

2023年大学生社会实践报告房地产销售 题目(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇一

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，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。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，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。在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

这次社会实践是在__公园里为游客拍照。我和两个朋友一起组织，他们负责拍照，我负责跑腿去照相馆印照片。在公园里我们设了一个点，一张桌子，一把椅子，一把遮阳伞，一

块照片展版，自然还有两台数码相机。看着来来往往的游客，我们信心满满的开始了。不时的有人过来瞧瞧，打听照相的价格，多久才能拿到照片。我们开始忙碌了。他们去拍照，我在那看着，招揽游客。等他们拍的差不多的时候，我就跑去照相馆印照片。

虽然有时会觉得无聊，怎么没人来拍照呢，但我们还是耐心地等待，一个一个地问他们要不要拍照。一些游客本不想拍照，后被我们一问心痒了。一天下来，我们还是挺开心的，收获不少，不仅要满足顾客的需要，抓住顾客的心态，在照相馆里我也了解了印照片的各个程序。在工作中曾不断告诉自己：在今后的大学生涯中必须要更加努力读书，学好一些实实在在的本领，塑造好自己人格和修养。我一直很喜欢这样一句话：人生因为经历而美丽。

我觉得参加社会实践，培养与增强了与人相处，交际的能力。虽然我是一个性格较于开朗的人，拥有很多的同学和朋友。但是作为一个人，必需密切与社会相联系。他所接触的不仅仅是几个同学和朋友。因此良好的能力是必须的。在学校接触同学，老师是比较狭隘的范围，只有通过多和人交流，克服自身的弱点，才能更好发挥自己的潜力，做好每件事。在社会上接触的空间广了，接触的人多了，了解的事情也多了。这样才有利于看待各方面的事物。敢于与别人交流，说出自己的观点和意见，开诚布公，才能赢得对方的认同和信任。

通过社会实践可以激发我们更努力地学习，能够学以致用。十几年的学习，最终总是要用于社会实践中，知识的积累随着学习时间增加而增加，所谓学无止境，今天的学习就是为了明天的实践。我国的政治、经济建设需要一大批具有各种知识技能的人才，现在不抓紧学习，就无法承担这一份重任。时代给了我们压力，也给了我们动力，学习好各门知识，做一个合格的社会主义事业的建设者和接班人。在这个信息社会，不进步就是退步，只有不断地掌握知识，才能赶超别人。

锻炼了独立的个性。离开了家长、老师、同学，一切都要靠自己。因为在工作中，个人有个人的事情要忙，给予的帮助也是有限的。做事就不能依赖别人，只有通过自身的努力，走出属于自己的路，才能在竞争中处于有利位置。办事果断，不能唯唯诺诺，才能出成效。在工作中在所难免，会有困难、挫折，在求助别人的基础上，更重要的是自己勇敢地克服，采取积极的态度，培养个人独立处事的能力，必将获得最终的成功。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。总之，这次难忘的假期社会实践经历使我获益良多，对我将来的发展具有十分积极的作用。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇二

通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，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，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和世界接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在店里很多顾客一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，也许没有经历过社会的人都有这种不知名遭遇吧！我并没有因为在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我平日的工作时销售一些家用的数码相机，每天8点30分上班下午6点下班，中午不休息，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并

没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接近了社会,了解了未来.平日里我已销售为主,但一有时间我就认真的向老员工们请教一些专业相机和专业摄像机的知识,可能所学专业的原因,他们都说我接受的很快。数码产品更新的很快,公司每周都要培训。我下班以后都要上网,不仅要查新产品相关的知识而且还要查有关专业镜头机身和专业摄像机的相关知识,减少我与同事们的差距。在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉的去做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,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,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自己的能力!

