

# 2023年大学生快递实践报告(模板6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 大学生快递实践报告篇一

本站后面为你推荐更多大学生社会实践报告！

### 一、前言

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的 决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表此刻认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有 相对独立性，能够对实践进行指导。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 的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透 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。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。

二、实践目的1、社会实践是大学生宝贵的锻炼身心的机会，在实践中培养吃苦耐劳、坚毅挺拔的精神以及劳动观念和奉献的精神，增强团队合作意识。

2、充分发挥我们学生的知识和智力优势，在实践中学会克服困难、独立的去解决问题。

3、进行社会实践活动弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们思想政治教育的实践资料，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长的重要课堂，从而优质成才、全面成才。

### 三、实践好处

1、利于大学生了解国情、了解社会，增强社会职责感和使命感。现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的。

2、利于大学生正确认识自己，对自身成长产生紧迫感。透过广泛的社会实践活动，能让学生看到自己 and 市场需求之间的差距，看到自身知识和潜力上存在的不足，比较客观地去重新认识、评价自我，逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

3、大学生对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的潜力。大学生以课堂学习为主要理解方式，这对大学生来说十分重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生接近社会和自然，获得超多的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的潜力。

#### 四、实践时间

20xx年1月6日——20xx年2月22日

#### 五、实践地点（单位）

贵阳市苏宁电器商城

#### 六、实践资料

为在校学生的我们，在假期的社会实践活动中在乎的不就应是实践什么样的工作，而就应在乎的是在整个社会实践活动中得到了怎样的锻炼，有了多少的收获，所以20xx年的假期，因为气候等各方面等原因我没有远出到外省去实习，而是在学校附近的商场简单实习，深刻体会；这也贴合学院团委要求“就近”的原则。以下是我本次社会实践的具体过程以及实践心得体会：

经过重重面试，我被安排在了喷水池的苏宁商城，工作的主要任务是擦拭玻璃，保证各种家电上没有灰尘；发宣传单，在各个路口向行人发单页，介绍正在做活动的产品；向顾客介绍他们所需要的家电等等。

下午的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，我忘记带伞了，只能向商城的员工借了一把伞，但是要拿着一大堆的单页还要撑伞真的不太现实，但没有办法，这就是考验的时候。我的任务是和另外一个和我一样也是实践的女生到市区的南郊去发传单，因为下过雨，那里的人很少，走过几条小街小巷，才发出几十张，剩下的几百张，我们只能往每一家店铺尽可能的多发传单。当我们派完传单之后，我们几乎都淋湿了，时间已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有真的体会过才明白，能够说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少的困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，

我想象着我们是坐在店里面销售产品的情景，但此刻……借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”，我相信我会坚持下来的。

每一天上班的第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，做各种各样的卫生，有时候会抱怨自己像一个清洁工一样，但其实只有从生活中最基本也最简单的事情开始做起，才能更好的做好其他事情。这也许是对我们的锻炼，此刻的我们，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。此刻这些看似简琐的工作，不就是能够当作磨练的机会吗我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。初来店里，单调机械的生活，使得心里未免有些失落，此前，早有学长告言在先，不要对你的实践抱有太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，公司不可能把核心业务交给你，尽管你很认真的把所有的电器的性能都背下来，但是要想真正把东西卖出去，还是需要一段时间锻炼的。我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。此刻就应把简单的事情做好，才能做更复杂的工作。接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。我鼓励自己要摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

很快，一个月的实践生活就结束了，在这期间，无数次想要放下，和学校舒服自在的生活相比，这种每一天都要遵守规则，不能犯错，时时刻刻在竞争着的生活真的好累，每次回到家里，丝毫不想动一下，但是还好，我坚持下来了。在实践期间，我更好的接触了社会、认识社会，这是我即将步入职场的初体验，在这段时间里，我发现了自己的不足，感受到了社会 and 学校的种种不同，学校的生活是悠闲自在的，没有太多的竞争，而在社会上，每一天都要绷紧自己的神经，时刻想着要让自己进步，跟上竞争的步伐，不被发展快速的社会所淘汰，因此在剩下的校园生活里，我将会更加努力地去完善、充实自己，去获得更多与社会相关的知识，让自己在踏上社会之前充满电。这次的实践让我学到了很多对以后

