

最新暑假社会实践报告大学(实用10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来看看吧。

暑假社会实践报告大学篇一

作为一个英语专业的学生,我却选择在一个电子商务公司实践,这似乎有些隔行如隔山的意味。但正因为如此,我才有机会了解了这个既陌生而又新鲜的行业--电子商务。首先,我来简单介绍一下这家公司[]xx是一个综合性商业销售和服务平台。它依托于大型卖场优秀的商品资源,强劲的物流配送能力和完善的网络订购体系,为消费者提供最为便捷的傻瓜式网上购物体验,并能在最短时间内完成商品从订购到交到消费者手中的全部过程。家庭在线的目标是成为每个单位及家庭的专业采购员、专业管家和保姆。家庭在线是由香港家庭在线国际有限公司投资建立[]xx是其第一站[]xx年底,随着家庭在线xx分部的顺利开拓,一个从华东地区拓展至全国的辐射计划正在稳步实施。

从8月16日开始,我的实践工作正式开始了。因为相关专业知识的缺乏,我只能干一些相对机械式的工作:负责接收订单和订单整理。也就是每天早上9点起到下午5点坐在电脑面前,关注商品的订购状况,按照类别整理(这当然要倚仗其功能强大的后台工作系统),随后及时准确地转发给商品配送部门。这项工作听起来轻松简单,但仍花了我不少时间去适应。毕竟是个门外汉,从来没有这方面的工作经历,因此总是费了番功夫才熟悉了整个的操作流程。虽然我只是一个短期实践的学生,但公司方面考虑的还是周到,专门替我找了位“指导老师”一小刘姐。她坐在我的邻桌,因此只要有不

清楚的地方我就可以问她。刚开始工作时觉得特别新鲜，但还是处在适应期的状态。因为公司提供配送的货物品种实在太多，虽然我只负责食品这一块，可这品种还是不少。小到一杯奶茶，大到全家桶之类的，林林总总，不禁让我有些看花眼。为了保证货品配送的准确度，我必须将订购单核对了又核对，才将其转交发给配送部门。刚开始靠着那股新鲜劲儿，我干得兴致勃勃，誓将严格仔细进行到底。但半天下来，我的那点新鲜感就开始不顶用，坐的有些耐不住了，只想赶快站起来活动活动。也难怪，平时我们上课时虽然总坐着，但课间总会休息走动，这下可倒好，一坐就是好几个小时，还得不时的盯着电脑，生怕错过订单，要知道配送这事儿可是分秒必争啊。也许是个“新人”，我也只能老老实实的做好自己的工作。要知道如果连这点简单的工作我都坚持不住也有些太说不过去了。虽然这工作枯燥了些，但毕竟也是一份责任，我不能忘了自己暑假社会实践的初衷——磨练自己。既然无法在专业上有所提高，就必须利用这个机会端正自己的工作态度：始终如一，充满责任心。

5天的实践很快就结束了，从最初的充满新鲜，到后来的习以为常，我也算圆满完成了工作任务。虽然未能在电子技术的层面上有长进，但我却体会到了，其实无论一份工作看似多么的普通，都需要我们全心的付出。没有一件事情可以轻松的完成，我想这也是学校要求我们参加社会实践的用心吧。

经过这不到一周的社会实践，我真正体会到了，无论做些什么工作，都需要热情，责任心与坚持。订单接收和整理的工作虽然很机械，但仍然十分重要，这直接影响到是否能够将商品准确快捷的送达到顾客手里，这可是对公司工作效率评价的重要参考之一。推而言之，小到作坊，大到跨国公司，都有这样的工作，但其重要性却是不可小觑的。所以，我认为，做好工作的第一步就是要从思想上要求自己，对自己所担任的工作怀有一份神圣感和责任感；具体到实践时，则必须灵活，细致，善于总结和改进。通过这次社会

实践，我培养了自己的责任感和耐心。虽然谈不上人生价值的实现，但却让我在平实中真正体会到了工作的不易与辛苦。我会将这次经历视为我人生中生动的一课，时刻提醒自己做一个认真负责，对工作充满热情的人。

暑假社会实践报告大学篇二

随着日渐严峻的就业形势与日臻完善的竞争机制的出现，一味的“死读书”已经不在适用于现代社会的激烈竞争，提高自身在社会中的生存能力迫在眉睫。抱着提高锻炼自己的目的，我今年暑假并没有立马回家，而是选择了去打暑假工。在这个暑假的工作里，我受益匪浅。泪水与汗水交集的一个多月里面，我明白了很多我以前都明白不到的道理。

没有付出就没有回报。

我选择的兼职是在肯德基里面做兼职，它的机制严谨，每个员工上班前都必须进行严格的培训，在一定的时间内，要把规定的内容学好，直到过了严格检定你才可以真正去上班。我很清楚地记得，每天一点钟准时到达那里，然后我的小师傅就会教我很多要背的理论知识，学习完理论就要实际操作，她教我炸薯条、炸上块等等。说的总比实践容易，的确，实际并没有所想的那么简单，就例如打雪糕，两圈半的一个脆皮甜筒，要控制好力度、时间和量度。力度大了，雪糕会下得很快，雪糕只能直直的一条，不符合标准；时间长了或是短了，在该圈回来的地方没有圈，雪糕就会向一边歪倒，然后就会不小心掉地上，这样的雪糕不符合标准，要废掉；在量度方面，要是打雪糕打到一大一小的话，很容易引起顾客的疑问，然后就会产生抱怨这些不好的情绪。我这个人是属于手脚不是很麻利的人，为了学好打雪糕，我每天都在雪糕机前练习，手有时候还麻痹了，但是心里不停的叫自己再坚持，不停地告诉自己，只有坚持我才能学会，要是放弃了那就永远都学不会了。尽管肯德基里面有空调，可是我的汗还是一样流下来，我足足坚持了一个星期的雪糕学习我才把它

