

大学生暑假的工作社会实践报告 大学生暑假的社会实践报告(实用8篇)

实践报告是对实践活动进行内省和反思的过程，可以帮助我们更好地认识自己的优点和不足。在这里，我们整理了一些实践报告的模板，供大家参考和学习。

大学生暑假的工作社会实践报告篇一

面对还有一年就要出社会实习的自己，这个暑假也开始激起了出去闯一闯的想法。这是个难得的假期，因为在这段时期里我们可以做很多自己想做的但平常又没有时间做的事情。大学的第一个暑期里，我希望能与以往有所不同，抛下身份一个人去打拼，我不想总当温室里的花朵，被别人呵护着，我想要独立一下下。这是一种磨练，对我而言，想看看自己一个人是否有能力在如此恶劣的环境中靠自己的双手双脚和大脑生存，同时我也想亲身体验一下生活的酸甜苦辣，更为重要的是想知道在象牙塔里学的东西是否能帮助自己闯关，是否能被社会所用，而自己的能力是否能被社会所承认。因为在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法，而且能在社会上实践所学，这才是教育的目的，也是我们的最初。想通过这样的一次实践，在社会这个圈子里找出自己的不足与差距所在。

那么我的社会实践活动就从我拉箱上车去深圳的那刻拉开了序幕。一个人的旅途，很孤单，也很勇敢。我知道那是我的选择，不后悔！穿着整齐的、正常的衣服，满怀希望与渴望，开始了找工作的征程。一开始我对自己的期望很高，要求也还蛮高的，想想怎么说我也算是个半大学生，找好工作应该是小kase的事，而且朋友也蛮多的。可是当我去面试工作时，我才发现，我错了，我极高的高估了自己，这根本没有我想的那么简单。跟他们比，我真的问题多多。

找暑假工或是已招满。我去过好多像星巴不克、肯德基、麦当劳等等的店里面试，那时候面试的人挺多的。当人事部的人出来要人时，他们宣布了一个几乎让我落泪的要求，就是不找暑假工或是已招满啦。我当时真是气愤极了，暑假工怎么啦？为什么不要暑假工？招满了的话干嘛还贴着招工还那么显眼。真的无法理解！我曾尝试隐瞒自己学生的身份，去应聘咖啡厅工作，他们给了我填完一张表，然后问了些问题就对我说等通知，就让我走了。我心里清楚这样的情况意味着我已经被淘汰了。

第一、证件不齐或是要求怪异。我曾经去面试一些大小厂像雅达、创力士、基达、永威、雷诺工业区、新力等等。他们的要求各不相同。像雅达就是因为我证件不齐，连面试的机会都没有。像什么未婚证、居住证、健康证、毕业证。甭说，有的没的都没听说过。像基达，要80后的，要不就是要熟手，那不就是要有经验咯，晕死。我都不符。想想新力，现在我都想笑咯！那厂有身份证就可以了，可是它竟然不要90后的，我更晕，真的是彻底崩溃。这里我知道了，我缺少的正好是人家所具备的，被淘汰一点也不奇怪。

第二、竞争太激烈。深圳算是繁荣的城市，人才多自然不在话下。每每有招工的地方就是人山人海。再者像快餐店、ktv、茶艺园这些地方有些要求要会讲白话，我是听得懂点啦，可是并不会讲。所以自然而然的被淘汰的事是不可避免的。这就是我在深圳找工作时遇到的问题。短短的一个月的时间里，除了打击，最重要的是收获了很多经验，当然还有很多值得我该去思考。

这次实践一晃而过，却让我从中学到了很多东西。在这个社会适者生存，面对一次一次的打击，挣扎了很久，也想了很久，最后我选择了回家。虽然这次计划失败告终了，但是对我而言，它仍是一段不可抹去的经历，是一笔不可缺少的财富。首先，我在找工作的时候，融入了这个社会，第一次体会了头顶烈日、走街串巷、一次次被拒绝甚至一次次被打击

的滋味。我开始反省自己，是我要求太高了吗还是我还生活在城堡了，根本不懂得生活是什么，生存又是什么。从小他们就对我说，读书的孩子才有出息，当时也觉得大人说话都是可信的。可是现在我不这么认为了，大学生又怎么样，高学历又怎么样，没有经验，没有能力，没有技能，不了解社会的需求，只懂理论有什么用，没用！这次实践，收获的是得到了很多经验，也懂得了很多为人处事的道理，我不觉得这是一次失败的实践，至少对我自己来说，它很宝贵，人生的很多第一次在这个酷热的夏期里出现：第一次一个人坐长途汽车、第一次一个人出远门、第一次找工作、第一次面试、第一次租房子、第一次会为怕没钱吃饭、第一次感到生活的不如意，第一次体会到了打工者的艰辛打拼、第一次那么奔波。我很庆幸，为我的勇敢、坚持！

