

最新寒假宣讲活动工作总结报告 寒假活动工作总结报告(优秀5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。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

寒假宣讲活动工作总结报告篇一

首先我感受到的便是赚钱的辛苦。我在药品包装处做了整整三天,虽然师傅给我安排的是包装处流水线上最轻松的活,三天下来,我还是累的半死,可想而知,其他岗位上的阿姨们一定更辛苦。我只做三天,他们一干就是好几年,而他们也属于工薪阶层罢了。俗话说,金钱不是万能的,而没有金钱是万万不能的。正因为如此,这世上的人才不会不顾辛苦的去赚钱。我想到自己,如今,我还是一个学生,没有经济来源,所有的生活费用都是从父母那里得来的,一直以来,我虽没有像富二代们那样奢侈、浪费,却也从没有在花钱上让自己为难过,我只知花钱的痛快,却不知赚钱的辛苦,现在,既知赚钱之辛苦,以后,便要学会合理消费,虽不至于处处克扣自己,但至少没有必要的东西大可不必再浪费,节约下来的也就相当于我赚的。

虽说我看到在包装处的阿姨们赚钱辛苦,但有一句话说的也是不无道理的:世界上最赚钱的东西不是你的力气,而是你的智慧。没错,智慧是一笔无形而又巨大的财富,它远比人的力气要值钱的多,通俗的说,如果你知识储备足够多,也就不发愁赚钱了。小时候父母总会教育我们,一定要好好学习,吃得苦中苦,方为人上人,如果现在不努力,以后就只能干体力活,辛苦还赚不到钱。我这么说,并没有贬低那些靠自己力气而赚钱的人们,只是以此来告诫自己,知识就是

财富，现在有这么好的学习条件，一定要抓紧学校，不能虚度光阴，上了十多年的学，只要用心，只要努力，足够让自己成为一个优秀的人！

然而，光有知识只能是一个优秀的毕业生，要想成为一个优秀的人，还需要丰富的社会经验。这就要靠我们平时在课余生活中，多参加一些志愿者的活动，多走入社会，进行社会实践，在一些实践中积累经验了。一切认识都来源于实践，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，实践还可为以后找工作打基础。

其次，诚信也是与人交往中必不可少的，诚信，其实是人与人交往的核心。诚，不光是诚实，还需要忠心。忠心耿耿的人，往往能收获更长的友谊与信赖。而相互信赖又是彼此合作的基础，有了信赖就不能疑神疑鬼，就敢于放手与授权。做个真真实实的人，做个堂堂正正的人，做个让别人放心的人。诚信至关重要！还有就是要学会赞美别人，俗话说：善赞美能博得人心、赞美是免费的午餐。赞美首先自己要敢于放下架子，不愿意赞美，往往就是自己的心底认为，自己强于对方，说些虚伪的话有什么意义，这就是过高地评价了自己。越是能力超群的人，往往越是很“小意”。他们往往这样做，更能收买人心。不要认为这个世界就你行，其实社会上行的人多如蚂蚁，你不干了还有人抢着干。这就需要自己正确的认识自己，一个人个人能力再强，脱离了团队与社会，其实是一文不值。其次，要有敢于说出赞美的勇气。很多人，心里暗暗地佩服对方，却不好意思说不出来，有的久而久之这种佩服便演变成了嫉妒，甚至会产生不好的影响。还有最重要的一点便是忍让。古人说：小不忍则乱大谋。由此可见，忍在关键时刻有多么重要。往往，能忍的人，都能成就大业。忍一时之气，可以营造和谐的氛围。让别人和谐，别人就会得意忘形，那么最终得到实惠的是你自己。最后，害人之心不可有，防人之心也不可无。我们在对别人真诚，宽容的同

时，也不得不多留个心眼，这并非是指不信任，而是在信任他人的同时，保护好自己。

寒假宣讲活动工作总结报告篇二

寒假里，同学们都能根据学校倡议合理安排寒假生活，认真完成假期作业，而且积极开展有益、有趣的活动。可以说这个寒假过得很充实、很快乐。现将寒假生活总结如下：

一、假期作业完成情况

在假期里，学生们预习了下学期的语文、数学内容，练了练字。有的同学还参加了各类的辅导班，通过不同的培训，培养了学生的特长和爱好。在家长的帮助下，很多同学找了一些适合自己年龄的书读，通过读书，同学们积累了许多优美词句，开阔了视野，陶冶了情操，真是有很大的收获！

