

最新总结与展望未来(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

寒假工实践报告篇一

实践时间：11年1月25日--31日

实践活动：：*****

实践目的：

第一、勤工俭学；

第二、丰富假期生活；

第三、应用所学专业知识，做到理论与实践相结合；

第四、锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；

值春节到来之际，我市贝克大酒店发布兼职信息，趁着时间充裕，我利用寒假时间在贝克大酒店进行了为期六天的兼职实践。

郑州贝克大酒店位于巩义市中心市区的繁华地段，是河南大峪沟矿业(集团)责任有限公司和美国好运来集团公司共同投资兴建的中外合资企业，是巩义市首家被国家旅游局批准评定的三星级旅游涉外饭店，是巩义市对外改革开放，接待中央、省、市领导大型会议的窗口。

郑州贝克大酒店拥有标准客房和豪华套房200余间(套)，设施完备的大型多功能厅，13个不同格调的高级行政会议室。“现代化的三菱电梯，先进的中央空调，卫星电视，电脑烟警报警及自动喷淋消防系统一应俱全，国际国内电话打进打出均为直拨。设有五百座位的中西餐厅及14间情调各异的高级包厢，由广东、四川名师主理川、豫、粤菜及四季海鲜，东北泡菜、炖菜，特色风味面庄系列更使您一饱口福。并有咖啡厅、酒吧、夜总会、卡拉ok舞厅ktv房，美容美发、桑拿按摩，娱乐中心、地下双层停车场等配套设施。现代化的商务中心提供：电传、传真、打字、复印、预售全国各地机票、火车卧铺票及商务洽谈等服务。

每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样，贝克大酒店岗位主要有大厅、总台、客房、餐厅、酒吧、商场、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益、弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

一、服务

在服务中，有不少礼貌礼节是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

在这一点上，我的理论知识帮了我很大忙，它让我在面对顾

客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动作、表情等细节上也做到了毫不马虎，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。

二、质量

饭店是我国旅游业的重要组成部分。饭店服务的质量是饭店的生命线，要提高饭店服务质量，关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌，既体现饭店员工对宾客的基本态度，更反映了一个国家精神文明和民族文化修养，就个人而言，则是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此，饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养，而所有有名的饭店，都是和至高无善的服务是分不开的。

在这一点上，经年累积的素质和文化水平使得我应付自如，完全没有任何阻碍，我让我和同事们相处愉快，度过了美好的六天。

三、微笑

饭店能够做得好，还离不开一个主要因素：微笑。古人云：“没有笑颜不(20xx火车站社会实践报告)开店”。微笑可以赢得商朋满座，产生最大的经济效益。所以，可以说笑是对一个饭店的治店法宝，企业的成功之道。

微笑面对顾客也是我们的准则，所以领班要求我们像面对家人一样服务顾客，做到微笑自然、自信，这对兼职的我有一定的困难，但我也努力按照标准去完成，虽然并没有完全适应，但至少可以微笑以对。

通过这次的兼职实践，我也观察到我市旅游业的严重问题：

首先，旅游消费指数低，我市三星以上饭店尚不足五家，而

本市人民消费水平还没有得到完全开发，所以对星级饭店的消费明显少，致使星级饭店的少量化。

其次，服务质量低下，全市有不少饭店旅社，但规模实力小，经营管理分散，体制不活，营销手段滞后，技术依托和网络化水平低，市场尚不规范，绝大部分为“小作坊”经营方式，只有几个员工，顾客的服务得不到完全满足。

再次，在消费层次低的情况下，当前的饭店市场竞争是单一的价格竞争，这是一种低层次的恶性无序竞争，恶性价格竞争最终导致行业利益的损失和消费者所应享受的服务质量下降。

希望在未来五年中，有更大优秀的旅游服务人员出现，能够解决这些问题。而我也会努力学习专业知识，将来必将投入我市的旅游发展中，充分发挥自己的才能，为家乡的发展做贡献。

寒假工实践报告篇二

快乐的时光总是弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我反复回忆，思索这一路上的点点滴滴，半个月的社会实践有汗水、有欢乐，更有沉甸甸的收获。

我感触最深的是：向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明交往等一些做人处事的基本原则在实际学习工作中都很重要。

