

2023年寒假社会实践报告成果总结 学生 寒假社会实践报告寒假社会实践报告(优 质7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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

寒假社会实践报告成果总结篇一

假期的生活总是多姿多彩而又轻松的,我们有着充足的时间去安排各项活动,当然也少不了假期的社会实践。在这个暑假里,我到xx快捷宾馆兼职,一来可以学习服务和管理的技能,体验真实的生活;二来可以为自己赚点零花钱;三是为了完成学校布置的社会实践的作业。一箭三雕,何乐而不为!实践期间,我的职务就是宾馆收银员。实践之前,并不是很重视这里的工作,觉得一切都很简单,真正开始做后才发现当好收银员是一门很深度学问。

收银员,总所周知,这是一个责任很大的工作!注意事项有几个。

第一,一定不可以收其他钱财,否则只能自己赔偿,还好我以前在网吧工作过,那时也是当收银员,所以我对辨别钱的真假还是有一定能力的,所以整个期间倒没有收到假钱。

第二,收银员要最大限度的为宾馆争取到最大的利益。虽然宾馆的房价是固定的,但也受时间和房源的影响,当然,还受到服务的对象的影响!如果是假期,那我们的房价就维持原价或者上调;如果是平时,而且过了晚上12点,并且房子

还剩下比较多时，我们可以给顾客适当的优惠；如果是军人来开房，我们也会打一定的折扣，毕竟军人保家卫国，辛苦啊！

第三，收银员还要会基本的电脑操作，不过现在不会电脑的年轻人几乎没有了；第四，收银员还要有一定的口才表达能力，因为有的顾客说我们的房价太贵，说别的地方怎么样怎么样，挑三拣四，就是想让我们给他们打折，这时为了给宾馆争取最大的利益并且让顾客高兴入住，我们必须耐心地为客人解释。第五，前台登记，账务结算。前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证。第五，学习怎么交接班。以上几点就是收银员的基本工作了，但因为空闲，所以我还学习了其他东西！比如客房的服务和打扫。客房的服务和打扫首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。不过客房的服务和打扫有安排专门的人员，所以我只做过几次罢了！

每天与形形色色的客人打交道，有时也会遇到客人的刁难，记得有一次一个顾客因为自己的原因，故意打烂了我们的东西，还叫了几个人来我们宾馆，但我始终记住宾馆的宗旨：微笑服务、客人就是上帝！不管面对什么情况我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切，在经理的带领下，我们终于完美的处理好这场纷争。也正是这条宗旨让我学会了与不同的人打交道，学会了忍耐，学会了更好的与他人沟通。看到一场即将爆发的战争被我心平气和的解决了，我的心里由衷的自豪。

实践结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到老板的好评，并且得到相应的报酬，拿着自己辛辛苦苦挣来的钱，我感觉它沉甸甸的。更重要的是，我收获了比金钱

更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会实践给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次实践中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力将社会实践中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生活更丰富。

寒假社会实践报告成果总结篇二

在区纪工委实习期间，我积极参与相关工作，协助参与过机关单位在超市、烟酒行违规购买礼品卡情况的检查工作；对2021年盐南相关行政诉讼案件材料的整理工作；对档案室材料的分类装订以及疫情防控督查等一系列工作，在实践中进一步提高了综合能力。

在亲身参与了纪工委的日常工作后，体会到中国共产党一贯提倡的优良的工作作风和工作态度，在亲眼目睹区纪工委的办案过程后，更加深刻地理解了中国共产党对党员干部违纪违法问题“零容忍”的态度以及全面从严治党的决心。

这次宝贵的实习经历使我认识到知行合一、于实处下功夫的重要意义。“时代的责任赋予青年，时代的光荣也属于青年”，我们当以此此次实践经历为契机，乾乾而行，努力绽放自己的人生精彩。

寒假社会实践报告成果总结篇三

下面是一篇大学生社会实践成果报告范文，借大家阅读参考！

作为一名大一的学生，虽然在高中时代就有做过社会实践的经验。但是那仅仅停留在“小孩游戏”的阶段。而今，我已进入了大学的第二学期，我也将迎来更多的挑战。迎来越来越多的专业上的考核考试。

为了能更好的深入专业，真正的了解专业深度，这个寒假，一是为了完成学校布置的作业，二是为了巩固学过的专业知识和操作实践。进入了一家专做环保器械的公司担任财务部工作室的小助理。以下是我的工作感受及工作经验总结、成果报告。

