

最新大学生的寒假实践报告 大学生寒假实践报告(精选9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生的寒假实践报告篇一

春节临近，各大中专院校陆续进入寒假，一些大学生开始寻找机会，一方面锻炼自己，一方面利用假期实实在在地挣些钱。以前，大学生们往往通过当家教、干推销、当服务员等相对单调的打工，利用短暂的寒假体验职场。今年，不少大学生开始依托自身优势，开拓思路，寻找广阔的打工空间，为寒假打工寻找更多的机会。而不少劳动密集型用人单位，节日期间不停产，员工回家过年，致使岗位大量空缺，这些单位也在广招大学生寒假打工。

1月13日、20日、27日，郑州市天天人才市场召开了三场专门针对大学生寒假打工的招聘会，这是该市场继去年“首届寒假打工专场招聘会”后，又一届公益性的招聘活动，2月3日还有一场。目的就是要把寒假期间想打工的大学生们推销出去，为他们提供一个寻找短暂就业机会的平台。

据主办方相关负责人张女士介绍，已召开的前两次招聘会，大学生约有1500多人参加，而参加招聘会的企业近百家。与以往不同，今年招聘会上除了提供业务促销、服务员等岗位外，还多了如游戏代练、保安、家政保姆、代招员工等多种岗位。

20日上午，记者在招聘会现场看到，一些大学生将“思念”的招聘柜台团团围住。“我们的目的很简单，家庭生活

不宽裕，寒假不回家过年，留在郑州靠打工挣些钱，为下学期的生活做准备。企业为我们准备的是包饺子工，工资水平虽然不算高，但管吃管住很实在。”大学生小马向记者介绍。

“每到春节前后是饺子等速冻食品的销售旺季，又恰遇不少来自农村的员工赶着回家过年，是普工缺口最大的时候，充分利用这些寒假打工的大学生，是个不错的办法。”招聘人员介绍说。

“这在原来，大学生应聘普通工人是不可能的事情，仅面子上就过不去，现在这种形势在悄悄改变。”人才市场的工作人员告诉记者。

家政保姆。几年前，大学生一般不会放下架子，他们好不容易从千军万马当中挤过了独木桥，虽说是假期打工，但怎么也不能放下架子去当保姆。采访现在的大学生，他们却认为做家政保姆也一样能挣到不少钱，同时，“我们也是高素质的保姆，而且做保姆也是参加社会实践的一种，能学习不少知识，为什么不干？”短短几年，从放不下架子到“干什么都能学到知识、都是参与社会实践”，这也正是现在大学生转变观念的表现。

游戏代练。从职业角度来看，游戏代练并不是一门正式职业，但从社会客观实践上来说，它也有存在的土壤，而且不少大学生在寒假期间从事此职业。了一些从事过这一职业的大学生，了解到他们的看法。“现在是电子时代，对于操作计算机，那可是大学生所必须会的，而且我们也喜欢玩游戏，借着假期从事此职业，既能免费娱乐又能挣钱，这种一举两得的好事，到哪儿去找啊？”大学生小胡说。还有另一种想法是，“我从事这行只不过为了暂时贴补生活，只是一种过渡，对于将来就业那是一定不会从事这职业的，而且玩游戏需要大量的精力，随着年龄的增长也不可能长久工作下去。”大学生小杜告诉记者。专家提醒，游戏代练只可在假期期间，切不可长久下去，否则可能会迷恋于游戏而荒废了正常学业。

保安。当保安对于短期的假期打工来说是比较合适的，能够培养责任心和能吃苦耐劳的精神，还能借着闲暇之时，听听英语，以免长假期间，忘掉大量的词汇。

食品厂普工。一些食品厂在年节前后相当长一段时间里，会有大量普通工人的缺口，此时招一些假期打工的学生，以解岗位缺人之急。大学生去食品厂当普通工人，虽然一时学不到多少技能，但也能参与社会实践，同时也挣到了生活补贴。

代招员工。一些用人单位，特别是足疗、美容、按摩等服务领域，需要大学生们通过寒假回家乡代招一些落榜生或者想进城务工的学生，这些大学生一是好与这些人沟通，另外信息也灵通，也很让用人方和求职方放心。所以帮助企业代招员工越来越成为大学生们放寒假打工挣钱的门路。

