

寒假社会实践报告高中生 寒假社会实践报告(汇总8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

寒假社会实践报告高中生篇一

为期两周的社会实践(20xx年1月21—20xx年2月3日)。作为一名金融专业的大一新生，我无法胜任银行专业业务的处理，所以我只是在大厅做一些基本的工作。但是，尽管这样我仍收获了很多。

在银行的工作中，除了业务之外，最重要的就是服务了，大堂经理和助理是最先接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在待人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度对待客户。

在大厅里我做的更多的是为客户解决疑难问题。所以要求我对银行的各种条例相当熟悉，要求我的耐心与礼貌。刚进入邮政储蓄银行进行大厅工作时，我先对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率、本期的理财产品的一些基本知识、电汇的手续费等等。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至叫号机。这时候不懂就问，大家也都很热心得帮我解答。就这样简单的学习了一轮后，最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，业务比较少，问的问题也简单。但是后来就出现了很多问题，例如咨询的人很多，回答不够简练，很浪费时间，又或者很多老人对于

银行的一些流程不能理解。还有就是关于理财的问题，品种多，不能很好的向客户介绍清楚。一天天的实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解。学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。我想在大厅的助理工作中收获最大的就是了解到沟通的重要性，在与客户的交流中，通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。什么是一个银行工作人员的专业性，我有了一定的了解。两周的实践对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我大学生活的一段重要的经历，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的去做，好的习惯也要在实际生活中培养。

两周的实践让我对银行的基本业务有了一定的了解。储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与

准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。卡务中心还有信贷业务，由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。邮政银行目前也投入了个人贷款领域。在办理贷款业务时，抵押品审核，身份证明等程序是很严格的。而且审核贷款可能性的工作人员是各司其职的，不会因为“关系”而有所放松。

银行的工作氛围还是很严肃的，必须要先接受自己的工作，然后充满热情的投入其中，这样才能做好。其次，工作一定要遵守职业道德，努力提高职业素质。正所谓做一行东一行，在这一点上我从同事身上深有体会。比如，去银行办业务有时要出示身份证，即使是认识的人，也必须这么做，他们都不解，职员会就耐心细致的解释。没想到看似简单的业务，走上岗位才发现做起来并不是那么轻松，有很多细节要注意。比如：对待客户的态度，首先要用敬语，“你好”“请签字”等。与客户传资料必须双手对接。这使我认识到真正的工作要求我们严谨和细致的工作态度。工作的时候不能怕苦怕累，趁自己年轻，多锻炼自己。

随着时代的发展，电子银行成为普遍。在两周的实践里我遇到很多咨询有关网上银行客户。部分人对于网上银行的安全性还存在考虑，但更多人是对于网上银行的操作过程不明白。例如，如何更改手机绑定，如何进行跨行转款，及跨行转款的手续费收取等等。网上银行已经成为一种趋势，所以要求我们在校大学生一定要努力掌握更多计算机知识，而不仅仅

是学习自己的专业课。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在两周的社会实践里得到很好的证明。身为当代大学生，我们不仅是在学校里学习，更多的是在社会磨练中学习。在未来的三年里我会多多进行社会实践，努力完善自己。

寒假社会实践报告高中生篇二

为了丰富我的寒假假期生活，在20xx年寒假里，我到x超市参加了社会实践，现将寒假社会实践情况报告如下：

x超市

x

今年寒假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年x月x日至20xx年x月x日，我在xx超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货

物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样寒假实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期半个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

寒假社会实践报告高中生篇三

社会实践过程记录：

今天下午，闲来无事，我和朋友悠闲的散着步，来到了黄山路上，一位阿姨盛情邀请我们去她的小店坐坐，教我们做花。

首先：第一步——用铁丝做圈

阿姨先教我们将白色的铁丝小心的套在小桶上，然后用钳子将铁丝的两头拧成麻花状。可是毕竟是第一次做这种花，而且又是新手，我们与阿姨难免有差距，笨手笨脚的将铁丝套上，可是那钳子怎么也不听我的话，要不是夹不住铁丝，就是拧不到一起，好不容易在阿姨的指导下做好了一个，可是一比较，真是差的还远呢！我的就像一只丑小鸭。不过，费尽了千辛万苦，我终于做好了七个，看看悦悦也已经完工了。

