

最新社会实践报告感悟(优秀5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得感悟，从而不断地丰富我们的思想。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？以下是小编帮大家整理的心得感悟范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

社会实践报告感悟篇一

【篇一】

这次暑假的时间我锻炼了自己一下，在假期开始之前我经常在路上会看到很多的学生推销产品，这样是需要跟陌生人打交道的，我一直认为自己的缺少这些能力，暑假中是一个很好的机会，锻炼自己，让自己成为一名更加外向，沟通能力，业务能力更强的大学生，在学校闲的时间太久了，不知道自己要去做什么事情，总是会觉得自己很无聊，每一天都在浪费着时间，我也觉自己参加实践的次数很少，很多的事情自己还没有体验过，这次暑假我是在做产品推销，我也迈出了一大步，因为自己也没有尝试过，我就是想要感受一下这种感觉，自己沟通能力是不强的，很多人说在做一件工作的时候需要按照自己的强项来选择，但是我却是选择了自己不擅长的，其实我觉得这也就是看法不同吧，这次的暑假实践我非常开心，充实，也知道了做产品推销的那份不易。

暑假开始的第二周我就一切准备就绪了，往年自己都是在家里宅着在，这次我的选择了迈出这一步，让自己锻炼一番，我去到了一家护肤品专卖店做产品推销，从来没有想过自己做这个工作，就像一开始自己不知道怎么去开始一样，不过来到了这里之后我还是有人带的，了解了一下我们产品，也深入的去学习了一些护肤的知识，自己的之前不知道什么叫时间紧迫，这次我是真的知道了时间紧迫这几个字，我来

到这里的第一三天就开始了自己的推销之路，靠自己前两天的一个匆促而又简单的学习，还有对于产品的了解我开始了自己的推销，自己也不知道会发生什么，总之我是感觉很紧张的。

开始了推销之路毫无疑问自己一开始处处碰壁，我不知道这是什么原因，但是我觉得这一定是自己的问题，一开始我子啊推销的时候也是觉得很不好意思，自己的语言组织能力不够好，就像在推销产品的时候自己也不能够清楚的表达，我一直在改善这问题，我很清楚这不是不能改变的，这也很简单，这次在工作中我也很清楚这给我带来的影响是很多的，我迈出了第一步，我就不拍接下来会出什么问题了，我开始一步一步的钻研这个推销工作，我把自身的一些问题解决后，这花了我一周的时间我一直在不断的找陌生人推销。

慢慢的我开始了解用户的需求把人群分类明确自己要向哪一类的人群推销，慢慢的我成功了，我卖出了产品，这个暑假中我卖出自己第一个产品的时候是很开心的，后面我也知道怎么去推销了，一切都是进行的很顺利，总之这个暑假很充实。

【篇二】

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

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，二十四天的打工生活，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。

在这次工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

【篇三】

暑假如期而至，这个暑假是我中学生活的第一个暑假。想充实下暑假生活，必须在学习的同时积极参加社会活动，这样不仅可以增加自己的社会经验，而且可以在人际交往方面可以得到提高，扩大自己的社会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毕业后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活和工作中很好的处理各方面的问题。

而这个暑假我在一个日用品有限公司里打工，由于每个暑假都会出来打工进行社会实践，所以对此并不陌生，但从未在暑假打过工，在这个节气里，为干活增添很多麻烦，我所在的部门是餐具包装，对于以出口为主的公司来说，各方面要

求都很严格，这就要求我们工作必须做到极为细心。

我们负责把后面制成的餐具进行机器清洗、包装，孰能生巧在各个环节都很重要，熟练才能够提高产品质量和数量，也许刚开始工作很难适应，但很重要的一条就是去掉“学生味”不把因为还是学生作为做错事的借口。但毕竟打工比在学校要累好多。比如我们要早早起床吃早饭去上班，这对平时爱睡懒觉的我们也是个考验。晚上，下班时都天黑了。每天拖着疲惫的身子回去，再累也咬紧牙关，因为不肯服输，这是我的性格。

通过这次暑假实践，让我理解了父母的辛劳，打工的不易。明白了更多道理，在社会实践中我们应该要求我们把在学校所学的理论知识运用到客观实践中去，是自己所学的知识有用武之地，只学不实践那么我们所学的就等于零，理论应与实践相结合，为将来找工作打下基础。在社会上要善于与别人沟通。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练习。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、虚心的接受。

我们不仅要学习学校所学的知识，还要不断从生活中实践中学其他知识来武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己，很多在学校读书的人说宁愿出去工作，不愿在学校读书，而已在社会的人，宁愿回炉再造，我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来更好的融入社会，并贡献自己的一份力量，今天的我们应该努力掌握专业知识，明天才能为社会更好的绽放自己的光芒。

