

最新暑假社会实践报告及(汇总11篇)

在撰写报告范文时，我们还应该注意避免抄袭他人的文章或研究成果，保持学术诚信和专业道德。在下面的辞职报告示例中，希望可以找到适合自己情况的写作风格和表达方式。

暑假社会实践报告及篇一

伴随着第一个暑假的到来，大家都开始蠢蠢欲动。找中介，找关系，靠自己，动用一切可用因素。积极的为自己的暑假工作而准备。去餐厅，去站柜台，去工厂。漫长的假期是可怕的，如果没有让自己充实的计划，大学生生活似乎会很苍白。

暑期之前自己找了中介，小小的紧张，小小的期待。并且在心里计划着自己的工资。当暑期来临的时候，很不幸的是我被中介抛弃了。悻悻的回家了。有点不甘心，有点遗憾，我精心打算的暑假工作，只是这样一句话就已经泡汤。

在家里泡了好久。似乎已经有点习惯于早晨九点起床。下午睡到三四点，然后吃零食上网。每天无所事事。

值得庆幸的是，在这个漫长而无聊的暑期中，我小小的参与到了工作之中。那就是帮妈妈去工厂整理口袋。这项卑微的工作是我暑期的实践。

那的一次工作就是某个下午老妈打电话回来让我去帮忙。

自己可能经常呆在宿舍里，骑自行车都是一个少有的事，那个下午。骑着自行车穿梭在马路上，一直到妈妈的工厂。工厂里真的很吵。机器轰隆轰隆。里面有点闷。还有很严重的编织袋的味道。捂着鼻子进去。感觉自己就快窒息了。虽然每个座位都有风扇但是还是很闷热。好不容易熬了两个小时。妈妈也不忍心我呆在那里就把我撵回家了。

忽然觉得心里有点愧疚、自己才两个小时就受不了。而妈妈要坐在那里十几个小时，真的是一件让人难以想象的事。

或许在那样一个厂‘每天机械性的重复着动作或许对于我们这些有知识有文化的大学生来说是一件丢人并且不愿意去做的事。但是对于我的妈妈来说，她没有文化。她没有过硬的技术。每一个编织袋对于妈妈来说就是一份钱。是一份收入。虽然少的可怜、但是大多数的我们需要知道，自己并不是富二代，自己每挥霍的一分钱都是父母很辛苦的挣回来的。

或许这也是一年后我们就业时即将面临的问题、我们的开头会很卑微很辛苦很困难。但是我们必须坚持，必须努力，必须勇敢的向前冲。

在帮妈妈叠袋子的时候。我知道自己的专业知识对于这个简直是一个笑话。一点用也没有、是的，课本上学的知识都是最基本的知识，但是不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？虽然这次实践只有两个小时。可是我学到的是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与工厂里的人相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，帮妈妈的时候会观察一下大人之间的交际，并且自己学着点。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与长辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数还是有用的。

虽然工作很卑微，但是我毕竟学到了很多。

向辛苦的工作的所有人致敬！

暑假社会实践报告及篇二

在离校之前，老师安排了专业实习认识的课程。虽然实习报告早已经完成，但它激起了我要在漫长的暑假参加社会实践的决心。

怀揣着自己的美好憧憬，我开始了暑假的时间安排。最初是计划留校，因为我希望能在学校附近找到一个打工赚钱的地方，以此来实现我的社会实践。但事与愿违，由于有一学期没回家了，父母都十分的挂念，都不允许我留校，于是我不得不打消这个念头。回到家后，我仍旧没有忘记自己的社会实践，在多次与父亲的交谈后，父亲答应了推荐我去当地村委工作，给村支书做助理。没想到村支书真的答应了这件事，只是不能拿到工资，这也令我有一丝遗憾，但我知道这是一次难得的机会，也就没敢提多的条件。

村委的工作比较的繁琐，很多东西都是我能所不及的，所以我多的是学习支书的处事为人的方法。也没有规定的上班時間，因为村委的人本来就很少有時間值班，我的加入反而使他們的值班室有了人選，于是我每天上班的时间是自己定的。由于父亲在县里的农业部门工作，所以我们工作上见面的机会也很多，他经常会到村里考察农作物的长势，加上每天早上也是他叫我起床一起去上班，我也就成了他的半个助理。在村里没事的时候我就跟父亲一起去其他乡镇里考察。

