

# 最新体育类社会实践报告 体育社会实践报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 体育类社会实践报告篇一

为积极响应校团委践行“八字真经”投身“四个全面”号召,积极承担社会责任,践行核心价值观,投身家乡产业发展,为其建言献策,7月9日□xx农业大学经济与管理学院赴信阳板栗产业调查科技支农帮扶团前往xx信阳,本着“发扬信阳板栗为家乡建言献策”的理念,展开板栗产业调研。

### 充沛准备发放调研问卷

众所周知,信阳有远近闻名的毛尖,板栗似乎一直没有得到人们的关注。由此团队成立社会实践小组,在前期进行充足准备。团队一行人多次在图书馆查阅相关资料,设计调查问卷,在发放时,为保证问卷调查更加真实可靠,该调查问卷涉及到各个年龄各个阶层,队员们深入到街道、超市、零售店公园等场地,大量发放争取做到份份有用。

随后与调查者交流,访问他们对板栗产业的看法与建议,其中有些人认为板栗食品加工行业应该规模化、标准化。而当地板栗专业户认为大规模种植板栗目前存在许多困难,仍需克服。

### 有序筹备参观板栗企业

7月11日，团队前往信阳市浉河区金牛产业集聚区的多栗多绿色食品有限公司进行考察学习。抵达该公司后受到副厂长吴总和销售部门陈总的热情接待。随后带领队员们参观生产车间与生产程序，通过参观学习，了解到板栗汁加工需要采摘、剥壳、收购商收购、去壳、冷却、碾碎等一系列步骤。此外向队员们讲解了关于多栗多的品牌市场拓展和未来发展规划。该公司后期还将研发板栗罐头、板栗糕饼等一系列产品，丰富产品品种。

## 深刻总结献策企业发展

7月13日，在实践结束前，团队前往浉河公园进行团队的总结体会。

短短五天社会实践，设计问卷调查、与人沟通交流、实地考察板栗、了解板栗汁加工生产过程。他们并没有一帆风顺，有因为选择人群不太正确而遭受白眼与无视，有因为计划不够周全而未能顺利进行。但困难无法阻止他们前进的脚步，因为他们有梦。在他们的总结大会上，每个人都讲述了自己的收获与经验，包括对家乡板栗产业发展的建议。

板栗产业发展除了引进先进的全自动生产设备，为高品质产品提供了强力支持外，还需要通过软媒硬媒一体化，线上线下全方位宣传，加强品牌效应，同时政府相关政策的帮扶也是必不可少。

此次活动锻炼了队员们社会实践的能力，提高团队合作能力，进一步了解信阳板栗的生长，产业的发展与困难，对于推动信阳板栗产业发展献出微薄之力，同时用实际行动践行核心价值观，深入学以致用、学以为农的理念，为家乡发声，彰显经管学子魅力风采。

文档为doc格式

## 体育类社会实践报告篇二

从1997年开始，随着我国高等教育由精英教育向群众教育的转变，国家已不再负责大学毕业生的分配，毕业生完全进入市场自主择业。特别是某某年高校扩大招生规模以来，由于短期内毕业生增幅巨大，导致就业市场竞争日趋剧烈。某某年底，教育部在连续多年作出就业形势严峻的判断后，再次发出了某某年更严峻的重要提示。在金融危机对实体经济的影响日渐显露之后，大学生就业难成为民生难题。据教育部统计，某某年，全国普通高校毕业生达559万人，比某某年增加64万人，增幅为12.9%。而某某年毕业大学生实际就业率不到70%，也就是说，超过150万高校毕业生不能顺利就业。某某年，我国高校毕业生总量到达610万，就业形式不容乐观。

对于我来说此次社会实践的主要目的是锻炼自己，学会与人交往。大学四年的学习生涯已过去了一半，暑假将至及至，为了提升自己的技能水平，开拓自己的视野，增长见识，为迈入社会及以后的工作做准备，我选择了切身的投入社会，锻炼自己；同时通过自己的社会实践工作可以赚取下个学期的生活费，补贴生活，为家庭减轻负担。

