

# 寒假 2024 社会实践报告范文（31 篇）

寒假 2024 社会实践报告范文（通用 31 篇）

寒假 2024 社会实践报告范文 篇 1

学校：山东师范大学

学院：信息科学与工程学院

专业：计算机科学与技术（师范类）

班级：\_\_级计本

姓名：李贞

学号：\_\_01110217

\_\_年伴随着“世界末日”如期来到了我们的身边，\_\_年的到来，也代表着我已经是一名大二的学生，比起大一的高涨热情无处喷洒的豪迈气魄，现在的我沉稳了下来，寒假社会实践报告——西客站志愿。开始规划自己的闲余时间，充实自己，提高自己，是现在我想的最多的事情。同样这个寒假我不想空虚无聊地度过，做不了大事，也要让它过得有意义。

# 寒假 2024 社会实践报告范文（31 篇）

寒假 2024 社会实践报告范文（通用 31 篇）

寒假 2024 社会实践报告范文 篇 1

学校：山东师范大学

学院：信息科学与工程学院

专业：计算机科学与技术（师范类）

班级：\_\_级计本

姓名：李贞

学号：\_\_01110217

\_\_年伴随着“世界末日”如期来到了我们的身边，\_\_年的到来，也代表着我已经是一名大二的学生，比起大一的高涨热情无处喷洒的豪迈气魄，现在的我沉稳了下来，寒假社会实践报告——西客站志愿。开始规划自己的闲余时间，充实自己，提升自己，是现在我想的最多的事情。同样这个寒假我不想空虚无聊地度过，做不了大事，也要让它过得有意义。

正好寒假之前院里有招募西客站志愿者的消息，我略微思考便报了名，这次西客站志愿者招募是针对寒假春运的问题，由于过年，大量的乘客从四面八方赶来西客站，都希望及时便捷的乘车，我们大学生志愿者的任务就是帮助西客站工作人员分担一下工作，能让乘车有序快速的进行。

还未开始志愿服务，我就很激动，过了年之后在家里越发的无聊，一直盼望着快点开始志愿服务。终于正月初三是志愿服务的启动仪式，这一天会对我们进行培训，初二的晚上我早早的上床睡觉了，期待着明天的到来，可是等我早上起床拉开窗帘的一刹那，我惊呆了，竟然下雪了，看着外面银装素裹的世界，我从来没有那么讨厌过下雪，下了雪车根本不能在路上行走，我尝试未果之后只能悻悻地回家了。所以我错过了志愿服务启动仪式。

正月初五才是我真正服务的第一天，那天早上我花了两个多小时的时间终于从家里辗转找到了济南西客站的位置所在，时至今日我已经忘了自己刚到那的心情，只是记得当时看着人流我特别高兴。西客站，我来啦。

第一天到这里的时候，完全是一副陌生的环境，安检处、检票处、候车室、售票厅人山人海，每个人都在为自己的目的地而奔波，看着这些人，表情有的焦急，有的轻松，有的伤感，有的开心。不管怎样，我一想到即将要为这些形形色色的人服务，心理就万分的高兴。

由于错过了培训，当天上午我被安排随便逛逛熟悉环境，顺便帮助有需要的乘客，我很快了解了各个岗位的工作，并且得心应手。我帮助许多人查看他们的车票。

那天还有一个小插曲，我刚刚换上志愿服务的衣服准备去集合的时候，有一位乘客突然冲到我的面前问我厕所在哪，我当时脑袋一片空白，我刚刚才到，哪晓得厕所的方位啊。于是我非常不好意思地说，抱歉我刚刚来不知道，那位乘客诧异地看了我一会，口中念念有词，不是志愿者吗，怎么不知道呢。我马上跑掉了。

在这里每天都过得充实而有味道，有次在售票厅遇到了一个大妈，朴素的装扮焦急的眼神，我问她有什么需要，她说不知道咋坐车，这么大的地方我该去哪啊。讯问后，我得知这位大妈已经买了票但不知在哪候车，于是我抓起她的行李，行李不是很多，两个布兜跟一个小型的行李箱，带着她指引着到了三楼的候车室，她接了个电话，说她的儿子一会就到。我安心的想要离去，她对着我感激的说，哎，孩子，谢谢你啊，那个，吃点啥吧。说着就要掏些什么，我摆着手说不用，匆忙的离开了。回头看见她的笑脸，我也微笑着，感觉心里热热的。