对于假期打工、兼职来说，大学生们都有着不同的想法。为挣钱、为参加社会实践、为提高能力，当然，还有极少数随大流。

目前，许多高校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。

大学生的寒假实践报告篇二

在离寒假还有半个月时，我就盘算着怎样度过这样一个前所未有的漫长寒假。首先钻入我思想的第一个念头就是进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神；其次，经过了一年的大学学习阶段，我发现所学习的专业知识压根没能用于社会实践中。所以，我便坚定了先进工厂的想法，走进社会，去学习一下社会经验，从而不断提高自己。

由于需要考虑工资、工厂的设备以及管理制度等问题，找工作的历程可谓一波三折。可喜的是，在学期接近尾声之时，一名大四的寒假工代理师兄介绍我们去东莞三特益电子有限公司做年前的寒假工，其中，我们班就有4名同学在详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同报名打算去东莞三特益电子有限公司打工。

由于我们专业放假较早，于是，其中一名同学提议早点进工厂工作，在大家都没有异议的情况下，我们4人独自坐大巴去东莞。到达工业区已经是深夜了，公路上只有稀疏的车辆来往，傍晚的寒风更是让人有种惊悚的感觉。尤其悲剧的是，我们简简单单的行李，没有席子，没有棉被，当晚，我们几个人只有拿报纸铺在床板上，用衣服当被子盖，蜷缩成一团。如此狼狈以及疲倦的历程注定了第二天的工作很艰巨。

第二天早上，我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。第二天，我们正式进入了紧张的车间生产工作中，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是测试站、外观检测站、镀锡站、拧线站、切线站。我的工作是在钮线站，有时也会到外观检测站帮忙，我的任务是将前面剪过来的未成品的三根线钮在一起，或检查产品的外观是否合格。主要有以下几点：

1. 将前面前面切过来的产品的三根长线拧在一起，并将另外三根短线拨直，保证不让它们挨在一起，以方便下一站别的工作更顺畅。
3. 检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

然而，拧线对我来说最累的工作了刚刚工作的时候干了不一会手就起了一个泡。并且在刚刚开始干的时候拧的不合格，

还返工了。第三步，就是镀锡，将钮好得线的线头镀上一层锡，镀锡之前要看好丝，镀锡的时候要镀到根，要不然还要返工。第四步，就是砸端子，将镀好锡的线的另一端砸上端子，这一步摇动机器。第五步，就是插线将砸好端子的线分别依次插到线头里，要卡到位，否则还要返工。

解决办法：

一、修好通风设施，使排风顺畅。

二、采取人人有责制度，负责好自己岗位，使货能按时按地完成指标。

三、上班方式采用指纹认证，杜绝替人打卡现象。

四、多设奖励方式，提高员工工作效率。

五、改善伙食，让来自各地的员工都能吃上自己的口味。

在工作期间我每天早上6点起床，吃完早餐便马上进车间工作，晚上8点多才赶回宿舍洗澡，并确保优质的睡眠以迎接明天的工作。就这样，经过半个多月的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作方面我都学会了很多，以下是我的几点体验总结：

1. 我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同。

2. 其次，我在就业心态上有了很大的改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力。

3. 我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利。

4. 要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基矗在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

通过总结这次的社会实践，我觉得自己受益匪浅。我发现与人相处的快乐。在我们工作的流水线上，有三十多个人。大家来自不同的地方，有着不同的性格，但是我们能融洽而快乐的相处。尤其在那里长期工作的正式员工，不得不佩服他们吃苦耐劳的精神和超强的动手能力，因为很多技能是我们在学校和课本上根本学不到的，但是熟能生巧，他们做到了，而且做的很好。

