

最新小康社会的实践报告 寒假社会的实践报告(优质9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

小康社会的实践报告篇一

开学了，意味着一个月的假期就这样匆匆结束了，还意味着我这第一次的社会实践也结束了。整日呆在象牙塔中的我，第一次尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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了更为坚实的基础。希望以

后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我的意志力得到了不少的磨练。我开始明白大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。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，适应时代的需要，做一个对社会，对人民有用的人。

对于大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。因为打工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。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力，一箭双雕。不言而喻，无论谁都不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。

小康社会的实践报告篇二

2016精选大学生暑假营销社会实践报告范文一

通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20**年x月xx日到xx电讯移动厅自荐。通过这次实践更让我掌握了解到营销技巧，心有体会，特以此写下的社会实践报告。

兴趣是工作的动力。对男生而言，电子产品都是随身的必备品，兴趣甚广。与xxxx的主管初谈时，因了解较多的手机咨信，交谈时略显自信，因而易得实践的机会。每天如同店内的营销员一同接待顾客，为顾客介绍相关机型。对工作很感兴趣，时间也如同在校内上课般过得充实。

营销也是一门深厚的课程。十数天的营销，使我初步地了解到营销的技巧，顾客需求等，

东哥(店长)告诉了我一些如下的经验

(2)对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi□gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

我知道我所学到的也只是冰山一角，但透过这次实践，加深了我对营销的兴趣，结合自身的专业——电子商务，我心感大幸，收益匪浅！

营销过程，让人满足，使人成熟。在实践中，我曾为广俊电讯销售出多款机型，如x6(4120元)□n86(3700元)□n79.....于顾客交流要注意轻重，虽然贵的机型提成较多，但毕竟价格、实用是顾客的首选。每当售出的`手机，都有一种愉快的喜悦，享受过程中带来的挑战。也许有些顾客过来询问很久还是无意购机，但这也是正常的一种现象，工作多了，人渐渐变得成熟了，通过这次社会实践，心中有了自己的想法，会思考，想过日后出来社会工作的设想。看上去营销看似不难，但如何成功地把产品的卖点套入顾客的眼球，吸引他们往下听你的，往下聊这才是关键。尽量不说行内术语，而要简明地以自己的语言表达。

小康社会的实践报告篇三

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——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。

在餐厅里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上8:30分上班，虽然时间长了点但，热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明

白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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！记得老师曾经说过大学是一个小社会，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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。或许工作中运用到的是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远

不及的，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，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，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。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

小康社会的实践报告篇四

一、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习单位□xx市xx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。

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。

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。作为经营管理着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管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。

社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一

次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。作为现代大学的一名学者，我们应有清晰的头脑，客观的目标，勤奋的努力，来实现我们的人生目标。

小康社会的实践报告篇五

暑假对于大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里他们可以择其所好，做很多自己想做但平常又没有时间做的事。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识。而我就是众多大学生其中的一个！

时间匆匆地流逝，我的一个半月的暑期生活就在辛酸和快乐中结束了。这次的暑假工体验让整日呆在象牙塔的我尝到了生活的现实和艰辛，让我一下子从幼稚的自我以为中走出来拥有成长该有的成熟。

经亲戚介绍我进了一家贸易公司打暑假工，工作时间从七月中旬至八月中旬，足足一个月。因为我主修是国际经济与贸易专业的，所以能进一家贸易公司进行暑假实践，我是感到非常幸运和高兴的。

听亲戚简短地介绍了我的工作内容，我感觉自己的工作还是很轻松的，但是有点遗憾，因为我还不够资格参与他们的业务流程，我只能在后台工作，就类似于助理的助理，做些端茶倒水、送文件、接听电话、确认货物数量、打包装等工作。

