

2023年学生暑假社会实践协议(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

学生暑假社会实践协议篇一

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽欢乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。所以，在考试结束后我立即联系到xx电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做xx电视销售工作。

（一）实践概况

实践单位□xx电视成都销售分公司。

实践时间□20xx年7月7日至20xx年8月24日。

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础。

实践任务：专卖店负责电视销售工作。

（二）实践资料及成果

我主要负责xx电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮忙顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台。

（三）实践单位简介

xx始创于1958年，公司前身国营xx机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，xx完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、it、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务供给商。20xx年，xx跨入世界品牌500强。20xx年，xx品牌价值到达583.25亿元。

xx现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，xx在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球，xx在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区供给产品与服务。

（四）实践资料摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解xx

电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最终成功卖出产品。遇到不懂的地方，进取请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每一天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭xx电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用xx电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

（一）实践收获

1、良好的沟通本事促成销售的成功

微笑是人类最完美的表情，当我应对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮忙我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然应对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是经过语言来到达双方彼此了解的目的。了解顾客需求□xx电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要经过进取询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

经过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，必须要开口说话，哪怕仅有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自我需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折本事

刚开始促销时，我没什么经验，应对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自我很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来应对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一向这样鼓励自我。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我能够卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自我在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自我的产品掌握到位还不够，要清楚自我的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、本事更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的本事和素质，可是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你必须会想方设法去学习、去尝试、去应对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自我在某方面的本事，你必须会有所收获。

2、工作需要活力

活力就像催化剂。在工作中投入活力会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有活力，就很难继续坚持下去。拥有活力，工作的热情高涨，在出现困难时进取寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不进取主动，顾客则无法了解产品，无法找到适宜的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的提高。

（三）一些提议

1、提议公司加强对促销员的培训。提议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、提议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在XX电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。仅有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客。

经过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最终一学年的大学生生活中必须要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自我成长了许多。没有经历风雨的人生是没有

味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于应对困难、理解现实、做出努力、改变自我。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、活力、胆量。本事的培养是需要这些完美的品质的□xx电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，十分感激。我将在日后的学习生活中再接再厉。

大学生暑假社会实践实习报告

大学生暑假社会实践心得【热】

大学生暑假社会实践心得【热门】

最新大学生暑假社会实践心得

学生暑假社会实践协议篇二

参加暑假社会实践可以增加社会实践经验，下面是小编为您精心整理的中学生暑假社会实践，希望大家喜欢。

不知不觉，转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。

记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。

”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。

通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

中学生社会实践报告。

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

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。

我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。

才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。

我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。

如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

中学生社会实践报告。

让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的時候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，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，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，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，为国家与社会的全面发展出谋划策。

坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

实践的发展不断促进人类认识能力的发展。

实践的不断發展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些

问题。

而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

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，那么所学的就等零。

理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

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。

我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，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。

劳动是中华民族的优良传统美德，我们作为21世纪中学生，有着较高的文化素质，应当积极参加劳动。

于是，在初中生活的最后一个寒假，我们九(2)班的集体团员们进行了社会实践活动。

我们在社区里清扫垃圾，发送宣传单，希望这些微不足道的举动能增强人们的一点环保意识。

天早早的，我们几个团员就集合到了一起。

一切准备就绪后，我们分组进行实践活动。

我们一边捡街道上的垃圾，一边给路人发自己印的宣传单，虽然有些行人接过宣传单之后就丢在了地上，但是我们毫不气馁，把它们一张张的捡起来，然后追上丢弃它的行人，告诉他们说：“这是有关环保的宣传单，希望您能认真地看一下，为保护环境献一份力，谢谢！”听了我们的话后，他们都欣然接受了。

这是我们倍感信心，更加努力的进行社会实践活动。

我们的举动迎来了许多行人们的赞扬。

就比如说，我们在街道上捡垃圾时，道路的清洁工人看见我们在帮他们的忙，就微笑的直夸我们懂事，说我们是学校里的榜样。

听了他们的赞扬，团员们就有了动力，继续埋头苦干。

很快，天就黑了下來。

我们的社会实践活动就结束了。

在大家的欢笑声中，我们宣告这次活动圆满完成。

从这次活动中，我也懂得了许多。

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。

”劳动改造人。

通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。

我想应该是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。

慢慢的长大了，改变自己。

劳动中，我知道了许多自己的不足之处。

我感触深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。

假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自己的不足。

工作也一样“一分耕耘，一分收获。”