给打好，使得我的付出终于有了回报。当看到顾客接过我打的雪糕快乐的表情，我的心情也不禁跟着开心。天知道我为这个付出了多少啊！天知道这小小的雪糕里面蕴涵了多少汗水与心思！我明白到，只有付出才会有回报，要是一味想着不用学就会，结果就会想守株待兔中的人一样结果碌碌无为。

感激曾经给过你帮助的人，同时在力所能及的情况下帮助他人。

在肯德基里面，我学习的是前台职位。前台，就是负责收银和配餐给顾客。不要小看这个职位，在这个职位里面，我们要记大量的产品的价格，它们每个产品的价格都不一样，同时我们还要记住所有产品的键位，因为我们公司规定要在60秒的时间内完成建议性销售，并且配完餐，同时还要收银。这是个极短的时间，要是产品的价格和键位不熟悉的话，是根本不可能做到的。

由于我是第一次做前台，而且第一次在陌生人面前对话，心理面非常的紧张，我这个人有个毛病，就是一紧张就什么都忘。在收银过程中，我紧张到说话颠三倒四，应该是收人家五十，我就说成找人家五十，对键位的位置我很迷茫，我根本就不知道那些产品的位置在哪里，我急到快要哭了，我感到无助，好象在茫茫大海里，我找不到任何的救生浮木可以救我于危难之中。我根本就不知道接下去我该怎么做才是对的，脑袋全是糨糊，只想到躲起来哭，不知道该找谁来帮助我，我根本就不怎么认识我的同伴，就在那一刻，跟我一起工作的老员工好象完全看懂我似的，她们都过来帮我，像是寒冬里的一束束温暖的阳光照在我身上，心里感到很暖很暖。等到高峰过去没什么顾客的时候，她们就安慰我，说没事的，以前她们比我还糟糕，但是她们现在还不是做的好的，然后她们教我工作过程中的.技巧，教我怎么样去放松，怎样去记价钱，记电脑键位。

那一刻我感动到想哭了，我非常感谢她们能在我那么无助的

时候来帮我，谢谢她们的善良。因为她们善良的帮助，我终于学会的怎么服务顾客，成为一名优秀的前台员工。从那以后，我渐渐学会向有需要的人伸出援助之手，像她们一样，每次遇到那些跟我那时候一样感到无助的员工，我都会主动去帮别人。我从小就是个娇生惯养的孩子，避免不了有小姐的自私脾气，感谢她们给我的人生上了宝贵的一节课，让我去掉自私的心理，同时明白到在自己的力所能及的情况下都应该尽自己的能力去帮助那些需要的帮助的人，因为没有你的帮助，他们会感到无助和黑暗，每个人都不应该让自己善良的心封尘！

做任何的事情，不做就不做，一做就要全力以赴。

我在肯德基做了快一个月的时候，就被升为我们店的接待员，那时我们餐厅即将要参加冠军挑战赛，需要接待员编一条舞蹈。我是接待员之一，我也有这个任务去编舞蹈，我的舞蹈功底并不是很好，当知道这个消息的时候我不禁焦虑起来，我不知道自己有没有这个能力去编。我去姑姑家，这件事情告诉了姑姑，告诉她我的焦虑，姑姑听完后语重心长地告诉我，当初你选着当接待员，你就一早知道终有天你是需要去带舞，既然那时候你选择了，你就应该为你的选择负责，你担心的不是能不能做好，而是能不能做得更好，要知道一个人应该无时无刻都要记住，做任何的事情，不做就不做，一做就要尽自己的能力把事情做到最好。你就尽自己的能力去做，结果并不很重要。那时我紧紧把姑姑的话记住，回到宿舍后，我连夜去找音乐编舞蹈，我知道既然那时候选择了，那现在就要尽自己的能力去把事情做好，要不就辜负了姑姑和餐厅对我的期望。由于时间紧迫，我好几天都熬夜编舞蹈，上网查动作，淘汰音乐，我一丝不苟，因为我不停告诉自己要做到最好！终于功夫不负有心人，几天后，一条成形的舞蹈在我的汗水下诞生了，餐厅的人看到我的舞蹈后都拍手称赞好，原来在做人做事方面，不做就不做，一做就要做到最好，这样才对得起自己的努力，才不让心血付诸东流，才不会浪费时间。

相信自己，无论什么时候都要对自己有信心。

我是餐厅里面的新员工，来餐厅才一个多月，然而当我听到自己要代表餐厅去参加前台的比赛，我不禁吃惊了，我不知道为什么餐厅的经理会选择让我去担任这么重要的任务，那可是关系到店里的荣誉问题的重大事情啊。要知道我只是一个新人，我的经验根本是不足的，餐厅有很多的老员工，应该是她们也轮不到我啊，我忐忑不安的进了经理办公室，经理听了我的吃惊，他笑了笑，为什么对自己没信心呢？为什么要怀疑自己的能力呢？你在前台的表现很好，这些都是大家有目共睹的，我对你很有信心。知道吗？成功有时候就跟自己只隔那么一小步，就是对自己没信心而不愿意迈出那一步。要相信自己，无论什么时候都要对自己有信心，我很相信我的眼光，你是个很有潜力的女孩子，好好干知道吗？不要让我们失望了，一定要相信自己能行！什么都不要想，只要把告诉你的按要求做好就好了，加油！经理的话像一把强心剂把我的心静了下来，其实，去参加比赛对自己是百利而无一害的，那为什么不参加呢？经理说的对没错，我应该对自己有信心，以前我总是在自己对自己的怀疑中生活，没有真正地去试着信信自己，这是一次很好的机会，为什么不抓住呢？在后面的一周多的时间里面我不停地练习。比赛完宣布结果的那一天，当我听到自己第一名的时候，我们全餐厅都欢呼起来，是的，我非常的激动，我没想到自己真的成功了，没想到自己也能恢复自信。原来，只要对自己有信心，事情真的会成功的。现在的我对自己不再像以前那样了，我充满信心，我相信经理的话，相信自己，无论什么时候都要对自己有信心！原来，我真的很棒！