我们从小学到大学，未经历社会的风风雨雨，是家庭的宝贝，学校的骄子，能否经得起时代的挑战、能否受到社会的欢迎，需要我们把在学校学的、个人所想的和和社会的实践结合起来，抓紧时间好好的充实自己。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过参加社会实践活动，使

我了解了各地更多的社会现实、开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认识了自己，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价，使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。“纸上得来终觉浅，要知此事须躬行”。

社会实践使同学们找到了理论与实践相结合的途径。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作上发挥的不理想。通过社会实践活动，可以紧密结合自身专业特色，让自己所学的专业理论知识在实际操作中得到巩固和提高。通过社会实践，可以检验自己的知识水平，加深和巩固原来的理论知识，使理论上的欠缺在实践环节中得到补偿，从而加深了对基本原理和基本理论的理解和消化。

千里之行，始于足下”。这次短暂而又充实的实践，将对我走向社会起到一个桥梁作用、过度作用，是我人生的一段重要的经历、一个重要步骤，对我将来走上工作岗位也有着很大的帮助。社会实践告诉我，在新经济时代大学生不仅要具备创兴观念，还要掌握应用技术，有艰苦奋斗的精神，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。

我们即将走向社会，只有不断学习书本知识，并把书本知识和社会实际结合起来，把个人理想和社会实际结合起来，才能适应社会的需求，才能有发展有进步，做到与时俱进，不与社会脱节。

我们应该珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记虚度年华就是作贱自己。要抓紧时间好好的充实自己，不仅要学好专业课，还要广泛的汲取各领域的知识，努力提高综合素质。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。

在实践活动中有可能回让汗水湿透了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛，但我们一定要选择坚持，在实际行动中体现

了我们大学生的优秀品质和良好的精神风貌。我们这次社会实践的感悟与收获必将在我们成长的人生道路上发挥重要作用。

另外，我通过这次的实践还自己总结了几点心得和体会：

第一，是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到实习单位，领导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，所以跟同事和领导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，他们对我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些工作中的知识，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，我真正学到了在书上所没有的知识，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。

第二，是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，在实习当中，同事就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，去做一些工作我心里感觉很高兴。因为我的主动，让我学到了更多的知识，并且得到了同事的认可。

寒假工实践报告篇三

不得不让我更深切地体会到金融危机下就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一。没经

验；二、没资格证；三、没胆量。

虽然有了上次的实践报告，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧经验一定要很好地表达：

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要

多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，更多的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句“sorry i don't know”那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的实践作为铺垫，我相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作！

寒假工实践报告篇四

一、实践目：每天看着父亲辛辛苦苦挣钱来为我交学费我很心酸，所以使我产生了一个想法：寒假去打工。这样能使父亲减轻些负担，更是我知道挣钱不易。我打工地点是黄柏寺一个农家院，那里平时不怎么忙，要求并不是很多，因为我打工老板就是我父亲同学，他也没有像饭店似那样要求我。

二、实践内容：每天早晨8：30起床，晚上不确定，因为这里不像是大饭店有定时定点工作时间，晚上有客人就接待。每天早晨起来我就用最快速度洗漱，在这里可不像是在家里了，要迅速洗。然后扫地、擦地、擦桌子。再准备今天一天要用东西，比如说餐具、筷子、茶壶、暖壶和餐巾纸。然后就开始吃早饭了，吃完了以后我要洗碗还要蒸米饭。如果有客人了我负责拿餐具和筷子还有给客人沏茶水（通过这段时间我了解到一般年轻人不喜欢喝茶水）点菜（点菜时候要了解客人喜欢吃什么口味比如说辣、口味重，不爱吃姜、葱香菜，这都是慢慢学到）。然后撕下一联给厨房，才做好了以后我还要负责端菜，客人走了以后要马上收拾餐桌餐具，迎接下一个客人。

三、实践结果：因为这是我父亲同学开农家院，所以没有

要求我什么，因为天气原因所以我每天穿拖鞋，下雨天时候很滑，现在才知道，所以以后要改进。为了漂亮我每天散着头发所以一直与那天端菜时候掉进去一根头发，幸好我发现及时，要不然会造成严重后果。由于那里偏僻所以才价格有点贵，我建议老板应该减一点钱，以免没有回头客。

