

# 2023年暑期社会实践调研报告大赛(优质13篇)

通过撰写开题报告，我们可以对自己的研究思路和方法进行反思和调整，提高研究的质量和效果。以下是小编为大家收集的整改报告范文，供大家参考和学习。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇一

大学生暑期社会实践调研报告

学院：电气与工程学院

班级：电信1802

报告人：\*\*

学号：3\*\*\*

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段，有助于我们当代大学生接触社会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了一家饭店打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是

给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗？这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

饭店里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形色色的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇二

实践报告的写作过程应包括以下步骤：收集资料、拟订报告提纲、起草、修改、定稿等。各个步骤具体做法如下：

### 1. 收集资料

资料是撰写实践报告的基础。收集资料的`途径主要有：通过

实地调查、社会实践或实习等渠道获得;从校内外图书馆、资料室已有的资料中查找。

## 2. 拟订报告提纲

拟订报告提纲是作者动笔行文前的必要准备。根据报告主题的需要拟订该文结构框架和体系。我们在起草报告提纲后,可请指导教师审阅修改。

## 3. 起草

报告提纲确定后,可以动手撰写实践报告的初稿。在起草时应尽量做到“纲举目张、顺理成章、详略得当、井然有序”。

## 4. 修改、定稿

报告初稿写之后,需要改正草稿中的缺点或错误,因此应反复推敲修改后,才能定稿。

# 暑期社会实践调研报告大赛篇三

学院:

班级:

姓名:

时间:

用青春谱写精彩,用实践服务社会!大学是人生的重要过程,文化、科技、卫生“三下乡”社会实践的经历、体验、感受对于人生是一笔宝贵的财富。三下乡社会实践有助于同学们增加阅历,开阔眼界,有助于在校大学生了解国家的物质文明、精神文明、政治文明、生态文明的发展状况,有助于在

校大学生认识国情，熟悉民情，有助于提高同学们的思想观念和实践能力。

为响应中国共产党江西省委宣传部、江西省文明办、江西省教育厅、共青团江西省委、江西省学生会联合下发的《关于开展20xx年江西省大中专学生暑期“三下乡”社会实践活动的通知》，引导广大青年学生深入学习贯彻党的xx大精神和五四重要讲话精神，贯彻落实中央关于“我的中国梦”教育实践活动的部署和要求。在团省委对20xx年大学生暑期社会实践的具体要求下，我有幸参与我校赣南师范学院科技学院大学生暑期“三下乡”社会实践活动，本次活动是为了调查调研江西省赣州市赣县的福利院建设与管理情况和当地的新农村建设。在此次的社会实践中，我们带着满腔热情，充分合作，发挥专业特长，赶赴江西省赣县的阵地，以“中国梦，我先行”为主题，以调查调研江西省赣州市赣县的福利院建设与管理情况和当地的新农村建设为主要内容，走访了赣县梅林镇福利院和赣县江口镇旱塘村等地，并采访了梅林镇福利院院长和旱塘村村支书刘主任和三送干部付科员、全国劳动模范等。

20xx年6月底，赣南师范学院科技学院20xx年暑期“三下乡”社会实践活动的一系列筹备活动在全院上下的大力支持下，顺利举行。截止到8月中，学院2支重点实践服务队和1支实践小分队踏上征程，这个筹备过程持续了整整一个多月。我们所在的赴赣州市赣县梅林镇镇重点社会实践服务队结合全省“实践激扬青春志，奋斗成就中国梦”的服务口号，以“中国梦，我先行”为主题，下到基层，服务三农。

### (1) 漫漫征程，青春行进在路上

20xx年8月27日，我们赣南师范学院科技学院赴赣州市赣县20xx年暑期“三下乡”社会实践重点服务队的9名青年学生，在我院团学指导老师唐月梅老师的带领下，承载着全院老师

和同学的期望，秉承“科学发展树新风，携手共建新农村”的理念，迎着8月的烈阳，踏上前往赣县梅林镇的汽车，开始了为期一周的下乡实践活动。一路上，青年同学们兴致都很高。出发之前了解到的赣州市梅林镇，是赣县的城关镇，该镇交通便利、基础设施健全、各种农副业资源丰富，当地的新农村建设也正在如火如荼的开展着。同学们都希望可以从中实际中感受新农村建设的成果，见证新农村建设中广大劳动人民的努力，并用青年的视觉争取去发现问题、找到问题，并找到解决问题的方法和举措。

下了汽车仅仅经过一会的休整，青年实践队员们便开始投入到“三下乡”实践活动中去，大家本着奉献的基本原则，去服务于当地的农民。我们按照事先计划好的流程，一步一步的去完成本次活动；活动的事前准备、和当地政府及相关媒体见面并沟通、活动进程的控制、活动后期的结尾工作，我们都进行得有条不紊。一周的实践服务工作，我们在路上。

## (2) 法传、惠农、卫生，温暖梅林父老乡亲们的心

宣传骨干为村民们带来了惠农政策、卫生知识、法制宣传资料，为群众送上了丰富的科技、法律、文化大餐。这之前服务队员们结合梅林镇文化古镇的特色，就当地农村经济发展的实际需要，以“新农村建设”政策为中心，收集了广大农民最关心的国家对农村的环保、医疗、新农村建设、农民创业以及物质文化遗产保护等各方面的政策，在这一天集中进行宣讲。

活动现场，我们临时设立的政策咨询台前，人们络绎不绝。新农村建设、环保、医疗等关乎人们日常生活的政策咨询台前，国家惠农、助农政策的每点每滴被反复详询；物质文化遗产保护的摊前，一项项新的保护措施在大家的智慧碰撞下，衍生出来；整个咨询持续了将近3个小时，虽然这中途烈日当空，但是大家的热情却不曾消减。

“让当地人民满意”，这是我们全体队员的心声。“谢谢，你们辛苦了！”这是当地人们给予我们最衷心的感谢。虽然整个活动过程中我们都不曾休息片刻，但是人们的每一声肯定，都是我们最大的财富。此次活动不仅为梅林镇父老乡亲们带来了好的政策、先进的科技和实用的卫生文化知识，也为整个和谐新农村的建设贡献了我们大学生们的微薄之力。

通过政策宣传，我们每位外地队员还学会了当地的方言发言习惯，方便了我们在该地的生活、实践，同时也让我们大家学到了与人沟通和交流的技巧，更让我们知道，深入基层，贴近民心，才是发展的基石。

### (3) 尊老、爱老，我们共同的责任

尊老爱幼是中华民族的优良传统和美德，而尊敬老人可谓是我国优良传统道德的精华。随着我国老龄化情况的日益严重，“三孤群体”成为全国人民关注的热点，关注孤独老人，关心亲情的传递，用我们的热情温暖老人的心。20xx年8月27日上午，科技学院暑期“三下乡”赴赣县社会实践服务队一行提着牛奶、水果来到赣县梅林镇福利院看望孤寡老人，给他们送去一份社会的关怀。敬老院院长就那里老人们的生活情况给我们做了简单介绍。在院里的一个房间里，服务队队员们还同老爷爷老奶奶进行了交谈。

