

最新大学生暑期实践心得体会 大学生暑期实践心得(精选5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

大学生暑期实践心得体会篇一

快乐的时光总是弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我们反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这十几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

社会是一所能锻炼人的综合性大学，只有我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，才能使思想碰撞出新的火花。为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。

“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。

在短短时光的实践活动中，汗水淋湿了我的衣裤，泪水模糊了我的眼睛。但我选择了坚持。七月，我用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌；七月，我撒播希望，同时拥抱丰收，就如新世纪的第一缕曙光，在我的暑期社会实践中，在自己的人生蓝图上留下了光辉灿烂的一笔。

走向社会，走上了与实践相结合的道路，社会实践虽然比较辛苦，但乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。在社会实践活动中，我们锻炼了自己的能力；在社会实践活动中，我们磨练了自己的心智；在社会实践活动中，我们锻炼了自己的才干；在社会实践活动中，我们培养了自己的韧性。

“艰辛知人生，实践长才干”。

在社会实践活动中我更认清了自己的位置，对自身价值有了更客观的评价。我们表现出了经验不足，处理问题不成熟，书本知识与实际结合不够紧密等。这在无形中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

通过社会实践我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，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“机遇只偏爱有准备的头脑”。

大学生暑期实践心得体会篇二

现__社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。因此对于人才的培养应当面向实际，面向社会，面向国际。环境保护本身的社会实践很强所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识。本人在__公司的会计部进行了社会实践学习。

__公司的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，刚到会计部主管就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于自己在这方面的知识比较匮乏，于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、____联等就要靠社会实践时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订

好，才能为记帐做好准备。制好凭证就进入记帐程序了。

虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。

对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。

一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在主管教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事。主管很耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的社会实践过程中，社会实践中，我采用了看、问等方式，对在工作中人与人的关系做了进一步的了解，分析了人与人之间特点，方式。我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到

无从下手，苦累交加，这让我感到非常的难过。一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的教育和实践的确是有一段距离的。

我们的教育应该社会实践得结合起来，采用理论和实践的办学模式，做到课堂教育与社会实践的关系，暑期实践与平时实践的关系，社会实践广度与深度的关系，分别同过课堂，暑期和实践把我们所学的和运用想结合起来，才能更完全的掌握。“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，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。

领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。这次实践更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在社会实践时我便有意观察主管是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，

也算是此次社会实践的目的了。

大学生暑期实践心得体会篇三

我是商务英语专业的。毕业后的几个月，我主要负责办公室秘书工作。在这个过程中，我使用了阅读、提问、学习等方法，并初步了解了公司秘书工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识，为以后的正常工作打下了坚实的基础。从个人发展方面来说，对我影响最大的应该是作为社会人的工作作风和专业知识在工作过程中的重要作用。因为这些都是我在学校学习期间从未接触过的方面，所以我会先在报告中讲述我在这方面的知识和经验。

毕业实习是每个大学生都必须具备的一种体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识，受益匪浅。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。由于我的公司是一家私营企业，是北京在乌兹别克斯坦的一个办事处，所以我开始工作的时候并不忙，也不觉得很累。每天就呆在电话和传真机旁边。很费时间，因为第一天坐了一整天。但是过了几天就有点习惯了，每天都跟同一个办公室的女生学习一些办公室知识。刚进入工作，才发现有很多东西我不懂。

现在在办公室，业余时间会看一些会计方面的书。虽然这个时候我的专业没什么用，但是我觉得我应该多学点。以后找工作也可以给自己几个选择。我已经工作将近两个月了。在这短短的一个多朋友的时间里，我有想过一个月后就辞职。可能是刚开始工作，有时候受不了经理给我的气体心里很难受，想辞职，再换一份工作。但是静下心来想想，然后也换工作。其他人不都是这样吗？一开始。你应该脚踏实地地工作。毕竟你没有工作经验。现在你有机会从各方面锻炼自己了。不然错过之后就什么都做不好了。

