

学生会社会实践部策划案(汇总10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

学生会社会实践部策划案篇一

如今的少年一代，在小学就开始有独立消费的行为，到了中学时代，他们一般都有一笔固定的消费资金(零花钱)，有了经常性的独立购买活动。例如购买衣物：饰品、音像制品等自己喜欢的东西和上网交友娱乐等方面，虽然高消费的学生并不多，但是有关专家认为，十几岁的中学生对一些社会现象的辨析能力不强，在一些变味的“人迹关系”的影响下，难免会模仿。因此，良好的消费观念对于青少年来说是至关重要的。

现今，中学生的生活，学习环境与其父母一代已完全不同，大部分家庭中的独生子女的高消费生活越来越严重。再者，由于目前一般家庭的经济状况比以前有极大的改善。父母大多不愿自己的子女“受委屈”，又随着家庭观念的转变，家长更尊重子女的意见，鼓励子女发展自身能力。因此，中学生在诸多的影响下消费观念产生了极大的变化。

根据调查数据显示：有零用钱的学生占了被调查总数的98%，没有的仅占1.4%，现在的学生都是家里的“独苗”，家长对自己小孩几乎是百依百顺，疼爱有加，即使自己在省吃俭用，孩子那里总是应有尽有，可是谁也不想让自己的孩子过得好些呢？有些父母在自己的孩子身上放上零花钱，这些零花钱是家长对孩子成长的一部分投资。只有少数家庭的孩子可能每天的生活都是由父母来安排，所以也不需要什么零花钱了。对于在学习上的正常开销，家长们出手毫不犹豫的同时，同学们的生活花费和日零用钱，也随之“水涨船高”。因此中

学生的消费行为反映了以下的几种消费心理特点：

- 1、求新性。中学生处于求新求异、富有好奇心的年龄阶段，对外界新事物的接受能力特别强。于是在社会许多新鲜玩意的吸引下，“试一试”的想法成了这种心理的源泉。
- 2、兴趣性。据了解，由于有的学生是“追星族”便将每月开支中的大部分用在购买自己偶像的磁带或cd上等等，总的来说，主要消费对象自己的兴趣爱好有关，换言之，兴趣爱好越广泛，所花费的款项也就可能同比例增长，更何况现在的学生，兴趣广泛是普遍的事。
- 3、从众性。身在周围都是同龄人的环境中，加之有不少学生的家境不错，特别容易出现攀比的风气。这便使许多人产生“别人有什么，我也要有有什么”的想法，加上时下的某些时尚主题，促进了这种心理的形成，跟进了流行大军。
- 4、盲目性。这种心理特点的形成是基于前几种心理的，且从众性心理起了主导作用。

古人曰，“俭，德之共也；侈，恶之大也”。中国传统文化强调“俭以养德”。养成刻苦节俭习惯，可以避奢侈，取道义，去邪心，有利培养高尚品德和坚韧意志。有道是“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”。纵观历史，大到邦国，小到家庭和个人，无不是兴于勤俭，败于奢靡。青少年的财政来源主要来自家长，家长应负起管教指导责任。家长要让子女了解家庭的收入和开支，根据家庭的经济状况，制定合理的消费计划，并从中学习承担家庭经济责任。学校应该进行消费观念教育，灌输“量入为出”的用钱方法，通过学习理财知识，了解借贷责任，力戒享乐奢靡陋习，帮助青少年树立正确的消费观念。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

学生会社会实践部策划案篇二

伴随春节的来临又一次迎来我的寒假，在假期里我不仅放松自己尽情的狂野，对于这个特别的假期我想做些义务劳动尽自己的绵薄之力。新年来了，到处张灯结彩，而在这喜气洋洋之际，还有许多人孤苦的守在低矮的小房里，那么就让我们帮助乡里的孤老者做点事情。近来几天我们一直忙于打扫社区卫生，帮助村里的孤寡老人，帮他们打扫房屋，收拾庭院，还有和他们进行交谈，讲学校乐闻，说新年趣事。每每看到他们那幸福的笑颜，我知道老人的心，因为我们的努力而倍感快慰，也许他们体验到的是新一代回报的真心。而对于我而言这短短几天的相处和付出。让我觉得这个假期充满了色彩，甚至于对人生来说也如此。就是这短短的几天让我收获了很多，也许在别人看来是那么的小事，甚至于微不足道。

