

# 2023年社会实践报告总结高一(精选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。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 社会实践报告总结高一篇一

今年寒假刚开始的时候,我通过应聘来到我们县的连锁超市\_\_\_\_—\_\_\_\_时代广场做促销员。

我的工作是在位于时代广场一楼的超市部做促销。每天早上9点上班,12点下班,下午3点上班8点下班。要不停的吆喝,给顾客推销自己的商品,上货。因为是大型商场,第一天去就进行了消防培训,学习了严格的规章制度,假期打工的经历很多,我第一回有种正儿八景的上班的感觉。经过这半个月的社会实践,我有学到了很多,有以下体会。

一、就我们大学生来说。

1、就业形势严峻,转变就业观念。

我做的是促销工作,显然跟我的专业一点也不着边,而且是个可以说很丢人的工作,不过大家都知道就业问题是一个社会问题,供大于求的局面是无法改变的事实,想找到理想的工作的机率很小。所以作为大学生首先要转变就业观念。现在我们所说的就业难,很大程度上不是找不到工作,而是找不到理想的工作。有的大学生期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位;有的大学生希望在国家机关、事业单位、国有大企业和三资企业工作,对民营和中小企业不屑一顾;有的大学生普遍要求到东部发达地区以及大中城市,而不愿到西部欠

发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最不体面的工作。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。我的这份工作一度让我的父母觉得很丢人，像菜市场卖菜的一样在吆喝自己的商品，只是地点不是在菜市场而是在大超市，但我还是坚持下来了。因为我知道我们卖场像我这要的大学生一抓一大把，不管是学的什么专业的应有尽有，他们都可以作，为什么我不可以呢，这是一个很好的锻炼机会。我认为职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人开来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的地方。

## 2、提高自身技能，适应社会需要。

其实用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职着有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，作为在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢？所以我觉得我们就应该在技能方面在应聘者当中脱颖而出，这就要求我们除了在学校要努力学习，还要掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能。为什么技校生、高职生比我们容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。

## 3、在校大学生在假期要多进行社会实践。

作为大学生要勤学习、多实践。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。实践可为以后找工作打基础，通过一段时间的实习，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。不管什么样的工作，就算是再不上台面的也会让你学到很多东西。所以我认为我们应该重视社会实践活动，

积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

#### 4、求职应聘成功谨防上当受骗。

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的劳动力市场或人才交流中心进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用工单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取抵押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

#### 5、尽快适应新环境，建立和谐的人际关系。

其实我在去做促销之前是在一家服装店里打工的，因为没有促销的工作待遇好，所以就跳槽了。当我刚刚适应我的工作的时候，我又要换工作了。当我们有了更好的工作我们一般都会决定跳槽，一次次的跳槽，一次次新的工作环境，这要求我们一定要尽快适应新的工作环境。在什么样的环境里我们要有什么样的性格去适应他，融入它，善于观察。

#### 6、拒绝自卑，善于观察。

我的工作和服务行业，这就要求我胆子要大，才能把我的商品推销出去。刚去前两天，我总是鼓足了勇气去吆喝一两声，但我发现我这种很小的商品一般是不会有人主动去买的。我

发现叫卖也是一种学问，我改变了叫卖的方式，真的有效果。等到第4天我发现我的顾客一般都是年龄稍微大点的大叔和大姨，而且我的商品又是他们生活的必须，我就改变叫卖的策略，我发现你光吆喝只会把想买这类商品的人给叫到你跟前，其实真正的推销应该是把商品卖给没打算买这类商品的人，从大声吆喝到对个人的宣传，果然东西卖的更好了。我对自己的商品也进行了更深一步的理解，在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，自己可以。

## 7、做人要时常微笑，乐于帮助别人

在那里工作的几天，虽然很累，但我很充实。我们区顾客大都是老年人，我在这里很热情的帮助他们，也时时的不忘对他们微笑，在微笑和帮助他们的时候，我自己也开心不少。我在这里发现了很多的小细节。我们这里的散装东西都要称重，跟我同一个部门的大哥负责称重，当他跟老年人报重量跟金额时都会高几个分贝。等等好多事情让我感触很深。