第一次正式工作的感受，给我的感觉也是正式的，那是严肃不带一点生活化的严谨。很有秩序的上班下班，很有顺序的进行工作的安排。每一步，也绝不是在课堂上的实训一般的随性，因为每一笔的动作，都代表着公司的利益和自己的一份沉甸甸的责任。所以每写下一笔，心中的压力也会无形增加不少。

每天规律的上下班，这种逃不出也躲不掉的束缚的感觉，我想我无法用我浅显的语文水平描写出来。只有当你真正被那种无形的框架固定，你才会明白。每天7点起床，八点出门，八点半进办公室。再到下午六点半下班回家，你会觉得虽然上班只有八小时，但你的其他时间似乎因为上班的八小时而慢慢的被牵扯到周边，哪些附加的琐碎会吞噬你更多的私人时间。你会因为要上班，而逼迫自己早点睡觉，早点起床。会按时按点固定自己的作息。根本不会像是在学校，有足够的休闲时间，更不会像是放假在家，无聊可以在家上网无所事事。

无边的生活压力会让你对社会的认知也慢慢上升到了成人所独有的精神压抑感。那种面对城市里钢筋水泥的无表情无感情，和人流车流里匆忙的不肯停歇的快节奏的'无奈，只会让

你渐渐的沉沦，也会让你安逸，最后懒惰的去看待所有的事。

是的，也许正是有这些那样的消极影响，才会让我们年轻一辈出现那么多令人担忧的社会现象。也正是有这些那样的消极影响，我们才会有更多更强大的动力，压力，激起我们奋发的前进。同样，也告诉我和你，面包很重要，但学会做面包更重要。还是抓紧时间更好的学习知识技能，为更好明天未来努力吧！

第一次的经验总结虽然不是最有价值的，但对于同样是新手的我们，意义却是不同的，第一次的踉踉跄跄的走上专业之路，心里肯定是不踏实的，因为自己确实怕犯错，毕竟自己才接触这方面不久。但是慢慢的你会发现基础会计这门课真的非常重要的，看似哪些不怎么厉害的小概念，在实际运用中却是十分专业的真理。其实，在真正的工作中，用到的也就是这些最基本的知识。并不是我们所想的那样困难，最重要的基础专业知识再加上耐心细心的细致工作，帮着处理一些事项是完全可以胜任的。

通过这次的工作的训练，我可以拥有信心的去面对自己将要学习的更深的专业面，

以及以后的工作的内容。可以将现学的专业知识运用自如的用到实际的操作上，从而加熟练我现学的专业知识，巩固了前学知识、加深知识的印象。可以为2016年的会计从业资格考试做好准备工作。

同时，通过这次工作，我也更加成熟了我的职业观，对我以后的人生规划，职业生涯规划也很有帮助。可以用以此的感受作为以后学习乃至工作的动力，让我有信仰继续走下去。让我明白学习的重要性，还有这个社会对于人才的重视性。着实受益匪浅啊！

寒假社会实践报告成果总结篇四

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.当我背着沉重的包袱回家时,总是有两种思想在挣扎着,一是回家帮忙的饿意愿,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自已果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,在帮忙之余能够学习的地方也是较多的,正所谓:”小生活,大道理”.而且我还是带着一份感恩的心而来,牢牢地记住,滴水之恩,涌拳相报的道理.

一份感恩的情,一颗学习的心,让我投入到家里面这门小经营当中,这次虽然不是真正意义上的社会实践,但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光,我不仅从母亲,顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如有口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比伦的巨大的精神财富.

第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

第三点激情与耐心

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.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为它已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作,力求做好每个细节,精益求精.激情与耐心互补足进,才能碰撞出最美丽的火花,工作才能作到更好.

第四点主动

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火爆,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得

工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

后记

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆!

