

# 大学生寒假在家实践报告 大学生寒假实践报告(汇总6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 大学生寒假在家实践报告篇一

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，这个曾经是河北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-倒推-否决-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郸钢铁集团公司，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。

共2页，当前第2页12

## 大学生寒假在家实践报告篇二

在一个月寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的'实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以下就是我的心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷衍了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

### 1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

### 2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白

笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

### 3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

### 4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一

份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

### 1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

### 2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

### 3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

(1) 顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等；

- (2) 详细了解售后服务;
- (3) 对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬;
- (4) 询问优惠程度;
- (5) 对目前正在使用的商品表示不满;
- (6) 向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等;
- (7) 接过设计师或推销员的介绍提出反问;对商品提出某些异议。

#### 4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

#### 5、表情语言号

- (1) 顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切;
- (2) 眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松;嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

#### 6、姿态语言号

- (1) 顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松;
- (2) 出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作;
- (3) 拿起代理合同或产品说明书等数据细看;

(4) 开始仔细地观察商品；

(5) 转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊；

(6) 突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

## 7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

### 实践结语：

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依靠实践的经验 and 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，不要简单地把假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。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

## 大学生寒假在家实践报告篇三

社会是大课堂，实践长真知识。社会实践是大学生充实自己，增加阅历的重要途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生寒假实践报告范文，供大家阅读！

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，我们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

烈日炎炎的夏季，就连空气中都夹杂着几分热气。我积极响应我校“大学生暑期社会实践活动”的号召，热情洋溢的在家乡参加了我家乡特地为我在读大学生提供的暑期特别社会实践活动。

活动的第一阶段为体现我等当代在校大学生热爱祖国、热爱人民、奉献社会、服务家乡的高度政治觉悟，指挥安排我等

志愿者在敬老院为老人们献出自己的一片爱心，为构建和谐  
社会贡献出自己的一份力量。在敬老院里，各个上了年龄的  
老爷爷、老奶奶们，在他们年轻的时候也像如今的我们一样，  
满腔热诚，拥有报效祖国，服务国家社会人民的远大志向，  
并在他们青春依在的时候，为建设祖国，建设家园奉献出自  
己宝贵的青春，抛洒自己满腔的热血，流尽自己辛劳的汗水。  
每个为祖国、为社会、为人民作出过贡献的人们都值得我们  
尊重，我们应该好好尊敬他们，给他们以关怀、爱护，让他  
们深刻体会到曾经为建设祖国而作出的努力没有白费。我们  
每天早早的到了工作地点，打扫、收拾、整理等，这些活干  
完以后就进入了最主要的工作，其实老人啊，不是需要多么  
丰富的物质、多么舒服的感受，他们想要的是能够受到别人  
的尊敬，能够有人与他们交流，没有那种人到老年就有的那  
种日落西山的寂寞、失落感，所以多与他们聊聊天，反而是  
给予他们最大的关怀。所以我很多时间都用在了与老人们拉  
家常上了。不要这很无聊，老人们都是阅历无数、博闻强知  
的，我们与他们的谈话中能学习到很多知识经验，还能听闻  
许多名人趣事。

活动的第二阶段是我们用我们学习的知识辅助那些人仍在高  
中考学习前线上的学弟学妹们。我们实施承包责任制，每个  
人负责一名同学，也就是一个辅导员要对其辅导的学生的成  
绩负责。这样每个人都有一种强大的压力感和责任感，这样  
迫使我们认真负责我们的工作，从而也在我们志愿者之间也  
形成一种竞争，让我们不断提高自己的能力。这次辅导学生  
我是第一次，没有任何经验只有靠自己摸索，当然，在这样  
的摸索过程中，又不免在犯错误的同时被有些有经验的志  
愿者嘲笑稚嫩，或是在众人场面下不留情面的喝斥批评，但  
当自己决心要学有所成的时候，再困难再丢面子的错误都要  
不弃不馁，毕竟，有过失败才能尝到成功的甘甜。第一周下  
来考试的时候，我辅导的学生的成绩不怎么理想，这让我很  
有一种挫折感和失败感，但很快我就认识到：人总是在挫折  
中不断进步的，不能就此堕落下去，要有一种在哪里跌倒就  
要在哪里站起来的精神，正因如此，我才有强大的精神动力，

