

# 2023年大学社会实践总结报告(汇总8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

## 大学社会实践总结报告篇一

实践时间□xx年7月9日至xx年8月28日共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，

最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

## 大学社会实践总结报告篇二

### 一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够

赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

## 二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。

从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

### 三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

## 大学社会实践总结报告篇三

我有幸成为农村政策宣讲团的一名成员参加了安徽大学大学生“三下乡”暑期社会实践活动。经过这次实践活动，我收获很大，主要有以下几点：

一、良好的团队以及队员团结合作的团队精神是完成一项工作必不可少的前提条件。

在前期准备工作中，面对纷繁复杂的与农村相关的政策文件，我们团队成员根据自己的能力，进行了合理的分工，充分发挥自身的优势，顺利的完成了前期的工作。为此次活动的顺利的完成奠定了坚实的基础。由于大家多是第一次参加“三下乡”活动，经验不足，在开展具体工作时，不但要开展政策的宣讲、咨询、解疑，还要与当地的乡镇领导、农民朋友

开座谈会、进行入户调查等多项工作，大家显得有些力不从心。但是大家并没有退却，而是发挥团结合作，互相学习，互相帮助的精神，各司其职，各尽其能，全身心的投入到自己的工作中。在这种和谐的氛围中，我们顺利的完成了此次社会实践活动。从这次活动中，我更加深刻的体会到了团队的力量及团队的重要性。

## 二、社会责任感是我们当代大学生必须具备的素质。

这次活动，我深入了农村，接触了我国社会中人数最多，而且最苦、最穷的一个阶层，对我的震撼很大，同时也感到了肩上的担子更重了。随着我国经济、社会的不断进步发展，农民的生活水平有了一定的提高。但是，农民的生活依然很苦，生活环境很差。在当地听到农民经常提到“三不通”，即“路不通，水不通，电不通”。就是说与农民生活息息相关的道路、水、电都不能得到切实的保障，由此可见农民的生活之苦，也可以看到要解决“三农”问题，真正的富民增收，提高农民的生活水平，任重而道远。虽然，通过这次活动，我们也为农民朋友作出了一些贡献，但这是远远不够的，这就要求我们无论是现在还是工作了，要关注我国的热点，关注制约我国发展的问题，尽自己所能，为国家的发展作出自己的贡献。作为一名当代的大学生，作为一名青年，要深入调查研究，全面的了解我国的现状，增强自身的社会责任感，为国家、为社会、为人民尽一份自己的微薄之力。做一个无愧于国家、无愧于人民的青年。

三、通过参加这次社会实践活动，我也发现了自身的许多不足之处。

## 大学社会实践总结报告篇四

随着寒假的到来，我也迎来了第一次的社区服务活动。我们手拿刷子、扫把，社区服务也来开了序幕。两个小学生，一个冲锋，一个押后“掩护”。而阿姨也有序的组织，这一次

我们胜利了！

回想这次社区服务活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验。在实践的这一天内，我们社区清扫街道，清洗路面，体会着我们身边普普通通的清洁工们所做的事情。这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己主动去做，而且要尽自己的努力做到。在学校，只有学习氛围，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。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！

尽管工作劳累，枯燥，但却真真正正地使我们得到了锻炼，也教会了我们学会奉献，以前没有工作的机会，但一旦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，耐心虚心的接受。

## 大学社会实践总结报告篇五

如何充分利用寒假时间锻炼自己是我需要思考的，毕竟漫长的时间仅仅用在玩耍上未免有些太浪费了，因此我利用这段时间前往一家书店从事营业员工作，对我来说既能锻炼口才又能多学些知识自然是很有意义，在书店的社会实践即将结束的时候让我对自身的表现进行了总结。

我在书店主要是负责货架整理以及引导顾客购买书籍，由于寒假到来导致教辅资料以及试卷都很容易销售，但容易销售并不意味着自己在社会实践初期便能做好，因此我从基础性的书店工作做起并打扫好每个区域，虽然工作重心放在打扫方面却也在尽快熟悉书店的职场环境，每当顾客进入书店的时候都会认真接待并询问对方的来意，而且我也会根据客户

