

大学生社会实践报告书(大全10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

大学生社会实践报告书篇一

前言万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

三、实习地点亿鑫超市

四、实习单位和部门私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，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又手和大脑维持自己的生存，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，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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，

“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着

点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

大学生社会实践实习报告模板锦集六篇

社会实践实习报告模板锦集六篇

社会实践实习报告模板锦集五篇

有关社会实践实习报告锦集九篇

大学生社会实践报告书篇二

本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

的确，聚会没有白去。聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

【精华】 社会实践实习报告四篇

【精华】 社会实践实习报告三篇

【精华】 暑假社会实践实习报告三篇

大学生社会实践实习报告三篇

大学生社会实践报告书篇三

xxxx年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台.坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助.我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高.

最重要的一点,就是我认识到自己性格上的一大缺点:易于自卑.刚到店里的前三天都是零销量,看着周围没什么文化的同事都精明能干,我很自卑,甚至怀疑多年来为教育付出的时间,经历,金钱是否值得.然而朋友的一席话让我茅塞顿开.我分析了失败的原因有以下三点:首先,销售不是我的强项,我也未经过专业培训,更没太多实际经验,而且社会阅历少,和各类人交流过程中把握不好对方心理.其次,我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此:他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难,相比之下,我还是不成熟.而且社会角色不同,生活压力不同,对自己的要求也不同.这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障,也许是还贷的需求,也许是子女教育的xxxxxxx[]而对我来说却是对社会的初探,当然我没有那样大的动力.再次,我对产品不熟悉,无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低.分析了原因之后,我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距.第二

天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

大学生社会实践报告书篇四

时光飞逝，转眼大学四年的时间过去了，我们也不得不走上社会。前锻炼好自己是必不可少的，也是学业的必修课。再三考虑，现在是市场经济时代，现在的市场经济已经转向买方市场。如何理解顾客，将生产出的产品销售给顾客，让顾客满意，是目前最必要的工作。因此，目前销售工作是不可或缺的非常重要的工作。另一方面，在现在的世界里，各种各样的产品飞来飞去，让顾客选择自己的产品也是一件很辛苦的工作，销售工作也是非常锻炼的工作。销售不仅需要良好的口才，还需要周密的思考，理解顾客的思想。我虽然不是销售专业，但是数学的基础出身，我有着周密的思考，平时经常思考，所以我认为销售工作有一定的优势。另外，销售也是锻炼人的地位。在这方面做得好，对未来的发展有很大好处。于是我于20xx年2月22日进入商丘宏腾汽车销售服务有限公司实习。

了解汽车销售模式和流程，普及平时不足的汽车知识。同时，将理论知识应用于社会实践，挑战自己的工作和实习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，接受社会检验，使自己早日适应这个日新月异的社会。

另外，加强自己的劳动观点和社会主义的工作心、责任感也是我这次实习的目的。同时，要强化自己的素质，学习更多

的销售技术，学习与顾客接触和交流，了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，加深自己对汽车在理论和技能实践中应用的国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发热情。

具体要求是：

1、培养从事汽车销售员工作的业务能力，了解汽车销售中的日常业务和 workflows，学习如何做好员工，学习如何与同事交往。联系实际，运用平时培养的素养解决工作实践中的具体问题。

2、虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中谦虚地与广大工作人员商量，谦虚地学习他们的好品质和好工作态度，提高自己的综合素质，培养自己为优秀销售人员。

3、培养艰苦的创业精神和社会责任感，形成，形成热爱劳动的好人品。

4、为就业做铺垫，找到自己的素质和社会实践的差距，在今后的学习期间补充自己，武装自己，为求职和将来的工作做足够的知识积累和能力储备。

20xx年2月22日开始在商丘宏腾汽车销售服务有限公司进行实习。我是信息和计算科学的专业，和汽车没有任何关系，刚刚开始，现在公司正在进行简单的训练。调查了长城汽车和本公司的发展历史。同时，要了解车型的性能、优缺点。在销售经理王总经理的指导下，逐渐加深了对长城汽车的理解。此外，通过在售后服务部门的实习参观，对长城汽车的内部部件和结构有了更深入的认识。通过第一周的学习和实践，我从对汽车一无所知的外行变成了有一定基础的销售员。