老有所养，老有所依是每个人的梦想，但是当生活中不可避免的出现一些不如意时，坚强地走过一起，热爱生命，热爱生活才是出路。老人们热爱生活的精神是每一个人都应该学习的。从院长那里，我们知道，这里老人们的生活其实是非常艰苦的。但是，从老人们会心的笑容上却一点都看不出来这些艰辛，他们的脸上，表达的是老年乐、老年欢以及他们宽容的生活态度。这次看望孤寡老人的活动，不仅仅是社会给老人们的一种关怀，更是老人们给社会的一种启示。中华民族敬老爱老的传统美德，值得每一位中华儿女去发扬和继承。我们年轻的一代，更应该时刻以自己作好榜样，在日常

的点滴做起，尊老、爱老。

#### (4) 参观旱塘新村，见证革命基地新貌

在感受了福利院气息后，8月27日下午，我们乘着“受教育，长见识，作贡献”的宗旨，来到江西省“一斤石灰一斤粮”核心示范区——赣县江口镇旱塘村开展科技、文化、卫生“三下乡”活动。旱塘村是一个有着悠久历史的革命村落，在国家新农村建设的浪潮，由一个历史文化革命村，转变为江西省“一村一品”示范村。服务队队员们来到旱塘，深入百姓家中，了解人民所想，体察农户所需，为当地农民送去热情的服务。

实践队一行走访并参观了以把党员培养成致富能手，把致富能手培养成党员，把优秀的党员和致富能手培养成村干部，并且带头致富，带领群众共致富的“三培两带”的管理方法指导下而成立的“大棚专业合作社”，了解当地大棚种植技术、资金来源问题，产后的销售状况等内容。随后，大家就新农村建设过程中“农民自主创业致富的情况”、“金融危机影响下返乡农民工生活细节”、“如何更好促进新农村建设”等问题深入农家，与农民朋友一起座谈，开展专题调研。同时还通过发放宣传资料、问卷调查等方式开展了农村卫生、环保小常识宣讲、关爱农村留守儿童、物质文化遗产保护措施宣传等活动。

同时，志愿者还和陪同我们参观旱塘村的主任就江口镇新农村建设整体情况、政府的整体规划与具体措施等进行了探讨，并深入旱塘村村委员会了解该村新农村建设的经验与问题，为新农村建设献计献策，进一步探寻新农村建设的具体模式。各级政府和公塘村村民一同，努力优化村内建设，积极提高人民生活水平。在这里，祝愿我们的村民生活更加美满，并期待，江西省其他的乡镇、农村向我们的旱塘村靠齐，努力建设，打造各乡村美好的明天！

## (5)一份归途，几许牵挂，漫长伤感

然而不管我们如何的不舍，分别就在眼前。在同镇里各位慈爱的领导告别后，我们拎着比来时还沉重的行李踏上归程，我们都知道，里边装的全是赣县父老乡亲的爱和关怀。回程的汽车上，全体队员在一起想聊着这些天的经历。因为我们的付出，我们收获到了很多，也感受到了很多。在活动的几天里，我们全体队员一起做事，一起讨论，一起总结，一起面对困难，一起超越困难，我们同奋斗，我们同欢乐。因为这次实践活动，我们由不熟识到熟悉，由单独的个人变成一个团队。我们团结，我们奋斗。这些日子的生活和工作，不仅让我们看到了集体的力量的伟大，同时作为一个集体，里面的每一份子就应该齐心协力，把要做的事认认真真的做好，把要完成的任务一丝不苟的完成。

即使生活有时很辛苦，但请不要埋怨也不要忧愁，命运给你的是另一种无法估量的财富。这段旅途不只是冠冕的行走，经历过，才更懂得珍惜和拥有。更美的旅途，源于更深的领悟。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇四

上午，公司接待办主任热情接待了实践团的队员们，带领同学们观看了煤矿的安全设备以及安检室，介绍了前和煤矿的基本情况以及塔山循环经济园区循环经济的发展模式。前和煤矿以煤电一体化，粉煤炭、矸石综合利用和高岭土加工为基本发展模式，形成循环产业链，发展能源低碳经济。随后队员们又来到了煤矿井下，换好了工作服，开始了“煤都井下探秘游”。这里除了没有工人现场采煤外，各方面设施与其他工作面一样，全部是实景、实物布置。讲解员重点介绍了采煤工作的各个方面，井下的精巧设计令同学们称口叫绝。

参观完之后，实践团的队员们和煤矿工人进行了一场交流会，

队员们积极的向煤矿工人询问自己不懂的地方以及煤矿生产的各个方面的问题。赵晓飞同学问：“煤矿井下对局部通风机有哪些要求？”矿方回答：“《煤矿安全规程》规定：掘进巷道应采用矿井全风压通风或局部通风机通风，不得采用扩散通风。局部通风机和掘进工作面的电器设备，必须有风电闭锁装置。局部通风机停止运行时，应立即切断局部通风机供风巷道中的一切电源。低瓦斯矿井掘进工作面的局部通风机，可采用装有选择性漏电保护装置的供电线路供电，或采用与采煤工作面分开供电。”，队员们积极的向矿方提问，煤矿负责人也耐心的回答问题，整个交流会的气氛很好。最后煤矿负责人对于我们这次活动给予了很高的评价。

今天的暑期实践活动圆满结束，队员们不仅了解了前和煤矿安全生产的形势、获得了一定实践的经验，更重要的是，我们找到了努力学习的动力，那就是大学生必须学好专业知识，提升创新能力，在将来能够为国家科学技术的进步做出贡献，这样类似于煤矿生产等危险行业的机械化水平才能得到有效提高，广大矿工兄弟的生命安全才能得到根本性的保障。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇五

社会实践能锻炼我们的个人能力，增加社会的经历，下面是小编为大家精心搜集的暑期社会实践调研报告，供大家参考，希望大家喜欢。

**【摘要】**：本次赴\*街到办事处调查共5人，持续5天，采用了家访、座谈、实地考察等方式，共访问农户100余户，涉及4个行政村。位于武汉东北，地处丘陵地带，该地区农民主要经济来源为农业。本文对基本情况作了一定的介绍，并且对调查过程中农民朋友反映最为强烈的问题作了一定的探讨和分析，并针对这些问题提出了我个人的看法，最后，针对这些问题提出了一些解决的方案。

## 【正文】：

### 基本情况简介

在将近5天的调查过程中，我们深入群众，与其进行长时间的座谈，以了解基本情况，并发现部分反映比较强烈的问题，归纳起来有以下几类：

1、农田断水频繁，尤其是在干旱季节，更为严重。据悉，当地夏季缺水较为严重，经常干旱，时有缺水情况发生，但是在降雨量较充足的时候，由于水库的蓄水能力有限，从而造成了大量的水资源白白的溜走而浪费掉，因此，在用水量较大的季节中，断水时常发生。