现在我的暑假社会实践兼职生活结束了，在一个多月里面，我真的很开心，我不但结识了很多朋友，同时还获得了很多社会经验，为我以后的社会生活打下了一定的基础，让我更加有信心地去面对以后的困难。经过这次暑假的兼职之旅，真的觉得自己有很大的进步，起码看待一些事情比以往不同了，会从多个角度看问题，而不只是仅仅局限于一个方面，

很感谢这次暑假，是它给了我一个锻炼机会，是一次很宝贵值得珍藏的经验，而且是抹不掉，别人夺不走的财富。一个人的成长就是需要各阶段的充实和锻炼，才能有所成长，不然的话，永远也只是归于零。在个人经济方面，会更有所取舍，以前是怎么做的，现在是怎么做的，都有一个很好的对比，以前有些觉得可以忽视的，就在上面浪费了，现在才深深明白到只有钱用自己的双手去挣来时，你才会用好每一分钱，花的更有意义。一次提高不能骄傲自满，我还需要更多方面的突破，去进取，进步，不能放眼于眼前，让成功留在过去成就的时刻，让未来去进取，提高自身的价值，需要更加努力才行啊！

暑假社会实践报告大学篇三

XX

XX

经过两年时光的洗礼，我真正成为了羽翼渐丰的大学生，对社会和人生有了更多的见解。满是欢欣的迎来了大学第二个暑假的同时，我也是有些忧虑的，因为暑假不仅意味着学习生活上的休整，而且意味着再一次向暑期实践挑战。

经过大一暑期实践的磨练，我衷心的将这次暑期实践视为一个能够磨砺自身，接触社会的良好契机，并期望自己可以通过此次机会进一步正确的认识自己，定位自身，发现自己的不足并加以改正。怀着这样的想法，期中考试刚结束，我就主动从辅导员老师那里取得了合肥新东方的电话号码，后与负责招聘教师助理的老师联系。安排好面试时间后，我非常兴奋，第二天下午早早的就来到了新东方东门分校。在经过简短的介绍和谈话，接待我的老师向我介绍了vip助教工作要求和工作内容。在了解了大概后，我忍不住犹犹豫豫的问道工资待遇。接待的老师非常诚恳的告诉我，暑假兼职助教的并没有工资，只是每天会发交通和吃饭补助。虽然对待遇

有些失望，但我想到新东方传奇般的发展历程，就不禁想一探究竟。于是隔天便填写了正式的应聘书。现在回头一看，我觉得十分汗颜。作为大二学生，我的社会经验、工作经验甚少，却自恃大学生的身份对工作待遇要求甚高。现在我才体会到了，冰冻三尺非一日之寒，想要成功，必要务实，努力。

按照招聘老师的提示，几天后，我早早的来到了位于屯溪路的新东方美屯校区。恰好从前我在这个校区上过课，可是这一次却是以另一个身份跨入了大厅，当时感觉非常微妙。在脖子上挂上了工作牌后，我终于开始了作为vip助教的暑期实践。工作的头两天算是试用期，我由另一名早我几天来的兼职助教带领着，逐一熟悉vip区的教师、学院和我的工作内容。

的确，在这白驹过隙的一个月间，我学到了很多书本上没有的知识与技能，也完成了自己积累社会经验的初衷。我在新东方的一个月，不仅体会到了它强大的企业精神，而且看到了这个传奇般的企业种种缺陷。在这里，我深深地体会到了，传奇虽是传奇，却是真真正正由人缔造的。而有人的地方就有缺陷，有尊卑，但更多的却是缺陷间的互补，尊卑表面下的秩序。我学会了如何待人接物，如何跟不同身份、不同观念的人相处，如何在繁忙中保持对工作游刃有余。我学会了不卑不亢，但是，我最大的收益却并不在此。我觉得，我最大的收获是学会了敬业奉献。不管在怎样的岗位上，或是处于怎样的环境，胜不骄败不馁与不卑不亢这两句总是应验的，同时，人要有责任心，对自己的工作兢兢业业，恪尽职守。懒散畏缩的人是不会懂得全力而为之，更不可能成功的。这就是我在暑期实践中最好的所得。

暑假社会实践报告大学篇四

伴随着暑假到来，我的社会实践计划也积极的展开了。作为一名大学生，我决定利用暑假的机会去了解社会的环境和生活。虽然对我而言，真正走上社会可能还需要几年的学习和

锻炼之后。但我并不期望自己在不了解社会的情况下去为今后的社会道路做准备，这不仅让我缺乏对社会的认识，也欠缺对未来的计划。

如今，暑假已经即将结束，我的实践工作也已经停止。在此，我对自己实践期间体会到的社会和个人体会做报告如下：

今年暑假，我放弃了轻松惬意的暑假生活，并靠父母的指点和引导，在xx工厂找到了一份临时的暑假工作。

虽然是在工厂工作，但对于我这个缺乏经验的大学生而言，却也能得到不少的体会。在工作上，作为暑假工，我负责的主要是一些不需要技术和经验的简单工作。虽然听起来挺简单，但在实际的工作上对于工厂却有着十分严格的要求规定，即使是暑假的临时员工，在工作质量上也必须严谨细心。

在这段工作中，我经历了一个月的时间。不得不说，虽然每天的生活都听充实繁忙，但一直重复同样的工作却也十分枯燥。但好通过自身的努力，工作方面也有了很大进步，让我在岗位上也渐渐有了一些成就感。

在实践中，我除了每天的工作，其实在休息的时候，最期待的就是和其他同事一起的交流。在工作上，我认识了许多朋友，并通过和他们的交流，扩宽了对社会的认识。

并且，通过交流和学习，我大大的提升了自身与人沟通的能力，认识了许多在校园中学不到的经验知识。

通过这次的工作，我认识到了社会和校园的一些区别，也感觉到自身对于社会而言，还有很多的不足。这些不足并不仅仅是专业和工作的能力，更多的是经验和自身面对事物的态度与责任感。