有时顾客向我咨询一些摄影相关知识,我每次都很用心的给他们讲解;店长和同事对我的表现都很满意,后来店长就推荐我去彩扩部帮忙处理一些数码照片,我很珍惜这样的机会。我就利用学校学到的一些相关知识作一些平面设计,但我也深深的体会到课堂上学的这些知识很难满足顾客的要求,就利用下班的时间认真学习有关平面设计的知识。

记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,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,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公

式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，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。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，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工作上的问题，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，2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。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇三

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自己管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

主要是销售家电产品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公

司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。了解了公司办公的基本情况：

xx有限公司建立于20xx年x月，是一家集工程设计、施工、安装。产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以xx省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。

公司取得了xx省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装饰装饰工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程。计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程。建筑室内、室外装修装饰工程。锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为xx省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药。保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备。装修装饰材料。机电设备。电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家xx认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装修装饰及相

关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神。公司追求用户至上的服务水准。公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨。公司经营理念是，以人为本、用户至上。以诚为本、共同发展。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

做助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共xx份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，

这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售经理助理需要了解得东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需

解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性、积极性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。经理助理在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一步的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇四

现在的我已经回到学校了，开始我的大四生活了，最后一年的大学生活，我相信自己会走的更好，更加努力的前进，自己一定会是做的更好。回想自己暑假一个月的打工生活，参加打工社会实践，真的是有一种很不一样的感觉，自己就是这样不断的走过来的，我相信自己可以做的更好。在一个月打工结束之后，我想自己学到了太多的东西，我还需要更大的进步才可以。

在大学毕业前的最后一个暑假，我选择了到xx市建豪灯饰企业有限公司进行为期三十多天的假期打工生活。据了解，该公司是一家生产圣诞灯饰和汽车灯泡产品为主的台资企业，产品主要销往欧洲英国等地。此次目的在于体验工厂的生活提前接触并尝试适应社会，为将来适应工作环境锻炼锻炼。

7月23日，我正式以一名暑期工的身份，被分配到厂研发部的打样组打样课。所谓打样，就是根据客户的图纸及意思，在做大货之前做的样品啊，一般是等样品确认后，才生产大批量订单的。因此，这个部门的工作比较重要，产品的质量关系到公司的声誉。我们的上班时间异常紧凑，08：00-12：00，13：00-17：30，18：30——（加班）。后来，我了解到，和我同在一个部门的还有省内的其他大学的学生，当然，小学，初中，高中，中专和大专的员工。不过，说归说，做这些眼见工夫的工作，我们这些大学生就显得笨拙了，甚至比不上初中还没毕业的小女生。实在是太惭愧了。以前说大学生高分低能我还不服气，现在我也要说不强已经是大学生的通病。

也许，生活和工作有着相同之处：都是重复。休息休息再休息，工作工作再工作。来到厂，经理就告诫，这里不是学校，首先安全第一，其次必须遵守厂纪厂规。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。经过组长的一番话，我终于明白到，做好事才是真正的目的，并不是说随便应付就能了事，工作不等同于玩笑，必须做到！适应能力也在考验着我。

首先是住宿，改变的环境和朝夕相处的各种人，都要让我面对。努力做到和善地与人相处，尽量保持宿舍清洁等等。在不久的将来，我进要踏入社会，面对的是错综复杂的人和事，要学会如何去面对去处理。就在这次实践中我的适应能力得到锻炼。最基本的礼貌，见到同事和上司，打个招呼问句好。凡此种种，做到也不是容易的！

其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们

尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。

小组长和我的谈话让我获益匪浅，他说，出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。听君一席话，胜读十年书！个人能力，我也曾经怀疑过，一想到本专业的就业前景，毕业出去到底能从事什么工作呢？就猛然感到背后冒冷汗！除了专业技能，我还拥有什么呢？一直在思考。作为大学生，我们的优势何在？学历，文化修养，专业技能。还有，我认为最重要的是连自己也说不清的叫素质的这个东西。在车间时候，有人跟我说悄悄话，你们大学生有一个特点，就是说话都柔声细语的。

谈何发展？说的已经回到所学的专业上来了，尽可能节约能源，节约用水，循环使用等等。比如说，上班时时常会断电。节约电能够重要的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了20__年大学生暑期实践报告20__年大学生暑期实践报告。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让经理感到愤怒，最后，做思想工作，果然不出所料，经理是行的，我们的效率高了，吃的饭菜也没那么多辣椒了。至此，我明白，有要求有自己的想法，可以在适当的时候提出；工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。