接下来，我先后在各个岗位上都呆过，呆的时间最多的应该是安检了，我们的任务就是提醒乘客在安检口提前做好身份证和车票，一天下来，我不知道我喊了多少遍这句话，不知道在那里站了多久，我只知道因为有我，他们在安检的时候不至于慌乱的去找东西，特别有几天客流量特别大，两个安检口被人堵得满满的，乘客们大都一拥而进，每到人多的时候我身边的武警同志就会阻断一下客流，让安检口外面的乘客暂时等一会，这样确保了安检的顺利进行，但是即使这样也好挤啊，有几个的行李箱踩着我的脚过去都不知道，哎，我可怜的脚丫啊，不过不疼，有人察觉到会匆忙的回头跟我道歉，我就微笑地说没关系，他们确实很急啊。经过那几天之后就好多了，可能那几天正好大多数人开始上班了吧。第一天安检累得我腰都直不起来，不过后来就习惯了，站多久都不觉得累了。这个志愿服务不仅为人民服务，还能锻炼身体，一举两得嘛。

## 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 2

系部名称

专业：信息管理与信息系统

年级 10 级班级：信息管理与信息系统 1 班

姓名：

学号：

实践单位：\_\_\_\_\_

实践时间：20\_\_年 1 月 24 日至 20\_\_年 2 月 18 日

共 25 天

实践目的：

今年我刚满 18 岁，并且进入了广东商学院读大一，在大一寒假期间，为了提高我自身的专业水平，增加自身人生阅历，我在这个寒假到了联想集团有限公司有限公司进行社会实践活动，

## 实践内容：

1月12日，我乘坐公交车出发于早上8:00准时来到联想集团有限公司。首先，我与联想许经理见了面，许经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了联想所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了公司，对联想电脑产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与联想的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到太平洋电脑城联想其他电脑销售点等作为我的实践单位。



到太平洋电脑城之后，销售部饶经理为我介绍了当时电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6:30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手段，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对联想电脑和太平洋电脑城的整体运行情况有了一个大致地了解。太平洋电脑城地处天河中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎广州所有的市民都知道太平洋电脑城，给人的感觉是进入太平洋电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上太平洋电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。

在之后的十几天销售部的实习时间，我不断为联想客人提供最诚挚的服务，为他们作一些联想电脑的基本介绍增加了公司不少的收入。

实践结果：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除

工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

总之，这次的社会实践让我受益匪浅，相信这次得到的经验对我以后的工作有很大的作用。

### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 3

#### 一、实践题目：

去敬老院为老人献爱心

#### 二、实践目的：

一直生长在被家人和朋友的关心当中，而从未付出行动去帮助过那些需要帮助的人，在生活中总是看到别人献出了自己的爱心。通过本次社会实践，我希望可以为那些需要关心和帮助的人伸出自己的双手，献出自己的爱心。

#### 三、实践内容：

寒假期间，我和同学去了镇敬老院。早上，我们提着慰问品，一路说笑着向镇敬老院走去。到了敬老院，走进大门一位热心的阿姨接待了我们，还一边给我们讲解敬老院的概况。

镇敬老院创办至今将有二十年，有了一支较强经验的管理机构和有一支较有经验的护理人员队伍，镇政府投资 200 万元基础设施。敬老院将住房规范、服务特色化、厨房标准化、环境花园化作为标准。房间有二人、三人、四人，全天 24 小时护理，间间有卫生设施，食堂饮食生熟分开，专烧特具病号饭。

阿姨向我们讲解到：敬老院里其中 50%以上的老人生活不能自理，多数患有神经官能症或老年痴呆症等疾病，给护理工作带来极大的困难。在阿姨的带领下，我和同学前往一个房间慰问代养老人。起初在老人面前我们还有些拘谨，但老人们的热情欢迎感染了我们。平时娇生惯养的我们，走出校园来到社会，走进老人。把老人当作朋友一样聊天，帮他们整理衣物，擦拭家具，听老人讲自己的过去，让这些在孤独中生活着的老人又一次露出了开心的笑容。

到了老人的就餐时间，我们跟着负责分饭的管理员一起帮助老人们进行就餐。有的老人就餐很不方便，一定需要喂才行。这时我们早已没有先前的拘谨，争着给老人喂饭，完全没有了平时的娇气。虽然动作显得笨拙，可一见到老人的笑脸，大家就笑得很开心，感觉像一家人似地其乐融融。下午 1 点多，等我们吃完饭，老人们都出来散步和锻炼身体了。敬老院里有个很大的院子，里面有很多锻炼身体用的运动器械。有相当多的老人在锻炼身体，看见我们来了，就和我们一起玩些小游戏。通过聊天，我们了解了老人们日常的生活。老人们虽然刚到时有些不太习惯，不过时间长了也就习惯了。老人家在这里很开心，也可算是安享晚年。下午 3 点多，我们与老人告别后离开了敬老院。