1、汽车销售专业程序

学习了汽车销售的8个流程，汽车销售流程图

接待——商谈——车辆介绍——试乘试乘——报价谈判——合同成立——交车——售后服务。

前期公司的简单培训和老员工的参观、自己的实践、师傅王总经理的教导，使我对汽车销售流程有了基本的了解。之后，在任何阶段我都会自己参与进来，明确过程的基本形式、目的和要求。

(1)接待：接待客人一般说的是陈列室接待，有两种情况。一个完全陌生的客户访问，预约的客户访问。对陌生客户的访问，重视第一印象。为客户树立良好的第一印象，客户总是对购车经验有负面的想法，礼貌的专家接待消除客户的负面情绪，在购车过程中营造愉快的和谐氛围。第二，预订的客人只要顺流而下即可。当然，在接待过程中也要呈现出专业礼貌的精神。

(2)咨询：咨询的目的是收集客户需求的信息。销售员应尽可能多收集顾客的所有信息，充分发掘和理解顾客购车的正确需求。营业员咨询要有耐心和友好性，在这个阶段关键在于适度和信赖。销售人员在回答顾客咨询时要充分把握服务适度，不要服务不足，不要过度服务。在此阶段，客户可以自由发表意见，认真倾听，了解客户的需求和要求，并在下一阶段更有效地销售。而且，销售员应该在开始接待之后拿着相应的宣传资料让客户进行调查。

(3)车辆介绍：要点是介绍客户的个人需求，取得客户的信赖。销售员必须向顾客传达与需求相关的产品特性，使顾客能够理解公司产品是如何满足需求的。这样，只有顾客才能认识到产品的价值。在销售员得到顾客的认可后选择了同意的车之前，这个步骤没有完成。

(4)试乘试乘驾驶：这是客户获得第一批汽车材料的绝好机会。

在试车过程中，销售人员应集中精神对客户进行车辆健康检查，避免过度发言。销售负责人必须说明顾客的需求和购买动机，确立顾客的信赖感。

(5) 报价谈判：为了在谈判阶段不引起顾客的不安，对销售员来说重要的是，能够理解顾客需要的全部信息，让顾客感觉到控制着这个重要的步骤。销售人员在价格和其他条件下明确顾客的要求并提出销售方案，顾客会感到与诚实可靠的销售人员交易，全面考虑财务需求和关注的问题。

(6) 合同成立：成交阶段没有催促的倾向，应该给顾客更多的时间作出决定，销售员应该巧妙地增强顾客对购买产品的信心。在处理有关文件时，销售员应努力营造简单的合同氛围。

(7) 交通工具：交通程序是客户兴奋的瞬间，客户有愉快的交通体验，为长期关系奠定了积极的基础。在这个阶段，我们的宗旨和目标是在约定的时间内交付清洁无瑕的汽车，使顾客满意，加强对销售店的信赖。重要的是，要注意这个时候客户出车的时间是有限的，应该赶紧回答任何问题。

(8) 售后服务：最重要的是认识到，对于购买新车的客户来说，首次服务是体验经销商服务流程的首次机会。追踪程序的要点是，持续促进客户购买新车和第一次维护服务之间的双方关系，保证客户返回经销商进行第一次维护。由于新车销售后客户的跟踪是客户与服务部门之间的桥梁，因此该跟踪动作非常重要，这是服务部门的责任。

2、汽车售后服务流程

汽车售后服务流程包括预约、接待、咨询、派遣、诊断、客户认可、修理、质量检查、交通、跟踪等10个阶段。仅仅1个月的实习，汽车售后服务流程都知道，但只参加了预约、接待、咨询三个环节的工作，感慨颇深。我深知有效的预约系统可以保证客户在需要的时候接受服务，将客户接受服务的

时间控制在最小限度。预约时间避开高峰时间，能够让更多时间与客户接触服务的客户第一次访问，最重要的是让他安心。客户到达时，接待人员应以笑容展示人，缓和客户的感情，更容易理解与客户的交流及其要求。这是接待客户的重要作用咨询是整个服务流程中最重要步骤之一，也是建立客户对服务人员和服务部门信心的机会。通过体现诚信的服务态度，传达提供必要服务的意愿和对顾客个性化需求的关心，服务人员获得顾客的信赖。这有助于消除顾客的不安和不安，更直率地说明他们爱车面临的问题。以上是我的实际感受，实际上只有一百字，但是很难试试，所以要顺利进行，必须加倍努力。