我工作的地方就在我们学校里面的奥林羽乒中心，工作的大体时间是每天早上的八点至晚上十点半，日常的主要工作是陪来此锻炼的人打羽毛球，并且负责清理清扫馆内的卫生，另外对初学者进行指导示范。四十三天来的社会实践工作，我干的大多是体力活，每天工作量都很大，记得刚开始的一周每天晚上回去后胳膊都会累的酸痛，浑身软软的无力气，但是我告诉自己这是过度期，过了这几天就会好了。为了节省时间提高效率，打工没几天我就买了一辆二手的.自行车，虽然破点但是还可以。；老板给我的月工资是一千一，其中的提成要看你自己的本领，每多教一个学生月工资就会随之增长，我很幸运一开始我便收了两个学生，每天在固定的时间给他们讲要点做示范，我很喜欢跟他们在一起打球虽然他们都是初学者。每天都过着两点一线的生活，从住所到馆内

再从馆内回到住所，每一天累并快乐着，我的球技也有所增长了，我现在可以熟练的掌握运用左手打反手球，每一天我都努力进步着，我一共收了七个学生，老板把我的月工资涨了三百，我很快乐，现在每一天我都过的很充实虽然累点，休息的时间少了，但是我感觉我获得更踏实了，我可以自己挣钱了虽然不多，心中有说不出的喜悦。在我的七个学生当中有一个上小学的，年龄也就十二三岁，他妈妈送他来时说他眼睛不是很好，我特意留意了这个学生，他长的很清秀白皙，但是却显得薄弱瘦小，记得那天我又和他打球，不知怎么了发球他老接不到，即使我发很简单的他也是接不到，我莫名的感到生气，就说了他几句，谁知道他却眼睛红红的，我的心像扎了一下是的，看他这样我很心疼却什么也没说，快下课了他妈妈来接他，我看到他赶在他妈妈来之前去洗了洗脸，我感到很不好意思，像是犯错了是的。以后的每一天我都耐心的教他，我显得很疼惜他，他眼睛不是很好，每次打球时我都缩短用眼时间，教他技术要点，慢慢的它可以跟我连打十几个回合了，我很快乐那天。打工的几十天是很单调的，但是我却深刻的感受到现在的孩子真是幸福，我教的那几个学生都是在蜜罐子里长大的孩子，生来无忧无虑，脾气却很大，不能说，他有很多理由在那等着你。打工的这些天很累，每天早上都要打扫卫生，还要清扫厕所，但是不可否认的是我变得成熟了，我学到了很多东西。

四十三天虽然不是很长，但是却让我学到了很多的东西。在日常生活上，我真实的体会到了挣钱的不容易，我学会了节俭，怎么做可以最省钱，买到物美价廉的食物与东西，不该花的就尽量不花，我一会到了粒粒皆辛苦第一次那么深刻的感受到挣钱真的好辛苦。我住的地方离馆很远，为了工作方便，节省时间提高效率我买了一辆二手的自行车，为了节省几元钱我跟卖主大费口舌，要是以前我会直截了当的给钱拿车，是实践工作教会了我节俭；在工作上，我更加深刻的体会到了责任感，不管我们以后做什么工作，责任感是任何一个人做好工作的前提，虽然我干的都是体力活会很累，但是每一天我过的都很充实，在陪人打球的过程中我既锻炼了自

己又提升了自己的耐力，为我以后更好的工作做了很好的准备，我很喜欢这份工作；在人际交往上：在这里打工每天都可以和不同职业，不同年龄，不同性格的人交往，我更加的坚信对人真诚的重要性，己所不欲勿施于人，换位思考，都是我们大学生迈入社会所必须要学会和拥有的，每一天都用真诚的微笑迎来每一个来此锻炼的人，然后用诚挚的挥手向每一个人辞别。和社会上的人交往还让我开拓了视线，使我可以更好的了解社会，学会如何做事，怎样做人；在自我成长上：这次打工使我更加清醒的认识到了自己目前的位置，都说大学生毕业就面临着失业，我真的感受到了，虽然我干的都是体力活，但是我的工资待遇并不高，毕业后要想找到一份舒适的工作并不容易，现在我更应该好好利用剩下的时间为自己充电，努力提高自己的技能水平，同时这次打工也使我认识到学历差异以及地位的上下，每天打工都眼看老板的脸色，这使我更加有了奋斗的动力，我坚信努力就一定会收获，劳动创造美好未来！