#### 四、实践的意义：

这次社会实践让我懂了很多，社会上有很多需要我们关爱的人群，我们应该献出一点爱，尽我们所能去帮助他们，关心他们，这样的社会一定会和谐。

#### 五、实践的心得体会：

通过志愿服务，启发了我在公益劳动中寻找能使我们受到教育、有所感悟的亮点，引导我们去了解社会、感受社会。这些都让我们体会到了老一辈的孤独、我们的幸福和自私。虽然我们满头大汗，但是我们很高兴，因为我们心里有一种自豪感。这种自豪感很少能够体会到。公益劳动是不计报酬、不谋私利、不斤斤计较的；公益劳动是忘我的劳动，也是培养我们关心公共事业热情的。参加公益劳动的光荣感，塑造自己美好的心灵，这些都让我们感觉自己是一个雷锋。

作为当代大学生，我们每天面对的不仅仅是课堂与知识，而应当有更多的接触社会实践。此次活动不仅给敬老院因各种问题而失去家庭温暖的老人送去了温暖，同时在活动中也锻炼了自己。看到老人那落寞的眼神，那被岁月摧折的脊背，那被时光的车轮碾过留下岁月痕迹的脸庞，都激发了我们的爱心。作为青年的我们把自己当做老人的亲孙子，陪老人唠家常，为老人捏肩捶腿，尽自己的孙辈之孝。从此次敬老院的活动中我感受到了不一样的人群，不一样的人生，也更加深刻的体会到了“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”的重要性。望着那些因不幸走到一起的老人们，那群因孤独而相伴终老的老人们，我们心中都有一个希冀，希望我们能给老人带去一丝温暖，希望老人能够安度晚年。

同学们，行动起来吧！奉献我们的爱心，去关心那些可敬的老人，可爱的儿童，你会发现自己真的长大了，成为真正的社会人！

#### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 4

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我、锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了高中学堂，来到了现实社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

20\_\_年的寒假，我在学校的号召下，抱着为社会贡献一份力量，提高自己的社会能力，加深自己对社会的了解，强化自身社会责任，



参加了社会实践活动。妈妈非常支持这一活动，并希望我到她们单位 110 接警中心实践接警员，110 接警中心是公安局的大脑中枢，控制着整个濮阳县的治安。对于这个新鲜而又神圣的工作，我抱着激动与忐忑不安的心来到了指挥中心，看着明亮而宽敞的大厅，身着警服的警察们忙碌的身影，我不由得紧张起来，害怕自己干不好这项工作。

在妈妈与几个同事的鼓励与教导下，我终于坐在了工作椅上开始了工作，电话很快响了，我有些犹豫的看看旁边的阿姨，阿姨向我点点头示意我接电话。我紧张的抓起电话，照妈妈教的应答：喂，你好，这里是 110 指挥中心，请讲。等了几秒，电话那边传来一个小孩稚嫩的声音：喂，喂，喂，你跑去哪啦？我错愕的一边接着电话一边不知所措的求助旁边的阿姨，阿姨接过电话，喊了两声请讲，电话那边仍然是小孩不着边际的话，阿姨挂掉电话，对我摇头一笑：像这样的电话我们一天不知道要接多少起呢，如果是这样的电话，问不出结果挂了就行了。我似懂非懂点了点头，马上电话又响了，这次我干脆的拿起电话：喂，这里是 110，请讲。电话那边没有声响，我又问了两声，没有回音，果断挂掉了。后来连着接了好几个都是没人说话，我渐渐放松了，漫不经心的接着骚扰电话，终于，接到电话时响起了一位中年男子焦急的声音，我马上精力集中：好，哪里？白罡？聚众赌博？哪个村？村头村尾？谁家？你的姓名，嗯好，我们马上派警，嗯，再见。挂断电话后，目光迅速浏览派出所属地，编辑好出警信息，写下地址，按下处警键，我长长的出了一口气，自己的第一项任务可算圆满完成了，还不等我喘口气，电话又响了，骚扰电话。工作开始步入正轨，整整一上午，总算在阿姨的帮助下接了几起警，由于正值春节，接到的打架和交通事故的警情最多，不知不觉一上午根本就没挪地方，虽然中间接了很多骚扰电话，骚扰电话很烦人的，不要以为 110 是免费电话就可以胡乱打，不但占用 110 的资源，一旦发生案件就会贻误战机，真应该好

好惩罚一下那些乱打110者。但是，电话铃一响起，每个人包括我都会迅速拿起电话，我们要为每一位报警者负责，因为这是110，必须对百姓负责，对于每一个电话都要以的热忱去应答服务。我伸展伸展酸麻的双臂，不禁想喊一声好累啊，可是看到周围的接警员们仍然忙碌着，丝毫不知疲倦，我又怎么好意思说自己累啊，到了午饭时间，接警员仍然忙碌着，没有时间吃饭。既然咱是实习的，就得为老同志服务，其实他们也是太忙抽不出身，我的任务相对轻松许多了，所以我主动担负起帮大家买饭的任务，对于辛苦警察们，我作为一个普通百姓能够帮到他们，感到非常的荣幸和自豪。