## 二、就高校来说。

作为学校要坚持面向市场的办学。

学校普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需

要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

三、就经营者来说。

\_\_\_\_是我们许昌的龙头服务业，我来到这个大家庭感触真的很深，他们之所以能够在许昌立足，以至于垄断，完全是必然的。我认为作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，提高服务质量、语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。广告和宣传也是是少不了的。当然，对于现已拥有30多家连锁店的\_\_\_\_来说，不管是我们想到还是我们想不到的他们都做到了。

以上就是我这次寒假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

## 社会实践报告总结高一篇二

为期半个月的寒假社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不

去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个新师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任心。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。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。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

## 社会实践报告总结高一篇三

为贯彻学院“三练三创”实践教学，利用暑期难得的实践机会，开展了丰富多采、卓有成效的社会实践活动，将课堂学的理论与实际工作相结合，从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。走进了即将踏入的社会，走上不同的实践岗位。同学们还自主建立起10支爱心团队，放弃家里舒适安逸的环境，奔赴512地震的重灾区开展献爱心送温暖的活动，他们不怕脏，不怕累，团结协作帮助灾区人民重建家园，为他们自己的心灵塑造了永恒的甜美。

短短几十天的实习生活让他们体味到生活的酸甜苦辣，原来的那种心高气傲没有了，取而代之的是脚踏实地的努力工作学习；摆正了自己的心态，从初涉社会工作的被动状态，转变到开始适应社会的主动状态，仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。

一及早落实，认真准备

暑假前夕，我系社会实践部以身作则，举行了多次社会实践

活动，以开发同学的自主性为主，让他们能勇于展现自我，勇于创新，全面提高自身的综合素质。并在同学中广泛宣传社会实践的必要性，让大家都树立起利用做实事的观念，要求参加实践活动的同学在活动任务和活动时间上都提出了具体要求，积极争取实践机会，同时保证实践活动的顺利安全进行。

## 二内容丰富，注重实效，成果显著

暑期社会实践的内容丰富多彩、形式多样。除在保持自原有实践工作特色外，学院也鼓励同学多方面，多角度投身社会服务社会，锻炼自己。内容主要有：企业帮扶，科技扶贫，支教扫盲，志愿服务等。广大同学通过深入企业，深入农村，进行法制宣传，现场服务，挂职锻炼，志愿者服务活动等多种方式完成了社会实践。

有了实战的基础，同学们还认真的总结了自己的所见所闻，所思所想，为以后的工作积累经验，避免再犯不必要的错误。

## 社会实践报告总结高一篇四

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。经过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的欢乐和光荣。

本人姓名xx□年龄22，籍贯xx□社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我学校放假比较早本打算参加一些有关我自我专业知识的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自我做了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于我上学的原因，我不经常在家所以对商品的价格还明白



的很少，还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格有了大体的了解，于是开始自我的工作。几天过去了，发现自我在说话和接待方面还有很的啊的欠缺，同样是买东西，我爸爸在的时候买的价格就很高，而我则不能够买到很高的价格，经过自我的实践和观察我总结出以下几点：

做为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不一样层次的消费者供给不一样的商品。去年，家里的商品比今年的少了很多，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的，此刻的生活水平提高了，消费水平有也会提高，所以今年要备足年货，档次要提高，不能够停留在以前，思想也要跟的上时代。父亲确实要经商的头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是人对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为父亲句是这样的一个人，他为人稳重，待人诚实，办事周到，所以他得到了很好的人缘，我认为这是开店成功的重要一点。

虽然家的生意还不错，他的背后是父母辛勤的劳动所获得的。他们每一天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨还风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我明白，不就是为了挣多一点的钱吗，供我们兄弟三人上学吗？我在家几天感觉到很累，父母几年如一日，他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回来，仅一次就很辛苦了，并且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着

父母脸上一天天增多的皱纹，看着父母劳累的背影，心中有一种说不出的饿感觉。我还没有什么理由不去努力，没有什么理由不好好的学习，我仅有那到了优秀的成绩回来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

经过了一个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更加清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格的要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业知识技能，将来回报自我的父母，回报一切关心自我的人。

