

# 2023年暑期招生社会实践报告(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 暑期招生社会实践报告篇一

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远

留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

暑假的时候，我为自己找到了一份实践工作——为家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自己在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一，怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷

静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

## 2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗脑程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是，前后大门都是发传单的，家

长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗脑，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

### 3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自己创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等。通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

### 4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自己的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

## 二，维护自己的工作权益。

个人再有能力是不够的，如果不会维护自己的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自己的工作权益。

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1. 口腔宣传 身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2. 深入农村。我们选择了就近的老虎口(地名)，沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验！

3. 调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3. 医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一

星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4.心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

共3页，当前第2页123

## 暑期招生社会实践报告篇二

产，然后换汤不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等

等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处；刷毛高度适当，防止擦伤牙龈；刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。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的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

#### 四、结束语

此次“三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

## 五、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

共3页，当前第3页123

## 暑期招生社会实践报告篇三

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号□xx083

实践内容：招生

实践时间：-7-15-----8-15

实践目的：



高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有模有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小青同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度

不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候就大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

实践结果：

到第四阶段为止，原本有意向的同学又各自做了其他打算，终究没有和我们合作，所以实践结果为：失败！

实践总结及心得：

总的来说，这次社会实践是以失败收场了，但我们几个也从中学到了很多，在大家敞开心交流和总结时，都有说到，我稍微总结了一下，大概有以下几个原因：1、没有一个整体的策划作为指导，具体实施目标和计划也不够明确，有一定盲目性；2、大家的行动没有组织性，应该有一个领头人物进行总体分配和管理；3、各成员的积极性受打击后没有及时调整，形成涣散的局面；4、自主性减弱，悲观情绪高涨，特别是后期，虽然做好最坏打算并没有错，但还是很大程度影响了实施进行；5、错失了招生的良好宣传时机，应该在填报志愿之前就要深入到各学校进行宣传；6、招生点的位置不够显眼，人流量不够，招生点人气欠缺；7、目前招生点很多，进行电话咨询以及摆点宣传的很多，竞争激烈，同时也严重影响了

家长和学生的就读意愿，导致厌烦情绪高涨，影响了招生效果；8、招生经验不足，需要更多地锻炼。当然，还有许多的原因我没有理解到，但是从这些方面足以看到这次招生失败的症结了，给了我们大家都上了一课，我想这次经历会永远留在我们心里，为以后的实践提供借鉴。此外，我们也有其他的收获，就是交流了感情，结交了许多好友，像小清同学、小军同学、露露同学等等，他们都帮忙我们很多，在招生的过程中都加深了彼此的认识，也算的上一笔小财富了。现在一切都已经结束了，留给我们不少反思，也留给我们不可磨灭的回忆，希望我们在以后的成长中慢慢经历，获得更大的收获，一切走向成功！加油！

这个暑假带给我的有很多，让我发现了自己的很多不足，这是值得欣慰的，以后的时间里会更好地提升和发展自己，也会珍惜和尝试更多的社会实践，让自己更加强大，更快迈向成功的殿堂！也会和伙伴们更好地合作，一起奋斗，让大学和人生都更加精彩！！

## 暑期招生社会实践报告篇四

暑假的时候，我为自己找到了一份实践工作——为家教中心做宣传招生人员。这段时间虽然不长，但给我的启示是很大的。因此，我决定给自己在这段时间的工作和经历做一个简单的小结。

一，怎样做一个合格的宣传人员。

在做这个工作之前，我问过商场里的宣传人员，该怎样做一个合格的宣传者，很多人都说这无章可循，当时挺令我失望的，但我通过几天的工作实践，我发现，虽是无章可循，但也有处理方法。

1，主动出击，处变不惊。

作为一个宣传人员，你应该乐于和各种各样的人打交道。如果你害羞，又有多少家长愿意听你的宣传呢。所以，在做宣传工作的时候，你应该主动和人接触，不搭理你，那是正常的，要有信心，说不定下一个就是你的顾客。说错了，犯囧了，那也别感到害羞，人在有时难免会犯点错，但不要犯第二次。遇到突发情况，也不要惊慌，作为一个宣传人员，冷静处理是第一的。第一天上午的时候，我因为感到害羞，不好意思开口和家长谈话，所以第一天上午来我这登记的人不多。我感到很着急，我很珍惜这份工作，所以当天下午的时候，我主动和家长接触，努力克服了害羞情绪，结果第一天下来，来我这登记的人是嘉陵区和高坪区的总和还要多。第二天，也许是第一天的开头很出彩，所以大大增强了我的自信和胆量，我给一位家长介绍，我们的老师都是来自四川和重庆的重点大学的优秀毕业生，也有南高的老师专门授课。那位家长笑了一下，说，南高的老师不是20块钱一个小时就可以请来的吧。听到这话，说不心慌那是不可能的，但是我很快我就冷静了下来，我保持微笑着说，是的，南高的教师20块钱一个小时是请不来的，但我们家教中心会专门给他们高额的补助，否则我们也是不敢请的。那位家长当时也不说话，我就趁热打铁，我们家教中心第一次来南充发展，所以全都是优惠价，我们在成都的家教70块钱是下不来的，若是你们不相信我们的家教师资力量，可以试讲，如果不满意，继续试讲，直到孩子和家长都满意为止。后来，那位家长成为了我的顾客。

