

暑期社会实践总结 大学生暑期社会实践 报告论文(大全7篇)

教师总结可以帮助教师对自己的教学思路 and 方向进行调整和优化。学期总结范文中的思考和观点可以帮助我们拓宽自己的思路，提高自己的表达能力。

暑期社会实践总结篇一

社会实践活动是提高课堂教学质量，实现培养目标的需要，是有效提升个人能力的最好方式。今天小编在这分享一些大学生暑期社会实践报告论文给大家，欢迎大家阅读！

我是淮安信息的一名学子，作为一名当代大学生，我们所面临的社会压力是很大的！尤其是对即将毕业走上社会的我们。在大一时我已经经历南京苏宁配送中心的奖金一个月的实习，大二时我们又踏上了去上海苏宁云商的一个多月的客服实习。这些实习都让我受益匪浅，我深信只有将我们毕生所学的知识与企业工作相结合才能有所业绩。在20xx年的这年寒假，为了再次锻炼我的个人实践能力，我们学校的教育领导让我们结合所学专业，以职场体验、职业调查为主题，开展就业市场现状调查，科学分析，准确定位，提前规划，为自己顺利就业创造条件，并撰写调查分析报告。于是我再次踏上了短期工的这行列来了。

由于寒假的假期短，我经亲戚的介绍来到了淮安创世纪服饰有限公司。在这里——制衣业，我成为制造业地其中一员，浓缩了制造业地普遍特点：以产品为中心来组织运作，而且更兼具了劳动密集型工业地生产运作方式，工人的劳动是价值地来源。淮安创世纪服饰有限公司主要经营服装/纺织/皮革。一进他们的生产车间环境就特别的舒适，每道工序都分工有序，共分为裁断车间、缝纫车间、整理打包车间三个大

车间。每个车间都有一个主管及好几个组长，便于管理和分配，现今工作的机器都是电动缝纫机。

公司是外商独资的。公司规模达1000人以上。本公司成立于20xx年12月，在淮安市涟水县经济开发区有多个分厂，注册资本为30万美金，固定资产投资已达3500万人民币，占地总面积125亩，建筑面积 2万平方米。现配备有各类绣花、锁眼、缝纫、整烫等先进设备20xx多台□20xx年销售额 达3亿元，利税 1500万元。目前公司拥有员工20xx人，其中大中专院校生 300 余人，中层以上管理人员 150余人。

具体地介绍一下生产流程：首先是接订单。然后技术科的师傅会根据客户带来地衣服样版，用电脑排版(考虑该如何制衣样，用料才最少)，试制一件，根据试制过程中得出地方法结论，制出工艺技术图，以该图与客人商量、协商修改，当客人满意后，这份工艺技术图就定下来，不许再变动。接着就根据要求采购材料，材料五花八门，大至布匹，小至小配饰(如钉状地纽扣)。布匹运来后就要验布，然后合格布匹送到裁断车间用机械进行牵布，一般都是几百层，然后再把从技术科送来的样板让画皮的师傅画出来铺在弄好的几百层布上，接着用电动剪刀根据衣样剪裁成衣服不同部分，再对这些“细块“打号进行对色，每件衣服到时候诶小片上的号一样。这样就可以送到缝纫车间进行缝制了，缝制车间还有一个班的人是专门进行剪线、整烫。最后送到整理打包车间进行包装工，合格地就进仓库，等待客户派人到厂进行最后验货。验货合格地，就可以签放行条，运输，交货。

所有的工序当中技术科那边的绘图特别重要，就在我在那里的这段时间，技术科的由于疏忽把衣服的正反两面都弄成了正面，幸好是有质检人员发觉的早，不然那损失就不可估量了。当然缝纫车间的工序也很重要，他们将缝纫的工序按不同衣服分成了很多道工序，出了问题都可以找到人，而且由于是出口商品，质量要求特别高，所以哪里应该缝几针就要求得清清楚楚。

该公司主要出现的问题有:人手不足,常常就有人辞职,导致公司流失一些人才;该公司接的基本是外国的大订单,故夏天的生意很好,因为恰恰外国好多国家都是冬季;管理有漏洞,经常会出现一批衣服做完总会有丢失的,公司会有一些的资金损失。想解决这些问题也不难,加强员工间的互相学习,管理制度更加严谨,那样我想会更好,公司收入也会更上一层楼。短短半个月的整理和打包工作,累而充实,但更多的是欣慰,因为我感觉到自己的成长。用实际行动赢得了厂里各个员工以及领导的好评,这次亲身体会让我有了更深刻感触,这不仅是一次实践,还是一次人生经历,是一生宝贵的财富。