四、实践总结或体会：通过这22天打工时间，我觉得我自己体会到了父母挣钱不容易，我以后要体谅父母。还有在服务行业不能穿拖鞋应该穿适当衣服，头发应该梳起来免得掉进去头发或者梳起来可以和客人更好地沟通，使客人能看见我们眼睛，因为眼睛是心灵窗口。打工已经结束了，但社会打工给我带来巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合道路，到社会大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月社会实践虽然比较辛苦，但是也充满着欢声和笑语。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

打工只是一种磨练过程。对于结果，我们应该有这样胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来，是需要成本，失败就是一种成本，有了成本投入，就预示着人生收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事技巧。在人与人交往中，我能看到自身价值。人往往是很执着。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动

性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活全部吧。我不知道多少打工人有过这种感觉，但总的来说，这次打工生活是我人生中迈向社会重要一步，是值得回忆。现在想来，二十四天打工生活，我收获还是蛮大。我所学到生活道理是我在学校里无法体会，这也算是我一分财富吧。

在这次寒期工作中，我懂得了理论与实践相结合重要性，获益良多，这对我今后生活和学习都有很大程度上启发。这次打工是一个开始，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。

为一名刚刚步入初中学生，能参加社会实习，是一次难得机遇。社会实践可以让我们在掌握基本理论知识后，迅速加以到社会应用。同时，在以后学习中，能对所学知识有了更进一步深化理解，便于更好学习。这是学业上优势。更为可贵是，我们在实习好像一下子长大了，从在家小皇帝和小公主，摇身一变，变成了一个个“实习工”。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦，所以社会实践是必要。这个寒假，我将进入小区里一家超市，来进行社会实践。

我站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可是，嘴就像被胶水糊上了一样，想说话，却说不出。店主一下就看出了我难题，在顾客少时候教我该干什么。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种工作比想象容易多了。就比如整理货物，问前来购物人需要，帮助收银员来扫条形码，虽然累，但我很快乐。害怕就是这样被克服。关键在于大胆地迈出第一步。在超市实习不能干坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。在这里，不想在学校有课程表干什么，完全就是靠你

自己思想，觉得应该干什么，就立刻去干，容不得半点迟钝。我本以为超市是最容易实习地方，可是，短短过了半个小时，我就意识到自己错了。不仅要时刻注意顾客需要什么，还要把被顾客放乱东西摆整齐。1个小时后，我就感到腰酸背痛。

在超市工作会遇到许多样子顾客，我都可以说我已经见到了“人间百态”。从很多顾客衣着、气质、态度等方面也可以感受到这是种什么样的人，可我还是不敢乱下结论，正应了那句古话：不能以貌取人。超市里人来人往，也避免不了会有一两个小偷，虽然有“天眼”在工作，可也不能大意，要抓住证据，给他们一个有力打击，这，又是对眼力一个极大考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐观察力。也有时候会遇到蛮不讲理、讨价还价顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”，必须什么时候都保持良好态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔胸襟，而且在适当时候要能够忍耐。体会到了营业员辛苦和难处，我想以后我逛超市时候也应该要注意这些。不然，就会出大错。

虽然，时间只有短短三个小时，但是通过3个小时实践使我增长了见识，也懂得了许多做人道理，更明白了爸妈上班辛苦，还有认识到自己许多不足和缺点，所以我要在今后学习和生活中严于律己，提高自己文化水平和素质，努力学好自己专业技能，将来回报父母、回报社会、回报一切关心我人。

寒假工实践报告篇五

这个寒假是我大学生活的第一个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不就可以增加自己的社会经验、挣点钱，而且在人际交往方面有很大帮助，就我个人而言也可以为自己将来踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，本来想找一份与专业相关的工作，但是跑遍了所有相关的公司都被拒接，因此我来到我家附近的一家宾馆打工。

工作时间及内容

工作时间：早晨8：30-下午5：30，一天工作九个小时。

工作内容：端菜、洗盘子、打扫卫生

工作感受

“凡事想时容易，做时难！”

我没有想到的是，刚去第一天就犯错误了，在端茶时，不小心摔碎一个杯子，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。对我什么也没说，只是让我交了120元罚金。我心想怎么会是这样啊！刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，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得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎！我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训！可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难，在接下来的工作中我会认真。