2、公路等交通设施的建设不是很完善，农民的出行很不方便。据了解，当地大部分的公路依然为泥路，农民出行颇为不便，尤其是雨季，情况更为严重。另外，由于公路等的不完善给当地的经济也带来了一定的影响。

根据当地政府的基本情况而言，由于在该地区设立的工厂和企业较少，所以税收来源就不多了，另外又加之中央实施的税费改革，对农业税的免除，政府的财政收入就存在一定的问题。对于水利、交通等基础设施的建设需要大量的资金投入，需要雄厚的资金作后盾，然而政府的也在资金上产生了困难，虽然对于村村通等工程国家拨款50，但是，另外的50政府也是无能为力，所以基础设施的建设难以开展。但是，由于基础设施建设的难以开展，必然会使得基础设施的不完善，基础设施的不完善有必将制约经济的发展，从而陷入了一个恶性循环。所以要解决此问题，应当先解决其中的一个，即要么先花大力气搞基础设施建设及促进经济的发展，要么花大力气搞经济，从而带动基础设施的建设。但是，对于资源丰富的地理条件我认为，先招商引资发展经济较好。

农产品的价格持续低迷的问题在全国的范围内都普遍存在，

这主要是由于农产品的供求关系所决定的。从事农业生产的人口众多，这势必会导致农产品的供大于求的情形出现(党建工作情况的调查报告2019)现，从而出现“谷贱伤农”。在市场经济体制下，作为地方政府如果采用宏观调控的手段来解决这一问题的话，可能性不大，效果可能也不会很明显，毕竟地方政府的管辖范围有限，调控能力也有限。对于而言，我认为应该将自己的资源优势发挥出来，不拘于本地的销售，打开市场，将产品销往外地。

对于符合实际情况的经济发展之路，有下列几个：花大力气招商引资

在市场经济的形势下，有特色，才能有效参与市场竞争并立于不败之地。发展特色产业，推进农业经济结构优化升级，是新时期实现农民增收的主要途径。

(一)抓高效特色种植业。

(二)抓绿色农产品加工业。发展壮大农产品经营队伍第1文秘版权所有

现阶段，土地全部承包到户，在土地不能大规模集约经营的情况下，另辟途径，通过农商合作社，关键要让农民参与和经营，把一个个单一个体有组织的联合起来，使某一特色产品形成规模、在规模的基础上进行产业化经营，才能尽量降低市场风险，在产品竞争中立于不败之地。蔬菜、茶叶、生猪、家禽、烟草、药材等都可以通过合作形式形成拳头产品，在市场上占一席之地。只有达到产业化、规模化，才能进行农产品深加工，培育品牌农业产品，提高农产品的附加值，另外，在某一产品达到一定规模、知名度后，政府要引导树立名优品牌，进行注册保护，以品牌开辟市场、拓展销路。

农村的繁荣，经济发展刻不容缓。“三农”问题的核心在于“农民增收”，这一重大问题引起了全社会的普遍关注，

政府也作了大量的工作已改善农民收入。我就本次的暑期社会实践活动所调查的内容作了一定的总结和归纳，针对实际情况做出了发展经济的几看法：

- 1、花大力气招商引资；
- 2、积极推进农业产业化进程；
- 3、加大农业产业结构调整，大力发展优质高效农业；
- 4、突出优质抓特色，狠抓调整促增效；
- 5、发展壮大农产品经营队伍；
- 6、发展农商经济合作社；

希望能够对当地的经济的发展尽一番力！

这个暑假在外面打了40天的暑假工，就社会上的一些所见所闻，并且对于其中的一些有很强普遍性和通性的社会现象进行了一系列的调查，-通过深入工厂实地了解，与部分农民工进行交流，掌握了一些情况，有所感悟，并且根据自身的实际得出了一些结论。

改革开放以来，随着市场经济的不断发展与完善，沿海地区成了中国经济发展的排头兵，市场的发展对劳动生产力的需求量越来越大，这就导致了大量农民工不断的涌向沿海地区。那么这些农民工在外面的生活怎么样呢？本文为了行文的方便，将其简而化之，并合壁而中国化：一方面，将物质的生活归结为具体的生活，并且对她进行着重的探讨；，另一方面将科学，教育，文化等归纳为虚拟的生活。因此，本文拟从具体生活的探讨和虚拟生活的探讨两个主要地方面来探讨。

首先提出我在假期中遇到的问体和社会现象：我是在广东东莞

的一家电子厂打工，每天工作八小时，还要加三个小时的班。每个月底薪770，加班工资是平时的1.5倍，星期六加班是平时的两倍，星期天是不上班的。那些长期工和我们的工资待遇是一样的。

下面就一些民工的生活状况和我们这些暑假工作出比较：

每月基本生活开支(元)

每月可用于生活享受方面的费用(元)

每月除一切开支后可节余费用(元)

暑假工(学生为体)

=300

=200

=1057.7

长期工(农民工为主体)

160

5

1392.7

这方面主要是讲在精神方面的生活了。是一种观念形态的文化，主要是指人的理想信念，价值观，道德标准和社会心理等精神世界。其价值取向是真善美，其核心目标和功能在于培养和塑造全面发展的人，为整个社会创造意义的世界。这方面的生活对于人的发展具有重要的意义，对维护社会稳定具有重要的意

义,是构建社会主义和谐社会有利的法宝.就农民工来讲,已经成为了社会一大问题,广大农民工没有接受较好的教育在外面生活精神方面不能够较好的享受,导致生活水平的不高.

据统计在外面务工的的农民工90%以上的人,没有买过书看,没有去看过电影等一系列的活动.他们在星期天不上班的时候一般是不出去的,外面有什么活动他们也不去参加.为了生活他们不得不这样.常年在外面务工,精神方面又得不到放松,可以算得上是一种煎熬.

下面是一份关于此项资料的饼形图:

注解: 1—从来没有过精神方面享受的人

2—偶尔参加的人

3—参加较多的人

就这些社会现象不断有人发表感叹,有些人甚至认为应该给这些农民工颁发勋章.我认为社会,政府应该加大在这方面的投入,比如为农民工准备一些娱乐活动,让他们有家的感觉,这样就会对社会的和谐具有重要的意义.农民工在社会上确实是一个弱势群体,他们的在外面很多地方打工都没有基本的保障,例如说医疗保险,人生财产的保险等等.政府在这方面应该多做实事,不要只是一纸空文,对于农民工关心的问题应该尽一切能力去完成,比如说农民工子女上学难的问题.娱乐方面的生活水平应该达到如下比例:

注解: 1—参加较多的人

2—从来没有过精神方面享受的人

3—偶尔参加的人

这样的话,我们的社会就会越来越好的!