## 社会实践报告总结高一篇五

——“筑梦湿地行”实践队在暑期对黄河口湿地现状调查的总结

暑期社会实践报告：湿地生命因你而美丽。

八月的天气实在不适合出行，东营亦是如此，骄阳似火，却比不过我们的一腔热情。

实践队一行七人希望通过此次践行使得更多的人感受湿地魅力，将绿永驻心间，因而我们将队伍定名为“筑梦湿地行”，旨在构筑绿色湿地之梦，共创生态和谐之梦。

几经周转我们终于踏上这“植物的王国”、“鸟类的天堂”——素有“地球之肾”美誉的湿地。

黄河口湿地国家级自然保护区总面积达15.3万公顷，拥有地球暖温带最广阔、最完整的和最年轻的湿地生态系统，区内生物种类繁多，据有关资料显示保护区内共有动物1555种，水生生物800余种，鸟类298中，其中，国家一级保护鸟类10种，二级保护鸟类49种，已发现最大鸟群达1200多只，每年

来到这里的候鸟多达600万只。

区内野生植物多达400多种，天然草场27万亩，天然柳林12万亩，天然芦苇49万亩。

作为动植物物种完成生命循环的重要生境，芦苇沼泽面积为32772hm<sup>2</sup>占保护区土地面积的26.9%，大片的芦苇荡散发出绿色植物所特有的清新气息，无疑为炎炎夏日增添一抹清爽之意。

还记得某年初冬曾经来过这里，成群的白天鹅嬉戏水面，海鸥们尽显着身姿在天空中肆意地翱翔，身着高雅纯黑色燕尾服的黑卷尾，拥有小捞网似的大喉囊的鸕鹚，能在水中倒立的反嘴鹬，体态笨拙憨厚可人的赤麻鸭，一些叫不上名字的鸟类随处可见。

鸟类的天堂绝非虚传，这些小小的生命在这里展现着他们生存的意义。

蓝天白云，芦苇湖光，他们俨然和大自然融为了一幅美丽的画卷，在这里，它们的生命得以延续，这些东北亚内陆和环西太平洋迁徙的候鸟们不远万里来到这里汇聚，随着季节的变化南北迁移，远距离的往返于越冬地和繁殖地之间，一季便是一场生命的轮回，这是个壮观却又漫长的过程，对于小小的它们不知需要怎样的勇气与毅力才能做到这些……而此刻，这个季节的自然保护区却无比的辽阔和安静，此刻的这里是一片少有人打扰的净土，寂静，但却蕴藏着巨大的生命力。

看那怪柳，它的种子随着黄河水来到这里，而后便在这片盐碱地上安营扎寨，顽强地生长，还有被称为“仙草”的罗布麻，喜水耐湿的野大豆，广为大众熟知的甘草等等，它们共同构成了保护区内的草地景观，是野兔、狐狸等陆地兽类的重要栖息和繁殖地。

可以想象在数月之后，这里又将迎来它的盛世，再次成为动植物们的乐园，这片孕育了无数生命的湿地又将焕发出属于它的独特魅力。

就是这样一片土地，在多年以前曾经受到石油工业、农业和水产养殖业的发展所带来的巨大破坏，加上黄河常年断流等自然原因，湿地面积锐减，生物多样性受到严重威胁，甚至于是今天，湿地地区依然受到不同程度的威胁，根据后期采访我们了解到，近年来开发商违规建筑用地是使得湿地面积减少的重要因素之一。

据统计□20世纪50年代黄河三角洲有杞柳林 $5.3 \times 10^4$  hm<sup>2</sup>□柾柳林 $4.0 \times 10^4$  hm<sup>2</sup> □林地覆盖度高达40%，仅截止到20世纪90年代末，林地面积就减少了75%，面对这触目惊心的数字我们不免为湿地今后的发展担忧。

然而，令人欣慰的是随着生态环保热点问题的出现，东营市已将湿地发展建设放在了战略性发展的位置，通过湿地恢复、鸟类栖息地保护等十大工程的实施，推动了湿地自然保护区的建设与发展，使得保护区功能日臻完善。