亲切的阿姨、热情的组长、好心的姐姐、可爱的弟弟、严厉又幽默的主管还有和我一样一起打工的学长、学妹,惹人生气却要时时看见而又拿着就让人见血的小枪、长得丑却天天要加班做的帽子、衣服会给人带来瞬间凉意的刺枪、容易弄混的价格牌、标签、小巧锋利的剪刀。就在20xx年2月11号这一天,我将要与他们离别。我会记住你们的!

实践感受:我明白,要在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质,为日后真正走进社会铺定基石。我也明白学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里,我学到许多书本上所没有的社会实践知识,了解了要想把帽子做好就必须全身心的投入做帽子的机器上,一时都不能分心,体会到了工作的一些难处,领导的指挥让我很不舒服,有时里面的个别老员工做错事情了却推脱到我暑假工的身上,但是我学会了忍让,也学会了如何处世,总的来说他们很受欢迎。实践中我也清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己,为毕业后走上工作岗位而奠定基础最后领的工资虽然只是一点点的钱,但是我知道,一个人在他的学生时代最重要的是学习东西,增长见识,锻炼能力,尤其在大学学习时候,参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会,赚钱不是主要的,作为学生,能赚多少钱,等我们毕业了会有很多赚钱的机会,只要有知识和能力,智慧,我们就可以找到好

的工作。

没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实在我的这份工作中没有多少地方用到专业知识，更多的反而是用到了我的细心，耐心脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得别人的信赖，才有机会展示更多的才华。我会在今后的实践中更努力的学习一些书本上所没有的知识，这次暑假我受益匪浅，我会再接再厉的。

总的来说，寒假社会实践让我受益匪浅。我会再接再厉的好好利用一切锻炼自己的机会去学习更多。

摘要：大学生社会实践活动是引导学生走出校门、接触社会，使理论与实践相结合，培养学生分析问题与解决问题能力的重要途径。通过社会实践活动，既锻炼了他们的社会活动能力、人际交往能力、创新能办与组织能力，也提高了大学生的思想觉悟，增强了大学生服务社会的意识，促进了大学生的健康成长。同时对于帮助大学生树立正确的世界观、人生观、价值观也有重要的现实意义。

关键词：大学生；社会实践活动

学校课堂教育和社会实践活动教育是高校教育系统中的两个基本组成部分。课堂教育是主体，在培养大学生的过程中起着核心作用，而社会实践活动则是课堂教育的有益补充和必要延伸，起着十分重要的辅助作用。社会实践活动体现了作为一种教育活动所具备的社会价值，是提高课堂教学质量，实现培养目标的需要。作为新时代的大学生，积极参加社会实践活动是非常有必要也是非常有意义的。随着社会的发展，一个只有满腹经纶，却没有实际经验的人，会逐渐被社会淘汰。我们应该在掌握理论知识的基础上，真正地走上社会，将所学应用于其中。

一、有利于帮助大学生了解社会、了解国情。增强社会责任感和历史使命感

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，远不是仅凭读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的。社会实践则为他们打开一扇了解社会的窗口。大学生走向社会参加实践，亲身体会生活，看到城乡差别，感受贫富差距，在与人们的接触、了解、交流中受到真切地感染和体验。从活生生的事例中受到深刻的教育和启发，在改革开放和社会主义现代化建设的伟大实践中进一步了解国情，亲身感受改革开放以来各项事业取得的重大成就，使思想得到升华，增强社会责任感和历史使命感，同时对于全面提高大学生的自身素质发挥了积极的作用。

二、有利于大学生更好地把理论知识与实际相结合

学习理论的目的贵在学以致用，要达到这个目的。就必须根据不断变化的社会现实进行思想政治教育，否则就很难使学生真正在“知”的基础上达到“信”，更难以保证“行”的实践。书本知识最终还是要运用到实践中去。社会实践可以把理论运用于实际。事实上，大学里不可能把所有的知识都学到，重要的是学会获取知识的能力，而这种能力的培养离不开社会实践，实践不仅可以更好地锻炼自己，认识自己，调整自己，而且可以增强专业思想。大学生只有在社会实践中充分发现社会需要，才能在未来把所学的知识和形成的能力有效地运用到社会建设的事业中，利用知识服务社会。逐渐把社会的价值尺度内化为个人的价值尺度。

