

暑期个人的实践报告 个人暑期社会实践报告(优秀9篇)

撰写竞聘报告可以帮助我们梳理个人知识和经验，对自身的优势和发展方向进行明确。在撰写实践报告之前，阅读一些范文是很有必要的，它们可以激发我们的创作灵感，提高我们的写作水平。

暑期个人的实践报告篇一

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”作为一名大一学生的我，抱着贴近社会，锻炼自我的愿望，参加了大学生社会实践。期望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人交流沟通，学习如何与人合作等知识。实践是每个人的必经之路，在这条路上，我们锻炼着、成长着，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每一天拖着疲惫不堪的身子回来，也许每一天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每一天都要为了明日的采访做着准备，但我们是快乐的！

透过这次部分地区汉服旅游资源开发现状的调查实践，我们更加深入的了解到汉服的历史文化以及旅游价值。在杭州丝绸博物馆我们明白了从那剥茧抽丝到制成华丽飘逸的汉服的步步艰辛，在西湖湖畔我们深刻的感受到了旅客们对中华优秀传统文化的热爱。然而，让我最受益匪浅的是：这次暑期社会实践，使我更好的了解社会的点点滴滴，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自我的位置，发现了自我的不足，对自身价值能够进行客观评价。这无形中使我对自我的未来有一个正确的定位，还增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

这次暑期社会实践，让我了解到团队的重要性，我们小队为

了共同的目标一齐努力，大家不怕苦，不怕累，分工合作，有条不紊进行着任务。从分配工作到完成工作，我明白了只有大家都做好，才能达到预期的效果，我觉得在团队合作中，不仅仅要相信自己，也要相信他人，大家一齐努力，一齐奋斗，才能把工作做好。团结是一个优秀团队的灵魂。这次暑期社会实践活动让我加深了与朋友之间的交流合作，促进了朋友之间的友谊，也很大程度提升了自我办事潜力。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作潜力，使我们透过这次实践更加了解社会，从中获得的经验与知识让我用一生。社会实践引导着我们走出校门、步入社会、并投身社会；我们要抓住这个培养锻炼才干的机会，树立服务社会的思想与意识。

暑期个人的实践报告篇二

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力，尤其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。寒假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。同时社会实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。因此在朋友帮助下，我找到了一份服务员的工作作为我的寒假社会实践内容，在这次实践中，我感受到了不一样的东西，接触了之前从未接触的事物，而这一切对于我来说都是值得珍惜和学习的。

- 1、待人要有耐心。在这一个月的工作中，我接触了各式各样的客人，自然也渐渐学会了一些待人接物的方法。例如：在给客人点单的时候，会有一些客人看着菜单却迟迟不点菜，这就是考验我们的耐心的时候了，客人迟迟不点单，我们内心难免会有一些烦躁，但是我们绝不能对客人乱发脾气，作

为服务员最重要的就是坚持顾客至上，尊重客人。另外，就算是同一桌人吃饭，每个人都会有不同的喜好，在点菜的时候有人会说要这个，也有人说不要这个，我们会被他们弄得头昏脑胀，可是我们不能大声抱怨，而是要恭敬地对他们说：“你们要还是不要，谁说了算？”只有尊敬客人，满足客人的各种要求，餐厅才会经营得更好，老板也会满意。

2、要有良好的团队合作精神。无论是什么工作，团队合作精神都是少不了的。而在这次实践中，我学会了如何跟其他服务员进行沟通与合作。例如有时候需要上菜的时候，看见其他服务员不够人手帮忙时，我会主动走上前帮忙上菜。而在平时的餐厅打扫工作中，我会与其他服务员分工合作，让清洁工作进行得整齐有序。工作完后，我们会一起聊天，讨论一下今天的工作那个地方合作得不够，明天改善等等的话题。当然，与上司的沟通也是需要学习的。所以在工作期间我们一定不能与上司产生任何言语冲突，因为社会与学校有很大的区别，在学校里教师有时出错我们会立刻当场指出，可是在社会中，上司虽然也会犯错，不过我们不能像在学校那样当面指出，而是要在合适的时候与他讲，否则不但会遭到上司的不解，而且也会伤了和气。