夏日的天气总是不饶人，每次从下乡回来我们都是满身汗臭，脸没晒的通红，现在我才明白为什么当初父亲不让我学农学，因为实在太艰苦了。以前总是想父亲的工作一定很好做，在跟随他一起工作的这段时间才发现，父亲的工作是多么的困难，而他每次要把事情处理都恰到好处是多么的不易。

短暂的社会实践，一晃而过，在这其中，我领悟到了很多东西，而这些东西都将会让我终身受用。我也同样知道了身处社会会有很多难处。社会实践拉近了我与社会的距离，也让

自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

大一暑假社会实践报告

活动的动机

活动的准备

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7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”。（材料见附页）

活动的实施

在x月9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。x月xx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、亲切地完成辅导任务。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。

暑假社会实践报告及篇三

xx年7月6日，我实践小组前往舟山老塘山港口码头进行了实地考察。我们于早6：30在定海港务码头坐港区班车出发，7：40到达老塘山中转储运有限责任公司办公区，办公室xx主任热情接待了我们并带我们乘车前往码头。在车上□xx主任向我们大致介绍了老塘山港口的历史和现今发展，老塘山港区是舟山港域最大的公用性综合港区，也是最早的舟山港货运中转基地，其中以煤炭项目为主的二期作业早在1988年就开始运行。老塘山中转储运有限责任公司是隶属于国有独资企业的舟山港务集团有限公司的控股企业，公司租赁老塘山二期码头（内贸）及承接三期、五期码头（外贸）从事港口装卸，集港口装卸、中转、储运于一体。

我们于8：00到达码头作业区，码头工作3批工人倒班交替工作，24小时昼夜不间断，此时阳光正烈，码头上机械的轰隆声夹杂着呼呼的海风一同袭来，我们五个人佩戴好安全帽同xx主任在停泊卸载的船只前进行调研，出于公司规定和安全问题，我们未能走进掌控机器运作的工人工作区，但在码头上，亲眼目睹大型机器有程序的卸载、输送货物，依然让我们感触颇深，这种船对船无需陆域中转的码头作业，不仅效率高，机器设备和工人资源也可以得到更大程度的优化配置。

老塘山港口以2期、3期、5期为主要作业区，其中2期中转储

运煤炭；3期负责粮食的中转，并建有大型粮仓储备，一部分从长江运往内陆，一部分则进行半成品的加工，即中海粮油；5期作业区为涉外码头，专属停靠外船，于xx9年试运行，以大宗散货为主，每年吞吐量达十几万吨。三期、五期码头作为该港区的重点作业码头，为各类散杂货船舶提供卸载、减载、中转等服务，是老塘山码头最重要的. 利益增长点。

我实践小组在实地考察中，注意到码头工作噪音和粉尘对环境的影响，在与相关人员的交谈中得知，公司采取了一系列措施进行治理，为避免噪音，码头建设做到远离市区，并在个别地方进行噪音处理；周边地区建有防风墙，防止矿砂粉尘等随海风进入居民区，影响环境。浙江省环保厅对环境控制要求极为严格，舟山老塘山中转储运公司一直享有很高的评价。

下午，我们专门采访了xx主任。在采访中，我们了解到该公司在xx7年将政企分开，由国家指导下的计划经济转型为市场经济，生产效率得到大幅度提高，并且实行公司发展利润与员工福利相结合的计件工资分配制度，多劳多得，提高了工人的积极性。公司在几年的发展中秉承“以人为本”的运营管理宗旨，积极完善环境管理体系、职业健康安全体系和质量管理体系的三大体系认证，朝上市公司发展方向迈进。公司与华电工程等采取技术合作，对技术人员进行设备操作的培训，每年还会派人员去全国各港口进行参观考察，互相借鉴，共同突破发展。

暑假社会实践报告及篇四

今年暑假我参加暑期社会实践活动，七天的时间活动让我觉得很值得，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。通过这十天的实践，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否