对了，大家可别小看铁丝，那些花瓣和叶子的定型可是全都靠着它们呢！

其次：第二步——向铁丝上套丝网

我们先挑选了两种颜色的丝网，粉红与墨绿，用来做花瓣与叶子。只见阿姨拿起一块丝网，撑开蒙在铁丝上，将多余的丝网聚在一起，然后用细线缠绕起来，就这样，一片花瓣做好了。我们手把手的和阿姨学着，唉，看来我真的不适合去做细活，看看，还没有做好一片花瓣，就已经满头大汗、手忙脚乱了，就连阿姨也轻斥我：“一片花瓣就浪费了这么多料，看看这里要扯紧，花瓣才会更加美丽。”就这样慢慢的学着，慢慢的做着，我做好了5片花瓣，2片叶子。望着自己辛勤劳动的成果，心情非常激动，想着一朵娇艳无比的花就要从我手中诞生，不禁在心里欢呼起来。

最后：第三步——粘上花蕊、花瓣与叶片

看看，这是我做的锦兰这个是美丽的小蝴蝶

这两支花都是可爱，漂亮的棒棒花

看，这个小花多实用呀！放在文具盒上确实很好看

社会实践活动感悟：

成功的做好一朵花后，我不禁激动起来，而且心里感慨万千——努力了，就一定会有收获！也希望大家在没有成功时不要灰心丧气，只要相信自己一定能行，并且有足够的信心和细心，成功就必将为你而绽放！

寒假社会实践报告高中生篇四

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于

接受挑战是一种基本的素质。通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，提高自己的社会适应能力。

尽管在这十天里，我的手被开水烫伤过，被顾客刁难过，被经理批评过，被酒精炉割破手指，摔坏过碗碟，但是，我知道我经历了一次成长。充分认识到学到了再多的理论，如果它不能很好的指导实践，解决实际问题，那么它永远只是理论，没有实际意义，就像纸上谈兵。

社会百面，餐馆拙见。我在一个月的时间里，尽全力去融入社会，感知社会，我对自己说，遇到难题，不要轻言放弃，在放弃前再努力一次，告诉自己，对于过去不曾后悔，因为付出过，奋斗过，加油！

在为期十天的社会实践中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。
2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。
3. 注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。
4. 在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练各项规章和章程，保证上班的工作效率。
5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。
6. 上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以餐馆与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。

8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的寒假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽

早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

寒假社会实践报告高中生篇五

儿童是祖国的未来，国家的希望，理应受到家庭、社会的百般呵护与爱抚。然而在我们遏止溺爱家里小皇帝、小公主的同时，城市的街头却漂泊着一些基本生活难以保障的儿童。据我国有关资料统计显示，目前还有多数流浪儿童风餐露宿、无人照料，基本生活难以保障，使他们沦落为社会的最底层。

早在前些年前，我就时常在哥哥的办公室里看到有关流浪儿童的调查论文，最让人痛恨的是一些不法社会分子竟然利用一些流浪儿童，甚至将他们人为致残，把他们变成乞讨的工具。哥哥是一名民政工，从事民政事业已有五年之余，在哥哥的熏陶下，我对民政工作产生了浓厚的兴趣。20xx年寒假期间，在共青团滨州医学院委员会的号召下，在医学人文科学系社会科学教研室李宇遐老师和辅导员张金秀老师的指导下，我于20xx年2月9日—10日对烟台市流浪儿童救助保护中心进行了调查访问。目的是通过这次活动使自己进一步了解社会、关心社会，将自己在十年寒窗的光辉历程中所形成的人生观、世界观在现实社会中付诸实践，以自己的流浪儿童保护观来呼吁全社会关心流浪儿童救助保护事业，倡导广大医学院校、师范院校、综合院校心理专业的大学生积极参与到流浪儿童救助保护事业中来，用我们的所学回报社会、关爱社会。

流浪儿童指的是年龄在18周岁以下，离开家庭或监护人，流落于社会超过24小时，造成基本生存条件失去可靠保障而陷于困境的少年儿童。我国政府历来非常关心少年儿童的健康成长，并一直致力于解决流浪儿童问题。目前，在一些大城市，尤其是在是交通枢纽城市建立了流浪儿童救助保护中心。