3、上班一定要守时。工作和上学是两种完全不同的概念，上学不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，不迟到更多的是出于自己内心的一种责任。这种责任让我学会克服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，让我时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。做一个守时有礼的大学生。

4、赚钱不易，要学会节俭。当服务员的工作，每天要面对着搞卫生，开单，打水，打饭，点菜，洗餐具等繁杂的工作，回家后都是觉得疲惫不堪的。尤其过年前有几天天气转冷，早上早起的时候更是艰难。不过，通过这些考验，我体会到了父母赚钱是多么的不容易，每天不仅要早起工作，还要照顾我们，这都是我在当服务员之前体会不到的。所以我也倡

议其他同学可以在课余时间打份兼职，体会一下工作的艰辛，体谅一下父母的苦心。

5、这次的打工经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不太适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，对于老手来说，他们会觉得你碍手碍脚，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是必不可少的。虽然这次社会实践活动占用了我不少的私人时间，不过这也是我过得最有意义的一次假期。在工作中我不仅学会了很多社会交际的方法，还让我明白了作为一个学生不能只顾学习而忽略了生活实践，只有当你投入到实践中，才能更深刻地体会到社会的复杂与精彩。社会实践就像是一个课堂以外的教师，教会了我们更多课本上学不到的知识，而这些知识也是终身受用，值得我们不断学习与体会的。

暑期个人的实践报告篇三

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，今年假期我参加了社会实践活动，此次实践的具体内容为：

这次暑假的实践活动，我找了离家不远的天天书店，义务在那里做一些事情，主要是帮忙摆放书籍、帮顾客寻找书籍和宣传推荐书籍。在这短短的几天中学到了很多东西，让我受益匪浅。

首先是对书籍的摆放。总的来说天天书店的书大致可以分为两大类：教学用书和生活休闲。教学类嘛，除了按不同年级

进行摆放外基本上没啥特色。就是那些生活休闲类的书，虽说多少有按小说、电脑、杂志、期刊分吧，但未免也太杂乱了，有时找一本书，半天也不见影。所以，在向顾客介绍书籍时，真有点“书到卖时方恨找”的感觉。

买书的人大多数是不认识的，要是没有沟通技巧和胆量是不行的，“我可以为你服务吗？”、“有什么需要帮助的吗？”、除了这些之外，你还有必要跟他们唠唠，比如可以拉些老乡关系，可以借机表扬他们或他们的亲人。其实，“名人效应”还是得有的，我们可以多做些宣传、海报之类的，标注好书店所在的具体位置，让顾客更清楚书店的方位，方便他们寻找。请名人代言看来就不必了，毕竟是那么难，我们一般的书店消费不起。再一就是胆量，假如你去买书时遇到一个扭扭捏捏、一声不吱的售货员，你会有啥感想，你会觉得开心吗？有些“一问三不知”的店员，生意怎么可能好起来？况且，从店长的角度来看，他会长期雇佣一个“默默无闻”、仅仅只会简单摆放一些书籍这样简单的事的店员么？答案是否定的。当然，从另一个角度来说，也不是要求每一个店员在顾客来时就得做到滔滔不绝，要是这样的话也会让顾客觉得很烦的，我们要拿捏有个度，懂得应变。所以，有胆量敢跟陌生买书的人交流，那才不会是个半成品。大胆交流、大声交流，只要你不违悖一些道德行为，你就有机会成功。

最后，个人观点吧。有时候顾客买的不仅仅是书吧，更多的应该是服务的态度吧。同样一本书，假如你会说话，懂得说话，有胆量说话，你就可以比别人卖得更多。

实践的过程，就是你尝试在社会上生存的过程。社会多多少少有一些这样或那样的关系，无论你处在社会的哪一个阶层哪一个角落都不能摆脱这些关系，如何去掌握好这些关系，让自己的工作或生活更精彩，那也是一门必修课。像我在书店工作就面临着店员和店长、店员和顾客、店员和店员的关系。你工作得好，有责任心，处处都以书店的利益为重，店长就会很看重你，凡事也会多照顾你，自然两者之间的关