在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

1. 理解林业生产生产所涉及的主要概念、基本原理和方法；

7月9日—7月15日

陕西省xx县五竹乡土桥实习单位介绍：

xx县红旗林场，于1959年正式成立，公司位于五竹乡土桥，拥有员工102人。本公司资金实力雄厚，生产经营能力强大。加上公司总裁吴成儒的英明领导，目前已发展成为业内一家较具实力的生产型企业。我公司主营森林防火，木材，竹子加工，林特产购销，采育，造管，森林资源。厂址位于陕西省xx县五竹乡土桥，占地面积4560平方米，固定资产155万元。从业人员72人，工程技术人员30人，主要从事林木种苗生产、森林营造、森林经营、森林调查、森林资源管理、森林保护、林业生态工程施工与管理，累计完成生态环境建设104.02万亩。企业自建厂至今，标准化管理起步较高，生产过程严格执行企业标准以及相关的国家标准。制定了质量管理体系、产品检验制度、原材料管理制度、计量管理制度、不合格产品管理制度等一整套保证产品质量的管理制度，厂长、工程

师及各部门负责人组成质量管理委员会，建立了完整的质量保证体系，使产品合格率达100%。从业人员都经过厂里的专门培训，部分人员经省林业局专业培训，并持证上岗。

- 1、7月9日到达xx县红旗林场；
- 2、7月9日进行安全和环保意识教育；
- 3、7月10日正式到林场见习参观；
- 4、7月11日—7月11日学习林木嫁接；
- 5、7月12日—14日学习林木灾害防治；
- 6、7月15日见习总结，实践正式结束。

核桃高效嫁接技术是xx县红旗林场技术人员们经过15年的试验研究探索出的一套成功的核桃嫁接技术。该技术采用蜡封接穗，进行保湿保鲜，利用蓄热保湿材料吸收太阳热能等，以提高嫁接植株接口或土壤温度及湿度、增强生理机质活力，克服伤流，促进接口迅速愈合，使平均嫁接成活率达到85.74%，最高达98.00%，比常规嫁接法提高1倍多。

(一)、嫁接材料

- 1、良种接穗1月中下旬采集漾濞泡核桃及大姚三台核桃健壮1年生果枝或发育枝作接穗。将采下的接穗经修剪后，及时用100℃~105℃的石蜡液(加少量蜂蜡)蜡封后，立即贮藏于地窖甲种或种材料中。贮期15~45天。
- 2、砧木采用3个月生(芽砧)至4年生铁核桃作砧木。
- 3、增温保湿材料分甲种(含水率57.1%)种(含水率5.90%)、丙种材料等。

(二)、嫁接方法

1、蓄热保湿嫁接法

根据接口采取不同蓄热保湿措施，核桃蓄热保湿嫁接分4种处理。

(1) 1处理

嫁接方法采用破头接、腹接及插皮接3种。接后用甲种材料增温保湿接口。增温保湿袋内接口平均温度19.35℃，相对湿度95%，嫁接成活率86.15%，接口仅需25天就愈合好，效果最好，时间最短。此法只适宜于枝接，不宜用于芽接。此种处理技术主要适用于我省海拔较高及纬度偏北，经济落后的干冷及冷凉地区的苗木嫁接及铁核桃改造。

(2) 2处理

选择向阳平整的地方挖深1米，宽1.5米，长度视嫁接苗多少而定的嫁接愈合池一个，池顶搭弧型塑料棚。嫁接时间1月下旬日至2月底；将挖取的砧木苗采用破头接、腹接及插皮接嫁接后，分别依次直立藏于甲、乙种增温保湿材料中(砧木及接穗均不外露)。甲种材料温床内平均温度12.7℃，相对湿度95%；乙种材料平均温度14.45℃，相对湿度90.5%。两相比较，用乙种材料效果比甲种材料好，成活率高，接口35天愈合，时间较短。适用地区、气候类型与“1处理”相同。

(3) 3处理

在温室内建立嫁接苗木埋藏愈合池。挖取砧木经嫁接后，移栽在营养内。营养袋嫁接苗排放入愈合池中，浇透水，用甲种材料埋藏接口，厚5cm~10cm。嫁接时间、方法、管理同前。

此处理技术主要在经济比较发达的地区进行规模化工厂育苗。

(4) 4处理

嫁接时间1月中旬至4月上旬;采用破头接、腹接。砧木苗经嫁接后(在室内及阴凉地方嫁接)移栽至苗床。株行距15cm×40cm, 浇透水, 覆盖丙种材料在湿热地区, 露出接口以上部分;在干冷地区, 覆盖住接口。覆盖苗床土壤厚10cm~30cm、平均温度22.7℃, 相对湿度数92.10%;接后7~10天浇1次水, 并进行除萌等管理。此处理方法主要在我县中海拔及纬度较低的温湿、温凉地区进行嫁接育苗时用。蓄热保湿嫁接只适宜枝接, 不适宜芽接。成活率最高的是“2处理”中的乙种材料保湿方法。