第一天，我兴奋无比，想着自己也能自力更生了，不禁走着走着就哼起了小调，起初心中存在的一丝紧张和焦虑顿时烟消云散。工作的贸易公司并不大，员工也就四个，加上我才五个，大家很快就认识了。可能认为我只是一个来做暑假社会实践的学生而已，他们对我并不太友善。工作很快就展开了，但是我对这个环境还不是很了解，虽然有位员工亲自带我走了一趟我最有可能去的地方，有时他们叫我拿一些东西或去外面哪里拿一些货物回来(已经有接应人的)我完全反应不过来，因为要记得东西和地方真的是太多了。工作的节奏很快，人也会因此而变得烦躁起来。有时我无法正确地、及时地做到某件事，他们就会很凶地冲我发火，嫌我笨手笨脚的，阻碍了他做事情。因为很忙，我根本就无暇顾及别人看我的眼神和对我的谩骂，且我知道自己什么也不懂，所以在他们怒气冲冲的指导时，我也不会顶撞，而是会积极地回应并接受。基本上第一天，我是在他们的鄙视、怒气和工作的繁忙中度过的。在快下班的空闲时间里，我向一位前辈请教一些问题，那位前辈态度缓和了下来，解答完我的问题后，问了一些我的生活现状，我们越聊越多。在聊天中，我从一开始就憋着的委屈也消散了，我记得那位前辈说，请不要介意他在工作时他对我说的一些话，因为有时忙起来，他也控制不了自己的情绪，希望我能谅解他。也就是他这一席话，我才能在那天之后更繁忙的工作中也挺过来了。

工作了十几天后，因为我工作很用心，也很积极，他们便渐渐地放心让我做一些需要一些经验的事了。比如：因为公司离电子市场较近，所以他们就叫我去电子市场拿一些比较便宜、数量又不多的货物。在这一过程中，我需要很小心检查和清点货物并签订单子。曾有一次，因为我的粗心，我把要拿货物的型号记错了，拿错了货物。当时客户急着要拿货，换货时间也赶不来了，而且最后那批拿错的货物别人也不肯给换，因这公司不仅要给客人赔礼道歉还损失金钱。虽然钱不多，前辈也叫我别太往心里去，下次注意就是了，但是我还是感到很难过，并发誓决不会有第二次了。从这件事中，我才知道做一件事情，小心谨慎地是多么的重要。

电子市场是个零售的地方，可以见到各式各样的人。前辈对我说，你出去拿货可以见识到那里的人，注意观察他们，你慢慢就能学会如何看人了。这对你以后的待人接物会很有帮助的。的确如此，有时见到某些人翻脸不就不认人了，见你给他送钱的就喜笑颜开，见你来换货的就摆一张臭脸，爱理不理的样子，根本就没什么诚信可言的，势力的很。前辈说，市场里的人上一秒可以当你是朋友，但下一秒就能把你仇人待。我认为前辈说的太严重了，不太相信。前辈说，等你真正工作了就知道了。

八月十六日，辞职，我拿着自己的工资袋，心里酸酸甜甜的。现在，前辈们都认同我了，可惜我要走了。望着之前每天上班都要走过的人来人往的大马路，心里很不舍，这一个月经历的所有不禁也一幕幕地浮现在脑海，感慨万千！

小康社会的实践报告篇六

许多企业有非常明确的经营战略，要求一切营销抉择要符合这一战略，这种至上而下的以公司为中心的营销抉择是极其错误的。湖北的一家赫赫有名的生产洗衣粉的日化企业，曾经将自己的品牌h卖给了德国的一家公司，而又想借用该品牌的知名度，延伸出一个纯净水产品，而这个非常不英名的营销抉择，却是建立在发扬光大h品牌的战略上。姑且不论一个洗衣粉厂生产出的纯净水会给消费者一个什么样的印象，单就当时火遍大江南北的娃哈哈纯净水，乐百事纯净水而言[h品牌延伸的纯净水成功的可能性也不大。

许多企业推出新产品，十之八九是为了填补公司的空白或延伸产品系列，而不是填补市场空白，这也是许多企业新产品开发失败的一个重要原因。以公司为中心的营销抉择，在公司内部可能大获赞扬，但在市场实践中可能导致灾难性的结果。

二、营销抉择不以顾客为中心

营销决策人员也生活在一个梦幻般的理想境界里，它们的脑海里一直执着的认为，产品是为顾客服务的，只有我们提供的产品性能比别人的更好，顾客就会选择我们。这又是极大的错误，因为它认为市场仅是它与它的顾客在做游戏。这种幻想中的营销抉择总是想设计出一种更好的产品或服务，给会吸引广大的顾客，就会大获成功。例如，铱星通讯就是一个典型的失败的例子。

