签，导致误解；其二是工作人员的价格标签没有及时更新或是摆放有错位。产生摩擦之后，工作人员往往不能很好的与顾客沟通，导致不欢而散。

(2) 建议

超市的工作人员应该及时更新产品信息，确保电脑中的商品价格与标签上的价格一致。当发生摩擦时，应该以顾客为第一位，做好解释工作，在不影响正常营业秩序时，要给顾客一个合情合理的解释。

2、店员的工作时间往往不能得到充分利用

(1) 实例

在我工作的那半个月里，虽然很累，但是我发现其实我一天真正工作的时间还是比较少的。大多数时候就是站在店内等待顾客的咨询。

(2) 建议

店长应该根据店内实际情况制定出更加合理的工作时间表。因为东山的美佳超市规模不大，属于社区店。所以工作的员工比较少，这也更有利于店长对每位员工进行工作时间的分配。

1、想要真正步入社会，不是想象的那么容易

在大学三年的时间里，我自认为自己也参加了不少社会实践，对于人与人之间的相处之道虽不说是深谙其中之道，但也是

有过一定的经验积累。但我两次在美佳超市进行实践后发现，社会是远远没有自己想的那么简单。在一家超市，一天人来人往也有几百人，虽然不是每个人我都会与之交流，但是他们也绝对不会无缘无故的体谅我。所以，在这一次的实践过程中，我感觉到，大学给我们提供的实践机会，只是给了我们一扇小小的窗户，通过这个窗户，我了解到的，只是一个被净化过的无害的社会。所以，当我从大学毕业，真正踏上社会的时候，遇到的困难会比我想象的更多，更艰巨。

2、高调做事，低调做人

这次实践，我还奉行着这句八箴言。这句箴言在我妈妈口中就是“少说话，多做事”。虽然在这个社会，每个人都是独立的个体，都要求自己的个性魅力得到彻底的释放，但是在一个陌生的环境，多做少说才是生存下去的道理。

3、就业是一门学问，但它不能决定人生

经过两次在超市的实践，我也接触到了不少人，很多人也愿意和我聊聊。他们中有在东山中学教书的老师，又在外企里工作的新人，更多的则是自己创业做点小买卖的。从他们的口中，我了解到，大多数人就业是属于顺其自然型的，或者是随大流型的。一大帮人一起去投简历，面试，等待结果。最后，大部分人都找到了工作，开始了在社会上的打拼。还有的则是不甘于专业带来的限制，选择了一份挑战性的工作。结合我自身来看，我认为，自己选择这个专业还是正确的，将来也会从事教师事业。但我知道，刚开始的就业不会决定自己以后的人生，这只是一块跳板，如何利用好这块跳板才是关键。