三、有利于增强大学生实践和培养创新能力

目前各高校所开展的社会实践活动，除了学校相关部门的指导外，主要由学生自我组织、自我管理、自我实施。在实践中，同学们学会了团结和协作，加深了大学生的自我追求、

自我发展、自我实现的新认识，学会了调整自我，修正自我，充实自我，完善自我。社会实践可以锻炼学生各方面的能力，如分析和解决社会现实问题的能力，组织协调能力和团队合作能力，社会交际能力、表达能力等等。社会实践提高了学生的社交能力，从而缩短了大学生走向社会后的适应期，对于大学生就业也有着很重要的指导意义。

四、有利于大学生进行正确的自我定位和合理的职业生涯规划

社会实践活动对大学生自我定位的作用可以从以下三个方面考查：

1. 性格和职业匹配。职业规划需要考虑与职业选择相关的性格特征。社会实践可以让大学生在活动中对自己的性格有更进一步了解。
2. 兴趣和职业的匹配。根据霍兰德的“类型论”，大多数人可以被分为六种人格类型：实用型、研究型、艺术型、社会型、企业型、事务型。只有在社会实践活动中，才能确切地知道你自己兴趣类型。
3. 能力和职业的匹配。职业选择与人的能力、特长息息相关。能力是可以在社会实践中培养的。所以高校社会实践活动要针对性地进行，以增强学生对环境的适应。通过自我性格、兴趣、能力等三方面的定位，明白两个问题：我想往哪方面发展；我可以往哪些方面发展。

大学生职业生涯规划需要审视自己，认识自己。自我评估要求个人遵循“深入”“客观”两个原则对自己进行全面的剖析：弄清自己为人处世所遵循的价值观念，明确自己为人处世的基本原则和追求的价值目标；熟悉自己掌握的知识 and 技能；剖析自己的性格特征、兴趣等个人情况。通过在实践中跟老师、同学、朋友等的接触，可以从他人对自己的评价中，

对自己的优点和缺点有更切合实际的判断。这种全面的自我认识是职业规划的基本前提。

参考文献：

[1]赵振华，大学生社会实践的现状及其路径探析，教育探索□20xx.

[2]董秀娜，大学生社会实践基地建设新论，理论界□20xx.

[3]胡昕蕾，对大学生社会实践活动的思考，辽宁行政学院学报□20xx.

[4]刘军，陈刚，罗伟明，社会实践对大学生社会化的影响，中国高教研究□20xx.

暑期社会实践总结篇二

大学生第一个暑假，当然也是我第一次体验社会实践。对于一个大学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。于是我毅然踏上了社会实践的道路。我想通过个人的社会实践经验，多了解社会，在实践中增长见识，锻炼才能，培养韧性；我想通过社会实践找出自己的不足和差距。

有人这样形容现在的大学生工作：中文专业注重写作，外语专业去西方旅游淘金，历史专业谈股票谈黄金，医学专业靠淘金。其实并不是我们有严重的拜金倾向，而是我们知道在这个现实社会如何向学生学习。

进入大学以来，就业问题似乎一直围绕着我们，成为一个没完没了的话题。当今社会，招聘会上的海报总是说有经验的人优先，但是我们的学生在校园里还会有多少社会经验呢？为了扩大知识面，扩大与社会的接触，增加个人在社会竞争

中的经验，锻炼和提高自己的能力，使自己毕业后能够真正进入社会，适应国内外经济形势的变化，处理好生活和工作中的各种问题，这个假期我进入了一家私营企业，开始了我的社会实践。实践就是把我们在学校里学到的理论知识运用到客观实际中去，让我们学到的理论知识变得有用。如果你只学不练，那么你学的等于零。理论要和实践相结合。另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段实习，我学到了一些在学校学不到的东西。因为环境不同，你遇到的人和事也不同，你从他们身上学到的东西自然也不同。我们应该学会从实践中学习，从学习中实践。而且，随着中国经济的快速发展，国内外经济也在日益变化，每天都有新的东西不断涌现。机会越来越多的同时，挑战也越来越多。前天刚学的知识，今天可能已经淘汰了。中国经济越是与外界接轨，对人才的要求就会越高。我们不仅需要学好在学校学到的东西，还需要从生活和实践中学习其他知识，不断从各方面武装自己。