3、汽车的日常维护

对汽车来说，日常维护是非常重要的。有些客户是第一次买车，有些客户是第一次买车，有些客户不太会维修。这个我们有必要向他们说明。通过一个月的实习，我对汽车的保养知识有了初步的理解。汽车维修的目的：

(1)汽车不长期维修容易发生事故，经常维修的汽车可以避免事故。

(2)法规对汽车有一定规定，保养可不违反。

(3)延长汽车的寿命，维持良好的汽车状况，我们都知道。因此，汽车就像我们的皮肤一样，总是需要维护。那么，汽车是如何维修的呢？汽车维修需要做的一些工作：清洁汽车外观，检查车门和窗玻璃、刮水器、车内后视镜、车门锁和升降机把手是否完全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的油量、箱内的燃料储存量、蓄电池内的电解液液面的高度是否满足要求。检查扬声器、指示灯是否齐全、有效或安装完好。检查转向机构的各连接部是否松动，是否安装牢固。检查轮胎气压是否充分，去除轮胎之间和轮胎筋之间的异物。检查方向盘，检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧的骑马螺栓和型

螺栓是否牢固。发动机启动后，检查仪表是否正常工作，听有无发动机异常噪音。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”。检查连接装置的工作是否可靠。如果有问题的话，可以找售后服务，当然自己能解决的也可以自己解决。

实习在我的家乡，在乡下，用一个半小时的车把我送到了这个社会旅行开始的地方。曾经的期待，曾经的恐惧，在这一瞬间消失，迎接我的是本月的锻炼。

来了麦克罗滕后，领导和同事都很热情。这温暖了我原以为社会会冷漠的心。最初我受过公司的训练，了解了公司的文化和长城汽车的历史。在训练之下，你可以寄几本书给我。关于汽车的基础参数。这些对我来说都是陌生的东西，只有努力去记忆学习。除了基本的礼仪，我几乎不知道汽车销售的相关知识。但是，同事和师傅都希望能够帮助我，我在学习中不断地完美自己。这里虽然不是学校里的轻松环境，但是这样紧张的环境燃起了我的热情。我希望不断学习，不断进步。在这里我被分配给了师傅。王经理，其实这里每个人都是我的师傅。每天，王老师的话不仅教，而且自己思考，不听，只有这样才能学到更多的知识。在这一个月里，我基本上每天白天都要在师傅后面学习与客户的交流，让客户满意，哪个阶段可以引导客户的订单……到了晚上就要记住资料。白天学习不够，要牢牢地加深。有时觉得自己是新人，不知道很多知识，特别是其他公司的竞争车的资料。所以，平时的学习不仅要了解自己，还要了解对方，了解市场。刚跟师傅学习的时候，我只能帮师傅做些简单的工作。第一次开发票要向师傅逐一说明。但是师傅非常好。我学习不理想的时候，师傅不仅没有责备，还给了我鼓励。在师傅和同事们的帮助下，我慢慢成长起来，现在还记得和同事成为顾客时的喜悦。

通过本月的实习，收获的不仅仅是汽车销售知识，还是对学习的新觉悟和对社会的体验。在社会上学习，学习快，考试不是另一份答案，而是真正的成果。社会学习也不再是一个

人的学习，大家一起学习，谁都可能是自己的老师。在这里要感谢实习期间的师傅和同事们，感谢他们的关怀和指导。未来的我不一定从事汽车销售工作，但我相信在这里一个月获得的知识对我一生都有帮助。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

大学生社会实践报告书篇五

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。2月5日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

实战篇之求职面试

去年我在xxx做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责xxx酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上0点，一

想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了xxx和xx红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

实战篇之工作内容

与xxx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。2月23日，我便正式的成为一名xxx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

技巧篇之天时地利人和

技巧篇之责任如山

在xxx短短的一个月，就工作的内容而言也只是一个小小的促销员，但是收获颇丰。我们公司没有明确要求我们叫卖，但是我还是会从上班开始便开始叫卖以此招徕顾客，即使嗓子哑了，喝口水继续，有时候生意忙，连喝水的时间都省了，不停的叫卖，上货。我的付出也是有回报的□xxx的许多长促都对我刮目相看，前后还有xxx□xx挖我过去给他们上班，但是我还是坚持原阵地。有顾客问我为什么这么卖力？老板会单独给我加工资吗？我笑了下回答，老板已经给了我工资，我拿了工资就应该好好尽力做事，不然的话他拿着我的这份工资说不定还能找到比我更负责的人，所以我尽力，也心安。顾客笑笑说：“年轻人，如果你能这样坚持前途一片光明啊”。听着顾客的认可赞扬我的心里乐开了花，累则累已，但是工作还有工作之外的乐趣。