和其他人相比，我目前的工作报酬很高，和其他人相比也是如此。工作不难，进工作容易。关键是要学会对人说话，态度，做事。因为经验不足，这方面还是比较欠缺的。现在才知道在学校当学生有多好！迟早要工作，要踏入社会，要面对这些不可避免的事情。所以，现在很珍惜学习的机会。多学不如不学。如果我花同样的时间，不如多学点。对以后择业会有很大的帮助。

大学生暑期实践心得体会篇四

27日，四个人早早出门，步行去南皮县人民医院。无论是医院的外观，还是它内部的设施、条件都使我震惊，想想自己所在城市的市医院也不过如此，后来才得知，南皮县人民医院是河北省县级医院中最好的一个。通过组员的亲身体验和与患者的谈话，我们对县医院有了更多了解，人们对其的评价较高。与在医院的顺利相比，对医院附近药店的采访有些不尽人意，竟被第一家药店当做暗地采访的记者，只好通过买药的方式得知了第二家药店几种药的药价。在下午对诊所的采访中，我们渐渐找到了“正确的打开方式”，预想的种种困难也被证明是我们的多虑，与被采访者的交流也越来越得心应手。晚饭过后又是严肃的组的会议时间，看着航爸爸从容不迫的码出总结，心中暗暗佩服。

第一天的工作顺利完成，即使疲惫，但有满满的充实感。我开始期待明天了。

大学生暑期实践心得体会篇五

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，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们怀着同样的梦想参加了这次的社会活动，在活动中我们体会快乐，在活动中我们汲取更多的知识；此次实践的具体内容为：

回家不久，老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫暑期，我们决定一起做社会实践。

问题出来了：做什么社会实践好呢？有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式，每一种方式都有其利弊，选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论，我们最终选择了摆地摊卖对联，因为考虑到以下诸多原因：1. 当时距离春节还有半个月左右，对联等年货还没有进入高需求期，我们还有时间进行准备；2. 对联是过年必需品，家家户户都要购买，市场巨大，如果我们采用低价策略并好好利用我们的大学生身份，完全能够克服摆地摊的劣势；3. 我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场，拿货相对容易而且成本也不会过高；4. 卖对联等年货利润空间巨大，应该能够确保成本安全；5. 卖对联适合我们人力多，资本小等条件，而且我们之前都没有做过这个，应该能够得到很好的锻炼。

确定好了要干什么，第一时间就开始行动。首先是筹集资金，我们一共八个人，每个人你一百我两百，很快就筹集到了1200元。打铁要趁热，第二天我就和中尉出发去兴宁市进货。

我们两人都是第一次去兴宁市，人生地不熟，之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街，其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带，于是搭了摩托就出发。果然，在停车的地方，周围大把挂满对联等年货的“红店”，找对地方了呵呵。

我们走进一间比较大型的店铺看货，因为不知道各种品种的价钱，所以只能对着每种款式问店家批发价是多少，还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了，语气很冷地问我们到底买不买，到底是干什么的。我们一愣，知道被当成是商业间谍了，脸刷一下热了。也是，我们两个后生仔，一看就知道没什么钱，而且还问来问去而且还要记下来，不怀疑才怪呢。我强装笑容

跟她打笑着说：“我们真的是来批发的，你要相信我们啊！”这次老板娘语气不仅更冷，而且还犀利了：“我就是不相信你们呢！”

老板娘这么一说，我们只好马上开始拿货，一边拿货一边继续询问批发价格，后来男老板看到我们是真心拿货，也看出我们是第一次做对联买卖，于是很热心地帮助我们搭配货物，告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下，我们很顺利很快速地配齐了所需的货物，货款总共是976元。

从兴宁回来后，其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格，接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格，一个是喊价，比市场价略低，一个是保底价，是最低限价，以免被顾客砍价砍过了头。第二天，我们就开始了长达八天的地摊生活。

摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上，商业街因为有城管管制，我们无牌无证属于“黑市交易”，所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。

在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。

地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，

上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！

第一次做生意，自然有不少经验教训。先来看看有哪些不足之处吧。