我们这次开展的义务劳动有着很大的意义，一方面，劳动是美德，而我们学生由于社会条件的种种因素，对这种美德有过疏远的意识，但这样的活动的开展，正好是促使我们#from end#把自己将要丢失的美德牢牢的握在手心。外出活动又何止是接触社会，而做这些活动又何止是陶冶情操！我想，如果这样的活动成为一种趋势，那我们就会在潜移默化中拾起我们所有中华民族流传至今的美德，那么，中华民族屹立于世界的日子就在近在咫尺了。我想，这决不是自我夸奖，这怕是一种自我鼓励，我相信华夏儿女会用他们无比强大的智慧与力量承担起这一项永不过时的使命。

同时，通过这些看似微不足道的小事，我却懂的了很多：

(一) 一组同学来到了宁乡玉潭路，帮助扶老帮幼

这是一位男同学在马路上扶一位年过花甲的老人的场景，这是小雷锋的行为，同时呼吁广大同学、朋友、青年同志们能够学习这样的雷锋行为，向雷锋致敬！！

(二) 一组同学来到一环路，同学们开始帮助捡垃圾

这是我班一女生丢垃圾的场景，看看那地上，行人丢的垃圾都没留意丢在了外面，您可能在想丢一点没事，但卫生是靠每一个人积累维持的，垃圾又何尝不是一点一点堆积起来的？所以，在这里真心的呼吁大家爱护环境，保护卫生，我们同住地球村，爱护她是人人的责任！同时我们感悟到：伸出你的手，制造一片美好！

(三) 一组同学来到春城路做起义工活动，

新的一年即将到来，辛苦的环卫工人们又为社会奉献了一年，他们不曾停歇，不曾埋怨，早起贪黑，风吹日晒，坚持为城市作出贡献，为大家提供一个方便。这是我们的同学在帮助倒垃圾，不怕累，不怕脏的精神值得学习，向身边的这些人看齐，献出你的微薄之力，城市将会更美好！

这次的实践活动圆满的结束了，在这次实践活动中，同学们感悟至深，既让自己得到了锻炼，又给城市做出了贡献，出一份力，回报的是一份欣慰！

也许我们这个年代多的是高科技，也许同学们以后的志向很高远，也许大家的梦想是坐在班公室安稳的工作，但当你们玩游戏玩到累了的时候、工作到疲惫的时候、窝在家里窝腻了的时候，出去走走吧，你会看到不一样的世界，美丽的自然界、乡间温馨的局面、各种有爱的场景……当然也有被破坏的一部分；你亦会听到不一样的声音，有社区里的议论声、党决策后的民生反应……当然也会有贫困的呼叫声以及求救的声音……在这些时候，大家更多的是需要思考与行动，参与大家的活动，帮助弥补社会残缺的一部分……最后，预祝大家新年快乐，万事如意！

学生会社会实践部策划案篇三

公司名称：天津亿品佳食品贸易公司

经营范围：食品经营注册资本：200万

二、具体情况

首先，在第一周时间里，我对公司业务流程的内容有了一定的了解。其次，在第二周的时间里，我认真、仔细学习了日常财务操作的全过程。跟出纳人员学会了如何开支票等票据、如何根据原始凭证编制记帐凭证、登记现金、银行日记帐、每月月底如何根据银行对帐单与帐户进行核对，及时编制调节表，向主管会计学习财务报表的编制和财务分析。最后，在第三周的时间里，我学习和了解了公司的有关财务制度，对财务人员的岗位主要职责有了具体认识。