工作了一个礼拜后，我结束了这份令人难忘而又伟大的工作，中间我也曾想过放弃，工作一上午下来腰酸背痛的，耳朵也因为长时间接电话变得酸痛，很折磨人，但每当我目光扫过我的周围，那一道道忙碌的身影，我就咬咬牙坚持，不想别人看扁自己。也不想就这么放弃自己的第一次社会实践。7天来，接了无数个报警电话，我也通过电话接触到各种各样的人和事，也让我更加深刻的了解到这个社会，也希望人民百姓都平平安安的，不出那么多事。最后结束拍了几张照片作为留念，工作时间虽然不长，但我还是很恋恋不舍。没有跟叔叔阿姨们告别，因为他们我不想打扰到他们工作。

我的社会实践结束了，我想这一定是一个非常特别的社会实践工作，这是一个我毕生难忘的实践，也感谢妈妈给我创造这个接触社会的机会，通过这次实践也给我留下了深刻的体会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导；不做，你是困难的俘虏，而我在实践中收获了许多经验，为人处事，礼貌待人，热心服务，同时也发现了许多自身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己！

#### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 5

过年的前几天，大约是从初二十五开始，妈妈就开始筹备年夜饭。她买了很多东西，在加上乡下各种亲戚送来的腊肉或蔬菜，还有，她竟然不知从哪里弄来了半只羊，这些就构成了年夜饭的原料。她做了很多火锅，冻在冰箱里到除夕才拿出来。总之，那几天，她，和我的几位亲戚，就一直在厨房里弄那些鸡，牛肉，鱼肉，等等。

我当然也有任务，就是去超市里买对联和过年待客用的糖果糕饼。买对联的时候，我没看到夹在上下联之间的横批，买回来一看，竟然是“恭喜发财”，因为我家并不做生意，贴这个好像有点怪，总之，我被大家嘲笑了一番。而买糖呢，在这时候占据柜台的永远是“徐福记”，不知为何，于是我在各种糖堆里都抓了一把，然后提着袋子去称重。但是，过年前夕的超市简直是人满为患，而秤只有一个，于是我就做了长长的队伍中的一员。糖袋上贴上条纹码标签后，我就在人流的推搡中下楼，往收银台的方向一看，呵，又是条条长龙啊。我便站在一列队伍后面，耐心等待。没想到快轮到我时，竟发生一桩意外。我把春联放在收银台上，没想到那春联太长，重心不稳，一下掉在地上。说时迟，那时快，一名女士一脚踩在上面！她正对收银员说话，丝毫没注意到脚下的情况，不过因春联外有塑料纸，它并没被弄脏。我回家对妈妈说这件事，并问她这是否会影响春联的吉利性。她说没关系，但还是埋怨了那名女士几句。

也正是这几天，我一位在长沙读书的朋友在常德短暂逗留。我们几乎天天聚在一起，二十八，下了大雪，“未若柳絮因风起”，我们就在大雪中行走，晚上，我们在家里看电影，然后，我们在一个住宅小区一起长大的六个朋友聚了两个小时，事实上，已经多年没凑得这么齐了，然后朋友就坐车回长沙了，我也在莫名地惆怅中迎来了一年的最后一天。

早上起来，我们提着垃圾下楼，然后把垃圾放在垃圾车里，这是我听到垃圾车边的清洁工小声嘟囔道：“三十初一，不倒垃圾”，那我们刚刚岂非做了有违习俗的事？不过，我们也可以安慰自己：没关系，几年没有三十，只有二十九。

接下来要到爷爷家里去，爷爷生病已经有很多年了，一一年我们把他从医院里接出来，放在家里照顾，今年到他那里去过年是为了让他觉得更热闹。一同过年的还有姨奶奶，就是我奶奶的姐姐，姑姑，就是姨奶奶的女儿，姑父，堂叔，厨房里，客厅里，到处都是欢笑声。

年夜饭在中午吃，所以我先前称其为年夜饭恐怕不对，爸爸解释，鱼是必须要有的，象征“年年有余”，但实际上这道菜没什么人动筷子，又有笋子，象征“节节高升”，果然中国人还是崇拜财富与权力呀……即使将来中国实现了政治民主化，这些根植在民众心里的传统思想恐怕还是会顽固地存在着吧。

吃喝一番后，大家又回到火炉前，休息了一下，大家就向万金公墓进发。据说在一年的最后一天去扫墓也是传统，而且必须是下午。通往万金公墓的路上堵满了车。到了公墓，拜祭了奶奶跟姨爷爷，在打道回府的路上，买了烟花准备晚上放。