## 暑期社会实践调研报告大赛篇六

实践者:

学号:

院别□xx大学教育科学学院

年级□20xx级临床心理学

活动地点□xxxx县xx乡xx小学

活动天数: 14天

活动目的: 熟悉农村, 体验生活, 通过教学及助学了解学生的学习情况和家庭情况

报告日期□20xx年7月27日

目录

实践报告题目

调查背景

实践目的

实践内容

一. 教学总结

二. 数学总结

### 三. 素质总结

### 四. 心智发展

### 实践总结

### 暑期社会实践调研报告

### 艰难求学路. 教育体制

### 调查背景:

根据20xx年暑期社会农村调查我们得知：尽管国家已经免除九年义务教育的学费，但是仍有很多贫困家庭的孩子因为拿不起食宿费而辍学在家务农，每个月仅仅40元钱就能够帮助一个孩子完成上学梦。

### 实践目的:

熟悉农村，体验生活，通过教学及助学了解学生的学习情况和家庭情况，对大学里所学知识进行实践，以充实暑期生活。

### 实践内容:

暑假里，在xxxx县xx乡xx小学支教，在其周边贫困的乡村展开助学活动。在那里我度过了忙碌又充实、辛苦而愉快的暑假。之所以辛苦是因为我不断地从内心去学习、理解、完善工作中的新事物；之所以幸福是因为战胜困难是我不变的目標，成功的喜悦是我永恒的追求。

### 一. 教学总结

在教学的过程中我发现孩子的心灵很纯净就像一块碧玉，就像一潭清泉，就像一片绿荫。

考虑到他们心智发展程度，我采取了玩与教相结合的方法，事实证明这种方法是正确的。我将教学内容安排如下：

第一学时：利用多个游戏让孩子了解心理学，毕竟心理学存在于生活的各个角落。

第二学时：讲述若个故事让孩子从中总结道理，并让孩子们讲述他们自己的故事。

第三、四学时：教授歌曲《感恩的心》，引领孩子感恩社会、集体、父母、朋友、兄弟姐妹。

第五、六学时：教授歌曲《少年强》，激励孩子寻求梦想，做一个有关理想的游戏美丽岛，帮助孩子确定梦想，给他们鼓励。

第七、八学时：讲述有效的学习方法及怎样高效率的学习。

因为有孩子们很配合，教学进行的比较顺利。孩子们渴望学习、对未知的世界充满了好奇心，聪明活泼可爱用来形容他们真是再合适不过了。

在教学过程中我充分发挥了我的专业优势，把我学到的理论知识运用到了实践里，巩固了我的所学，也让我体会到我储备知识的不足，回校后要加强学习。

## **暑期社会实践调研报告大赛篇七**

东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的第一天，现实就弄得我身心疲累了。早上六点起床洗漱去学生宿舍召集本班学生集队到操场进行晨练、早读及早餐考组织学生上好大课小班课及午餐考午饭午休下午大课小班课及晚饭考晚饭小息晚上小课或外教课及睡前考工作人员开会总结。这就是我们助教每天要做的事情，看起来已经够繁琐的了，但是在这里的每一件事情当中，其实还包括着很多。比如，因为我带的是小学生营，所以不少学生都挺调皮捣蛋的，特别是男生，而且有些学生十岁都没到，早上去宿舍集队时，这些小小学生会出现赖床的现象，晨练过程中可能会出现受伤的情况，至于上课时又会出现学生开小差不认真听讲的情况，还有宿舍的学生安全及学生生活问题等等，都是我们助教老师要解决的。以前我也参加过一些社会实践，但是对于这次，我感觉压力是最大的，自己的担子很重，因为在这些小学生面前，我就是他们的老师，很多时候他们累的时候其实我也累了，但是为了激励他们，我必须振奋起来；很多时候遇到一些突发情况，学生慌张了，其实我的内心也很紧张，但是我必须冷静下来去处理。之前我以为来做助教 1 就是和学生一起学习、一起玩，协助主教老师做好教学工作，让学生学一些东西，并且让大家拥有难忘的回忆就行的了。但实际情况比想象中的要困难很多。

现在还有很多或有趣或感人的事情历历在目。记得，仕浩早上起来时流鼻血，然后我和他吃完早餐到校医室，在校医室门口等校医过来的情形其他一些学生看到我和仕浩在等，所以在还没有上课的时候，他们都陪着我俩，在校医室门口大家排排坐说着趣事笑话的情形，他们真是一群可爱的精灵啊。以前听高中的校长说过，即使她年纪大了，但因为经常和充满活力的学生在一起，她自己也感觉年轻很多。现在到我了，虽然我还属于年青的一代，但和这些90后的小朋友在一起，<sup>2</sup>我真感觉自己又回到了童年，世界都变得简单快乐了很多。还记得，顺顺因为没学过英语，每次通关考试时，她都很难过关，有时她还会因为不懂而着急到哭了，我们大家看在眼里也觉得很难受，特别是我作为老师的，真有一种心疼的感

觉。这也激起了我更大的决心和对学生的关爱之心，我对自己说，一定要让顺顺重拾学习的信心。所以，我利用午休的时间，过去顺顺的宿舍给她辅导。终于，在夏令营终考时，顺顺顺利通过了并取得了非常大的进步。依然记得，我们班最小的小朋友芷菡，她几乎是每个晚上大家在上小课时，都会走过我这来，可可怜怜地哭着跟我说想妈妈了，我擦着她的眼泪，安慰她说要做个坚强的好孩子，她起初答应着我，但很快，又还是情不自禁地哭起来了。看着芷菡那憋着劲哭的样子，谁看了都会心疼，很多次我看着哄着，自己几乎也要哭出来了。我跟芷菡说，老师也想妈妈，但是老师为了能让同学们都做个坚强的孩子，老师不哭；芷菡想妈妈，但是为了老师不哭，做个坚强的好孩子好吗？这时候，芷菡好像真的懂得我的意思，很认真地跟我点了头，这之后的最后三个晚上里，她真的都没哭了，而且都很适应过来了。

还有很多很多，例如文俊和沫阳两只小手辛苦地为我盛来汤水时，那懂事而又羞羞的表情；梁羽在课室外的窗台前真诚地跟我说着他和爸爸妈妈的事情；宿舍里一推学生扯着闹着要和我聊天的情形；生日派对里大家一起玩一起疯狂的时光；总结大会上我们班荣获优秀集体时大家的激动与感动这一切一切，让我想起来都感到温暖和幸福，因为我有着一班团结、懂事、可爱的学生，我真的感到很欣慰，我真的觉得我不枉此行。

最后，我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这也是我参加这次疯狂英语夏令营助教得出的最深刻的体会。

## 大学生暑期社会实践调研报告范文(二)

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社

会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一

4 些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过，我实践我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

## 一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(3come文档频道)。

## 二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言

5 表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

## 三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

## 四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的6 发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

大学生暑期社会实践调研报告范文(三)

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么

时候褪去的新生的外衣，但是这会儿却颇有一种老生的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了（也许是不够远，后来听说许多同学都在7 外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧）。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

8 超市在搞家电以旧换新的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

9 能理解他所说的任何一个字：所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同

价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道大家都明白了吧？不懂的抓紧问一次机会，两次机会，好，没机会啦！我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

10 是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了咨询员，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着咨询处，而帐篷上也挂有横幅家电下乡 以旧换新。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