的职业规划的新补充，也让我了解到自己的缺点所在，我将会努力将缺点转化为优点，让自己的身上散发出光芒，感谢鑫荣华商行给我的这个机会，也感谢在此期间帮忙过我的所有人。

## 七、结语

透过这次的寒假的社会实践活动，我们从中体会到，此刻的大学生最缺乏的是实践，但是在各高校中的实践机会却是少之又少，而这恰恰说明了我国内地高校与国外高校的差距所在。在现实高校教育体制不可能有太大的改变的现状下，在校大学生就应多多利用大学生生活的空闲时间走进社会多多实践，培养自己的实践潜力；在培养实践潜力的同时，就应夯实自己的专业基础与其他相关知识基础，为踏入社会与顺利开启自己的职业生涯做好准备。

回顾短暂而又充实的实习实践生活，大学生总会有很多感触。透过不同方式的暑期锻炼，大学生不仅仅认识了社会、锻炼了潜力，而且体会到了不一样的实践经历。近年来，企业对大学生的实践潜力的要求越来越重视，是否参加过社会实践成为企业选聘人才的一把尺子。应对激烈竞争的就业压力，大学生也只有主动走出象牙塔，用心参与到暑期实践中去，才能有效提升自身的综合潜力，实现从校园到社会的完美转型。

## 大学生快递实践报告篇二

系部名称：市场营销 专业：市场营销 年级□xxx 班级□a21  
姓名： 学号：

实践地点：青海省互助土族自治县

实践时间□ xx年03月02日 至 xx年03月04日 共3天

## 一、概述经过

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售赚取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在—个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们—共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从xx-03-02到xx-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

## 二、存在问题

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，—次性进货太多，不利于集中管理和出售；第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理；第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的；第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是—个很大的支出，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

## 三、解决办法

此处解决办法与上“存在问题”—一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个是长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准最佳时机出击便可得到最佳效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，想办法解决住宿问题以及伙食问题。

#### 四、未来规划

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价；二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

#### 五、总体心得

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜！

### 大学生快递实践报告篇三

20xx年8月15日——20xx年8月25日

XX

(1) 学习用友财务软件的相关模块在日常业务处理中的应用。

(2) 进一步熟悉会计电算化的基本流程。

(3) 为毕业找工作奠定相关技术基础。

(1) 根据实践指导书完成资料一的内容，形成资产负债表和利润表。

(2) 在资料一的基础上完成资料二的业务，形成资产负债表和利润表。

(3) 对实践进行总结，完成实验报告。

(1) 了解用友财务软件的相关知识

用友erp—u8是我国用户量最大、应用最全面、行业实践最丰富的erp□它充分适应中国企业高速成长且逐渐规范发展的状态，为广大中小企业连接世界级管理，是蕴涵中国企业先进管理模式，体现各行业业务最佳实践，有效支持中国企业国际化战略的信息化经营平台。

用友erp—u8以企业业务流程为导向、应用价值为主体，将企业基础资源、需求链、供应链三个管理与竞争核心构筑成为三角形业务应用体系，再以业务应用为基础，构筑战略决策应用模式，从而形成金字塔式总体应用价值模型。在此次实践中，我们主要是运用其财务会计中的总账、应收款管理、应付款管理、固定资产□ufo报表五大子系统，供应链中销售管理、采购管理、库存管理、存货核算四大子系统以及人力资源里的薪资管理系统等。

(2) 期初建账

目的：要求我们掌握企业在进行期初建账时如何进行核算体



系的建立及各项基础档案的设置。

内容：核算体系的建立、系统的启用及定义各项基础档案。

该部分实践所进行的工作有：设置编码方案，主要是为了以后进行业务处理的分级核算；以账套主管身份进行注册后，启用实验所需要的各个系统，即“采购管理”、“销售管理”、“库存管理”、“存货核算”、“应收”、“应付”、“总账”、“固定资产”、“薪资管理”系统。然后，我们所做的主要工作是进行各项基础档案的定义，包括部门档案、客户分类、供应商分类、供应商档案、存货分类、计量单位、存货档案、结算方式、本企业开户银行、仓库档案、采购类型、销售类型、设置会计科目、选择凭证类别。

