

最新寒假社会实践报告(大全10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

寒假社会实践报告篇一

社会实践时间□20xx年2月x日至20xx年x月x日,共x天

狂年寒假期间,我在我们小区居委会上接了个任务:撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦,但是,我从中锻炼了自己,并且学到了很多课堂上学不到的东西,也通过三天实践活动,使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨,正是有这样的天气,激起了我要参加社会实践活动的决心,我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存,同时,也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会,在实践中增长见识,锻炼才干,培养韧性,更重要的是检验一下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,想通过实践找出差距与不足所在。

2月x日那天,在接到任务后,我便领了两个铲子兴冲冲的去找小广告,站在马路边上,抬头四十五度角瞅,向下一百三十度角看,我的妈呀,天上地下都是小广告,有的一片,都成大广告了,于是,我便从最“基层”——地下铲起,铲了几下,小广告纹丝不动,于是我便有些气馁,但不服输的心态又使我继续下去,突然,一个场景在我脑海中浮现:一个下雨天,地上潮湿湿的,一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿,打碎,打烂。我便想:洒点水试试。这一试可不要紧,帮了我大忙。这小广告一沾水就变软,一铲就下来,于是,我便用这个方法一连干了五天,最后,那一片地方以及周围都不

见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，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直观的评价。这在无形之中使我对自已有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高一的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

寒假社会实践报告篇二

这个寒假，我进行社区服务。我每日都去服务中心帮忙，帮那里的工作人员整理资料 and 文件，走访群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我越来越喜欢社区服务。我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要成就一番大事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己，因为我总是对自己说“勇敢点，挫折？怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，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。

寒假社会实践报告篇三

班级□xx环艺(2)班

姓名：闫

学号□xxxxxxx

实践单位：

实践时间□xx年年1月29日—2月8日

实践内容：

xx年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿

的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2:00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5:00了，这时一直

在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

寒假社会实践报告篇四

利用假期体验社会生活

x月二十六号——x月九号

本人xxx利用寒假假期在学校附近的xx超市参加社会实践，当一名收银员。

初次脱去学生的外衣，以一名社会青年者的身份参加工作，对于一直在象牙塔的我，还是有些胆怯。最初进去我一点社会经验都没有，甚至连真假钞都不能识别。我对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这门工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。经过三天收银部主管跟我们培训，我们了解了整个卖场的概况，知道了怎么样对待顾客——“三唱一核”、基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑，并通过“跟机”让我们知道怎么应对各种情况。

后来就是真正的上机了。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。经过二十多天的实践，让我感触颇深。

我发现在收银部有百分之七十五的都是学生工。可见学生参加社会实践的意识在增强。与他们在一起处事我感觉很好，少了年龄的差距，少了人事的圆滑，感觉比较亲切。

首先我体会最深的就是“现实”这两个字，这么多天的实践，我感觉收银员在整个社会的地位是比较低的。虽说在盈利性的企业，是以“顾客为上帝”为理念，但是有些顾客却滥用权力，以为有钱想怎么样就可以怎么样。把收银员的一些小过失扩大化，有的甚至故意找碴，根本不尊重收银员的人格，而收银员还得和蔼的向顾客赔礼、道歉、解释。可见收银员的社会地位地下。同时我感到幸运的是，我不是永远的收银员，这也是激励我在以后的学习中更加努力，能取得一定的社会地位。

“现实”还表现在收银员到金库投库当中，在与金库对账的时候，如果有发现短款，五十元以下必须当天赔偿，这是公司的规矩。冷漠的.不是钱，而是有些人的心。在那种没带钱而你又必须归还时，有人有能力帮你却不帮。那种无奈是痛苦的。我经历过，但最后有人帮助了我，使得我安全度过了。

其次让我感触深的就是国民的素质，一个国家的发展前景看的不是现在的科学技术有多强大，而是那个国家一代又一代人的精神素质。在超市，每天都有各种各样的人来购物，与他们的财产一钱有直接联系的就只有收银员。