但经历了这次的锻炼后，我的在一定程度上融入了社会，并

掌握了一些经验和能力。这些都让我的意识到作为一名大学生应该怎么去学习、去发展。相信在今后的校园学习上，我也能做的更加出色。

暑假匆匆结束，虽然今年的暑假过的十分辛苦，但我却收获了满满的回报。相信在今后的学习中，我能得到更多的成长，在人生中开辟属于自己的道路！

暑假社会实践报告大学篇五

伴随着大学扩招的逐步深入，社会人才的供求关系出现了极大的变化，大学生就业市场逐步由卖方市场转向买方市场，大学生也越来越成为了就业的弱势群体，而作为招聘方的企业也在不断地抱怨新进大学生缺乏应有的实践能力和动手能力。因此，如何使更多的普通高校毕业生适应社会需求，提高自己的实践能力，在就业市场上找到自己的合适位置，是当代大学生面临的严峻考验，也是普通高等院校应用型人才培养需进一步研究的重要课题。

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，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，我们书写一份满意的答卷。我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。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。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书不如行万里路，作为大学生的我深知实践的重要性，参加社会实践能让自己更贴近社会，锻炼自己的能力，积累更多的社会经验，学习如何与人沟通，如何与人交流，在实践中增长见识，锻炼自己的才干。多少人评论当代的大学生是啃老族、蜗居一代，

在踏入大学校门之初，我就暗自定下目标：我要走进社会积累经验，自力更生。大一暑假是个绝佳的机会，我毅然参加了暑期工社会实践活动，从此拉开了我暑期打工的序幕。虽说工资不多，不过学到的东西却是书本上永远无法为我提供的。社会实践让我看到了自己的差距，让我懂得了目前自己拥有的能力是无法适应社会的。

经过了地狱式的复习，总算考完试了。接着摆在我面前的就是寻找一份暑期工，尽管我的要求不高，却处处碰壁。首先是一些团队说能提供暑期工的岗位，结果一一泡汤，紧接着当然是处处求救他人能否介绍些暑期工，结果当然也是可想而知的，肯定又泡汤啦！最后当然是自食其力啦！最终我找到了一家面粉厂——《淮北市皓晟面粉有限责任公司》正需要一批暑期工，因此我也顺利进入了这家公司成为一名暑期工。这一过程中，我明白了作为当代中国的大学生，我们不应该只是被动的等待别人为你提供机会，而是应该主动的去寻找机会，然后全力以赴的把握机会。所以在大学期间我觉得应该多参加各种社会活动，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正工作与学习的关系，切不可因打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的李开复教授曾说过的一样：“打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的”。

工作上，在这家公司里，我度过了为期一个月的暑期生活。我被分配到组装车间工作，暑假工是不被用来作为技术人员或者办公人员的。所以我们做的自然就是粗活、累活，别人干一两个星期就干不下去的那种活。我第一天上班就被分到面粉包装区工作，一天九小时站在密挤的货车间不停的重复手中的工作，虽然简单，但工作环境不是什么人都承受的了。车间的一般温度在四十度左右，而在我们面粉包装区，在密挤的货车架中温度一般在五十度左右。手触摸在金属架上都有烫手的感觉，连空气也是灼热没有丝清新的成分。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，和我一起的大哥

告诉我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊！你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的??”。大姐说了好多，我也认真的听着他的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。之后又调到运输间，每天穿梭在各车间运送面粉，没有休息时间，干了三天脚上就起了好几个泡，全身也根散了架一样。我去的那天就有一个暑假工辞职了，连做了一星期的工资都不要了。虽然我也很累，很想这样算了。但是一想到别人说的和自身情况，这点苦其实不算什么，我还是能克服。最后还是我胜利了，感觉就像自己在和自己比韧性、耐性、坚持。那时候觉得自己战胜了自己感到高兴。

到了八月十号，我被分到仓库里去做。我跟着一个四川籍的男孩做，第一天觉得还蛮轻松的，但事实却并非我第一天所接触的那样，而且还要搬货、卸货，经常把自己弄得伤痕累累。无聊时和男孩聊天，她比我大一岁，知道我打暑假工之后。她讲了自己的故事给我听。原来她小学三年级还没毕业，十六岁出来打工，为家里撑起了半边天。渐渐的我感到这个弱小身躯所肩负的重担和压力。我惭愧我自己不是个好孩子，我还不能为父母分担，我还在挥霍父母的钱。跟他比比我觉得我好可悲。时间过的飞快，拖着满身的疲惫和伤痕回到了我的学校。或许这个暑假让我对这学校有另一种异样的情感，我怀着别样的心情走进了我所深畏的教室。享受幸福的最后时刻，做出无愧于自己的选择。

生活上，娇生惯养的学子们总喜欢批判学校哪间饭堂饭菜不好，服务态度差，然而他们却不知每天勤勤恳恳工作的打工一族吃的是什么，每天早餐只是简单的两个可怜的馒头，午饭跟晚饭发现肉的可能性那得要看你的人品了，宵夜就不要想了，除非有时加班到很晚才会有宵夜吃的可能性。总而言之，从吃的来说，我发现我太爱海大的饭堂了。如果说工厂的宿舍是一间普通房，那海大的宿舍绝对是一间豪宅了，十多个人一间宿舍，卫生的肮脏、臭味的熏天是在学校的你无法能体会的。虽说是人人平等，不过在工厂中，在这种向别

人讨钱财的工作中，你能够跟别人平等吗？看见组长、主管，你敢顶撞吗，除非你不怕被炒，奉承的气息直压得人喘不过气来。将学校与工厂对比，学校无疑就是一间温室，养着一群温室小孩，或许只有走进社会我们才了解什么叫社会，才知道自己欠缺的是什么??在学校每天学的东西都不一样，而在厂却每天都在机械的重复同样的事情，有时候真的会觉得自己就是一台没有大脑、灵魂的机器。在工厂中，我的任务就是清点流水线上瓶罐的数量。当然，在工厂中是学不到什么技术的，因为那都是机械性的活，在这里更重要的是学到了如何与人相处，认识到了在进入社会自己欠缺的能力，了解了社会竞争的残酷性。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。