三、公司在财务会计方面存在的主要问题

四、实践的收获和体会

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。

体现了会计的规范性，这为其三。

登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

在实习期间，我还参与了增值税发票的申报，了解了进项销项税之间的相互抵消等纳税方面的具体工作，知道了在增值税专用发票的开具中，必需核对单元的每一项税务信息，搜罗税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必需真实确切，其中任何一点小错误的出现，申报工作就不能完成，随后进项销项的抵消又会出现问题，因此，丝毫差错都是不允许的；也知道了发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

会计本来就是烦琐的工作，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力。

在暑期短暂的一个月实习中，我不仅学习到了会计专业的知识，更加学习到了社会上的规则。使我对会计这个岗位有了更加深入的了解。体验到了与大学完全不同的生活。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

学生会社会实践部策划案篇四

第一段：引入背景和目的（150字）

社会实践是大学生们拓宽视野、增长见识、培养实践能力的重要途径之一。在本次社会实践中，我选择了参加爬山活动，目的是锻炼身体、挑战自我。爬山不仅能够增强体质，还能培养坚毅的意志力和团队合作精神，帮助我更好地面对未来的挑战。

第二段：准备和登山过程（250字）

在爬山前，我们进行了充分的准备。首先，我购买了专业的登山装备，包括运动鞋、防滑手套、登山杖等。其次，我们参加了几次训练课程，学习了基本的登山知识和技巧，了解了户外安全注意事项。当天，我们一早出发，的士行程确定。去到山脚下后，我们进行了简单的热身运动，确保身体状态良好。开始爬山后，我感受到了身体的巨大挑战，但我坚信自己能够坚持下去。

第三段：体会和收获（350字）

在整个爬山过程中，我遇到了许多困难和挑战。起初，每一步都让我喘不过气来，双腿发软，但我坚持不懈，一步一个脚印地向前。在攀爬过程中，我学会了倾听导游的指导，与队友互相搀扶、支持，形成了紧密的团队关系。团队的力量使我们能够相互鼓励、走出困境。爬山的过程也让我体会到了身心的奇妙连接，头脑清晰，能量充沛。当我艰难地攀到山顶时，欣喜之余，我明白了坚持不懈的意义。

第四段：反思和认识（300字）

经过这次爬山活动，我不仅锻炼了身体，还培养了坚韧不拔的意志力和团队合作精神。面对困难时，我不再轻易放弃，

而是用持之以恒的精神去克服问题。此外，我还意识到了自身的不足之处，比如体能、导航能力等，这些都成了我今后可以提升的方向。同时，我也深刻认识到团队合作的重要性，无论是在家庭、学校还是工作中，与团队的默契和合作能力都非常关键。

第五段：总结和展望（150字）

通过这次爬山经历，我深刻体会到了坚持不懈的力量和团队的重要性。我相信，在今后的学习和工作中，我会以更加积极的态度去面对困难和挑战，运用所学的知识与技能，与团队成员密切协作，共同取得更好的成绩。同时，我也会继续关注自身的不足之处，努力提升个人综合素质，成为一个有能力、有担当的社会人。我期待着未来的社会实践活动，希望通过更多的实践锻炼和经验积累，为自己的成长打下更坚实的基础。

学生会社会实践部策划案篇五

社会实践是大学生综合素质教育中非常重要的一环，通过实践活动，使学生能够将所学的理论知识应用于实际，了解社会发展的真实情况。在我所参加的社会实践中，我深入调研了一家企业的运行机制和发展状况，不仅对企业实际情况有了更为深入的了解，也对自己的能力和职业规划有了新的认识。以下是我对这次社会实践报告调研的心得体会。

首先，通过这次社会实践调研，我对企业的运行机制有了更为清晰的认识。在实践中，我了解到一个企业的持续发展离不开五个方面：市场需求、产品优势、技术创新、组织能力和人才团队。只有当这五个方面能够相互配合和协调，企业才能够稳定地、持续地发展。而在这家企业中，我深刻地认识到了产品优势和技术创新的重要性。这家企业十分注重研发新产品和技术创新，通过不断地改进和创新，使企业始终保持竞争优势。同时，我也了解到了企业如何通过市场调研