技巧篇之诚心待人

现在的销售服务业竞争激烈，顾客被迫卷进这种没有硝烟的战争心力交瘁。因而倘若直接想顾客介绍自己的产品，顾客会有一种反感抵触的心里，但是倘若你是真心诚意的帮助他们购物，结果就会皆大欢喜。促销时，我碰到了一个人，他虽然不会说话，但是会用手机打字。他需要买草莓酱，但是许多促销员觉得不是自己的产品便没有兴趣了，再加上看不懂手语所以就对他不理不睬。当他问我时我正在给顾客推荐糖果，当我意识到他是聋哑人时我便停下手中的活去帮助他购物。我对xxx的货品不清楚，误以为他是要草莓酱的饼干，带他到饼干区找，他一直摇头，后来我问了一些长促，她们都说没有，最后无奈之下我让他去一楼找找看，他在手机上打了谢谢两个字，瞬间，我觉得这两字的分量很重很重。隔天，他便特意来寻我买糖。后来我又帮助一对老年夫妻购物，老奶奶似乎有老年痴呆症，老爷爷总是牵着她的手片刻不离，有一次他们的东西太多，我便主动去帮她们推了车子过来，老爷爷十分感激，还记下了我的工号牌，说过年一定要来我这里买糖。看着他们的身影，我突然感慨到这就是执

子之手，与子偕老。再后来又碰到一位日本人，她来买湖南特产，向我打听，交谈中涉及很多内容，她很友好，也很感谢我的帮助，还约了时间一起谈论圣经。当然她也买了一些她们国家没有的糖回家。而我在听到她们真诚的感谢之后心里满满的都是阳光。那位日本朋友告诉我说圣经有言：“你想别人怎么对待你，那么你也要怎么对待别人。”真诚待人，诚心助人。

心得篇之团结就是力量

在xxx卖糖果，虽然其他的糖果公司没有给我们很大的压力，但是xxxx却给了我们很大的压力。他们也是集天时地利人和于一身。她们有0个促销员，有四个大嗓门专门负责叫卖，她们每个人的叫卖词都不一样，而那位“小小姐”更是叫卖明星。他们的买点离我们很近，通常他们一叫卖人群便朝他们涌去，有的甚至在挑我们的糖果都会停下来去凑他们的热闹，我们只有羡慕嫉妒恨的份。她们基本上垄断了大润发的豆干系列产品。所谓树大招风，她们的这种行为也引起了其他厂家的不满，因而口角之争也少不了。但是她们却是“同仇敌忾”，甘苦与共，形成了一个牢不可破的团体。“小小姐”曾经和我说虽然每天很累，压力很大，工资也不是很高，但是很开心“大家互相体谅，相互关心，这就是集体的力量。”

精选大学生社会实践实习报告四篇

关于大学生社会实践实习报告汇总十篇

有关大学生社会实践实习报告模板汇总九篇

大学生暑假社会实践实习报告

社会实践实习报告汇总六篇

大学生社会实践报告书篇六

今年的过年比较晚，所以一放寒假，我就忙着去找实习单位。

最终我在县内的一家以从事设计为主的小型广告公司找到了实习单位，首先简单的介绍一下这家公司吧。公司的名称是某某广告传媒有限公司，成立于20xx年5月15日，是一家集霓虹灯设计、制作、安装；户外广告设施制作安装和广告代理发布为一体的综合性广告公司。它的主要业务有：

由于公司的技术精良以及服务、信誉很好，所以尽管成立的时间不长，但公司的业务很算又不错，在业内也有很好评。

虽然实习的时间只有短短的两周时间，但在这短时间让我感受到了自己所学知识的欠缺，知识面的狭窄，尤其是在设计技术方面的不成熟，对我的触动很大。

这段时间内公司的业务还不错，这使我接触到的广告传播媒介很多，比如墙体的喷绘、路牌、灯箱、彩色条幅等等。让我影响最深的是公司为新燕花园所做的户外广告牌，广告牌可以说是户外广告中体型规格比较大的一类，并且这类传播媒介需要很好的技术支持。