晚饭吃了中午剩下的菜。

我家里的人好像对春晚没什么兴趣，倒是一群人围着火炉坐，眼睛盯着手机，忙于回复他人的贺年短信的场景蔚为奇观。看了春晚的人大摇其头，表示没意思。接近零点时，我们就到院子里的空坪里放烟花。其他人也抱着与我们同样的想法，于是到两年交界的那时，天空五色斑斓，全城是轰鸣声，大约日军空袭中的重庆就是如此吧。骤然的热闹后，天空复归于岑寂。大家又进屋说了一会话，就各自回家了。

回家后，我们仿佛都有点亢奋，没有谁睡得着，于是又吃了一碗面，百无聊赖地把电视台调来调去，折腾到三点多才睡。

之后的几天，父母在客厅里看中央三台那些小品集锦，我在房间里看书，大约是睡得太晚的原因，自从过年后，脑子就不太好使了。



不记得是初几了，我们到桃源去了一趟，我奶奶那边的亲戚们都聚居在那里。我在那里吃了很多牛肉串，是真的牛肉串啊，不是用别的肉混充的，还得了许多红包。经我观察，这一群亲戚的娱乐方式就是——打麻将，当然以电视的声音作为背景。我和爸爸到桃源县城里转了转，发现桃源的商铺大多已开门了，而此时常德市里还是一片萧条冷落的景象。

又过了几天，我的祖籍，桃江，来了一群亲戚，我们一起吃了一次晚饭，席间他们谈起桃江的种种大小事件，比如某堂姐结婚了，某堂弟读书不用功等，他们说话时，我就在心里默默梳理这许多的亲戚关系，等我在脑中编制出一张世系图，我们的饭也吃完了。

#### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 6

今年寒假是我自上学以来最长的一个寒假，足足有五十多天，为了让自己的寒假生活更丰富，同时增强自己的交际能力，也为了增长社会经验，所以选择了做假期工。

说实话，在市区找一份工作还是比较困难的，不是因为你能力、人品等方面不行，而是因为大部分商家都不会招收短期工，而且服装导购一般只招女孩子。带着试一试的心理，我和同学还是在市中心商业街，一家一家地问，希望可以得到一份短期工的机会。机会总是偏爱敢于尝试的头脑，果然李宁运动服装店因春节期间高促销，急需导购员，佳世客牛排也招收服务员，在对比完工作条件和工资后，我认为服务员就是靠体力，而导购需要好的口才，所以综合比较下来，我选择留在了李宁门店。

工作是找到了，可接下来就难住我了，这衣服怎么卖才卖的快，毕竟自己的工资是和销售挂钩的，而且店长每天给我六千元的底线，刚开始，我总是不敢开口，只是跟在顾客后面，等他们需要试衣服时才和他们交流，要么是声音很小，有时因为店里的音乐声比较大顾客根本没注意到我说什么，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过店长地指导再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训。

首先是服务态度。在当今社会，大家都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，而现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好处，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。同样作为一名合格的导购也需要诚信。

第三是长远的眼光。李宁店不会打着打折出售来留住顾客，而是通过消费满多少送购物券，这样使得许多顾客买了衣服后选择在店里继续挑裤子、鞋子，而不是去另一家再看看；有些会在下次买服装时优选李宁，这种营销方式厂商的利润更大。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，差不多的也有一大把，你如何才能把自己的卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度（现在很多人买的不是货物，买的是一个服务态度，好的态度大家开心，成功率也会提高），然后看顾客需要什么样的商品，虽然一天九个小时下来会很累，但顾客就是上帝，在他们面前你再累也要保持微笑和饱满的精神。

服务不是盲目的，需要看消费的对象，一般自己出来买衣服的服务要周到些，适时的给出些意见，当然尽量讲顾客喜欢听的；父母给孩子买的话，抓住小朋友的心就行，父母一般在孩子身上花钱是最舍得，所以我内心真的很感谢父母；如果是一群人一起来的，那么你只需要在对方要试衣服时给他拿就行，人家不需要听你多发表意见的。

有人说过：成功=知识+人脉。在这里面知识只占百分之三十，而人脉却占了百分之七十，但是要成为成功人士的话，这两个却都需要百分之百。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

当我第一天来到店里时，另外两位导购怕我和她们争销量，影响她们的收入，所以对我很冷漠甚至排斥，一上午除了店长抽空指导，她们谁也不愿搭理我，中午我吃饭的时间出去买了三杯奶茶表示我的友好，上午的尴尬气氛因为我的这一举措而消失不见了，俩个店员会主动教我怎么看尺码、怎么找鞋，因此处理好人际关系很重要。