## 2，避开锋芒，不和强势的对手直接竞争。

不和强势的对手直接竞争，不是放弃竞争，而是另一种方式。退一步海阔天空，说不定效果会更好。当你和强势的竞争对在一起时，对手的光芒会直接覆盖你，让顾客不知道你的优势。此时，你应该和对手保持距离，说不定顾客就能从你身上找到他们的需要。退避三舍，韬光养晦也应作为一个宣传人员的策略。工作第三天上午，莲池路西华师范大学的前大门和后大门的情况发生了微妙的变化，前大门，成都戴氏强

势出击，他们的老师都是经过专业的宣传培训，宣传的洗脑程度不亚于传销。男老师的衬衫，女老师领口的花边，让他们显得更专业，看上去可信度更高。后大门，卓越家教中心也是不逊色，不仅个个是白衬衫，个个古道热情，而且，他们手中还有高考阅卷老师这张王牌，给家长的感觉，就是专业，精干，负责。更要命的是，前后大门都是发传单的，家长接传单都接的心烦，再加上戴氏和卓越的洗脑，让我们的宣传工作受到了很大影响，到我们这登记报名的人只有9个，戴氏18个，卓越15个。这种情况下，让我们显得很着急，但是再回招生办的时候，我们发现南高对面是个好地方，靠近涪江路小学和文汇书店，人流量也很大，更关键的是，离戴氏和卓越都很远，周围也没有其他的家教中心和我们竞争。当天下午，我们招的人数就有20个。比我们前两天招的人数还多。

### 3，热情奔放，让家长主动和你说话。

对于一个宣传人员来说，热情是征服一个人最好的武器，但是光有热情是不够的，热情过度，反而会让人感到厌恶与不信任感。怎样让家长觉得你值得信任，那就让家长主动多说话吧，这样不仅拉近了你与家长的距离，而且间接地，你也为自己创造了良好的口碑。我刚刚进行宣传工作的时候，我就想一下子把我们的家教中心的优势介绍给家长，经过一段时间，我发现这样的宣传模式是行不通的，我不禁辛苦，招生效果也不好，而且家长也不相信我，搞不好有的家长还以为我有在卖什么奇膏妙药，认为我是什么江湖骗子。我就换了一种宣传模式，在宣传的时候我会问一些问题，比如说，叔叔，你孩子多大了，几年级了，成绩怎样，等等。通过这些问题，会让家长觉得这是为他的孩子考虑问题，自然而然就会把你当朋友，自动和你交谈他的孩子。最后，再适当的发挥一下你的热情，合适就好，不要过度，什么你长得像杨贵妃就别说了。

### 4，注意形象，给人一个好印象。

一个优秀的宣传人员一定是十分注意自己的形象的，对人的第一印象的好坏，形象是很重要的。没有一个人会把重要的事情交给一个成天只会穿非主流服装的人去做。给人一个好的形象，衣服的漂亮与否是次要的，关键是整洁。

二，维护自己的工作权益。

一个人再有能力是不够的，如果不会维护自己的工作权益，只会被上司无限利用，也会被同事瞧不起。所以，在有工作能力的基础上，一定要保障自己的工作权益。

此次实践活动已经结束，回顾那段难忘的日子，我感慨良多。对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。我在付出的同时收获了很多，学会了很多为人处事的道理，这些都成为我人生不可或缺财富。为了让此次“三进三同”社会实践活动更加丰富和有意义，我做了充分的准备，主要内容涉及以下4个方面：

1. 口腔宣传 身边做起。一个人的力量微薄，因此我设计了一次既简单又有效的“口腔知识”宣传活动。首先，制作好一份简单易懂的“口腔基本知识宣传单”，收录了一些常见口腔问题和常识，并动员兄弟姐妹组成宣传小队，向亲朋好友宣传和讲解。