以旧换新的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一

11 种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

---来源网络整理，仅供参考

## 暑期社会实践调研报告大赛篇八

实践报告的写作过程应包括以下步骤：收集资料、拟订报告提纲、起草、修改、定稿等。各个步骤具体做法如下：

### 1. 收集资料

资料是撰写实践报告的基础。收集资料的途径主要有：通过实地调查、社会实践或实习等渠道获得；从校内外图书馆、资料室已有的资料中查找。

### 2. 拟订报告提纲

拟订报告提纲是作者动笔行文前的必要准备。根据报告主题的需要拟订该文结构框架和体系。我们在起草报告提纲后，可请指导教师审阅修改。

### 3. 起草

报告提纲确定后，可以动手撰写实践报告的初稿。在起草时应尽量做到“纲举目张、顺理成章、详略得当、井然有序”。

### 4. 修改、定稿

报告初稿写之后，需要改正草稿中的缺点或错误，因此应反复推敲修改后，才能定稿。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇九

摘要：大学，作为我们人生中一道靓丽的风景线，不在简简单单的去追求你的成绩，大学生活也不再仅仅局限于你的学习，还有各种锻炼你能力的实践活动在等着你。一个完整的大学生活应该是让自己的学习与能力在社会实践中的完美结合！大学生暑期社会实践作为我们课外教育的一个平台，不

仅仅能让我们挣到钱，同时也是我们锻炼自己、提升自己的源头。今年的暑假社会可以说是我人生中第一次能够真正的认识、了解社会提升自我的开始和机会。作为一名即将进入大二的学生，应该主动放弃那种为钱而工作的错误思想，而是主动在社会实践活动中提升自我，为以后的发展打下基础。走在奋斗拼搏的路上，困难与挫折会常伴左右，这对我们自己也是一个很大的要求，如何坚持自己最初的梦想？如何在寻梦的道路上，走得更长远？用自己的行动证明吧！大学，作为我们人生中一道靓丽的风景线，不在简简单单的去追求你的成绩，大学生活也不再仅仅局限于你的学习，还有各种锻炼你能力的实践活动在等着你。一个完整的大学生活应该是让自己的学习与能力在社会实践中的完美结合！

关键词：服务自我能力提升诚信知识暑期社会实践

## 一、调研安排

时间：.7.1-.9.1

地点：合肥市高新区创意花店

调研方式：社会实践与社会实践报告

调研主题：提升自我、体验生活

调研对象：级英语本科

## 二、调研基本概况

这个暑假我根据自己的实际情况，找了一份打理花店的工作，虽然只有两个月，但我觉得时间过的好快，而我也收获颇多。短短的两个半月让我明白体会到了就业的巨大压力、自己的能力不足和现实的残酷的现状，同时也体会了在残酷的现实中的快乐。

主动参加这次实践目的主要是去了解预与认识自己不曾结交或见到的人与物，开阔自己的视野，亲身去体验现实中能够遇到的各种辛酸苦辣。因为我自身处在一个学习的环境，对外界事物的了解相对比较少，正好趁着暑假好好锻炼一下自己做一个逐渐走向成熟的人，也可以体会到父母的艰辛，让自己做一个勤俭节约之人。之所以会选择在花店工作做社会实践活动是因为我认为花店是一个人流量相对较大的地方，接触形形色色的人相比较多的场所。通过这次实践活动也可以为以后的工作打下坚实的基础。虽然工作中或许会遇到一些挫折与困难，但我会用我的激情把一切挫折打败。

在花店里面我和其他的服务人员主要是为顾客介绍他们所需要的或者是适合他们的礼品与鲜花、负责产品分类以及货物的搬运、及时补齐货架、给货物贴价格标签、牢记花店规定，认真负责对待每一个顾客、打理好卫生清洁工作。工作虽然很简单，但是要想做的比别人好需要付出比别人更多的努力。很高兴我一直走在奋斗的路上，去践行者当初的执着与坚持。

通过这次暑期社会实践，让我深深的明白了一个道理：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。在如今社会招聘会上的大字板都总会写着“有经验者优先”，试问？我们这群还在学校的学子拥有多少真正的经验那？在这次社会实践中，让我感受颇深的是：你会发现你学到的未必用的到，偏偏你没有学的却得到很大的用处？还有你或许对书本知识很是了解，但是面对实际情况却笨手笨脚。这正是当代大学生就业中出现的一个很严重的问题，就是同学们不能学以致用。我认为最主要的原因就是缺少实践锻炼，也确实对社会的认识，在这个知识信息化时代，知识的力量是永远不会消逝的。因此在我们以后的道理上需要我们注意到是不仅仅要收获知识更要收获能力，只有知识与能力双丰收才能让自己发挥到最大的作用，充分实现你的自我价值。

### 三、存在的问题及分析

1. 员工服务意识淡薄，缺乏与顾客行之有效的沟通方式。有些员工看到顾客不知道主

动招呼顾客，甚至会出现用词不当的现象，很容易造成顾客的理解。

2. 花店的整体信誉度有待提高，花店的顾客局限于某一些区域，外来顾客有限。通过

我在工作期间的观察发现外界对花店的认知度还不够，而且宣传效果做的也不是很到位。

3. 经营者本身能力的不足，导致出现一些错误的市场判断和团队内部不协调的现象。

#### 四、对策及建议

##### （一）树立服务意识，坚持顾客至上原则

作为一个服务行业，对顾客的态度在很大程度上直接影响个人和公司的业绩，这就要求每一个员工及老板为顾客之所想、急顾客之所急，用自己认真负责热心的态度去感染顾客从而达到双赢。经营者善于利用顾客对自己产品的高度评价，通过顾客的评价达到帮自己宣传的效果，进一步带来更大的利润。

##### （二）诚信经营

无论做人还是做事，始终坚持诚信为本，因为诚信是做人、做事成功的基本条件。正所谓：诚招天下客，信从誉中来。经商信为本，买卖礼在先。所以提高花店的信誉度还是很重要的。经济效益固然是根本，但是社会效益也是花店发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。

### （三）加强对经营者的能力提高和训练

作为一个领导者或者是管理者对一个公司的发展起着不可替代的作用，就像一个形象的比喻说的一样——有一只狮子率领的绵阳团队，能够战胜一只绵阳率领的狮子团队，足见管理者与领导者的重要角色，因此只有领导者与管理者的能力与才能不断提高，这个公司、团队才会走的更远、才会取得更大的成就。

参考文献：

- 1、《警世贤文。勤奋篇》
- 2、孤军-缅甸之王后世之龙血凤髓第四节

## 暑期社会实践调研报告大赛篇十

全县在中小学就读的“留守儿童”共8839人，占全县中小學生数（人）的14.9%。其中，在中学就读的2663人，占全县中小學生数（人）得12.96%；在小学就读的6176人，占全县小学學生数（人）的15.95%。留守儿童托付爷爷奶奶，外公外婆照管的占90%；托付亲朋好友照顾的占10%，由于正常家庭教育的缺失，留守儿童身心收展尤其是人品、心理成长方面存在的问题正日益凸显，亟待引起全社会的密切关注和有关方面的高度重视。