来了解市场需求，进行产品定位和市场营销策略的制定，这为我以后学习相关课程提供了很好的实践基础。

其次，通过这次社会实践调研，我对自己的能力和职业规划有了新的认识。在整个调研的过程中，我负责了一部分的调研工作，包括市场调研和对企业内部的组织能力进行评估。在与企业员工和相关部门的交流中，我学会了如何与人沟通和合作，学会了如何收集和整理相关调研数据。通过这次调研，我也发现了自己的一些不足之处，比如在处理复杂问题时缺乏耐心和细心。这让我认识到了自己未来还需要进一步提高的地方，也为我的职业规划提供了一些建议。我将更加积极参加相关实践活动，提升自己的沟通和分析能力，为未来的职场做好充分准备。

第三，这次社会实践调研让我对企业的社会责任有了更深入的认识。在我们调研的企业中，他们注重为社会做贡献，并致力于环境保护和公益事业的发展。他们不仅遵守法律法规和道德规范，还积极促进员工的职业发展和生活福利，为员工创造良好的工作环境。这使我深感企业应该承担起更多的社会责任，不仅要追求经济效益，还要注重社会效益，为社会进步做出更大的贡献。作为一名大学生，我也将在将来的工作中积极履行社会责任，为构建和谐社会尽力而为。

第四，这次社会实践调研让我对团队合作有了更深入的认识。在实践中，我们组成了一个小组，每个人负责不同的任务，通过合作完成整个调研报告。在与小组成员的交流和合作中，我深刻地认识到团队合作的重要性。每个人的分工明确，互相之间的配合默契，才能够最大限度地发挥集体的力量。在整个调研的过程中，我们不仅相互帮助，还共同解决了一些困难和问题。通过这次经历，我明白了个人的力量是有限的，只有与他人合作，才能够实现更加优秀的成绩。今后，我将更加注重团队合作能力的培养，知道在团队中扮演合适的角色，促进团队的协作和进步。

最后，通过这次社会实践调研，我认识到理论知识与实践经验是相辅相成的。在实践中，我深刻地感受到了自己在课堂上学到的知识的实际用途，并发现了一些理论无法解决的问题。只有将理论知识与实践经验相结合，才能够在职业发展中取得更好的成绩。因此，我将更加注重将学到的理论知识与实际工作相结合，不断地加强自己的实践能力和实际操作能力，为将来的职业生涯打下坚实的基础。

通过这次社会实践报告调研，我对企业的运行机制、自身能力和职业规划、企业的社会责任、团队合作以及理论与实践结合的重要性有了更深入的认识。这次实践让我受益匪浅，使我更加坚定了自己的职业目标和发展方向。我相信，在未来的工作中，我将能够更好地应对各种挑战和问题，实现自己的职业梦想。

学生会社会实践部策划案篇六

以前在电视上经常看到媒体对社会福利院孩子的生活状况的报道，可以说，每次我看到的报道都是某某单位对某某福利院献爱心，为孩子们带去了糖果，零食和他们喜欢的玩具，并同时捐款多少元。是的，福利院的孩子们需要社会对他们经济上的资助，但是，他们更需要的是人们对他们的关爱。他们已经被他们的父母因为这样或那样的原因遗弃，这莫过于人生的一大灾难。而他们，绝对不能被我们的社会所遗弃。

8月20号，我们小组一行10人来到浦口的南京市社会福利院。来到了那里，我们都大吃一惊。这里的孩子都不是正常的孩子，他们是一群有先天性障碍的孩子。有的孩子因患残疾而行动不便，但他们依然用坚强撑起活着本应挺起的脊梁；有的孩子说话支支吾吾，口齿不清，但我们分明可以听到他们渴望与人沟通交流的声音；有的孩子虽然智力有障碍，但他们却用力在纸上写下遒劲的大字或者用手中五彩的画笔勾勒出内心的美好世界，每一笔每一画都是不去的真实写照。即使有的孩子年龄还没有十岁，但他们已经学会了自立与自强；即使

这些孩子非亲非故，但不幸的命运将他们会聚在一起，同时也教会了他们团结友爱；即使他们和同龄的孩子相比缺少富足的物质条件，但他们丝毫不埋怨上天的不公，虽然他们是在自己不知情的情况下被无情的父母所抛弃，但从他们清澈的大眼睛还是可以看到与生俱来的单纯和可爱。