2. 深入农村。我们选择了就近的老虎口(地名)，沿途发放宣传单。部分居民不识字，宣传小队的队员就耐心地为他们讲解。我们一路爬到山顶，在做口腔知识宣传的同时，还欣赏了美丽的风景，品尝了当地乡镇的特色小吃，真是一次不错的体验！

3. 调查问卷。由于大二有过社会实践经验，为进一步了解家乡的口腔健康问题和医疗卫生状况，我收集资料后制作了“口腔医疗卫生问卷调查表”、“口腔健康的调查问卷”各50份。为提高问卷的有效率，只抽样调查彭水县汉葭镇滨

江居委25到40岁范围内的人。之后，我将数据进行了统计和归纳，两份问卷各收回47份。

3. 医院见习。我在彭水县中医院的见习为期一周，因为还没有学习专业知识，所以对临床的操作不太了解，不过为期一星期的见习，让我懂得了很多知识。了解医生这个职业的同时，也了解了病人。我想，“三进三同”的精神就是让我们用自己的力量去感受农民，感受他们的生活，让他们更好的与社会融合。虽然我没有机会去与他们同吃同住，但是在医院也可以看到他们的身影，看到他们的需要。

4. 心得体会。此次问卷发出50份，收回47份。通过对滨江居委市民的抽样调查，以及对调查问卷进行统计和分析后，从“医疗卫生调查表”中可以看出一些现象和问题。

接近60%的人愿意到大型公立医院，而23%的人选择私人诊所，说明随着经济和社会的发展，人们在选择就诊医院时，并不是把价钱选在第一位，而医院的口碑、名气和医生医术的水平对人们的选择产生很大影响。

79%的人参加了合作医疗保险，其中69%感觉“医保”会相对减轻国民负担。这一点，我也深有体会。有时父母让我去药店买药，就让我带上医保卡直接刷卡。要是以前，他们宁愿不买药进行治疗，拖延几天，这样肯定是对身体不好的。但是也有一些不好的现象，人们觉得所在地区医疗水平一般，服务态度一般。而且多数人觉得国(20xx年寒假社会实践报告)家下令降低药品价格之后，并没有感受到这一政策的作用。

这是为什么呢?我想，医疗水平是受很大方面限制的，地方小，相对的医疗投入就不多。而服务态度则是可以人为改变的，需要医院的培养和规范，这也是改善医患关系的关键点之一。国家下令调低部分药品价格，就是为了让百姓买得起药。调价的药品基本都是一些常用药，但是现在的制药商也是很“聪明”的，他们将调价的药品减产或者停产，然后换汤

不换药，换个包装以更高的价格投入市场。不过，要抵制这类现象不是短时间能完成的，所以也需要各方的理解。

在“口腔健康的调查问卷”的结果分析中，不难看出居委市民口腔问题普遍存在，如牙齿发黄、口腔异味、牙龈出血等等，大部分人也承认这与自己对所知口腔知识有限密切相关。例如对口腔卫生的意识方面不是很强，多数人早晚刷牙一次，而且刷牙时间较短，只注重表面的清洁。

吸烟不仅危害身体健康，而且引起多种疾病。说明很多人都能意识到这一点。同样的，人们对牙刷的常识也较清楚：如用完刷头向上，放在通风干燥处；刷毛高度适当，防止擦伤牙龈；刷完应尽量甩去水分。这些其实是一些生活细节，但是只要我们愿意和坚持去做，就一定会有效果。另外人们在了解口腔护理方面，更想知道怎样解决口腔异味，怎样选择合适的口腔护理用品和保健食品。这说明人们对维护口腔健康有更多要求和疑问，而不是单纯停留在以前的简单清洁和应付了事。这点也需要我们现在的医学工作者投入更多精力，激励我们在为病人治疗疾病的同时，鼓励他们主动参与。

后续，从活动的筹备到开始，我深刻感受到兄弟姐妹们团结的力量。他们都比我小几岁，最小的才15岁，难免会有些害羞，但是大家互相鼓励和支持，还是很顺利的完成了此次活动。这段经历，很值得我们骄傲。我们沿途宣传，看到小路两旁菜园、果树，四周青山环绕，仿佛置身于大自然之中，这也是我们活动的乐趣。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里、课堂上、书本中无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

这次实践让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次



人生经历，是一生宝贵的财富。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的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

#### 四、结束语

此次“三进三同”社会实践是让我们认识社会、服务社会、锻炼自我的有效途径。使我认识了自己所处的社会位置，明确了自己肩上的使命，更进一步激发了我的学习热情。此次社会实践不但培养了我们理论运用于实际的能力和团队合作的精神，磨练了我们坚强的意志，也实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标。记得有人曾说过：一个毕业生是不是人才，一看学历，二看社会实践经验。因为光有理论知识是远远不够的，没有一点社会实践能力，就无法与快速发展的社会接轨。我们是社会未来的建设者，我们应该积极走出象牙塔，到社会中去，了解国情，服务社会。希望今后有机会继续参加“三进三同”社会实践活动，服务我们农村经济发展和社会进步。

