

2023年大学寒假实践报告 寒假大学生实践报告(通用6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学寒假实践报告篇一

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。

就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个多月里让我印象最深的是我对面工作的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事要有计划，干一件事就要干好’。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和

我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。

当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

一人际关系在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道。上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次。实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次。实践中使我深深体会到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。所淘汰。

二：管理者的管理在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

三自强自立俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工

作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

四认识来源于实践一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

五专业的重要性选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因

为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个。上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次。实践是我人生中的一笔财富！

大学寒假实践报告篇二

学号□xxx社会实践生□xxx

社会实践地点：海南省海口市海秀路dc城三楼3139店面

社会实践单位□xx有限公司

社会实践时间□20xx年5月14日——20xx年5月16日

带队老师□xxx老师□xx老师

社会实践目的：了解公司的工作流程，学习相关专业的知识，增加对专业的认识，了解社会上还需要什么专业知识和专业技术的人才在连续的三天里，我们组到海南天誉商用科技网络有限公司见习学习。这是我第一次与所学专业工作应用的直接接触，使我感受颇深，可以说，他对我的今后学习进步起到至关重要的作用。对我的未来也有很深远的影响。

xx有限公司是以销售hp笔记本□hp台式机□dell笔记本□dell台式机□hp显示器、冠捷显示器、讯景显卡为基础的，同时还销售u盘、移动硬盘、屏保、电脑饰品和笔记本护理产品等等，

同时对产品还有直接售后服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己专卖门面和仓库。

我们去了主要是为了解公司的性质和整个公司运营流程和学习相关知识，对我们以后学习和工作方向进行指向。我了解到先是公司接受冠捷总公司的代理邀请，在海南海口成为冠捷直销商。则海南天誉商用科技网络有限公司就主要销售冠捷公司的产品，冠捷公司的新产品也就最先给各个城市的这些直销商进行代理销售。当然海南天誉商用科技网络有限公司也销售一些别的公司的其他产品。同时冠捷公司对海南天誉商用科技网络有限公司的顾客的售后服务是直接的，也就是说顾客的产品有什么问题可以直接去找海南天誉商用科技网络有限公司，海南天誉商用科技网络有限公司就可以直接进行维修或送回生产厂进行维修和换新等服务。这样就少了很多的中间过程，同时冠捷总公司还对海南天誉商用科技网络有限公司的销售和服务有指导和建议作用，对销售人员和技术人员有基本的技术指导和培训功能。但对海南天誉商用科技网络有限公司来说在门面销售有销售淡季和销售旺季，海南天誉商用科技网络有限公司只能从冠捷总公司和顾客之间获得一些差价来盈利，但这种盈利方式不能满足海南天誉商用科技网络有限公司的基本开支更不用说获利。因为他有门面租金、仓库租金、仓库管理、员工工资、一些税费和管理费等，只是单一的通过销售来盈利不够的。所以海南天誉商用科技网络有限公司还要通过别的渠道来盈利。据我了解，海南天誉商用科技网络有限公司的负责人还在外面拉一些订单来解决这些问题。这些订单的途径和方式就很多，比如某公司在筹划建立的过程中需要一定数量的电脑；如一些网吧的开业或网吧需要电脑升级；如学校需要建立一个电脑室等等。海南天誉商用科技网络有限公司就可以通过直接联系主管或以投标的方式来获取这些订单机会。海南天誉商用科技网络有限公司通过找这些大一点的订单对这些一定数量的电脑销售、维修和维护的过程中来获取盈利才能满足公司的开支和盈利的目的。

xx有限公司还销售一些别的公司的产品，比如昂达的主板、ibm的cup、创新的声卡、讯景的显卡、清华紫光的u盘、飚王的移动硬盘和一些公司的屏保、护理产品等等。基本能满足电脑硬件的需求的服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己的单独的服务门面和自己的仓库对自己公司的产品进行存放。同时还要聘请一些专业销售人员和电脑维修和维护的技术人员，销售人员要对自己公司的各个产品的属性、功能、用途和一些基本信息，要能够对产品合理的配制，对产品的价格和配制后的价格很明白，要知道一些基本的专业知识，如电脑的维护方法和使用方法，能够解答顾客的问题，服务态度和服务方式也要具备。技术人员要能正确熟练的组装电脑，能安装各种系统和各种软件，对顾客平时维护要知道并介绍给顾客，并对电脑的维修和检测方法要知道，对一般的维修能处理，对电脑的问题能检测出来，并对能否维修是否需要返厂做出正确判断。同时技术人员还要会分配ip、会组装局域网等基本网络技术，对学校、公司、网吧等地方局域网建立。

