

2023年暑假劳动实践报告活动总结(大全5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

暑假劳动实践报告活动总结篇一

在机关单位学习处理日常的行政事务，熟悉整个机关单位工作的过程，通过劳动实践学习，使所学理论知识得到验证，将自己在学校所学的理论知识向劳动实践方面转化，尽量做到理论与劳动实践相结合，培养灵活运用书。

本知识的能力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

河南省固始县国营农场

进入农场场部后，我被安排在事务最多的党政办公室，这里短时间可以相对学到最多东西的地方。第一天便恰逢一个学习的好机会，领导们组织去下乡进行产业视察调研活动。接过主任给的工作记录本和笔便出发了。在视察、发言、会议、总结等方面，我切身感受到，和老百姓打交道最重要的便是实在和效率。而且整个过程中也在各方面给了我锻炼机会。这些都让我意识到，很快适应新环境、做实事是很有必要学会的能力。在这个环节中，得胆识和才能兼备。细心、抓重点、有条理、有卓识远见等都是干工作的核心素质。会如鱼得水、效益倍增，给工作极大的促进作用。当然，那得积累，循序渐进。我做的工作主要可以归纳为以下几个方面：

1、文字工作。刚开始社会劳动实践，我只能做一些诸如复印、打印、装订文件、收发处室信件、编排档案、填报表的工作，因为我对农场的工作还不熟悉，一切对于我来说都过于陌生，我认真的做着这些琐碎的事，同时也加强自己公文方面的学习，包括公文的写作格式、要求，语言特点、公文的传送渠道、方式的认识和公文的整理归档工作。但随着社会劳动实践的进行，我也渐渐的开始负责一些重要的文字工作。

2、值班。作为一个身高超过一米八的大块头，值班自然是躲都躲不掉的。在这次社会劳动实践中，我总共值了三天的班，都是替我的同事值的，其中一次更是值到了晚上八点多才下班。值班的主要工作是接听值班台上的值班电话，记录有关的会议通知，传达通知，同时，也要接待到访客。

3、电话联系。与市经委党建归口及直属党组织的联系，除了信件的往来，还有就是电话联系了。有时领导会让我负责打电话通知一些部门协作处理某事，打电话跟对方联系时，必须要注意自己的语气，因为我代表的是我们农场场部，要学习如何与别人沟通，用简要的语句让对方清楚的明白我的意图。

4、外出取件、送件。公务处理中，经常有要呈报上级机关或者要拿去审批的公文，这就要求我到上级机关部门去取文件或者送文件，有时一天要跑两三趟，说实话有点累。

在劳动实践中，我也得到了一些启迪：

在工作中特别要虚心谨慎，决不可心高气傲。虚心请教也是一门很深的学问。就像产业宣传文一样，本来是一天之内要写好交给主任指导的，由于各种原因，他没及时看，我也没有检查就交了。和主任讨论时，他指出了一些不足，但我觉得自己在文中已体现了他说的，便谈了许多观点和看法，确切说是争论。后来，自己在完善时发现，虽然自己是这样想的，但未全面体现，使得我羞愧。还好，主任就是有领导的

范气和气度，在他身上也学到很多气质。使我明白，随时随地向资深的领导、同事学习尤为重要。好的工作环境，特别是和同事的关系，会决定你的生活态度，甚至影响你的生活性质。要多聆听、多思考。说话讲究方式、场合，注意分寸。待人接物要有方式方法，要大方得体、随机应变。行事要低调，不要讨人厌恶，要保持良好的人际关系。

暑假劳动实践报告活动总结篇二

这是迈入大学校门后的第一个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个暑期中进行了一次家教劳动实践活动。现将该次劳动实践报告的具体情况作如下报告：

本村小学校一名小学一年级学生（学习成绩较差）；

针对上述情况，通过大概一周的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内；等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。接

下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音；还将生词的拼音写出，让其写出汉字。以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上；了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵；语文第三册生字识记过半，新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：我为这次劳动实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮

助。

我通过这次为时一个半月的劳动实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次劳动实践让我是“受益匪浅”。