多，可是在我心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

寒假工实践报告篇六

匆匆的一个假期又要结束了，现在我来总结一下我的假期社会实践。

因为父亲是音乐老师，每个假期都会开办音乐培训班，加之自己也擅长几门乐器，所以几乎每个假期的社会实践就是帮助父亲辅导学生。可是今年却发生了一些变化，因为教育局明令在职教师一律不得办各种补习班，所以这次所有学生大多数是我教，这也让我不断的承担起了更多的责任。

想想办培训班已经有十年的历史了，我给学生上课也五六年了，因为自己有一技之长，所以自己考虑今后第一职业是会计，第二职业是自己办培训班。

为了增加更多的社会实践机会，前段时间我在一个网友的邀请下，成为了某教育机构的招生代理，在这实践中，我更加了解到一个小型培训机构的运作方式和招生技巧，途中不断有问题出现，甚至要在道德和利益之间做出选择，最终招生还是取得了一些突破，也基本让学员呢满意。可是，不幸的事情还是在今年发生，因为财务问题，这家培训机构的老板携带巨款逃跑，同学的课程一下停下来了，我也不幸被卷入这场“倒闭门”，成为无辜受害着的一员。由此我引发了很多思考。

怎么才能办好一家培训机构？近年来，培训机构层层迭起，大大小小的培训机构都想在庞大的教育行业中分一杯羹，然而近段时间却相继出现科程教育、文路兴华教育、瑞来英语一夜之间人去楼空，百万学费下落不明的事件，培训市场加速“洗牌”。成都星海学校校长陈星海表示，今后一两年，随着“后金融危机”时代的到来，及“公办教师不得校外兼职、办学”禁令出台，很多培训机构都要被淘汰。培训巨头建明外语学校校长叶建明在接受记者采访时称，无论是科程教育、文路兴华教育、还是瑞来英语，陷入“倒闭门”的根本原因在于他们尴尬的规模——作坊式的小机构机制灵活，船小好调头，而真正的大机构已经积累了足够的品牌、资金优势，有足够的抗风险能力。相比之下，规模不大不小的教育培训机构，则处境“尴尬”，遇到金融危机等大风大浪袭来时，一旦生源得不到保证，很容易陷入财务危机，最终被淘汰出

局。

对于接二连三发生的学校倒闭事件，业内人士普遍认为，导致这些培训机构关门大吉的原因，一方面是由于经营不善导致的资金链断裂，但更深层次的原因，还在于外语培训市场存在着比较严重的泡沫。毫无疑问，金融危机对白领人群的冲击最大，像灵格风这样以白领为主要目标人群的外语培训机构受到严重影响。但是，金融危机只是培训机构频现“倒闭门”的一个导火索。据介绍，伴随着市场的快速发展和培训机构急剧扩容，高端英语培训市场的竞争已经日趋白热化。同时，不少培训品牌选择能够快速发展的连锁加盟商业模式，这些培训机构通常选址租金昂贵的高档写字楼，投入成本非常高，在遇到金融危机来袭时一旦生源得不到保证，就很容易遭遇资金链断裂的情况并最终被淘汰出局。但是，接连发生的学校倒闭事件，不但使民办教育培训机构正在面临信任危机，也使一直被认为具有“抗风险、抗周期”优势的教育培训行业暴露出了一定的投资风险。事实上，在过去两年时间里备受青睐的教育培训行业，现在已经不再是热钱争相扎堆的领域。教育投资机构一般都分布在非学历教育领域，单纯为了规避风险而把重点转向教育这样刚性需求的行业，当然会出现投资过热的现象，恶性竞争也在所难免。

再回到自身，经历过这场风波，我觉得自己对社会的了解还太浅太天真。首先自己在方向上有所迷失，自己的人生规划还是不够清晰；其次作为学习财务管理专业的学生，对公司对合同对财务还了解的很少；最后自己还缺乏法律意识，胡乱和别人签订合同。从前我总认为创办一家公司最主要的是钱，但是现在我更加懂得，不是钱或者某一方面的能力就能成功，而是需要多方面并且高素质的人才才行。