学生会社会实践部策划案篇七

第一段：引言与背景（200字）

社会实践是一种重要的学习方式，通过参与实践活动，我们可以更好地理解 and 掌握社会知识和技能。在这次调研中，我选择了社会实践报告作为一个特定的项目来实践我所学的课堂知识。通过参与这个项目，我不仅深入了解了社会问题的现状和原因，也锻炼了我解决问题和撰写报告的能力。

第二段：调研过程与经历（300字）

在我的社会实践报告调研过程中，我选择了关注城市垃圾分类的问题。首先，我通过阅读相关资料，了解了垃圾分类的历史和现状。接着，我在社区里进行了实地调研，采访了居民和垃圾处理站的工作人员，收集了大量的数据和信息。通过这个过程，我深刻地意识到垃圾分类问题的重要性和复杂性。我学会了一些实用的技巧，如问卷调查设计和数据分析方法，受益匪浅。

第三段：调研结果与发现（300字）

在我的调研中，我发现城市垃圾分类存在着几个主要问题。首先，垃圾分类的意识不足，很多居民对于垃圾分类的重要性和操作方法缺乏了解。其次，垃圾处理站的管理不规范，导致垃圾分类效果不理想。此外，政府相关部门在推广垃圾分类方面的宣传力度不够，也无法很好地引导居民养成垃圾分类的好习惯。通过这些调研结果，我意识到解决垃圾分类

问题需要全社会的共同努力，包括居民、政府和垃圾处理站等各个方面。

第四段：对问题的思考和建议（300字）

基于调研结果，我认为需要从多个方面来解决垃圾分类问题。首先，政府需要加大宣传力度，提高居民的垃圾分类意识。其次，应该建立更完善的垃圾分类处理机制，提高垃圾处理站的管理水平。同时，也需要倡导居民积极参与垃圾分类行动，提高他们的参与度。此外，可以通过给予居民相应的奖励和惩罚来鼓励他们进行垃圾分类。总之，解决垃圾分类问题需要全社会的共同努力和积极行动。

第五段：总结和反思（200字）

这次社会实践报告调研让我深刻地认识到社会问题的复杂性和解决问题的重要性。通过参与实践，我不仅巩固了课堂知识，也提高了解决问题和撰写报告的能力。同时，也让我更深入地了解了社会的运行机制和问题所在。我希望这次调研能够为垃圾分类问题的解决提供一些思路和启示，并为我今后的学习和实践打下坚实的基础。我相信，在全社会的共同努力下，我们一定能够解决好垃圾分类这个重要的社会问题。

学生会社会实践部策划案篇八

我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务，以下是小编整理的关于社会实践报告怎么写，欢迎大家参阅。

（一）标题。标题可以有两种写法。一种是规范化的标题格式，即“发文主题”加“文种”，基本格式为“××关于××××的调查报告”、“关于××××的调查报

告”、“××××调查”等。另一种是自由式标题，包括陈述式、提问式和正副题结合使用三种。陈述式如《东北师范大学硕士生毕业生就业情况调查》，提问式如《为什么大学毕业生择业倾向沿海和京津地区》，正副标题结合式，正题陈述调查报告的主要结论或提出中心问题，副题标明调查的对象、范围、问题，这实际上类似于“发文主题”加“文种”的规范格式，如《高校发展重在学科建设——××××大学学科建设实践思考》等。作为公文，最好用规范化的标题格式或自由式中正副题结合式标题。

(二)正文。正文一般分前言、主体、结尾三部分。

1.前言。有几种写法：

第二种是写明调查对象的历史背景、大致发展经过、现实状况、主要成绩、突出问题等基本情况，进而提出中心问题或主要观点来；第三种是开门见山，直接概括出调查的结果，如肯定做法、指出问题、提示影响、说明中心内容等。前言起到画龙点睛的作用，要精练概括，直切主题。