最后，我明白了学习的重要性。对于我们来说，学习知识真的是可以改变命运的。打工生活很苦很累，我不想自己以后的生活是这个样子的，努力学习就是最好的途径。有位学姐告诉我，学习是最有前途的事情，因为知识决定能力，如果我们有精深的专业知识的话，那么我们的工作将会是一件很轻松地事情。不那么高尚的说能为社会做多大的贡献，但至少自身价值的实现不会是现在的这么浅，得到的报酬也不会只是这么一点点。学习，也许是一件很有意思的事情，因为我们坚持做它了至少二十年。

这次社会实践，我看到了真正的社会和生活，是我成长的宝贵体验，也许我对他们的理解还不够具体和深刻，至少，我的脚着地了，不再飘在半空中，脚踏实地，我期待着自己在

下学期的生活更加充实和踏实点。

大学生的寒假实践报告篇三

美术学院

06环艺（2）班

XX

XX

xx装饰公司

（一）实践前——思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

（二）实践中——行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，

你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时

间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1)检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2)谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

大学生的寒假实践报告篇四

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。

他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练！”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家

店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等！”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老主顾了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是；而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于

答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽己。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！

大学生的寒假实践报告篇五

这是大三的第一个假期，离毕业仅还有一年多一点的时间，毕业的临近也就标志着我们踏入社会的时刻就要到来，而我们毕业后是否能适应这个社会，这也是一个许多大学生面临的主要问题。学校号召我们要进行社会实践，其实从大一开始每逢假期我都会出去找一份工作，当作自己提前的社会实践。而现在进入了大三，还有一年就毕业，不应该说不到一年就要开始实习，所以我这次找了份比较磨练自己的工作，不像以前几次找的都是服务类行业。但我觉得服务类行业与我的专业和我以后的理想目标相差太远。所以我找了一家企业进入工厂进行实践。下面我总结一下假期的实践工作经验与心得。

我所实践的工作单位是天丰石材厂，这是一家中小型企业，以石材生产、加工为主，为了扩展自身的知识面，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，以便以后毕业后能真正的适应社会的各种形，并

且能够在生活和工作中很好地处理各方面问题。进入单位后我选择的是市场调查员这一职位，因为年末时，工厂各种用具的供应商刚刚换人，所以公司需要对市场价格作出调整，于是我把这个艰巨的任务作为我实践工作的第一块踏板，我首先把工厂所需要的各种工具、零件一一统计下来，别看是一次小小的统计，当我真正做才意识到它的重要性和难度之大。首先是名称，有好多工具、零件是我闻所未闻，像角码、法兰螺母，还有各种各样的垫圈。当然不光是名称，这些工具和零件的大小、尺寸也要一一统计，我足足花了一天的功夫完成统计工作。晚上回家用excel做了一份表格，各种工具和零件品名与尺寸足有100多种，第二天我们打印了二十份带着坐公车去了市区的石材市场，在哪有各种工具和零件的供应商，我所需要做的工作就是一家家的跑，去做调查，当然再来市场之前我也做足了功课，厂长对我说过石材市场有许多卖工具和零件的但你要看的首先是他们的门市大小，校门是就算了，因为一般的小门市是不会这么全，也不一定能满足我们的需求。去了之后多看一下那些中型的大型门市，中型、大型的门市一般是老店，做这个有一些年头，第二，他们实力雄厚，能满足我们的需求。信誉一般也有保障。所以当我来到石材市场做的第一件事就是把偌大的石材市场逛了一遍，这个市场分南北两块，南边是石材批发而北边是石材生产、加工和零件的商铺。我在北边逛了一遍，大约有十几、二十家中型、大型的门市，我一一的记录下来，便开始调查，当时我想不就是天个表问个价吗，应该挺快的，可谁知一个上午的时间才跑完了两个门市，原来并不像我想的那样简单。首先我进入店铺需要自我介绍，然后说明来意，拿出表格给老板看，老板会询问我许多问题，比如公司规模，需求量大小，配货方式，厂址，然后才会给我填表，这一份表格有100个品种，广填这份表格就要近一个多小时，老板还对我说我做的表格有缺陷，品名是没错，但不同的生产厂家也不一样价格，尺寸大小没错，但有些零件还有另外的尺寸，比如角码5mm□它的厚度还不一样，同样5mm的角码有三公分厚的，有五公分厚的，这个三公分厚的五公分厚的不在角码的标准尺寸中，是不同厂家按质量好坏自己做的。近两个

