

寒假防疫社会实践心得体会 寒假防疫社会实践心得(实用5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

寒假防疫社会实践心得体会篇一

全力以赴抗疫情，我的青春不放假。作为一名大三学生，在新一轮疫情形势严峻之时，我义无反顾投身到战‘疫’之中。虽不能像前线医护人员那样直面风险、抗击疫情，但我也希望能凭自己的力量为家乡做一份贡献。在此次疫情防控志愿服务当中，我被分到郭河镇疫情防控指挥部，主要是进行人员信息的流调及中高风险地区返仙人员的排查等工作。

这次志愿服务的经历，让我感受到了防疫工作的繁琐，体验到了基层工作者的不容易，更加明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的人生哲理。

寒假防疫社会实践心得体会篇二

在20xx年春节疫情期间，很荣幸能够作为返乡大学生志愿者为本次疫情防控贡献自己的一份力量。

我的工作是在社区对来往人员进行登记，发现体温异常者及时协助社区采取隔离措施，减少传播风险。尽管有时候会遇到不理解的人，但也会收到更多人的真心对待，在感受到无数欣慰与感动的同时，也感受到了每一个志愿者身上焕发出的人格魅力与志愿服务的无限热情。

这次志愿工作真真切切的提升了我的思想认识，相信我们一

定会克服困难，新冠疫情一定会过去的。

寒假防疫社会实践心得体会篇三

战“疫”有我，传递青春正能量。面对疫情，作为一名大三学生，积极响应团市委号召，踊跃投身疫情防控志愿服务当中。

我被分配到三伏潭镇疫情防控指挥部，协助做流调工作。主要工作是根据大数据反馈的信息，询问各返乡人员返乡的活动轨迹、疫苗接种情况等，然后汇总成表格，交至市防疫指挥部。工作期间，明白了不仅仅医生、护士们冲锋在一线，还有许许多多党员干部日夜奋战，为打赢疫情防控攻坚战付出了艰辛的努力。

疫情防控是对国家治理体系和治理能力的'一次实战检验，也是广大青年践行初心使命、体现责任担当的试金石和磨刀石。这次志愿活动让我深刻感知到作为青年，服务社会的使命感和责任感。

寒假防疫社会实践心得体会篇四

1月21日，我作为大学生“返家乡”志愿者，加入新城一号社区疫情防控的志愿服务中，当我穿上红马甲那一刻，我肩上自然而然多了一份责任。“您好，新城一号社区，有什么可以帮助的.....”仅仅是在我们社区志愿服务的六天时间里，我和另一位志愿者伙伴，统计录入了从省外返乡报备的人员信息便多达400人。

无情的病毒面前，我遇到了暖心的人，有给我们开暖气的大哥，有送热水的'阿姨，有社区送的口罩，叔叔阿姨们的关心，让我在这场没有硝烟的战斗中不再惧怕!每天社区志愿者群里都是各种返乡人员消息，我们要时刻保持高度集中的状态，随时准备“出警”!始终保持满腔的.工作热情，以最坚实的

担当面对挑战，直至我们打赢这场抗疫攻坚战！

寒假防疫社会实践心得体会篇五

2019年x月一号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。

以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。

做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有

着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了--的人口总数和家庭总数，得到--现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的--镇人口约20多万，共3万多户。按照我们--的习俗(祭神、回礼、访客都要用到)，每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。

这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个--桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去--镇进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手(摆摊批发)10家，地点我们会选在人流中心的--桥边。

而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才

卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。

晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到--，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收(包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等)600元，最后我们只赚了2000多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也存在不少问题：

一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉(不容易)，因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

寒假防疫社会实践心得【篇3】