另一个收获，这里是工作的场所，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，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！多劳多得的现实让每个人都拼命地以最快速度工作，每当我看到身边的人在编灯饰网的紧张

身影，自己再也不能那样慢吞吞的了，无意之中形成一种竞争。

再有，我放弃了可以和同学到环保局实习的机会到厂来体验生活，没有半点后悔。实习的机会还是有的，体验生活的机会就剩这一次了，接触各种人，看到各种事，了解到以往靠听到的事。凡事总有两面性，他们的实习可以很好地加强和巩固专业知识，目标方向明确，可他们缺少真正的体验经历，体验到吃苦耐劳的机会相对而言会少，得到考验意志等的机会也少。当我写下以上文字时候，心中一股感激之情涌起，感谢那些热情开朗的工友，他们给了我不少的帮忙；感谢领班们，使他们责骂过我，可更多的是以谈话来劝说，感谢他们。相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！

大学最后一年，还有很多事情要做，不过我相信自己会做的更好的，努力去实现自己的梦想，去实现自己小时候定下的目标。现在时间不等人，只有更加努力的工作，才可以做的更好，我一直以来都是这样过来的，相信自己可以做好。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇五

问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，

师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的'时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇六

实践地点□xxxxxx兴民商店

实践目的：通过暑假实践了解社会情况，在这个基础上把所学的理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分

析能力，以达到学以致用为目的。

实践过程：为期1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实践活动做一个工作小结。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。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。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，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下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

我选择的实践地点是村里的兴民商店。虽然很小，但是很近，而且我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。我需要做的是收银员的工作。一天下来，一直不停的在站，很累。蓬头垢面的回家，倒在床上，似乎我已不是我，我已属于另一个世界。这种累是这近二十年以来，我从来没有经历过的。几乎在责骂自己的自找苦吃，可冷静下来后，想想该干的工作还是要干，该坚持的必须要坚持。

一个月下来，虽然很累，但是我感到很充实，因为我从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

实践结果：为期一个月的实践活动结束后，我领到了500块工资，虽然不多，但对于我的人生旅途却是一段难忘的经历。

而且在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐，这些都是在学校里无法感受到的。而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到最好，不一样的工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，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，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的综合能力！

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历实践。

大学生社会实践报告房地产销售题目篇七

寒假临近时我便在计划如何度过这个寒假。今年我即将满二十岁了，但是在家还是个连饭都不想做的孩子，于是我便想自己养活自己——出去打工。寒假工并不是那么好找。经过在网上的一番搜寻，我终于找到了一份工作，那就是在“火宫殿”酒家当服务员。但是，这也意味着我的寒假都要在店里过了，包括春节期间。第一次出来打工的我，便要在外面过年，这是一次挑战啊。

一开始总会有点不习惯。从学校里走出来，干什么都觉得辛苦和麻烦。第一天就碰了一场婚宴，忙得不得了。我有点想放弃的意思，但是善于观察的主管看出了我们同来的几个寒假工的心思，于是给我们开了一次小会。她说，“我知道你们90后家里都很富裕，出来打工肯定不是为了养家糊口。那

我很想知道你们出来打工的目的是什么？”回答几乎是一致的，那就是锻炼自己。其实主管当然知道我们的目的，她只是想让我们自己先确认一下。接着，她说：“说说你们第一天的感觉吧。”这时，回答就五花八门的了，有的说赚钱很辛苦，有的说父母不容易，还有的说读书很舒服。然后她说：“我们公司让你们学生来打寒假工，也是为社会提供一个平台，为学生提供一个平台来锻炼你们自己。在这里，你们做的事情肯定不如老员工多，但是你们的待遇跟他们是一样的。并且，所有的老员工都会教你们，关心你们。”听到这里，我突然有一种在学校的感觉，同时，放弃的念头也烟消云散了。

后来才知道，我们的经理，主管，领班和一些员工，都是党员。他(她)个个都热情体贴，有一次有位老员工生病倒在了岗位上，主管和领班在第一时间就送她去了医院，平时也常常嘘寒问暖，我便懂得我们为何受到如此的关心爱护。