为了加强黄河口三角洲湿地资源的保护和管理，增强湿地生态功能，建设生态城市，东营市政府出台了一系列政策，例如，颁布《东营市湿地保护管理办法》，旨在修复已破坏区域，保护未破坏区域。

同时也在保护区内采取了一系列措施，区内依据规划对象的属性、特征和管理的需要，进行科学合理分区，实施分区管理，目前保护区内已划分出实验区、核心区、恢复区等区域分别行使不同的功能，此外，还派遣森林公安在湿地内定期巡逻等等。

有关资料显示，近年来随着政府宣传力度以及资金投入的不断加大，黄河口湿地生态环境保护情况良好，市民湿地保护

的意识也逐渐形成，生态旅游业发展前景广阔。

夜晚徜徉在湿地公园感受整个城市的'气息，正如他的名字“明月湖”，这里的夜晚湖面波光如镜，野鸭成群结对悠闲地浮游在湖面，微风拂过，吹皱一湖池水，映射在池水中湖岸芦苇和香蒲的影子也翩翩起了舞，这样的城市湿地公园怎不叫人怜爱。

2005年被列入我国内地城市湿地公园名录的明月湖城市湿地公园，在建市初期曾为城市建设取土而形成的低洼荒地，随着时间推移，这里生长了大量芦苇、香蒲、怪柳、碱蓬等树种，也因此吸引了不少鸟类在此繁衍生息。

现如今，这里凭借独特的湿地景观，在为湿地生命提供栖息地的同时也吸引了大量游客前来休闲娱乐。

公园分为供游人娱乐的滨水休闲和科普宣传区，供观赏游憩的浅水湿地风貌展示区以及原始自然风光优美、树种丰富的生态林带，海鸥、灰鹤、野鸭悠然地游弋于游客中间，共同呈现出一派和谐的景象，当然，此次之行我们不够幸运，如果足够幸运的话，还可以一览东方白鹳的风采。

作为有效保护湿地的重要手段以及维持、扩大湿地面积行之有效的途径，湿地公园建设已成为城市整体规划的一部分和湿地旅游业发展中的重要一环。

城市湿地公园作为一种独特的公园类型，是指纳入城市绿地系统规划，具有湿地的生态功能和典型特征，以生态保护、科普教育、自然野趣和休闲游览为主要内容的公园。

主题性、自然性和生态性是城市湿地公园重点突出的三大特点。

明月湖城市湿地公园的建设发展无疑对湿地区的保护和宣传

起到了重要作用。

通过后期采访我们了解到，建设城市湿地公园是东营市市政府下一步重点进行的工作，通过文献调研我们发现，近年来，预留或恢复湿地已经普遍成为城市园林化建设的重要内容。

发达国家和地区普遍重视湿地的恢复与重建，所建设的湿地公园多以环境保护为主，兼有科普教育和生态旅游的功能，且其生态旅游的开发利用程度也在不断提高。

国外不乏相关具有典型借鉴意义的范例，例如，美国华盛顿的雷通湿地花园，奥兰多伊斯特里湿地恢复及公园项目是以湿地处理污水为主要目标发展的城市湿地公园；美国永乐湿地国家公园，澳大利亚纽卡斯尔的肖特兰中心，英国slmibridge野鸟和湿地中心是在湿地自然保护区的基础上发展的城市湿地公园；英国伦敦的湿地中心，日本钏路湿原湿地公园则是以生态教育、休闲旅游为主题的城市湿地公园。

生态旅游也好，污水处理也好，都是以湿地的生态保护为重要前提的。

在我国国内，香港和台湾某些城市湿地公园的发展模式也值得我们借鉴。

世界上知名的观鸟中心——香港米埔湿地，区内物种资源极为丰富，该湿地公园教育人员定期为学校团体提供导览项目，为世界自然基金会成员提供特别活动，为了减少对湿地的干扰，相关部门还对游客数量加以限制。

近年来，我国各大内陆城市相继兴建城市湿地公园，取得了巨大的生态效益和社会效益，拥有优越地理位置的东营市也不例外，相信这片年轻的土地将有着更为广阔的发展空间和飞跃平台。