唯有经历过无数次社会实践的考验，当代大学生才能在社会竞争中屹立不倒！因此积极投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作是要在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会活动的范围和能力，因此我们应该积极地迎接社会实践的考验。

一个月时间无声地溜走，我的暑期工生活也随之落下帷幕了。通过这次的的社会实践活动，我逐步了解了社会，体验了社会，开阔了自身视野，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。回想这一个月生活，吃遍了甜酸苦辣，认识了自己的不足，体会到了生活

的艰辛，积累了经验??这一切一切是我在学校里无法学到的。这次的社会实践让我重新认识了自己，获益匪浅，我想这次的社会实践将会对我以后学习起很大的帮助。

这次实习给我的总体感受就是我懂得了怎么去工作了，很多的现实情况就是这样。只要你去实践过了，实习过了，你就知道是怎么回事了，要不你就永远是门外汉，什么都不懂。我自己对自己专业将来的发展很有信心，所以我相信自己会在今后的工作中可以做的更好的。只要自己一直去实习就可以，在实习懂得了之后，运用到实际中之后，我就可以做好了，相信自己一定能够在将来取得成功！

暑假社会实践报告大学篇六

由自治区教育厅、自治区体育局、共青团广西区委联合主办，柳州市教育局、桂林市教育局，广西师范大学、广西大学、广西民族大学、桂林电子科技大学、广西中医药大学联合承办的广西壮族自治区第十一届学生运动会将于20xx年5月—8月隆重举行。这是广西首次将大学生运动会与中学生运动会放在一起举行。作为主要承办单位，我校负责承办运动会的开幕式和闭幕式，田径（中学组、大学组）、足球（普通本科组桂林片区预赛、普通本科组全区决赛、体育专业组和超级组比赛）、乒乓球（中学组、大学组）、啦啦操（大学组）、健美操（中学组）、武术（中学组、大学组）等项目。这是我校继成功举办2014年第六届高等师范院校大学生田径运动会、中国大学生跆拳道锦标赛，2015年第十五届大学生田径锦标赛后再次在雁山校区举办的又一体育盛事。

早在5月下旬，学校就在宣传着学运会开幕式，说要面向全校公开招募千人团体操表演演员和志愿者。看到传达下来的招募方案，出于青年大学生对生活的激情，对学运会的憧憬，我毅然地报名参加表演和担任工作人员，即使我知道排练和工作会很热很辛苦。

6月中旬，我们在聂老师以及小教员的指导下，开始了长达一个多月的排练。我们白天复习考期末试，晚上就去到田径场进行排练。时值酷暑，所以我们在排练的过程中，汗水往往会浸透我们整个人的衣裳，特别是排练强度大的时候，就会让人有种虚脱的感觉。在这种境遇里，多数学生心里都会打着退堂鼓，有过放弃的念头。但每当这种士气低落的时候，聂老师都会给我们鼓励：你们再苦再累都要坚持住，因为你们代表着师大。听到这句话，再想想排练所带给我们种种的不一样的欢乐，我们都会在心里默念，咬牙坚持住，这些都是欢乐的汗水。就是在这样的日子里，我们一天天进步着，由当初的杂乱无章到后面的有板有眼，我们在见证着我们和学院会的缘结在一点点地扣紧。

7月6日开始每天下午，我们便到田径场进行排练走点。在这里，我们见到了上千名学校的演员，还有舞龙舞狮队伍，他们分别表演着不同的篇章。在这段美好的时光里，我们一起在田径场里流汗，一起在草坪上聊天，一起在车上唱歌，即使我们的脚有时会酸痛，即使有过很多抱怨。我们都感到别样的快乐，别样的幸福，这些都是平时找不到的。7月7~8日，在距离学运会开幕还有两天时间，我正式投入了学运会的工作岗位。作为工作团队的一员，我和我的几个小伙伴主要工作内容是协助老师核查各个学校参赛队员是否符合参赛资格，审查资料包括个人保险、学生身份证学生证、体检单，每个学校的参赛队员多，所以审查资料繁琐且庞大，并且十分考验我们的耐心，每当我们工作时，必须时刻警惕着。每天九点在理科楼大厅集合，每天的工作都几乎一样，工作虽小，但是却还是颇有挑战性的。我们几个人来自不同学院、班级，在同一个岗位努力着，和带领我们的老师相处的非常愉快，在工作之余，我们还会闲聊两句，他们讲述了一些社会的事情给我们听，让我们的知识增进了不少。工作的时候一丝不苟，休息的时候嘻嘻哈哈，这样的志愿者服务似乎不再那么乏味了。忙碌一天的志愿者服务结束了，下午6点，我们再一起去田径场进行彩排。印象最深的就是会碰见很多来自不同地方的老师同学，他们的口音各异，有时候哪怕

听不太懂，也会耐着性子和他们沟通，他们也会体谅我们工作人员，对我们报以感谢。有时候碰到一些有趣的老师他们还会把刚买的鸡蛋分给我。工作人员很简单，不是只顾着自己的岗位的事情，只要有求，我们必应。辛苦没什么，只要你用微笑与我们回应，我们无怨无悔！

在这次社会实践活动里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，与人聊天等等。义务和任务不只使我们忍耐了从未有过的困苦，迸发出从未有过的热情，而且使他们在无私奉献学问和爱的进程中体验到一种从未有过的成就感，大学生们无私奉献的精神对社会主义精神文明建立起到了一定的推进作用。经过本次暑期实践活动，在一定程度上为推进社会主义精神文明建设产生了积极的作用，获得了群众的广泛赞誉。并且我们在用学问和智慧报答社会和群众的同时，本身的价值得到了表现，与“完成本身价值同效劳祖国群众”有机地统一同来。

