

# 2023年学生寒假实践报告单安全意识 大 学生寒假实践报告(优秀5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 学生寒假实践报告单安全意识篇一

这是大三的第一个假期，离毕业仅还有一年多一点的时间，毕业的临近也就标志着我们踏入社会的时刻就要到来，而我们毕业后是否能适应这个社会，这也是一个许多大学生面临的主要问题。学校号召我们要进行社会实践，其实从大一开始每逢假期我都会出去找一份工作，当作自己提前的社会实践。而现在进入了大三，还有一年就毕业，不应该说不到一年就要开始实习，所以我这次找了份比较磨练自己的工作，不像以前几次找的都是服务类行业。但我觉得服务类行业与我的专业和我以后的理想目标相差太远。所以我找了一家企业进入工厂进行实践。下面我总结一下假期的实践工作经验与心得。

我所实践的工作单位是天丰石材厂，这是一家中小型企业，以石材生产、加工为主，为了扩展自身的知识面，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，以便以后毕业后能真正的适应社会的各种形，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面问题。进入单位后我选择的是市场调查员这一职位，因为年末时，工厂各种用具的供应商刚刚换人，所以公司需要对市场价格作出调整，于是我把这个艰巨的任务作为我实践工作的第一块踏板，我首先把工厂所需要的各种工具、零件一一统计下来，别看是一次小小的统计，当我真正做才意识到它的重要性和难度之

大。首先是名称，有好多工具、零件是我闻所未闻，像角码、法兰螺母，还有各种各样的垫圈。当然不光是名称，这些工具和零件的大小、尺寸也要一一统计，我足足花了一天的功夫完成统计工作。晚上回家用excel做了一份表格，各种工具和零件品名与尺寸足有100多种，第二天我们打印了二十份带着坐公车去了市区的石材市场，在哪有各种工具和零件的供应商，我所需要做的工作就是一家家的跑，去做调查，当然再来市场之前我也做足了功课，厂长对我说过石材市场有许多卖工具和零件的但你要看的首先是他们的门市大小，校门是就算了，因为一般的小门市是不会这么全，也不一定能满足我们的需求。去了之后多看一下那些中型的大型门市，中型、大型的门市一般是老店，做这个有一些年头，第二，他们实力雄厚，能满足我们的需求。信誉一般也有保障。所以当我来到石材市场做的第一件事就是把偌大的石材市场逛了一遍，这个市场分南北两块，南边是石材批发而北边是石材生产、加工和零件的商铺。我在北边逛了一遍，大约有十几、二十家中型、大型的门市，我一一的记录下来，便开始调查，当时我想不就是天个表问个价吗，应该挺快的，可谁知一个上午的时间才跑完了两个门市，原来并不像我想的那样简单。首先我进入店铺需要自我介绍，然后说明来意，拿出表格给老板看，老板会询问我许多问题，比如公司规模，需求量大小，配货方式，厂址，然后才会给我填表，这一份表格有100个品种，广填这份表格就要近一个多小时，老板还对我说我做的表格有缺陷，品名是没错，但不同的生产厂家也不一样价格，尺寸大小没错，但有些零件还有另外的尺寸，比如角码5mm□它的厚度还不一样，同样5mm的角码有三公分厚的，有五公分厚的，这个三公分厚的五公分厚的不在角码的标准尺寸中，是不同厂家按质量好坏自己做的。近两个小时才把一张表格填完，第一个店铺成功，我又开始向下一个目标出发。当我从第二家点出来已经11:30了。我找了个地方吃了点饭，看着自己一个上午的成果，心里总算有些安慰，我又认真修改了一下表格，当然是那两个老板给我的意见，下午1点，我又开始了调查，我拿着中午手工修改好的一张表格进入了一家店铺，经过交涉协商后老板开始填表，一

个小时过去了，老板把表填了个七七八八，老板问我表是不是请专门人做的还是挺专业的，我听了心里别提多高兴了。下午就调研了一家，出来快三点了，我坐上公车回到厂里，拿着自己一天的战绩给厂长，厂长看后还夸奖了我一番。但我知道我做的远远不够，晚上回家我又把表格在电脑上修改好。第三天我又拿了几份新表格本项目的地石材市场。

经过六天的努力，我完成了调研工作，一共调研21家店铺。当调查结束我看着一份份表格，心中激动啊!这可是我一天天跑出来的，中午石材市场边上那火烧铺都快吃吐了。天天中午大火烧，要命啊!担当我看着一份份报表，心中不免又得意起来，苦尽甘来啊!当然在这次调查中我也着实学到了许多东西，有的老板还偷偷地对我说，如果公司用他们的工具和零件，他就会按量给我拿回扣，但被我拒绝啦，这也让我知道了社会最真实的一面。接下来几天我把报表整理，把厂内各种配件点清明细，并举行核对，虽然有些累但过得很充实，并且在工作中我也学会了许多其他知识，这些在学校是学不到的。