此次实地调查和走访调研活动，对于我们而言，收获的不仅仅是关于湿地发展与建设的点滴，更多的是生态环境保护的意识的构建，对于湿地的生态保护而言，湿地旅游业发展永远只是副业，无论是建立自然保护区，还是城市湿地公园，落脚点还应放在湿地生态保护上。

大学生实践的意义或许更多的在于宣传二字，又如我们的队名，践行，通过一步步的行走，传达我们构筑绿色湿地的理念，传达人与自然和谐共处的理念，湿地生命因绿色湿地而美丽，更因千千万万的湿地保护者而美丽，湿地保护者并不仅仅是夜以继日致力于湿地保护和规划的专业工作和研究人员，而是你，是我，是他，是我们每一个有保护意识的个体所组成的大家庭。

筑梦湿地，我们共同在努力！

青春是一段难忘的旅程，我们用热情和汗水拼搏属于自己的无悔旅程，

大学生社区宣传推广商品暑期社会实践报告。

时光荏苒，青春的脚步从不停歇，转眼间，我们从懵懂变得成熟，从高中生成长为大学生，开始了一段段成长的未知旅程。

学院此次暑期社会实践给了我们九个主要的实践方向，我今年选择的方向是大学生返乡实践活动，学院鼓励暑期返乡大学生关注、关心家乡发展，主动参与家乡扶贫开发建设，为促进当地经济社会发展提供有力的智力支持。

学校支持返乡学生利用假期走进工厂、社区和农村，实地调查家乡的经济社会发展情况和生态环境现状，为家乡各项建设事业出谋划策，努力改善家乡贫穷落后的面貌，以此引导广大青年学生饮水思源，反哺故土，尽一份造福桑梓的义务，

回报父老乡亲的养育之恩。

当今社会，身为当代大学生的我们，更应该致力于发展建设并回报家乡，同时也应该不做只会书本上知识的书呆子，而是关注时事，与时俱进的新时代技术型人才。

我们应该将所学知识和现实实践相结合，立足当下发展现实，做到科学理性地规划安排，拼搏奋斗。

返乡调研实践活动，是很有效的锻炼我们自身能力的一项活动，只有亲身实践并且认真总结才能达到我们预期的效果，真正学有所用。

这次的暑期实践活动，我在河北海奥斯商贸有限公司的“进社区推广宣传活动中”进行了为期九天的实践活动。

我们的实践活动时间是2011年7月23号至7月31号，从上午8点到晚上8点，每两天去一个不同的社区进行宣传推广。

社会实践报告。

刚开始知道要宣传的产品是橄榄油的时候，还是比较迷茫，只知道橄榄油可以炒菜用，是比较昂贵的物品，相对价格较高，我家也没有用过，所以了解不多，为了在给消费者介绍的时候避免词穷，也同时自己多了解一些知识，我上网查阅了许多相关资料，而且区域经理也给予我们一些宣传册提前了解一下德佰斯特级初榨橄榄油的知识。

准备了两天，终于是了解的比较全面了，知道德佰斯橄榄油不仅可以炒菜用，还可以直接食用，可以护肤，瘦身，预防心血管疾病，适用于各个年龄阶段的不同人群等等。

有种受益匪浅的感觉。



同时，我也准备好了如何应对消费者的各种问题，因为我们推广的是四种规格的，又要尽量促销，所以记住各种规格产品的价格，和它们在超市的价格是很有必要的，前期准备工作差不多了，我们正式开始实践活动。

每天我们都要坐车去目的地，然后进行搭棚子，摆放橄榄油，吹气球等准备，接下来就是拿着宣传册，各人有自己的分工，给社区里进进出出的人群分发宣传册，同时介绍德佰斯牌橄榄油的相关知识以及它的特点和优势。

我们的原则基本上是见人就发，主要为了宣传推广，同时，针对不同的消费者介绍橄榄油不同的优势特点，我们去过河北广电宿舍楼，卓达玫瑰园，卓达卓东小区等地方，基本上都是上午和中午人流量相对较少，下午五点以后，到活动结束的时候这段期间人流量较大，也是我们活动的主要时间。