暑假劳动实践报告活动总结篇三

xx市

20xx年xx月十四至十八日

学习如何做一名旅店招待员

正文：这个暑假又是一个有意义的暑假，又到了每一次的劳动实践阶段，我总是很兴奋，因为又到了亲身体会在外工作的感觉了，虽然不如父母的辛苦，但多少也能让我更进一步接触社会了，所以我必须好好把握住。这次我找的是一个全国连锁旅店——福兰特，好在里面有认识的朋友，所以我很容易就找了做里面接待员的工作，但不要小看这份工作，要学的知识还真不少，我必须了解各个方面的问题，下面就逐一说说我的工作历程吧。

首先我必须清楚明白，旅店是个地区的基本举措措施和重要构成部门，是来往旅客休息的重要场合，旅店在每个地方都起着至关重要的作用，出门在外，哪有不住店的。再者说，对旅店自身而言，搞好客房服务办理工作，将会间接影响xx个地区发展的前途，同时也会影响旅店本身的形象、氛围及经济效益。作为一名大学生，作为一名热血沸腾的年轻人，我们必须通过日常校内校外开展富厚多彩的社会形态劳动实践活动，使我们本身慢慢了解社会形态，开阔我们的视野，增长才干，并在社会形态劳动实践中认清了本身的位置，所

适应的发展方向，努力找出自身的不足并弥补他，对自身价值也能够进行客观评价。与此同时，这也在无形中使我们对本身有xx个正确的定位，加强了自身起劲学习的信心和毅力。使我们本身提早走进社会形态、认识社会形态、顺应社会形态，从而为我们的以后打下坚实的基础，做个又成就的年轻人。而且在积累了众多的这样的社会经验后，提升了我们的社会责任感，我们要不惮艰辛，勇往直前，扛着服务社会的责任，切近社会，深切社会的心态入世劳动实践中去，发明自身的不足，拓宽视野，增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与肩负的汗青任务。我想在这不断的磨练之下，我们必能早就梦想的未来。

其实不要小看接待员工作，也许别人会说，这孩子自小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把你造就长大成人，可现在只能来到这样的工作场合，做这样的工作，给别人打扫卫生，低声下气听从别人，心里想着怎么着在本身也是个在校大学生，多少也有点社会形态职位地方，却干这种工作，真没出息。但他们说的并不完全对，曾经的我心理也是有点失落，客房部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，心理上可能就会很不舒畅，但后来我想明白了，我没有能力，光文凭是不够的，所以我必须忍，锻炼自己，这段经历对我也是一种磨练。人总是要顺应本身自下而上的环境，我不想一起头就干不下去了，不行，我一定要对峙下去。要在本身的工作的环境中让本身的工作做得很轻松，这点事都做不好，我还有慎用呢，我首先要做的就是吧我和我的那些同时的关系搞好。谈谈我所工作的环境吧，我所工作的处所是个规模还算大，举措措施配套齐全的旅馆，不愧是连锁旅店，周全的服务工作步伐和治理流程既能保障信息的快速传递，提供一流、高效的服务，又能尽最大的可能节省从战略和本钱费用。“宾客至上，服务熬头”是旅馆的服务宗旨，每一个服务于旅馆的工作人员都必须牢记于心。在内里工作的每个服务职员，在进来之前，不但都要具备刻苦禁得起劳累的精力，还要有责任心，踊跃向上，虽则这样个工作很普通，可是，用客人满意的立场去对待来住店的每个客人，才是旅馆宗旨

地点，真是客人就是上帝啊。

第二天我就上班了。那时真的有些佩服本身的能力，单身个人，啥子也不担心，啥也不担心就那么直接上班去了。可能就是由于这样，客房东管对我的印象不错。之后给我分配到旅馆三楼层干客房服务。由于我是新来的，而且知道我是劳动实践工作，还没起头工作，楼层的主管就给我们几个新来的开会，进行了简单的定见常识培训。首先，要对旅馆有xx个基本的了解，当客人问起你时你能回覆出来；其次，是对宾馆的规章轨制要有个清晰的了解，并记住遵守……。不管怎么样我都不断的告诫本身一定要忍住，一定要坚强，没有谁能拯救本身，也只有本身在不断的挣扎中不断的潜行和乐成。在东管给我们发的单子上，清清楚楚的写着下面的条例：旅店工作人员须知：

- 1、客房标准信息修改、查询等。
- 2、订房信息的输入，包括客房编号、客房种类、客房位置、客房单价、顾客姓名、顾客证件号码、入住日期、折扣、备注信息等。
- 3、客房基本信息的输入，包括客房编号、客房类型、客房位置、客房单价、楼层等。
- 4、剩余客房信息的查询等。
- 5、客房基本信息的查询、修改，包括客房类型、客房位置、客房状态等。