做完市场调查工作，因为接近年根，所以公司里人员大部分都要去要债或做些年终总结的工作而我在公司则做起了待人接物的工作，公司有人来我负责接待，端茶倒水是必不缺少的，什么样的人说什么样的话，公司什么样的人什么样的客户都会遇到，所以这一工作是比较锻炼人的，待人接物是很重要，有时候一句话不经意就会让人产生厌恶，也有可能欣赏你，所以说话时讲求技巧的，不想在家里那样随意，但又不能让人感到疏远和冷漠，所以有几天我还上网查了一下人际关系处理和口才培养与锻炼的知识，以求做得更好，在我孜孜不倦的学习下工作状况良好，没有出现失误。从这份工作中让我学到了怎样去待人接物，怎样更好的`融入社会，更好的与别人沟通交流，他让我对社会人际关系的认识更加深刻，让我能更好的适应社会，为我以后在社会上的发展做好了铺垫，这都是宝贵的经验。

在平时空闲时，我就为公司打印些报表，打印些东西之类的杂活，这几让我熟练了电脑技术，有让我知道了公司办公的一些流程，这还能让我更好的融入公司，更好的处理一些人际关系。在公司短短的一个月的时间里，让我认识了许多朋友，朋友是人一生中很重要的东西。他们在我实习是也教会了我许多知识，教我怎么和领导沟通，怎样在厂里做事，认识各种配件，各种工具，我在流水线上要注意的事情。他们年龄比我大，经历的也比我比我多，间的东西也比我广，在他们身上，在他们身上我学到了自己从未触碰到的东西，这就是兴趣吧，要在生活中发掘，这样生命才有意义。在公司里做错是领导就会批评你，做错事就要去面对，没有仁慈美，所为的网开一面，错就是错，不要有借口。

自从上了大学，学习便没高中那样的紧张，所以放松惯了，来到公司做着朝九晚五的生活，时间便觉得不太习惯，上午四个钟头下午三个钟头，每天在公司做着重复的事苦闷无比，有时晚上还要加班，刚开始的好奇心都被磨平啦，转念一想他们员工都能坚持下来，我又有什么不行呢？想想比在高中算什么，别人能做到，我也能做到。吃得苦中苦，方为人上人，这句话不是说说而以，要去做，不是靠嘴说的。在工厂，我看到了工人们细心，耐心，恒心，这些都是值得我学习的，他们都是我的榜样，值得我去学习。

经过这一个月的实习，我有以下体会，在没有进公司之前就要好好了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才的心应手，其次要学会与人沟通，与人相处。有了好的人际关系，才能有一个好的工作环境。与同事相处要谦虚，宽容，相互关心，再次，要学会严肃认真的工作。以前在学校，下课就知道与同学打闹。工作来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是我意识到自己绝对不能像以前在学校那样啦，要学会向同事一样严肃认真，努力的工作，最后就是虚心。只有虚心请教，才能学到东西，也只有虚心请教才能真正学到东西，才能使自己进步。要想有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事

原则，这样可以少走很多弯路。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在工作中我深深感觉到自己所掌握的是何其的肤浅。刚开始的一段时间，面对工作感觉毫无头绪，无从下手，这种感觉真难受。在学校总是感觉自己个方面还可以，不错，而一但接触到现实，发现自己知道的那麼少，这时才知道学无止境的含义。这也是我个人的想法，不过我们接触的学习和时间却是有相当的一段距离。实习之后，在公司接触到很多使用的东西，不想课本知识那麼抽象。而且，工作中需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难时常会有，而且很多，也不得不去面对。现在，我觉得我已经能独立处理一些事情啦。这就是遇到困难之后想办法，去解决它的能力，这种能力很重要。

短暂的实习生活过去啦，心情很复杂，可以说是喜悦和留恋，喜悦是很快就要回到学校见到同学们啦，留恋是不舍得这些同事们。总的来说实习期间，很辛苦，更受到很大的启发。我明白，以后毕业工作中，会遇到更多的事情，这些事情往往带给我新的体会和感受。因此我坚信：只要用心去做，勇敢的尝试，就应会有更大的收获和启发，也只有这样才能让我有更多的宝贵经验。最后，我还感谢天丰工作的那些同事们，我想这段经历是我一生的财富。感谢他们的关心和照顾。

实习结束，回顾实习生活，感触很深，收获丰硕。在总结报告时，我心中十分欣慰。他使我在实践中了解社会，学习在学校中学不到的东西，也打开了视野，也长了见识。为我以后走向社会打下了基础。基本达到了学校要求的实践目的。

## 学生寒假实践报告单安全意识篇二

寒假社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事，而学校博雅中心也为我们提供了“社会实践服务周”活动考核表，更是激励我们去参加社会实践。当然，寒假社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同

学所关注的！作为老师，当然希望我们学生能通过寒假实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，社会人情世故；而作为学生来说，我们自然也不甘于寒假就无所事事地窝在家里，我们也希望通过寒假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及增加自己的社会阅历，处理世俗人情！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。

与多数大学生一样，为了锻炼自我，改造自我，造就自我，以便今后自己更能适应社会的发展与需要，我作为一名大一学生，本着一点点好奇与兴奋，参加了自己的第一次大学生寒期社会实践活动的行列中。我的想法很简单，就是想通过这次实践看看自己能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