在这段时间的练习中，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等。，感受到了在学校里感受不到的工作氛围。而且时不时的还要做一些工作以外的事情，有时候还要做一些打扫卫生的工作。在学校里，可能有些老师已经布置好了今天做什么，明天做什么，但是在这里，有些人可能不会告诉你这些。你必须有意识地去，尽力而为。在学校，只有学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会努力工作，获得更多的回报。无论是学习还是工作，都有竞争。在比赛中，一定要不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力！记得老师曾经说过，大学是一个小社会，但我总觉得，在校园里，纯真和真诚缺一不可。即使是大学，学生还是保持着自己的身份。进入企业，接触各类客户、同事、上级等。，很复杂，但是我要面对我以前从未面对过的一切。在这个实践中，我深深感受到，在学校里，理论研究很多，多方面的，几乎是全面的；但是在实际工作中，你可能会遇到书本上学不到的情况，或者根本用不到书本上的知识。也

许只是工作中可以用到的简单问题，一个任务只要设置一个公式就可以完成。有时候会抱怨实际操作那么简单，但是为什么书上的'知识让人学的那么辛苦？这是社会和学校的出轨吗？也许老师是对的。虽然大学生的生活不像步入社会，但他们最终是社会的一部分，这是不可否认的事实。但有时我不得不感谢老师们不知疲倦的教学。有些问题已经在课堂上认真消化了，平时辅以作业。我比一小部分人起点更高，处理各种工作问题的知识也更多。作为一名新世纪的大学生，我应该知道如何与各行各业的人互动，如何处理社会上发生的一切事情。这意味着大学生应该重视社会实践，这是不可或缺的。

暑期社会实践总结篇三

社会实践活动，可以让我们学到很多，在接触到的每个人身上，你会学到很多社会经验，也会不断提高自己的工作能力。今天小编在这分享一些大学生暑期社会实践报告给大家，欢迎大家阅读！

这个暑假，我不是为了社会实践而社会实践的，也不是简单地为了完成暑假作业而打这份实践报告的，我只是想把我这个暑假所能体会到的写出来，告戒自己，让自己以后的生活不在虚度。

记得上初中的时候我的班主任说过一句很经典的话，他说：今天读书不努力，明天努力找书读……因为这句话我记住了这个老师。而后我将这句话改了，我想工作也是一样，“今天工作不努力，明天努力找工作”，所以在这个暑假的社会实践中我努力地做好了本职工作，并且做得出色，令很多人刮目相看，但其实我也知道自己有很多不足之处，有很多地方都要向别人学习，有很多地方是要长辈来指导的，不是所有的事情都只是一个人所能完成的，人和人就这样成了一个整体，彼此相互扶持、相互学习和鼓励。我很庆

幸自己在经历了很多事情后仍能找到一分自己满意的工作，其实工作在很多人眼里是不起眼的，但我依旧是做得很好，不管别人是怎么说的，我只管做好自己的本职工作，因此我做得很开心，并且收获了很多在大学课堂上学不到的东西，在高兴之余我也时常在想，怎么样在这个竞争这么激烈的社会中立足、怎么将自己的业绩提高一点、怎么让自己的老板对自己好一点、怎么让经理注意有这么一个人的存在……我想了很多，并因此付出了很多。我的付出是有目共睹的，我的业绩开始在我的努力下增长，老板开始打电话向我询问销售情况，经理开始和我闲谈并告戒我一些需要注意的事项，对此我感到荣幸，因为我正在融入这个环境、适应这个工作。

上班伊始我总是找不到适合自己的位置，我盲目地面对每个顾客、每个同事，我总是自顾自地做着自己认为应该做的一些事情，但后来我发现很多事情我做的是错的，我在工作中学习，在学习中成长，学着与顾客、同事相处，和他们的接触其实并不是一件简单的事情，要让人接受自己其实是建立在相互的信任中的，以诚待人。我很庆幸自己在很短的时间里和同事们建立了很好的关系，很和谐、很愉快，他们都很乐于助人，总是告诉我一些我不知道的事情，告诉我一些我应该注意的事情。