### (3) 初始化设置

目的：掌握企业在将来的业务处理中如何能够由系统自动生成有关的凭证；在进行期初建账时应如何设置相关业务的入账科目；如何把原来手工做账时所涉及到的各业务的期末余额录入至系统当中。

内容：设置基础科目期初余额的整理录入

实践主要工作有：根据存货大类分别设置存货科目；根据收发类别确定各存货的对方科目；设置应收系统中的常用科目：调整应收系统的选项、设置坏账准备期初；设置应付系统中的常用科目：基本科目设置、结算方式科目设置；期初余额的整理录入：录入总账系统各科目的期初余额、期初货到票未到数的录入；进入存货核算系统，录入各仓库期初余额、进入库存管理系统，录入各仓库期初结存、期初发货单的录入、应收款期初余额的录入及对账、应付款期初余额的录入及对账。

### (4) 采购、销售、特殊库存业务核算

目的：掌握企业在日常业务中如何通过软件来处理采购入库、销售出库、各种其他业务及相关账表查询。特殊库存业务包括：直运业务、产成品入库、材料领用、出入库跟踪、调拨业务、盘点预警、盘点业务、假退料。

内容：根据实践操作向导的步骤，将所给的业务进行相关的账务处理。

实践的主要工作有：根据不同的业务，填制相应的请购单、订单、到货单、采购入库单、采购发票、报价单、发货单、出库单、销售发票等，对单据进行记账，并生成相关凭证。

#### (5) 固定资产核算

目的：掌握企业在日常业务中如何通过软件进行固定资产核算子系统的初始设置及日常核算工作。

内容：固定资产系统的初始设置、录入固定资产期初余额及其业务进行处理。

实践的主要工作有：部门对应折旧科目设置、定义资产类别、定义增减方式、录入固定资产期初余额。查询固定资产明细账，并与总账系统进行对账，购入固定资产，计提固定资产折旧，固定资产减少，固定资产清理的处理。

#### (6) 工薪业务处理

目的：掌握企业在日常业务中通过软件进行薪资核算子系统的初始设置及日常核算工作。

内容：薪资核算系统的初始设置、当前工资类别的初始设置、处理日常业务、工资费用分摊。

#### (7) 往来结算业务处理

目的：掌握企业在日常业务中通过软件处理各种往来业务及相关账表查询。

内容：客户往来款的处理、供应商往来款的处理

实践的主要工作有：应收/付款的确认、收款结算、转账处理、坏账处理、财务核算；将业务中未生成凭证的单据生成相应的凭证、查询凭证。

## (8) 月末结账

目的：掌握企业在日常业务中如何通过软件进行各出入库成本的计算及月底如何做好月末结账工作。

内容：单据记账、财务核算、月末结账(采购系统、库存系统、存货系统)、财务系统的期末处理(工资系统、。固定资产系统、应收系统、应付系统、总账系统)、生成报表。

1、注册系统时候没有将系统的时间和账套会计期间相统一，因此给后面的操作带来了很大不便。

3、在制作凭证的时候凭证的制作日期发生了混乱，系统提示说制作凭证不序时，无法进行后面凭证的操作，只是我们不停的修改日期。

4、在填制凭证时，对有些业务的借贷方科目不确定。

5、在进行采购业务核算中，对业务处理流程不够熟悉，以至于填制了采购发票后不能生成凭证，经过老师的指导，发现在填制单据过程中有的不规范，有的甚至未通过记账。有些单据的填制可以根据前面已填的相关单据拷贝而成，采购单据的填制错误该如何进行补救。采购业务的完成并不是这一个系统独立完成的，而是在库存系统和存货核算系统的配合下完成的。同时，采购发票要在应付系统中进行审核并进行

制单处理。

6、在进行销售业务核算中，需要新增“安装费”，在基础设置中并没有此项，做该项业务的时候需要返回到“设置”部分，增加“费用项目分类”；在进行业务处理时应注意调整选项及业务类型（普通销售、分期付款、委托代销）；对同一批发出商品开出两张专用销售发票时，要注意发票上的销售数量；在销售系统中填制复核销售发票后要在应收系统中进行审核并生成收入凭证，同时要在存货系统中生成结转销售成本凭证。

