

大学生实践报告格式文档(优质5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。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。

大学生实践报告格式文档篇一

21世纪的中国最需要的是人才,然而具体需要什么样的人呢?且不分哪个专业最火,哪个技能最热,但凡去过招聘会的人都会意识到几乎每个招聘单位都垂青那些有相关工作经验的应聘者,而所谓“经验”,则是从实践中得来的知识或技能。归根结底,当今社会需要的一定是与社会充分接触了的、真正了解社会的人才。因此,面临激烈的就业竞争压力,对于作为大学生的我们来说,利用假期进行踏入社会前的演练已经显得很有必要了。只有这样,当我们真正踏上社会时才会更加从容不迫。

正是因为上面的原因,今年暑假,我进行了一次从7月xx日到8月xx日为期41天的打工实践活动。这次,我在一家婚庆公司里作调音师,负责婚礼仪式上全场音乐的播放及更换,同时还兼做一些现场的布置工作。下面具体介绍一下我的实践内容。

7月xx号是我实践的第一天,这天的工作真是让我大开眼界。东文泉村的张家第二天要举行婚礼,所以今天我们先要做些准备工作,即将婚礼上要用的东西送到他家,然后将现场大体布置一下。因为运东西的车空间有限,有些大物件要拆卸后装车运过去,其中,以花门和路引最为典型。以前,在电视上看到过红地毯的一头放着一个红色或粉色的花门,两侧是摆放整齐的路引,只是觉得很漂亮,却不知是怎么弄的。

这天一接触才知道，它们其实都只是用纱幔覆盖铁管支架的包装体而已。花门的支架分三四段，每一段的两端都有与相邻段相匹配的特殊接口，可以插进也可拔出。路引顶上带有一块白色泡沫，那丛花簇原来都是一枝枝插在上面的。下面的圆盘底托也是有螺丝的，通过它可以将底托与支架连接或分开。

另外还有一个大物件，那就是背景纱幕。原来，婚礼仪式上那舞台后面的背景也是靠铁管支架来支撑起来的。先要将三个底管一字排开，两根间保留一定的距离，然后再将两根铁管横向连接在两相邻底管之间，使它们成为一个整体。再用大铁夹将纱幕的上沿固定在横杆上，最后就是升起支架。原来，每个一米来高的底管里还藏有两根铁管，这样，从里面拉出一节，再拉出一节向上升，就能让纱幕随着支架的升高而升高至三米。这样，从前面就只看到一个三米来高的背景纱幕垂在那儿了。

最后一个，也是这些天来最令我挠头的任务就是气鼓门。面对这个庞然大物，我第一次感觉自己实在太渺小了。为了便于运输，气鼓门是叠在一起的，在布置时先要将其展开，然后用吹风机往里灌气，等它鼓起来之后，一人拉住拴在顶部的绳使劲向前拽，而我负责用力推鼓门的底端，一前一后的用力使它立起来。可是充满气的鼓门就像是一个大气球，总有一股弹力把我向后推。还好，在试过几次后终于将它搞定。不得不说，与这比起来，调音还是挺有意思的。

每场婚礼，我们都要忙两天，第一天是布置，第二天则是正式的婚礼庆典，调音工作也算是仪式上一项重要工作了。每次仪式开始时，我就已经来到调音台前准备就绪了，一手控制调音台的音量按钮，一手放在电脑鼠标上准备点击切换音乐。伴着上场音乐，司仪上台，在他拿起话筒要说话时，我就赶紧拉下音乐切换到背景音乐《雨的印记》上，新人进场，我就将音乐更换为《婚礼进行曲》，有请证婚人、主婚人时又播放《喜洋洋》合奏，随后在下面的几个环节，又按照事