上了一个星期的“c班”后，我开始正式上我的“对班”了。一开始的一个星期我只是在一边学习，或者说是实习吧！上了对班后，我才发现自己要独自面对很多东西了，我要一个人做自己的销售，没有人帮忙，所有在我职责范围内的事情我都要保质保量地完成，并且有条不紊，不允许有一点差错。时间冲淡了一开始的手忙脚乱，我慢慢地熟悉了所有的工作，并且在这份工作上做得很好，我从容地面对所有的人、所有的事情。

回想这份工作，有过辛苦，有过质疑，有过被投诉，有过遇见小偷，但都过去了，我挨过了辛苦，走出了质疑，回避了投诉，巧妙地赶走了小偷。回想地时候总是会会心一笑，毕

竟自己懂得了许多，关于工作、关于朋友、关于前途及我所触机不到的世界。

其实很多人都知道，一份简单的兼职工作并不是重要的，重要的是要在一份兼职工作中学到东西，并试着让自己的付出得到回报，这种回报不单单是金钱，而是一些人对自己的肯定，一个个认识的朋友，一份份朋友的情谊，在认识朋友中扩大自己的人际交流圈，让自己更好的走进这个社会的各个阶层，了解他们的生活，深入他们的交际圈，认识你可能永远不会认识的人，只要是对自己有用的人，都有必要去认识，有必要去结交。有句老话说“朋友多了路好走”，这句话真的不假，认识的朋友多了，自己以后的路也就宽阔了，在这工作里你要认识一些可以为你提供下一份工作的朋友，对自己有好处。但朋友也不是那么好认识的，这就需要每个人的个人能力，要善于与人交往，有些朋友并不是一句话、一顿饭就能结交到的，所以我依旧是坚持自己的观点：以诚待人。

“钱不是那么好赚的，班不是那么好上的”这是我上班以后得出的结论。上班必须严格遵守公司的规定，这不像上学时可惜懒散的，因为懒散就可能带来损失，不单单是个人的损失，还包括公司的损失、顾客的损失，以及由于自己个人的损失带来的一些不必要的麻烦，所以上班时要严格按照规章制度办事，不能有半点马虎，对待工作要一丝不苟，这是我所学到的东西，是在上班时积淀下的。一开始我要熟悉公司的规定，以避免不必要的失误，也让自己懂得珍惜眼前的工作，因为工作来之不易，要好好珍惜，要严格规范自己。其实有些事情说起来容易做起来却很麻烦。大道理可能都懂，但等到自己去实践、工作时，却又是麻烦不断，因此要让自己明辨是非，脚踏实地地工作，爱自己的工作，认认真真。

每天早上要提前半个小时到达自己的岗位，不能刚好到，更不能迟到，因为公司有严格的制度，时间以为着金钱，上班的时间规定让我充分领略到这一点。每天都会有经理检查今天的到勤状况，看看是否有人违规，他们会一一记下，日后

好开会批评，并按规定扣除你一部分的薪金，这些是关于上下班的时间问题。上班后，也就是到岗后，你要做的就是做好你柜台的卫生，要周而复始地把自己柜台的卫生好好地做一遍，每天上班后的半个小时我都在做卫生，其实没有人告诉我应该做卫生，因为我看到所有柜台的销售人员都在做卫生，我就也做卫生，于是我在上班没多久就得到了经理们的一致好评，因此我上班时他们也会对我好点，这点我很是庆幸。一开始我做卫生做得很卖力，方方面面俱到，到后来马虎起来了，我以为没人会发现，但事实证明我错了，值班的刘经理在一次卫生检查中发现问题，并在第二天的晨会上很是批评我一顿，那次我记得很深刻，完全不顾及什么，发现什么就说什么，然后就是检查你的卫生工作，我得看经理的脸色做事，要不然，我会吃到不好的果子，我知道得罪经理是件不好的事情，所以我尽量把自己的分内的事情做好，那样经理就会对我好，我做到了，经理也经常对我慈言善目，我很高兴自己将自己与经理的关系处理得不错。这也是在工作中慢慢积累下的。

在后来的几个星期里，我感到很轻松，因为我已经熟悉了自己的工作，熟悉了这个工作的环境，熟悉了这里工作的同事，我很好地跟他们成为了朋友，我在摸索中成长，在成长中学会了承受、学会了忍耐、学会了许许多多东西。这些东西可能在一些人眼里算不了什么，但在我看来，在这里学到的这些东西将是我一生的宝贵所得，是我在校期间的一种锻炼，将伴随我成长，随着时间的流逝、光阴的掠夺，这段实践经历算不了什么，而对于我，这是一次收获。