我的工作主要是协助其他服务员，帮她们打开水、备餐具、上菜、收餐具等，因为大厅里的服务员基本上都是女孩子，所以我们同去的几个男生就成了有力的劳动力，什么累活重活我们几个男孩子总是抢着干。我相信一个男人就是这样成长的，今后也要如此守护自己的家人，为她们顶下一片天空。有一次来了一个韩国的旅行团，有位客人在座位上招呼我，他可能不会中文或英语，所以就用手式告诉我他要擦嘴的纸。我匆忙拿过来就一只手递了上去，只见他眉头一皱，手挥了挥，一副不满意的样子。我满脸疑惑，心里很是紧张。这时旁边有人提醒我说：“两只手”我才知道是我不礼貌。于是我再次用了两只手郑重的交给他时，他点了点头并且竖起了大拇指。我尴尬的笑了笑。导游看到了我的胸牌，知道了原来我是寒假工，还只是个学生，就跟客人解释了一下，他开心的笑了笑，随手掏出1000韩元要给我，我坚决不要。最后他临走时还给我握手合影，导游翻译说，他要我加油学习，要舍得吃苦，还说现在中国许多孩子不如韩国的孩子能吃苦。后来我想，一是许多家庭不给小孩出去锻炼的机会，把小孩圈养在家中；而是社会给学生的机会不多，很多地方都不愿要

没有工作经验和只能做短期的学生。所以我感到我非常幸运，因为我的家人相当支持我出来打工，又幸运的碰到火宫殿这样的企业提供的机会。

作为一个土生土长的长沙人，我对火宫殿是再了解不过的了。这里古代是有一座火神庙，因为香火旺盛旁边就聚集了很多小摊和酒店。到了现代已经是具有了相当长的历史和口碑。解放后，出于对文物(火神庙)的保护，重新扩建了火宫殿。

但是我却不知道，火宫殿竟是一个员工超过500人，寒假工超过100人，有工会，有自己的报纸的企业。我在火宫殿打工期间，公司内搞了几次大活动，如去田汉大剧院搞文艺表演，去同程大酒店搞团年饭等。企业的文化氛围非常好，每个月都会评“服务之星”和“勤奋好学奖”之类的鼓励员工积极认真生活。我想，这一切都离不开党员的带领和模范作用。若是在其他私营小企业，生产关系得不到调和，员工生活也枯燥变味，就会闹出像“富士康”那些悲剧的频繁上演。这还让我想起来在学校时，辅导员和下班党员的细心照顾，没有他们我的大学生活会迷惘，会无奈，会走向绝望的深渊，今天也不会出来打工。因此，成为一名优秀的共产党员成了我新的目标。

在除夕夜里，我没能回家，在店里同几百名员工一起看电视，吃东西，人多很热闹，虽然没跟家里人一起，但是不会感到社会的冷漠和心灵的空虚。同那些普通的劳动者，感受他们的朴素和力量，这将在在新的一年里给我带了新的生命。此时，我才觉得我的生命渐渐的完整起来。以前就听说，一个普通的劳动者是最幸福的，现在我是懂了。

快要离开的时候突然又舍不得。一个月的时间里我懂得了很多。一是任何简单的事情不是那么容易做好。就像摆台，十副碗筷要又好又快的均匀摆好，准确定位，做起来不是那么容易的。“刚来的时候面对客人都不敢说话，现在你们不仅能够向客人自如的推荐菜品，还能陪客人侃侃而谈，”主管

说，“你们的进步我们都能看得到的。”最后我们拿到了一个月的工资，有1200元，纷纷都舍不得用，而我回家做的第一件事就是给爸爸妈妈。他们说这是我自己辛苦赚的，还是留给我自己。而我想说，比起我父母为我所做的，我这点辛苦又算什么。尽管现在赚了点钱，但是面对父母，想起曾浪费的，还是有点惭愧。

我自己对这次寒假实践的总结是“胆子变大了，做事主动了，思想前进了，目标明确了。”今年的暑假我还要进行社会实践再出来打工！

后记：这篇寒假实践报告现在也只写出了我实践的小部分生活。我相信如果不是出来体验过，这篇报告我连几百字都挤不出来。我只想说我真的体会很多，而这些并不是那些大段空洞的文字所能比的。