2.主体。这是调查报告最主要的部分，这部分详述调查研究的基本情况、做法、经验，以及分析调查研究所得材料中得出的各种具体认识、观点和基本结论。

3.结尾。结尾的写法也比较多，可以提出解决问题的方法、对策或下一步改进工作的建议；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考；或展望未来，发出鼓舞和号召。

20xx年12月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里唯一的一次晴天中来到了震旦(国际)集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)家具、通讯

商品等领域，公司遍布中国台湾、大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

在中国台湾，震旦的oa事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，在中国台湾俨然成为最具特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的oa公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的高新技术，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心

态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经

理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对震旦集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在餐厅里，别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在

他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉地去 做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导,有些问题有了课堂上地认真消化,有平时作业作补充,才能比一部人具有更高的起点,才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意到社会实践,社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

学生会社会实践部策划案篇九

作为一名当代大学生，绝不应该是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践能力的培养。当今社会需要的是实践能力强的，能迅速完美的解决问题的人才。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服务员。从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应该着重培养的能力、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。闲话不多说，下面让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

第一章专业篇——人应该有一技之长

马云曾高中生社会实践报告对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应该学好自己的专业或者某一自己擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，现在一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看重的是求职者在专业领域的影响力和实际操作能力。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学生求职的重要性。对于我而言，一个计算机专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在现在努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其社会，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与计算机无关，但我也积极的工作。

总之，现在的我务必在大学期间将自己的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下计算机专业必要的证书，努力成为计算机领域的佼佼者！

第二章人际篇——为人谦逊，善于交流，勇于表达

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，好的人际关系可以帮助个人在职场上路路顺风，而坏的人际关系显然会阻碍一个人的职场发展。在我做服务员的那段时间，让我深深的体会到了处理人际关系的重要，如何和上级领导处理好关系，和同事处理好关系，作为服务员更重要的是要和顾客处理好关系。“为人谦逊，微笑待人”是我在工作期间总结的八字箴言，看似简单，确实有实实在在的效果！

科学依据已经证明，良好的人际关系和和谐的工作环境对个人的工作有重要的作用。专家如是说：“和谐的工作环境可以带给人积极的暗示，而人在喜悦、积极的状态下可以发挥出超出平常的工作效率”。而尴尬的环境往往使人心烦焦躁，

从而降低工作效率。

另外，善于与人沟通，勇于表达自己对于一个人的职场发展至关重要，沟通是思想与思想交流的途径，人与人之间的关系，离不开沟通，离不开交流，善于交流是一种能力，在社交场如鱼得水的人往往在事业上会大有所成！当代大学生绝不能成为书呆子，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的时代已经逝去，当今时代需要的是敢于大胆表达自己，加国之事，事事关心的人。

结合暑假实习和寒假打工的经历，参考网络上的大量文献，得出了以下的结论：

人们在人际交流沟通过程中，只有5%的沟通方式是正确的，95%是错误的。这些错误的类型可以分为四种：指责型、讨好型、理智型和打岔型。而正确的方式是真实一致型：站在对方的立场去考虑问题，坚持表达自己的观点，而又不伤害到别人。同时专家指出：职场上切忌个性与共性发生强烈冲突。一个很有个性的人，来到与他个性完全不符的环境中，当个性与共性发生很强的冲突时，他就可能被孤立。比如说，一个性格开朗、个性张扬的女孩，在一个相对闭塞、思想守旧的环境下工作，而这个女孩又不懂得很好的处理人际关系，那么她有可能被孤立。

第三章创业篇坚持梦想，不抛弃不放弃！

在我心中一直有一个自主创业，做一个成功的企业家的梦想。这次寒假服务员经历让我对创业又有更加深刻的认识体会。

闲暇与餐厅大厨交流的时候，听说了桂林人董事长与总经理当年白手起家的创业故事，被其坚持不懈的创业精神所感动。二十几年前，桂林人的董事和总经理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自己梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林米粉的名声还没有打响，他们生意

堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一直摸索着更好的经营方式，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，但是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业终于有所成就，而今，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

桂林人的成功无疑表明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自己的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人的欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，不过是欲望的别名，你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好社会实践报告保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