首先从设计方面讲，因为新燕花园是一家原生态型别墅小区，小区的主打特色是环境优美、空气清新、景色宜人。所以广告主要求我们在宣传上尽量凸显这个诉求点，这也是其有别于其它商品住宅的特点。所以在版面的设计上公司的创意人员下了很大的功夫，为了能使广告牌将这中特色凸现出来，同时也为了保证其高雅的品位，最终确定了以山水和现代相结合的混合模式来主打画面。其次在广告牌的材质上我们选择了粗布型的画布，这种画布有两个优点：一.能个很好的凸现画面，二.能够很好的渗透颜料且保真度很高。最后为了使广告牌在夜晚也能够发挥作用，我们使用了荧光型的颜料，这样广告的传播时间和效果会很好。

我认为广告并不是一个容易的行业，俗话说要做人才必须先学会做人，广告业也是如此，要成为一个好的广告人，首先应该学会广告的基本技术，再者广告人是孤独而被遗忘的。

其实我们所做的广告，有75%是被人忽略的，10%是被人厌恶的，好的广告只有15%，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

1. 由美术构成并且有一定的水准。 2. 文案方面朗朗上口，简洁有力，击中要害。 3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。 4. 广告要做一个最好的营销员，广告绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个体系风格，也就是品牌在生活上的感觉。 1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。 2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。 3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。 1. 消费者:解决消费者问题 2. 产品本身:消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。 3. 竞争对手:在市场上的同类竞争。要多和消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到

和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

很早我就就知道，我就知道广告行业是一个夹板性的事业，广告行业很难艰难等等。但是干任何一行都是不容易的，不努力是哪一行业干不了，干不好的。这次社会实践让我学到了很多，如何待人，如何把握受众的心理，如何去推销商品等等。

大学生社会实践报告书篇七

为期一个月的老师暑假下企业实践锤炼结束了，在这段时间里我学到了在学校无法学到的实践经验和学习方法，同时也提高自身的专业素养和实践力量，使所教同学毕业后能够尽快完成与企业的岗位对接。这次深化电气制造企业，参与企业日常工程任务，把所学的学问敏捷的应用到实践锤炼当中。

在企业实践锤炼期间，我认真的了解了这家公司所从事的业务，把各方面的业务逐一和我校电子电工专业所学课程进行对比，发现了许多在课堂教学的局限性。在企业实践锤炼期间我跟随企业员工进行了相关的业务学习，并屡次与企业技

术经理进行了探讨和沟通，征求企业对学校人才培养的看法和要求，尤其是接收我专业毕业生的要求和条件；希望同学所学学问能够到达的程度和企业需求人才进展方向，力求不断提高我校同学在电子电工专业毕业生的竞争力。通过与企业学习沟通，强化了对企业用人需求的了解，为下一步的教学工作打下了坚实的基础。

在学习的过程中我了解到：如今的电子电工，竞争非常的剧烈。企业要求毕业同学不仅要拥有非常扎实的专业学问，还要有很强的工作力量，沟通力量以及不断学习新学问、能够创新的力量来满意大企业的高需求。这就要求我们老师既要不断提高自己的业务水平，特别是实践应用操作的力量，同时还要不断了解社会需求，通过多种途径丰富自己的学问，将理论和实践结合起来，真正做好有针对性的教学，特别是实践教学。

从一开始，我就把学习实践作为我此次下企业锤炼的目的之一，并依据自身实际情况确定方案。在工作中认真听取企业的看法，吸取经验，在教学中运用进去。在参与实践工作的同时，我时辰不忘强化理论学问的学习。把平常在课堂上的理论学问应用到企业实际应用当中，在实践的过程中思索教学方法的改进，如何更好的与同学沟通，使同学更快更好的把握学问，更好的完成和企业的无缝对接。

通过学习，拓宽了视野，了解了新形势，找到了改进教学方法的'新思路。过去学校与行业企业联系不够紧密，老师难以按时了解和把握企业的最新技术进展和体验现实的职业岗位，致使专业实践力量缺乏，没有在生产一线锤炼过，实践力量相对薄弱。在这次活动中，我“带着目的去，带着收获回”。要在实践中学到真技术、真技能，将这次活动的收获运用于学校的人才培育、教学质量的提高和整体教学水平的提升。