系不会差，否则就会和先前说的那样，会被解雇的。再者是与同事之间的关系，也要好好去经营，大家每天在一起工作抬头不见低头见的，倘如两人闹情绪的话多影响工作，要是有小摩擦，只要自己学会多忍让一点就会小事化了。

暑期个人的实践报告篇四

我们的暑期实践活动于8月15日正式开始，真可以说是期待已久啊。7月初就听说很多同学已经做了暑期实践了，从未有过尝试和经历，所以很兴奋很憧憬。15号我们在湖南邵阳市集合，这也是上学期开会后第一次再见了，早先与大家也不熟，所以再见时仍很陌生。由于陌生，内心也自然产生一股紧张兴奋了，这竟也让坐车后的疲惫消失殆尽了，收到了意想不到的效果哦！

写实践报告其实并不难？下面为您整理了20xx暑期个人社会实践报告，只要您好好阅读参考，一定可以写出一篇优秀的实践报告的文章。具体内容如下：

但真实的情况和我在实践前所想的还是有些出入的，未接触真实世界，看了一些资料后凭空想像的自然是与现实不同的了。我开始把农业保险想的很大，但其实投保的大部分是小农户，很多都是有一两亩地的；而且保险费也比我想的低，不管是投保费还是赔偿费都很少，而且险种真的很少，以前只知道都说险种少，但真的是很少。总感觉平常吃的东西种类那么多，而农业保险的险种却如此之少。然后总体的感觉就是农业保险其实挺小的。而产生这样之大的落差，我想很大原因也是我起初只了解了一些理论上的知识，而对其本身却没有去了解，以及我对农业都一窍不通，以前从未接触过也没有去了解过吧，所以也不知道那些关于农业的常识性的知识。而实践中印象最深的是：有个农民说，保险就是政府要我们的钱。这句话真的很让人诧异，尽管他有投农业保险，但对于保险到底是什么都不知道，很极端的产生该种想法，真的很惊悚……有些农村的妇女，就似乎什么都不懂，问什

么都说：“这个我不知道，问我家里的那位。”真的很无语，觉得她们很可悲，还有就是各说各的好各说各的无奈，政府就夸自己做的做好，很自豪的样子，说保险公司不够好不很配合。而保险公司则说自己很无奈，自己也是在为国家做点事，但真的很亏，政府说了算嘛，而农民则碍于政府，说些恭维的话，不太敢透露自己的真实想法。

这次实践总的来说，还是很成功的吧，我们尽了最大的努力得到最真实的情况，对于所的信息进行了集体讨论的选择性吸收，让我们提供的实践成果都是真实、可靠、有用的，这也不虚我们这次实践之行了。这是让人难忘的暑期实践，它只是个开始，还会继续，不会结束的。

暑期个人的实践报告篇五

这学期暑假我并不是像以前一样一放假就急着回家，我要在西安待至少一个星期去做我准备了很久的暑期社会实践。

我的理想就是做一个创业者，要有自己的企业。因此上大学以来我就想着去参加挑战杯创业大赛，亲自去做市场调研，刚好这次学校又鼓励我们做创业性的暑期实践，那我就肯定要抓住机会。和几个同学一起我们组队参加了这次的暑期实践，而我便成为了我们组的组长。

1、前期准备

起身实践的前两天我们就一起开会就这次暑期实践如何顺利开展做了相应的安排，包括具体的日程安排、任务安排，任务具体落实到每个人。

首先我们就这次我们调研的项目做了一次认真的讨论，做到每个人对其能熟练掌握，最起码要面对消费者的提问能自圆其说；再之努力做到让听得人能因为我们的介绍而认可我们的产品。其次市场调研就得深入我们将来的消费对象，了解