尊老爱幼是中华民族的传统美德，我们中学生正处在人生观、世界观、价值观的重要形成时期，肩负成为合格建设者和接班人的重任，为了加强对自身的思想培养，在日常生活中养成良好的品格和行为习惯，我们特地参与了学校共青团组织的实践活动。

前往敬老院开展敬老爱老社会实践活动。

我们刚跨进敬老院，它给的感觉是平静、安宁，在和煦的阳光下，老人们三三两两地在阳光底下，安安静静的，他们没有孩子脸上的天真，青年脸上的憧憬，中年脸上的忙碌，他们象在思索些什么？或许是对一路走来，点点滴滴的回忆吧？偶尔头顶上飞过一两只小鸟，但他们也从不抬头看，只是默默地低着头，沉溺于自己幸福的回忆。

院子里没有太多的绿化，只是一些古树，如同这些老人们经历了几乎一个世纪岁月的洗礼，沉积了太多的历史。

首先我们先进行自我介绍，稍微和老人们打打招呼，之后开始了劳动：为老人宿舍打扫卫生，帮老人收拾房间，不畏劳动之苦积极参与其中，在劳动中找到快乐与欣慰。

劳动过后，我们认真倾听老人们经历的艰苦岁月，一位老人说活不方便，但还坚持与同学们交谈，深深地打动了同学们。

老人们回忆道战争时的艰苦岁月，建国后中国的独立自主，以及改革开放以来中国的腾飞，并劝导我们要认真学习，我得到了深刻的教育。

今天我们最大的收获是懂得了老人们的心。

虽然他们面对坎坷的人生总是一笑而过，但从他们的言语中，我真正体会到了他们的艰辛，一路走来有着太多的悲欢离合，有着太多的辛酸，是啊，他们已经很累了，他们需要休息，但更多的是关爱，是大家的爱。

爱，是我们共同的语言！让我们在今后的生活中一起用爱心去装点这个世界！

艳阳普照，光载千秋，一个伟大的时代正向我们扑面而来，展望新的时代，共青团将成为青年习文练武的大学城，锤炼自我的大熔炉，施展才华的大舞台，团结友爱的大家庭。

让我们在党的正确指引下，在学校党支部、上级团委的正确领导下，与时俱进，开拓创新。

随着人们经济能力的提高，如今的青少年一代在小学就开始有独立消费的行为，到了中学时代，他们一般都有一笔固定的消费资金(零花钱)，有了经常性的独立购买活动。

例如购买衣物:饰品、音像制品等自己喜欢的东西和上网交友娱乐等方面，虽然高消费的学生并不多，但是有关专家认为，十几岁的中学生对一些社会现象的辨析能力不强，在一些变味的“人迹关系”的影响下，难免会模仿。

因此，良好的消费观念对于青少年来说是至关重要的。

现今，中学生的生活，学习环境与其父母一代已完全不同，大部分家庭中的独生子女的高消费生活越来越严重。

再者，由于目前一般家庭的经济状况比以前有极大的改善。

父母大多不愿自己的子女“受委屈”，又随着家庭观念的转变，家长更尊重子女的意见，鼓励子女发展自身能力。

因此，中学生在诸多的影响下消费观念产生了极大的变化。

根据调查数据显示:有零用钱的学生占了被调查总数的98%，没有的仅占1。

4%，现在的学生都是家里的“独苗”，家长对自己小孩几乎是百依百顺，疼爱有加，即使自己在省吃俭用，孩子那里总是应有尽有，可是谁也不想让自己的孩子过得好些呢?有些父母在自己的孩子身上放上零花钱，这些零花钱是家长对孩子成长的一部分投资。