1、留守儿童占在读未成年人中的比例颇高。随着经济的快速收展，受国家大形势影响，自给自足的生活方式不再是主要，村民的瞅线的朝向外面。因此，在平坝三中读书的同学中抽样调查了50名同学中有21名是留守儿童，占42%。也就是说100名中将近42名，留守儿童占有相当高的比例。“隔代监护”即由（外）祖父母监护的有13人，占61.90%。

2、留守儿童的总体学习成绩偏低，学习环境偏差。

根据9年上学期的期末考试成绩，在0~60分的同学在留守儿童中占28.95%，60~75分占留守儿童中21.19%，即在中等以下的留守儿童占其总体的54.14%。由于学校教育设施的简陋，师资力量的不足，以及师生沟通平常，教师教育方式的不适应，使得我们在对留守儿童中收现28.14%的学生在遇到问题时自己解决或根本不理睬。

### 3、留守儿童心理

普遍欠良好。当问到：“愿意和老师说心里话吗？”

”这类问题时，据统计回答两个以上是“否”的留守儿童占38.45%，还有很多小孩心理过迟成熟，很多同学在回答为什么会填如此愿望（你最大的愿望是什么？）时，被问及到为什么不想当科学家、老师诸类问题时，都回答家里不好不现实，相当部分对自己没有信心，觉得自己一事无成，没拥芳得人称道的地方，甚至少数同学在被调查问到“被人欺负时怎么办？”时回答“忍气吞声”，还有65.23%都以为生活现状很苦恼。

### 4、留守儿童自我约束力较弱。

由于监护的不得力，以及孩子自我约束力不强，心理意识、行为作风得不到及时的、无效的纠正，以致在学习、纪律、意识形态上都存在着偏差，通过对其监护人和邻居的访谈中，很多留守儿童在家里不听监护人教导，在学校也经常纪律违规，经常打架斗殴，甚至还入现了偷盗等一系列问题。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇十一

通过公司的企业文化培训我深刻体会到公司始终本着“以人为本”的管理理念，在为顾客提供良好服务的同时也尽心尽力地从员工的角度出发，为每一名员工都提供一个良好的工作环境。我觉得公司的企业文化培训可以让一个员工更好地

了解公司的基本概况，能够提升一个个员工的归属感，特别是百丽国际始终倡导一种一个口号“百丽人一个人”的管理理念，这会让每个员工都有种加入大家庭的感觉。经过企业文化培训我了解到百丽国际创立于1992年的3月8日成立的，之所以选择这个特殊的日子是因为公司的也主要以女鞋为主，而这一天又刚好是广大妇女的生日，从这一点就可以看出百丽国际“以人为本”的服务理念□20xx年5月2日这个日子对于每一个百丽人来说都是一个值得纪念的日子，因为这一天百丽上市了，从此成了一个强大的上市公司，从xx年开始百丽的业务就突飞猛进，在女鞋市场一直名列前茅。百丽国际的用人原则也是值得很多公司学习的，那就是“能者上，平者让，庸者下”，为了能更好地发挥每个员工的绩效作用，百丽采用的是公平化的业绩与考试相结合的考核方式，基于这种理念，百丽办公室有百分之九十的员工都是从一线提拔上来的。

神秘顾客调查是我们作为一名顾客去亲身体会公司的一线服务，从中发现问题并提出解决方案。作为一个神秘顾客我们深刻体会到品牌的巨大作用，体验到了上市公司的高标准、高质量的服务。但同时我们也发觉公司存在一些问题：如迎宾打招呼过于生硬、机械，甚至没有迎宾和送宾；二拍一、多对一的服务意识差，常常忽略顾客；缺乏主动性，被动介绍产品；没有做到跟踪服务，对试穿效果没有进行赞美；缺乏微笑服务、团队协作性有待加强；专业知识比较薄弱；蹲式服务不够规范，甚至没有主动采用蹲式服务等。针对以上问题我们也提出了些解决方案：培训或各种竞赛时加强对二拍一意识的宣导，进行现场演练；同时灌输蹲式服务的重要性；加强产品知识的培训、举办竞赛；实行岗位责任制，加强店长的宣导、帮带、监督作用；举办各种团队活动增强团队意识、协作能力；把发现的问题分阶段重点抓、重点解决。同时从神秘顾客调查的42项中了解到了原来当一名导购员不是这么简单的，对一名合格的导购员有了一定的概念。

这对之后的销售工作以及营运工作有一定的帮助，让我们能

够清楚的明白作为一名导购员应该做什么，怎么做以及不应该做什么。在神秘顾客调查的过程中，还体验到了团队的精神，体验了收获的过程。让我们明白团队协作的重要性。在作为顾客体验的时候明白了导购员服务是很重要的，有时候顾客所买的的就是服务。从调查中也学到了很多，比如服务八项规范、皮料的护理、怎样向顾客介绍卖点等等，虽然还只是纸上谈兵，但能站在顾客的角度去看问题，为接下去的店铺实习以及营运工作做了很好的准备。

在我们这种没有任何实践经验的实习生印象中，做销售应该是件很轻松的工作，顾客来了就上前搭理两句，又没人管又没人看的，对顾客嘛，看自己的心情，好的话和你多聊两句。但是当自己身在其职时才体会到个中的滋味。上班时，就算心情再不好，也要学会自己的情绪，收起那份苦脸，然后以最甜美的笑容来迎接客人。而销售技巧则是另一大学问。首先，从顾客进门开始，要先打量顾客，从其穿着打扮及言谈举止初步的判断顾客的品味，接着根据你的判断推荐适合她的产品。不过，要达到这种境界，需要实践的锻炼与经验的积累，绝不是一朝一夕即可练就的。做为一名销售人员，遇到蛮横不讲理的顾客是在所难免的。由于工作性质的特殊性，可能要比常人有更多的忍耐力与包容心。同时我们在店铺实习时了解了一线的具体操作流程□pos系统的运用，基本的皮料辨别与护理，三包的相关内容等，在一线积累的经验为我们后期到办公室实习奠定了基础。

作为一名营运主管我们必须得明确自己的定位问题，始终保持一种理念那就是作为一名营运主管必须把把自己的工作重心放在一线店铺身上，必须得时刻关注员工动态，做好人员的安排。作为一名营运主管在下店之前必须得明确下店的目的：帮助店铺员工发现店铺所存在的问题并协助他们一起改进或者是把自己当作一名店员，协助店员一起完成工作。而在下店的时候主管需特别注意巡店流程（调整状态、店外观察、进店打招呼、反馈店外观察信息、实地检查、填写主管巡店卡、沟通与反馈、激励离店、上报巡店情况、后期跟进）

中的店外观察，只有通过店外观察我们才能清楚这几店铺需要改进的问题，因为这是时才能反映一个店铺的真实状态。还需要注意与店长、店员的沟通技巧让他们能心甘情愿地接受主管反映的问题，还需要注意后期的跟进，这样才能使一家店铺真正进步。