挑选书籍的类型进行推荐，尽管客户并不一定会买却也尽到了书店导购员的职责所在，另外当发现书架存在书籍空缺的时候则会及时进行补货，确保顾客所需的书籍能够在本书店找到。

寒假社会实践结束的时候让我领到属于自己的第一份工资，数额虽然不多却是我花费了整个寒假的时间换来的成果，因此我在内心深处既感到充实又明白工作的艰辛，事实上我在书店打工期间的表现并不算好，但联想到父母工作多年的艰辛让我逐渐咬牙坚持下来，唯有能够吃苦才能够在职场上取得理想的成就，我始终勉励自己并认真对待书店的各项工作，虽然在推销书籍方面没有做出太多成果却比以往的自己进步许多，而且我也有写好工作日志并分析自身存在哪些不足，努力将其改善以后让我在工作能力方面得到很大提升。

虽然寒假已经结束却让我对自身的发展有了更多想法，我得积累更多的实践经验并找准今后的发展方向，不能再碌碌无为下去以至于所学知识无法结合实际，因此我会更用心地进行学习并期待今后多参加社会实践。

## 大学社会实践总结报告篇六

为了锻炼自己的意志，体验生活的，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间（x月23日—x月22日）本人在唐山市古冶区唐家庄一家商场里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商场，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。

在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和

演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而再生活的中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一。天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果，终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有交际课，平时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。

销售，在以前总被为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。



现将实践工作总结如下：

- 1、认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。
- 2、货物摆放，有调动。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多堆堆放以供顾客选择，物有条。。
- 3、热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。
- 4、讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。
- 5、知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活的中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

短短的一个月4周的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富。现在回头看走过的这段日子里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷。

我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现]了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂

得要用一颗平常心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在整体中，1+12的道。。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。

## 大学社会实践总结报告篇七

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。

我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。

现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

### 活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。

作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。

我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。

所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

为了能够增加此项活动的“含金量”。

我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。

其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。

他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。

在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。

即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。

1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。

会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。

下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、

亲切的完成辅导任务。

同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。

在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。

我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了一定的贡献。

活动结束后，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。

保证活动的正常进行。

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。

活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。

其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。

同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

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，能在寒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。

作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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10多天时间，但我觉得受益非浅，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”。

促销是一种很好的工作体验，通过, , 人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的. 知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。

我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。

接下来就是正式的工作。

每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆

好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。

经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：促销通过，我实践我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。

因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：一、要有良好的专业素质当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(3come文档频道)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。

要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。

同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。

另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态促销每天会面对社

会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。

比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。

有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。

这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

只要你要有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。

要通过，，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。

要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会

优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

## 大学社会实践总结报告篇八

山 课 件 [www.5y.kj.com](http://www.5y.kj.com) 大学生寒假社会实践总结报告：  
互联网 作者：大学生校内网整理 点击量：

为使广大团员青年积极投身社会实践活动，充分发挥自身优势，为家乡建设做贡献，过一个祥和、文明、充实而有意义的寒假，根据团中央、团省委、学校党委、团委有关文件精神，在院党总支、团总支的总体部署下，经济学院积极开展寒假社会实践活动。现总结如下：

今年寒假大学生社会实践活动仍然坚持“受教育、长才干、做贡献”的原则，充分发挥了青年学生的智力和人才优势，深入社会各个层面开展社会调查活动，强化对国情和省情的认识，传播科学技术和文明新风，为农村经济和社会发展做出积极贡献。

### 二、活动的指导思想

### 三、活动的重点内容和形式

经济学院今年的寒假社会实践活动在总结以往工作经验的基础上，充分发挥了经济学院学科和专业优势，采取点面结合、集中组队与就近就便分散活动相结合的方式进行。活动形式重点以社会调查、志愿服务为主，由各年级（部）围绕以下主要内容组织青年学生就近就便参加。



文 章来源 莲

山 课 件 [www.5ykj.com](http://www.5ykj.com)