寒假社会实践报告成果总结篇五

(一)前言:

又一个寒假来临。忆起往年的寒假,忙碌充实,只为高考大复习,天天沉浸在书的世界里。而今年的寒假,我希望能与以往不同,因为这是大学的寒假,它理应有它不一样不同于高中的主题。我想,大学的寒假不能只是一次寒月里的假期,更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的寒假;同时,也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书”的寒假。大学里的寒假,有着它特有的鲜明的主题“接触社会,锻炼自我,让实践与理论并行”。一个大学生,从小读书读到成年,学的大多都是理论知识,也许一个大学生满腹经纶、满脑才华,但是如果只懂理论,不懂实践,一切也只是纸上谈兵,用处不大。我认为,如果要想当一个真正有为的大学生,要想让自己脑子里的理论知识应用到生活,就必须先到社会上去实践,去接触社会,了解社会。只有这样,方有可能做到知行统一。寒假实践,实则是一种磨练,对于大学生来讲,机会难得,也是两全之举。一是锻炼自己的才干,二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到寒假实践的重要性与必要性,所以我寻找机会来到了东海酒店,开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从01月23日到02月13号为期20天,实践的主题是进行实践学习当服务员,主要内容有铺台布、摆餐具、擦

酒杯、上菜、倒酒、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

(二)基本情况以及工作体会：

”相待。接着，刘部长便教我们练习单手拿托盘上菜，我们用五个菜碟代替菜，然后用托盘托着它，只目视前方不看菜碟向前走，就这样绕着大厅走了好几个圈。之后，部长便叫一个老生带我熟悉酒店的环境，边走边给我解释服务员需要做哪些工作，需要达到什么样的要求。而我，也开始看着那些老服务员服务客人，看着便学着感受着。那个时候，我开始有了一些意识：服务员并非旁观者想得那么简易可行。当然咯，我也期待着，期待着第二天自己亲身去实践，毕竟很多东西是需要亲身动手才能真正学会的。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包厢里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“小妹呀，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那一刻起，我从内心深处告诉自己：以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最基本的做到最合格最好最能满足客人。之后，在过年前的几天我慢慢地学会了铺台布，学会了摆餐具摆十六位的、十位的、八位的等等，也学会了自己一个人管一个包厢，当然也包括预备餐具和清洁好自己包厢里的卫生，同时也渐渐了解了整个酒店的运作。之前没在酒店工作的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟酒店的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考酒店的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。当然也会去想宴文化的意义，酒店文化的内涵等等。开始在酒店的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶

尔也会做错事，不过我还是始终都积极投入地去做。记得一开始的时候，我还不懂得汤碗和试碗的区别，结果在摆大厅的餐具时，摆错了，把试碗摆成了汤碗，当时整整摆了八桌，那时我吓坏了，毕竟这不算小错误了。还好还好后来有一位长期工看到并给我指出来。大厅里的餐具还摆放错误，被客人看到会很损酒店的形象的，因而我也很害怕很担忧，不过还好后来在同事的帮助下迅速地换正确了，以至于能不被来酒店吃饭的客人看到。我也侥幸逃过惩罚。

现在说说我在东海酒店里的主要工作情况吧：我们是每天10点上班到下午的两点，从四点再?到晚上的9点，有时忙就得加班，就比如年三十晚就忙得团团转，客人太多，，我们晚上就比较晚下班。我们每天的工作就是在客人来之前把厅面的卫生都弄干净，管包厢的就弄干净好自己包间里里外外的清洁，并根据客人的订单摆好桌位和餐具，然后准备好毛巾、凉水、白开水和各类酒杯等等一切必备品，在客人吃饭的时候，传菜部的男生们便负责从厨房里端菜到我们旁边而我们服务生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、倒凉水、换餐盘、换毛巾之类的杂活。在我看来最累人的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在旁边等候，挺直腰杆，面带微笑，一天下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一大家子来吃饭，其中有一个小孩硬要我摘墙上摆设的气球给她玩，她妈妈看着她女儿的倔强样也强烈要求我摘下来，可是那气球又明明是摘不得的，结果那位妈妈还硬要我把领导叫过来帮忙摘，我微笑着告诉她这是不行的，结果那小孩一听，嗷嗷大哭起来，哭泣声还连绵不绝呢，越哭越大声，怎么劝也劝不动，直到后来哭声惊动了我们的主管，他来了之后看这形势不妙，

才想方设法去找了个气球来。还有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进去包厢里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个酒店服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的样子和行为。记得在东海酒店时，总经理陆总就告诉我们：来到东海，身为东海人，就要时时刻刻想着东海，要为东海的形象负责！而我，一直秉着这样的理念，服务客人，尽力做好自己分内的工作。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打从心底里感谢东海酒店，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战自我。