最后是形象效应：俗话有说：打不打得，最起码要看得。要想成功一定要把自己的形象搞好，否则如果你穿的乱七八糟，那又该如何向顾客推销你的商品呢？店里会来各式各样的顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，李宁店里的衣服一般价格不算很低，像一般的人都能接受，但还是会看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位奶奶带着孙女在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一双处理的运动鞋欣喜的付了钱，看了很让人心酸。

店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长她们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西。

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

#### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 7

这次寒假期间的实践让我感觉收获很大，作为一名大学生这些都是我应该去做好的，寒假期间的点点滴滴，我真的感觉有很大的进步，在学校的时候是缺少这样的机会的，能够有锻炼自己的机会不是很多，我需要好好的珍惜，在寒假期间我有很多的收获，我也希望能够得到大家的认可，希望能够得到老师的认可，作为一名大学生我需要用这样的方式证明自己，确实让我感觉非常的不好，这次的社会实践我也有一些心得。

寒假一开始就去到了，这里每天的工作是比较辛苦的，我还上了半个月的夜班，这让我感觉非常的辛苦，在这段时间的工作当中我也对自己有很多的信心，真心希望能够在工作当中保持一个好的态度，这些都是我应该去做好的，因为没有过这方面的工作经验，这给了我很多想要去做好的机会，在这次的实践当中我感觉我成长了很多，让我知道了自己应该朝着什么样方向发展，体会到了工作和学习的区别，这段时间当中我看到了工作当中自己的需要去做好的事情在，大学的学习时间比较快的，也会很快步入社会，这一点是非常端正的，大学期间的学习的是很宝贵的，这次寒假能够有这样的机会，是我的幸运，我也知道了接下来的学习当中我应该怎么去搞好自己的工作。

这次寒假让我感觉自己成长进步的很多，在以后的学习当中我一定会更加的认真，我希望能够通过这样的方式锻炼自己，毕竟在学习的时候这样的机会不是很多，提高自己的社会经验，接触各种各样的人，能够在很大的程度上面锻炼自己的身心，也能让我接触到社会更多的一面，作为一名大学生这是我们应该去做好的事情，这次的实践虽然时间不是很长，但是也让我学会了很多，明白了很多道理，接触到了这方面之后我能够清楚的感受到这些细节，作为一名学生这应该是我应该去做好的，通过这样的方式，我也能够保持好的态度，结束假期的工作之后拿到工资，当时心情是非常激动的，通过自己的努力赚到了钱，这让我感觉非常的满足，我对自己各个方面都是有足够多的提高，虽然仅仅是短短一个多月的时间，可是

我也接触到了很多的事情，我也明白了很多的道理，以后我一定会做的更加的到位，让自己更加的强大。

寒假 2024 社会实践报告范文 篇 8



由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个寒假就没有去外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我那昂贵的学费。家里做的是配件销售的行业，和我的专业是很不搭调的，但终归是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店子里跟着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。然后找东西，交易，开发票。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

繁忙的一天：

刚开始每天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，女生都爱干净，而我现在所做的工作都是些油滋滋的汽车配件。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当女孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的是我根本就不认识汽车上的这些零件之类的东西，老是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字曲解了。把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，毕竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧，

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个美术系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

耐力的考验：

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈去分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点去晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有

没漏掉的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且每天都是那个点来回跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

在这个过程中我好几次都真的很想把本子一丢不想做了，但是想到了我之前的承诺要把事情都坚持做好，还是咬牙硬撑了过来，最后的成就感当然压过了曾经的抱怨，突然间我明白了做事情要有耐心和恒心，只要认定的事情就要坚持把它做好，现在也是将来也是，这个好的习惯可以成就我们的未来。

在以后我们将面临的社会工作中，我们可能也会遇到类似的事情，你不想做又很累人的工作安排给我们，我们能不去做吗？不能。那么我们必须养成这样良好的耐心，以及很好的耐力，才可以不管做什么工作都不怕都能有很好的心态去把它做完做好。

实践心得：

这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 9

一：销售内容；为响应 挑战杯 大学生创业竞赛和我定的 创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以 奇 制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

三：销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因

为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进 2019 多元货物，总销售额达到 6000 多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在 8 元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取 多买多惠 的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

》展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

寒假2024社会实践报告范文 篇10

读万卷书，不如行万里路

一位知名成功企业家曾经说过“没经历打工的大学生活是失败的大学生活”。



做事情经验无比重要，工作经验、历练对一个人的生活来说是一笔巨大的宝藏，对一个人未来的成功有莫大的帮助。

“读万卷书，不如行万里路”。阅历的丰富能提高一个人的各方面能力，涵养、气质、敏锐的洞察力、犀利的分析能力等都会以一个令人吃惊的速度提升。

为了对我的以后负责，为了我的朦胧而又光明的未来，今年寒假我决定打工，虽然仅短短的不到一个月，但我收获匪浅。我在各个方面都有了显著的提高。不仅对计算机设备方面的知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