有时候看到小朋友，我们就送给他们气球，同时给他们的家长介绍我们的产品，有的小朋友也会很调皮的要宣传册看。

现在说一下我们在实践期间的一些情况。

记得7月23号，那是我实践的第一天，略微紧张，开始发宣传册的时候，给一个50来岁的奶奶发了一张，说：“您好！了解一下德佰斯橄榄油吧，我们现在进行社区宣传推广。

”她疑惑的看了我一眼，说：“橄榄油是什么？干吗用的？”我赶紧带她到宣传区，跟她说：“橄榄油，可以直接食用，也可以用来炒菜，拌凉菜，还可以涂抹在手上护肤，尤其是对心脑血管疾病有预防作用，我们现在社区推广，您可以了解一下。

”她说：“这个油，还能直接喝，不喝坏了呀！”呃……我赶紧补充：“我们这是希腊原装进口的特级初榨橄榄油，营养丰富，跟家里普通的食用油是不一样的。

”当问完价格以后，她一直摆手，觉得太贵了，头也不回地走了……

后来好几个消费者都是对价格有异议，觉得不如食用油实惠，也不愿意轻易尝试新品，有的人是基于“达芬奇家具事件”对国外进口的商品存质疑态度，认为它们还不如国内产品等等。

针对他们的疑问和意见，我们都给出了一些解释，总体上说，效果还是不错的，主动来询问的消费者较少，主要的还是我们自己宣传推广，通过对不同消费人群的了解和交流，我知道了他们不同的需求。

购买橄榄油的主要是妈妈级人群和一些爱美人士，购买人群范围比较固定局限，我们后来在宣传的过程中变为有针对性的有重点的介绍，效果还是显而易见的。

大部分消费者都是抱着疑惑的态度询问，但是没有下定决心购买，愿意对产品进行进一步了解的，还是有一定比例的。

还有的小区人流量很小，开车的居多，我们还采取移动式宣传方法，扩大推广范围。

在实践活动期间，还碰到了一些有意思的事情。

记得有一天，好像是在河北广电宿舍楼社区宣传的时候，一个40岁左右的人骑车子冲过来，急匆匆地说：“热死了，给我来瓶饮料！”当时我就崩溃了，说：“不好意思，我们现在宣传的是橄榄油，你可以了解一下。

”后来，他不好意思地拿了一张宣传单就走了，临走还来一句：“我看上面写的是：您喝了吗？哎，还以为是饮料呢！”经理后来说：“看来这广告牌有待修改呀！人们下意识的觉得喝得促销的是饮料。

”对呀，好多人一听说是橄榄油，要不就是问问就走，要不就头也不回，更有甚者，可能是对类似促销的活动不屑一顾，连理都不理我们，看来消费者对于橄榄油之类产品的了解还是不够呀！可能平时广告的宣传力度不大，加上有些消费者对于国外的或者没使用过的产品持保留态度，造成我们的阻碍。

每次结束一天活动的时候，我都会总结一下经验和遇到的情况，从而更好地开始接下来的活动。

把握人潮高峰期的时间还有顾客的不同消费心理是很重要的。

顶着炎炎烈日，带着满腔热情，进行这次暑期实践活动是很有收获的，无论是知识量上还是实践心得方面。

实践活动已经结束，通过为期九天的亲身体验，我总结了许多，首先是关于橄榄油知识方面的，以前基本不了解，现在掌握的相关知识比较全面，而且对待其中的问题基本对答如流。

其次是宣传推广或者是促销的经验，对待顾客要态度温和，言辞委婉，对待他们提出的问题要认真严谨的回答，不能不耐烦或言辞激烈。

熟练掌握各种规格产品的价格，说清楚，讲明白。

还有就是，当你进行一项活动的时候，要认真对待，更重要的是善于总结，不能当一天和尚撞一天钟，应付了事，要提高进步，进一步的完善自己，同时也要全身心投入，在实践中不断总结不断进步。

此次实践活动让我受益匪浅，我会在今后的学习生活中更加努力奋斗，做得更好。