2、露地芽苗砧嫁接法

于9月份采收铁核桃种子, 并进行催芽处理, 发芽后于翌年1月中旬至4月上旬在室内或阴凉地方进行嫁接。嫁接苗直接移栽至苗床, 不进行愈伤处理。移栽后, 床面覆盖率丙种材料(露出接穗)覆盖苗床, 土壤厚10cm~30cm, 平均温度22.7℃, 平均相对湿度67.40%。接后7~10天浇1次水, 进行除芽砧上萌发芽及除草、施肥等管理工作。此方法出苗快、成本低, 从育苗、嫁接到起苗只需一年时间。总之, (1)嫁接植株的接口温度以12.7℃~19.35℃, 相对湿度以90%~95%为适宜。在此适宜的湿度条件下, 接口愈合的快慢, 时间的长短与接口的温度成正相关, 接口温度与愈合时间成反相关。(2)给嫁接植株接口及根系土壤提供适宜的温湿度是克服嫁接植株接口伤流, 提高嫁接成活率的关键。(3)嫁接最佳时期为2月中旬到3月上旬;1月下旬到3月上旬次之。

“纸上得来终觉浅, 绝知此事要躬行”。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。作为当代大学生, 只重视理论学习, 忽视实践环节, 往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色, 在实践中检验自己的知识和水平。通过实践, 原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固, 原先理

论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。每一天，捧着厚厚的问卷，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着。感谢这次暑期实践活动，让我们在这过程中成长了不少，懂得了不少。

作为一名大学生，我深深地感到初会实践的重要性。并希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，使自己成为真正有用于社会的学生。社会实践弥补了理论与实际的差距和不足，社会实践的意义也在于此。

社会实践活动不仅使我的各方面能力得到了提高，也使我增强了扎根实践吃苦耐劳的精神。亲身地服务于群众，服务于社会，真的很有意义，我想以后我还会一如既往地支持大学生的暑期实践。

暑期社会实践活动是大学生从象牙塔迈向社会的桥梁，它有助于大学生认识社会，了解社会，适应社会。实践活动可以提高自己的动手能力，锻炼自己的交际能力，加深对社会的全方面认识。但是，在实践中，我们是要真正走进基层，体会基层农民的生活，所以我们要放下学校里的纸上谈兵，放下家里的娇生惯养，虚心学习。既要对自己有只要我干我能行的信心，又不能自满自负，要踏踏实实一步一步地进行，急于求成只能是欲速则不达。虽然我们是受过高等教育的大学生，但我们了解的都是理论知识并没有实际经验，所以或许还不如未受过高等教育的农民，因为他们在实践中总结了许多宝贵的经验。因此，我们要摆正心态，拥有一颗平常心，一颗谦虚求教的心，一颗乐观的心去面对社会里的人。在实践中不如意和挫折是不可避免的，但是我们不能轻言放弃，我们要把它当作是走。

的暑假，我和刚刚参加完高考的妹妹在家乡一个小农村开办

了暑假辅导班。主要辅导对象是小学3-6年级的数学和英语，从七月十五号开课到八月十五号结束，为期一个月的实践教学给我们留下了深刻的印象，锻炼了我们的毅力，提高了我们的能力，体会到社会实践给我们带来的快乐。

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，增强自己的耐心和责任感，更多的将自己的知识与社会实践相结合，并通过自己的辛勤工作，为家庭及社会减轻一定的负担。

暑假社会实践报告及篇五

今年暑假期间，我在崇明环保局进行了3个星期的实习锻炼。其目的是巩固和运用目前所学的专业知识，通过参加实际工作，初步了解和掌握环境保护的基本知识，锻炼分析问题和解决问题的实际能力。崇明岛，为我国第三大岛。