其实，真正的竞争市场是由消费者和众多的竞争对手共同组成的。我们在做营销抉择的时候，即要考虑顾客的需求，又要考虑其他企业在满足这一需求时的反应，否则只能以失败而告终，市场营销抉择就是这么残酷。例如，在充分的分析了顾客的需求之后，在充分地吸取各地自办了电视机厂，规模小、资源分散、档次低、价格竞争严重的`教训后，在大连组建全国统一的极具规模的录像机生产厂“华录”。这是一个典型的以顾客为中心的营销抉择，随着人们生活水平的提高，电视机的普及，人们对录象的需求会急增长，这时组建大的录像机生产厂是一个英名的抉择，但事与愿违，这个绝顶科学的抉择是一个巨大的错误，随着vcd影碟机的崛起，录像机很快成为了昨天的奢求。华录的错误就在于它以顾客为中心，得出的英名抉择，而忽视了竞争对手的参与，最终以失败而告终。

三、营销抉择应以市场为中心

营销抉择应以市场为中心，要求营销抉择即要考虑顾客的需求，又要考虑具体市场环境中的竞争者的反应。最近，河北省的一个啤酒企业在本县的占有率比较高，销量稳定，但一直没有增长，而其他品牌的啤酒不断涌入。说啤酒企业为了打破僵局，搞了一个“买三赠一”活动。随着啤酒销售旺季的来临，活动奏效，销量大幅上升。而这时其它竞争品牌眼看自己的销量下滑，也纷纷推出了类似的“买三赠一”、“买二赠一”活动，很快大家又回到了原来的份额水平上。这个营销抉择未来的结果并没有给企业带来益处，相

反却带来了费用的增加，因为它很受顾客的欢迎，却被竞争者很快地模仿。

又如，广东的一个啤酒企业在大规模地推广纯生啤酒时就充分地考虑了其它竞争者没有能力在短期内模仿该产品，这里竞争者模仿的抉择的实施时间是一个重要的指标是否有充足的时间使你的抉择成功，并脱颖而出，降其余的都变为追随者，所以它大获成功，成为最大的受益者。

小康社会的实践报告篇七

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

二，进货

这么爽快就得到爸爸的支持，我当然刻不容缓的就联系好了以前的那个小老板叫他帮忙进鞋子，然后就是选鞋子款式，码数，谈价格！

刚开始那老板就是把库存有的鞋子的图片跟有的码数，价格

发邮件给我，让我挑。我挑了一些我自己觉得好看的发给他看。他看后给我说了一些他的建议，他说我选的款式太多六十双鞋子就有四十多个款，很多款都只有一双，他说这样顾客在买鞋的时候看到了自己喜欢的款式可却没有他能穿的码子，那他总会觉得还是那双没有码子的款式好看，而没有心情去挑选其他的款式了！我仔细想想有道理就删掉了些库存码数不全的款式。他还建议我那有三个款全白色的去掉一些，因为白色很容易脏，而现在的年轻人大多都懒得洗鞋子（然而因为我个人很喜欢那三款鞋子就没变动它），另外他说篮球鞋少拿些（当时我选了十双）篮球鞋进价高，卖不了高价钱，因为我觉得如果他看了喜欢贵一点他也会买，也就没有少拿了。她还给我推荐了一款咖啡色的鞋子，说现在成熟的男性会很喜欢，我拿了四双。码数女款35到38，共24双（在学校卖时36码卖的偏多，所以我选的码数里36码的占多数），男款39-43共36双。

三， 再次说服爸爸，得到经济支持！

款式，码数都挑好了，价钱也谈妥了，这会我那同学突然说他和我合作不了了！

这会我爸爸就不同意了说我一个女孩子家家的那么几大箱子的鞋子，逢3，6，9赶沙心圩（距离我家5里路程没公交得走路大概要45分钟），逢2，5，8，赶万田集的（距离我家15里早上七点有一趟公交），他怕我一个人太辛苦了中途会受不了打退堂鼓，说什么都不同意我一个人去做这个生意了。