7、在特殊业务核算中，进行“直运业务”处理时也应注意调整有关选项（销售系统），在填制销售订单和采购订单的时候，业务类型都应该分别选择“直运销售”和“直运采购”两项，而且各个单据之间不是孤立存在的，后一个单据可以通过“过滤”或者“拷贝”而形成，结算时应先进行采购结算，然后才能完成销售结算；“出入库跟踪业务”中需要在“设置”部分对存货档案进行选择，增加“出库跟踪入库”选项，并且在材料出库单格式设置中增设“对应入库单号”栏。

8、在固定资产核算中，在定义增减方式时，直接购入的对应入账科目应该改为“物资采购”，而不是资料中显示的“应付账款”；录入固定资产期初余额时，应注意各个部门的非配比率；固定资产减少的业务时，应该是先计提折旧，然后进行资产减少处理。

9、在工薪业务处理中，在进行人员类别设置时需要将人员档案中的“王鹏”和“张玲”的类别修改为“无类别”，然后设置完所有类别后再将“王鹏”和“张玲”的类别修改为“营销人员”；在定义工资项目公式时应注意函数公式向导的应用。

10、在月末结账的过程中，应注意：及时整理作废凭证；保证所有单据全部记账、审核；转账定义中，需要对“制造费用”和

“基本生产成本”进行对应结转处理;所有的损益都需要转入“本年利润”中。在进行报表处理时,熟悉ufo报表系统中自定义报表和模板生成报表的基本原理,掌握报表格式设计,公式设置,报表数据计算等操作方法,作出资产负债表和利润表。

11、资料二中只有相关业务,没有业务操作向导,尽管有些业务在前面做过,但是在实际操作中也并不熟练,很多时候还是要从实践指导书中寻找答案。

经过了两周的实践,我们顺利的完成了实践的任务。在实践过程中,我们难免会遇到各种各样的问题,通过积极向老师和同学请教,及时解决问题,避免影响后续的业务处理。同时,我们不能仅仅停留在解决问题的层面,而是应该多思考为什么要那样解决,还有没有更好的办法等。我们应该去思考每个业务步骤的意义,真正理解业务的操作流程,从而能够熟练操作用友erp—u8系统。

此外,通过实践,不仅培养了我实际的动手能力,对实际的财务工作的过程也有了一个新的认识,认识到了手工做账与电算化做账的各自特点,也从中认识到了自己的不足,更使我领悟到要想成为一名高质量的会计专业人才必须具有的专业性及谨慎性。学习好会计电算化工作不仅要学好书本里的各种会计知识,而且也要认真积极的参与各种会计实践的机会,从错误中积累经验,从不足中学会改进,从各方面完善自己,让理论和实践有机务实的结合在一起,只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。

## 大学生快递实践报告篇四

艳阳高照,迎着微润的风,脚下轻盈如燕,秋风细柔干燥,少女肤薄细嫩,在轻薄的阳光下闪耀着光泽,微翘的嘴角掩不住内心的雀跃。

我和同学们一起阔步再走平坦清洁的路上，年轻的嗓音笑着，激烈的讨论着行程。我们顶着高升的艳阳，肆意的挥洒着自己的精力。

我们先去参观了动物伙伴们，从前只能在百科全书里看到的可爱生物出现在我们眼前，内心的惊喜和喜爱难以言喻，我们手中攥着手机，摄像器材，趴在隔离了动物厚厚的玻璃上，努力地找着角度试图将它们最可爱有趣的一面记录下来。在欣赏它们的同时，女生固有的柔软又冒出来，心里觉得它们十分可怜，无法回到大自然，无法与自己的伙伴们玩耍，每天屈就于狭小的空间里，他们的天性无法表达出来。我试图盯着他们的眼睛想要看到它们眼睛里蕴含的最深的感情。

“啪”一阵白光，我的思考被打断，突如其来的刺激令我紧闭着眼睛。参观的人们看向那位手拿着单反相机嬉笑着和旁边的同学说，“看那个笨熊被吓到了哈哈哈哈哈。”他用手手指着玻璃墙里的北极熊，表情令人厌恶，我狠狠的撇开了头，心里在疯狂地唾弃着这个自私任性的人。