暑假社会实践报告大学篇七

暑假社会实践是一项很有意义的活动，好的暑假社会实践报告是对社会实践的总结和归纳反思，有助于增加我们对这个社会的认知，下面请欣赏这三篇优秀的暑假社会实践范文吧！

劳动是中华民族的传统美德，我们作为21世纪大学生，有着较高的文化素质，应当积极参加劳动。

xx曾在八荣八耻中明确提出：以辛勤劳动为荣，以服务人民为荣。

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”劳动改造人。

通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。

我想应该是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。

慢慢的长大了，改变自己。

劳动中，我知道了许多自己的不足之处。

平时，在家的時候爸爸妈妈都把我们当宝一样的伺候，这次我们算是亲身实践了，而且我们都努力的去做了。

我们做了将近半天的活，包括拖地、扫地、擦窗等。

最后当事情全部完成的时候，我们松了一口气，嘴角露出一丝笑意。

刚开始劳动是有点累，但很高兴，有种成就感。

就像一群人坐在一起吃着你做的菜，心里会很幸福高兴。

我感触深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。

假如我不去认认真真的做一遍，就发现不了自己的不足。

工作也一样 “一分耕耘，一分收获。”

只有自己体验了才会知道。

自己付出了多少，就得到多少回报。

只有认真做了，才能有所得。

认真学习了，会有好成绩；认真工作了，会有成果。

通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。

这次劳动并不是很难，想想父母每天都要工作，辛苦挣钱供我们读书，而我们只要坐在教室里学习，没有负担，我们没有理由不认真学习。

我们应该珍惜眼前的生活，想到父母小时候连吃都吃不饱，更别说读书，比起父母来，我们幸福多了。

或许赚钱这么辛苦，甚至比这样更辛苦。

一想到父母，我真的觉得好愧疚。

因此，我在心底暗暗的下决心，以后一定要让父母过上幸福快乐的日子。

让父母以我为骄傲。

从这次劳动中，我还明白了我们应该尊重和珍惜他人的劳动成果。

这样的一次劳动对我的身心都起到了积极的作用，我想不管以后从事什么样的工作都得认真负责，以主人翁的态度来对待，这样所得到的和所收获的经验 and 价值是值得学习和珍藏一辈子的。

社区服务活动的报告

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。

正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。

因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。

想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。

是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事。

社区实践活动提高了我们的社会实践能力。

引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。

在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。

在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。

对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。

人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。

做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。

一定要相信自己，因为我总是对自己说“勇敢点，挫折？怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。

于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。

我相信，自己的明天将会更加美好！

统计作为一门应用性的科学，是重要的经济管理工作，经济管理离不开统计，经济越发展统计工作就显得越重要。

通过学习，将学校所学的统计理论知识，熟悉了统计核算对象，利用真实的统计凭证对一定时期内的经济业务进行统计核算，认识并掌握了统计统计帐簿登记的基本原理。

并且认识到了自己的优势与不足。

同时，我也了解到统计对统计工作的影响。

社会实践是每个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到很多在课堂上根本学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

而统计工作是指对具体事物进行计算、记录、收集有关数据资料，通过加工处理转化为用户决策有用的财务信息。

掌握统计工作不仅要学好书本中的各种统计知识，而且还要认真积极地参加各种统计社会实践机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的统计专业人才。

此次社会实践内容如下：

1. 了解公司财务情况以及人员设置情况；
2. 了解公司的财务规程以及财务制度；
3. 熟悉统计凭证的登记；
4. 熟悉统计帐簿的登记；
5. 对现金日记帐和银行存款日记帐的熟练掌握；
6. 到生产单位了解产品的生产流程；
7. 了解产品生产的主要原材料及辅助材料；
8. 了解产品的成本构成；
9. 对产品的生产材料核算进行实践；
10. 对产品的成本核算进行实践；
11. 辅助公司的统计人员进行工资核算；
12. 辅助公司的统计人员编制统计报表；
13. 辅助公司的统计人员编制生产月报表及销量月报表；
14. 在统计部门辅助工作；
15. 辅助公司的财务部门进行存货盘点；
17. 辅助总帐统计编制汇总表，总帐的登记及期末统计数据处理；
18. 了解电子报表的编制。

通过本次社会实践，我发现统计是统计史上崭新的一页。

电子计算机的应用，首先带来数据处理工具的改变，也带来了信息载体的变化，统计后对传统统计方法、统计理论都将发生巨大的影响，从而引起统计制度、统计工作管理制度的变革。

统计促进着统计信息的规范化、标准化、通用化，促进着管理的现代化。

在本次的社会实践过程中，不仅培养了我实际的动手能力，增加了实际的财务工作的过程有了一个新的认识。

而且充分认识到自己的不足。

统计本来就是一项非常烦琐的工作，所以在实际操作过程中需百倍用心、细心。

切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。

这样做帐时才能感觉左右逢源，越做越有乐趣，越做越有劲。

本次社会实践已达到了预期目的，大量的统计专业知识与社会知识相结合，既巩固了专业知识，又学到了社会知识，对我今后的就业有极大的帮助。

通过这次社会实践我对出纳、统计岗位有了一个深层次的认识。

我找到了专业知识的漏洞，对好多基础性知识还不是很肯定，需要重新回顾学习。

对统计岗位人员要求的细致、耐心有了切实的体会，明确自己需要努力的方向。

我相信只要我继续努力，一定会有更大的进步。

促销是一种很好的工作体验，通过，，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。

我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。

接下来就是正式的工作。

每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。

经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过，，我实践我觉得就是通过，，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。

因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及

厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(本站)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。

要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。

同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。

另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。

比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。

有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切，做一项服务工作，顾客就是上帝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。

这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

暑假社会实践活动调研报告

暑假社会实践活动报告的范文

暑假社会实践活动报告

社会实践调查报告撰写要求

小学生社会实践活动报告格式

中学生社会实践活动有哪些

敬老院社会实践报告4000字

暑假社会实践报告大学篇八

大学的第一个暑假到来了，应学校的提议和社会对大学生的要求，我参加了暑期社会实践活动，在这次活动中，我学到了很多，也感悟了很多。下面就我这次暑期社会实践的过程与心得。