我遇见的顾客中爷爷奶奶虽然麻烦一些，但是恶言相撞的，相对而言，要少一些。

我感觉素质最 恶劣的是中年人，他们有些人完全以骂人来发泄，把收银员的自尊完全践踏在地上。俗话说“得饶人处且饶人”他们既不包容人，反而抓住一个地方就死咬不放，想尽各种办法来伤害你，达到他们泄恨的目的。

最 让我担心的就是小孩子。大部分小孩都是娇生惯养，想买

什么就买什么，想吃什么就拿什么。父母视为掌上明珠，对其百依百顺。在这种优越条件下，教育出来的小孩却居然来连起码的礼貌也没有！不管怎么样，收银员的任何一个人都是他们的长辈啊。有些小孩子甚至连行为习惯都没养好，乱拿别人的东西。小孩子是祖国的未来，可是这样的一代，中国怎可交给你们/?这其中，其实父母有很大一部分责任。他们的一举一动都影响着他们的孩子，所以父母应该树立一个好榜样。

还让我感受深的是xx的运作。在我工作的这么多天中，我发现了不少问题。好多条形码扫不出来，原因有很多，有的模糊不清，有的褶皱，有的根本不存在于电脑。还有好多商品价格与标价不一，取消单品的程序麻烦等等，都导致了好多顾客不满。可是这些问题却迟迟未得到解决，办事效率低下。公司内部人员冗杂，好多促销员做事不够仔细认真□xx员工多，可是员工的餐厅却很小，热饭的微波炉少，热饭很困难，在里面吃饭很艰难。想让员工卖力工作就必须给员工一个舒适的工作环境，这是一个企业应该做到的。作为外国企业在中国，由中国人承办的企业却没有发挥“xxx”□这个品牌效益，没有发挥它的潜能，这是很可惜的！所以也导致超市生意越来越不好。

在最后快过年的那几天□xx的人流量剧增。收银部的人却少了，领班，助理，主管，科长，都上阵“杀敌”了，二十几台机子全开，可是还是民怨沸腾□xxx的弱点也就暴露出来了。我想如果在此之前将一切迎接准备工作做好，人流量会更大，生意会更好。

我还感受到温馨的一面，我遇见过表扬我人好的老年人，我遇见过夸我可爱的中年人，遇见过有礼貌的年轻人，看见过温柔的教导小女儿的爸爸，看见过善解人意，教导儿子的妈妈。他们的每一个善解人意的语言，动作，都深深打动了，也是我一直坚持下来的动力。

在收银部我人缘很好，领班，助理，主管都对我很好，金库的惠姐和他们都总是语重心长的教育粗心大意，做事毛躁的我。刚开始不觉得，随着在那里呆的时间越长越觉得他们人挺好的，我感到很温暖。

我觉得不管遇见什么，在这个世界上还是好人永远多些，光明的一面要多一些。经过这次实践，我想告诉大家，学会善待尊重身边的每一个人，给他们一个理解的神情，关切的举动，善意的微笑，这都会是他们前进的动力。

我感谢帮助过我的人，感谢尊重、支持、包容我的人，感谢xx给我的机会，让我学会了很多知识，得到了很多做人做事的经验。非常感谢！

寒假社会实践报告篇五

寒假过得很快。在这短短的一个多月里，我经历了很多，感触很深。通过这个寒假的社会实践，我从内心体会到了劳动的快乐和荣耀。

社会实践职业：业务员。

因为经济原因，我家在xx我们村开了一家店。因为学校放假比较早，所以打算参加一些和专业相关的社会实践，但是父母比较忙。我以为春节快到了，那我就不忙了。于是我决定帮父母分担一些，自己做起了业务员，帮爸爸去市场买东西。因为上学的原因，我不经常呆在家里，对商品的价格也知之甚少，所以要接受爸爸的培训。几天后，我知道了货物的价格。但是，通过几天的实践，我发现自己在说话和接待客户方面还是有所欠缺。同样是买东西。我爸在的时候销量高，我不行。我通过实践总结了几点：

