

大学生寒假社会实践报告材料(汇总9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生寒假社会实践报告材料篇一

xxxx年寒假开始了半个月的社会实践。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将寒假社会实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的半个月的寒假社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我

的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

大学生寒假社会实践报告材料篇二

我于寒假期间在位于xx市西部的邯郸钢铁集团有限公司进行了几天的考察实践活动，在活动期间我对邯钢有了一些了解，对我们的`国有企业有了一些感触。

在隆隆的机器声中，我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间，穿梭在一根根管道之下，领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。看到邯钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。

我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。

首先，我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送

往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。

这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等便是最后的产品了。

这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。

谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是xx上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了模拟市场核算、实行成本否决这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，这是被市场逼出来的招数。这一机制的基本模式是：市场一倒推一否决一全员模拟市场核算、实行成本否决就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理（即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格）优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用倒推的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，

测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明邯钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。

看着今天蓬勃发展的邯钢钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来邯钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为了一名邯钢的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

大学生寒假社会实践报告材料篇三

面包销售

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢？在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。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。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

1. 挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2. 人际关系。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。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。

3. 具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会導致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每一位顾客。对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5. 认识来源于实践。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，那么所学的就等于零。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。

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

大学生寒假社会实践报告材料篇四

近年来党和政府十分重视创争发展，扶贫助困，为此政府积极开展相关的活动和项目，尤其重视扶贫助困，以志愿服务为主体，弘扬“奉献友爱互助进步”的志愿服务精神，从而掀起了一场“爱心献社会真情暖人间”的热潮。

今年寒假，根据学校的安排和教学计划的要求，我们进行了社会实践活动，我和另外几个同学来到了敬老院，去看望住在那里的老人。

一下午的敬老院慰问活动，深深的触动了我。

看着年迈孤独的老人们，心里的第一个感觉是：难受！

虽然去之前心里已经做好了准备，但当我亲眼看到时，还是难以抑制心中的心酸，为儿女操劳了大半生，如今却在应该安享晚年时来到敬老院。

于是，我们开始和老人们交谈，尽量不提及他（她）们的儿女，尽量不问及来敬老院的原因，其实这些老人家都很可爱，一旦有了倾听的对象就精神抖擞。我只希望用自己的努力让老人们的生活能多一些鲜活的色彩，让老人们的生活少一些忧郁。

而在这个过程中，首先要做的就是尊重老人。也许他们头脑不清醒，也许他们耳朵不好使，也许他们对有点冷漠，但是

我们唯一要做的就是耐心地和他们慢慢地说，关切地问他们的生活状况，亲切地叫他们一声“爷爷奶奶”，长时间的孤独让他们有一些封闭，要融化这层隔阂需要时间，也需要关怀。

起初在有些老人面前大家还显得很拘谨，但个别活跃性格开朗外向的学生十分热情带动了大家。有些老人患有老年痴呆症等等，同学们也耐着心和他们聊天，帮老人整理衣物，听老人讲自己的过去，也与老人分享自己的校园生活。还为老人们表演了小节目，让这些在孤独中生活着的老人又一次露出了开心的笑容。

活动的时间过的很快，很快要和老人们道别了，看见很多老人用期盼的眼光看着我们，80岁的老爷爷拉着我的手：“你下次还会来吗？”我大声说：“会的，会的，因有你们在，我一定会来。”我心里很酸，毕竟我们人数有限，不可能每个老人都和他们聊会儿，关爱老年人的今天就是关爱我们自己的明天。正如古代先贤所倡导的，“老吾老以及人之老”，要像对待自己的长辈一样，善待所有的老年人。

这次跟同学到敬老院去做些力所能及的事，在度过这段快乐时光的同时，我们感到的是一种充实。一方面更加深刻的认识到关心他人，敬老爱老的美德，另一方面也是接触社会，了解社会，锻炼自己，我们有责任有义务去关心他们，献出自己的一份爱心。