#### 五、谢辞

通过社会实践，让我们有机会提前接触和了解社会，并将自己所学的知识运用于生活。为将来从事社会工作打下良好基础，提高自己的素质和社会经验。在此感谢“三进三同”社会实践活动中支持和帮助过我的叔叔阿姨们，同时感谢学校老师的指导和帮助。

### 暑期招生社会实践报告篇五

暑假的时候出去一些学校招生，这是一种体验，那么你们知道回来后实践报告要怎么写吗?下面是本站小编为大家整理的暑期招生社会实践报告范文，欢迎阅读。

现代社会是不需要“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”这样的人才的，所以作为一名合格的大学生参加一些社会实践活动是非常有必要的，通过参加社会实践活动来提高自身各方面的能力，以便在以后的社会生活与工作中更加得心应手。我知道学院组织的这次社会实践活动的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选了我們，我們就知道其中的责任，我們是学院的一份子，我們代表的就是我们x大学北方信息工程学院，我們不可以辜负学院领导对我们的寄托。

xx年5月21至xx年(20xx年社会实践报告书)5月22日，应我院组织招生宣传的需要，我申请参加了到生源地招生宣传的社会实践活动。在第一次参加面试顺利获得招生资格后，心中的那份激动是难以言喻的，可以说这是我顺利地迈出了我人生的第一步。于是在带队老师董国强老师那里领取任务后，便独自一人踏上了到母校陕西省延市长县子长中学的招生宣传旅程。

这是我第一次独挡重任去完成一件如此神圣的使命，心里有一点担心一点激动。担心是因为我不知道在第一次没有同伴的合作与帮助下，我能否顺利完成此次任务，激动是因为想要证明自己能够独挡重任去完成一件事，同时也想借此机会提高自己各方面的能力，以便在以后的学习与工作中更加顺利。

xx年5月20日晚上，当归乡的汽车缓缓启动后的时候，我的心也被带动了，这是毕业以后第一次重回母校，那种复杂的心情溢于言表，回到县里已经是凌晨一点多了，于是便在县里的姐姐家住了一晚，而我的招生宣传工作也打算在xx年5月21日的早上正式展开。在归乡的路途中我以详细规划了我的具体工作安排，毕竟时间有限，我不能无目的无计划的去做这些事，加之旁边没有人在旁边指导，这对我来说应该算是一个不小的挑战吧，但也这是因为有这样的困难才能让我更好地成长。于是一切依计划行事，可是当我来到母校时候才得

知，今天省领导来县里检查，而重点就是对这所省重点中学的视察工作，所以学校这两天查的特别严，“非本校学生一律不许入内”，而这一切都是我事先没有了料想到的，这就大大增加了我工作的难度，也是我工作中的疏忽之处，在这之前如果能够想的足够全面，在去之前应该先要了解一下学校最近的状况，而不是盲目的就去做这件事情，那么我想也就不会出现今天这种难以解决的困难了，这就教会我在以后的工作中应该先要全面认识自己所要做的工作的一些情况。但俗话说“困难总是和解决困难的办法相伴而生”，如今既然已经出现了这样的问题，我就必须想办法去解决这些问题，这也是能锻炼一个人的应变能力的事情，我要求我必须让自己拥有这样的魄力。于是我开始策划我的进校计划，我先找到校内自己熟悉的人先把资料带进学校，然后我又见有些学校的家属可以随便进出校门，于是我就想是否可以找一个要进学校的家属把我带进去，这样我的困难就算解决了。可是如果我一个没有很好的沟通方式，大概要找人把我带进去也不是那么容易的事情，所以我努力寻求着一种比较容易让别人接受的方式去与人沟通，最后还算皇天不负有心人，终于我找到一位将要进校的好心阿姨带我进了校门，这应该算是我今天工作的第一项任务吧，没想到刚开始就遇到这样的难题，这是我始料不及的，但这点困难总算没有让我退缩，我成功的完成了我的第一项任务。