第一，服务态度很重要。作为服务业，客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果你想获得更多的利润，你必须增

加销量。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。

第二，创新注入新的活力。创新是个流行词，做生意也需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年家里的产品比今年少，但是今年推出了涮羊肉、虾仁、带鱼等等。

这些年货去年没有。现在生活水平提高了，消费水平也会提高。所以今年要储备足够的年货，档次高一点，不停留在过去，与时俱进。父亲的确有商业头脑。

第三，诚信是成功的基础。我家今年的对联是上联：你的光临是我最大的荣幸。我最大的愿望是你满意。基于诚实。

诚信无疑是商务人士生存的基础。没有诚信，早晚会破产。诚实，我的理解是，人要得到好名声，就要诚实、真诚。我觉得我爸就是这样的人。他稳重、真诚、体贴，所以很受欢迎。我觉得这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有回报。虽然我家生意不错，但是他爸妈在背后努力。他们每天六点起床，十一点休息。冬天，他们的父亲每天五点起床，开着三马马车去三十里外的县城进货。不管风是刺骨的还是雪是冰冷的，都是一样的。这是干什么？我知道，就是为了让我们的三兄弟多赚钱上大学！

在家呆了几天感觉很累，父母也像他们一样生活了好几年。他们的辛苦可想而知。早上有很多货要搬出去，晚上还要回去。只有一个项目会很难。况且家里还有六亩田地，夏天秋天更是热闹。看着父母脸上越来越多的皱纹，看着父母疲惫的背影，心里有种说不出的滋味。

我不努力学习，不努力的原因是什么！我只能用优异的成绩回报父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践，我收获了更多的知识，学到了很多做人的道理，也更加清晰的认识到了自己的缺点和不足。所以我会在今后的学习生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好专业技能，将来回报父母和所有关心我的人。

在强调素质教育的今天，假日社会实践作为推进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践能力、创新能力和创业能力的重要途径，受到了学校的高度重视。社会实践一直被认为是高校培养德智体美劳全面发展的跨世纪人才的重要途径。寒假社会实践是学校教育向课外的延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它帮助现代学生接触和理解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才能的有效途径，也是学生服务社会、回报社会的良好形式。多年来，社会实践已经成为我们学校的一种常见做法。

学校是个小社会，进高中相当于进了半个社会。我们不再是象牙塔里不能被风雨击打的花朵。通过社会实践的训练，我们深刻认识到社会实践是一笔财富。社会是能更好培养人的综合性大学。只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身于社会实践，才能发现自己的不足，为以后走出校门步入社会创造良好的条件；这样才能学到有用的东西，才能在实践中成才，才能在服务中成长，才能有效地服务社会，才能体现高中生的自我价值。在今后的工作中，我们将在总结以往社会实践活动经验的基础上，继续扩大社会实践活动的范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家和社会的全面发展提出建议。坚持社会实践与专业特色相结合，为当地经济发展做出贡献，为社会创造新的财富。

我在亲戚开的电脑配件专柜帮忙卖货，活的很充实。在这次实践中，我学到了书本上学不到的东西，让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。对自己一直想了解的计算机知识也有了更深入的了解。社会实践作为青年学生接触社会、

了解国情、服务大众的重要形式，对青年学生的成长和成功起着极其重要的作用。

这个假期我和“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”以此为目的，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。这种社会实践收获很大。我认为以下四点在实践中有所欠缺。

第一，要善于和社会上的其他人交流。工作一段时间后，我认识了更多的人。如何与人沟通好，需要长期的练习。以前工作机会不多，和别人说话的时候无法回应，说话的时候感觉冷冰冰的，很尴尬。与同事的沟通同样重要。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。