我准备了那么久，那么信心满满的时候怎么可能说不做就不做了。我不甘心，我不停的劝说，可他的态度依然那么的坚决，不行。在这中间的几天里我满怀精心准备大战特战的希望就这样被破灭了，好几次看到爸爸那么坚决的态度我差点放弃了，还好我的一个亲爱的朋友一直在我身边鼓励支持我叫我：如果是自己想做的，无论遇到什么困难都不要放弃。经过一次又一次的游说我感觉到爸爸的态度缓和了些，我就

乘机跟他说了我的想法，我已经做好了万分的准备，好的坏的都想到了。第一种情况是卖的很好，每双鞋子赚五十，那六十双就可以赚三千了；第二种情况是卖的不怎么好，那我到年底降低点价格按每双一百元卖，那我也能赚个千把块啊；第三种情况是低价都销售不出去，我有个同学的朋友在市里开了鞋店说可以帮我代销。这个时候我父亲还是不怎么同意，他觉得在我们家那里这样品牌的東西卖不通，要种田的伯伯拿出他们辛苦赚来的钱去买你一双百多块鞋子，那是简直是要他们的命。更觉得我的准备都是想当然，根本没有实际的了解调查。这时我已经无所谓理智只是铁了心的要去做这次生意了，于是跟他保证我绝对会坚持到最后，还放下狠话说年前一定会把本钱还给他，如果还不了那么下学期的生活费我自理。我爸爸看我态度那么诚恳也就勉强答应给我五千块本钱去弄六十双鞋子和一些袜子。鞋子在我还在学校的时候就托运到家，只等我一回去就着手卖了。

千辛万苦总算得到了爸爸的经济支持，我按捺不住开心的留了眼泪！一切准备就绪，我一心一意的准备好考试。

四，为“开张”做好准备

回到家第二天是农历十三我去了集市里找到了摊位，找到了出租三轮摩托车的运输鞋子。十五就开始我为期半个月的卖鞋子的生活。

五，销售过程

每天我的闹钟是六点半，来不及吃早餐就的赶路赶车。天有不测风云，这年的寒假还特别的冷，似乎是在考验我！一直都是阴雨天气，气温在1°左右，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，我坚持着！

第一第二圩日一双都没卖出去，这是在我意料之中的。可是到了第三个几日圩里的人都走的差不多了，还是一双都没卖

出去，我开始有点急了。我坐在摊位前静静的想着这两天的情形，很多人看，也都觉得鞋子好看但是一听到一双鞋子要一百多都避之不恐。我跟他们说这是李宁的品牌货，可是他们根本不知道李宁为何物，我给他们介绍，可是还不等我介绍他们就走了或者肯听的也说农村人要什么名牌，好看便宜就行了！还给我看他穿的解放鞋说这几好啊便宜还耐穿！我仔细的去观察了下别的鞋子卖家，发现大家都愿意去买那些好看，便宜，质量差一点也没关系的！所以在农村好东西不一定好卖！所以做生意钱一定要对地方的习惯，消费水平，商品认知进行调查分析！

可是鞋子都进回来了只能努力卖出去。因为我觉得只要他在我的摊位面前停下来，我就有机会卖出去鞋子！。所以我更耐心的为每一个过来看鞋的人讲解这个品牌，挑选合适的款式，让他们有兴趣去试穿，刺激他的购买欲望，从而产生购买行为。虽然大多最后会满意鞋子，满意我的服务，但还是会因为不舍得而放弃购买。但是没关系，只要越来越多人了解了，就会有越来越多的机会！日子一天天过去，越接近年末，来买的人也越来越多。