假期时间在今天结束了，虽然没干出什么惊天动地的事情，也没赚到很多钱，但是能为家里分担一些经济上压力，同时还能提高自身素质而高兴。

寒假工实践报告篇七

20xx年春节将至，在这个传统而又重大节日里，喜爱热闹、喜庆家乡人民会选取怎样方式“过大年”呢？他们年夜饭会在哪里吃？哪些消费领域最能吸引人们眼球？今年“黄金周”是否依然金光灿烂？孩子们消费方式又有哪些不一样呢？有人说：“这一年辛劳赚来钱，正是为了欢渡春节。”因此也就是说，这是一年中花钱最多一次节庆。于是，趁势我就春节消费状况进行了一次调查。

在调查中，大人们消费投向可谓五花八门，各种方式都在选取之列。但是，购置衣服以微弱票数胜出。其次是餐饮，再次是送礼，接下来还有文化娱乐、压岁钱、购置日用品、旅游等。

春节期间购物往往是一些女士在节日期间首选。在一家公司上班表姐告诉我，她们这些职业女性正因工作关联平常难得凑在一块，刚好利用休假时光快快乐乐地逛街购物。据了解，有表姐这样想法大有人在。一些职业女性和家庭妇女平常都是没有充足时刻逛街购物，春节休假正好能够弥补。一位平常只在家围着老公、孩子干家务阿姨说，“往常在家里就是围着灶台、洗衣机转，根本没有自己时刻。此刻他们都休假了，我也要放松放松，买几件称心衣服好好地打扮打扮自己。”另外，给爱人、孩子添置新衣，也是春节女士们不可缺少“工作”之一。

对很多人来说，春节活动基本上围绕吃进行。家乡人春节期间在食品方面到底要花多少钱呢？世纪联华一位收银员告诉我，大概在节前20多天，超市就进入销售高峰，顾客一次购物花费大多在200元至600元之间，有不少还上了千元，卖出去东西绝大部分是食品。“有一次，一个五口之家买了1000多元食品，装了好几辆手推车，他们孩子还吵着说不够呢。”收银员笑着说。

在购买食品方面，我了解到，有以下几种食品几乎成为了家家必备。有各类小食品、糖果、瓜子、饮料、葡萄酒。但是除了葡萄酒所占花销较大，约到达六七十元外，其余各项基本在三四十元左右。

餐饮消费也是家乡人民春节一大消费支出之一。对大多数人来说，春节期间走亲串友是常情，既然是走亲访友那就免不了吃吃喝喝，我从家附近一些酒楼了解到，今年春节从三十到正月初五酒席早20天前甚至更早就被预定一空。一家酒店大堂经理告诉我，在他们这预定酒席平均消费大多为六七百元，有些还超过千元。“民以食为天嘛，何况还是过节呢。”

在酒店消费市民大多是图个方便，不愿亲自下厨，但也有不少人为追求家庭气氛，在家里设宴招待亲友。家住红星小区王先生说，“大过年，亲朋好友聚在一齐不就是图个开心嘛，犯不着上酒店花那冤枉钱。”

亲戚朋友互相拜年，自然少不了送礼。如今，送礼已经成了过年支出很大一部分，有家庭甚至超过了吃支出。我对运河小区一些居民进行了随机调查，过年人情消费最多超过5000元，最少也有近千元，这其中包括给亲朋好友礼品、礼金，给孩子压岁钱等。

一位吴先生说，一年只过一次年，亲戚朋友间总是要走动一下，又不能空着手去，此刻人品位高了，送低档东西显得寒酸，给每个孩子压岁钱就不能少于200元。粗粗算一下，春节期间送礼钱就到达20xx多元。

其实，春节人情消费增加只是一个缩影，不仅仅是春节，就是平时，人情类消费也占了人们消费中很大一部分，成为一项很主要消费。

随着家乡城镇居民收入和消费水平不断提高，人情消费也在不断上档升级，礼金数额水涨船高。人情类消费增加也成很

多人沉重负担。一位去年春节期间人情类消费到达3000多元李先生无奈地对我说：“人情费超过了小孩学费，应对众多人情费，我真有点捉襟见肘。”