言已尽，而意未穷，此次寒假实践经历让我对自己的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自己的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以积极乐观的态度去面对生活，不管生活有什么曲折，保持积极的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毫无疑问，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自身素质，成就一番事业！

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

学生会社会实践部策划案篇十

于是为了进步自己的能力,增加团队工作经验,不少人竞选班委、学生会职务;在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实际题目了吗?答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺,以便我们日后学习有个侧重点。另外,校园与社会环境的不同,接触的人与事也不大相同,所以我们还可以在社会实践中学到很多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习,从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展,国内外经济不断变化,在机会越来越多的同时,也出现了更多的题目,有了更多更艰巨的挑战,这也就对人才的要求越来越高。

我们不仅要学好课本里的知识,还要主动走进社会,积极在实践中学习其他的东西,不断增加自己的经验,全方面武装自己,才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

201x年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁,我一脸幼稚、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,可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何倾销产品。

我也慢慢地放开胆往尝试,实在这种交流比想象的轻易多了。就好象上台前紧张兮兮,但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市做促销员不能坐着,也不能在超市随便逛来荡往,得时刻留意服务顾客。固然天天只有上午或下午班,但一段时间下来,还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也,必先劳其胫骨,饿其体夫,空乏其身。”

在学校,天天有作息时间表约束你。课程表会告诉你,今天该

干什么,明天又有什么事情要做。而在这里,你可以无所事事地像木瓜呆在那儿,然后老板不满足你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客,拉近与顾客的间隔,然后耐心的倾销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静,冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法,然后再作出适当的回应,不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下往。在学校,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力,固然这也存在的竞争,可校园里总少不了那份纯真,那份真诚,一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中,优越劣汰,你的成功就是别人的失败,工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等,关系复杂,这一切都需要我们有经验往处理。

尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们有经验往调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉醉于学习与消遣还未来得及思考,便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知,学生的实际操纵能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,学习的理论知识很多很多,几乎是面面俱到;而在实际工作中,很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的题目,只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会想,实际操纵这么简单,但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端,严重的脱离了社会实际应用吗?实在不然,在学习这些吃力的知识的同时,我们的学习能力进步了,理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在很多书本中教我们如何往做好自己,教我们树立自己远大的理想,这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生,我们的年龄也不小了,离走向社会工作也不远了,我们应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上发生的各方面的事情,这就意味着我们必须得重视社会实践。究竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会,就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会,为社会服务。

而现今一个事实却被很多人误读了,大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生,以为读大学没什么用了,一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了,也确实很多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱,但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有很多人打工之后还想读书,甚至有部分人也确实再次进进校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献,也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实把握专业知识还有社会实践能力与经验。这次冷假社会实践我以“善用知识,增加社会经验,进步实践能力,丰富假期生活”为宗旨,利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动,接触了社会,了解了社会,并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这,我总结以为以下四点是在实践中不可缺少的。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中,人与人之间协力往做事,使其做事的过程中更加融洽,更事半功倍。别人给你的意见,你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩,而是对自己的

能力做出肯定。在多次的接触顾客中,我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的,没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候,知道要打假期工时,自己就害怕了。自己觉得困难挺多的,自己的社会经验缺乏,学历不足等种种原因使自己觉得很渺小,自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮,不怕别人的态度如何的恶劣,也要轻松应付,大胆与人对话,工作时间长了你自然就不怕了。”实在有谁一生下来就什么都会的,小时候天不怕地不怕,尝试过吃了亏就害怕,当你克服心理的障碍,那一切都变得轻易解决了。战胜自我,只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键,如某个名人所说:“勇气通往天堂,怯懦通往地狱。”四. 工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液,身体就会衰弱,人缺少了知识,头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中学到的,是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是:大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地,我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地,能将学校学的知识联系于社会,我感觉学习与社会实践是密不可分的。实践是学生接触社会,了解社会,服务社会,运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践,而不是闭门造车,实现了从理论到实践再到理论的奔腾。社会实践增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

(本文素材来源于网络,如有侵权,请联系删除。)