

# 最新大学生个人社会实践计划表(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生个人社会实践计划表篇一

暑假转眼之间即将过去，在暑假里，我参加了社会实践，在社会实践中，让我深有体会。

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，实践是今后工作的基础。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，接触的人与事的不同，从中所学到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。要在实践中学其他知识，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。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关系不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字一定得检查仔细，数字绝对不可以错。

一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就可以了，在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞

争状态，才能在中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

## 大学生个人社会实践计划表篇二

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于2011年7月20日至2011年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月工业电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午只有三四十分钟的吃饭休息时间。每天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，

我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，但是我最终没有这样做。因为我知道要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，但是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不同的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，但是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心情变得轻松了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察到他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不同的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获；而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

只有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处接受它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你可以微笑；当你向别人介绍自己或者推销产品时，你可以微笑；当你遇到别人提问而自己不懂时，你也可以微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也可以微笑总之，在绝大部分场合里，你都可以通过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时可以在不同的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻保持一种冷静的心态去看待问题，因此人在情绪失控下是非常难做到保持微笑的。我们需要通过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自己释放出来，你就非常有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，只有这样，你才能够回归自我，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与激情，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。接着你会感觉到自己不堪重

负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们非常有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种快乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

## 大学生个人社会实践计划表篇三

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

10—7—18—10年8月20日

超市及私人餐馆

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中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

体验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。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了许多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百

箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手，肩膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来来回回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。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”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的

位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还算机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少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，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。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师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

时间转瞬即逝实践的生活很快就结束了，我也从中总结了很多经验和教训，大学生除了学习书本知识，还需要参加社会



实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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。

大学生社会实践个人总结

社会实践大学生个人总结

大学生寒假个人社会实践报告

大学生个人社会实践报告

大学生寒假社会实践活动个人总结

大学生社会实践个人工作总结

大学生个人寒假社会实践报告范文

大学生社会实践个人心得体会

## 大学生个人社会实践计划表篇四

不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了六个月的时间，这六个月的日子是我从青葱学校走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点。

作为大学生涯的最终一课，实习不仅仅重要更有其独特性，正是经过实习，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。

站在时间的这一端倒回去看，五个月的实习经历教会我许许多多的东西，无论是对我以后的职业生涯还是对于我的人生来说，都是有益的。

感触挺深的，总结起来，那就是要认认真真做事，对本身负责。

从依附型向独立型转变，坚守原则去执行；从服从型向主动型转变，进取主动去执行；从个体型向团队型转变，协同一致去执行；从避责型向守责型转变，承担职责去执行；从封闭型向分享型转变，开放心态去执行。

社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们能够躲在温室里，能够依靠，也能够无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让本身独立起来，要学会选择，学会本身作主，没有谁能够帮谁一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依靠的心理，让本身慢慢独立，本身为本身负责。

## 大学生个人社会实践计划表篇五

第一份工作也就这样结束了酒店工作的一个月中，短短的一个月的社会实践就这样一晃而过。学到许多，感受到许多，也领悟到许多。这一个月中我也学到让我终身受用的东西。

第一次工作，第一次实践。使我明白现在只不过是开在温室中的花朵，没有经历过任何的风吹雨打，所以在被移栽到户外的時候，就会枯萎。所以多参加社会实践活动是必须的也是必要的这样我就可以在走出校门时，更好的迈向社会，接触社会，解社会，从而投身社会。实践还可以让我社会中去开拓我视野，增长我才干，明确我未来生活中的目标。社会是一个大课堂，可以让我来学习，也可以让我受教育，更可以激励我为以后的生活打下坚实的基础。

天天都面对着同样的事物，整天在酒店里辛辛苦苦的工作。做着同样的事情，真的感觉到好无聊，好辛苦。那时我才真正真正正的明白，原来父母在家里挣钱真的很不容易。

只有经历了才能了解，这次实践中最让我有感触的就是人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的想大家都很难说的清楚。才能有深刻的体会。

大家为了工作走到一起，酒店就像是一个大染缸什么样的人都有。每个人都有自己的思想和个性，要想和他搞好关系好就需要许多的技巧。交往中如果我不能够去改变什么东西，那么我就要采用各种方法去适应它这次实践让我掌握到许多的东西，但最重要的就是待人处事，如何处理好人际关系方面有了很大的进步。同时在这次实践中也让我深深的体会到实践的过程中，应勤于动手，不断琢磨，不断学习，不断积累，不懂的地方要多问，请教师傅，多和同事们沟通，共同协作。

生活过的无忧无虑。但是只有我走进了社会，家里的时候我

有自己父母的照顾、关心、呵护。参加工作的时候，不管我遇到什么样的困难、挫折，都要靠我自己独自一个人去解决，去承担。这一个月的实践中也让我懂得了自强自立。凡事都要靠自己，现在就算父母不在身边我也能够自己独立。

脚上的病痛，这一个月的实践中我中途差点就放弃了工作的单调。天气的炎热，身上的痱子，都差点使我放弃。但是还是撑了过来，战胜了自己，也能自强自立。

实践的时间一般都比较的少，选择学烹饪专业的这次实践中自然也比较关注和自己专业相关的事物。虽然在厨房我只是一个打荷的但是能把我学校学到知识真正的运用出来也使我颇然起劲。学校上课的时候。自己对专业的掌握大多属于理论的部分，实际的操作当中有时根本就利用不到这使我明白如何把自己学到理论知识与实际操作结合起来是一个非常重要的环节。所以我要更好的学好我专业知识，为我以后的工作打好更为坚实的基础。

由于我工作的地方到住处还有一段的距离，这一个月的实践中。所以我都是做公交上班，下班的时候走着回宿舍。就这样我好像也成为了蚁族中的一员，也融入到蚁族中的生活。这样的生活也过的有滋有味的想我将来的生活会是这样的吗？将来我会怎样去看待我工作，怎样去看待我生活。

使自己学到知识有用武之地。只学不实践，一个月的社会实践让我认识到亲身实践的必要性和重要性。实践可以把我学校学到知识运用到实际操作中去。那么所学的就等于零；只实践不学，那么你将永远原地踏步止步不前。理论应与实践相结合，实践可以为我以后的工作打基础。通过这一次的实践，学到一些在学校学不到东西，因为环境的不同，接触到人与事不同，从中所学的所认识的自然也就不同。参加的实践多了收获也就会越多，所认识到新事物新理念也就会越多。

从学习中实践，总之我要学会从实践中学习。只有这样我才

能在竞争中突显自己，表现自己。