四十三天的打工生活结束了，虽然很辛苦，但是却是累并快乐着。平静的湖面练不出强悍的水手，温室里培育不出茁壮的花朵，人是需要磨练与锻炼的。四十三天我的假期生活，既紧张又充实，我增长了很多见识，和社会有了更进一步的接触，我更加坚信，劳动创造美好未来，付出一定会有回报！

### 体育类社会实践报告篇三

从开始，随着我国高等教育由精英教育向大众教育的转变，国度已不再负责大学毕业生的分配，毕业生完全进入市场自主择业。分外是xx年高校扩大招生规模以来，由于短期内毕业生增幅巨大，导致就业市场竞争日趋激烈。xx年底，教育部在连气儿多年作出“就业形势严峻”的判断后，再次发出了“xx年更严峻”的重要提示。在金融危机对实体经济的影响日渐显露之后，大学生就业难成为民生难题。据教育部统计，xx年，全国普通高校毕业生达559万人，比xx年增加64万

人，增幅为12.9%。而xx年毕业大学生实际就业率不到70%，也就是说，超过150万高校毕业生不能顺利就业□20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，就业情势不容乐观。

## 二：社会实践的目的

对于我来说此次社会实践的首要目的是锻炼自己，学会取人交往。大学四年的学习生涯已过去了一半，暑假将至及至，为了提升自己的技能水平，开拓自己的视野，增长见识，为迈入社会及以后的工作做准备，我选择了切身的投入社会，锻炼自己；同时通过自己的社会实践工作可以赚取下个学期的生活费，补贴生活，为家庭减轻负担。

## 三：社会实践的过程

## 四：社会实践结果

四十三天虽然不是很长，但是却让我学到了很多的东西。在日常生活上，我真实的体会到了挣钱的不容易，我学会了节俭，怎么做可以最省钱，买到物美价廉的食物取东西，不该花的就尽量不花，我一会到了“粒粒皆辛苦”第一次那么深刻的感受到挣钱真的好辛苦。我住的地方离馆很远，为了工作方便，节省时间提高效率我买了一辆二手的自行车，为了节省几元钱我跟卖主大费口舌，要是以前我会直截了当的给钱拿车，是实践工作教会了我节俭；在工作上，我更加深刻的体会到了责任感，不管我们以后做什么工作，责任感是任何一个人做好工作的条件，虽然我干的都是体力活会很累，但是每一天我过的都很充实，在陪人打球的过程中我既锻炼了自己又提升了耐力，为我以后更好的工作做了很好的准备，我很喜欢这份工作；在人际交往上：在这里打工每天都可以和不同职业，不同年龄，不同性格的人交往，我更加的坚信对人真诚的重要性，己所不欲勿施于人，换位思考，都是我们大学生迈入社会所必须要学会和拥有的，每一天都用真诚的微笑迎来每一个来此锻炼的人，然后用诚挚的挥手

向每一个人告辞。和社会上的人交往还让我开拓了视线，使我可以更好的了解社会，学会如何做事，怎样做人；在自我成长上：这次打工使我更加清醒的认识到了自己目前的位置，都说大学生毕业就面临着失业，我真的感受到了，虽然我干的都是体力活，但是我的工资待遇并不高，毕业后要想找到一份舒适的工作并不容易，现在我更应该好好利用剩下的时间为自己充电，努力提高自己的技能水平，同时这次打工也使我认识到学历差别以及地位的高低，每天打工都眼看老板的脸色，这使我更加有了奋斗的动力，我坚信努力就一定会有收获，劳动创造美好未来！