崇明岛位于西太平洋沿岸中国海岸线的中点地区，地处中国最大河流长江入海口，是全世界最大的河口冲积岛，也是中国仅次于台湾岛、海南岛的第三大岛屿，有“长江门户、东海瀛洲”之称。崇明三岛前景目标定位：崇明是上海可持续发展的重要战略空间。坚持三岛功能、产业、人口、基础设施联动，分别建设综合生态岛、海洋装备岛、生态休闲岛，依托科技创新，推行循环经济，发展生态产业，努力把崇明建成环境和谐优美、资源集约利用、经济社会协调发展的现代化生态岛区。崇明环境保护局是统一管理全县环境保护工作的县政府组成部门，它的职责主要是监督，管辖各种污染源，制定辖区地方环境保护规章和办法等。这个部门与我的专业息息相关，确实让我学到很多东西。在3个星期的时间里，我主要做过的工作有：

- 1、我帮助工作人员复印资料，并在个别小区刷写标语、黑板报，在群众中广泛开展环境保护宣传教育活动。并收到了一定成效。

2、部门在召开会议时，我开会时担任记录，写写会议纪要。通过这个工作。我也了解了不少崇明目前的环保状况，总得来说崇明的环保还是不错的。根据上级提供的资料统计一下数据。

3、每日，局里都会有《中国环境报》，而我就负责报纸的分发，同时自己也在报纸中学习了不少。

4、局里也会不定期接到各乡镇的某些投诉，我也跟着研究人员下乡镇，看他们采取水样，然后带回局里研究。

以前我只是在实验时做着一些简单的实验，经过这次实习，增长了自己不少的知识。或许我不是很清楚他们的每一步研究，但我觉得，其中的分析方法还是让我收益非浅。由于这是我的第一次实习，对于实习方法、调查技巧没有什么积累，因此，这次实习中，我觉得学到了很多，对一些过去的方法也更加重视了。

首先是对比的方法。许多事物只搞正面调查或许能得知它现在的情况，但是不经与过去的对比，我们却始终无法了解它的发展趋势。我想，调查的最终目的应该是预测未来，为实际服务，而要预测未来则一定要掌握发展趋势。有些问题如果不与过去的情况对比，我们是不可能认清问题所在的，我们只会一味的认为，现在的情况还很好，而且将会一直好下去，这样管理的问题就被不经意间忽略了。而有些时候，对比会帮我们更快的找到事物的症结。当我们单独看问题时有可能百思不得其解，但是当我们把若干个问题、若干种情况联系起来加以对比，可能很快便找到了突破口。另外一个手段。

很多情况下，我们喜欢自己查资料，但是，文字的资料毕竟有滞后性，而且，普通民众的个人看法也很难找到。而采访，不仅直接、速度快，而且得到的信息贴近于生活，特别是要了解当地居民的看法时，自己查资料是无法得到所需信息的。

总之，我认为，没有采访的调查，是不能算作真正意义上的调查的。最后就是一种新的学习方法。以往的学习全从书本而来，都是前人所总结的经验，在3个礼拜的工作中，更注重从实践来得出一些道理规律，这样的学习来的更深刻，更具体。这应该是以前很少能体会的，所以这次实践给了我很好的学习机会。刚去的'时候，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。

因此报到的当天我去的特别早，并且很快就见到了接待我的阿姨，当天就给我布置了一些任务。我每天早晨8点到下午4点下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到家，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。在暑假实习期间，让我抛开书中的抽象概念，真正了解环境问题，直击危害环境的污染物。也许现在我还不能做到环境污染分析，还是能从旁边观察相关工作人员对于污染物的处理方法，我也学到很多。

此外，我还帮助环保局的工作人员做会议记录等等琐事，从中也可以了解崇明环保概况。这个暑假虽短，但是非常有意义，充实，我确实珍惜了这次机会，上好了融入社会的第一课！

暑假社会实践报告及篇六

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选取了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却能够体

会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得明白“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题潜力。透过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的潜力要依靠实践的经验 and 锻炼。应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生就应转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践潜力。

此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手潜力以及与他人的交际潜力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活能够说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。透过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们

拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期盼去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选取岗位的时候，我选取了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的主角，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用用心的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要持续好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本状况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到个性的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，

要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。透过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们带来了超多的学习机会，为我们带来了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你带来的学习机会更多。只但是，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上带来的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