通过这次到企业实践，我学会了许多书本中学不到的学问，主要是理念和思想有了改变，平常在书本中认为重要的学问

点不肯定就是岗位中需要的。学问需要更新，尤其是如今这个学问飞速进展的时期，更要跟上时期的脚步，这就要求我们老师要多下企业，多做调研，由市场指导教学，企业需要的就是我们要学的。

除此以外，我还感受到了企业的工作气氛，企业员工的兢兢业业，勤奋向上的精神时辰催我上进，同事之间精诚合作的看法深深感染着我，在教学的过程中我要把这种精神渐渐的灌输给同学们，让他们在进入企业之前就能够感受在企业中的这种工作精神。这次的实践对我今后的工作有着长远的意义，在今后的工作中，我会不断的更新思想，通过各种途径学习新的学问，除了做好自己的本职工作外，还要为学校的教学改革和进展壮大做出自己的奉献。

大学生社会实践报告书篇八

可能是由于，理想与现实永远存在差距，才有我们一次又一次的转变和努力。曾经梦想的老师，并不是自己想像中的美好和伟大，他们也会感到累，会遇到某些难处理的问题，然后时不时抱怨一下这位那位学生，甚至做出一些令人发指的事情。人，都会在现实中成长，并在变化中成熟。曾自以为成熟的看法，到今天看来是多么的幼稚。说不定某天后，对今天的想法又有了另一番的看法。社会，是一本在学校无法读到的书。

不过，我始终相信，在教师队伍当中，大部分都应该是良知的人。师德是教师素质的灵魂，那不仅表现在他们对学生的关爱，还表现在他们对自己的要求，对社会的责任，对这种职业的热爱。在我实习期间，就看到了很多这样的老师，也衷心感谢他们对我的教导和鼓励。

这是一个实习课程，更是一段让我体会教育工作以及思考自己人生定位的经历。当然，现实的很多因素不得不让自己改变初衷，所以，以后走这一条路的可能性或许很小。但是，

在实习日子里学到的，感受到的，都将是一种财富。实习已经结束，学生也偶与我联系。第六周周末，他们告诉我，他们班获得一奖状——第四周举行的综合水平测试中班排全级第二名。

实习虽然很辛苦忙碌，但对我们来说是都一次非常有益的磨练和尝试。最后我想衷心感谢淮海中学让我们有了这样一段实习经历，同时也衷心感谢我们的指导老师徐老师和班主任杨老师，他们给了我们很多的指导和帮助我每天都会把今天要给他讲的课看一遍，然后总结出其中的要点，什么是必须掌握的东西，什么是只要了解的，然后归纳成笔记的形式！再看很多相应的题，找出典型的，容易出的，让他做，不会的问我，然后等他做完在细心的一道道的讲解！如果一开始就给他讲的话，他只是被动的接受，没有用心去思考，也许在这一刻记住了，而下一刻很可能就忘了！每天给他留一些作业，把那些容易错的题或是他掌握不准确的知识没事就考考他，把我当初学习的经验告诉他！真的希望在我的帮助下他的成绩可以提高，那样我的努力就没有白费了。也只有这样，我才能算是成功了。

在实践中是需要竞争的，如果你的水平不够，不能让你的学生的成绩提高，那么他的家长就可能不选择你作为他孩子的家教了。在竞争中要学会怎样做人，要学会怎样能把自己的能力全部的发挥出来。学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，可能遇到你也拿不准的题；又或许运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一道题。要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种题目。

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，我们现在就应该提早的做准备。机会是永远不会垂青没有准备的人的。

精选大学生社会实践实习报告四篇

大学生暑假社会实践实习报告

大学生社会实践实习报告三篇

【精选】社会实践实习报告三篇

大学生社会实践报告书篇九

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。2月5日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

实战篇之求职面试

去年我在xxx做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责xxx酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上0点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了xxx和xx红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

实战篇之工作内容

与xxx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。2月23日，我便正式的成为一名xxx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

技巧篇之天时地利人和

技巧篇之责任如山

在xxx短短的一个月，就工作的内容而言也只是一个小小的促销员，但是收获颇丰。我们公司没有明确要求我们叫卖，但是我还是会从上班开始便开始叫卖以此招徕顾客，即使嗓子哑了，喝口水继续，有时候生意忙，连喝水的时间都省了，不停的叫卖，上货。我的付出也是有回报的□xxx的许多长促