小时才把一张表格填完，第一个店铺成功，我又开始向下一个目标出发。当我从第二家点出来已经11:30了。我找了个地方吃了点饭，看着自己一个上午的成果，心里总算有些安慰，我又认真修改了一下表格，当然是那两个老板给我的意见，下午1点，我又开始了调查，我拿着中午手工修改好的一张表格进入了一家店铺，经过交涉协商后老板开始填表，一个小时过去了，老板把表填了个七七八八，老板问我表是不是请专门人做的还是挺专业的，我听了心里别提多高兴了。下午就调研了一家，出来快三点了，我坐上公车回到厂里，拿着自己一天的战绩给厂长，厂长看后还夸奖了我一番。但我知道我做的远远不够，晚上回家我又把表格在电脑上修改好。第三天我又拿了几份新表格本项目的地石材市场。

经过六天的努力，我完成了调研工作，一共调研21家店铺。当调查结束我看着一份份表格，心中激动啊!这可是我一天天跑出来的，中午石材市场边上那火烧铺都快吃吐了。天天中午大火烧，要命啊!担当我看着一份份报表，心中不免又得意起来，苦尽甘来啊!当然在这次调查中我也着实学到了许多东西，有的老板还偷偷地对我说，如果公司用他们的工具和零件，他就会按量给我拿回扣，但被我拒绝啦，这也让我知道了社会最真实的一面。接下来几天我把报表整理，把厂内各种配件点清明细，并经行核对，虽然有些累但过得很充实，并且在工作中我也学会了许多其他知识，这些在学校是学不到的。

做完市场调查工作，因为接近年根，所以公司里人员大部分都要去要债或做些年终总结的工作而我在公司则做起了待人接物的工作，公司有人来我负责接待，端茶倒水是必不缺少的，什么样的人说什么样的话，公司什么样的人什么样的客户都会遇到，所以这一工作是比较锻炼人的，待人接物是很重要，有时候一句话不经意就会让人产生厌恶，也有可能欣赏你，所以说话时讲求技巧的，不想在家里那样随意，但又不能让人感到疏远和冷漠，所以有几天我还上网查了一下人际关系处理和口才培养与锻炼的知识，以求做得更好，在

我孜孜不倦的学习下工作状况良好，没有出现失误。从这份工作中让我学到了怎样去待人接物，怎样更好的融入社会，更好的与别人沟通交流，他让我对社会人际关系的认识更加深刻，让我能更好的适应社会，为我以后在社会上的发展做好了铺垫，这都是宝贵的经验。

在平时空闲时，我就为公司打印些报表，打印些东西之类的杂活，这几让我熟练了电脑技术，有让我知道了公司办公的一些流程，这还能让我更好的融入公司，更好的处理一些人际关系。在公司短短的一个月的时间里，让我认识了许多朋友，朋友是人一生中很重要的东西。他们在我实习是也教会了我许多知识，教我怎么和领导沟通，怎样在厂里做事，认识各种配件，各种工具，我在流水线上要注意的事情。他们年龄比我大，经历的也比我比我多，间的东西也比我广，在他们身上，在他们身上我学到了自己从未触碰到的东西，这就是兴趣吧，要在生活中发掘，这样生命才有意义。在公司里做错是领导就会批评你，做错事就要去面对，没有仁慈美，所为的网开一面，错就是错，不要有借口。

自从上了大学，学习便没高中那样的紧张，所以放松惯了，来到公司做着朝九晚五的生活，时间便觉得不太习惯，上午四个钟头下午三个钟头，每天在公司做着重复的事苦闷无比，有时晚上还要加班，刚开始的好奇心都被磨平啦，转念一想他们员工都能坚持下来，我又有什么不行呢？想想比在高中算什么，别人能做到，我也能做到。吃得苦中苦，方为人上人，这句话不是说说而以，要去做，不是靠嘴说的。在工厂，我看到了工人们细心，耐心，恒心，这些都是值得我学习的，他们都是我的榜样，值得我去学习。