旅店的一位老接待员，她耐心的教我怎样能把床展的又快又好，在客人碰到标题疑难题目时怎样与他交流、处理完成等。旅馆的客人来自东南西北四方，她们的要求也各纷歧样，所以我必须学会如何应付，要随机应变，不能出岔子。

在工作中，我虽则只是充当一位普通客房接待员的脚色，但我的工作也尽不仅只是打扫卫生那么简单，此中也有一系列的庞大步伐。在短时间的工作中，我发明要能自若的做好一项工作，就必需正视好本身的工作立场，以一种乐观的心态往面临着每天的工作，无论工作是繁重、繁忙照旧逍遥，要用踊跃的立场往完成我们的每份工作，而不是由于工作量比例的大小而往诉苦，由于诉苦是没有效的。我们更要做的是不要把事情想的太糟，而是要连结好的心态面临每天，因为快乐的心态会使我们不感觉工作的疲惫。当然我的工作也并不是一帆风顺，难免有点坎坷，是客人、师傅们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情。年轻人生成就需要鼓励，正是这一次次的鼓励使我在工作中英勇的闯过难关，不断前进。同事们大都都是那样子的热情友好，她们并没有由于我是短时间工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的每个甜美微笑，一句再普通不外的“辛苦了”都会让人打动，看来照旧员工本身最能了解各人的表情，因为她们能站在员工本身角度来看待事情，因为她们彼此抒发的是阶级工人真实体会，这也是上层带领所不克不及了解的感受！客房部的领班经常跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，可是你万万不要蔑视做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无乃至辞千里。”他为我指出了工作中的许多纰缪和纰缪错差，我也一直很虚心肠就教领班，他还对我说，我看某个人怎么样其实不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人干事是不是勤快踏实，年轻人不要怕刻苦，年轻人就要能挑大梁，年轻的时辰不刻苦，难道到老了再刻苦吗？”听了我的带领对我所说的金玉良言。我的确让自己的思维认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指了然很好的xx个起劲方向。

时间过的真的好快，不觉间我的劳动实践时间到头了，在旅馆的这几天里，我真的学到了很多，最后要走的时候我竟有点舍不得，日子就这样一天天结束了，在这些个日子我的确学到了不少的东西：除了能学的xx个旅馆的服务步伐和技巧、

客房服务等工作要领等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西“如那边理好本身的好处和单位的好处、如那边理好同事之间的人际瓜葛、怎样调整本身的心态，更让我了解到的是作为个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理谈天时，该经理提到了服务意识，“服务意识不可可是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿看，同时应该对本身的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真实的含义，这才是每个服务员真实的本质的表现。从我的打工中可以大要总结出自己的不足，也有了很大的收成，例如：我学会了怎样的做人怎样的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必需学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务立场很是不克不及转变的，勉强做出欢笑也要做好本职工作，把客人满意的送走了，这样的工作才只是告一段落罢了，还有，无论做啥子一定要专心，不然你老是那个各人厌恶的人，不受欢迎的人，你要学会鉴貌辨色，要从客人的每个动作每个眼神儿中看到本身的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精力，总之，收获真的好多好多，又太多的感言。

希望以后自己能又更多的机会更好的锻炼自己，加油。

暑假劳动实践报告活动总结篇四

走进公司，参观厂房，了解节能产品

深入社区，贴近市民，宣传低碳生活

1. 通过深入社区，大力普及环保知识，提高市民的环保意识，培养社区居民和学生关注社会发展的责任感，热爱社会公益事业的品质。

3. 建设绿色家园，弘扬社会道德风尚，发扬义工精神，促进社会和谐发展。

1. 对各年龄段人群进行询问。
2. 在小区草坪捡拾树叶垃圾。
3. 去公园社区进行实地访问
4. 上网查询资料，制定宣传策划
7. 问卷调查：用问卷调查的方式了解人们对环保的认知程度和环保观念；
8. 邀请电视新闻媒体参与环保宣传活动，小组成员与居民、学生交流环保宣传心得。

xx年7月11日到xx年7月20日

南京市xx光伏发电产业有限公司河海大学校本部鼓楼市民广场绣球公园

河海大学赴南京xxx光伏发电产业有限公司暑期社会实践小组

低碳环保一直是一个社区，一个城市，一个国家，以及整个地球都需要关注的一个十分重要的大问题，它关系到我们人类的存亡。而我们发现，有不少组织起来的关于宣传低碳环保的活动都不能真正得到落实和实践，所以，这次暑期社会实践活动，我们低碳研究社就选择了宣传低碳环保，带头低碳环保的目标并进行了落实，在7月11号，社长和我们一起进行了讨论，并分成两组，明确了各自活动的内容和目标。