我对电脑知识颇感感兴趣，在这里感觉如鱼得水，电脑知识增长的突飞猛进。

跟着师傅，我获益匪浅。关于故障，我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1 短：启动正常，

2 短：非致命错误，

1 长 1 短：显示错误，

1 长 2 短：键盘错误；

计算机蓝屏的原因有：

- 一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，
- 二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，
- 三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，
- 四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；

计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致，
  - 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，
  - 三、显卡接触不良，
- 细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有以下几点感悟：第一是要真诚：我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了同事的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实践时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到实践学习单位，老板并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟同事建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，同事对我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，在这次的工作中，我真正学到了书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。想做电脑组装这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到，不断的学习新知识，提高自己的动手能力。

在为期 1 个月的社会化实践打工生活体验里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天 7 点起床，然后象个真正的上班族一样上班。这过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对鑫业电脑设备有限公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(1) 由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；

(2)销售业务管理工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细

这次实践让我真正深刻理解了“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的深意。也更加了解到当今社会经济能力的重要性，想要大手花钱，就自己大笔的来挣！社会是个大舞台，想得到就要敢大胆的表现！有能力就是来展示的！提升自己永远都是一个永久不会过期的话题！现在，我可以当之无愧的说：在本次实践活动中我的收获是巨大的！

## 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 11

\_\_年学生进一步走近世博、服务世博、奉献世博，促使青年学生在实践中受教育、长才干、作贡献，共青团上海师范大学委员会根据世博局和上级团组织工作要求，结合世博会志愿者工作进度，通过寒假社会实践锻炼师大世博志愿服务队伍，为和谐社会建设献计献策，以实际行动迎接世博会的顺利召开。

### 一、活动口号

师大手牵手 世博心连心

### 二、参与对象

全体师大学生，尤其是入选的世博会志愿者候选人

## 活动形式

万名学子进社区，千篇调研察民情，

百支团队献才智，十大技能促成长

## 四、活动主题

在世博会倒计时之际，本着贴近生活、贴近实际、贴近群众的原则，组织万名学子走进自己所住的社区（居委行政村），针对居住地发展中群众关注的热点、难点问题开展形式多样的调研，结合大学生的专业，形成千篇调研报告，组织百支入围调研团队为居住地发展提出改善对策、建议，贡献大学生才智。每位世博志愿者候选人，尤其是管理岗位志愿者候选人必须以个人或团队形式围绕以下调研主题开展调研（详见附件）。

1. 世博文明社区建设调研：组织世博会志愿者候选人利用假期走进所居住的街道、居委、行政村，开展各类世博知识、文明礼仪等宣讲活动；以科学发展观为指导，根据所学专业，围绕居住地建设、管理中需要改善的问题、社会热点、民生需求，开展问卷、访谈、网络调研等，形成调研报告，为迎接世博会献计献策。

2. 居住地困难群体现状调研：组织世博志愿者候选人联系居住地相关部门，寻找居住地有困难、需要帮助和关心的残疾人、民工子女等弱势群体，在春节前后通过参与策划组织开展慰问、联欢、捐款、捐物、结对等形式的活动。在活动中开展相关调研，分析制约困难群体生活水平提高的因素，揭示问题产生的原因，提出优化社会结构的应对策略。

3. 各地志愿服务开展情况调研：依托“爱心学校”项目优势，围绕居住地各类人群的需要开展有针对性的服务。通过世博历史、世博礼仪、世博英语等内容的教学，在社区周围的地铁站等公共场馆开展城市环境保护、文明出行、微笑礼仪等实践活动，提高居住地居民文明素养。走访实践单位，调研居住地各类志愿服务开展情况，结合即将开展的世博会志愿服务工作，为进一步推动师大学生志愿服务活动发展建言献策。

4. 世博会志愿者拓展培训调研：依托红十字会等优势，组织世博会志愿者候选人接受应急救护、艾滋同伴等培训，开展造血干细胞志愿服务、夕阳关怀、特殊儿童陪伴、健康心理调适等专项服务，拓展世博宣讲、世博英语、公关礼仪、环保知识等能力，实现在社会实践中增强服务能力的目的。走访有西部支教或工作经历的校友，了解他们的成长故事，明确青年责任，把个人理想与社会理想有机结合起来，树立自觉成才的理想。

五、活动流程：

阶段 时间 内容

宣传动员 月初- 月 5 日 制定计划、申报项目、组建团队



主题实践 月 6 日至-2 月 26 日 围绕调研主题，开展宣讲、帮困、社区服务、场馆服务等

申报评估 2 月 27 日-3 月 5 日 校团委对调研报告进行评估，评出 00 个入围课题

总结展示 3 月 5 日-3 月\_\_年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作。

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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去 做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。 ;