经过这一个月的实习，我有以下体会，在没有进公司之前就要好好了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才的心应手，其次要学会与人沟通，与人相处。有了好的人际关系，才能有一个好的工作环境。与同事相处要谦虚，宽容，相互关心，再次，要学会严肃认真的工作。

以前在学校，下课就知道与同学打闹。工作来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是我意识到自己绝对不能像以前在学校那样啦，要学会向同事一样严肃认真，努力的工作，最后就是虚心。只有虚心请教，才能学到东西，也只有虚心请教才能真正学到东西，才能使自己进步。要想有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则，这样可以少走很多弯路。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在工作中我深深感觉到自己所掌握的是何其的肤浅。刚开始的一段时间，面对工作感觉毫无头绪，无从下手，这感觉真难受。在学校总是感觉自己个方面还可以，不错，而一但接触到现实，发现自己知道的那麼少，这时才知道学无止境的含义。这也是我个人的想法，不过我们接触的学习和时间却是有相当的一段距离。实习之后，在公司接触到很多使用的东西，不想课本知识那麼抽象。而且，工作中需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难时常会有，而且很多，也不得不去面对。现在，我觉得我已经能独立处理一些事情啦。这就是遇到困难之后想办法，去解决它的能力，这种能力很重要。

短暂的实习生活过去啦，心情很复杂，可以说是喜悦和留恋，喜悦是很快就要回到学校见到同学们啦，留恋是不舍得这些同事们。总的来说实习期间，很辛苦，更受到很大的启发。我明白，以后毕业工作中，会遇到更多的事情，这些事情往往带给我新的体会和感受。因此我坚信：只要用心去做，勇敢的尝试，就应会有更大的收获和启发，也只有这样才能让我有更多的宝贵经验。最后，我还感谢天丰工作的那些同事们，我想这段经历是我一生的财富。感谢他们的关心和照顾。

实习结束，回顾实习生活，感触很深，收获丰硕。在总结报告时，我心中十分欣慰。他使我在实践中了解社会，学习在学校中学不到的东西，也打开了视野，也长了见识。为我以后走向社会打下了基础。基本达到了学校要求的实践目的。

大学生的寒假实践报告篇六

实习是我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，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

在汇浩不动产有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签订合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢？我就只能走到这了，就这么点能耐？不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总结沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的成长。

实习是我第一次独自一人生活，完全依靠自己，脱离了父母及关心我的人的帮助。因为独立，所以才能深深体会到生活

的艰难，工作的辛酸及快乐，让我快速成长。在实习期间，我领悟许多，主要有以下几点：

1. 准备工作是走向成功的第一步

在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等，这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

2. 团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解决，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功于我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

3. 销售也需要技巧

工作中，我们要养成不断反思总结的好习惯。唐骏说过“万事万物的. 运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’；“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

4. 做任何事情都要有激情

激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形成一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

5. 勤奋要贯穿于整个工作过程当中

勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中唯一被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会为公司带来利益，只不过会慢点而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

实习，让我成长许多，思想也变得成熟了许多。让我真正体会到了生活的酸甜苦辣，见识了社会的残酷及宽容。要想获得进步，我们必须不断鞭策自己学习；要想获得成功，我们必须勤奋；要想获得成就，我们就必须善于总结，找出事情潜在的简明规则，并不断复制，使之变得纷繁复杂，适应各种情况。

大学生的寒假实践报告篇七

家政保姆。几年前，大学生一般不会放下架子，他们好不容易从千军万马当中挤过了独木桥，虽说是假期打工，但怎么也不能放下架子去当保姆。采访现在的大学生，他们却认为做家政保姆也一样能挣到不少钱，同时，“我们也是高素质的保姆，而且做保姆也是参加社会实践的一种，能学习不少知识，为什么不干？”短短几年，从放不下架子到“干什么都能学到知识、都是参与社会实践”，这也正是现在大学生转变观念的表现。

