

最新万能社会实践报告(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

万能社会实践报告篇一

（一）做任何事都得有耐心和信心还记得我作话务员的第一天，开始一连拨出去了200个电话，可要么没人接，要么不是家庭电话，要么不是20岁至50岁之间的女性，要么人家听到一半就挂掉……总之就是一份问卷也没完成。当时我口干舌燥，心里也很不是滋味。想想花了大半天时间竟一无所成，就不想再继续访问下去了。后来，我旁边的同事告诉我，他昨天来总共打了一天的电话都是一份问卷也没完成。哎，你也太背了！我在心里哀叹我们俩同命相连。”可我今天还是坚持来了，果然做成了两份。你今天还有这么长时间，再坚持坚持，说不定待会儿就能做成了呢！”同事见我很沮丧，又安慰我道。我想想也是，就又拨起号码来。皇天不负有心人，终于让我在拨通第247个电话后完成了一份问卷。看来，做任何事都得有耐心和信心，即使失败了100次也不要放弃第101次，因为站起来只需比跌倒多一次，也许下一次我们就会成功。

（二）一份耕耘不一定会换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。在我作话务员的这5天中，虽然我总共拨出去1872个号码，但只完成了23份问卷。期间费的口舌很多，成果却并不丰硕。可是如果我在第一天一看打了很久还是等于零的时候就不干了的话，我岂不是连23份都完成不了。所以说，虽然一份耕耘不一定能换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。正如姚明说的，努力不一定有结果，但不努力一定

不会有结果。以上林林总总这么多，就是我在这次社会实践的过程中所理解的，所得到的，所思考的，亦可以算是我的大学四年中第一次参加社会实践的实践报告吧。通过这次虽然很短但不同校园生活和家庭生活的实践，我已经能隐隐体会到社会远比还是学生的我所想象的要千姿百态与包罗万象。校园生活单纯而美好，在校园我们能学到许许多多的知识，但这远远不够，要进入社会，适应社会，我们还必须早早地到社会中去实践，去锻炼去积累经验。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。只有能把我们所学到的理论知识与社会实践结合起来，能用理论去指导实践，我们才会不被社会所淘汰，才会在将来成为对社会有用的人。所以，我会珍惜大学四年中的每一次实践机会，积极参加社会实践，努力提升自己，为将来更好的适应社会做准备。

万能社会实践报告篇二

（一）不同年龄段的人对访问的态度不同。5天的工作中我共拨出了1872个电话，其中拨通的电话共有1153个，这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士，“女士您好！我是武汉新视点市场研究公司的访问员，我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问，想听听您的宝贵意见与建议，能耽误您一会时间吗？非常感谢！”这是我们访问的开场白，若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现：

- 1、年龄在30岁以下的人都比较随意，在时间方面比较豁达。听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句“那你问吧”！
- 2、年龄在30岁至50岁之间的人大多很暴躁，给人的感觉是不会浪费哪怕是一秒的时间。他们中礼貌一点的一般是听完我的开场白后搁出一句“我没时间”，然后“嘭”的一声挂掉电话。
- 3、年龄在50岁以上的人则如孔子所云“而耳顺”。他们通常会以聊天的口气回答你的问题，“孩子们都在外工作，只有我们

老两口在家。”

（二）不同年龄段的人心态不同。

1、30岁以下的中国青年，大多是80后或90后，他们的时间观念不是很强，可以接受别人的占用。同时，他们的内心还是比较单纯，一般不会想着这通电话是不是陷阱。当然，他们也可能敢闯敢拼，就算是骗人的，那我倒要看看是怎么个骗人法。

2、30岁到50岁之间人则不同，他们几乎都有家有事业要操心，上有老下有小要照顾，所以在时间方面很苛刻。同时，他们见多了这大千世界的种种骗局与陷阱，大多对社会上的一些事持怀疑态度，因此更不会为一个陌生人的所谓的访问留出时间。

3、50岁以上的人呢，他们已是或将是老人，现在的他们对人对事都表现出老者的谙熟与安详，所以会胸有成竹地与陌生人交谈。同时，很多老人住在空巢家庭，老了却享受的是寂寞，因此也希望与人交谈。听了那么多电话后，老人那表面上是在闲聊实则透着凄凉的声音让我印象颇深。天下的'儿女们，常回家看看，多关心关心我们那年迈的父母吧！

万能社会实践报告篇三

（一）要遵守职业道德。职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在“思想道德修养与法律基础”课上所学到的知识，通过这次社会实践，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向受访者透露所调研的产品的相关信息，不能向受访者问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

（二）计件工资更有利于资本家加强对工人的剥削。计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在“政治经济学”课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因此，我在第一天上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380的个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢？今天继续努力，争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格，搁下这些话后转身离去，弄得我一头雾水。

万能社会实践报告篇四

在本科专业教育中，实践是一个重要的实践性教学环节。通过实践，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实践过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走