社会实践收获：通过对公司流程和运营方式的了解，感觉虽然是在销售电脑但要求也很高，我们只是在海南天誉商用科技网络有限公司门面见习了三天，但这段时间是淡季所以生意不是很好，做的事也不是很多，所以显得很无聊，很多同学都在抱怨没有意义，更有的同学不能坚持三天。所以这个工作看起来简单，但做起来也是很复杂的，要求一样的高，而且工资也不是很高。确实在这三天的见习期间也没学到什么理论知识，对我们知识方面没什么用，但对我来说也是很有用很有意义的，对我的认识有很大的提高，了解的现在的工作的艰苦，及时是一个销售服务员专业知识和一些服务方式要求都是很高的。通过对海南天誉商用科技网络有限公司的整个流程的了解，感觉流程是很传统单一和很多类似公司的运营方式是一样的，没有创新、没有发展前途。是当代有志大学生不可取的一个工作，但我们也应该知道，如果我们的知识不够，你去应聘老板也是不会要你的。所以通过这次

见习，我个人认为我们要学的东西还很多，我们与社会需求的人才很有一段差距。及时我们现在是大学生毕业去找这些工作，如果你的专业知识不够也是不行的，更不用说进入那些更大型更有发展前途的公司了。这次见习让我知道了我们应该正确给自己定位，到底自己有多少本事，到底能做什么。同时通过这次见习观察到两细节去年我配制我的机子是双核的cpu，但现在有的都在用三核的cpu了，更现在四核的都出来了，也有很少一部分也在开始用了。过去我们用1g的内存销售商会给你说已经很大了，但现在一般都是用2g的内存，销售商还会问你够不够用。

大学寒假实践报告篇三

寒假期间，我在朔黄铁路原平分公司进行了实习。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的朔黄铁路原平分公司是朔黄铁路有限公司的一家子公司，隶属于神华集团公司，是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的朔黄铁路原平分公司拥有员工近1400人，分布在从山西神池到河北西柏坡全长248km的铁路线上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也

奠定了一些基础。令我触动最深的是，同神池南工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，神池南的气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的作着记录，生怕有疏忽。“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的神池南冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，谈们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，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。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

“千里之行，始于足下”，这近半个月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，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，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大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事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大学面临走向社会的人来说，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”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢朔黄铁路原平分公司给我提供实习机会！

大学寒假实践报告篇四

回家不久，老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫寒假，我们决定一起做社会实践。

问题出来了：做什么社会实践好呢？有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式，每一种方式都有其利弊，选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论，我们最终选择了摆地摊卖对联，因为考虑到以下诸多原因：

- 3、我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场，拿货相对容易而且成本也不会过高；
- 4、卖对联等年货利润空间巨大，应该能够确保成本安全；
- 5、卖对联适合我们人力多，资本小等条件，而且我们之前都没有做过这个，应该能够得到很好的锻炼。

确定好了要干什么，第一时间就开始行动。首先是筹集资金，我们一共八个人，每个人你一百我两百，很快就筹集到了1200元。打铁要趁热，第二天我就和中尉出发去兴宁市进

货。

我们两人都是第一次去兴宁市，人生地不熟，之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街，其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带，于是搭了摩托就出发。果然，在停车的地方，周围大把挂满对联等年货的“红店”，找对地方了呵呵。

我们走进一间比较大型的店铺看货，因为不知道各种品种的价钱，所以只能对着每种款式问店家批发价是多少，还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了，语气很冷地问我们到底买不买，到底是干什么的。我们一愣，知道被当成是商业间谍了，脸刷一下热了。也是，我们两个后生仔，一看就知道没什么钱，而且还问来问去而且还要记下来，不怀疑才怪呢。我强装笑容跟她打笑说：“我们真的是来批发的，你要相信我们啊！”这次老板娘语气不仅更冷，而且还犀利了：“我就是不相信你们呢！”

老板娘这么一说，我们只好马上开始拿货，一边拿货一边继续询问批发价格，后来男老板看到我们是真心拿货，也看出我们是第一次做对联买卖，于是很热心地帮助我们搭配货物，告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下，我们很顺利很快速地配齐了所需的货物，货款总共是976元。

从兴宁回来后，其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格，接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格，一个是喊价，比市场价略低，一个是保底价，是最低限价，以免被顾客砍价砍过了头。第二天，我们就开始了长达八天的地摊生活。

摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上，商业街因为有城管管制，我们无牌无证属于“黑市交易”，

所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。

在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。

地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的'摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！

大学寒假实践报告篇五

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学

生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的事情，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点——晚六点，晚班十点——晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模

像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的. 并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上.