大部分同学在寒假里能认真地完成老师布置的任务，评出以下优秀学生名单：

学习小明星：张__

读书小明星：李__

书法小明星：张__

希望同学们在新学期也能继续保持！

二、感恩父母活动

劳动的光荣，养成爱劳动的好习惯，以及关心他人，关心家庭的责任感。

三、体育锻炼活动

假期里了同学们在欢度春节之余，积极参加体育活动，坚持每天跳绳200个，做仰起坐20个，同时还能在家长的带领下积极参加户外运动，锻炼的筋骨，增强了体质。

四、开展安全教育

不论什么时候，安全都是最重要的。假期里，学生在走亲访友、外出游玩时学会了要提高警惕。在家里家长的影响下知道了要防火、防电、防煤气中毒等。孩子们提高了自我保护意识，平安、快乐地渡过了寒假。

总之，这个寒假同学们过得非常有意义的，相信每个孩子都收获颇丰！

寒假宣讲活动工作总结报告篇三

寒冷的日子又过去了，同学们又背上书包带着笑容走进了我们熟悉的校园，翻开一份份队员们上交上来的假期活动记录，让我们辅导员为之动情与感动。假期中，队员们都能够按照少先队要求认真完成寒假作业，积极参加体育锻炼；坚持读新闻、看报纸，了解国家大事；走出校园，了解社会，为人民服务，增强了社会实践能力，度过了一个圆满、充实而又有意义的假期。具体活动情况如下：

一、全方位、多角度感受祖国的巨大变化

作为一名少先队员，我们要从小树立爱国意识，假期中，我们的小队员们用他们美妙的画笔与相机记录了祖国与家乡的巨大变化，从中感悟到祖国母亲的强大与繁荣。6.7中队刘思洋5.2中队的队员翻阅资料、走入社会，开展了美丽家乡葫芦岛近几年来巨大变化的调查报告，并对存在问题提出了自己的改进方案；2.2中队马群一随父母乘坐动车游览了北京鸟巢和沈阳世博园，感受到祖国的魅力的同时，也体验到科技发展给人们带来的便利；4.24.74.9中队队员精心制作了以《祖

国的骄傲》为主题的手抄报，1.7中队金琦超用图画记录了生活中令人感动的事。3.1郭思远、张润博、王植阳、李桑熠到北京了解了“巧克力”工程；3.2中队王诗雨走进新农村，感受农村生活的巨大变化。2.10中队张柯谨用相机记录了家乡葫芦岛的美丽风景。

二、在书籍中增长知识，在生活中学会感恩

假期伊始，队员们都纷纷为自己制订了假期计划，并坚持按照计划完成自己的假期活动。教导处于3月3日对各班学生寒假作业完成情况进行了全面检查。从上交结果看，全校多数学生都能认真完成寒假作业，完成率为92.01%。其中一年组、三年组作业完成的较好，完成率在95%以上，且学生书写规范，作业本保存整洁。作业完成最突出的班级是一年七班、三年三班、五年五班，上交作业率100%。1.8中队郑又成、张伊涵认真工整的完成了寒假作业；3.4中队姜博文在认真完成作业的同时自学了新学期数学、语文、英语学科的全部内容。

还有许多队员利用假期时间为自己制订了读书计划，在书海中畅游，增长知识。1.4中队李抒萌阅读了《四大名著》全集，2.10中队陈炳安阅读了《论语》《三字经》《老子》《大学》《中庸》等经典古文，对于低年级的小学生来说实属不易，值得全体队员学习；4.1杜焕宁、徐浩然6.8中队于东阳阅读了多篇名著，其中于东阳并写下了题为《读书让我学会了思考》的读书笔记。

生活中，少先队员们在生活中学会了感恩，用自己的行动为家人和社会上需要帮助的人们送去了温暖。春节前夕，少先队组织大队委员对部分家庭生活困难的学生进行了走访慰问，代表学校送去了慰问金与温暖的祝福；1.2中队李小阳、金晓松、刘星宇1.6韩家诺2.6白露、杨一3.6刘子轩学会了做家务，2.7李易达父母白天上班，他自己坚持每天在家洗衣服、做饭，妈妈品尝到儿子精心准备的晚餐时激动的说：“我儿子长大了！”；1.5中队张馨予学会了为父母洗脚；1.3中队陈鹏