游戏代练。从职业角度来看，游戏代练并不是一门正式职业，但从社会客观实践上来说，它也有存在的土壤，而且不少大学生在寒假期间从事此职业。了一些从事过这一职业的大学生，了解到他们的看法。“现在是电子时代，对于操作计算机，那可是大学生所必须会的，而且我们也喜欢玩游戏，借着假期从事此职业，既能免费娱乐又能挣钱，这种一举两得的好事，到哪儿去找啊？”大学生小胡说。还有另一种想法是，“我从事这行只不过为了暂时贴补生活，只是一种过渡，对于将来就业那是一定不会从事这职业的，而且玩游戏需要大量的精力，随着年龄的增长也不可能长久工作下去。”大学生小杜告诉记者。专家提醒，游戏代练只可在假期期间，切不可长久下去，否则可能会迷恋于游戏而荒废了正常学业。

保安。当保安对于短期的假期打工来说是比较合适的，能够培养责任心和能吃苦耐劳的精神，还能借着闲暇之时，听听英语，以免长假期间，忘掉大量的词汇。

食品厂普工。一些食品厂在年节前后相当长一段时间里，会有大量普通工人的缺口，此时招一些假期打工的学生，以解岗位缺人之急。大学生去食品厂当普通工人，虽然一时学不到多少技能，但也能参与社会实践，同时也挣到了生活补贴。

代招员工。一些用人单位，特别是足疗、美容、按摩等服务

领域，需要大学生们通过寒假回家乡代招一些落榜生或者想进城务工的学生，这些大学生一是好与这些人沟通，另外信息也灵通，也很让用人方和求职方放心。所以帮助企业代招员工越来越成为大学生们放寒假打工挣钱的门路。

大学生的寒假实践报告篇八

寒假时光过得真快，在我们还沉浸在春节的欢乐之中，寒假就即将结束了。现在对我在寒假社会实践的情况报告如下：

一、实践目的

(1)大学生寒假社会实践是促进大学生素质发展，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是大学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。参与大学生社会实践是社会及学校对受教育者素质提高的高度重视，对于培养德智体等全面发展的社会主义事业的建设者和接班人具有极其重要的意义。

(2)组织大学生以深入社会实际，了解社会生活，参与社会实践锻炼为主要内容，以参观访问、社会调查、社会服务、社会公益劳动、专业生产实践为主要形式的社会实践活动，是进行素质教育的有效途径，具有课堂教学所不可替代的教育作用。大学生社会实践是坚定信念的“催化剂”：它对于帮助大学生确立正确的政治方向，树立科学的世界观人生观和价值观，形成良好的道德品质起着重要的导向作用。课堂教学中传授的知识，能否转化为学生觉悟，外化为学生行为，关键是让学生深入实际，在社会实践中去比较、去检验，并强烈地感受到“内化”与“外化”的必要性。

社会实践是培养兴趣、发挥特长的“平台”，培养学生的正当的爱好和志趣，丰富发展学生的个性特长的一个积极能动的过程，结合社会热点，广泛接触社会的同时，社会实践也

是学生能力的“培育场”。学生充分运用所学知识观察、分析、解决实际问题的能力。

二、实践内容

实践情况及安排：_。

实践流程：_。

实践时间：20_年_月_号-_号。

三、实践结果

作为一名大学生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，在这第一个大学寒假期间，我希望能与以往有所不同，为此我积极响应这次的社会实践活动。这是一种磨练，感谢学校为我们提供了一个社会实践的平台。在此次实践过程中，我收获了不少，现举例如下：

(1)在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作，我认识和接触了很多人，如何与别人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。人在社会中融入社会这个团体中，人与人之间合力做事，使其做事的过程中更加融洽。别人给的意见，我们要听取，耐心，虚心的接受。

(2)在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己能力的一种肯定，要克服自己胆怯的心态，正如某名人所说“勇气通往天堂，胆怯通往地狱”。

(3)在工作中要不断地丰富自己，知识犹如人体血液。

当然在此次实践过程中，我也发现了一些自身存在的问题：交际能力欠缺，缺乏社会经验。这些我都会逐一突破，取长补短，总结经验。

四、实践总结和体会

时间飞快，从指缝间溜过，不知不觉我在_市_生活用品厂已经实践了长达_天的时间。在这漫长而又短暂的8天中，我度过了属于我自己的经历。从起初的战战兢兢，懵懂不知，到现在的对自己充满信心和憧憬，我觉得我已经跨越了一道看似很深的鸿沟，克服了这个障碍，我个人觉得这是我在这一天的实践过程中的收获和突破。