(三) 社会实践感悟以及心得体会

我以“应用所学知识，增加社会经验，提高实践能力，体验打工生活”为宗旨，利用短短的寒假假期参加这次有意义又一举两得的社会实践活动，走向社会，接触社会，了解社会，在亲身投入到社会中，从社会实践中检验自我，认识自我，锻炼自我。我深刻地感受到这次的社会实践我获益颇多。现在举例如下：

一. 在工作中要有团队精神要有合作理念要懂得互相帮助。就比如酒店里工作每个人都会管好自己的包间，而当自己的包

间的工作做完时就应该去其他包间帮忙，而不是躲在自己的包间里偷懒。还有要懂得合作，才能使各个部门的工作都有条不紊地进行，就比如酒店里传菜部和服务生就要合作好，才能更快更有效率地完成工作。

二. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人，认识了各种各样的客人，以及酒店里各级的员工等等。如何与别人沟通好，这是一门难得的技术，也是一门需要学习的艺术，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时应变的能力还是很强，有时甚至会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。无论是在酒店还是在哪个地方工作，反正人在社会中都需要融入社会这个团体中，也就需要有效的交流与沟通。人与人之间沟通得好了，会让事情做起来容易轻松的多，也会使做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

三. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信，要勇敢。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定，而是面对错误也不慌不忙。就像刚开始时我到东海酒店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气，勇气给了我力量，让我更有活力更有精神，让我开心地度过我的寒假实践。

四. 在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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。”在当服务员的这段日子，我便深有体会。有一次我不小心把白酒杯给摔坏了，从那以后我每次一给客人端酒杯都会有一点害怕和畏惧，一致做事的效率不高，后来是我们厅长告诉我“摔坏了就摔坏了呗，以后小心就会没事的。”我才慢慢克服那一点点恐惧的。其实没有任何一个人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，那一切就会迎刃而解了。

战胜自我，只有征服自己才能超越自我。有勇气面对是关键，勇气是一切成功的催化剂！

六. 在工作中要善于积累一点一滴的知识，要不断地丰富自己的知识结构。任何知识都好，无论是专业知识，还是管理知识、服务知识都好，都要学会慢慢去积累。可谓好的知识如韩信点兵，多多益善。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。所以知识是无比重要的，当然在学知识的同时，要懂得适时地把知识运用到现实中去。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，增强了我的服务意识、团队合作意识，也增强了我的语言交流和表达能力，可以说真真正正增长了我的社会经验、为人处事经验。同时，我也领悟到一个道理；很多事情要亲历亲为，你才能真实感受它的难易程度。每个父母为了孩子的成长成才，辛苦打工赚钱是很不容易的，作为大学生应该懂得珍惜父母的血汗钱从而好好学习，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

(四) 本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心理素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候我领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识以加强。

(五) 本次社会实践的问题和建议：

一. 在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二. 如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三. 如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

四. 实践的时候，不仅仅是对自己所实践的内容熟悉，也要试着找机会了解自己分内工作之外的，了解比你高一层和低一层的工作者的工作内容，尽可能地扩大自己的了解范围。就比如如果你是一名服务生，就不要仅仅只是知道服务员应该做什么，也要适当找机会了解管理部、厨师部等等。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然时间不长，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得开心又有意义。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。因为人如钻石，需要有其他钻石的敲打才能变得更硬，人需要有外界的磨练才会越加成长。真希望以后我能再有这样的机会，去与社会同行，也希望我们学校以

后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这次社会实践中，学校、院领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是因为有他们的重视和支持，才让我们有了更好地认识到接触社会的可行性和必要性，才让我们有了与社会接洽的前提。在他们的鼓励和大力支持下，我们才走进了社会这所大型的综合性大学，让我们在寒假着课余时间充分利用实践，与社会充分接触，从而进一步提升自己的实践能力和丰富社会经验。实践活动的成功，为我们下一次更完美的实践做了较好的铺垫，也为我们学校以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

寒假社会实践报告成果总结篇六

在区纪工委实习期间，我积极参与相关工作，协助参与过机关单位在超市、烟酒行违规购买礼品卡情况的检查工作；对2021年盐南相关行政诉讼案件材料的整理工作；对档案室材料的分类装订以及疫情防控督查等一系列工作，在实践中进一步提高了综合能力。