这就是我在深圳的实践经历，我知道它不是一份合格的实践报告，但我确信它对我而言，已经是一份完美的答卷了。

象中的那么容易，看着很多店贴着招聘启事，进去一问，基本都是招长期工。短期工、暑假工的工作少之又少。最后在找了三天之后了找到了一份在餐馆的工作。

找到工作的第二天，我便开始了暑期的打工生涯。由于没有太多的工作经验，所以我工作起来个性的卖力与认真。透过几天的学习观察，我便熟练地掌握了工作流程。每一天上午8:30上班，晚上9:30下班。早上上班的第一项任务便是收拾昨日客人走后的餐桌，扫地、拖地。等卫生打扫完之后，便是摆上碗筷，等待客人的到来。当有客人时，帮忙招呼一下，上茶水，报价、帮客人点菜开单。然后，便是传菜。客人在吃饭期间有什么需要，及时带给。客人走后，便是收拾餐具，打扫卫生。虽然看起来简单，但是客人多时，也时常手忙脚乱。个性是当客人等待很长时光时，总是会催老板快一点，老板催促服务生快一点，服务生催促厨师快一点，厨师恨不得要催时光慢一点。

打工累点是自然的事。与受气相比，受累是算不了什么的，个性是像我这种初出茅庐、没有经验的学生。每一天应对不一样的客人，每个客人都有不一样的性格和习惯。有很多客人喝醉酒后，总是乱说一些我们难以应付的问题，还有时有的客人会拿服务生开玩笑。而作为一名服务生，是没有发脾气的权利的，也不能与客人争吵争辩，因为“顾客就是上帝”。而工作中并非只是收顾客的气，有时工作中的失误与不足，还会挨管理人员的训。但是在一段时光以后，我便慢慢适应了。作为一名打工者，在顾客和老板面前，要做的便是服从、服从、再服从。其实，老板大多数时候是很关心员工的，有时会鼓励我，在受到顾客的委屈时，也会给予安慰。有机会时，其他的老员工，总会给我讲很多道理事情和处理的方法。

我也会问一些自我不明白的问题，他们也能帮我很好的解答。我在其中学到了不少社会知识和一些为人处事的原则。出门在外，打工受气在所难免。所以想得开了，再大的误会也会烟消云散。在饭店打工，以前以为没有客人的时候会是闲着舒服。工作之后才发现，即使没有客人，也要站着等候客人的到来。一天站10个多小时的生活，开始并不是很习惯。即使习惯以后，一下班也有立刻坐下的冲动。不禁悟到：站得久了，发现能够坐着的人就是幸福的。由于是在餐馆，所以吃到很多以前未曾吃过的东西，也算是开了口界。由于常在门口站着，店门前恰好是一条公路，所以了解了很多不一样类型的车，宝马、奔驰也不再像以往那么眼生。常在城市转，那里养狗和鸟的个性多，也看到很多不一样品种的狗和不一样种类的鸟，煞是搞笑。

到了8月18日，我一个月的打工生涯结束了。老板为了给我送别，准备了好的酒菜，让我十分感动。老板对我一个月来的工作给予了肯定，他表示很满意，并满口的赞意，让我感到很欣慰。我想这都是我就应做的。一个月来，对老板的落落大方、管理方式、经营策略都广有认识，其实做老板也非一件易事。一个月很快就过去了，回忆和很多员工一齐忙碌的

日子，还有点恋恋不舍的感觉。或许我已经习惯了打工的生活。一个月的辛苦也是有回报的，拿到工资时，真的很欣慰。但是并不是因为有钱能够领，也不是结束了打工的苦日子，而是自我的付出最后有了结果和回报，自我的实践也有了收获。回想一下自我的努力，觉得很值。我一个月的工作也到此画上了圆满的句号。道听途说的苦远不如亲身尝到的苦感受深切。打工的生活与学校的生活是判若两世的。真正体会到打工的苦时，方知大学生活的其乐无穷。亲身于社会中体验生活，才明白生活根本不能和小说电影相比，生活比它们复杂多了。每个人都很辛苦。这个世界不会贴合你所有的想象，甚至连一个你的想象也不贴合，但是我们还得生存下去。