上工作岗位打下良好基础。

二、收获与感想

在成功结束实践后，仔细总结，发现不同于前几次实践，这次校外实践充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

工作总结，认识自身不足。通过实践我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

三、实践内容

__年12月末，我开始了校外实践生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实践单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里唯一的一次晴天中来到了震旦（国际）集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)家具、通讯商品等领域，公司遍布台湾、大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。在台湾，震旦的oa事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，在台湾俨然成为最具特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销

售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的oa公司，进行真正是实践过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实践过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实践了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、

商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实践生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实践的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实践生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积

累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对震旦集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

万能社会实践报告篇五

“无论是否有人陪伴，今年我会带队下乡。”一句坚定的话语犹如誓言在队长的耳边荡漾，化为一股强大的力量，激励她跨过每个坎坷，相信“柳暗花明又一村”的桃源美景在路的彼岸。

招兵买马、凝聚团队、组织版块工作、开展实践活动、媒体报道、整理后期资料……一路走来，任务堆积如山，却迎刃而解。这就是队长，作为团队的核心，凭借坚韧的意志而长风破浪，直挂云帆济沧海。

三下乡前奏：冰冻三尺，非一日之寒

暑期三下乡实践活动是华南师范大学的一项品牌活动，有助于大学生走进基层，立足本职，将理论运用于实践，用实践检验理论，发扬探索真知的精神，也有助于大学生秉承一颗服务爱心，走进乡村，爱心支教，认真调研，开展各种各样的服务活动，传承志愿者乐于服务，传播微爱的优秀品质。

“有信念、有梦想、有奋斗、有奉献的人生，才是有意义的人生。”习总书记的五四讲话鼓励青年争做开拓者和奉献者，立足本职，理论与实践相并重。华南师范大学政行伦研赴汕头潮汕服务积极筹备三下乡工作，为圆服务爱心之梦而执着前行，在实践与服务中绽放青年魅力。

3月，春色温和，萦绕人心。但却有人春思忧愁，心中有一份思念与冲动，却蕴含点滴的害怕。“我要再次参与下乡吗？”队长在苦苦地思索，“尝试带队下乡，会磨练你，是一个很好的机会。”另一个声音却在她的的心中呼唤。春风又绿江南岸，不及下乡重于泰山。“今年，我会带队下乡。”信誓旦旦，引起连绵不断的热情；领航下乡，抒写青春篇章；执着前行，构筑五彩青年梦。

4月，雨纷纷，心相牵。招兵买马，组织团队，是三下乡的开幕。网络是信息传播最快速的媒介，是招募队员的途径。微博、微信qq群一轮又一轮的“空炸”，引起他们的关注，引起他们对下乡的渴望与好奇。面试那一天，“你为什么选择下乡？”、“你的调研能力如何？有没有调研经历？”……一个又一个问题，检验面试者的智慧与能力，考验他们对爱心服务的认知。挑选千里马，需要队长的韬光养晦。汇聚25个不同学院的专业人才，加入伦研服务队；汇聚25股奇异力量，扬帆起航，绮梦七月。

5月，立夏开启，蝉鸣烦心。找实践学校是一个艰辛的开始，撰写申报书是筹备资金的关键。寻找学校，正如顾城言：“黑夜给了我的黑色眼睛，我却用它寻找光明。”当安全与实践活动发生冲突之际，作为教育局，首先选择安全。“暑期让学生回学校，谁保证他们的安全呢？”、“开展实践活动是好事，但可以换个时间吗？作为校长，我担忧学生出行安全。”……清远、从化、梅州等市级教育局的拒绝，队长的眼前，瞬时呈现一片黑暗，纠结是否要放弃，却用黑夜给予的眼睛，寻找前行的曙光。善于把握机遇，创造另一个奇迹。“溪中欢迎你们！”一句热情回应，扫除队长心中的

紧张与忧愁，燃起前行的希望。一缕绿光，预示梦想续航；一个机遇，激起前进勇气；一句应求，支撑累垮身子。而撰写申报书也紧锣密鼓地进行着。主题、活动特色、文笔、排版、时间等是一种挑战，“核心—合作”方式是完成任务的关键。在队长的带领下，借鉴前人成果，几个晚上奋斗，几个骨干的努力，申报书顺利完工。当校立项成功那一刻，队长欣然地流下泪水，与队员深情拥抱。一滴滴泪水，代表着一种甘甜，流淌在每个队员的心房。

6月，炎日拷打，心向潮南。组织工作，开展版块活动，是下乡前期必不可少的任务。此时，队长成为通讯员，督促各项工作有条不紊地进行；队长也是心理老师，舒缓队员学习与筹备下乡工作的双重压力。一个又一个通知，提醒队员在忙碌的过程中不要遗忘下乡；一个又一个培训活动，锻炼队员灵活处事能力，提高团队的凝聚力；一个又一个会议，总结工作，点出错误，增强士气。随着考试的号角销声匿迹，心向潮南成为现实，心涌动更强的奉献浪潮。