

# 2023年寒假学生总结(优秀8篇)

军训总结是对军训过程中学员利用时间和资源的有效性进行总结和分析。让我们一起来看看一些优秀学期总结的范例，相信会给我们写作带来一些新的思路。

## 寒假学生总结篇一

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，而且要多多堆放以供顾客选择，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，懂得要用一颗平等心、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的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，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。

## 寒假学生总结篇二

我们通过自己的行动将宁夏扶贫与改造中心为我们家乡孩子捐的善款买成东西，并把东西送到孩子们的手中去。让他们不要因为买不起学习用具而影响到自己的学习成绩，甚至是自己的人生和接受教育的机会。让他们在精神和物质上都受到激励。

做晨曦计划的志愿者，为自己的家乡做一些好事。

通过这一次的实践我学到了以下让我终身受益的四点。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几，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。与同学的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，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。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我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，知道要打假期工时，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。如哥哥所说的“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。”实在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，那一切都变得轻易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的，是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：晨曦计划是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的奔腾。并且也增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

### 寒假学生总结篇三

2xx2年1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过

我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。这就说明市场的需

求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx西南镇（图1）进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆摊批发）10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段和龙仙桥边（图2）。而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，

这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收（包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等）600元，最后我们只赚了xx多元，而人民路的滩点差不多没赚头。



这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也有不少问题：一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，?但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

## 寒假学生总结篇四

大学生活最后的阶段是实习，实习对于每个即将毕业的大学生都特别的重要，在2020年3月1日至6月30日的秦皇岛市新生路小学的习过程中我学会了很多，体会了教师这一神圣职业的光荣。通过实习，我充实了自己，学会了如何教学，学习了许多未曾学过的东西。经历了这段的实习生活，让我感受到教师职业的重任，体会到教师工作的辛苦。在实习过程中，我对比自己的学生时代，感受着不同时代的差别，90后学生的能力一代比一代强，信息接收面越来越广。这就对老师提出了越来越高的知识要求。实习过程中，我们熟练地掌握了教学技能，不仅如此，我还学会了如何处理与学生关系的技巧。

通过教育实习，充分发挥主观能动性，把在大学课堂上所学的理论知识和实际教学相结合，初步掌握初中语文的教学方法和技能，以及班主任的工作内容和方法。了解现今小学生

和教育的现状。实习单位为秦皇岛市新生路小学，班级三年级三班。

## 寒假学生总结篇五

大学生寒假社会实践总结报告（销售员）

实践单位：佳和

实践时间□xx年01月09日xx年02月09日共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的'员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看

的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的（体力上）。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的之花却是无比的娇艳！尝试和努力付出的人是体会滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！的。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货.....我相信我的最大努力错可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机的起来，锻炼的能力，相信我会优秀并且对社会和有的人！

## 寒假学生总结篇六

不知不觉中，史上最长的寒假开始了，心中满怀一份欣喜一

份期待。应学校要求，和对自身能力的提高我选择了自家的医药公司开始了我的寒假社会实践活动。

黑龙江省宝泰医药经营有限公司成立于3月份。实践，就是把我们在学校所学的知识，运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。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。因为环境的不同，学接触的人与事不同，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同时每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机遇的同时，也有了更多的挑战。在中国的经济飞速发展的同时，对于人才的要求也就会越来越高，我们不仅要学好课本知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突破自我，表现自我。

在公司里，我的职位是库房管理员，每天的工作时间是8:00—16:00，虽然时间长了点，但我并没有感到丝毫的劳累，我觉得这是一种激励是一种感悟，是一种对积极生活的追求。上班时间到了，经理领着我进了仓库，让我先熟悉工作环境，望着一排排看不到边际的货架，货架上陈列的上万种叫不上名字的药品，我的脑中一片空白，在货架间漫无目的的游走。看到同事们拿着长长的提货单，熟练地取下货架上的药品，心中真是羡慕万分，我何时才会像他们一样，对货架上的商品了如指掌，进而熟悉的工作呢？这时有个提货员走了过来，我们彼此友好地打过招呼，他劝我不要着急，先熟悉药品和它们在货架上的位置，并简单向我介绍了整个仓库的基本情况，至此，我对交易大厅的后台有了大致的了解。

药品这一特殊商品，作为非专业人员的我任务是非常艰巨的。药品不同于普通商品，不仅仅是消费者的消费，更是人安全的保障。因此在熟悉每一种药品时，对其商品名称，通用名称，生产厂家，批准文号，规格，剂型，有效期一定要记载详细，具体，

准确。在熟悉药品的工作过程中,我深深的感觉到隔行如隔山的道理。在这里我学会了自主,学会了要尽自己的努力做到最快、做到最好。在学校,充满着学习的氛围,每一个学生都在为取得更高的成绩而奋斗。而这里,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,在竞争中每个人都在不断提高。另外,在实习过程中,还接触到了国家药品经营质量管理范围即gsp,这是一个非常重要的东西,任何一家药店任何一家生产企业都必须获得gsp认证,就特别严格,究其原因,就在于生物制品的科技含量高,药效好,然危险性也很高,稍微哪个环节出了问题,都会导致人命关天的事情发生,一旦发生,后果不堪设想。每年药品监督管理部门都会对公司进行不定期的检查。另外,每五年还要重新进行一次gsp认证,过程都非常严格。在公司实习期间,有幸目睹国省药品食品监督部门的一次临时抽检,过程非常细致,每个项目都必须合格,绝对不能有丝毫差错。实践过程中,那天的抽检给我的印象是极其深刻的,一个行业能否健康稳定的发展和一个国家是否能够合理法制化地去引导关系很大。我也认识到,在学习管理的过程当中,也要高度重视法律法规的学习,这可以避免许多错误的发生,防患于未然。