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等. 茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易. 这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法. 干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度.

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础. 对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能. 从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力.

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性. 不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建.

四、实践总结或体会：

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，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，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。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次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。这次的社会实践收获不少。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人。如何与别人沟通好，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自

夸，而是对自己的能力做出肯定.就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气.有自信使你更有活力更有精神.

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.”其实有谁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，那一切都变得容易解决了.战胜自我，只有征服自己才能征服世界.

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题.这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼.

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人.这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的.我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的.

大学寒假实践报告篇六

20xx年1月15日-1月25日

常德家润多超市

徐佳明

超市工作人员

人群监督、搬运货物、商品咨询

一、签合同

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

二、按照规章制度办事

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。

二我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，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酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“锹货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！

三还有，“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，但使用不能过于频繁。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。

三、保障安全经营

(一)安全经营是一件大事，保障顾客的安全便成了重中之重，我所在的岗位是保

证电梯的正常运行。有时候购物车里的货物较多，走电梯上楼时容易卡在最末端，这时候就需要帮助顾客抬一下购物车。

(二)春节将至，为保障节日期间连锁店安全，超市的行政部要求做好节日期间的

各项安全检查。在结束了一天的经营时，都要清查购物车是否有丢失，最后锁上大门，从员工通道离开。

四、一切为了顾客

(一)顾客是每一个企业的衣食父母，在超市这种地方尤显重要。在刚到这里的时候，主任就叫我去先转一转，熟悉一下内部结构，和商品的大致位置，这样就可以为顾客指明方向。

候，主任就叫我去先转一转，熟悉一下内部结构，和商品的大致位置，这样就可以为顾客指明方向。

(二)抱着一颗多做事少说话的心，踏踏实实的做工作。现在，手机作为年轻人的

随身物品，影响着工作效率。在工作岗位上时，控制自己不去动手机，锻炼了自己的. 自控能力。对待顾客更加专心。

(三)在超市的经营理念中有这么一段话：“无论你在任何岗位，无论你的工作是

对内还是对外，请记住：你每一行动的结果都无法逃避客户的检阅，客户的满意程度决定着你的回报。”意思是你所做的一切都是为了顾客。

五、向领导反映情况

(一)在做防损员的时候，我发现了一个提示牌上用字的错误，并将其及时反馈给

了店长。店长十分重视，毕竟这事关企业的形象，很快那个错误的提示牌就被换掉了。

(二)在一些货物即将销完的时候，联系仓库管理员，使得货物及时补充。

(三)由于超市和一些单位合作，发放了购物券，需要去指定地方领取。由于没有

提示，这样就使得一些顾客找不到位置。遂建议领导在入口处设立了一块信息指示牌，告诉顾客具体位置所在。

总结

一微笑服务

超市工作，服务周到是很重要的，对顾客的询问，要做到热情积极，如果遇到自己解决不了的问题要即使问超市的正式员工，直到问题解决为止，让顾客满意。在超市工作还要与正式员工交好关系，要学会尊重他们，有不懂的地方，要虚

心请教。在工作中有时回遇到一些不如意的地方，这时不应该耍脾气，抱怨气愤，要学会忍耐和宽容。明确自己现在是一名员工，应该全心全意为顾客服务，树立顾客是上帝的理念。

二用心学习

既然在超市工作就要将超市的大致流程学会，在实习过程中，我学会了如何作一名合格的售货员，接触了收银，进货，仓管等对超市的整体流程有了大致的了解。同时在老师的教授和自学的情况下，我还知道了关于超市的选址，内外关形象设计，商品的陈列，灯光音乐颜色的运用。还做了关于超市选址，形象设计的相关课题。收益匪浅。

三不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。尤其遇到送货。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。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。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!所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。锻炼自己吃苦耐劳的精神。