第一手资料，我们还得利用网络查找相应的资料；再之我们做一定数量的调查问卷，当时我考虑的是我们大概做两类问卷，每一类都要有纸质和网络两种；还有我们必须提前联系好一些要去的机关企业，做好沟通；最后就是安排实践期间关于新闻稿发布、天气、行车路线等的详细安排。

针对以上的内容经讨论之后我将任务分配到每一个人，我就负责调查问卷的设计以及网上发布。

2、实践期间

（1）考察路况

7月12日，我队正式开始了暑期社会实践生活。该日我队前往未央路、文景路、朱宏路等地，实地观察车辆行驶的具体情况。

早八点半，各队员在长安大学渭水校区图书馆前集合。并于九时整准时出发，前往各个预定地点进行实地考察。

小组成员观察并拍摄车辆行驶中出现问题的各个情况以及交通拥堵等。考察中，我们发现这些车流量比较多的地方，存在严重的交通安全隐患。例如可以时常看到车辆行驶过程中随意变换车道并且在变换车道时不开转向灯，汽车司机不严格按照城市交通的相关规定行车，从整体看来我市的交通状况较为混乱。

（2）做问卷调查

为了全方位做好本次暑期社会实践，7月13日我队前往未央区针对不同群体开展了城市交通安全问卷调查。

我们走访了社区、公园、个别交通主干线，对学生、城市居民、机动车驾驶员等不同群体进行了不同类别的城市交通安

全的问卷调查，并且对车道偏离预警系统进行了初步的宣传。调研过程中，我们深入市民、司机、学生群体，与其就我市交通安全存在的问题及完善措施展开讨论。

经过一天的问卷调研我们发出150份问卷收回105份有效问卷。通过本次为问卷调查我们了解到市民们对我市交通安全看法意见以及对交管部门管理的认可程度，同时也了解到大家对于预警系统的看法及期待。

（3）走访交警大队

7月14日，我实践队前往西安市交警支队未央交警大队咨询城市交通事故及城市交通安全管理方面的相关信息。

到达交警队我们在政秘科的带领下与队长见面，并安排我队前往事故科、法制科等科室咨询相关情况。在事故科我们询问了上半年未央区事故发生情况，并得到大队上半年事故总结分析、数据统计报告。之后法制科朱科长接待了我们，我们就交通安全管理（汽车驶离车道）方面的相关规定作了重点了解，朱科长耐心详细的回答了我们的问题。最后我们就车道偏离预警系统给朱科长做了比较详细的介绍，朱科长站在交管人员的立场上分析了该项目的市场前景。

谈话中，朱科长告诉我们：“城市交通事故中有相当一部分是由于车辆偏离车道造成的，车辆随意偏离车道影响了其他车辆及行人的行驶，并对他人和自身的安全构成威胁，法律上针对这一现象有相关的规定。但是我国司机驾驶意识和素质在某种程度上影响了交通秩序，同时也是交管人员的难点所在。所以说这个项目是有市场前景的，不过要发展起来还得一个比较漫长的过程。”

7月15日，我们去了雁塔交警大队，经过政委和大队长的安排，事故科和法制科接待了我们，在一个多小时的咨询过程中我们了解到了雁塔区上半年事故发生情况及该交警大队对预警

系统的认可程度。最后杨队长寄予了我们很高的希望，并且对车辆偏离预警系统表示认可与期待。

(4) 进入4s店做调查 7月16日上午我们去未央区一些4s店就预警系统方面的信息进行了相应的调查和咨询。其中主要对一家奥迪店做了相关的询问。

在咨询过程中，经理就我们这一系统询问了技术、功能、安装及预计价格方面的问题并且和现在奥迪公司类似这样的系统做了对比，另外专业技术人员还将奥迪a8上的车道偏离预警系统给我们做了仔细的介绍。