都对我刮目相看，前后还有xxx挖我过去给他们上班，但是我还是坚持原阵地。有顾客问我为什么这么卖力？老板会单独给我加工资吗？我笑了下回答，老板已经给了我工资，我拿了她的工资就应该好好尽力做事，不然的话他拿着我的这份工资说不定还能找到比我更负责的人，所以我尽力，也心安。顾客笑笑说：“年轻人，如果你能这样坚持前途一片光明啊”。听着顾客的认可赞扬我的心里乐开了花，累则累己，但是工作还有工作之外的乐趣。

技巧篇之诚心待人

现在的销售服务业竞争激烈，顾客被迫卷进这种没有硝烟的战争心力交瘁。因而倘若直接想顾客介绍自己的产品，顾客会有一种反感抵触的心里，但是倘若你是真心诚意的帮助他们购物，结果就会皆大欢喜。促销时，我碰到了一位哑人，他虽然不会说话，但是会用手机打字。他需要买草莓酱，但是许多促销员觉得不是自己的产品便没有兴趣了，再加上看不懂手语所以就对他不理不睬。当他问我时我正在给顾客推荐糖果，当我意识到他是聋哑人时我便停下手中的活去帮助他购物。我对xxx的货品不清楚，误以为他是要草莓酱的饼干，带他到饼干区找，他一直摇头，后来我问了一些长促，她们都说没有，最后无奈之下我让他去一楼找找看，他在手机上打了谢谢两个字，瞬间，我觉得这两字的分量很重很重。隔天，他便特意来寻我买糖。后来我又帮助一对老年夫妻购物，老奶奶似乎有老年痴呆症，老爷爷总是牵着她的手片刻不离，有一次他们的东西太多，我便主动去帮她们推了车子过来，老爷爷十分感激，还记下了我的工号牌，说过年一定要来我这里买糖。看着他们的身影，我突然感慨到这就是执子之手，与子偕老。再后来又碰到一位日本人，她来买湖南特产，向我打听，交谈中涉及很多内容，她很友好，也很感谢我的帮助，还约了时间一起谈论圣经。当然她也买了一些她们国家没有的糖回家。而我在听到她们真诚的感谢之后心里满满的都是阳光。那位日本朋友告诉我说圣经有言：“你想别人怎么对待你，那么你也要怎么对待别人。”真诚待人，

诚心助人。

心得篇之团结就是力量

在xxx卖糖果，虽然其他的糖果公司没有给我们很大的压力，但是xxxx却给了我们很大的压力。他们也是集天时地利人和于一身。她们有0个促销员，有四个大嗓门专门负责叫卖，她们每个人的叫卖词都不一样，而那位“小小姐”更是叫卖明星。他们的买点离我们很近，通常他们一叫卖人群便朝他们涌去，有的甚至在挑我们的糖果都会停下来去凑他们的热闹，我们只有羡慕嫉妒恨的份。她们基本上垄断了大润发的豆干系列产品。所谓树大招风，她们的这种行为也引起了其他厂家的不满，因而口角之争也少不了。但是她们却是“同仇敌忾”，甘苦与共，形成了一个牢不可破的团体。“小小姐”曾经和我说虽然每天很累，压力很大，工资也不是很高，但是很开心“大家互相体谅，相互关心，这就是集体的力量。”

【热门】大学生社会实践报告

大学生社会实践报告**【热门】**

大学生寒假社会实践报告**【热门】**

【热门】大学生暑假社会实践报告

【热门】大学生寒假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告**【热门】**

【热门】社会实践实习报告四篇

大学生暑假社会实践实习报告

大学生暑期社会实践报告**【热门】**

【热门】大学生实习报告四篇

大学生社会实践报告书篇十

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”□

第一个是“menu”（菜单），第二个是“music”（音乐），第三个是“mood”（气氛），第四个是“meeting”（会面），第五个是“manner”（礼俗），第六个是“meal”（食品），这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

实用的大学生社会实践实习报告四篇

大学生暑假社会实践实习报告

【实用】 社会实践实习报告三篇

【实用】 社会实践实习报告四篇

大学生社会实践实习报告三篇

【实用】 寒假社会实践实习报告四篇

实用的社会实践实习报告四篇