在陈列培训阶段，我们的师傅会比较注重培养一个人的自主处理事情的能力，所以每次下店都是叫我们自己一个人去抽查。主要分为三个方面：

第一，下店抽查员工的产品知识，通过下店抽查员工的产品知识首先可以了解到员工的产品知识掌握情况，；其次不仅可以锻炼我这个新人的勇气，树立自信心，还可以让我们对渐渐地掌握产品知识。

第二，检查陈列细节的维护问题，通过检查成列维护深刻体验到细节决定一切的思想。同时也发现每个店铺都存在一些共性问题，针对这些问题我做成了ppt报告以利于后期个店铺的改进。

第三，参加现场培训，这是我们无奈第一次作为一名讲师来培训别人，这样的方式充分锻炼了本人的勇气，树立自信心并且深刻体会到要做好一次培训必须时刻注意时间的把控问题还有现场气氛的把控的重要性。

百丽暑期社会实践奖学金活动为我们几个在校大学生搭建了通往知名企业实践学习的平台，更为重要的是百丽让我们用各种形式形式来回顾、思考和提升自己在参与社会实践过程中的收获和成长，并利用自己的专业知识为企业发展把脉和提出解决良方。在实习过程中，我们针对自己体会和感受，及对百丽的现状，从不同角度总结，为企业提出可行性建议和意见，获得了百丽公司相关人员的肯定。对于在校大学生来说，在具备了一定的理论知识之后，我们缺少的往往只是一个实践的平台。

而通过这种校企合作的形式，我们可以得到锻炼，弥补这方面的不足，为将来步入职场做好准备。在实习的过程中，我们学会了以一个职场人的身份来定位自己，要求自己。更重要的是，通过实习的机会，我们懂得了如何把理论运用于实际，用理论来指导实践。同时我们也尽自己所能为公司提出可以改进的建议，为公司更好地发展贡献自己的一份光和热。此次暑期社会实践活动真正实现了“校企合作”的学校与企业的双赢。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇十二

用青春谱写精彩，用实践服务社会！大学是人生的重要过程，文化、科技、卫生“三下乡”社会实践的经历、体验、感受对于人生是一笔宝贵的财富。三下乡社会实践有助于同学们增加阅历，开阔眼界，有助于在校大学生了解国家的物质文明、精神文明、政治文明、生态文明的发展状况，有助于在校大学生认识国情，熟悉民情，有助于提高同学们的思想观念和实践能力。

为响应中国共产党江西省委宣传部、江西省文明办、江西省教育厅、共青团江西省委、江西省学生会联合下发的《关于开展xx年江西省大中专学生暑期“三下乡”社会实践活动的通知》，引导广大青年学生深入学习贯彻党的十八大精神和五四重要讲话精神，贯彻落实中央关于“我的中国梦”教育实践活动的部署和要求。在团省委对xx年大学生暑期社会实践的具体要求下，我有幸参与我校赣南师范学院科技学院大学生暑期“三下乡”社会实践活动，本次活动是为了调查调研江西省赣州市赣县的福利院建设与管理情况和当地的新农村建设。在此次的社会实践中，我们带着满腔热情，充分合作，发挥专业特长，赶赴江西省赣县的阵地，以“中国梦，我先行”为主题，以调查调研江西省赣州市赣县的福利院建设与管理情况和当地的新农村建设为主要内容，走访了赣县梅林镇福利院和赣县江口镇早塘村等地，并采访了梅林镇福

利院院长和旱塘村村支书刘主任和三送干部付科员、全国劳动模范等。

xx年6月底，赣南师范学院科技学院xx年暑期“三下乡”社会实践活动的一系列筹备活动在全院上下的大力支持下，顺利举行。截止到8月中，学院2支重点实践服务队和1支实践小分队踏上征程，这个筹备过程持续了整整一个多月。我们所在的赴赣州市赣县梅林镇镇重点社会实践服务队结合全省“实践激扬青春志，奋斗成就中国梦”的服务口号，以“中国梦，我先行”为主题，下到基层，服务三农。

xx年8月27日，我们赣南师范学院科技学院赴赣州市赣县xx年暑期“三下乡”社会实践重点服务队的9名青年学生，在我院团学指导老师唐月梅老师的带领下，承载着全院老师和同学的期望，秉承“科学发展树新风，携手共建新农村”的理念，迎着8月的烈阳，踏上前往赣县梅林镇的汽车，开始了为期一周的下乡实践活动。一路上，青年同学们兴致都很高。出发之前了解到的赣州市梅林镇，是赣县的城关镇，该镇交通便利、基础设施健全、各种农副业资源丰富，当地的新农村建设也正在如火如荼的开展着。同学们都希望可以从中实际感受新农村建设的成果，见证新农村建设中广大劳动人民的努力，并用青年的视觉争取去发现问题、找到问题，并找到解决问题的方法和举措。

下了汽车仅仅经过一会的休整，青年实践队员们便开始投入到“三下乡”实践活动中去，大家本着奉献的基本原则，去服务于当地的农民。我们按照事先计划好的流程，一步一步的去完成本次活动；活动的事前准备、和当地政府及相关媒体见面并沟通、活动进程的控制、活动后期的结尾工作，我们都进行得有条不紊。一周的实践服务工作，我们在路上。

宣传骨干为村民们带来了惠农政策、卫生知识、法制宣传资料，为群众送上了丰富的科技、法律、文化大餐。这之前服务队员们结合梅林镇文化古镇的特色，就当地农村经济发展

的实际需要，以“新农村建设”政策为中心，收集了广大农民最关心的国家对农村的环保、医疗、新农村建设、农民创业以及物质文化遗产保护等方面的政策，在这一天集中进行宣讲。

活动现场，我们临时设立的政策咨询台前，人们络绎不绝。新农村建设、环保、医疗等关乎人们日常生活的政策咨询台前，国家惠农、助农政策的每点每滴被反复详询；物质文化遗产保护的摊前，一项项新的保护措施在大家的智慧碰撞下，衍生出来；整个咨询持续了将近3个小时，虽然这中途烈日当空，但是大家的热情却不曾消减。

“让当地人民满意”，这是我们全体队员的心声。“谢谢，你们辛苦了！”这是当地人们给予我们最衷心的感谢。虽然整个活动过程中我们都不曾休息片刻，但是人们的每一声肯定，都是我们最大的财富。此次活动不仅为梅林镇父老乡亲们带来了好的政策、先进的科技和实用的卫生文化知识，也为整个和谐新农村的建设贡献了我们大学生们的微薄之力。

通过政策宣传，我们每位外地队员还学会了当地的方言发言习惯，方便了我们在该地的生活、实践，同时也让我们大家学到了与人沟通和交流的技巧，更让我们知道，深入基层，贴近民心，才是发展的基石。