社会实践报告感悟篇二

青年志愿者活动是倡导团结友爱、助人为乐、见义勇为的社

会风气，是当代中国特色社会主义一向十分高尚的事业。志愿活动让我们大学生认识到了，创建文明城市，做文明个人的重要性。同时也培养了我们互相支持、互相信信的品格，让我们知道了要想携手创建美好的家园，必须我们每个人一起共同努力。从我做起，从小事做起。我们作为当代大学生，在接受高等教育，自身的素质也在不断的提高，所以说我们每个人都有责任也有义务去为创建文明城市出一份力。

大学阶段是我们人生的重要里程碑，我们不仅应该努力学习书本知识更应投身社会实践。积极参加各种各样的社会服务，是提高自我、锻炼自我的有效途径。从社会需要上来讲，社会需要我们的奉献，需要友爱，这是我们当代大学生肩负的历史使命，也是我们应该具备的基本素质。

志愿活动在我心目中一直是最高尚的事业，抱着为自己城市文明出一份力的愿望，我成为了20_年广安创建全国文明城市志愿者的其中一员。回顾着整个暑假的志愿者工作，我深深地感觉到创建文明城市、做文明人的重要性，还有那身为一名志愿者的光荣和神圣。

一开始，我觉得志愿者的工作是很容易的，后来才发现志愿者的工作也有不易之处啊。要想成为一名优秀的志愿者是要付出很大努力的。比如：在站十字路口时，对周围环境不熟悉，当有人向我们问路、问公交路线时，我们并不能很快的而且很全面的解答，因此，我们研究地图、探查地形、查询附近的公交站。这只因为我们是城市志愿者，城市志愿者是别人了解这座城市的第一印象，我们要先于他人了解我们服务的区域，才能把高质量的服务带给别人。我们也在不断纠正自己不足的地方，因为我们想把最好的服务、最满意的服务带给大家，也想把最真挚的微笑带给大家！

第一次做志愿者，尝试到了乐趣、纳闷与辛酸，站在马路边感觉就像当吸尘器。当遇到问路的人，我们总是亲切的为他们服务，尽自己的能力为他们解决问题，确实解决不了的他

们也谅解我们。每当我听到人们的谢谢声时，我的心理是无比的高兴，因为我解决了他们的疑惑；每当我听到人们的“谢谢”声时，我有点累的双腿不再劳累，而自己的信心也更强。虽然每天感觉有那么小小的累和纳闷，也没有什么利益，但是却可以通过这样的服务扩展我们的生活，增进我们的社会经验，使我们能更好的为社会服务，体现自身价值。

这次志愿活动让我懂得了文明最重要的是体现在自己的行动上，同时文明也是人与人之间进行友好交流的窗口。如今的社会还存在着很多不文明现象，单单靠一个人的力量是无法改变的，只有我们每个人自觉提高文明意识，规范自己的行为，做文明礼仪的传播者、文明行为的实践者、不文明现象的监督者，使之形成良好的习惯，社会才会发展，人们的生活才会愉悦。

志愿者活动的开展增强了我们大学生的实践能力和创造能力，同时也反映了我们当代青年助人为乐、甘愿奉献的时代风貌和精神风貌，展示了我们大学生志愿者良好的文明素质。

文明的城市需要文明的标准、文明的礼仪、文明的管理、文明的服务。在这个物质社会，我们需要那颗乐于奉献的心，我相信，一定会有更多的志愿者加入到志愿活动的队伍中；我也相信，在我们共同的努力下，我们的城市会越来越美好。

社会实践报告感悟篇三

四十多天的暑假，有人利用这个时间去考驾照，有人去参加英语培训，有的计划跟朋友出游，也有人宅在家里。这么长的时间，确实是一个使自己某方面能力得到提升的机会。我的计划是找一份可以提升交际能力的暑期工作。于是在逛街的时候特别注意路人递过来的传单和商店门旁的告示。算是幸运吧，一家影楼招暑期工的告示很快被我碰到了。紧接着填写个人信息，在家等待是否被录选的消息。大概过了三四天吧，店长打来电话说可以来上班了。

女皇徐鹤宁，陈安之培训机构。知道做销售，不仅要有大学文凭，还要有出色的社会实践。

接下来就是真正的上岗了。俗话说，说起来容易做着难。第一天的工作，每个新员工都做得不太好，当然也包括我了。那时候，好强的我流眼泪了。我们的队长安慰我说，工作都这样，一开始总会有不顺，过两天就会好。这天，有两个暑期工提出来退出，因为忍受不了个别刁蛮，难缠的顾客。我第一天没有顾客，没有体会到这些，因此坚持了下来。接下来的第二天，我就有了顾客，又一次的幸运，顾客还算好，提出的问题都是有关照相，我都能解决。说说我吧，在别人眼中，我是个内向，容易害羞的女孩，店长经常对我说的一句话就是，春霞，放开自己，要大声说话，没什么害怕的。不然你的业绩怎么都不会好。起初，心里特介意这些话。后来工作了三四天，也发现我的说话声音低，过于拘谨不利于与顾客沟通和同事协作。看着与自己同时进店的暑期工们与老员工的打成一片，而自己还不能融入其中，我想，我不能一直这样，我必须做出努力，融入其中，因为我们是一个团队，我不能掉队。