暑假社会实践报告及篇七

这是我上大学以来的第二个暑假，一年到头，忙于学业，在外奔波，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。况且也是大二学生，应该出去锻炼一下了，以便早日适应这个社会。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。我家不远就是肥牛大世界，放假的第二天就去应聘了。

我先从传菜干起的，在我的印象中，传菜不外乎是把菜交到服务员手里就啥事没有了，但实际上我想错啦，酒店里的传菜员工作很多，当点完名后，就要把前一天的酒瓶都收起来放到洗刷间等人来卖掉，不能小看这活，当你面对成山的瓶子时就有感触啦。然后去给大厅打热水以供客人喝，两个人抬八十多斤的水桶，起初还不习惯，胳膊酸得抬不起来，慢慢适应了才缓过劲来。接下来就是最脏的活了一一打扫厕所。由于下水道管子细，又难找人疏通（清扫工过年下班）。就只有我们拿塞子哼哧哼哧的干啦，好几次都想呕了，真不容易啊！当这些活干完，我已是气喘吁吁了，这时候心理开始不平衡来，心想来从小到大读了了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能干这些零活，怎么

着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，不免有点失落。

我们正式站位时差不多是中午十一点和晚上五点钟。这一站就是四五个小时不能歇着，师傅先教我认了台号和房间，当客人陆陆续续进来时，正式传菜才开始。我眼睛都跟不上刨肉机的速度，我必须集中精力接好每一盘肉和菜，接肉时还要懂规矩，就是每接盘肉都要大喊菜名，喊菜员告知你地点，你必须回一声才能去传，刚开始我羞于出口，总是惜字如金，总是挨批，后来随着环境的熟悉，拘束感没了，自然也就没事啦。传菜可有学问，它不仅练体力，还练反应能力和菜名，几十种菜名几天就认清了，但体力是有点吃不消了，晚上回到家时累得一句话也不想说，睡觉时腿抽筋很厉害，开始那会真想打退堂鼓了。

累只是一方面，真正的考验是如何服务好客人，在打工期间里，服务员有的休班回家过年，留下来继续工作的不多，我们传菜员就客串了一回服务员，负责备小菜，出锅，酒水服务。不干不知道其中不易啊！作为80年代后的我们，平时在家象个小皇帝，享受着年轻所应有的优越，让我们一下子放下这一切去服务别人真是不习惯，客人有时是很苛刻的，对服务要求很高，我初来乍到，就惹了不少祸。大年初一，我在收拾台面时，不小心将汤桶弄翻，结果弄了旁边的客人一身，客人很生气，找到了老板，并喝叱我，当时我吓坏了，不知如何是好，这件事整整斡旋了两个小时才解决了，老板出于同情，并未罚我工资，但经过此事，我真是害怕了，做事反而拘束的不得了，心情也很差，从初一到初三这几天里，我始终是战战兢兢，也不知是怎么过来的，精神始终不振。好不容易修了一天班调整，我也主动找我同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，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；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，还对我说，

我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己，凡事要坚强，拿得起放得下。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领班对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

从那天开始，我重新树立了目标，重新找回了信心，在这几天里，我从没犯任何差错，始终默念一条原则，“客人永远没有错，我们永远有不足”。终于我的努力有了回报，我第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句这么让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味，真的！我也认真学习其他工作，慢慢琢磨，总结，后来我成了多面手，除了传菜员，还能胜任洗刷工，喊菜员，吧台结算员等多种角色。

有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。它也是一种动力，是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，它让我体味到生活的酸甜苦辣咸，父母的不易，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到，钱来之不易。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。我相信，经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟稳重、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我相信，当代青年大学生不会再是小皇帝，我们有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，在身体上受到了锤炼，在

思想上得到了启发和升华，多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。这次社会实践，无论是对我以后的学习生活还是将来的工作都将是一次不错的经历。

暑假社会实践报告及篇八

为了提高自己的社会实践能力，减轻家里的负担，参加这样的实践，又能够锻炼自己。

这次社会实践，具体安排情况如下：

时间□xx

内容□xx

地点□xx

每天10点，到达地点之后，第一件事就是换好工作服，然后再自己的岗位上，向顾客推销自己的产品。由于是海苔，一般来说，都是小朋友比较喜欢吃的，所以我就缩小了自己的推销范围。把推销人群集中在小朋友和女生上。