人生景遇千百回，蓦然回首，才方知生活是真，虚幻是假。认真做自己应该做的才是一个人一生的追求，不起眼的工作也会做出很出色的经历。没有谁会强求一个人去完成某一项任务，目标是自己定的，也要自己去独立完成，我依旧要做最完整的自我，在学习中、社会实践中成长，努力并且出色地干好自己应该干的事情，完成应该完成的。

在这一个半月的社会实践经历里，我知道了什么是爱岗敬业，知道了怎么样成为一个好的销售人员。我会在自己的销售工作中学到很多东西，也会在别人的销售工作中学到很多东西，学到在小小的工作岗位中领悟很多大道理，学到一些为人处世的道理。

既然做了，并且有诚心想做好一件事情，就会始终坚定不宜地做好，我就是这样一个人，我要求自己做好自己应该做的，完成要求完成的，不要上级多废神，在学校学生工作中我是这么要求自己的，在现在的工作中我也是这么要求自己的，我不求什么完美但也做到了事事有条不紊、办事干净利落、有效率。这就是我做事情的原则，并一直坚持着。

不被社会所接受的人，必定是一个不完善的人，不能适应这个社会的人，也必定是不完善的。我努力让自己适应这个社会，从大一开始就参与社会实践，我正一步一个脚印地走向自己的那条正确之路，做最好的自己。印证了学校的那句校训：厚德笃学 求实创新。

我将更好地面对人生路上的挑战，面对来自四面八方磨砺。让自己的人生在自己的奋斗中变得辉煌。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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。其实有谁一生下来就什么都会的，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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

今年暑假，我利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 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。在多次的面试中，明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，

自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

这个暑假我为了度过一个充实精彩的假期生活，根据自身实际情况，我选择作为一名培训机构的授业教师，试着锻炼自己。

一旦选择了风雨兼程，留给人们的便只剩下背影。老师，便是这样一份职业，像红烛，燃烧了自己，照亮了他人；又如飞蛾，只顾飞蛾扑火那一刹那的美丽，永远地献出了生命。小时候，老师传道授业的辛苦，早已深深地扎根于我的脑中，从此，那样神圣的工作就成为了心中的归依。于是，能够在暑假生活中圆梦文化宫，是一件妙不可言的事。

可是，摆在我面前的，依然充满着巨大的挑战，面对一帮年龄10岁左右的小孩子，我们之间的沟通依然存在不小的障碍，我所面面相授的大多数是千禧年后诞生的新一代人，残留着属于90后的叛逆，拥有的是不可侵犯的傲气，关注的是网络上形形色色的游戏角色与时代最新最潮的咨询，被上一代父辈母辈所宠爱着，多以个人为中心，他们涉世未深，他们贪图玩乐，需要更多的疼爱与鼓舞，渴望得到和其他人一样平等的重视，毫无疑问，贪玩是他们的天性，但却是经不起责

罚与忽视。

而我正是这些孩子们之间的协调者与帮助者。其实，我很明白自己的任务，我有责任管理好这些孩子，在有限的上课时间将既定的只是教给他们，而小孩子又不像更高一级的中学生大学生一样，有着自觉的学习意识，他们需要在老师的监督下来完成自己的作业。

于是，当文化宫负责人将这帮小孩分给我和另一个老师来管理的时候，我是既感新鲜又觉得挑战很大，加上在此之前，我是毫无工作经验的，并且对于交付的这个班尚且陌生，因此，我只好乖乖地当起了听课老师，首先观察另一名老师的授课模式，并在一点一滴中积累上课的经验，而在这一方面，另一名老师谢老师给了我极大的帮助，为我指出了讲课中的错误，并为我提供了一种鼓励学生积极发言的奖励方式。

这种奖励的方式应该说是一种比较古老的方式，与小时候举手回答问题得到小红花的奖励类似，但是这些都是我没有注意到的，谢老师提供给小朋友的奖励，并不是好于意义的自制小红花，而是苹果图形的手贴纸，并且积累到50个可以换取一个文具盒或者一个优质钢笔。这样的奖励令课堂的分为活跃了不少，小孩子们争先恐后地发言，为达到课堂目的和吸引学生的兴趣起到了推波助澜的作用。