不断的奋进。先我想了想问题出在哪里，为什么我会得到那样的结果，而别人却取得很好的成绩，我自己的问题吗？虽然辅导员个人能力有高有低但也不会有那么大的差距啊，何况我不觉得我的学习能力有任何问题，那是什么问题呢！？后来我请教了我的高中老师，她一句话惊醒梦中人：我们不能强迫学生学习，要让他们自己主动去学习，这就少不了沟通。问题就出在这沟通上，从而我认识到：把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下。后来在我的主动沟通下我们成为很好的朋友，因此关系得到了改变，我教他也教的得心应手了，最后的考试他取得了不错的成绩，我也因自己的努力感到高兴，经过这么多的波折也让我格外的珍惜自己的成功。

短暂的一个多月很快就过去了，这次参加社会实践活动让我深刻的认识到：

一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变得多姿，实践让我们的人生变得多彩。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以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，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

社会实践是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上

挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，是国家培养了我，给了我知识和一切。作为一名大学生，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。

社会实践是体味人生的“百味筒。”让我深刻体味了一下生活的酸甜苦辣咸，为以后出了社会后将所面对的现实作好了心理准备，是自己到时候不在迷茫、不在彷徨。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！在实践中我们才能真正的知道自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们需要学习的东西还多着呢。我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

在成绩上的收获让我所学的知识有了施展拳脚的机会，然而，工作以外的人生经历，却又是一份不可多得宝贵财富。过去常听人说刚出社会的大学生往往无法适应社会的人际关系，导致在生活和工作找不到自我的平衡点，错失了成功的机会。经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，这一点也没错，把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，但并不是每一个人都有这样的意识。我自己刚开始辅导实践的时候，自己也不习惯于与人交流，多数时间里都是埋头于辅导工作里，十足一个典型的只做事不开口的人。正是这样，导致我和学生之间不能充分了解对方，因而耽误了工作。所以，当我们在抱怨别人不主动与你交流的时候，为什么不先检讨一下自己的惰性呢？工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。此外，对工作的热情，对任务的投

入态度，都决定了我们在前辈眼中的被信任程度，实习过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。但实践也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才能不断的进步，不被社会淘汰，才能为建设祖国、奉献社会作出更大的贡献。

### 一、实践目的：

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关识知，做到学以致用，把从学校学到的理论识知与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、识知与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。主要是为了了解物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

### 二、实践要求：

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

### 三、实践过程：

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了我们的经理，他带着我认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我的到来，并祝我工作顺利。

接下来就是让我熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

#### 四、实践感想：

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实践时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性(譬如中国劳动力廉价的国情)严重的制约

了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实践让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

## 五、实践结论及建议：

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识，社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

经人介绍，我来到了\*\*县人民医院为期一个月的社会实践活动。据了解，\*\*县人民医院自1988年成立以来，以“救死扶伤”的工作信念执本道牛耳，认真贯彻落实科学发展观实行

农村与城市一体化的医疗保险举措，积极为广大患者解决疑难杂症，一流的服务态度，先进的工作理念，树立了医院的新风貌，医护人员共有200余人，其中20余位工作骨干作为医院的核心，共有床位200余张，是一所设备齐全、工作经验丰富的文明医院。

会计是指对具体经纪业务进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为对管理者决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科，一项重要的经济管理工作，是加强经济管理、提高经济效益的重要手段。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要作用。其发展动力来自两个方面：其一，是社会经济环境的变换；其二，是会计信息使用者信息需求的变化。

学习好会计工作不仅要学好书本里的. 各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机的结合在一起。只有这样才能成为一名高素质的会计专业人才。

对会计工作还不熟悉的大一的我，通过这一个月的社会实践，我学到了很多专业上的知识，同时也加深了我对社会的认识，渐渐熟悉了会计业务的程序 and 如何同同事交往，我学到了很多课本上学不到的工作经验。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人才，为了顺应社会的要求，加强社会的竞争力，也应该严于自身素质，平、培养较强的会计工作的操作能力。于是，本学期初，我们乐于参加了学校的活动。

在这次实习中，这个一点我感受很深，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有的，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。

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，两年以后，我已经不再是一位大学生，是社会中的一份子，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，对社会有用的人才选择了会计为专业的我，在这次实践中，自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但只要想到自己能把在学校学到的知识运用到实际工作中，我就会颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生在听讲，理论部分占主体，而我自己对专业也只是能掌握而已，本想工作时间长了就应该能够应付的来，但实际上并没有想象中那么容易。

平时在学校，数字错了改一改就可以交上去，但是在单位里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在企业中立于不致于被题不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节不能出错，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，而且一旦出错并不是像在学校里就行了，在企业里出错是要负责任的，这关乎企业的利益损失。