来了来购物的人，就要面带微笑，很热情的和他们说“你好，欢迎品尝波力海苔！”然后送上食品。但是有时候，人们都是尝一下，然后又转身离去。如果我看到小朋友来了，就会上前去，很亲切的问小朋友“小朋友，要不要尝一下波力海苔啊？”然后，小朋友就会用他那纯真的声音回答我“要！”这是吸引小朋友的第一步，我已经做到了。然后第二步，就是给试吃品给小朋友吃，小朋友拿了样品吃了之后，会很高兴的点点头，“好吃！”然后，我就会借机说“好吃啊？那要不要妈妈卖一桶回去呢？”“要！”父母都是爱孩子的，见到孩子喜欢吃这种食品，就会很爽快的买一桶灌装的海苔回去，但也有父母，对这种食品部放心，于是我就会讲解“波力海苔是绿色食品，你看，这上面还有

绿色食品的标志，并且由于它取材于海产品，是很有营养价值的，……”然后，他们听了就会把海苔买回去，不过，开始买的时候，不是买最大的灌装的，而是选择买小点的袋装的海苔。

暑假社会实践报告及篇九

现在，离走进社会越来越近了。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。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，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。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

在学校，每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无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，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，优胜劣汰，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去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，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浸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。

这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一:挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!

二:人际关系：在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们去调整自己的心态,在一个最佳的状态下,才能很好的工作,吸取经验。而这些经验需要日积月累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理：在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管

理方法, 意思就是说: 在管理时, 要因人而异!

四: 自信: 在社会中要有自信, 自信不是麻木的自夸, 而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中, 我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现, 当你没有足够的自信心, 你根本就不能很流畅的和他人交流。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, 所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五: 认识来源于实践 : 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能力的发展。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, 人的认识能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现在认识 and 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, 可以对实践进行指导。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。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。

这个暑假我选择了去电子厂做暑假工, 锻炼自己。

我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持生存, 同时, 也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了

解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，适应社会。

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，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。

我即将是大四了，离开学校的时间越来越近了，觉得时间过得真快，恐怕就再也没有机会待在教室上课了。我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。

在电子厂里，别人一眼就能把我认成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。我的工作是在那组装平板电脑，每天早上8点到晚上8点都要待在车间里，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。接触了社会，了解了未来。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，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，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最

好，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，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。

不可少。毕竟，一年之后，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。一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

暑假社会实践报告及篇十

不知不觉这个暑假，这个夏天已离我们远去…不知道究竟该以一种怎样的心情，来纪念我这两个月的时光，这样一种过往。

我们选择了苏州，觉得那里很漂亮，可以承载我们的梦。就在铺天盖地的广告中选择了一家，结果很巧，我们的班长也选择了苏州，不过后来由于种种原因，我们没有去成苏州，

而是去了上海。

怀揣着憧憬，怀揣着梦想，坐了一天一夜的大巴，终于到达了日思夜想的上海。早已做好了一切准备。天真地想…体检，交钱，等待。终于做好了一切前提准备，在我们欣喜若狂以为我们可以挣钱，可以实现一个小愿望的时候，所有的所有也就随之而来了。把我们打击的体无完肤，伤痕累累。

在我们最无助，最难过的时候，从来没有一个人帮助我们。我们没有热水喝，没有饭吃，什么也没有。钱也花完，交完。我们需要骑一个小时的车才可以到达上班地点，我们五点就的起床，十一点才能回家，[不知道那里可以称为家吗?]我们抱在一起哭，累…我们无所适从。在我的心里充满了后悔，无助，觉得自己不应该再在这里。

终于，我们还是坐上了回家的车，身无分文的我，还是朋友打的钱，不敢对父母说，怕他们担心，内心充满了失望，辛酸，还有无奈。

并不是想说自己究竟有多惨，多悲，就是觉的很委屈，没有社会经验，一无所知的.我，并不想多说什么了。只想说；回家吧，回到最初的美好。

回家，吃饭，睡觉…我以为自己的假期就该这样无聊的过去了。朋友打电话说，和她一起去做促销吧，一天40，钱不多，可以天天回家，活也不累。就去了。每天上班八小时。其实这样的生活海不错，最起码心里多少有些安慰，比较充实，不过可惜的是，每周就周六，周日，两天，所以大部分时间还是在家呆着..