鸿辉电器厂 经销批发的苹果外壳和配件、充电器、线材畅销消费者市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。鸿辉电器厂经销的苹果外壳和配件、充电器、线材品种齐全、价格合理。鸿辉电器厂实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

也可以增加手机本身的价值。例如现在三星手机壳贴皮和iphone手机壳贴皮是在手机后盖上面贴一层高档皮革，使贴皮手机壳构成手机的一部分，体现了手机的流行时尚。

因为和我的所学专业毫无关系，虽然大一第一学期的课程也没有多大的涉及到专业，刚开始真的会很吃力，什么都不懂。随之艰难，我坦然接受。在没有亲人的帮助、老师们的指导下，我凭着好学好问的决心跟随在前辈后面学习并实践操作，不懂就问，有时候问的问题在他看来太简单不过了，我就有可能挨骂，但我总是忍着，继续听他讲下去，直到听明白为止，再开始重新实践操作，直到自己认为完好为止。最终还是很欣慰地感觉到自己在不断进步，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

实践让我与社会零距离接触，把我从校园带到社会中，让我亲身体味社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。即便是在一起打工兼职的朋友，有时候为了加班不加班，工作安排的事情都有所竞争。当然，手段就简单多了剪刀石头布就解决了，但是我明白，很多事情不是剪刀石头布就可以解决的。有一次我就是因为某个莫须有的原因而和一个朋友唱反调，闹别扭，而最后却是双双都到处处罚，因为公司要的不是是非正义，而是利益，业绩。

通过实践让我对自己有了一个全面而系统的了解，使我认识到自己的不足，为自己在今后的学习工作中树立了基准和目标。在生活中为注意和改正不足打下了坚实的基础，也为自己以后毕业，走上工作岗位奠定了基础。实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

整整一个月的时间，在鸿辉电器厂里我认识了很多朋友，也

学会了很多事情，粗略地了解了社会，让自己的寒假变的十分有内涵，有意义。十分感谢家人在这方面的支持，感谢鸿辉电器长里众多师傅的关照，很多朋友的友谊，感谢你们让我改正了自己的部分不足，改正了生活上的不良习惯和为人相处的很多技巧。虽然我一直小心翼翼，可是，为期一个月的实践中，我还是犯了一个很严重的问题。那就是在操作机器是因为好奇而揭开机器其中一个盖子看，导致了数百个产品的失误，而最后失去了半个月的工资。以至于明白，原来，不是所有时候的好奇心都是有好结果的。

### 学生寒假实践报告单安全意识篇三

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练！”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等！”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。

我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老顾客了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是；而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽己。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能

让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！

## 学生寒假实践报告单安全意识篇四

美术学院

06环艺（2）班

XX

XX

XX装饰公司

### （一）实践前——思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己

在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

## （二）实践中——行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，

见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的

污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的手臂和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1)检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2)谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

## 学生寒假实践报告单安全意识篇五

寒假对于我们大学生是个难得的假期，因为这段时间我们可以崛起所好，做很多自己想做但平时又没有时间做的事。所以我参加了社会实践，我的实践单位是：四川五粮液天酿地酒商贸有限公司，该公司成立于xx年4月是五粮液现代人酒的四川运营商。主要销售五粮液现代人酒、五粮液东方龙酒、宁夏枸杞红红酒. 我公司是用一种全新的模式来运营白酒，争取能把现代人酒做成全国的强势白酒品牌。参加该实践，不仅能锻炼我的能力，同时能增长我的见识和我的社会经验，最重要的收获是在这期间自己所经历的和対社会的现实以及

不易的真实感受，参加该事件，我作为一名见习销售经理，主要任务就是为了对外向市场推销该公司的各类酒。

在寒假将至的时候，报名参加了校区组织的在五粮液天酿地酒商贸有限公司的社会实践。在期末考试之后，回到潼南。对自己认为需要该公司各类酒的一些酒店或单位等做了一个列表，以为后来去依次推销做下准备。

当前时代，无论什么行业都是秉承“以人为本”的理念，作为一名参加社会实践的大学生，特别是一名参加与销售有关的社会实践，不仅需要我们具备良好的销售能力，同时还要身兼很多方面的素质。但这对于一名缺乏社会经验的在校大学生来说，无疑是一件很难的事情。对于销售，我们的目的是为了把商品卖出去以换取利润，顾客就是上帝的良好服务态度是必须的，要想获得跟多的利润就必须提高销售量。这就要求我们必须想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。

在参加社会实践的过程中，通过我自己的亲身体会以及自己的一些了解，觉得在实践过程中还存在很多问题：

4. 对参加社会实践的学生没有进行相应的挑选，导致许多不必要的浪费；

4. 建立适当的奖励机制，使大家在实践过程中有足够的动力，也会让大家更有热情。

社会实践能让走出校园的我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，它有助于我们大学生更新社会观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有许多我们在学校里无法学到的东西，比如与人的沟通交流能力。除此之外，社会实践还能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋

斗目标。所以在实践结束后我做了如下总结：

1. 要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能够接受自己所推销的产品。
2. 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。
3. 要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。
4. 要学会寻找目标：首先我们必须明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。
5. 要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品……不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。