尊老爱幼是中华民族的优良传统和美德，而尊敬老人可谓是我国优良传统道德的精华。随着我国老龄化情况的日益严重，“三孤群体”成为全国人民关注的热点，关注孤独老人，关心亲情的传递，用我们的热情温暖老人的心。xx年8月27日上午，科技学院暑期“三下乡”赴赣县社会实践服务队一行提着牛奶、水果来到赣县梅林镇福利院看望孤寡老人，给他们送去一份社会的关怀。敬老院院长就那里老人们的生活情况给我们做了简单介绍。在院里的一个房间里，服务队队员们还同老爷爷老奶奶进行了交谈。

老有所养，老有所依是每个人的梦想，但是当生活中不可避免的出现一些不如意时，坚强地走过一起，热爱生命，热爱生活才是出路。老人们热爱生活的精神是每一个人都应该学习的。从院长那里，我们知道，这里老人们的生活其实是非常艰苦的。但是，从老人们会心的笑容上却一点都看不出来这些艰辛，他们的脸上，表达的是老年乐、老年欢以及他们宽容的生活态度。这次看望孤寡老人的活动，不仅仅是社会给老人们的一种关怀，更是老人们给社会的一种启示。中华民族敬老爱老的传统美德，值得每一位中华儿女去发扬和继承。我们年轻的一代，更应该时刻以自己作好榜样，在日常的点滴做起，尊老、爱老。

在感受了福利院气息后，8月27日下午，我们乘着“受教育，长见识，作贡献”的宗旨，来到江西省“一斤石灰一斤粮”核心示范区——赣县江口镇旱塘村开展科技、文化、卫生“三下乡”活动。旱塘村是一个有着悠久历史的革命村落，在国家新农村建设的浪潮，由一个历史文化革命村，转变为江西省“一村一品”示范村。服务队队员们来到旱塘，深入百姓家中，了解人民所想，体察农户所需，为当地农民送去热情的服务。

实践队一行走访并参观了以把党员培养成致富能手，把致富能手培养成党员，把优秀的党员和致富能手培养成村干部，并且带头致富，带领群众共致富的“三培两带”的管理方法指导下而成立的“大棚专业合作社”，了解当地大棚种植技术、资金来源问题，产后的销售状况等内容。随后，大家就新农村建设过程中“农民自主创业致富的情况”、“金融危机影响下返乡农民工生活细节”、“如何更好促进新农村建设”等问题深入农家，与农民朋友一起座谈，开展专题调研。同时还通过发放宣传资料、问卷调查等方式开展了农村卫生、环保小常识宣讲、关爱农村留守儿童、物质文化遗产保护措施宣传等活动。

同时，志愿者还和陪同我们参观旱塘村的主任就江口镇新农

村建设整体情况、政府的整体规划与具体措施等进行了探讨，并深入旱塘村村委员会了解该村新农村建设的经验与问题，为新农村建设献计献策，进一步探寻新农村建设的具体模式。各级政府和公塘村村民一同，努力优化村内建设，积极提高人民生活水平。在这里，祝愿我们的村民生活更加美满，并期待，江西省其他的乡镇、农村向我们的旱塘村靠齐，努力建设，打造各乡村美好的明天！

然而不管我们如何的不舍，分别就在眼前。在同镇里各位慈爱的领导告别后，我们拎着比来时还沉重的行李踏上归程，我们都知道，里边装的全是赣县父老乡亲的爱和关怀。回程的汽车上，全体队员在一起想聊着这些天的经历。因为我们的付出，我们收获到了很多，也感受到了很多。在活动的几天里，我们全体队员一起做事，一起讨论，一起总结，一起面对困难，一起超越困难，我们同奋斗，我们同欢乐。因为这次实践活动，我们由不熟识到熟悉，由单独的个人变成一个团队。我们团结，我们奋斗。这些日子的生活和工作，不仅让我们看到了集体的力量的伟大，同时作为一个集体，里面的每一份子就应该齐心协力，把要做的事认认真真的做好，把要完成的任务一丝不苟的完成。

即使生活有时很辛苦，但请不要埋怨也不要忧愁，命运给你的是另一种无法估量的财富。这段旅途不只是冠冕的行走，经历过，才更懂得珍惜和拥有。更美的旅途，源于更深的'领悟。

## 暑期社会实践调研报告大赛篇十三

风天过去的第一天，也就是今天，我们团队终于踏上了外出做问卷调研的“征程”。在这个时间点，应该绝大部分的调研都已经在进行收尾工作的时候，我们团队的进度显然是较为落后的。

然而让大家都很愉悦的是，早晨的天气格外的舒爽，凉风阵

阵，全然没有刚刚台风侵袭的景象。我们首站的目的地选在了游客较为多的西湖区。果然，在今天完美天气的配合之下，西湖区早早地就聚集了相当大的一部分游客，我们团队的成员更是带着满满的“热忱和野心”，准备大干一场。然而，作为一次暑期实践活动，从今天早上出门开始，似乎就显得有点过分顺利了。于是，非常不幸地，我们热情洋溢的笑脸，并没有为我们找来更多的目标人群。相反的，而是招来了保安叔叔的驱逐，（并且保安叔叔还威胁说会把我们抓起来）好在我们团队“积极”地承认了自己的错误，因为我们良好的认错态度，保安叔叔放了我们一条“生路”，现在想想，真是惊险！于是我们就恋恋不舍的离开了西湖景区，以及这一大波的潜在目标人群。经过西湖区的挫折之后，我们集体开动了我们好使的小脑袋瓜，前往了我们的第二个问卷点——少年宫。出于亲子旅游的目标人群可能会聚集在少年宫的考虑，我们向着少年宫进发啦！虽然士气被西湖的保安叔叔削减了些，但是我们在抵达少年宫，看到来来往往的家庭的瞬间，立刻满血复活，因此亲子旅游的需求在这里有了较为全面的了解。但是，没错，我们又一次和保安杠上了……更确切的说，是我们又被保安赶出来了。索性的是我们被发现的晚，亲子市场已经有了一定的进展。于是我们又一次“被转移”了阵地，来到了一家较为大型的新华书店，这次的保安叔叔很文明，并没有粗鲁的赶走我们，而是采取了相当委婉的方式——通过广播提醒了各位书友不要填任何一种形式的问卷，所以，没错，我们并没有在新华书店找到活路。这时，更糟心的是太阳变得火辣辣的毒，进一步的考验着我们的耐心和毅力。

时间到了下午3点左右时，经过我们大家的讨论之后，决定接下来助攻大学生这块，于是我们团队分为了两个小组，分别前往小和山和滨江这两个大学城做采样问卷，一共在浙江工业大学，浙江科技学院，浙江外国语学院，浙江中医药大学等多所大学，询问并收集了他们在旅游方面的喜好和取向。大学城忙完之后，天色也已晚，我们才终于踏上了会学校的归途。

第一天的问卷分发，果然没有想像中的容易，尤其是在和保安叔叔斗智斗勇的过程之中，格外让人“印象深刻”啊。但是一天忙下来之后，虽然能够感受到明显的累意，但更多的是满足与充实感，以及对明天的期待。希望能用这样年轻的心和热忱，干出一个真正具有价值的成果。

我们虽然被驱逐，但永不会放弃追逐！