从调查中能够看到，人们习惯将白酒作为馈赠亲朋好友礼品，选取白酒送礼家庭比率达69%，平均送礼金额中也是白酒最高到达143.94元。

近年来，春节游一向很火爆。我在市里一些旅行社了解到，一些旅游线路基本排满。在春秋旅行社报表上，大年初一和初二海南游已“满座”，而前来咨询市民仍是络绎不绝。

“如果天气晴好话，外出旅游人还会多些呢。”一旅行社工作人员告诉我。对于很多人来说，春节是个团圆日子，也是游玩日子，一位熊先生说：“我挺喜爱旅游，但不知道春节期间天气怎样，如果天气不是很坏，带着亲戚朋友一齐自驾游也是件快乐事。”

调查显示，在旅游形式上，57%人选取随团出游，43%人选取自助旅游。在地点上，广东、厦门、深圳、云南等气候宜人南方和气候相对寒冷北方城市（如哈尔滨、长春等）最受欢迎。在境外游方面，香港仍是许多人首选。

相对于“五一”、“十一”、元旦等节假日，调查显示春节是最深人关注节日。在被采访者中，83%人认为，在所有节日中，春节是最重要，也是务必要过一个节日。53%被采访者表示要在家度过春节，16%被采访者表示要以旅游方式度过春节，27%被采访者表示要以走亲访友方式度过春节，有4%被采访者称，他们会以知识充电或健身方式度过春节。

关于今年年夜饭，62%被采访者表示要在家里吃，38%被采访者表示会选取近几年流行方式，在酒店里享受店家推出年夜大餐。在饭店里吃年夜饭，48%消费者预计消费在1000元以下，21%消费者预计消费在1000~20xx元，13%消费者预计消

费20xx~3000元，有8%消费者称，他们预计消费在3000~5000元，有10%消费者打算在年夜饭这一项上花费5000元以上。

在我市一些三星级大酒店了解到，酒店推出1666元、2888元年夜饭在除夕之前约十天就被订购一空，且比去年预定量要多出10%。而“豪华级”6666元、8888元年夜饭预定量较比前几年有所下降。这说明了人们在生活水平提高，消费观念改变同时，已经初步养成了节约习惯，不再刻意追求“天价”带来那份虚荣，而是选取过一个富裕而不浪费春节。

春节是中国人传统节日，而如今那浓浓年味似乎越来越淡。在对待春节态度上，有63%人认为此刻春节年味太淡，缺少传统文化，期望能过一个传统型春节，16%人认为此刻春节简单简单，比传统春节要好，据我了解，这么认为大多数位年轻人，另有21%被采访者认为此刻春节和“五一”“十一”长假没有什么两样。

我市今年举行“运河之都”文化庙会，集民俗风貌、文化演出、传统小吃、特色饰物于一体，成为百姓过年消费一大去处，也是今年市民欢度春节方式之一。在庙会上我了解到，百姓对这种过年方式十分满意，认为这种在城市里少见庙会不仅仅让人了解到本地传统文化，还使这个春节变得年味浓浓，对于小孩子来说这也是一个让他们真正了解春节传统渠道。在城市里举行庙会，不仅仅拉进了城乡间距离，更为市民带来了消费好去处，也给更多商家带来商机。

69%被访者表示春节送礼会选取白酒，27%被访者表示会选取一些保健品送亲友，极少数被访者表示会选取其他有好处或对方真正需要礼品。由此能够看出，春节送礼还是停留在送传统礼品上，并没有深入实际思考。

随着百姓生活水平提高，孩子们压岁钱也是越来越多。那么，这些交到孩子手里钱，是怎样花呢？我在家附近第八中学对初中学生作了调查。调查发现，近八成中学生压岁钱在800元

左右，超过1000元和低于500元在少数，极少数学生压岁钱在1500元左右。他们压岁钱主要用于以下几个方面：用压岁钱上网，买游戏卡，为自己添置新衣服及饰物，买平时就喜爱图书，购买高档文具，请同学一齐去吃肯德基、德克士等洋快餐。

调查中，很少有学生提出会把压岁钱捐给期望工程或贫困家庭，但经我提醒，有不少学生表示会思考这么做。由此能够看出，家长对学生平时教育在这方面还是有所欠缺。

透过此次社会实践调查，对于人们春节期间消费状况有了比较细致了解，从这些数字中我们能够看到人民生活水平不断提高，已经到达了一个高度。这反应了社会主义制度优越性，中国共产党领导英明。同时，这次调查也折射出一些市民缺点，这说明我们社会是在进步，但是作为市民我们也有职责需要提高自己自身素质，同社会一齐进步。