先记好的切换到相应音乐上。虽然每次仪式开始前都会有一点小紧张，但婚礼毕竟是乐呵呵的事，司仪口才很好，也很幽默，现场那种欢乐喜庆的气氛总会让我放松许多。其实，除了记住音乐的顺序外，我认为这项工作对我来说不成问题，但就在第一场婚礼结束后，我有机会看到录制这碟光盘的过程。看着屏幕上播放的婚礼仪式，当我心里窃喜那些恰到好处的配乐是我的杰作时，一盆冷水泼过来：“你看，这里，司仪的话音已经落下了，音乐却迟了两秒才响起来，这就造成了冷场，以后注意要提前切音乐！”注意到了这点，在后面的工作中，我改正了错误，并且得到夸奖。的确，无论事大事小，要想做好，都要用心才行。

通过这么多天的实践活动，我发现自己真的改变了很多。首先，从工作的熟练程度上说，从一开始的笨拙无措到后来的熟练操作，从一开始在别人指导下有选择的做，到后来独立自发的找活儿来做，工作做的一天比一天顺手。另外，从心理上说，在外工作不比在学校或家里，遇到困难可以随便揪个人帮忙，可以说，它使我的独立性进一步增强了。以前虽然被小孩子称呼为阿姨，但自己一直觉得还没有真正长大，但这次实践让我真正明白了责任的含义，在此期间，我也在努力的.去承担它。明白自己的责任，很好的去承担它，我想，做到这两点，才算是真的长大了。然后，以前的我不是很自信，也不太愿意和陌生人说话，仿佛心里已经给自己划定了一条界限，而在这次实践中，为了完成任务，有时不得不同事们及相关人员沟通，这让我在心理上又迈出了一步，战胜了自己，相信有了第一步，后面的路也就不愁迈不开腿了。其次，这次经历让我更加懂得了合作的重要性。社会是人与人关系的集合体，许多事情不是一个人能独立完成的，学会合作很重要。在任何一个集体中，只要你是其中的一员，就要与其他人合作，只有保证了整体利益的实现，个人利益才会得到更好的满足。最后，虽说大学已经是一个小社会了，但通过这次实践我清楚的认识到了，大学和真正的社会还是有很大差距的。学校毕竟是学校，有老师教你怎么做，但在工作中，虽说一开始也会有人带你入门，但每个人都有自己的

工作，所以大部分还是要靠自己去摸索学习。另外，有人曾把大学比喻成“犯错实验室”，这就说明，在学校里，我们可以无顾忌的犯错而不用承担这些错误带来的后果，但一旦到了社会上，就必须对自己负责，这就要求我们对待工作一定要认真、用心，因为有时可能因为一丁点的疏忽就会给自己带来不可预想的恶果。

总之，这次实践活动让我对社会有了进一步的了解，自己好像成熟了很多，但通过这次实践我也意识到自己还有很多不足，能力上也有欠缺。所以，在以后的学习和生活中我会更加努力，抓住机会实践锻炼，毕竟，由实践得来的才算是真知嘛！

大学生实践报告格式文档篇二

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的

传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地就对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好

心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

寒假大学生社会实践报告

了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入，虽然我不是学电脑专业的，但技不压身呀！社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

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的练习。刚开始我很是不适应，连欢迎光临都说不出口，但以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，你要听取、耐心、虚心地接受。慢慢地我有所改善了。记得有一次，一个买主是一位大爷，他买了一个软件，自己回家没有按上，我给他讲解了安装方式，他也没有听好，于是他说我们卖的是假货，要退，我当时很着急，但是我知道一定不能慌，老人就是要细心讲解，多沟通才能解决问题。终于在我细心的讲解，多次的讲解下，老大爷好像明白了一些，最后老大爷终于笑呵呵的走了！虽然这让我很是无奈，但终究解决了问题！很是高兴！

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。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

也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，虽然是大学生但是还没有毕业，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。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。”

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

大学生实践报告格式文档篇三

实践时间□xx年8月1-16日

实践地点□xxx房地置业有限公司

总结报告：

为期半个月的实践结束了，我在这半个月的实践中学到了很

多在课堂上根本就学不到的知识受益匪浅。现在我就对这半个月的实践做一个工作小结。

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实践。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实践使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期半个月的实践里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实践机会！

大学生实践报告格式文档篇四

经历了将近一周的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的状况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们带给了广泛接触社会、了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习

惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

艰辛知人生，实践长才干。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更就应提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在那里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去。

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才

干的好机会；提升我们的修养，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

大学生实践报告格式文档篇五

今年寒假期间，为了让我的寒假生活更丰富，对自己深造锻炼，也为了增长社会经验，让自己的寒假过的问心无愧，我决定到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得社会上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于大学生，不一定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解社会，最后把自己武装成社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

说时迟那时快，放假的第三天我便戴上了工牌，穿上了工装，其实说得简单，其中也是很复杂的，好多事情，都是我没遇到过的，需要用到法律知识的吆，下面就来说一下我的打工预备阶段，开始呢，首先是我跟销售商打交道，首先声明一点，我的销售商不是泰华内部的人，而是与泰华签合同，然后利用过年期间狂赚的，所以呢，正规的来说，她不是泰华的人，所以，我爸建议我要小心一点，但是我觉得这个人还是不错的，挺和蔼的一个姐姐。

首先，作为短促都要有押金，泰华的押金是500元，但是考虑到我是实习生，就工作20天左右，所以呢，我强烈要求降到200元，其实这是我爸的意思，我无所谓，反正是他交押金，呵呵，说到这里，我真有点后明，为什么这么说呢我算了一下我的工资总共也就500元多一点，如果说，一下子交上500元的押金的话，说不定就什么都拿不回来了，当然，这是针对如果我的销售商不守信用的话，其实，这个都要签合同的，这个基本不用怕，但是也不得不防，就像跟我一起寒假打工的刘纳说，她前一次打工的押金就没要回来，是老板太坏了，其实这样的老板随处可见，都知道无奸不商这句话，所以呢，

在我的强烈要求下，押金就减少到了200，剩余的300元是销售商给我们垫上了，所以说，我们销售商还是不错的，但不错归不错，有些事情要算明白，绝对不能疏忽的，比如说，我们销售商说，泰华给的押金条要给她，然后她给我们开一张收到条，我们没有任何反驳跟异议就答应了，然后呢，销售商就给我开了一张收到条，是这么写的“今收到曹彩华现金贰佰圆整 张秀清 xx.1□”我看都没看就收下了，我没考虑这张条会有什么不妥，但是回到家之后我爸爸开口了，这是什么意思，究竟是你欠了别人钱还了别人给你写的条还是别人收到你的实习押金写的证明，你给我说说？然后我就懵了，果真是这样啊，我也说不清楚了，然后我爸爸又说了，你还是学法律的呢，这点常识都不懂，对啊，我真的是很笨啊，怎么就不明白呢，这张收到条，如果按照语文上的歧义理解的话，确实什么都不是，说不准我就真的说不清了，我豁然开朗啊，谢过老毛神算的爸爸，决定明天就回去找销售商，改过来，遇到销售上了，然后她很不乐意地说，我没考虑过这个问题，那好吧，你说则么些，我给你重新写一遍，就这样“今收到曹彩华实习期间押金贰佰圆整，于xx年2月25日如数归还”，然后我就收下了。这里就牵扯到了合同和欠条问题，虽然我们法律专业课还没开，对于这些我没有完整详细的理解，但是根据以往的政治，我知道我这么马大哈只能导致自己最后的吃亏，然后我就真的是哑巴吃黄连有苦说不出的，所以，一定要在打工期间把事情都弄好，合同一定要签，要有书面形式，这才是证据，还有，要防止销售商这种鬼把戏，虽然我不知道我的销售上真正有什么目的，或者她不是故意，但这些足以导致我们的损失。

然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开始销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告诉我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，

一天26元，这样就不错了，然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告诉我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最后经过很长时间的讨价还价才成功解决，这给了我们很大的启示，要签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，所以，无论如何，一定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，因为她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最后一起承担，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么容易的，要好认真地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨能力，更要有信心根耐心，责任心，更要有沟通能力。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作态度跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，如果被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要恭敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告诉我的，呵呵。

所以，寒假社会实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的充实快乐，还有物质奖励，这是值得高兴的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人朋友买礼物了，呵呵。好开心啊，我终于觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜埃。