

最新社会实践报告 联通暑假社会实践实习报告(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社会实践报告篇一

有人说策划是一个艺术性的工作，犹如艺术家一样，本人部分的认同，还有人说策划是一个具有创造性的工作，本人是百分之百的赞同，但这里的创造并非漫无边际的天马行空，还是得有所限制的。他需要你具备做策划的潜质与天赋，但终究而言，策划工作对策划人的要求是非常之高的，这种要求体现在对市场的敏感认知度，对市场的理性分析度，因为我们所看到的市场，我们所了解到的信息有太多的假象，如何能够拨云见日，去假存真，对每一个策划人来说，都是一项考验。人脑就是一台电脑，对于策划人而言，需要大容量的内存和外存，并且需要一个运算速度极快的cpu[]特别是在做项目定位概念设计时，有时一个好的创意就在那么一刹那间一闪而过，你需要快速的去捕捉。而且，策划人必须是一个杂家，上至天文，下至地理，要求你全方位的了解，随时随地拿来就能用上。而这种杂家的形成，并非一日之寒，而是经年累月的学习与兴趣。除此之外，丰富的生活阅历也是一个策划人应具备的必不可少的要素，所谓“读万卷书不如行万里路”，因为“行万里路可以阅人无数”。通过营销策划，我对公司的流程以及相关业务进一步的了解，我坚信我能越做越好。

这看似简单的几项工作的完成，可能对联通的其他精英来说完成起来易如反掌，可是对我这个新人来说却来之不易。过去的一个多月，由于对公司相关业务及流程不熟悉，碰了不

少钉子，幸得领导悉心指导和同事们大力协助，让我顺利完成工作。

最后再次感谢领导对xx的信任，感谢同事给予我的帮助。在实践期间，我将加倍努力，迅速提高业务知识水平，改进优化工作方法，提高思想觉悟。为新联通美好的明天，贡献自己力量。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。很荣幸能参加这次联通公司举办的“青春在沃，学见计划”实践活动。经过十天的努力工作，我终于认识到学校与社会相差之大。学校只是我们步入社会的温床，而实践才能真正体会到社会竞争力的大小。不做不知道，就连一个小小的业务员，也需要百般的磨练才能将工作真正做得水到渠成。

工作对每一个人的要求都是很高的，看似平时简单的动作或言语，也许正是因为这样，你可能得到或者失去一个客户对你的信任和满意。人常说细节决定命运。不错的，其实不论是什么工作，细节是最重要也是最容易被忽略的。就像师傅们教导的，做事必须用心，尤其是搞业务方面的，首先得把自己的心放正，这样即便没有成功，你也能从他们身上学到很多东西。

这次与客户面对面的接触使我受益匪浅，也发现自己还有很多不足，需要及时改正和学习。下面就我个人的经历总结以下几点，希望对我以后的人生有所帮助。

首先，礼仪是决定你成功与否的重要标杆。

现在都提倡微笑服务，所以在与客户交谈的同时必须保持微笑，不管客户对你提出什么刁难的问题，始终得认清自己的立场，坚持自己的原则，并很有耐心的为他们解释一些不懂的地方。即便最终没有完全成功，最起码客户对你的服务态度会有很高的评价，这样也是宣传自己、宣传公司的一种好

方法。

其次，要培养较强的逻辑思维能力和语言组织能力。

每一次面对顾客，对自己的口才也是一种很好的锻炼。并不是你能说就行，必须得会说，要懂得因人而异。不是每个人都喜欢话多的人，所以要抓住他们的弱点和优点。及时方便的推广并扩大自己的业务，并建立良好的合作(人缘)关系。

再次，培养敏锐地观察能力是取得成功的必须

每一个客户都有其弱点和优点，要善于抓住这一点，利用他们这方面的心理取得客户的满意。但需要强调的是要本着诚信的原则，并做到不欺瞒顾客，不夸大事实，做到真实、真诚、真切地为客户服务。

最后，要善于总结。

有了第一次第二次与客户接触的经验，相信之后再接触其他客户时，你的言谈举止、道德修养将会有很明显的提高。善于总结客户对你的评价以及你对客户心理方面的揣摩，相信这样对我以后的人生会有很大的帮助。

每个人都是在历练中成长起来的，相信经过这次实践活动，我及我的战友们会有一个质的飞跃。因为真正的将理论与实践结合起来不是件很容易的事情。也希望能经过这次实践使我们变得更加稳重，更加成熟。真正能担当起分担老师、同学工作的一分子，给予他们更多的帮助，更重要的是能让自己在以后的工作中有一个更好的定位。

以上就是我在联通信见习十天来得到的一点经验和感悟，希望对各位有所帮助

社会实践报告篇二

本文目录

1. 联通公司社会实践报告
2. 联通公司打工的暑期社会实践报告
3. 联通公司实习暑期社会实践报告
4. 大三学生联通公司暑期社会实践报告

今秋十月，农民伯伯收获的是沉甸甸的稻穗和硕果累累的果实；工人收获的是大批的订单和大量的发货；而我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，更多的还是收获了“友谊”这杯美酒。以下是我在联通公司参加打工实践的一些心得与体会：

中国联通有限公司，是经国务院批准的我国第二家经营电信基本业务和增值业务的电信企业。由我国只有一间提供移动通信服务公司中国电信，至国务院批准成立第二间提供移动通信服务公司中国联合通信有限责任公司。我国移动通信业于近十年间从零到现在，发展速度相当之快。从刚开始的模拟移动通信（简称第一代移动电话），至现在的数字移动通信（第二代移动电话），这十年内发展之快，可以说在世界上也没有多少个国家做到。拥有国内最大的寻呼网络及用户。联通公司主要经营语音、数据、互联网等业务。

联通所包含服务有cdma和gsm移动电话业务、193长途电话业务、165公众互联业务、ip电话业务、idc业务、国际租线业务、寻呼业务等综合性通信业务和电子商务、移动通信、wap、ip全球电话会议、小区广播、呼叫等待、信息占播、股讯通、股市通、中文秘书、icq、如意呼等增值业务。为满足不同用户对通信产品的不同需求。根据不同的业务种类，发挥综合业务优势，提供丰富多采差异性产品和个性化服务。

据本站的一份材料联通公告称，在全国范围内，截止到今年4月，联通g网用户达11029万户，其中后付费用户为5679万户，c网用户为3820万户，今年前4个月，联通g网用户增加442万户，g网用户增加数为c网的2.7倍。

这次的打工实践从事的是市场营销和管理宣传广告工作，我们所学的“经济学”与“广告策划”课程正好和打工实践的工作相符，这给我带来了很大的信心，可我并没有掉以轻心，而是虚心的听取公司领导的指导并结合所学知识认真完成工作任务。没有来打工实践之前总感觉老师上的理论没有用，可在这次实行期间我深深的体会理论是认识的基础，实际中遇到的问题其实就是理论的延伸，我们所能做的就是努力的学好理论知识，灵活的是把理论和实际联系起来，只有这样我们才能更好的面对困难。

联通最新推出的“联通无限”新业务的状况，包括互动视界、彩e、神奇宝典、掌中宽带、定位之星等新推出的服务，其中那个叫做“大显”的视讯服务给我的印象最为深刻，一个手机大小的东西竟然能够当电视机用，而且可以随时查看路况。为了更好的宣传这一新的业务我们还专门设点宣传。

这次的打工实践重点还是“放号”，就是扩展更多联通用户。炎炎夏日，我们不怕苦不怕累，耐心的为用户服务，力争让每一位用户得到满意的答案。

下面我将就我所看到的联通从三方面说明。沟通方面：每周二早会即是很好的沟通平台。每个销售团队，自行就昨天的成绩与不足做分析，对今天的工作提出个人的意见。共同商讨，最终决定。这应该是“参与式管理”的一个方面吧，让员工真正的融入到决策行动中，减少摩擦与反对。“没有完美的个人，只有完美的团队”这是团队的要求。姑且不去议论它本身的对错，但其足以体现联通团队精神的重要地位。强调分工，鼓励协作，这就是团队。

文化方面。在公司的会议厅,你第一可以看到“我是最棒的,我一定会成功!”“成功者找方法,失败者找借口”等等催人奋起的标语。如果说这是一种情感的唤起,那么墙壁上那画满曲折线条的销售业绩表则是责任的压力与动力。它有这这样的用意:到差距,看到成绩,不骄不躁,塌实向前。在这里我想特别提出的是它的“鼓掌文化”。无论何时何事,给予掌声,给予肯定。不同的场合不同的击掌,给发言者不同意义的肯定。这种掌声体现联通的尊重与融合及其团队的精神。因为尊重所以努力,因为融合所以团结。

以上是我就我眼中的联通所做的总结。通过这些了解,让我或多或少的了解联通快速发展的背后故事,也让我对它以后的发展怀有信心。

联通公司社会实践报告(2) | 返回目录

xx年8月19日——8月28日

在注重素质教育的今天,学生假期社会实践作为促进学生素质教育,培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径,一直深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的精英人才的重要途径。暑假期间社会实践活动是学校教育向课外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会,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。实践,在大学课堂中有着不可替代的重要作用!他是我们能力的锻炼,更是我们能否适应这个物欲横流社会的考验。今年暑假,通过在联通公司实践了10天的时间,我获得了经验,更增长了见识,我的实践生涯也随着时间的流逝划上了圆满的句号。在这里,第一次接触社会的实践生活,体验到生活的艰辛和不易,总体来说还是有不少的收获和所得。以下就是我对社会实践活动的总结:

从八月十九号正式在联通公司培训到二十八号正式应战，共经历了十天的时间。虽然十天在人的一生中显得太渺小，但是这几天绝对在我的人生中发挥着超然的作用。因为我们每天培训的内容都是超容量的，而且每天都有不同的老师在授课，老师的授课风格迥异、形式多样，也使我们在不同的方面都了解到了很多知识。第一天，“放飞梦想 沃在行动”活动启动仪式正式开始，随后我们参观了机房，进行了3g业务体验。让我从宏观角度了解到了联通公司的运营方式，同时不得不感叹国家科技事业的迅猛发展。第二天是姜琳老师在授课，她始终强调销售过程中小组合作的重要性。老师带着我们做游戏，首先是一个团队的游戏，将班里同学分为三个组，每组九个人，要求这九个人每人用一只手的食指中部关节处共同撑起一根一米多长的杆子，并且从眉毛处一直降到地上，用时最短者为胜利者。这个游戏看似简单，可是在做的过程中发现了很多问题。其实两个人撑起来很容易，人越多，游戏做起来越困难，但是游戏的规则就是小组九个人共同完成，所以在做事时人与人之间的交流就显得必不可少。这不仅是游戏中出现的问题，更映射出当代大学生在社会生活中存在的问题。除此之外，还有一个游戏是强调创新思维，要求是从a点到b点用不同的姿势“走”完这段路程。每个人都以不同的方式完成了游戏。这里的两地代表着人生的起点和终点，每个人不同的走路姿势意味着每个人的人生都有着不同的经历，人生中不免会遇到坎坷，我们不妨换一种积极乐观的心态去体验人生，用不同的方式走出自己的精彩。第三天是古代美女唐老师给我们授课，她不仅注重合作精神，同时把竞争意识推向高潮。刚开课她就把我们分为五个组，看哪个组表现优秀，并要求简单的互相了解后组员共同选出组长。我是五组成员，也很光荣的被选为组长，组长是有很大责任的，要带动整组的气氛。我成为组长后，尽力调节组员之间的关系，使我们组员尽快了解起来，渐渐地，我就感觉到我组的气氛原来越高涨，心里也特别高兴，也认识了好多朋友。同时我在班里更是精神十足，很活跃，每当有小组发言的机会我就会争取，我认为这不仅是我锻炼的机会，更是给小组争荣誉，作为组长的一份责任。从这一点来说，我

就成熟了很多，也懂得了很多。同时老师介绍了销售的各种技巧和应对顾客各种疑难问题的回答方式，在这里的培训我不仅受益了销售方面的问题，更学会了如何接人待物，学到了各种礼节和交流的方式。随后两天，王主任给我们介绍了产品的资费和3g增值业务，对业务的了解是实战的前提，也是销售的基础。最后，我们还进行了现场模拟，这是对学生正式销售的考验。我也学会了在不同场合、针对不同人群交流时要有一定的侧重点，这也是我走出大学校门，步入社会的重要一课。最后三天，同学们进行了重新分组，我被分到了聊大东校销售。我们小组四个人，通过我们在一起合作，我意识到“人外有人，山外有山”。其实每个人都有擅长的地方，只是有没有在适当的地方正常的展现出来。我们小组成员都很有荣誉感，一直努力的售卡，风雨无阻，酷热无阻，相信我们会是一支强大的团队，战胜所有对手！相信我们，没有什么不可以！

大学是一个小社会，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，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，体现大学生的自身价值。十天的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与更多人的感情，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才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟，在这一刻成熟！

联通公司社会实践报告（3） | 返回目录

这次能有机会在联通公司营销中心实习，我感到非常荣幸，

虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我学到了很多，受益匪浅，以下是我在实习期间的工作、总结以及心得体会□

我实习的地点叫：联通大世界。一楼是手机卖场，二楼和三楼是客户服务区和办公区。7月19日下午我便开始了我的暑期实习。进入营销中心后，我认识了李姐、秦哥、肖哥、萍和汪叔，每个人都很好，在我的实习期间给了我很多帮助和指导。一开始我先了解联通的各种业务：吉祥卡、畅听卡、顺心卡、世界风□186-3g卡、小神通□3g上网卡、新势力、宽带等等。作为一名客户经理，一定要对自己的业务了解，做好足够的准备才能与客户更进一步的沟通。实习还让我了解了办公室生活，如上班下班和开会等等，对于初涉社会的大学生是很有用的。第二天早上我就参加了公司的周会，体验着公司的上班氛围，心里充满惬意。

实战营销是在邻城宁国举行，所以也算是经历了我生平的第一次出差。我和汪叔、肖哥一组，我们的任务是在制定区域推销电话卡，8分卡，手机□2m和4m宽带，光纤等等。我们每完成一项业务就能积不等的分数，最终看每个小队的总分评出一二三名等各个奖项。

7月23日这天6点多就被汪叔叫起来了，在宁国分公司开了会分好任务，每个队一个督导，我们拿好宣传材料就出发了。我们在划给我们的区域转了一圈，进了好多店都是一点结果没有。这才开始体验到营销人员的工作困难，我感觉上门推销很容易被人看成骗子。也见识了广大群众对我们营销人员的各种应对方式，可爱的是有两家店的老板都说她老公是电信的把我们拒绝了。不过和汪叔肖哥在一起，总是能发现开心的事，积极面对，不轻易言败。

后来我们改变策略，在一个广场摆摊点。这个方法倒是为我们吸引了不少客户，好几个办宽带的客户，大热天的汪叔他们跑来跑去，忙得不可开交。我也坚守我的岗位，做好自己的工作，不管天热，激情向客户讲解。

营销人员最重要的一点：一定要能说会道，察言观色。我还需要加强，还欠缺很多，比如对于客户心理的把握，以及简单明了的讲解等等。

最终我们拉了3个4m宽带，2个2m宽带，一个固话和3张卡。我们队以19:21输给了广德队，拿到了第二名。我看到居然还有个队促成一家宾馆拉了10m光纤和好多固话，只是没装机不能算分。这么多厉害的营销人员，真是值得学习。

上下班的路上，我注意到一家正在装潢的酒店，就记下号码，想打电话过去问对方是否需要我们联通提供的固话以及宽带等服务。但由于我没想好开场白，电话迟迟拨不出去。李姐告诉我要胆大，勇敢地走出营销第一步！然后我准备好就拨电话过去了，虽然对方告诉我他已经办理好类似业务了，我也很开心，因为我勇敢地迈出了第一步，跨过了心里的坎，以后的工作就更容易上手了。

8月2日晚7点公司我们客户经理进行了一次小培训。这些都给我极大触发，原来很多细节都是成败的关键。首先是服务礼仪：我们客户经理一定要给客户以信任的印象!!!自身着装要干净，精神!不要穿凉鞋，短裤，也不要把钥匙挂在腰带上叮咚作响!要表现的胸有成竹，沉着!而且切记不要装嫩!!!站如松，坐如钟，还要跟客户进行眼神交流，展现良好的精神面貌!同时在握手，拿名片，递名片等等许多方面，注意细节，不要给客户以轻浮的印象.....还有业务知识的培训，都给我极大的震撼，知之甚少，而且有些东西即使知道，也很难在平时注意到。

我们实习时正值联通的“乒临天下”乒乓球比赛，我先后充当了区选拔赛和市选拔赛的工作人员。

虽然工作比较辛苦，但看到客户们的踊跃参加，积极比赛，我便有些欣慰。诚然，不管企业做的多大，都应该汇报社会，回报客户。赚钱并不是企业的唯一宗旨，赚钱也不应该是我

们唯一的人生目标，钱不是万能的，拥有一颗美好的心乐观的看待社会才是最重要的。

8月10日下午，周总给我们布置任务，沿街店铺做问卷调查。我和萍一组，负责锦城路(四小至一小)和东门建材市场。一开始，我还是比较兴奋地+相当期待+信心满满。。。可事实再次证明，期望越大，失望越大。。。

任务一下来，我们就去跑调研。先从锦城路开始，主要是服装等商店。我们说我们是联通公司的暑期实习生，想做一下市场调查，能否问您几个问题?第一个店员勉强的配合我们，我们问、我们填表、她勉强答。。。才好不容易完成了第一份问卷。接下来的，就完全打击我们自信心了，店员全都不理我们，赶我们走。我们也不是每一家店都进去，看到店里太忙就不进去了。

一家金店，我们拿着调查表正准备进去，连门都没跨过去，里面的人就大叫不要进来出去出去!有的人完全把我们当骗子看，有人一听是联通就说自己是移动，有的人很厌烦地问我们调查什么调查什么，有人说他没手机。。。记得被一家赶出来后，萍推那个玻璃门，砰的一声没打开，后面的店员就在叫：“拉!拉!拉!没看上面写的是拉呀!”

真的很委屈，原来调研并不是我想象的那么轻松与简单。最后在路边看了个貌似大学生的女生做了当天的最后一份也是第二份问卷。我觉得吧，可能与人们的小市民心理有关，而且由于最近频频发生上门推销的恶性事件，人们的警惕心很强。回去后，李姐安慰我们，提醒我们要注意沟通。虽然倍受打击，我们还是要坚持不懈，要勇敢地面对，找出外在的、自身的问题所在，挑战自我，超越自我!

8月11日上午，我们继续跑锦城路的另一半边。开始的第一家勉强的做成一份问卷，可后面的调查也不行了。我和亚萍商量，把调查表收起来，也不说我们是联通公司的，就说我们

是在校大学生，来做市场调查，这样情况才略微好转。然后我们分开，她跑对面的店铺。虽然情况和昨天下午类似，钉子不断，但最终我们都拿到5-6分问卷。一上午我的心情就呈锯齿状曲线高频波动，我填好一份调查表高兴至极，被狠狠地拒绝一次就伤心至极。

下午我们继续。坐了一段很长的公交，来到了建材市场。本以为建材市场的人一概比较好说话吧，可惜情况还是那样。商人们都对我们不理不睬，不止一家的人讲她不识。建材市场还是很大的灰尘，最后我们还是取得10份问卷的好成绩。

要我来概括调研人员的生活，就是酸甜苦辣。被人拒绝心里酸酸的，被人接受心里甜甜的，跑来跑去吃力不讨好很是辛苦，同时还要不畏火辣辣的太阳，无视环境的艰难，完成任务。不过我们的心态还是很好，积极面对；)

8月17日，我和方亚萍又接了一个任务，就是跑酒店餐饮类的调查。这次调查在李姐的示范下开始，我们有学到一手。任务不大，明显比上次要好多了，我们自己也是颇为欣慰！

在实习中，李姐曾问我三个问题：

第一：我是谁？

第二：我在干什么？

第三：我的目标是什么？

“我是谁？”，“我是我自己”，“我是张亚俊”。我觉得这个问题就是在问我自己了不了解自己，是否能认清楚自己。我发现我在实习工作中，自己还总是显得那么稚嫩，不能够大胆地完全地放开自己。发现自己，了解自己，做最真实的自己，这是我在实习中的最大收获。

第二个问题，“我在干什么”，我的回答是我正在观察了解融入这个社会，同时在为自己的将来做准备。这个问题，我应该时常这样问问自己，因为虚度的光阴永远无法弥补回来。这让我想到一首歌“我的未来不是梦，我要认真度过每一分钟”，认真度过每一分钟，青春只有一次，就让我无悔的怒放。

这次的暑期社会实践实习快结束了，我真心的感谢李姐，秦哥，肖哥，汪叔和萍，让我度过了一个充实的暑期实习。我学会了复印，进入内网查询电话等等很多东西，体验了一段别样的生活，用汗水与辛劳换了一份宝贵的社会经验。其实工作也不是一件轻松的事，上班后就想着读书时代的美好。在实习中体验了社会这个大学，看到了形形色色的人，我确定了我的定位，努力向自己的梦想奋斗，珍惜此刻，把握现在！

联通公司社会实践报告（4） | 返回目录

大学的最后一个暑期，我是在中国联通gl分公司中度过的，还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生活的一个舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试！仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

我实习的单位是中国联通gl分公司校园部，青年企业家训练营里聚集了来自gl八大高校的42位同学，我们这个大家庭有着一个响亮的名——“沃”行先锋！实践的第一阶段（7月19日至7月28日），公司邀请了师大一些著名的老师和公司一些业绩骄人的经理来为我们进行理论知识培训，比如说我们社会学专业的程中兴教授给我们传授了《社会调查方法》一课；师大社会学与社会工作系主任李昌阳老师把社会公益和爱心深刻地为我们演绎；师大音乐学院党副书记蒙志明老师关于人生规划与管理的教导；师大团委副书记罗元老师关于公益事业事业的讲解；还有校园部吴经理对我们展开了礼仪培训，传统营销技巧讲座；李圃经理对我们进行了为期两天的3g体

验式营销培训……近十天满满的培训，较之平时上课，同样是在教室，同样有严格的考试，但是面对紧密接触到社会、接触到客户、市场、利益的培训，更让人受益匪浅。实践的第二阶段（7月29日至8月9日），这十天，我们42个人被分配到gl市7个不同的营业厅进行3g体验式营销，我被分到了漓江路的恒祥营业厅，我们组的主要工作业务有借助体验式营销进行3g卡的推广、指导用户操作自助服务机器、拓展宽带和无线上网业务等。很庆幸自己发现问题之后就及时调整好心态，当然在这个低谷期，我得到了工作伙伴的鼓励与肯定。所以，不管面对怎么样的客户，陷入怎样的情境中，我都给自己定制了一套工作方法：首先自己就必须喜欢并且接受公司的产品，然后再根据客户的需要以及公司实际掌握的资源，最大限度的满足客户的合理需求，其中抓住客户心理后使其对公司产品产生兴趣，在我们产生共鸣后促成交易。时间是最好的见证着，我做了一个适合自己做的、自己能做的计划。实践的第三阶段（8月10日至8月20日），我们进行了综合素质拓展与户外营销。营销的过程中，再刻意增加一些诸如登门槛、滚雪球等专业技巧的小乐章，也能使人感到快乐，一种学有所用、坦然的快乐。

三十二天的实习是充实而且快乐的，在这个本以为自己会不习惯的八月，快乐已经取代了温度成为我社会实践的主旋律。事实也本该如此，开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月的实践，发现了诸多问题，关于自身的思考，关于公司的思考，这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到，大学校园里有一种散漫的气氛，都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差，这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区，学生与社会接轨的机会更是少之又少，甚至可能会有学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践平水的高低。我以为，这是象牙塔里一

个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面——诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源 and 条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己“创新·改变世界”企业文化，同时它也在为“让一切自由连通”的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。第一，品牌形象相对不足。“新势力”较之“动感地带”，各方面的宣传还不到位，便宜的资费怎么才能让别人接受，有效的宣传是保证！单页、口头、广告等常规宣传应不求数量，求质量；第二，解除通信质量问题的误区。相当一部分人不把今日联通与往日联通相区别，一句“信号差”就把公司产品拒之门外，可见网络质量的重要性是不亚于套餐资费的，其实联通公司也在不断完善网络，现如今其网络覆盖面与质量都有了质的飞跃，那么怎么处理客户存在的误区就是一项大工作了，需联通人长期地、有耐心、有效的与客户进行沟通了；第三，缺乏有针对性的老客户维系措施。在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重要，用户是公司的上帝，所以有针对性、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。第四，巩固好学生直销员这座大桥。做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你“卖命”的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。第五，

营销方式要能吸引学生，这也是促成交易的一个重要保证，营业厅应该变被动为主动，校园客服经理应该切实结合学生喜好进行一些有效的营销——体验式营销、电话营销、网络营销……第六，套餐资费的调整与透明化收费。现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

社会实践报告篇三

一、实践的目的

大学以前我都非常渴望暑假的到来，向往自由自在的生活，但那并不是我生命的全部。或许是责任的原因，我不再想让所谓的自由来主宰我的生活。为了证明我不再是温室里的花朵、不再是象牙塔里的小孩、不再是爸妈的担忧，我选择了用实践来证明我的实力，首次的打工生活拉开了帷幕。

二、实践的经历

静了半天，才鼓足勇气去寻找下一个客源，没想到第二次竟意外得推销出去并得到了顾客的认可，心里甜滋滋的，说不出的兴奋！很能明白“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

告诉自己，继续努力。一遍又一遍的`重复着同一个话题，解释了一遍又一遍，成功或者是失败，对我来说都不是那么重要，关键是体验到了那两种不一样的感觉，很珍贵！到21、00才回到我们出租的小房，又没吃晚饭，又累，真想直接躺倒床上睡个安稳觉！可是……终于明白了“人在江湖身不由己”这个道理，人有时真是身不由己、迫于无奈！

中途有几次都想到放弃，推销并没我想象中那么简单，要别人心甘情愿的掏荷包那更是难上加难，但是如果我连小学生、初中生都能完成的工作都无法完成，那我读那多年的书岂不是白读了？理智告诉我必须坚持，我别无选择！

每天的下乡活动，就是与太阳相拥、与老百姓亲密接触、与自己做斗争，说起来也没那么惨，做起来难那么一点点而已，只是万事开头难，过了那个磨合期，一切的一切就是自然与习惯了！工作了20天后，由于市场对电话卡已达到了饱和的状态，我也就辞职回家，享受我最后一个暑假生活了。20天我也销出了几十张卡，成绩不算骄人，但也不差，最后的结果是收支平衡，虽没挣到钱，但我很满意，毕竟这几十天是我自己养活了我自己，这说明我已有养活我自己的能力了，这也算可喜可贺！

三、实践感言

2、素质教育的今天，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。暑期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。它有助于我们大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以，对于大学生来说，参加社会实践是非常有必要的！

4、在实践中我深刻体会到、社会上需要的不是死读书、读死书之人，而是能做真正的实事之人。

四、实践总结

1、世上无难事、只怕有心人，只要相信，一切都必得！

2、做事要有耐心和毅力，凡事要有十足的毅力和耐心方可成功一大步！

3、做人要脚踏实地，一步一个脚印，选择捷径必将付出相应的代价！

社会实践报告篇四

大学以前我都非常渴望暑假的到来，向往自由自在的生活，但那并不是我生命的全部。或许是责任的原因，我不再想让所谓的自由来主宰我的生活。为了证明我不再是温室里的花朵、不再是象牙塔里的小孩、不再是爸妈的担忧，我选择了用实践来证明我的实力，首次的打工生活拉开了帷幕。

刚开始我以为凭自己的能力找一份应该是不成问题的，却几经打击，几乎快到放弃的边缘，但想想就这样放弃，好像并不是我的风格！我最后决定在试试，没想到却意外的成功了！在荆门联通公司找到了一份差事，虽然面对的条件是不包食宿，又没底薪，多劳多得，当然不劳就不得。但至少这次是我实践的一次机会，心里告诉自己即使亏本也要好好把握！真有点喜出望的感觉！我们的任务是下乡推销联通的电话卡，35元入网有270的花费，而我们卖出一张仅5元的提成，这好像并没好大的利益诱惑，但我们很明白我们所需要的是无形资产！

找到了工作就正式成了上班族的一员，似乎有一点“日出而作，日落而息”的感觉！第一天6点就乘着联同公司特有的下乡专车，穿着统一的服装、戴着工作证，真像一个真正的推销人员，很有那点感觉！由于是下乡推销，乡下的交通还是有所不便，一般我们都靠徒步，头顶着炎炎烈日，真有种任重道远的感觉，告诉自己只许成功，不许失败！

到了目的地，工作正式开始。一人手拿一叠宣传单，开始宣传了！“您好，我们联通公司现在推出新的优惠活动，请问您现在需要一张联通的电话卡吗？还没等我把话说完，别人已不耐烦的说出一句：“不要不要，别影响我们打牌。”当时一听，我简直是懵了，连忙说了一句对不起，打扰了，就

快速的跑掉了，真是有一种从来都不曾有过的挫败感！

静了半天，才鼓足勇气去寻找下一个客源，没想到第二次竟意外得推销出去并得到了顾客的认可，心里甜滋滋的，说不出的兴奋！很能明白“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

告诉自己，继续努力。一遍又一遍的重复着同一个话题，解释了一遍又一遍，成功或者是失败，对我来说都不是那么重要，关键是体验到了那两种不一样的感觉，很珍贵！

到21:00才回到我们出租的小房，又没吃晚饭，又累，真想直接躺倒床上睡个安稳觉！可是……终于明白了“人在江湖身不由己”这个道理，人有时真是身不由己、迫于无奈！

中途有几次都想到放弃，推销并没我想象中那么简单，要别人心甘情愿的掏荷包那更是难上加难，但是如果我连小学生、初中生都能完成的工作都无法完成，那我读那多年的书岂不是白读了？理智告诉我必须坚持，我别无选择！

每天的下乡活动，就是与太阳相拥、与老百姓亲密接触、与自己做斗争，说起来也没那么惨，做起来难那么一点点而已，只是万事开头难，过了那个磨合期，一切的一切就是自然与习惯了！工作了20天后，由于市场对电话卡已达到了饱和的状态，我也就辞职回家，享受我最后一个暑假生活了。20天我也销出了几十张卡，成绩不算骄人，但也不差，最后的结果是收支平衡，虽没挣到钱，但我很满意，毕竟这几十天是我自己养活了我自己，这说明我已有养活我自己的能力了，这也算可喜可贺！

2: 素质教育的今天，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。暑期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。它有助于我们大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有

效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以，对于大学生来说，参加社会实践是非常有必要的！

3：大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，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。在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、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。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，体现大学生的自身价值。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，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。

4：在实践中我深刻体会到：社会上需要的不是死读书、读死书之人，而是能做真正的实事之人。

1：世上无难事、只怕有心人，只要相信，一切都必得！

2：做事要有耐心和毅力，凡事要有十足的毅力和耐心方可成功一大步！

3：做人要脚踏实地，一步一个脚印，选择捷径必将付出相应的代价！

社会实践报告篇五

一、实践的目的

大学以前我都非常渴望暑假的到来，向往自由自在的生活，但那并不是我生命的全部。或许是责任的原因，我不再想让所谓的自由来主宰我的生活。为了证明我不再是温室里的花朵、不再是象牙塔里的小孩、不再是爸妈的担忧，我选择了用实践来证明我的实力，首次的打工生活拉开了帷幕。

二、实践的经历

刚开始我以为凭自己的能力找一份应该是不成问题的，却几经打击，几乎快到放弃的边缘，但想想就这样放弃，好像并不是我的风格！我最后决定在试试，没想到却意外的成功了！在荆门联通公司找到了一份差事，虽然面对的条件是不包食宿，又没底薪，多劳多得，当然不劳就不得。但至少这次是我实践的一次机会，心里告诉自己即使亏本也要好好把握！真有点喜出望外的感觉！我们的任务是下乡推销联通的电话卡，35元入网有270的花费，而我们卖出一张仅5元的提成，这好像并没好大的利益诱惑，但我们很明白我们所需要的是无形资本！-

找到了工作就正式成了上班族的一员，似乎有一点“日出而作，日落而息”的感觉！第一天6点就乘着联同公司特有的下乡专车，穿着统一的服装、戴着工作证，真像一个真正的推销人员，很有那点感觉！由于是下乡推销，乡下的交通还是有所不便，一般我们都靠徒步，头顶着炎炎烈日，真有种任重道远的感觉，告诉自己只许成功，不许失败！-

到了目的地，工作正式开始。一人手拿一叠宣传单，开始宣传了！“您好，我们联通公司现在推出新的优惠活动，请问您现在需要一张联通的电话卡吗？还没等我把话说完，别人已不耐烦的.说出一句、“不要不要，别影响我们打牌。”当时一听，我简直是懵了，连忙说了一句对不起，打扰了，就快速的跑掉了，真是有一种从来都不曾有过的挫败感！-

静了半天，才鼓足勇气去寻找下一个客源，没想到第

二次竟意外得推销出去并得到了顾客的认可，心里甜滋滋的，说不出的兴奋！很能明白“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

告诉自己，继续努力。一遍又一遍的重复着同一个话题，解释了一遍又一遍，成功或者是失败，对我来说都不是那么重要，关键是体验到了那两种不一样的感觉，很珍贵！到21、00才回到我们出租的小房，又没吃晚饭，又累，真想直接躺倒床上睡个安稳觉！可是……终于明白了“人在江湖身不由己”这个道理，人有时真是身不由己、迫于无奈！

中途有几次都想到放弃，推销并没我想象中那么简单，要别人心甘情愿的掏荷包那更是难上加难，但是如果我连小学生、初中生都能完成的工作都无法完成，那我读那多年的书岂不是白读了？理智告诉我必须坚持，我别无选择！

每天的下乡活动，就是与太阳相拥、与老百姓亲密接触、与自己做斗争，说起来也没那么惨，做起来难那么一点点而已，只是万事开头难，过了那个磨合期，一切的一切就是自然与习惯了！工作了20天后，由于市场对电话卡已达到了饱和的状态，我也就辞职回家，享受我最后一个暑假生活了。20天我也销出了几十张卡，成绩不算骄人，但也不差，最后的结果是收支平衡，虽没挣到钱，但我很满意，毕竟这几十天是我自己养活了我自己，这说明我已有养活我自己的能力了，这也算可喜可贺！

三、实践感言

1、一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷……—

2、素质教育的今天，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。暑期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。它有助于我们大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良

好形式。所以，对于大学生来说，参加社会实践是非常有必要的！

3、大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，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。在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、回味无穷。俗话说、一份耕耘，一份收获。-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，体现大学生的自身价值。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，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。-

4、在实践中我深刻体会到、社会上需要的不是死读书、读死书之人，而是能做真正的实事之人。

四、实践总结

1、世上无难事、只怕有心人，只要相信，一切都必得！

2、做事要有耐心和毅力，凡事要有十足的毅力和耐心方可成功一大步！

3、做人要脚踏实地，一步一个脚印，选择捷径必将付出相应的代价！