六，年末清查

在年末清查鞋子的时候，鞋子还存有十四双，和登记的卖出去的鞋子四十五双，对不上数有一双差，可能是因为我一个人忙不过来在人多慌乱中出了错，于此做生意有个合伙人会比较好，出了事有个商量的人，在销售过程也可以分工合作，少一点错误发生机会，一个人不仅累还因为个人精力有限，很多事情会顾及不到而做不好！。然而就卖出去的那些我发现，我认为不是很好看的，但码数齐全的卖的差不多了，那款老板推荐，我不看好的咖啡色，竟然是最早卖出去的！而那些我觉得很好看，但只有个别码的都还在，那几款白色的存货最多！所以做生意不能感性做事，任凭自己的想当然，自己的喜好，毕竟东西是卖给顾客的！

七 年末结算

年前我只交了三千块钱现金给我爸爸，因为我卖的价格不高但都有在一百以上，就算按照每双100这数也不对。于是我爸要我给他一份明细账，让他知道还有的钱到哪去了，卖这样的鞋子到底能不能赚钱，能赚，一双又能赚多少。这可给我出了个大难题，在卖鞋子的过程我根本没登记哪双鞋子具体卖了多少钱，期间我又有哪些生活开销，坐车吃饭用了多少，我都只是要用的用了，也没记录下来。这么一天天的积累我哪记得那么多啊！账单我叫了白卷，可在我的人生阅历里增加了一笔财富，这让我深刻的意识到会赚钱也要会理财，才能真正拥有钱！

小康社会的实践报告篇八

xx暑期参加的社会实践，是在xxx培训学校当一名实习美术老师。社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

在实习生活中，我开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们师范生的成材之路与肩负的使命。社会才是学习和受教育的大课堂，现在就要为将来更加激烈的竞争打下更为坚实的基础。在实习的这段时间内，我接触到了各种各样的人和事。美术班的小朋友都很小，最小的只有4岁，的也才11岁，跟他们交流，上课，有快乐，有尴尬，有无语，更多的是不知所措。对于从来没有接触课堂的我，备课下不了笔，面对闹哄哄的小学生更是无计可施。在学校，理论的学习很多，十分枯燥，这次的实习让我明白，学校开设的课程是多么重要而实际。

小学生心理学的理论知识虽然枯燥，但对于刚刚接触小学生

的老师是非常受用的，只有正确把握好学生的心理，才能更好的教学。而我们的实用美术，教我们变废为宝，教我们色彩的运用等等，在学校的不以为然让我既惭愧又后悔。这些知识在实际教学中是非常之重要的。我的指导老师——陈老师。是个很有经验的老师，她对儿童心理掌握的很好，每次她都能很好的处理学生们的这种那种事，在她身上，我还学到了怎么让学生的潜力和想象力发挥出来，在她的指导下，我每一次上课，都总结了许多的不足。教学用语的使用，课堂的掌控能力，启发学生想象的方法，一个月，不敢说我把把握了多少，但是，却是进步了不少，知识和经验的积累是很重要的。现在，我已经可以试着去备好课，可以淡定从容的给小学生们上课了，讲故事的技巧也提高了。

在学校，自认为自己对于人际交往已经很在行了，却忽略了社会上接触的人是各种各样的，人际关系十分的复杂。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习的，以前没有上过课，使我与学生家长谈话不会应变，会使谈话时有冷场，或者没话题。因为社会经验缺乏，学历不足等种种原因，自己更是缺乏自信，为此我还苦恼了好几天。其实有谁一生下来就什么都会的，与家长的交流需要慢慢接触，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。除了与学生家长的交流，还有自己的上司，办公室的老师，都要注意其中交往的技巧。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

现在我明白了，在学校学习的东西貌似很多，出来工作就不够用了，而且没有时间再去翻开以前的书本了，所以在大学，是很好的学习机会。假期实践，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，在实践中也能及时的了解到自身的不足，理论应该与实践相结合。

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。学会从实践中学习，从学习中实践。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，才不会被这个飞速发展的社会淘汰。

小康社会的实践报告篇九

今年暑假，我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己。这次的社会实践收获不少。

经过一段时间的寻找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。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不太会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，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。

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，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

- 1、听从安排，安排的事情不要问为什么。
- 2、认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。
- 3、不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。
- 4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，顾客或许就会做出与原来相反的决定，所以不要急于放弃客户。

- 5、顾客的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。
- 6、了解顾客的需要是最重要的。
- 7、保持微笑，准备好问题，认真聆听。