同时也认识到我们的扶贫助困需要加大力度，需要我们去下功夫，投精力，我们要加大宣传扶贫助困，乐善好施的传统美德，积极倡导公平公正，诚实友爱的和谐理念，在全社会形成团结互助平等友爱共同进步的社会氛围和人际关系。而我们作为当代的大学生，更应该用实际行动去响应，为营造社会和谐的良好氛围付出自己的努力，做一些力所能及的事。说到底也还是那句老话，从自我做起，从小事做起。

大学生寒假社会实践报告材料篇五

xx年1月21日 星期三

大的一上学期已经接近尾声了，今天上午我们和刘老师来到了xx周边县---xx县进行期末的社会实践活动。

上午九点多，我们坐车来到了xx县小商品市场。下车后经过刘老师的叮嘱我们便分拨行动了。此次调查是根据近期石家庄地区环境问题进行的一次活动。活动形式就是让人们填写关于此县环境的一些问题，了解人们的想法和环保意识状况。

分开后看着来来往往的人群年龄不一，人们看着我们手里拿着的调查问卷和统一的系服都会好奇的看一下。为了得到更准确的调查结果，选取了不同年龄段的人。看着有的人配合我们的工作很乐意的填写了问卷，还与我们谈论一番本县的环境情况。而有的人却匆匆躲开表示不感兴趣或者有急事。每个人手里的问卷很快就填写完了，伴着阳光我们很开心的合影留念。大家在一起的时光总是很快，一上午的时间我们大概了解了正定县的环境污染情况，大体来看民众还是很满意的，环境污染关系着每个人的健康，不仅政府要重视起来，我们每个人也要从自身做起，毕竟我们生活在一个家园，需要我们共同去保护。

大学生寒假社会实践报告材料篇六

x月x日至x月x日共x天。

二、实践目的

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时

自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

三、实践内容

x月x日至x月x日，我在__各大超市从事饼干促销的工作。

首先，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后再从下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

四、实践结果及总结体会

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

几十天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

大学生寒假社会实践报告材料篇七

假期生活总是丰富多彩，轻松愉快。我们有充足的时间安排各种活动，当然假期的社会实践也是必不可少的。今年暑假去xx快捷酒店做兼职，学习服务和管理技能，体验现实生活；第二，可以给自己赚点零花钱；第三，为了完成学校布置的社会实践作业。一箭三雕，何乐而不为！在实习期间，我是一家酒店的收银员。在练习之前，我没有太注意这里的工作。我以为一切都很简单。真正开始做之后才发现，做出纳是一门很深的学问。

出纳，大家都知道，这是一个很负责任的工作！有几个注意事项。第一，一定不能收假钱，否则只能赔偿自己。还好我以前在网吧工作，当时是收银员，所以还是有一定的辨别真假钱的能力，所以整个期间都没有收到假钱。第二，收银员要为酒店争取最大的利益。虽然酒店价格是固定的，但也受时间和空房情况的影响，当然也受客户的影响！如果是节假日，那么我们的房价会维持原价或者上调；如果是正常的，而且是晚上12点以后，房子里还剩下很长时间，我们可以给客户适当的折扣；如果有军人来入住，我们也会给一定的优惠。毕竟军人很难保卫国家。第三，收银员要会基本的电脑操作，但是现在几乎没有不会用电脑的年轻人；第四，收银员一定要有一定的口才，因为有客户说我们的房价太贵，要我们给他们打折。这时候，为了给酒店争取最大的利益，让顾客乐意入住，就要耐心的给客人讲解。第五，前台登记和账务结算。前台报名并没有我们想象的那么简单。我们首先学习了如何注册，如何刷房卡，如何扫描客人的身份证。第五，学会换班。以上几点是收银员的基础工作，但是因为业余时间，也学到了其他的东西！比如客房服务，打扫卫生。客房的服务和清洁，首先要识别大小床单、被套、床单、被套。然后学会铺床，包括被套、床罩、床单、枕套。还要打扫房间和卫生间，扫地拖地，更换用过的毛巾、浴巾、牙刷、牙杯、洗浴缸等。在打扫卫生的过程中，不时会给房间里的客人需要的东西，开不了门的客人要打开。但是客房的服务和打扫都有专门的人员，所以我只做过几次！