第二，对社会要有信心。自信不是麻木的自夸，而是对自己能力的肯定。通过与客户的多次接触，我意识到自信的重要性。没有社会工作经验也没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累的。如果没有第一次，怎么会有第二次或第三次？自信让你更有活力，精力更充沛。

第三，要克服自己在社会上的畏首畏尾心态。当我开始度假时，当我知道我必须在假期工作时，我很害怕。我感到很多困难，我缺乏社会经验，缺乏教育等原因让我觉得自己很渺小，所以我的懦弱就显露出来了。人们做了几次尝试来克服内心的恐惧。就像我哥哥说的“在社会上，你要学会脸皮厚，不怕别人态度不好，也能轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你自然不会害怕。”其实也有人天生什么都有。他们年轻的时候，什么都不怕，但是想赔钱就怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。有勇气面对是关键，正如一位名人所说：“勇气通向天堂，懦弱通向地狱。”

第四，在工作中不断丰富知识。知识就像人的血液。如果一

个人缺乏血液，他的身体就会虚弱，如果他缺乏知识，他的头脑就会枯竭。

以上是我觉得我在这个假期的社会实践中学到的东西，我觉得是在社会上立足所必需的。

高中是教育我，培养我，磨练我的圣地。住在这里我感到很荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，可以把学校的知识和社会联系起来。实践是学生接触社会、了解社会、服务社会、用所学实践自己的最佳途径。动手，不闭门。它实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强识别问题、分析问题、解决问题的能力。为理解和进入社会打下了良好的基础。

寒假社会实践报告篇六

xx年度的寒假，受甲流影响，我校提前放假。提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下，xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

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。

在这次当门卫的实践中，很幸运，并没有发生盗抢等事故，这算是对我门卫工作的肯定。而我学到更多的是礼仪方面的知识以及体会到良好的心态对工作的重要性。

在一次吃午餐和坐在同一张餐桌上的经理聊天时听经理说到，过几天发工资，她可又要忙了。我好奇地问发工资有什么那么忙的，不就是老板给钱，员工拿钱吗？原来她所说的忙，是指要统计各个销售员工的提成，店里各种商品的提成算法又是不一样的，如黄金首饰的提成比例是销售金额的万分之五，钻石戒指是千分之五，翡翠手镯是千分之八等等。而经理所用的统计方法相对还是比较传统型的，即用计算机一个一个累加再乘提成比例，这就比较烦琐了。我了解情况后，建议经理其实完全可以利用收银台那部打单用的电脑来统计员工工资。她追问是否简单方便一些，我忙说非常方便、快捷、还不容易出错。对于能有效提高工作效率的事，经理表现出浓厚的兴趣，而我，能把自己所学到的知识运用到实践中来，那可是增光露脸的事来的，于是毛遂自荐，愿意利用自己休息的时间帮经理制作一张excel表格。

制作一张统计员工工资的excel电子表格，对已经考过了计算机初级的我来说，并不是很难，半个钟头的的时间已经绰绰有余。为求精简，我把各位员工每天的各项销售提成一一用函数表达出来，并把每月的总工资，即各人底薪加总提成之和也用相应算式输入，这样下来，只要经理每天下班前结算时

把各员工当天销售的金额输入相应单元格，就马上可以得到各自的提成额了。此外，考虑到这张表格数据的重要性，我还为表格设置了密码。表格制作得简单明了，数目显示一目了然，我得到了大家的一致好评。

俗话说，受人以鱼，不如授人以渔。利用空闲的时间，我把一些比较常用的excel制作方法教授给了经理。我想，这也许算是大学生参加社会实践中普及科学文化知识的一种吧。顺便说一句，我们经理其实是90后，年纪比我还要小，但已经有四年以上的销售经验，销售手法十分成熟老练。