前期活动具体实施：

1. 编写绿色社区低碳环保宣传活动策划及方案；
2. 整理低碳环保资料，设计低碳环保展板；

3. 制作低碳环保展板，横幅
4. 编写低碳环保问卷调查；
5. 设计低碳环保有奖问答试题；
6. 策划低碳环保游戏。
7. 赶赴南京联系中电公司，与其谈判，商量食宿等问题

a组五人先行赶往南京，与中电公司谈判，解决团队在南京食宿交通问题□b组五人先留校制作展板，调查问卷，横幅及宣传单。团队成员精诚合作，紧锣密鼓，一丝不苟地准备着活动。

随着与公司谈判的顺利完成及展板等宣传工具制作完工，所有团队成员都按计划抵达南京，正式开始低碳宣传之旅。

我们的第一站，南京中电公司。在那里，公司专门派工作人员向我们悉数介绍公司节能产品-光伏太阳能电池及干式变压器，使我们更加深入了解了南京中电公司成长的风雨历程及所取得的辉煌成就。

在公司宿舍休整一天并完善宣传计划后，我们来到了第二站，河海大学校本部。第一次来到校本部，印象最深的就是那些古老的树木，漫步曲径幽深的小路，耳边缠绕鸟语蝉鸣，尽情感受这座老校的沧桑。在这里，我们向河海学长学姐介绍低碳知识，宣传工作取得初步成功。

暑假劳动实践报告活动总结篇五

XX

这个销售员劳动实践工作。时间也不算长，就一个星期，每

天的xx点到下午7点。主要是向顾客介绍一下几样基本的生活电器的基本功能，比如电压力锅，豆浆机，电水壶和电磁炉什么的。说实话，这么短的时间里，要说对这些东西真正了解确实有难度，只是做了点基本的了解，就赶鸭子上架了，有很多不懂得还得向老店员请教，当然不只是这些功能什么的，更多的是销售技巧，还好一切还算比较顺利。更重要的是对这个牌子有了更深的了解，我就把所了解到的东西简单说一下吧。

xx电器成立于1992年，经过8年的发展，公司已经发展成为一个年销售收入超过700亿的综合白电王国□xx的快速成长得益于其与时俱进的战略目标与管理模式、明晰的股权结构和职业经理人制度以及其对资本市场的充分利用。

一、xx管理模式经历了三个变化阶段：

（1）1993—1996年：以空调和电风扇为核心的直线式管理模式。

□2□1997—20xx年：以空调和小家电为核心业务的事业部制管理模式。

□3□20xx年以来：完善内控机制、全力打造综合白电王国。

三、xx电器战略收购主要有三个方向：第一，相同产业链的延伸；第二，相关白色家电领域的延伸；第三，其他国家和地区延伸。未来几年□xx电器的战略发展核心将放在冰洗行业、商用空调领域以及出口市场的积极拓展上。

主营业务更上一层楼。

（1）随着20xx年节能惠民政策的退出，预计变频空调行业将面临新的发展机遇、行业市场集中度进一步提升且xx的龙头

地位有望继续保持。

（2）中央空调行业正处于洗牌阶段，与其他国产品牌相比□xx在产能积累、服务类型和技术储备上均具有一定的优势，未来几年将会呈现快速增长的势头。

□3□xx冰洗行业依然处于规模扩张期，冰洗空渠道整合效力仍处于持续释放阶段。

呵呵，这些都是我从那本简介上看到的，其实现在在电视上也有很多xx的广告，确实很不错，在我这短短几天的时间里，有很多人都是特意来买这个牌子的，在我们这家旁边，还有几家其他牌子的，但生意都不如这家。

这几天的时间里，充分了解到了做销售的不容易，见到什么样的顾客得说什么话，而且态度极为重要，我是个没有耐心的人，我想着对于我来说着实是一个很好的锻炼。而且我还深刻的了解到了赚钱的不易啊。

希望以后也有这样的机会，对于我来说，每一次锻炼的机会都不能错过。