暑期社会实践，使我们大学生充分利用暑期的时间，以各种方式深入社会之中展开形式多样的各种实践活动。积极地参加社会实践活动，能够促进我们对社会的了解，提高自身对经济和社会发展现状的认识，实现书本知识和时间知识的更好结合，帮助我们树立正确的世界观、人生观和价值观；大学生社会实践活动是全面推进素质教育的重要环节，是适应新实际社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径，积极投身社会实践，了解社会，增长才干，是青年学生成长成才的正确道路，是青年学生运用所学知识和技能，发挥聪明才智，积极为社会作贡献的重要途径。

暑期社会实践则恰恰为我们提供了一个走出校园，踏上社会，展现自我的绚丽舞台。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。在实践中积累社会经验，在实践中提高自己的能力，这将为我们以后走出社会打下坚实的基础！

年轻，是我们值得骄傲的资本，这个时代注定要我们去开创一片完全属于自己的天宇，成为瞬间飞逝的流星，把短暂的生命定格为永恒。而这一切的一切，需要我们用行动把空想变为现实，用实际行动证明！

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直以来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假期间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。从课堂上走出去的我们带着深深的“教科书”影子。在各式各样的条条框框下

成长的我们，做事循规蹈矩、唯唯是诺。这样的情况在我自己身上还是比较明显的。刚到单位实习的时候，俨然像个小学生上课那般乖巧和拘谨。人家没叫我坐时，我就呆站着；坐着的时候也是毕恭毕敬，不敢多手乱动人家的东西；私底下说话也不敢大声，怕扰乱了“课堂纪律”。然而，工作和机会都是要靠自己去争取的。在学生到实习生，再由实习生到从职人员这个过程中，谁的角色转变得越快，谁就在起跑线上领先了一步。在刚开始的一个星期里，我的沉默和低调给我带来了闲适和无聊的实习生活。我开始觉得厌倦，也开始思考并找到问题的根源是在于我没有把自己当作是正职人员般要求自己。

步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，凸显大学生的自身价值。今后的工作学习中，不断的扩展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量，为社会创造了新的财富。

对于对于我这自小没靠自己能力赚取一分钱而言，暑期实践是我人生的一次重大突破和学习体验的机会，所以经朋友介绍，我到了xxxxx去当了一名广告推广员。

开始一切都毫无头绪，书本上学到的知识在实际中运用并不是很多对客户资料弄得乱七八糟，对一些合作内容也是不甚了解，还好有同事的耐心指点帮助，加上自己虚心听教、努力干事，慢慢的我便掌握了一些技巧，也渐渐适应了这种忙碌而充实的生活。

拿到第一笔工资时，虽然觉得有些累，但我还是感到特别开心。我总算领悟到了打工的“真谛”：一要吃苦，二要脸皮厚。还有一些为人处事的经验。

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队中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还有有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。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。这次接触的广告业，对我来说很陌生，呀想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

实习的日子里，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实习生活的全部吧。我不知道多少人有过这种感觉，但总的来说，这次的实习生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生

要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，几年以后，我已经不再是一位在校大学生，是社会中的一份子，要与社会交流，为社会做贡献。

通过这次社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

就像领导作报告时说的一样“作为大学生，我们要了解社会，深入基层，深刻地学习党和国家的方针政策，学习三个代表，实践三个代表，为促进我国国民经济的发展和中华民族的伟大复兴做出应有的贡献。”

实践活动虽然时间不长，但这只是一个开头，从现在开始我要不断接触社会，多去实践，了解国家政策，国家基本国情，不断寻找自身的不足，不断提高自己的能力，为我国的发展做出自己拥有的贡献，服务社会，服务他人，创造更多价值，实现自身的价值。

作为一个实习生，既然投入了时间与精力，就要争取收获更多。常常会听到前辈们的告诫：“把握好实习机会，要好好表现。”在这次实习前的见面会上，老师也再三强调要虚心学习，积极主动。如今一个活生生的例子放在眼前告诉我们，不管就业市场竞争有多大，只要我们充分做好准备，把握好每一次机会，决不会没有我们的藏身之所，立身之地。更让我明白社会上事情并不是我们这些年轻人想象中的那么简单，不能像以前一样还有些自以为是，其实我们还有很长一段路要走，我们要经过更多的磨练才能变得更优秀，变成一个合格的大学生。

暑假社会实践报告大学篇九

不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于实践的名句，千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

1月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

重庆派信广告公司秉承“立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破的禁锢才有可能让广告创意，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟的真正含义。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

初次接触工作我非常紧张，也都给了自己很大压力。我在做每一件事之前总要对自己说：“这是你的工作，千万别出差错！别出洋相！”可是，常常事与愿违，因为经验不足导致稿子一次又一次的被打回。每到这时，我都不自觉打起退堂鼓，开始想象着也许是我不太适合这个工作，而后，一次又一次的否定这个想法，我让自己知道这个世界上不可能有不适合我的工作，只要我努力就一定能完成。

我本来就是学美学的，对美术绝对是专业的，于是，我开始不断的加强广告其他方面的知识，例如：跟策划师了解项目的推广策略，与广告撰文探讨受众心理需求，向美术指导学习广告平面的构思与表现……。终于，我可以慢慢的独立完成一些美术稿并让客户满意，更让我感到兴奋是我也能为公司创造了一定的经济价值。

广告美术是一项博大精深的艺术，是我在学校从未了解的学问，虽然做广告平面不能同、大师那样受万人所仰。但是，广告的美术是给所有人看的，而且是是一种他们能看懂的艺术！与大众为伍，与同行，这才是真正的艺术。

人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，曾经

有项调查，其结果显

示，健康是成年人最关心的问题，其次是一一如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。以前我会很幼稚地问：“人的与否关键在于起工作效率和能力，与别人有何干呢？”现在我体会到，如果和办公室的同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

想要搞好人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，我喜欢聆听，空闲的时候我很喜欢聆听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个练习者，我没有资格给她们更多的意见，于是我就选择聆听，她们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

在短短的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，因此没有犯大错误给公司添麻烦。

为了使将来能够更容易地不理论联系实践，我将端正，改进学习方式和方法！

暑假社会实践报告大学篇十

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。小编今天为大家带来暑假社会实践报告范文,一起来看看吧!