## 五：社会实践总结

四十三天的打工生活结束了，虽然很辛苦，但是却是累并快乐着。静谧的湖面练不出强悍的水手，温室里培育不出茁壮的花朵，人是需求磨练与锻炼的。四十三天我的假期生活，既紧张又充实，我增长了很多见识，和社会有了更进一步的接触，我更加坚信，劳动创造美好未来，付出一定会有回报！

## 体育类社会实践报告篇四

商场体育用品销售—主要兼职销售之类的工作，向顾客介绍各种体育用品，与社会上的各种阶层的人进行交流。

接触社会、了解社会、体验企业管理，锻炼实践能力，提高社会交际能力，积累更多的社会经验。

在经过一个月的努力复习之后，我们又进入了期待已久的寒假！新的一年又来临了！

想想明年自己也面临实习了，大学四年的生涯很快也要结束了。大学的生活是多姿多彩的，尤其是大三，每天将近八节课。好似回到了高中的那个时代，每天在忙碌着考这个证书做那个课件，虽然忙碌但多了一份充实少了一份大一那时的

空闲！我也许就比拟适合这样的有着动力的生活吧。原本就打算假期留在苏州兼职的我，在收到学校的实践报告书时更有了些感触！

我们是师范专业的学生，虽然我们毕业之后的第一职业就是做一名普通的教师！在前几个假期中，我都有做过家教或者教育机构来锻炼自己。在实践的过程中也给自己以后的工作积累了不少的经验，不仅仅是教学上的。考虑自己还存在的些许缺乏，于是今年寒假我去面试了几个更加倾向于社会交际的工作！也这样我成了一名兼职的销售助理，其实也没有说的那么严肃，说清楚点就是迪卡侬的一名普通导购员！虽然工作听起来很简单，不过要想做好还真不简单！你得和很多人去打交道，很多的是8到25岁的学生，因为迪卡侬是一个专营体育运动用品系列的商场。选择进入这家商场的`一个原因主要是我很喜欢体育运动，因此我对各种运动器械都产生了兴趣，所以这次实践更让我对体育用品以及各种体育运动的了解更加深刻。同时我对迪卡侬这个全新的公司体系有了更深的了解，这次是实践经验也对我的影响也不比以往。

迪卡侬运动超市是一家法国企业，由米歇尔雷勒克于1976年创立，其第一家店开在法国里尔附近的小村庄恩洛斯。直至今日迪卡侬在全世界18个地区拥有销售网络，包括中国大陆与台湾，分店数量超过300家以上，是欧洲最大、全球第二大的运动用品连锁集团。除了连锁运动用品店的经营外，迪卡侬集团另外一个最大的特色就是拥有丰富的自有品牌产品阵线，并根据运动类别的不同，分为12种以上不同的名称品牌。第一天进入这个不一样的超市，经理就向我们介绍了公司的各个部门以及公司的经营理念。迪卡侬是大型的运动品专业连锁商店，迪卡侬公司的经营理念：将各类运动用品会聚一堂，以相对最低的价格提供技术性能优良的产品，为更多的人提供运动的可能，享受到运动的乐趣。这句话深得我心，我觉得生命之本身就在于运动。而作为一名销售，我们的职责就是将运动更好的展示给社会，给我们的运动爱好者，让更多的人来参加运动行列。

由于是第一次参与销售方面的工作，我虽然被分配在了自己最喜欢的球拍运动部门，在起初的两天中还是有些难以适从。不知所措是工作的大忌，所以为了更好的效劳群众，更好的向顾客展示我们的体育用品，我开始对各种器械的使用方法以及其相比同类产品所特有的功能都进行识记，这对于我这个爱好运动的人来说还真不是太难，因为自己也得到了好处嘛。不过在工作中时常出现自己不懂的，或者不知道的知识，我都积极的去请教经验丰富的销售员。其实在做销售的时候最大的收获就在于对交流沟通的能力的锻炼，这也是我选择销售兼职的另外一个原因。销售在我看来就是最好的锻炼方式，最好的锻炼一个人的交流技巧的方式，一个人逼着自己去和一个陌生人甚至是有着成心刁难你的可能性的陌生人去交流，这个工作就被迫着自己学会交流。如何更好的交流是我在迪卡侬工作中一直努力追寻和努力的方向。我发现在顾客看鞋子的时候，销售助理是不可以很突兀的过去就开始推销的，要有一个过程，就是让顾客注意到你的存在之后才能去更好的销售。顾客说话的时候，特别是讲到他们手中的鞋子的时候，那就是最正确时间去和顾客交流。顾客愿意听，更愿意有适宜的性价比。也就是希望销售助理不是总在推荐高端价位，而是找到一款适宜的价位的并且能够让顾客满意的鞋子。这是在我看来，销售中最重要的东西。