另外我们还询问了该系统目前国内外的市场形势，据经理介绍该系统最初使用是在欧洲国家的长途车上，最近一两年才开始慢慢向豪华型乘用车上发展。像三菱、雪铁龙、奥迪等车的个别系列已经装上类似的系统。不过在国内它才刚刚起步，如果可以控制好它的生产、安装成本，该系统可称为汽车上一个相当不错的卖点，政府部门肯定也会给予很大的支持。

可以看出就目前汽车发展形势及国家对交通安全的重视程度而言，该系统具有很大的发展空间。

(5) 前往出租车公司

7月17日，我们去未央区出租车公司咨询城市交通安全管理及司机们平时驾驶习惯等一些问题。另外我们也把我们的车道偏离预警系统的一些资料呈现给出租车公司的相关人员及一些出租车司机。

通过和司机们的交流我们基本了解了目前他们平日驾驶在驶离车道，换车道行驶等现象中自己的驾驶习惯及交管部门就这一问题的管理情况。同时他们也说了车道偏离系统的使用价值、推广难度、市场前景。总体来看各位司机对该系统基

本持比较乐观的态度。

3、暑期实践总结

3、心得体会

六个人，一个星期，我们都是第一次如此真实的和社会接触碰撞，以前的我们就是呆在学校里拿着书本抱着电脑，以为自己就可以一点一点品味真实的社会。现在想起那句：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，的含义了。只有我们走入社会和我们在学校学到的联系起来很多东西会变得明朗起来。

在外面跑的这几天里我们遇到过困难，碰到过冷面，受到过质疑以及各种为难。比如说要进交警大队直接被门卫挡在了外面，几番说辞才勉强进去一两个人，进去之后可能因为你的一句说的不恰当的话领导又将你拒之门外或者推三阻四；再比如说做问卷调查很多很多人根本就不会正眼看你或很快将你递给的问卷转身放进垃圾桶。因为现在的社会不是很相信很注重这些，你要想让别人接受你耐心的听你的宣传或提问你就得有足够的勇气和智慧。这些事情教会了我如何面对冷眼和质疑，教会了我应该以怎样合理的方式去处理一些棘手的事情，同时我们也从中体会了要如何推销自己。而我，作为这次实践队的队长，这项活动亦给了我更多的责任与挑战，同时，我也从中获得了更多的能力与认识。从课题选定的一开始到组建好我们的团队再到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了要带领大家去做成一件事，首先自己要成竹在胸，有比较成型完整的想法，并且要有一定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。同时，沟通，这是一个不容忽视的问题，队员之间相互交流彼此的看法，我们要的是一个开放自由的合作氛围，大家各抒己见，不时的改善我们的活动，使我们的行动向着更有效的方向发展。但在这一点，自己做的就不很好了，没能把男生女生带活跃起来。另外，作为队长，还需要协调好

外部与内部的关系 带领队员适应不同的新形势。

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，自己的领导组织能力也得到了提高，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。

在言语上还要有自信。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。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

暑期个人的实践报告篇六

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20xx年7月20日至20xx年8月20日，在宿迁市 从事工业电器销售工

作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月工业电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午只有三四十分钟的吃饭休息时间。每天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，但是我最终没有这样做。因为我知道要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，但是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不同的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，但是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心情变得轻松了许多，精神也得到了很大的满足。就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不同的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自己释放出来，你就非常有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，只有这样，你才能够回归自我，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与激情，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。接着你会感觉到自己不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们非常有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种快乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且

决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

暑期个人的实践报告篇七

期末考试一结束，我们就接到通知，要去位于通州区的苏宁华北大区总部培训基地参加岗前培训，匆匆忙忙准备齐了证件、衣服、日用品等，第二天一早就出发前往苏宁基地。路上下雨加堵车，一直下午两点多才到了基地，联系到了苏宁的工作人员后，我们找到教室，签了到，培训也正式开始了。培训是全封闭式，军事化管理，吃住都在基地。培训内容分为三部分：