我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走向社会，献出自己的一份力量，实现自我价值。自从走进了大学，就业问题就似乎总是困扰在我们身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可

还是在校园里面的我们社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在毕业以后能真正走入社会,能够适应国内外经济形势的变化,并且能在生活、工作中更好的处理各方面的问题,我们应认真的对待社会实践。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识运用到实际中去,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,是实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的学习,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。而且当今国内外的经济日益变化,就业压力越来越大,当代大学生拥有了越多机会的同时,也有了更多的挑战,所以只有通过实践不断的增强对社会的认识,不断的增加工作经验才能在竞争中立于不败之地。

在实践单位,我主要负责帮忙接电话、复印资料、整理文件等,虽然工作很简单,但那种工作的幸福感,是在学校里无法感受到的,而且很多时候,我都必须自觉的做一些我本职工作以外的事情。在学校里也许有老师分配说今天做什么,明天做什么,但在这里,不一定会有人告诉你这些,你必须自觉的去做,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,每个人都会为了活的更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断的学习别人先进的地方,也要不断学习怎样做人,以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我觉得校园总少不了那份纯真,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,但我的去面对我从未面对过的一切。

经历了这次社会实践活动，我欣喜的发现自己得到双重收获，业务技巧上的日趋完善以及心灵的成熟蜕变，这次社会实践使我把学到的书本理论应用到实践中去，可以更加熟悉就业市场，了解社会现实，加强自身竞争意识，同时也发现自己知识结构的缺陷，这知识一次初步的尝试，但对我来说确实是一笔很大的财富，激励和鼓舞我以后应当怎样成熟的面对实际工作。

---

## 大学生寒假在家实践报告篇四

长长的三十几天寒假已经过去，各位同学了也带着大大小小的收获重新回到了学校。

在20\_\_年寒假社会实践活动中，我班的主要活动安排是动员阶段，培训阶段，实践阶段和总结阶段，而大家在寒假中主要进行的就是实践阶段。虽然说今年的冬天非常的冷，而且下了两场我们出生以来的雪，但是这样恶劣的环境并没有降低人才招聘会的热度，我们这些也将面临毕业的大三学生也就更不会放弃这个千载难逢的学习的机会。

这次同学的社会实践报告也是形式多样，有问卷调查，有招聘会现场图片，有各种各样的数据调查，非常的清晰，准确，直观的显示了当今社会的就业形势和就业压力。

总之，这次的寒假社会时间活动举办的非常的成功，相信大家从自己切身的调查中也获得的少的知识，得到了启发，相信一年后的现在我们站在个大招聘会中会更加的自信。

## 大学生寒假在家实践报告篇五

一、前言：

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，明白了很多事情看起来简单，但实际上与咱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。

## 二、实践目的：

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

## 三、实践内容：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在咱们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的咱们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。在家人的建议和介绍之下我来到了离我家不远的华联商厦做为期不到1个月的收银员。正是考虑到我所学的专业是会计，所以我想超市收银员这个职业能让我更好的了解这个专业，并且还能锻炼一下自己的能力，所以我刚到超市的时候满怀信心的对自己说一定要做好自己的本分工作。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去50岁左右的中年女性走过来对我说：我是你的带头班长，你以后有什么不懂得可以问我也可以问其他同事，你的上班时间是今天上午7点—11点和

晚上7点—9点，明天是下午11点—6点。依此类推。有关超市所有的规章制度都在这张纸上，你有空就看看，我还有其他事要忙，你的柜台在2号。然后她就递给我一张纸就匆忙离开了。整个过程我说的最多的一个字就是“喔”。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求也很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班、还班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

人人最关心的就是罚款条例：

1、违反超市规章：员工起罚20元，领班40。

3、收银员擅自离岗罚款30元。

4、员工在一起大声说话、接电话、发短信、上班时间买东西各罚10元。

终于看到收银员的规章制度了，要求11点。我就列出重点。

1、上班必须普通话，礼仪站姿标准，不准串岗，闲谈、嬉笑，打闹，吃零食。

2、上机前首先检查各项工具，备件是否齐全，收银机及其附属设备不可随意拆卸，如有需要请主管处理。

3、收银过程必须注意礼貌用语，不得以任何理由与顾客发生争执。应自觉主动为顾客服务，遇到问题先自己解决。

## 大学生寒假在家实践报告篇六

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。