而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？

这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；；

而已在社会的人都宁愿回校读书。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。

## 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 12

### 前言

职业高中是一个小社会，步入之后就等于步入半个社会。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，体现职高生的自身价值。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。做到通过社会取长补短，改正缺点。

## 实践介绍

物流是指为了满足客户的需求，以最低的成本，通过运输、保管、配送等方式，实现原材料、半成品、成品或相关信息进行由商品的产地到商品的消费地的计划、实施和管理的全过程。物流是一个控制原材料、制成品、产成品和信息的系统，从供应开始经各种中间环节的转让及拥有而到达最终消费者手中的实物运动，以此实现组织的明确目标。现代物流是经济全球化的产物，也是推动经济全球化的重要服务业。世界现代物流业呈稳步增长态势，欧洲、美国、日本成为当前全球范围内的重要物流基地。中国物流行业起步较晚，随着国民经济的飞速发展，物流业的市场需求持续扩大。进入 21 世纪以来，在国家继续加强和改善宏观调控政策的影响下，中国物流行业保持较快增长速度，物流体系不断完善，行业运行日益成熟和规范。物流由六大构成部分：物体的运输、配送、仓储、包装、搬运装卸、流通加工以及相关的物流信息等环节。具体内容包括以下几个方面：用户服务、需求预测、订单处理、配送、存货控制、运输、仓库管理、工厂和仓库的布局与选址、搬运装卸、采购、包装、情报信息。

## 工作介绍

在这短暂的寒假，最简单的就是订单的处理。下面我就介绍下我的工作。通过电脑将送货方的货物记录在电脑内，并用电脑里面的已经设置好的运费单格式，填上送货方名称、送货地点、运费、自提或送货等一些信息。订单在确认后需要打印出来，经送货人签字后生效。这样这个货物才能装上车子。运送到指定地点。通过这样的形式。每一次货品托运都能简洁明了，出了问题通过电脑就可以查出运费的清单。每次打印的清单有3张，送货人签字后，第一张白色的给送货人，第二张黄色装进信封随着货运送去货运点，最后一张红色装进档案备份。每天晚上9点后，整理今天一天的订单，将当天的要运输的货物打印到一份清单上，然后算出总运费并将货到付款和自提，分开处理。当货物都装上车后算出实际的总吨数，和货车司机的运费，并将所有的运费清单（装进信封的）交给货车司机让其带去目的地，然后货物到达后，前来的领货的人需要在黄色的清单上签字。然后我在用电脑将清单找到并将其列为已交货物，同时记录运费。这样一次完整的订单就成功了。

个人心得

这个寒假，在此实习中充分了解物流企业相关的运营操作程序，增强感性认识，提高我的处理事情的能力和对事情判断力，就在刚刚上手订单的时候，虽然听别人说这个很简单，就是按照顺序输入，但当我上手操作的时候不知道为什么平常打字快的我变得很慢，还容易打错字，还一直在出手汗，这时经理告诉我不要紧张，慢慢来。虽然现在打字很快，但人多公司的名字都需要自己一个一个字找，有时货物来的太快，好几个运费需要打就会发生忙不过来的情况。不过毕竟熟能生巧，在经过几个清单后速度也变得快了。不过自己有时会打错别字，这也体现出我的粗心大意，通过这次实践也有了改变。虽然我并不是学这个专业的，但对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，通过对于送货人的交流也增加了我的信心，刚开始说话声音不大，比较害羞，后来渐渐习惯了，锻炼了我的与人交流的能力。

这次实践能力得到的提升也能让我在以后更好的立足于社会。这次我在实践前也查询了许多关于我的工作的资料，可是上手后发现还是有很多很多不一样。平常我们在学习中的是学习和专业有关的理论知识，而今这次实践更我了解到随机应变的重要性，书本上的知识毕竟是死的，面对以后的工作的是需要极快的适应能力和随事态的变化处理事情的能力。理论与实践相结合，掌握的经验，不至于到以后才感叹“书到用时方恨少”。这次我成功的实践给了我很多不同的启发，面对那些书面上的知识是完全不够的，我们缺少的是与人交流，做事处事的能力，通过这次锻炼我发现我还有很多

的不足，在以后道路上我需要扬长补短，让自己更能在这个残酷的社会上屹立不倒！

### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 13

寒假期间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。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。



我在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活为宗旨，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我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会

工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

高中是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

#### 寒假 2024 社会实践报告范文 篇 14

我的实践是从开始的。当时我和我的同学们一起去了，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从回来。

回来之后，我就进了电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货\_\_店，和张姐一起上班，每天我们要上班 6 个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司 4 天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有 50 多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的 55%，72%和 145%，我的工资也从最初 1000 多块钱到的 2900 多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情

一定要用心。而且只有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/828013064133007005>