每天和各种各样的客人打交道，有时候会遇到客人的刁难。我记得有一次一个客户因为自己的原因故意弄坏我们的东西，叫了几个人在我们酒店闹事，但是我一直记得酒店的目的：微笑服务，客人就是上帝！无论面对什么情况，我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切。在经理的领导下，我们最终完美地处理了纠纷。正是这个目的让我学会了与不同的人打交道，学会了耐心，学会了更好地与人交流。看到一场即将爆发的战争已经平静地解决了，心里由衷地自豪。

经过实践，我踏实肯干，善于与人沟通的工作作风得到了老板的表扬，并得到了相应的报酬。用我辛辛苦苦挣来的钱，我觉得很沉重。更重要的是，我获得了比金钱更有价值的东西，这进一步提高了我各方面的能力。这里的工作环境和学校不一样，遇到的人和事也不一样。我学到了很多课堂上学不到的东西，各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了作为新世纪的大学生，要学会理论知识与社会实践相结合，不断增长自己的知识，丰富自己的经历，积累社会经验，努力拓展自己大学生涯的人生宽度。社会实践给了我一个生动的教训，因此我的思想认识是走上一段楼梯。这种做法让我感触颇深。我应该在未来的学校生活中继续发扬不畏艰难的作风，努力把从社会实践中学到的新东西融入到学校生活中，丰富我的大学生活。

大学生寒假社会实践报告材料篇八

xx年我校提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下□xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅

仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地就对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

大学生寒假社会实践报告材料篇九

自寒假到来以后我便积极投入到社会实践之中，作为大二学生的我能够实践经验的积累对自身成长的重要性，由于平时担心影响到自身学习的缘故导致我没有参加过校外兼职，因此我很重视这个假期的锻炼并在一家电子厂打寒假工，虽然假期里的工作的确比较艰辛却让我成长了许多，至少吃过苦以后能够更珍惜现在的美好从而变得努力许多，现简要总结寒假期间电子厂工作中的表现。

在寒假初期由于经验不足的缘故吃过不少亏，对我来说这是适应职场的过程从而付出不少努力，与之对应的则是我在工作中进步不少，毕竟无论是学习生产技术还是产品的组装都让我加深对职责的理解，再加上厂领导也安排了老员工在电子厂工作中指导自己，所以我能通过和同事的交流来发现平时工作中的不足，尤其是思想上不引起重视很容易因此吃亏，所以我在受挫几次以后便将这部分教训牢记在心，至少现阶段的我已经不会再犯寒假初期的低级错误了。

能够沉稳地做好领导安排的工作量从而履行好职责，我明白这次参加社会实践的主要目的是为了提前熟悉职场环境，为今后的实习乃至正式工作打好相应的基础，因此用心做好基

基础性的工作并改正自身的不足才是我需要做到的，至少有些错误犯过以后能够让自己牢记这方面的教训，这样的话在自己毕业以后便不会再犯任何基础性的错误了，所以我很用心地学习职场规则并积极融入其中，合理安排自身的时间从而让自己在工作中获得成就感，而且现阶段多积累些经验也能够为自己的职业规划奠定基础。

细心对待电子厂工作从而较好地完成每月的生产指标，对于电子厂工作的完成来说任务量与产品质量是要得到保证的，这便需要自己加快生产与组装的速度从而完成每个阶段的生产指标，而且对自己经手的每个配件都要进行认真查看，这种细心的态度也是为了避免出现不合格的产品，对电子厂的发展来说任何次品都会严重影响到声誉，这方面的考虑也让我通过生产任务的完成获得领导的认可，我相信有了这次的经验能够让今后的自己取得更多进展。

寒假的结束意味着这次社会实践已经走到了尽头，我会重视这次在电子厂工作的经历并在今后更严格地要求自己，希望能够通过经验的积累与平时理论知识的学习形成互补。