重回母校，感觉还是那么的亲切，曾经熟悉的教学楼、花园小径依旧如故，不同的只是这里早已物是人非了，看到学弟学妹们陌生却不失亲切的面庞，不由让我想起了我的中学时代。感慨归感慨，我不能忘记我此次归来的任务，于是我开始计划我的工作流程。我先应该找到高三的班主任沟通一下，顺便了解一下学生目前的状况，所谓“知己知彼，百战不殆”嘛，可是如何才能有机会认识那些高三的班主任呢？因为现在的高三班班主任我几乎都不熟悉，所以这第一个局面该如何打开我得认真考虑一下，。还真是“无巧不成书”啊，正在我苦恼的时候，在校园中偶遇到了我曾经的授业恩师，她见到我有点诧异，我也有点激动，于是我们就开始攀谈起来，

她有问到我毕业以后的一些情况，同时我也向她说了我此次回校的原因，她还夸我长大了，能够独担重任了，当然能得到老师的鼓励与肯定，是我更加有信心去完成我要完成的工作。就是那么的机缘凑巧，让我遇到了我的恩师，与她的相遇给我接下来的工作减少了不小的难度。她给我引荐了几位现在带班的高三班主任，于是我便顺利地完成了和那些高三班主任的沟通工作，他们也很热情的给我说了一些目前高三学生的状况，同时还教给了我一些与学生如何交流的技巧，对我接下来的工作可谓大有帮助，最后他们还高度评价了我的工作能力，能得到他们的肯定，说实话对我来说真的是不小的收获，他们对我工作的肯定不正也是对我的肯定吗？当然，我也不能因为这个而沾沾自喜，我要更加努力，人总是要在肯定与否定自己中得到更大的进步，而我现在需要的就是要不断的突破自己，以寻求做到更好。

准备工作做完了，接下来就是工作的重点。对于现在的高三学生来说，他们真可谓是惜时如金啊，所以为了不引起他们的反感情绪，我打算利用下课这有限的十分钟，去完成这项高难度的任务。我找了一些看起来比较面善的同学，像他们说明我的来意，然后让他们带我进教室做宣传工作，没想到他们远比我想象的要热情的多，对于我这个大他们两届的学姐的工作给予极大的支持，心中有说不出的感动，让原本还担心第一次上台讲话会紧张的我，放开了所有的心理负担，于是宣传活动就在很融洽的氛围中进行着，我似乎有种回到曾经的感觉，有非常热情的学弟学妹们帮我发传单，还有一些对大学怀有好奇的他们跟我了解一些有关大学的事情，而我就像是一个老练的熟手，讲述着自己上大学的所见所感，一切都似乎有超出我想象般的融合，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式还是第一次，感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。最后又在他们的帮助下，我顺利地找到了学校的粘贴传单的地方，贴上了我们的宣传单，并请他们多多帮忙，给他们认识的朋友多引荐引荐。

所有的工作如我所愿全部完成，之后我又拜访了以前的一些授业恩师，毕竟回来一次也实属不易，所谓“一日为师，终身为父”，作为他们的学生也许我微不足道，但他们作为我的老师，我却一辈子都不能会忘记他们的教育之恩，因为他们才铸就了今天的我。

就这样风风火火的完成了一天的工作，晚上回到姐姐家，她给我做了我最爱吃的洋芋擦擦，这顿饭是我吃过的最香的一顿饭，累了一天，倒床就睡，真是爱死那张可爱的床了，一觉就睡到第二天早上了，应昨天一些学弟学妹们的邀请，我今天又去学校给他们讲了一些昨天因时间有限而没有讲清的东西，这样我的实践活动就此划上了一个圆满的句号，但是它留给我的不仅是这刻骨铭心的影响，更多的是通过此次活动让我学到的那些在课本中永远也无法学到的东西，在我临走时我给学弟学妹们送上了我最真诚的祝福，希望他们一个个都学业有成，他们也给予了以后工作最大的鼓励与支持。

古语有云：“逝者如斯夫，不舍昼夜”，短暂而又难忘的社会实践旅程想白驹过隙般，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，两天的实践活动教会我许多东西，让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题能力，同时也让我更加深刻地认识到“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”这样的人才已经不适应现代社会的需要了，作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”，正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及以他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会可以尽快走上轨道。

这次社会实践活动的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。一贯

生活在校园中的我们，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦，而这次的招生宣传实践活动，没有了老师、亲人与同学的帮助，这对我来说应该算是一个不小的挑战，但也正是因为有了这样的经历才能让我更快的成长与坚强起来，通过这次实践活动我所学到的东西也将会对我受益终身。

学校：某某大学

系部班级：法学与公共管理系人力2班

姓名：某某某 学号□xx083

实践内容：招生

实践时间：-7-15-----8-15

实践目的：

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

实践过程：

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料(material)□然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让

我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料(material)贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料(material)后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小青同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料(material)在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候就大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个

个突破。

共3页，当前第1页123