随着实践工作的稳定，渐渐地我也明晰了和谢老师的组合模式。我们的工作是分上下午的。上午从早上8点到10点半，有两节课的时间，我们一起进行了英语基础英标的授课，紧接着，以掩耳盗铃儿响叮当之势，儿童英语的同学们便陆续坐下，点完名签完到，我们就马不停蹄地进行当天儿童英语的教学任务，到了12点半，就是午饭时间。

暑期社会实践总结篇四

社会实践对于大学生来说是一个提升自己的重要机会，看你是否能够抓住，能够在此基础上提高自己的各方面能力和水平。今天小编在这分享一些20xx暑期社会实践报告范文给大家，欢迎大家阅读！

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一时的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信

在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。

大学生活的那一瞬间，我们丢弃的是以往一直以来应试教育的麻木生活，进入大学就意味着已经有一只脚踏过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

一片叶子属于一个季节，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们就会书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑期社会实践活动。

我在一家家电城做空调临时促销员，工作的第一天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外

表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。学会做人，就要学会为自己争取机会，创造机会！我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。

在第二天的工作里，我们四个被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。这个暑假时空调的销售旺季，格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧量低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也可以手控换气。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼“欢迎光临！先生，小姐，打算买空调吧，欢迎到‘格力’专柜看一下”口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售

员所要具备的。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢？每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，例如：

他们有些都不喜欢安装换气扇，那可以说“这个是额外的，也可以不装上去，只是装了效果更好”同时我们要不断的向他们宣传购买格力空调的好处：质量上的保证（格力是空调专家），指定机型是整机免费包修6年，而且还可以参加现金返还活动，最高返现500元。。。

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板。。。接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

在家电城工作了近一个月，学到了不少东西，并且对家电市场进行了分析，以便有效的实施最佳的家电营销方案。

一、 产品组合策略

个性化、时尚化、科技化产品应有尽有，明星产品、利润产品、流量产品、阻击产品多重组合。根据长尾理论，销售量最大的产品满足主流消费群，是企业生存之本发展之基。同时，针对细分市场的营销，也是企业不容忽视的巨大利润来源。而个性化产品，就是为了满足这些细分市场需求的。所

以，我们看到电视机不再是单调的黑色，康佳有七彩画仙，有泰迪熊造型的电视，冰箱不在是单调的白色或灰色而是有七彩色，有仿自然图案的抽象延伸，有专为儿童服务的儿童冰箱、有满足不同气候带使用冰箱，有不同使用功能的诉求：节能、静音、养鲜、五重生态、分立多循环，有加菲猫的空调，甚至有不洗衣服洗土豆的洗衣机。企业的这些行为当然不是为了作秀(当然有作秀的成分)，企业是经济动物，更大的目的当然是“追名逐利”：通过满足分众市场(细分市场)的需求，开发特色产品，制造产品诉求的“独特卖点”、保障企业产品线组合丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在部分产品花钱买吆喝的现象，但是在这个注意力经济时代，企业能通过产品制造新闻效应已远远大于广告的传播价值，所谓醉翁之意不在酒也。

产品线的丰富与组合其实都是市场竞争的必然结果，市场竞争在家电行业出现两种极端的格局：大众市场(也叫主流市场)与分众市场(也叫小众市场)，所以，也就意味着产品组合的科学性。

二、市场细分与差异化策略

中国市场的地大物博、人口众多，市场形态千差万别，比如家电消费市场的城乡差别、省级差别、地域消费习惯差别、市场发展成熟度的差别等。即使是省级市场的不同区域，也存在着或多或少的差别。家电行业，由于市场竞争及发展的需要，在营销手段上会更多的体现一地一策的原则，给予当地分公司或办事处较大的灵活性与主动性，以求有策略地出击市场，寻找突破口。家电企业在市场发展的不同阶段会合理地配置有限的资源，以达到效能最大化。并根据销售的历史数据、城市消费潜力、同业竞争格局、品牌在当地的市场发展状况、在当地知名度影响力等因素，综合考虑并评定市场类型，并采取相对应的策略。

这就是我在这近一个月的社会实践中所学到的，学好管理的

方法，分享他的人生经验。“读万卷书不如走万里路”，只有实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。