我深刻体会到了开展大学生社会实践活动的内涵和必要性，它不仅组织大学生以深入社会实际，了解社会生活，参与社会实践锻炼为主要内容而且对于帮助大学生确立正确的政治方向，树立科学的世界观人生观和价值观，形成良好的道德品质起着重要的导向作用。总之一句话“实践出真知”，只有实践了体会了努力了付出了受挫了，你才感觉到“柳暗花明又一村”，有种拨开云雾见青天的豁然开朗的体会。在与经理和外商沟通洽谈的过程中，我体会到了运用自己专业知识的好处，同时又感到了自己能力缺乏的隐患，这更加深了我要努力学习，学以致用信念。

我以“善用专业知识增加社会经验，提高实践能力丰富寒假生活”为宗旨，利用假期参加这次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。

大学生的寒假实践报告篇九

1. 本着学以致用，实践结合理论发挥的思想。

今年暑假我通过个人的努力应聘入深圳市鹏湾国际货运代理有限公司业务部任业务员。虽然之前经过在学校对物流理论知识的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础。但在参加实习后，我才发现在实际工作中，靠的还是实践的经验。

所以，我有时总对工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过，也让我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这时我的上司和其他老员工们给了我很大的帮助，他们都很热心乐意地指导我，这让我很感动。通过他们的悉心指导，让我学到了很多以前没有学到过的知识。这些日子我不断的挑战自我、充实自己，增长了不少的人生阅历和工作经验，为往后实现人生的价值打下坚实的基础。

2. 工作了三个星期，通过我一点一点地学习和请教，我已经对我们的工作有了更进一步的掌握。

遇到问题也不再像刚开始的时候那样不知所措了，在处理事情上也有了自己的一定的见解。做为一名业务员，首先要提高自己的专业知识以及与人的沟通技巧。所以本着积极上进的态度，我认真学习了国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢积累实际的工作经验以及沟通技巧。

就像我们老总说的一句话：“只有专注才能专业，只有专业才能卓越。”我觉得很有道理，不管做什么都要专业，专业了客户才觉得你这个人有能力，才会信任你，才会跟你合作。通过实习让我提高了自身的竞争能力，为后续的毕业就业打好了基础。

3. 在深圳市华旺达国际货运代理有限公司工作了一周，我了解到公司是一个专业化国际运输、物流、仓储、快递、配送、进出口代理、报关、清关、海关监管、供应链、物流方案设计等一体化的综合性企业。

我在公司主要负责国际海运市场价格开发和对外业务的联系这一块，随着工作的开展，我不断的探索和实践，不

断的总结教训和经验，我的工作思路也越来越清晰了，对物流的认识不仅仅是只局限于字面上的意思了，而是积累了更多的工作实践经验了。从工作中我开拓了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷。同时也为将来自己走上创业之路起到了奠基的作用。

4. 在实习过程中，随着时间的推移，我的业绩也在一点一滴的有所进展，这都要感谢我的上司和同事们对我的帮助，这期间通过我自己的努力，我也能为公司真正做出了贡献，我很开心和自豪！

记得刚开始工作的一段时间，我因为没有实际的工作经验，所以对一些实践上的工作有很多不懂或者做得不到位的地方。幸运的是我的身边的同事们都很乐意的帮助和指导我，从他们的身上我学到了很多以前没有学到的宝贵知识和人生道理。我就是这样一点一点的学习和请教，一步一步地向前迈。

5. 作为一名业务员，工作的压力不小，我在这种工作环境中慢慢地锻炼了自己的意志和毅力，觉得对自己来说也是一个很大的人生收获。

我希望自己在工作中能一直保持平和的心态，除了做好份内的工作外，并在其他各方面全面提升自己的素质和修养。公司的业务范围很大，有涉及到国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口等业务，而我主要是负责国际海运市场方面的价格和对外业务的联系工作。

[点击下一页继续访问](#)