只有少数家庭的孩子可能每天的生活都是由父母来安排，所以也不需要什么零花钱了。

但是对父母来说，高中生各方面的开支较多，学习上的花费明显多于初中生。

对于在学习上的正常开销，家长们的出手毫不犹豫的同时，同学们的生活花费和日零用钱，也随之“水涨船高”。

因此中学生的消费行为反映了以下的几种消费心理特点：

1、求新性。

中学生处于求新求异、富有好奇心的年龄阶段对外界新事物的接受能力特别强。

于是在社会许多新鲜玩意的吸引下，“试一试”的想法成了这种心理的源泉。

2、兴趣性。

据了解，由于有的学生是“追星族”便将每月开支中的大部分用在购买自己偶像的磁带或cd上等等，总的来说，主要消费对象自己的兴趣爱好有关，换言之，兴趣爱好越广泛，所花费的款项也就可能同比例增长，更何况现在的学生，兴趣广泛是普遍的事。

3、从众性。

身在周围都是同龄人的环境中，加之有不少学生的家境不错，特别容易出现攀比的风气。

这便使许多人产生“别人有什么，我也要有有什么”的想法，加上时下的某些时尚主题，促进了这种心理的形成，跟进了流行大军。

4、盲目性。

这种心理特点的形成是基于前几种心理的，且从众性心理起了主导作用。

古人曰，“俭，德之共也；侈，恶之大也”。

中国传统文化强调“俭以养德”。

养成刻苦节俭习惯，可以避奢侈，取道义，去邪心，有利培养高尚品德和坚韧意志。

有道是“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”。

纵观历史，大到邦国，小到家庭和个人，无不是兴于勤俭，败于奢靡。

青少年的财政来源主要来自家长，家长应负起管教指导责任。

家长要让子女了解家庭的收入和开支，根据家庭的经济状况，制定合理的消费计划，并从中学习承担家庭经济责任。

<http://>

学生暑假社会实践协议篇三

随着期末考试的结束，期满已久的暑假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个暑假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的暑假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找

到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，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，但是总的来说，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，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

学生暑假社会实践协议篇四

7月xx日，xxx公司迎来一批特殊的客人——对外经济贸易大学暑期社会实践团的13名师生。为了锻炼社会实践能力，了解外资企业在华发展模式，对外经济贸易大学组织学生进行暑期社会实践，来到xxx进行实地参观、学习。

穿好无菌服、安全鞋，戴好耳塞，全副武装并做好消毒等程序，对外经济贸易大学的师生与xxx工厂员工一起走进生产车间，实地参观了xxxx各类食品的加工流程，并亲身体验了一个食品生产企业严格的卫生管理制度和对食品安全负责的高度责任感。翌日，对外经贸大学师生又在xxxx相关负责人的带领下，来到xxxxdfi施工现场，提前见到了即将于10月投入运行的xxxx奶牛饲养管理培训中心。贸大师生通过与现场负责人的沟通交流，对xxxx奶牛饲养管理培训中心的农业社区模式和建设理念进行了深入的了解，并对xxxx企业的高度社会责任感、合作共赢观念与持续长远发展理念给予极大的认可、肯定与支持，表示希望今后有机会再次来到这里，看到示范牧场和“奶牛学院”正式运行的积极面貌。

近年来，对外经贸大学国际商学院与xxxx集团不断加强交流与合作，这次为期4天的调研实践，不仅进一步加深了xxxx与对外经贸大学的合作与感情，而且使贸大师生对xx的生产、管理增加了了解，对xxx人的精神和品质有了直观的感受。他们表示，在这次调研中，他们提高了学习能力，探寻到xxx独具特色的农业社区发展模式，将把这些所见所闻转化为科研报告成果，并将积累到的规范、管理发展知识用于将来的行业建设之中。

大学生暑假社会实践心得【荐】

【热门】大学生暑假社会实践心得

大学生暑假社会实践心得【精】

大学生暑假社会实践实习报告

大学生暑假社会实践心得【热】

大学生暑假社会实践心得【热门】

学生暑假社会实践协议篇五

为了引导广大青年学生在践行科学发展观、促进社会和谐的伟大实践中努力学习、奋发成才、建功立业，农学院根据学科专业特色，结合省委、省政府夺取秋粮丰收“450行动计划”和河南省粮食高产青年竞赛活动，组建了赴新乡延津“450行动计划”支农服务团。现将该次实践的具体情况作如下报告：