在亲身参与了纪工委的日常工作后，体会到中国共产党一贯提倡的优良的工作作风和工作态度，在亲眼目睹区纪工委的办案过程后，更加深刻地理解了中国共产党对党员干部违纪违法问题“零容忍”的态度以及全面从严治党的决心。

这次宝贵的实习经历使我认识到知行合一、于实处下功夫的重要意义。“时代的责任赋予青年，时代的光荣也属于青年”，我们当以此次实践经历为契机，乾乾而行，努力绽放自己的人生精彩。

寒假社会实践报告成果总结篇七

暑期我到武汉众恒科技有限公司做兼职，到了公司，经过紧张的考验，我与其他队员被派往了湖北，河南等地方去推销玩具，暑期结束后，我感到收获颇多，而懂得的推销方法和价格谈判则是我最大的收获，我现在俩解说一下它们。

推销三步骤，

1、先介绍产品是什么，怎么玩。2) 介绍玩产品的好处3) 价格介绍。例：这是一款动感积木，可以随意拼随意拆，几百种拼法，可以拼出任何你想要的图形，而且拼了可以动。它可以开发孩子智力，培养孩子的动手动脑能力，最重要的是今天的价格最优惠，原价69，现在推广只要29.8元。

当然对于推销三步骤要灵活运用个，因为在推销过程中，顾客会问你很多问题，你的介绍就会被打断，那么你就要在回答顾客问题的过程中，将产品的特性及好处传达给顾客，而且在顾客已经决定购买的时候，推销员就不要再介绍产品了，因为那样顾客就会对于产品又有新的问题，如果解释的不好，他就很可能不买，如：有一次在顾客掏钱的霎那，我又说了句这种积木有几百种拼法，然后顾客又因产品拼法太多太复杂，小孩子不会玩，而决定不购买了。所以在顾客决定购买时，因说些其它快乐的话，如；赞美他家的孩子聪明。

2、微笑，让顾客产生好感

微笑应贯穿与推销的整个过程，因为它不仅可以拉近你与顾客的距离，还会让你的顾客因你的友好不会向你还价太多，因而你的产品可以卖个好价格。

3、变换音频

推销员在箱顾客介绍产品时，语速与音量不应是一成不变的，

因为那样会让给顾客听不出哪些是重点，也吸引不了顾客的注意，因此推销人员在说服顾客时，语速应该慢就慢，该快就快，该停顿则停顿，音量应该小就小，该大则大；再加上生动的表情和姿态；会使说服力大大增加，如：对产品介绍时，它的最大特点即优惠的价格，要语音大，以引起顾客的注意。当然这不是一朝一夕就可以练就的功力，需要平时多多训练。

4、让客户感受产品

推销人员在想给顾客介绍产品时，不要将产品一直拿在手里，然后不断的将产品向顾客靠近，而是应该将产品递到顾客手中，让顾客自己操作产品，这样不仅会增加顾客对产品的兴趣，还会让顾客产生对产品的拥有感。

5、等实际成熟时在报价

在没有做好准备之前，没有哪个推销员愿意被问及产品的价格。很显然，腿细哦啊员不想报价，除非他已充分展示了产品的价值。另一方面，只有顾客了解了产品的价值之后，才能判断这钱花的值还是不值。

推销员推销产品要讲究循序渐进，一步一步实施不可乱了次序。企图忽略过程以不到位，往往不会成功，应像乔吉拉德那样，面对顾客的询价，在时机还未成熟时，好像什么也没发生过，继续警醒自己的产品介绍。不然在顾客还没有了解产品的价值之前，知道了报价，很容易觉得价格贵，那时就会和顾客因价格问题难以成交。

6、坚持

在日落以前，你不能肯定的说今天的机会已经结束了，在推销这行里，你绝不知道哪一天你有什么机会。对推销员而言，每一年都有意想不到的收获。总之，当你遭到拒绝时，只要你不放弃，你就有成功的机会。记得在进入公司的第二天，

一上午我一套玩具都没卖出去，人都要快崩溃了，但没有办法，为了得到这份工作，我必须得坚持，最后一下午我卖了五套。

7、努力

“功夫不负有心人”。 “天道酬勤”， 辛勤的耕耘终会结出丰收的硕果。

推销员每天只有向更多的人推销产品，， 他的产品才会推销出去的更多，这也是推销里的平均法则，假如向10个人推销1个人买，那向20个人推销也许1人买，也许没有，但向100个人推销，一般来说，最少会有9人购买的。