烟台市位于胶东半岛东部，濒临渤海中部，是中国首批14个沿海开放城市之一，是中国北方经济较发达的地区。烟台市

流浪儿童救助保护中心位于芝罘区蓁山路168号，于20xx年10月建成，建筑面积2200平方米，中心设有办公室、教室、图书室、宿舍、厨房、餐厅、锅炉房总投资600多万元，可一次性救助流浪儿童30多人。中心本着“救助保护、教育感化、预防犯罪”的救助方针实施住宿、教育、医疗、保健、娱乐等多项保护活动。在烟台市流浪儿童救助保护中心于波主任的指导下，使我对流浪儿童有了更深刻的了解，对流浪儿童救助保护工作有了更深刻的认识。

通过查阅烟台市流浪儿童救助保护中心有关资料，据统计，烟台市自20xx年以来，共救助保护流浪儿童800多人，每年都有明显增长的趋势，而且情况越来越复杂，据调查造成流浪儿童出走的原因主要有以下几种：

1、家庭暴力、亲情疏远而导致儿童流浪。有的孩子长期生活在一个暴力型家庭里，当孩子有了一定生活能力时，他们再也不愿忍受皮肉之苦，就想逃出“牢宠”，过流浪生活。这种孩子出走后往往家中不太愿找他们，孩子长期在外就成了流浪儿，有的靠拾荒，有的靠讨要，有的变成了少年犯。据统计，此类儿童233人，占总人数的27.5%。

2、父母离异、家庭解体致使儿童出走流浪。近十余年来，离婚率在逐步上升，一些孩子承受不了父母离异所造成的心理上的打击，难以适应新的家庭生活，导致其离家出走；有些离异父母不愿承担抚养子女的义务，互相推诿，或者继父母没有善待这些孩子，也导致这些家庭不健全的孩子离家出走。据统计，此类儿童130人，占总人数的15.4%。

3、残疾儿童被家庭遗弃而流落街头以乞讨为生。弱智、痴呆、肢残等残疾儿童在一些家庭中得不到温暖，深受家庭成员的歧视，甚至虐待，只能露宿街头、沦落为乞讨儿。据统计，此类儿童123人，占总人数的14.5%。

寒假社会实践报告高中生篇六

系别名称□xx

学生姓名□xx

1□xx的理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3、使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

5、提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于xx年xx月xx日到xx月xx日在xxxx有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

1□xx□集团简介：银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2、公司的相关业务流程□□xx□开票流程；（2）结算流程；
（3）配送流程；（4）托运流程（5）退货流程；（6）客服
流程；（7）出库流程。

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有xx□xx块的电话补助和xx块车补□xx块生活补助，加起来也就xx□也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

寒假社会实践报告高中生篇七

当我感到无论我怎么做都无法摆脱双脚的疼痛时，我仰起头，咬着牙，摇摇晃晃地走着，几步之后，我发现，似乎没有那么痛了。所以，面对困境时，只要勇敢去面对，所谓的困境就会不攻自破，我想这就是陆游的“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”之所在吧。

生命中有些经历如过眼云烟，有些却刻骨铭心，正如远足，它教会了我坚持，相信胜利就在前方。人生不也是这样吗？正如屈原所说：“路漫漫兮其修远矣，吾将上下而求索。”虽然我们不知道漫漫人生路何处才是尽头，但是只要我们坚持走下去，终有一天，胜利的曙光会降临。就像美洲的一种能横渡太平洋的鸟，出发时只衔一根树枝，途中如果累了，便把树枝丢向海面，站在上面休息，捕食后再继续前进，不管刮风下雨，它始终坚定不移地朝向前方飞去，鸟且如此，何况是人！

“60里，是什么概念呢？”

我凭着自己的一双脚把它走了下来。

在途中，我埋怨过，也痛恨过，在心底里偷偷地落泪。

但我告诉自己要坚持，要学会克服与忍耐；心怀一颗愉快的心去走完这60里。

我要对着风，对着云，对着大地，也对着自己真诚地说：“这次远足，我不后悔，这是我一生中最值得骄傲的一件事。”

寒假社会实践报告高中生篇八

实践内容：

（一）实践前——思考

xx年xx月27日，学校正式放假。

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0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。

xx年寒假社会实践报告xx年龄段都会有一定的消费量；

三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

三：销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进205多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回

头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的2天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这2天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。