人类只不过比动物拥有更高的智慧罢了，又何苦为难它们呢？

原本愉悦的心情开始变得郁闷起来，路边鲜艳的花儿似乎也没有那么艳丽了。同学们似乎感觉到了我的不开心，他们笑着闹着给我讲笑话，喂我吃食物，带我吃冰淇淋。温暖的气息轻轻地将我笼罩起来，我的周围似乎有一个巨大的光晕，金黄柔软。心尖软软的涨涨的，好像一握便能挤出蜜汁来，芬芳甘甜的汁液是朋友们的关心一滴一滴汇聚而成的琼浆。

雨露琼浆，莫不甘甜。

难怪海伦凯勒说过：“和朋友在黑暗中要好过一个人独自在光明里行走。”

骄阳越升越高，绿叶在阳光下还是那么翠绿欲滴，正如风华

正茂的我们，用自己的勇气信心来闯荡自己的人生。

忽然，一阵甜糯的香气在我们的鼻尖萦绕，我们默契的对视一眼，径直往雨林餐厅走去。我们各自拿出相应的金额在一起买单，我们为了冰红茶拿着餐具领了盒饭。我们坐在落地窗旁的桌上，看着窗外低矮的草丛上有着大大小小的光斑，轻小的灰尘在光束下纷飞，折射出钝重模糊的光感。我们嬉笑着争抢着彼此的饭菜，并不怎么美味的午餐似乎也在这笑声中变得有滋有味了。

著名的野外求生节目荒野求生的主人公贝尔·格里尔斯的家族贝尔家族自维多利亚时代便树立的信条：天下永远没有直通成功的免费入场卷，勇气，快乐，美德，希望和自尊才是真正意义上的财富。

也像康德所说：“人的心中如果有一种追求无限和永恒的倾向，这种倾向在理性中最直观的表现就是冒险，冒险是通往成功的必经之路。”

让我们学会勇气，信心，学会冒险，走向刺激而肆意的人生。

## 大学生快递实践报告篇五

随着出门经商打工的人多了。留守儿童也自然多了起来，永嘉县西岙乡就是一个典型的例子，那边的留守儿童占的比例是最多的，也是最为困难的，而那就是我们“爱暖童心”实践队的目的地。

社会实践的第一天，我们便分配好了工作，实践队主要以支教为主，所以，我们的首要任务就是招收当地的留守儿童。我们分成了4个小队，其中三队出去拜访附近的乡村招生，还有一队则负责后勤工作。招生过后，我们很顺利地西岙中心小学进行了为期一个星期的义务支教。在文化知识和兴趣爱好培养方面，我们尽我们所能使他们感受到学习的重要和

快乐，当然我们自己也从中学到了很多。

在6月30日下午在乡政府的会议室举行了开幕仪式，同时得到了乡政府的大力支持和赞助。7月1-2日，我们在附近相连的村子针对学生的学习、生活、家庭情况和学校的教学情况做了详细的问卷调查。7月3-4日，我们以6个人为一小队来到了大若岩和狮子岩风景区，以关爱留守儿童，“留守儿童不留守”名义，开展了万人签名和慈善募捐活动。同时，大若岩政府也表示了对我们此次募捐活动的支持。我们此次募捐所得用于购买慰问留守儿童的学习用品上。7月5日晚上，我们在老的中心小学的舞台上展现了我们这段时间教育和学习的成果，很高兴邀请到了乡政府的工作人员、村长、学校的教导主任和当地的村民前来观看。演出由于条件的限制，舞台灯光效果不是很理想，但是学生的卖力演出赢的了观众的阵阵掌声，实践在演出的落幕告以段落。

回想在那的日子，有快乐也有痛苦的。就拿学生来说有的很听话有的很调皮。对于听话的孩子，我们可以轻松的教学，而调皮的孩子不听话使之不好教导。不过我们还是认真的教导好每个学生。

不过在那边也有很多乐趣。相比城镇，乡村的山更加的绿；乡村的水更加的清澈；乡村的空气更加的清新；乡村的天空更加的碧蓝；乡村的人民也更加的纯朴。晚上在学校教室的栏杆前看夜空更是别有一番趣味，像数数着天上的繁星或是单单仰望夜空中奇异的星座图，都能安静我们的心。不知不觉我们在心底埋下了思念的种子，在以后的岁月里发芽、成长。不管我们是在支教还是在调查，村民和学生们都积极的配合。他们以一颗真诚的心欢迎我们的到来，一颗感恩的心送我们离开。