两个月过去了，暑假结束了，开学了。打工也彻底结束了。自己整个人被晒的又黑又瘦。所有的朋友都说，我像是从非洲来的，雷人。不过说心里话，还是比较开心的，逛街了，买衣服了，充实了，懂得珍惜了。

这个暑假想明白了好多，一个人要想在社会立足，在社会又地位，过上自己想要的生活，一定要又自己的能力，实力，知识。对我来说，还是学生，一定要学好自己的专业知识，所有不明白的都要积极探索，趁自己还有时间，多去图书馆，多读书，让自己成为一个精致的女孩儿。

我们一起加油吧！加油！努力！拼搏！！！！

食品加工10—2

王晓晨

20xx.9.16

暑假社会实践报告及篇十一

苏州罗格教育信息咨询有限公司

xx年暑假7月—8月

1、实践的目的及意义充实暑期生活，锻炼交际能力，积累知识技能及社会实践经验，探索就业方向。

2、时间单位概况

苏州罗格教育位于苏州市人民路200号。目前旗下设有中小学学科辅导，英语和法语三项特色学习部门，秉承着优师优质，严格管理，对学生未来用心负责的教育理念，精益求精、执着追求：目标更高、提高更快、学生更强。罗格拥有丰富的教学管理经验和强大的教学师资以及完善的服务和良好的口碑。学习中心设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”“5人精品小班”。个性课程全方位、人性化、目标明确，贯穿各年级各学科，设置科学合理。

1、协助公司市场部进行市场推广及宣传在社会实践期间，公司正在筹备秋季班招生工作并准备进一步扩大市场范围，因自己曾在学校的社团及学生会从事过相关工作，并见识过许多其他培训机构的宣传推广手段，经过总结及思考，给市场部提供了一些建议，并积极参与到具体工作中。

2、跟公司的前辈学习教学方法并接受教学培训对于一个仅有专业英语知识而没有丰富的教学经验的我来说，教学培训让我受益匪浅，它不仅包括基础的课堂教学流程及方法的教授，还会介绍各个年龄段学生的心理状况及相应的应对措施，以便老师更好的与学生沟通，提高教学质量。

3、针对不同学生（主要是初一到高三的学生）的学习情况及要求，给予相应的课程辅导公司设有“vip一对一”、“2人尊贵小班”、“5人精品小班”三种教学模式，根据学生家长的要求以及学生的学习情况采用不同的教学模式。由于我的资历尚浅，所以公司给我安排的第一个教学任务是辅导一名高一升高二的学生英语，这既是一次锻炼，也是一个过渡，为之后带精品小班打基础，积累经验。

4、新概念英语（第二册）的教学经过一段时间的培训及教学实践，学生的反响还不错，公司经过审核和考虑，给我安排了一个精品小班。班里共有四个学生，小班的教学跟一对一的教学方式及难度有所区别，所以整个教学过程既是一次教学探索，也是一次锻炼，让我获益颇丰。

1、了解到教育机构的一些企业文化

2、自身原有技能及所学专业知知识得到应用

3、学到了专业知识以外的技能

4、在教授课程过程中，自己的专业知识得到进一步巩固和梳理

1、机遇与挑战经学姐推荐以及自己的努力，才得到了这次实践机会。从准备、面试、试讲到被暂时录用对我这个非师范的大二学生来说是挑战；录用之后面对全新的教学任务以及随时被淘汰的可能性是挑战。感谢这些挑战让我不断突破自己，提升自己。对我来说它们同时又是机遇，如果表现能得到公司的认同，那么就能获得长期合作的机会，得以在锻炼中不断提升自己。

2、专业和上进心不容忽视作为一个在苏州有着一定市场和良好口碑的培训机构，不可能轻易录用一个暑期实践的大学生，它更看重的是我的启用价值，能不能给它带来一定效益。大学生的青春活力和对工作的热情是一个得分点，另外，扎实的专业知识以及肯学肯吃苦求上进也是公司非常看中的一点。

3、交际的学问很重要在一个培训机构实践会接触社会上形形色色的人，交际是一门需好好研究的学问。进入社会单凭过硬的技能是不够的，还要学会为人处世。社会实践让我明白了这一点，并让我从中受益良多。为期四十多天的实践需要不断克服各种主客观问题，虽汗泪水交织，但达到了我的初始目的且收获颇丰，这个暑假很充实，很有意义。