每个方面都只是浅尝辄止，。做什么样的工作，相应的就要有什么样的能力与之匹配。大学就是能力培养的时期，因此做好职业规划，才会有努力地方向。

很可惜的是，我们的大赛失败了，只进行了20多天。期间，也做过市场调查，知道之所以失败是因为我们的宣传不够以及没有考虑突发情况。

二十多天的社会实践，时间很短，却受益很多。亲身经历一次营销方案的失败，使我明白失败不是永远的，店里不会因为这次的失败就不会再去尝试别的营销方案。二十多天，也收获了来自同事的友谊，。

文档为doc格式

社会实践报告感悟篇四

假期社会实践报告（企业培训感悟）

实践单位：长沙思八达

实践时间：xx,7.14——xx,7.25

实践目的：培养销售能力以及掌握交际手腕

社会实践内容：企业培训

实践结果：初进思八达我便感受到了这个企业特有的文化魅力。这是一个高度强调精神能战胜一切，靠团队作战的组织，这点从思八达每天必开的早晚会便知。因此虽进思八达没多久，呆的时间也不长，但我还是在这里种下了许多友谊的种子，和很多优秀的思八达战士结成了良师益友。

7.24-7.25长沙思八达公司在湘潭梦泽山庄举办为期两天一晚的企业运营之道总裁智慧场的课程，我很荣幸的胜任了期间的跑麦工作，圆满的结束了我的湘潭之行。在湘潭工作的`七天里，初步了解和学会了研发短信和给客户打电话的技巧。不过，我从事更多的是和同事进行陌拜的工作。那些天，我和战友并肩作战，顶着高温差不多把湘潭所有的大型中小企业给扫了个遍，期间经历的种种至今仍记忆犹新。因为这堂课程的特殊性，所以也就规定了思八达战士陌拜的对象必须是董事长，副总经理以及核心高管这类企业的精英人才。所以我也无可厚非的接触到了这些可爱又让人崇敬的优秀企业家们。

由于陌拜工作的特殊性，所以在湘潭短短的七天内我的交际能力和自我推销能力是得到了很大提高的。由起初的羞涩到后来的果敢，这一瞬间的转换连自己都惊叹。期间跑了一些企业密集分布的工业园也跑了一些零散分布的知名企业，接

触到了行行色色的精英人才，他们给我的感受就是：凡是生命力旺盛或处于上升期的企业，它们的老板都还是挺爱学习的，凡是处于停滞期和勉强支撑的企业，它们的老板大都对学习抱着观望的态度。因此针对这些情报所反映的讯息，思八达战士大都按照公司的指示做出了相应的销售策略改动，实践证明公司的决策是对的。7.24-7.25逾一百五十多人参加了此次课程，开课期间思八达战士良好的表现给在场的每位企业家留下了深刻的印象。我由于担任的是跑麦的工作，所以和很多企业家有过零距离的接触。有些人有些事一转身就是一辈子，如果没那一回头，也不会深刻感受到优秀的企业家也不是遥不可及，也不是高不可攀。他们对我工作的注目，就是对我工作最大的肯定。

7.24晚课程结束后，我本能的给湘潭飞跃汽车服务有限公司的王总打了个电话，虽然告知我没来，但我还是欣慰的。因为从陌拜他到给他打电话，约他来会场，对我来说已是一个不小的突破，毕竟我和他素昧平生。没来的结果也间接的证明了个问题，我真的还是个新人，在推销自己和产品上还必须下功夫。7.25下午六点课程结束后，盛日老师对长沙思八达的高度肯定，使我认识到做任何事都不能自我设限，求上则居中，求中则居下。之后公司举办庆功宴，在场的每位战士高呼举杯亲如一家。期间的谈话让我更加认识到搞销售就要善于攀“亲戚”，销售人员要吃饭就要让这些“亲戚”乐于养你。。。。

午夜坐在回长沙的大巴车上，带着蒙蒙醉意，想了很多。。。。期间跑场的情景历历在目，第一次给客户打电话，第一次给客户发短信，第一次陌拜客户，第一次。。。。我想我是值得的，虽然钱没赚到，但经历你买的到吗？在思八达的这几天我不再羞涩，学会了自信的和别人打交道，也学会了如何去包装自己进而推销自己，谢谢你，思八达！

社会实践报告感悟篇五

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声早晨或早上好，那是我心底真诚的问候。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的杂活。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做杂活是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的主动请缨却能为我赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。做什么事情都要有条理，这是经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。

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，但从我意志力得到了不少的磨练也感受到了工作的快乐。

这一次的社会实践使我明白：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。