总结这次时期社会实践活动，虽然是我们每个人的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，实用的，受益非同的社会实践，相信这将会对我的以后学习和工作有很大的帮助。作



为当代大学生，身负重任，更不可懒。通过这次社会实践，我清楚地明白了教育的重要性，经济发展的必要性。自然不是说空话就能成功，要付诸于行动才会有深的体会，有更多的所得。实践出真知，毫无疑问，实践是检验真理的唯一标准。

## 大学生快递实践报告篇六

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大一学生，社会实践也不能停留在高中时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个月时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境——xx超市。它是一家中型私家超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在

别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当搬运人员把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，都是在盘点货物的种类以及数量，工作中一直都是站着。

有时因为业务的不熟悉我常常受到超市管理员或店长的数落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、管理人员甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。扩音器毫不留情的将我是个新手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些身经百战的老手们的好奇与嘲笑，好在超市的主管促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看

到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

进入大学，就是一个新的环境，接触新的人，你的所有过去对于他们来说是一张白纸，这是你最好的重新塑造自己形象的时候，改掉以前的缺点，每进入一个新的环境，都应该以全新的形象出现。“我是谁？”这是一个角色定位和角色认同问题。对“大学生”这一角色，如果模糊不清，就会出现角色错乱，大一、大二就会变成高四、高五；而如果认同不自信，“我来做什么”、“该怎么做”，这是主题定位和态度问题。大学的主题是什么？是单纯求学，两耳不闻窗外事，还是修身求学，一心追求真善美？是做单一型人才还是当复合型人才？是被动求学还是主动奋斗？选择不同，最后文凭的含金量决然不同。

“我到哪里去”？这是个定向问题。进入大学，前途选择并没有结束。将来是赶快毕业直接工作，还是考研究生继续深造？将来是进入蓝领、白领还是金领层次？不管怎样选择，改变命运的钥匙掌握在自己手里，成功的机遇总是偏爱有准备头脑的人。经常给家里打个电话，始终记住：儿行千里母担忧。很多事情别人通知你了，要说谢谢，没有通知你，不要责怪，因为那些事你其实应该自己弄清楚。

不论男人还是女人，如果在大学里还把容貌当作重要的东西

而过分重视的话，可能不会吃亏，但是早晚会吃亏。每个星期一定要抽时间出来锻炼身体。根据自己的特长进行有效地选择吧！就像我一样，几乎每天都锻炼身体。实习过程中觉得不是太累。

面对不公平的东西，不要抱怨，你的不公平可能恰恰是别人的公平。所以，你不如去努力的奋斗，争取你自己最合适的公平。如果你四年内很少去图书馆的话，你就等于自己浪费了一大笔一大笔财富。所以，经常去那里，随意翻翻，都有收获。你长的可以美丽，但你这个人可以漂亮，而且，那才是真正的漂亮美丽。所以，不必在穿着打扮上花太多心思。

己不必这样，你会发现其实真的不必。尊严是最重要的，但是在大学里，要懂得利用这个空间锻炼自己，要让自己的尊严有足够大的承受力，要知道，社会是一个最喜欢打碎人的尊严的地方，除了你自己，没人会为你保留它。

如果你的个性让很多人对你敬而远之，那么你的个性是失败的，个性的成功在于能吸引，而不是能排斥。新学期如果你接新生的话，当被问到学校怎么样之类的问题时，你要记住你不但是这个学校的一分子，你更要给你未来的学弟学妹带来信心，当你走进大二，你应该知道那时对学长的信任多深。你的确要学的有心计，但是记住，永远记住，在社会上要胜利的唯一的方法永远只是一个，那就是实力，永远不用怀疑。

人生百态，不要对新的看不惯的东西生气，通过这次实践我学到了很多，也懂得了很多，对社会有了进一步的了解和认识。工作不仅需要知识，人际关系也必不可少，在以后的学习中不仅要注重知识的学习，更要注重实践的积累。大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认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，也确实许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。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。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掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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。人在社会中都会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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。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

和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次寒假的工作中，让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

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。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了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，两年半之后，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。为了这个目标我要努力奋进。