第三阶段是岗前知识培训。主要内容是营业员岗位职责和常规工作任务、营业员常规计划及订单列表、店员的服务礼仪、销售八部曲。目的是让我们熟悉岗位工作内容及各种行为规范，在走上工作岗位时能尽快熟悉工作，为企业创造价值，这也是我们这次培训最直接最现实的任务。培训结束后我便被安排到店面实习，我被分配到北太平庄店3c-电脑类。北太平庄店是苏宁全国第二大店，也是北京第一大店，店面宏大气派，店内宽敞明亮，购物环境舒适，不愧是华北大区的招牌旗舰店。在店面我是自备营业员，但我的主要工作不是销售产品。因为各品牌厂家都有自己的促销员，负责本品类的销售任务。我是苏宁公司的自备营业员，工作的主要内容是进行本品类的商品陈设促销布展和人员卫生管理，盯销售、防飞单，在必要的时候补岗。在刚进入店面的前两天很富有激情，从早上上班到下午下班，我都在不停地学习店面知识，悉补电脑知识，紧张而又充实。一方面学习销售流程，如pos单、领顾客付款、领礼品及后来的查库存、出仓入仓操作；另一方面是产品知识的学习。

我的专业是文科，从未接触过电器行业，对电脑基本知识了解也不多。作为一个营业员不懂产品的基础知识，怎能把产

品讲清楚，让顾客充分明白产品的性能，最后达成交易。你必须专业，把产品完全讲明，由深到浅，才能讲的更明白。因此前两天很有激情，两天时间内学了电脑的很多品牌产品。但后来督导指出我作为一个自备营业员，主要任务不是销售。我学习的方向主要是学流程，产品知识可以在以后的工作中慢慢学习。在那以后我的主要工作就协助督导完成本品类的销售管理工作，主要是人员的管理、卫生管理、现场布展等；盯销售、防飞单，盯销售的目的是调查客户流失的原因，防止促销员在讲解本品牌的商品时诋毁其他品牌的商品及具有替换功能的商品，同时也防止他们趁人不备进行飞单操作，就是防止促销员进行私下操作，不经过公司的销售系统把产品卖出去。飞单会给公司造成损失，这也是我工作的主要内容和难点；在必要的时候补岗，运用自己掌握的产品知识向顾客介绍产品，不至于让顾客流失。

在实习的这几天里，我学到的不仅有额外的专业知识，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，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到。

通过这次实习，我对苏宁的历史、现状和未来发展规划有了整体的把握，对苏宁的企业文化有了比较全面的理解和领悟，并对苏宁的组织构架、人事制度和员工福利有了大致的了解，这些天的学习让我受益匪浅。优秀的企业文化是一个企业保持健康发展的活力源泉，是企业做大做强的根本支柱，一个企业要想长盛不衰，不仅要塑造宏伟强壮的外表，更重要的是要积蓄充实丰富的内涵。苏宁深厚的企业文化内涵和感召力，让我对苏宁在未来的发展充满信心！

暑期个人的实践报告篇八

2015年夏天，我的大二暑假，我如愿的参加了学校的暑期社会实践活动。社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。而学校对每年的假期实践都相当的重视，为学生提供了一个良好的平台与机会，并为我们保驾护航，期待着我们能从中得到锻炼，学到在学校里学不到的知识与能力。而我们也正是本着对自己负责对社会热心的态度，积极响应学校的号召参加了这次实践。

社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。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，社会实践则为我们打开一扇窗口。它让大学生广泛地接触社会，了解社会，不断地参与社会生活，在实践中不断动手、动脑、动嘴，直接和社会各阶层、各部门的人员打交道，培养和锻炼实际的工作能力，并且在工作中发现不足，及时改进和提高，使之更新知识结构，获取新的知识信息，以适应社会的需要。通过社会实践，大学生能以现实主义的眼睛，以人文关怀的深度，去观察、体验这个我们既熟悉又陌生的社会。