一、前言

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束,我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活,我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟,没有任何实践经验的人,即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。因此,在考试结束后我立即联系到长虹电视成都销售分公司的业务经理张继帮,申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做长虹电视销售工作。

(一)实践概况

实践单位:长虹电视成都销售分公司

实践时间□20xx年7月7日至20xx年8月24日

实践任务:专卖店负责电视销售工作

(二)实践内容及成果

(三)实践单位简介

长虹始创于1958年,公司前身国营长虹机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一,是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展,长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变,成为集电视、空调、冰箱□it□通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团,逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家

电综合产品与服务提供商。2005年，长虹跨入世界品牌500强。2007年，长虹品牌价值达到583.25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球，长虹在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区提供产品与服务。

（四）实践内容摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解长虹电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭长虹电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用长虹电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

二、实践主要收获和体会

（一）实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，长虹电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不

再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感

觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

（三）一些建议

1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

三、 总结

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

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。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获；而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

只有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处接受它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你可以微笑；当你向别人介绍自己或者推销产品时，你可以微笑；当你遇到别人提问而自己不懂时，你也可以微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也可以微笑。总之，在绝大部分场合里，你都可以通过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时可以在不同的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻保持一种冷静的心态去看待问题，因此人在情绪失控下是非常难做到保持微笑的。我们需要通过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，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。

“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。根本就沒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。为了使自已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。

大学生活即将结束，踏进社会的最后一个暑假，我决定为自己的大学生活留下美丽的光彩。利用暑期进行实习，为不久走向工作岗位奠定一定的基础。将在学校所学到的知识运用到生活中去，在学校所学的都是理论性的知识，而对于实践方面的知识却很单薄。我决定找份销售工作磨练自己，希望在实践之后可以交给自己一份满意的答卷。

在学校学习了很多理论知识，只有将理论与实践相结合，才能够完全将知识所理解，所以，实践也是一门重要的知识。社会和校园将不是同一个概念，要适应社会就要将自己的书本知识充分的应用到自己的生活中去。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。暑假实践可以给我带来适应能力，抓住机遇，让自己在踏入社会之前有机会锻炼自己，充分的将理论知识运用到社会中，为以后踏入社会夯实基础。

从工作的第一天开始，培训了一个星期时间，主要是了解公

司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品，这是在销售过程中关键的部分。刚开始的时候总觉得销售员工作很辛苦和单调，沉闷和机械化。要善于观察顾客，还要善于言辞，学会与顾客攀谈，让顾客对商品产生兴趣。

销售中重要的是销售人员应该真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。我们要根据顾客不同的年龄来推荐商品，如果家长带小朋友来购买产品时，提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的家电，同时结合家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购家电时，则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心教其使用方法。总之，在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

荐。格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，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。这将对我们的生活相当的方便。

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，但要做好它又谈何容易呢？例如：当顾客犹豫不定时，你可以耐心的告诉他，这时买可以享受活动，可以免费赠送商品，享受打折。在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就可以达成购买，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧”，就有可能失去这个顾客，所以一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，可能今天只是来看看，但如果我们懈怠了，就放弃了一

个“明天”的机会。

在经验的不断积累和自己的不断探索，自己也慢慢的喜欢上了销售的工作，在与顾客的交流中也逐渐熟练，销售业绩也逐渐成效。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西很多课本中学不到的知识，在实践中我才体会到，在学校学到的知识少之又少，正所谓是：书到用时方恨少啊！通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，学会了为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。作为销售员应该谨记以下方面：

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。作为一名销售人员，连自己所要销售的商品都不了解，如何和顾客进行沟通交流，分析这款产品的优势，让顾客接受。因此，做任何事情，都要明白自己做这件事的意图，做好充分的准备，才不会让自己在做事情是不知所措。

其次，我们面对顾客时要注重态度礼貌。不要一开始就推荐顾客，你可以和他聊天，经过慢慢交谈，可以知道顾客对哪些产品比较关注，可以由此推荐一下产品，比较容易接受，将一些产品的优势，性价比，功能。工作的第一天，我们穿着统一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。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。这样顾客对你就没有抵触心理，在根据他的需要推荐

产品给顾客，然后介绍这种的产品的有点所在。很容易销售掉产品，顾客也比较满意。

再次，说话要掌握分寸，有针对性，有说服力，面对顾客要有耐性。销售看上去是件简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？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。要明白顾客的需要，也要明白处理问题的分寸。做任何事情都要建立在诚信的基础上，只有顾客相信你，你才算为以后的工作做好了铺垫。

做任何事情，言谈举止都是十分重要的外在表现。

在这个暑假，不但学到了和别人沟通交流知识，而且更重要的是学会了做人的道理。做好一名销售员，相当于做好生活中的自己！一旦走向社会上工作，我们面对的将是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板来接受我们，认同我们！不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且要善于观察，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！

在这次实践中学会了很多，“读万卷书不如走万里路”，只有在实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。只有经过亲身体会后，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。

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。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。

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：第一阶段是军事训练。军训内容是军姿、停止间转发、齐步走正步走等基础训练科目，辅之以晨跑、蛙跳等体能训练。

军训的目的是磨练学员如军人般的钢铁意志和不怕苦不怕累的精神，树立服从纪律的观念，帮助学员理解并认同苏宁的企业文化和发展目标，增强归属感，培养奉献精神，树立团队意识，感受团队力量，树立集团荣誉感，考察学员的投入程度和意志力，了解学员的综合素质。军训纪律要求严格。军训期间的另一项任务是进行破冰活动，通过进行各项团队

活动增强大家的团队意识，让大家尽快相互了解，融入一块；第二阶段是企业文化篇。主要内容包括苏宁的发展史、苏宁的营销方案、人力资源方案、企业文化及其组织架构、员工制度及行为规范。培训目的是让我们走近苏宁了解苏宁，从思想上认可这个企业、融入这个企业；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，恶补电脑知识，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！