大胆开价

大胆开价的额原因：

1) 它可以让你有一些谈判空间

你总是很容易降低价格，但却很难提高价格。你所提出的价格是你的最优价格，也就是你所能开出并且可能被接受的最高价格。它的好处是，你在与顾客进行价格谈判时，能作出一些较大的让步，这样会显得你比较配合。但当你报价远超出自己的最优价格时，一定要让对方知道价格是可以商量的。如果你一开始就来个狮子大开口，而且是一副“要么接受，要么走人”的态度，那么对方很可能会立刻甩手走人。因为它们很可能回想：“我们女人根本没什么好谈的。”但如果你能让对方感觉可以跟你砍价的话，就能避免这种局面了。比如说你可以告诉对方，“如果你多购买一些或是购买后向你周围的人作一下宣传的话，我可以给你优惠点。”听到这句话后，对方很可能会想：“这简直太离谱了，但似乎价格好可以商量，既然这样，我不妨多花点时间和他谈谈，看能把价格压的多低。”

2) 对方很可能会立刻接受

3) 它可能会提高你的产品或服务在对方心目中的价值

当你告诉对方你的报价时，它会在潜意识中影响对方对你的产品的价值的判断。也拿我们买玩具为例，我们开始开价都是29.8元，但在最后几天时，会开价24元。这时，那些平时买20元左右的玩具的顾客，就很可能犹豫了。即使产品差别不大，但两者只有4元的差价，他们就很可能考虑一下我们的产品了。

4) 能创造一种对方赢的感觉

如果你在一开始就开出自己的底线，对方在与你谈论半天但你却没有做出让步的时候，对方就会有种输了谈判的感觉，甚至不会购买。

2、拒不接受第一次报价，

一旦接受了对方的第一次报价，你就会再对方的心目中自动引起两个反应。

反应1：我本来可以做的更好，如我们卖玩具时，开价29.8元，一次一位顾客说25元卖不卖，我说“卖”，他就会继续说20元。因为他觉得他可以把价格压得更低，我们不应该立即接受他的报价，而应该说：你的那个价格可不行，你想要的话，28元可以给你带一套。就这样谈判到最后的话，肯定会在高于或是25元的价格成交！

反应2：一定是哪出了问题。

当对方一听说我要卖时，他的第二个反应就是：一定是哪里出了问题，我要再看一下这个玩具。如果他们接受一份我认为他们根本接受的报价，那一定是有什么我没有弄清的东西。

3、装作大吃一惊。

对方提出还价之后，一定要装作大吃一惊。记住，他们并没有指望你会接受他们的报价，但如果你并没有感到吃惊，对方就会觉得，你完全有可能接受他们的条件，在你表示吃惊之后，对方通常会做出一些让步，如果你不这样做，对方通常会变得更加强硬。

4、扮演不情愿的卖家。

推销高手知道，这种不情愿的卖家的谈判技巧可以在谈判还没有开始之前就把谈判空间压到最校但你成功的挑起对方的购买欲望之后，他就会在自己的大脑中勾勒出一个报价的空间。比如说买一个玩具的顾客可能会想：“我最多可以给你的价格为25元，20元是最理想的价格，但我应该从15元谈起”，这时候他预期的谈判空间的价格就是15~25元，通过使用不情愿的卖家策略，如你可以说，我对这两套玩具的有着特殊的感情。我想把它保留下来，送给我的外甥作为礼物，所以除非你给的价格非常合适，否则我想我是不会卖的。你知道，这玩具对我来说有着特殊的意义，不过为了公平起见，同时也是不浪费双方的时间，我想请问，你最多可以出到什么价格。这时候他就会把他的报价变成20元，其实是25元。

5、锁定眼前问题。

在价格谈判过程中，千万不要过于情绪化，即使有了情绪化的表现也不妨将其作为一种谈判的策略。比如你的一个顾客，把你的产品说得一无是处，这是不不应该气氛，而应该冷静地告诉自己：“这只是对方的谈判策略罢了，他并没有真的感到不安，而只是想要从我这里得到一些东西。可他到底想要什么，我又该如何面对呢？”，就这样，通过将对方的行为理解为一种蓄意的谈判策略，而不是一种情绪上的爆发，你就可以防止自己变得过于情绪化。然而你就可以把注意力锁定到当前的问题上。