开始到组建好我们的团队再到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了要带领大家去做成一件事，首先自己要成竹在胸，有比较成型完整的想法，并且要有一定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。同时，沟通，这是一个不容忽视的问题，队员之间相互交流彼此的看法，我们要的是一个开放自由的合作氛围，大家

各抒己见，不时的改善我们的活动，使我们的行动向着更有效的方向发展。但在这一点，自己做的就不很好了，没能把男生女生带活跃起来。另外，作为队长，还需要协调好外部与内部的关系，带领队员适应不同的新形势。

每天的努力，让我们体会到了学习的重要性，每天我们各自奔波在我们的实习岗位，尽管辛苦，也有不同程度的身体不适，但我们依旧没有放弃，相互鼓励，以一个集体的力量坚持下去。作为一个学生团队，虽然我们缺乏相应的系统性知识，而且并不像政府部门那样具有权威性，但是通过我们大家的努力，紧密的联系，一起讨论，一起做事，一起总结，一起面对困难，实事求是，求真务实，同样能把最真实的成果展现在大众面前，让人们认识到恩施地区烟叶的生长现状、烟农对烟叶评价及以后的发展如何，出现问题能够及时提出并能找到解决的办法，给自己增长知识，相信通过这个活动大家的团队精神、合作意识以及成果意识都有了进一步的提高。

和我一样，不甘放弃，这已是责任，背在肩上，我们年轻，我们不怕输。我们倔强的相信我们能坚持到最后，我们能做出一份成果，这就是回报。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

深入的交流。而这些，都要自己主动去做。做事要保持一种热情和信心。其实，不管在哪个岗位，热情和信心都是不可或缺的。虽然是处理一些日常的小事，热情让我对手上的工作充满激情；耐心又让我认真的对待工作，哪怕是小事，我都想办法把它做好。俗话说：事在人为，成事在心。只要你有心去做，没有做不好的工作。在工作中，要主动出击。当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为我赢得更多的机会。要想收获更多，只有勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去

去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己

的力量！

能够参加这次实践活动，我是觉得很荣幸的；能够到贵州去切身地感受它的风土人情和文化特色，也是我很难拥有的经历之一。在我们的实践活动开始之前，我们队就开始开会讨论一些相关的事宜，分课题组准备实践中的一些课题预习和研究，分配实践中的一些具体的工作，做最充分的准备。这些准备工作就做得很好，而且很难得。所以，我是抱着学习的心态加入这支队伍的。那么我就先谈谈自己的收获吧。

虽然有时候也会有很多争论，但是大家都是本着对集体负责、求同存异的态度。我觉得我们队的同学们在团队合作里表现出来的特色，是很值得我学习的，也是我们的实践能够圆满结束的重要保证。

自信也是在社会立足所必需的。开始放假的时候，知道要打暑假工时，自己就害怕了，这都是自悲的心态在捣蛋。感觉困难挺多的，自己的社会经验缺乏，与别人沟通的技能又不怎样等等原因使自己觉得很渺小。自己怯弱、自悲就这样表露出来。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。要对自己的能力做出肯定。这是找工作时舍友给我的忠告。在多次面试中，明白了自信的重要性。没有社会工作经验没有关系，重要的是我的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，有自信才更有活力更有精神。

我们正青春，我们正逐渐走向成熟。我们要用成熟的眼光看问题，用自己年轻的热情去追求，用自己青春的热情去追求，用自己青春的活力去拓展，争取把这次活动做得更好，让年轻不失败，让青春无悔。奉献青春收获明天。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实践过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，

才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

一份不可多得的回忆，我们的暑假因为有它而没有虚度，我们的阅历因为有它而更加丰富！

暑期个人的实践报告篇九

我的实践是从xx开始的。那时我和我的同学们一起去了xx[]在一家服装厂里面做普工，天天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满足工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一起上班，天天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我快乐的是，我在培训中得了第三名，那时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给了我一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机[]xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己钻研生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，假如你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要竭力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特殊大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜爱我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要专心。而且惟独付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。