新乡延津县朱寨村、魏庄、赵刘店、南班胜固、北班胜固5个村庄；

7月4日，作为下乡实践必要的前期筹备工作，服务团进行了集体培训。上午，胡彦民教授就玉米常见病虫害进行了详细的介绍，并讲述了这个时间在种植玉米上常遇到的问题。下午，服务团一行六人来到河南金赛种子有限公司进行更为系统的培训。公司潘海龙副总经理和营销部丁利经理亲自为我们讲下乡实践的注意事项，开展工作的方法，待人接物的方式，常见的问题.....针对延津县种植秋粮作物的实际情况，服务团精心制作了科技宣传单550份、宣传册500本，还带去了大量的科技书刊，视频资料，为当地的百姓送去他们急需的农业科技知识和技术。

7月5日，服务团来到了延津县委，受到了热情的接待，团县委表示，一定会大力支持有关基层农业发展建设的大学生实践活动。随后，服务团又来到魏丘乡政府，分管农业的常副乡长、区域站桂站长与团队成员展开深入讨论。经过研究，大家确定了进行巡回宣传、宣讲的活动思路，并安排依次在朱寨村、魏庄、赵刘店、南、北班胜固5个村庄开展具体的活动。活动范围广、活动内容多、活动难度大，这些都不能阻挡服务团进行科技服务“三农”行动计划。实践活动首日，服务团在朱寨村举行了隆重的启动仪式。常副乡长、著名农技师等参加了此次仪式，县电视台对活动全程进行了录像。

队员们通过多媒体设备，图文并茂地讲解了国内外农业的发展状况，并针对各个村庄的实际情况讲述了玉米，花生，棉花等的选种、育苗和病虫害防治等问题。“同学，你们花生种植的宣传册还有没？给我发一本吧！”“你们的玉米栽培视频资料能不能送我一份？我想回家再好好看看！”“你们刚才讲的国内外农业形势讲得太好了，有资料介绍没？”队员们通俗易懂、风趣幽默的培训会，赢得了农民们的阵阵掌声。服务团队员们深知，用现代种植理念引导农业发展，用科学技术推进农业的进步，对广大农民来说刻不容缓。为了让农民了解科技在农业发展中的重要作用，让科技真正转化为农村的生产力，提高农村经济活力，服务团成员们还将农大多年来的科研成果以图片的形式展示给广大农民。队员们还向他们发放了相关科技指导杂志和宣传册，希望为当地农民的作物栽培和种植带来新的发展。

实践活动期间，队员们一起深入田间地头，农事活动间隙，农民朋友们认真听取了队员们讲解的关于省委“450行动计划”的精神，青年种粮竞赛的细则，以及如何防治棉铃虫，红蜘蛛等病虫害的科技知识。对于农民们提出的问题，抱着“求实，严谨”的态度，能肯定的队员们都给予了认真解答，不能肯定的也都做了详实的记录，赢得了农民朋友们的一致好评。当地有一片花生地平常长势正常，一浇水叶子就变黄，村民很着急，想知道到底是什么原因。队员们在发病地区采集了土样，收集了发病植株的叶片标本和照片资料，并记录了村民的详细联系方式，希望带回学校请老师分析一下，给村民一个满意的答复。深入实地的实践不仅给农民朋友们送去了科技知识，而且让队员们在实践中学到了更多的知识和技术，实现了实践活动“送科技下乡，长自身才干”的主旨。

作为实践的最后，7月11日，服务团来到魏邱乡乡委大院听取桂站长介绍农业技术推广体系的现状、参观农业技术推广站。延津县地理位置优越，发展较快。随着改革开放政策的逐步深化和两个文明建设的快速发展，该县抓住契机，大力发展基层农业建设。桂站长说今年是农业技术推广年，县里和乡

里都特别重视农业技术推广。经过站长的介绍，大家体会到了宣传“450行动计划”的重点，还总结分析了几天来的活动过程、活动效果、应保留的优势和应改进的劣势。

实践体会：在这次社会实践活动中，队员们向农民宣传了科学知识、提供了科技材料，为农业的发展献了份力；宣讲了国家惠农政策，为新农村的发展垫了基石；他们竭诚奉献，为村民排忧解难，为和谐社会的构建做了贡献。队员们的组织能力、沟通能力也有了很大提高，把书本上学到的知识和实际问题结合起来，从中体会到了学习的乐趣。