崇利制钢有限公司是一个成长中的企业，位于309国道边，距县城10公里，是中外合资和利税超千万元的企业。其前身是涉县炼钢厂，始建于1991年。1993年在邓小平夫人卓琳、黄镇夫人朱霖的关怀和支持下，该厂与香港嵘高贸易有限公司合资组建崇利制钢有限公司。1999年又与天铁集团进行资产重组，企业实现了跨越式发展。十几年来，企业由小到大，由弱变强，走过了不平凡的路。作为炼钢行业的代表，崇钢在改革和发展中有许多方面值得同行业借鉴和学习。尤其是资产重组后，公司建立了现代企业制度，实行全面预算管理。对工资分配制度，劳动用工制度等进行了一系列根本性的变革和创新，同时改进生产设备，加强技术创新，企业效益逐年递增。公司现已成为邯郸市“小巨人企业”，“河北省重点地方冶金企业”，河北省地方冶金工业利税大户“明星企业”，全国最大的500家外商投资企业，国家大型二档企业，并连续五年成为老区涉县的利税大户。下面我们将该企业的体制改革、管理改革及技术改革和创新三个方面谈一谈崇钢经验，作为我们的实践成果现汇报如下：

一、实行股份制改革为发展谋出路

(一) 股份制改造——势在必行

暑期社会实践总结篇五

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，

我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一是的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。

暑期社会实践总结篇六

让我怎样感谢你？当我走向你的时候，我原想收获一缕春风，你却给了我整个春天。让我怎样感谢你？当我走向你的时候，我原想捧起一簇浪花，你却给了我整个海洋。让我怎样感谢你？当我走向你的时候，我原想撷取一枚红叶，你却给了我整个枫林。

心怀忐忑的走进户县二中的那一刻，提醒自己已经不再是学

生，在当天下午的实习生与指导教师见面会上，指导教师用淳朴、和蔼的态度打消了我们所有的担忧，他们用老师的角色指导我们，以同事的身份鼓励我们，甚至像家人一样时刻关心我们的生活起居，事无巨细。于是，慢慢的我们开始适应这里，爱上这里。看到这些老师和学生，忽然想起高中时的我们，想起过去的诸位恩师。曾经，你们也严厉的批评我们所犯的错误，悉心的照料生病的学生，认真的上好每一节课。那时候，对老师有崇敬，有畏惧，更多的时候是羡慕，总想着有一天，自己也可以站在三尺讲台上，看这台下渴求知识的学生，授业、传道、解惑。如今，手里拿着课本和教案走在校园中，学生一声声的“老师好”让我意识到自己已经是一名老师了，站在三尺讲台上，看这一个个调皮又可爱的学生，我终于明白了为什么我的老师们选择“教师”这个职业，而且一干就是一辈子，因为即便起早贪黑，即便有学生惹人生气，即便工资不高，但总有一个非留下来不可的理由，那就是——爱！爱自己的职业，爱自己的学生。

现在的我深深的体会到了这份深沉的爱，我的老师们，现在的我如你们，爱着自己的学生，爱着自己的职业。现在的我也从事着曾经羡慕向往的职业，成为了曾经尊敬崇拜的“老师”，实践着自己当年纯真的理想。长大了，我便成了您！

暑期社会实践总结篇七

四十几天的建筑工地实习，对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工员、技术负责人的指导之下，以及自己的努力积极参与工作，让自己对整个基础的做法，标准层的施工有了深入的了解与掌握。而且对整个建筑工程的各个方面也有了深刻的理解和认识，并且巩固了书本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自己的理论知识。整个实习的过程时间虽短，但让自己知道了如何当一名好的施工员。整个实习的过程也让自己发现自己理论知识上的不足，也让自己为以后的学习充满了动力。工地虽说是苦了点，但也让自己明白了一句话：“吃得苦中苦，方为

人上人。”

我短短的一个多月的实习生活已经结束了，首先通过这次实习最大的收获就是学会了适应环境。通过这次实习我开始适应了这种工地生活。有了这段时间的锻炼，不论以后做什么工作都有了一种吃苦耐劳的毅力。另外就是在工地上知道了一些与学校不同的问题，还有在工地上知道了作为一名技术人员应该怎样去和工人、领导、监理、相关部门的交流等。

另外，对有关的资料也有了一定的认识，知道什么时候该填什么资料，需什么人签字等，这些是我以前没有接触过的。

通过这一段时间的实习，所获得的实践经验将终身受益，在以后的工作中将得到体现，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，把所学到的理论知识和实践经验应用到实际工作中来。这才真正达到了实习的目的。