旭4.3苗雨辉帮助老人搬运物品，并将老人护送回家；1.5中队金禹希帮助社区老人梳头、叠被子、给老人讲故事，为老人们送去了春节最好的礼物；1.9中队沈驿冰发现有一支孔明灯下落后仍然在着火，便与舅舅一同去救火，阻止了火灾的发生；队员们也都学会了合理使用压岁钱，2.8中队张汉博3.5赵泊湾用自己的压岁钱给家人购买礼物；；4.9董林轩用压岁钱资助他人，每年捐助200元到希望工程，直到完成中学学业。2.4苏哲宇坚持一假期清理草坪垃圾；3.5中队侯君耀等同学文明乘车，为老人让座，制止小同学玩火，他们说：要用一名少先队员的标准来约束自己，为他人服务。4.7刘淑涵带动其他同学共同学习；4.8石昊辰多次清理单元内垃圾等等还有许多。

由此可以看出，我们的少先队员们真的长大了，懂得了关爱他人，你们都是好样的！

三、在活动中快乐成长，在比赛中为校争光

假期中，队员们积极参加社会举办的各类体验活动与比赛，从中感受到了成功与快乐，提升了自己的实践能力，为学校争得了荣誉。

6.1中队张馨月撰写的日记《军训的一天》被杂志社录用，并获得了10元稿费，这是她通过自己努力赚取的第一笔收入；6.2张浩倩6.3吴兰心参加了社区组织的慰问活动；5.2郭浩担当了辽宁电视台《小小金虎闹新春》晚会主持人，体验了一次主持人的苦与乐；3.7曹馨元为交警叔叔表演了精彩的小节目，送上了新年的祝福；3.2王卓惠3.8张笑迪3.9张静一参加了葫芦岛市春节晚会的演出，张静一还获得市“爱乐杯”声乐比赛一等奖；6.4刘羽冲在全国数奥赛中获铜牌；5.6曲鸿轩参见了电脑组装大赛并获奖；4.8李大新获得市级器乐比赛一等奖；2.8曹贺雨在全国钢琴比赛中荣获金奖。

寒假宣讲活动工作总结报告篇四

我校在寒假前以《区教育局“1月份重点工作布置”的通知》中“宝坻区中小学寒假社会实践活动方案”的精神和国家《综合实践活动指导纲要》关于“积极鼓励学校和学生利用双休日、节假日等开展综合实践活动”的意见为指导，本着让全体少先队员在寒假期间在安全的前提下开展好各种教育活动的原则，力争培养队员的创新精神和实践能力，树立终身学习的观念，使全体学生度过一个文明、安全、充实的寒假。现将活动情况小结如下：

一、领导重视，精心策划具体落实。

结合我校的实际情况寒假前，在校领导的专门指导下，政教处制定了“我爱家乡宝坻”寒假社会实践活动方案，按照要求开展有意义的寒假活动。我们努力做到队活动与个体实践相结合、学校与家庭相结合、学校与社会相结合。

二、队员参与，实践活动丰富多彩。

我们开展了“小手拉大手共创文明家庭”主题实践活动。每一名小学生与父母共同制定一份家庭文明公约并将实施公约情况记录下来。

在整个活动中，同学们在合作交流、口头表达、创意设计等方面锻炼和提升了自已的综合能力。该活动在社会上引起了一定的反响，也得到了广大同学和家长的喜爱和支持。

三、主要经验

1. 精心部署，加强宣传。

充分利用宣传阵地进行宣传，及时报道实践教育活动开展情况，营造良好的舆论氛围。

2. 开展活动。

我们一方面组织开展集体性活动，一方面发动同学根据自身条件开展分散性的个体活动，收获不小。新学期报名时，各班开展寒假活动交流，每一个学生根据暑假生活上的要求上交有关作品、成果。学校进行表彰。

这次寒假实践活动通过这一系列形式多样的主题，得到了学校领导的重视和家长朋友的大力支持，取得了成功。学生的思想素质也有了明显的提高。

寒假宣讲活动总结报告篇五

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们_学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家_羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

一个调皮的兔头加上“_boy”()这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌_boy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，

永远年轻的风格。

_boy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，_休闲不断在市场扩大份额，1986年_boy“_”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

社会实践所得心得体会

- 1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。
- 2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。
- 3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。
- 4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不

客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。