在做销售的同时，我们也要学会做很多其他的事情比方根本的电脑操作[word]ppt等办公软件的使用，是我需要尽快加强的东西。以前学的东西总认为没什么用处，实际上在工作中还是非常有用的。还有提到的就是我的专业了，英语口语得到了锻炼。在销售中，我们经常遇到外国人，这时经常有其他的销售员说这不是你们擅长的工作吗。我觉得工作没有什么难或者简单，只要有责任感，就一定能够做好。你在这个公司工作，你就是公司的一员，那么你就要对你的工作负责，你的顾客负责，以及你的公司负责，还有对自己负责。这是我对这次实践的最大的感想，我的大学还在继续，我的认识也在增加，我相信我会学到更多！

## 体育类社会实践报告篇五

作为一名学生，我一向认为我们应当尽可能地参加更多的实践活动，如果条件允许的话。实践不仅能稳固我们所学的抽象的理论知识，更重要的是在实践的过程中我们往往能发现新的问题！所以，每年学校组织的社会实践活动我基本上都会报名参加，当然，今年也不例外。

我们这次实践的课题是对农村小学生进行体质健康测试，研究对象是我们学校本次在暑期对口支教的四所小学，它们是位于某某省某某族自治县的某某中心小学、某某小学、某某小学和某某小学。根据国家《学生体质健康标准（试行方案）》，再结合测试内容的可行性，我们最终选取了以下内容进行测试：

小学一、二年级：身高□m□□体重□kg□□肺活量□ml□

小学三、四年级：身高□m□□体重□kg□□50米跑（）、立定跳远□m□

小学五、六年级：身高□m□□体重□kg□□肺活量□ml□台阶试验、立定跳远□m□□坐位体前屈□cm□

按说本次的实践过程不会太辛苦，因为我们使用的都是电子仪器，纯粹的人工操作相对较少，但是也正是这些仪器构成了我们本次实践活动的最大障碍。由于学校正在逐渐迁往某某，好多仪器设备已经随之转移，因此我们又不得不派专门的同学到某某将所需的仪器搬回。

某某岛是个多山的地区，而我们所要到达的正是偏僻的农村小学，哪里少得了山路那些测身高体重、肺活量、坐位体前屈以及台阶试验等仪器只好跟随我们一起走过崎岖的山路。道路坎坷，又要注意保护仪器不受损，这可不是件省力的活儿！整个实践过程中所遇到的诸如此类的困难远远超出我们

的预想。

这次实践的结果让我更加清晰地认识到了以往的一个惯性思维误区！

但是，我们此次测试的结果并非如此！农村小学没有操场、更不用说体育设施，那些农村的小学生们有不少都是光着脚丫上学、更不用谈什么营养卫生条件但是他们的体质健康测试的结果并不差。就拿女孩子来说，我不知道作为小学女生立定跳远跳到1□90m以上、甚至2□10m以上具体是怎样的成绩，但我知道在我的高中时代同班的女生立定跳远成绩在2□00m以上的几乎没有！这是所谓的特殊现象吗我想绝不会那么简单！

这让我想起现在与我同学的一些某某学生，他们平时经常光着脚在篮球场上健步如飞，这是我从前所没见过的。更让我想不到的是，我们班的一位某某同学在踢足球时也竟光着脚光着脚就能把足球飞出大半个球场！他们大局部都是农村出来的学生。