我的工作职责是当好门卫，作为一名来参加社会实践的大学生，我并不满足只局限于如何当好一名门卫，而是要更为全面地去学习更多的知识，积累更多的经验。我在大学所学的专业是汽车销售，自然对销售这一领域有更浓厚的兴趣。工作时间不能离开工作岗位，我在当好门卫的基础上，常会仔细观察店里面同事是如何与客户交流，怎样运用谈判技巧，以最终达成交易。通常，我还会在心里面分析总结一下销售顾问哪里是值得我学习的，哪里是应引以为戒的，做到“择其善者而从之，其不善者而改之”。身临其境，耳濡目染之下，我对如何去做好销售这一行有了较为深刻的体会。

我一向是好学的人，当然不可能仅仅满足于“旁听”。店的营业时间是早上九点到晚上十点，这期间每位员工有三个小时的休息时间，一般情况下我不会休息时间一到就立刻走人，常常是留下来向同事们讨教销售经验和技巧。在一个多月的实践中，我和同事们的关系处理得相当融洽，只要店里没有客户而她们又不忙，大家都很乐意与我聊天。我聊天的过程中，我自然不会放过任何一个向她们讨教的时机。经理和几个销售顾问教给了我许多与客户的交流方法，价格谈判策略以及如何根据客户的特征抓住其心理等等经验与技巧，她们还常用实际案例为我说明。而我，也毫不保留的把大学课堂学到的关于礼仪、化妆美容等知识拿来与大家分享交流。

一个多月的社会实践很快过去，回家过年的时候我也拿到了应用的工资，但这并不是我最大的收获。我收获更多的是如何对待工作保持热情，对待岗位负责；如何与上级和同事之间关系的妥善处理方法；最重要的是销售经验的积累以及销售技巧的掌握。这些都是我人生中的一大笔财富。

寒假社会实践报告篇七

“怎样和儿女融洽相处？”“如何安排自己的晚年生活”“心情不好时应该如何调节？”……这些一直是老年人所关心的重要问题。为帮助老年人度过一个安乐祥和的晚年，解决一些老人心理方面的困扰，2月12日聊城大学，社体部志愿者走近多位老人，为她们平静的生活送去欢乐和祝福。

俗话说，家和万事兴。在与老人的交谈中，志愿者首先强调的是如何与子女融洽相处。志愿者希望老人不要倚老卖老，要多多体谅子女的工作压力，不能过分依赖他们的照顾，要为他们做一些力所能及的事。另外，志愿者还提醒老人不应在亲朋好友间议论晚辈、否则会引发误会，激化矛盾。而且，志愿者希望老人做事一定不能偏心，对儿子、媳妇、女儿、女婿要一视同仁，不要厚此薄彼。志愿者还提醒老人不应过多唠叨，子女做的事不合自己的心意要适当批评，但切忌唠叨个没完没了。很多老人听完志愿者的话表示自己以前确实有过类似做的不对的地方，而且都表示以后会注意。

接下来，志愿者提醒老人一定要注重身体健康，多参加健身活动。在天气好的日子里与其他老人一块出去散散步、聊聊天。闲暇时候也可以多看看电视，听一下戏曲。志愿者希望老人时刻保持愉悦的心态，这样不仅自己受益，家人也会高兴。

对于老人如何调节不良情绪，志愿者也为老人带去了调节方法。当遇到不顺心的事情时，志愿者希望老人可以找自己信赖的亲朋好友倾诉，将心中的不快向他人吐露。老人还可以

将自己的注意力转移到自己的兴趣上，例如养花，打太极，做一些有意义的事来排遣压抑情绪。对于志愿者的热心引导和帮助，老人们连连夸赞，看上去很开心。

社体部志愿者希望借此次活动可以尽自己的能力去关爱老人，帮助他们解决一些遇到的困惑，并希望这些老人有一个安乐的晚年。

寒假社会实践报告篇八

寒假急匆匆的来了，在这个寒假里，我放弃了以往安于现状的度过模式，而是选择了奋斗的模式。我选择了进入社会实践，因为我想在实践的过程中，我或许能够找到关于学习的更多的答案，我也想为接下来的几年大学找到一个好的开头，也让自己去寻找一个更好的心态和状态。所以这一个假期，我开启了自己人生中的第一次实践，虽然路途坎坷且缓慢，但是自己还是收获良多，有了很多的进步和成长。

这次假期，我开启了自己的助教之旅，在快要期末的时候，我偶然间发现一个兼职群里在发布招助教的工作，当时我看了一下，觉得也是很感兴趣的，所以就去咨询了一下，并且报了名。想要去这个机构里面做助教也不是一件简单的事情，之后报名通过之后我就去进行面试和笔试了。难以想象，这是我人生中第一次面试，我当时很紧张，但是还是顺利的介绍了自己，并且表现的还算从容，在笔试方面发挥的也还算不错，所以我就成功的晋级了。

在进入这份工作之后，我开始真正接触教育事业了，其实对于这一份事业，我一开始是没有多大的兴趣的，因为从小到大我最怕的就是老师，我不想去做一个自己都怕的事业，但是这次助教的经历让我知道，其实教育，并不是一件简单的事情，想要做好一名教师，又何止是一时间的东西呢？这让我由衷的佩服起那些教师来，也让我再回想的时候，不觉得自己的老师有多么可怕了，反而觉得甚是亲近。

虽然说只是助教，但其实对我的考验是很大的，平时除了接送学生之外，我也要负责批改作业，布置作业，并且和家长进行一个良性的沟通。好在我这个人看起来还算比较温和的份上，有很多家长对我的工作都比较的支持，平时在班级群里布置的作业，同学们很积极的配合，家长们也时时监督。这样的配合方式给我的工作也减轻了不少的麻烦。

时间一恍惚间就过去了，寒假的时间也到了尽头，我的助教工作也到了一个节点了。其实很开心能够有这样的一次经历，其次我也很珍惜我遇到的每一位老师和学生，是大家一起教会了我很多很多，我也会继续往未来的路上去走，然后把自己的大学学习掌握好，继续为自己的未来去创造光亮和荣耀。

寒假社会实践报告篇九

体验社会上的一些人情世故，多经历一些事情，有利于以后更容易融于社会。

xx年xx月xx日至xx月xx日。

xx服饰。

我在酷寒中迎来了作为大学生的第一个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。

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走入社会，适应社会，我通过朋友介绍来到了xx服饰做一名导购员，虽然工作时间并不是很长，但我也体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。

导购这个工作其实需要技巧的，一些老员工告诉我，在面对

消费者时一定要诚恳，面带微笑，这样才能得到初步信任。其次必须要懂得一些基本常识，知道哪些身形穿什么样的衣服，不能胡乱搭配。不同的肤色也有不同的颜色搭配，这些都要记牢。当然还需要根据不同人的喜好适时改变，而不要太过死板，这样才能取得好的销售业绩。

在实践的这段时间内，我接触到各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自己的努力做到。

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。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！

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。以前没有工作的机会，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。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

我希望下次还能有更多的机会去从事更多的行业，更感受各个行业的与众不同。

寒假社会实践报告篇十

寒假卖花社会实践报告活动起因年根时看到桂林晚报上登载的情人节买报纸送玫瑰花的消息后，暗想一份报纸才5角，而

一朵玫瑰花在情人节少则5元，多则几十元，便四处向大家宣传，让大家纷纷去买报纸，得玫瑰花。结果在一位学长那里碰壁，学长告知，一朵玫瑰花批发才几毛钱，好的也不到一元钱，可见报社还是不赔的。眼见2月14即将到来，玫瑰花市场的利润又这么大，我便萌发起了卖玫瑰花的念头。