人人都说大学是小社会,但我总觉得校园里总是少不了那份纯真,那份真诚。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,使我不得不去面对那些我从未面对过的一切。在学校,理论的学习居多,而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的。虽然大学生生活不像踏入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。作为一名新时代的大学生,我懂得了学习与社会上各方面的人交往,学习处理社会上所发生的各方面的事情。毕竟,3年半之后,我们将离开校园,走进社会,要与社会交流,为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的,毕竟以后的`人生旅途坎坷漫长的。要为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人而奋斗。

# 寒假学生总结篇七

报告初稿写之后，需要改正草稿中的缺点或错误，因此应反复推敲修改后，才能定稿。

## 四、实践报告的写作细则

### 1. 书写

实践报告中的标点符号应准确使用。

### 3. 名词、名称

科学技术名词术语采用全国自然科学名词审定委员会公布的规范词或国家标准、部标准中规定的名称，尚未统一规定或叫法有争议的名词术语，可采用惯用的名称。使用外文缩写代替某一名词术语时，首次出现时应在括号内注明全称。外国人名一般采用英文原名，按名前姓后的原则书写。一般很熟知的外国人名(如牛顿、爱因斯坦、达尔文、马克思等)应按通常标准译法写译名。

### 4. 量和单位

实践报告中的量和单位必须符合用中华人民共和国的国家标准gb3100—gb3102-93，它是以国际单位制(SI)为基础的。非物理量的单位，如件、台、人、元等，可用汉字与符号构成组合形式的单位，例如件/台、元/km。

### 5. 数字

实践报告中的测量、统计数据一律用阿拉伯数字；在叙述中，一般不宜用阿拉伯数字。

### 6. 标题层次

实践报告的全部标题层次应统一、有条不紊，整齐清晰，相同的层次应采用统一的表示体例，正文中各级标题下的内容应同各自的标题对应，不应有与标题无关的内容。

章节编号方法应采用分级阿拉伯数字编号方法，第一级为“1”、“2”、“3”等，第二级为“2.1”、“2.2”、“2.3”等，第三级为“2.2.1”、“2.2.2”、“2.2.3”等，但分级阿拉伯数字的编号一般不超过四级，两级之间用下角圆点隔开，每一级的末尾不加标点。

## 7. 注释

实践报告中有个别名词或情况需要解释时可加注说明，注释可用页末注(将注文放在加注页的下端)，而不可用行中插注(夹在正文中的注)。注释只限于写在注释符号出现的同页，不得隔页。

公式应居中书写，公式的编号用圆括号括起放在公式右边行末，公式与编号之间不加虚线。引用文献标注应在引用处正文右上角用〔〕和参考文献编号表明，字体用五号字。

## 8. 表格

每个表格应有自己的表序和表题，表序和表题应写在表格上方居中排放，表序后空一格书写表题。表格允许下页续写，续写时表题可省略，但表头应重复写，并在右上方写“续表××”。

## 9. 插图

文中的插图必须精心制作，线条要匀称，图面要整洁美观；插图6幅以内，用计算机绘制；若为照片，应提供清晰的黑白照片，比例一般以1：1为宜。插图一律插入正文的相应位置，

并著名图号、图题每幅插图应有图序和图题，图序和图题应放在图位下方居中处，图序和图题一般用五号字。

## 10. 参考文献

参考文献一律放在文后，参考文献的书写格式要按国家标准gb7714-87规定。参考文献按文中引用的先后，从小到大排序，一般序码宜用方括号括起，不用圆括号括起，且在文中引用处用右上角标注明，要求各项内容齐全。文献作者不超过3位时，全部列出；超过3位只列前三位，后面加“等”字或“etal”。中国人和外国人名一律采用姓名前后著录法。外国人的名字部分用缩写，并省略“.”。

## 寒假学生总结篇八

寒假一转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体会社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的



客户，对其态度一定要好，因此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，这就要求我们想客户之所想，急其所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规矩，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，

比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”

俗话说，麻雀虽小，五脏俱全！这话一点不假！从来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。涉及范围之广泛，让我几乎以为我们家是百宝箱，什么都有。

搬家，肤浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

收拾东西，要进行分类；筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划统筹；打包装箱，要考虑先后顺序，还要归类码放，更要考虑到如何最大限度的利用有限的空间。提前预约搬家公司的车，又要考虑到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要按部就班的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的念头，都不想搬这个家了，实在是很辛苦，是一种累脑子也累身子的事，哎，可是转眼想想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊！而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，如今梦想就要成真了，我怎么能放弃。这也是我一直以来坚持到底的原因。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见不合而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出原因，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧！呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我寒假“打工”的一小部分，真正的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的！对，我说的就是装修！说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说什么精装修，当然我们的新家也不例外！但是梦想和现实总是有差距的！当我看到新房的时候，心凉了不少，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最郁闷的就在于这全是纯黑色的实木家具。卫生间的装修还算可以，基本没有什么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限

制了我购买家具的范围！没办法，只能再次统筹帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等问题。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的去家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，慢慢完成。既要考虑到实用性，又要考虑到简约美观，还要计划空间布局。以及整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽可能的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎么一点一点完成的！在这不得不佩服自己一下，所谓滴水穿石嘛，还真是功夫不负有心人！现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”！还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦！

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不容易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业人员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不容易，也学会了如何整体统筹金钱，让每一分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的认识，对于社会也有了更深一步的认识，这份收获，绝对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我无论是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每个和我一样的同龄人都有的，虽然期间很辛苦，但是我不得不说，这是笔财富！我从中领悟了很多很多，虽然都是些琐碎的小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的！