买花全过程买花集团的形成：光有念头不行，还得实干，于是我便四处拉人入伙，最后集团由5名股东入股建成。此后我们通过张贴海报招到桂林医学院合作者一名，桂林电子工学院合作者两名和民族教学部的三个女孩。至此，我们卖花集团的领导班子和员工就都齐了。集团资金：5位股东每人投资60元作为我们的活动资金，共计300元。花费预算：购花250元，剩下50元作为流动资金。宣传工作：商品要卖的好，广告必须要做的好。我们也遵循了这条现代法则，对我们的鲜花进行了大力的宣传。由于能力有限，肯定不能上电视打广告，为了使我们的广告更引人注目，我们决定放弃用电脑打印宣传单，改用红色喜纸，用毛笔手写宣传单，以此来吸引人们的眼球。组织进货：这是最难办，但却是最关键的一步，直接关系到花的质量，关系到我们的盈亏，关系到这次社会实践活动的成功与否。所以三名股东亲自披挂上阵，严把进货关。下面是进货的具体过程：2月10日早晨我们6点起床，赶去桂湖的早花市，可惜天公不作美，漆黑一片不说，还下着毛毛细雨，温度很低，冻的人直打寒颤。我们到达花市的时候天已经蒙蒙亮了，花市上人不是很多，只有卖花的贩子，比较冷清。我们三个人转啊转，看了看花的成色，打听了一下花的价格。期间我们认识了一个有着多年卖花经验的阿姨，并且和她聊的也比较好。从她口中得知，今年花市的价格上下波动也不会很大，花价也上不去。我们三名股东一商量，决定先不进货，推迟几天进货，一是为了进到鲜花，怕早进的花不新鲜，二是为了找到更合适的鲜花，因为今天花市卖花的人也不是很多。我们此后又去了一些鲜花店打听了一下他们情人节的花价，以便我们定出我们的价格。2月11日上午，我们前往桂林的花圃基地去进行打探，但是很可惜，花圃基地内无玫瑰花可售。2月12日上午，情人节即将到来，进货已

不能在拖了，必须马上进货。我们三个又起了一个大早去花市。经过一番认真的挑选和激烈的还价，终于进到了货物，费了牛劲又把它弄回宿舍。

下面是进货的清单：

牛刀小试：为了了解一下市场的行情，也算为明天的情人节给大家在心理上做一下准备，大家决定晚上进行一次实战演习。地点定在了解放桥桥头。晚上桥上的人还是满多的，我们把花放在三轮车上，开始进行叫卖，一开始大家都还比较害羞，不敢大声叫卖，但是送走了第一名顾客以后，大家尝到了收获的喜悦渐渐就敢放开手去做了。此次出师喜忧参半，喜的是我们卖出了几朵花，尝到了收获的喜悦，忧的是天气不好，连续几天的小雨不见停。不过无论如何，明天都得背水一战。出发：2月14号情人节的天气糟透了，大雨封门，比前两天还差劲，我们几个骨干心里也都没底了，脸上有了愁云，不过大家都没有泄气，一边互相安慰着，一边在做着准备。等到中午11点钟，雨停了，我们一伙人连忙将花搬上三轮车，然后三轮车满载着鲜花奔驰在大道上，一路上吸引了不少人的眼球。

艰难的开始：解放桥上情侣来来往往，但我们的花很少有人问津，女的也许看两眼，男的连看也不看，最糟糕的是此时雨又大了起来，我们只好到解放桥下避雨，心情也被雨淋的湿透了。在桥下我们开了一个会，决定改变战术战略，进行盯人战，盯住每一对情侣，然后主动出击。我们分三个组行动，我和一位学长在象鼻山一带叫卖，另一组在七星公园门口守点，第三组留守解放桥。我和那位学长在象山公园的周围来回转，阻击这里路过的情侣，毕竟我们脸皮太薄了，只是小声的问人家要不要花，人家不要就悻悻的走开了，不过总算是黄天不负苦心人，我们迎来我们的第一个客人也是唯一的客人，他要了三朵花，我们赚了10元，那兴奋别提了，虽然这时我们的手都冻僵了，衣服被淋湿了，鞋子里全是水。