透过本次实践，我明白了父母的辛苦和供我上学的艰辛。想想以我一个月一千多一点的工资计算难以维持我一年的大学生活的。原本以为辛苦的我，在经历过一次打工后真正明白，比起打工的艰难多阻，这点苦又算得了什么。社会比想象中的复杂还要复杂。世界虽有太多的五彩缤纷，但看起来远不如大学的单纯美。经过打工的磨练，更知原先大学生活的纯真是多么完美。这让我更加懂得珍惜大学生活，人生这段完美的时光。在打工中，正是由于工作中的失误与不足，让我学会虚心理解批评，并认真改正，明白拒绝对错误的认知，便会导致正确的迟来。这份工作让我变的更有耐心，更能热情地对待周围的人与事。当从暑假实践中走出，感觉像是由难入易，犹如金蝉脱壳，一切变的都是如此容易。透过实践，真正使自我丰富了知识，磨练了意志。我将用我在实践中学到的知识，让大学生活变得更完美。

大学生暑假的工作社会实践报告篇二

系部名称：

专业： _____

年级_____ 班级： _____ 姓名： _____ 学号：_____ 实

践单位：

实践时间□ 20xx年x月x日 至 20xx 年x月x日

介绍实践的目的, 意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式, 不单列标题及序号。

先介绍实践安排概况, 包括时间, 内容, 地点等, 然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调, 在完整介绍实践内容基础上, 对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍, 其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求, 重点介绍对实践中发现的问题的分析, 思考, 提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据, 有参考文献, 并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一, 包括所提出的对策建议, 是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价, 着重介绍自己的收获体会, 内容较多时可列出小标题, 逐一汇报。总结或体会的最后部分, 应针对实践中发现的自身不足之处, 简要地提出今后学习, 锻炼的努力方向。

实习可称为实践, 学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路, 也是开启我们踏入工作, 适应社会的' 钥匙, 是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习, 我们每一天都在接触不同的事物, 每一天都在学习, 同样我们每一天都在做不同的事, 每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢? 我们的第一次自己洗脸, 第一次自己刷牙, 第一次自己穿衣服等等, 只因我们不断的在学习, 不断的在实践, 所以我们在不断成长, 不断的将所学到的变成自己的。

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的真的很快，我不仅去了工地，也去了公司，在将近一个半月的实习里，我初步接触了建筑的一些基础知识，同时也积累了不少社会经验。实习，不仅是学习，更多的是体验生活，在实习开始之前我就想：这次去实习，我不仅是去学习实践，更重要的是去观察那些在工地上生活的人们，不论是民工、施工员还是老板。虽然他们的称呼不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

第一次到工地实习，非常期待，也很好奇，还想着到底该怎样与别人相处，早早的就到了工地的项目部，老板给我指定了个师傅，之后什么都要看自己了，师傅她是做资料的，第一天我都不知道要做什么，师傅给了我一套图纸让我自己看，说如果有什么不明白的都可以问的，拿到一套图纸，我按着老师上课讲的摸索了起来，说明、建施、结施，大概的东西都还是可以看懂的，可是有些细部的节点构造还是不怎么对应的起来，第一天就在翻阅图纸中度过，一个人静静的，明白了不管做什么，基本功一定要很扎实。当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和师傅交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。

现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。在工地实习的这段时间，我踏入过现场，在师傅的悉心教导下，使我熟悉了工地上许多最基本的知识，师傅结合我在学校学习的内容和我讲解了关于钢筋这一块的知识，梁与柱子的箍筋加密与非加密，当柱子高度不大于1.2米时，箍筋不分加密和分加密，也可以说是全部加密，当梁与柱子交接时，箍筋不需要重复设置，只要在竖直方向设置就可以，梁一般箍筋加密不得少于5个，楼板的钢筋一般情况是根据两块板之间的净距除以钢筋的间距再加上1计算而来的。钢筋是一项隐蔽工程，是工地里最该严格把关的一项东西，师傅说我们在实地现场看到的与我们根据图纸计算得来的数量往往会有很大差异，作为一名造价专业的学生更应该注意这一细

节，因为这关系到经济的问题，所以看似简单的东西就更应该仔细。师傅简简单单的几句话讲的都是现场实际操作非常需要的东西，使我对专业的基础知识也更为了解。

之后的一个月我又去了公司实习，那里的环境还是比较简单的，员工不多，所见到的事情，接触的人也不是很复杂。每天乘坐公司的班车，实习生活过的挺有规律的，每天上班下班，看上去还真有点上班族的感觉，似乎都能感受到以后真正去上班的时候的感觉。

公司与工地不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故及工作程序上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天和去工地一样，总感觉好陌生，什么事情都不会，对于公司的工作流程也不清楚。我就只能先看看预算定额，里面有各种部位的说明和计算规则。第一次真正接触预算，我信心十足，因为我很想把他学好，首先看了建筑面积的计算规则，看似简单的几句，其实里面包括了很多内容，每一句都要仔细看，有几句很清楚，但有几句却很绕口，让我迷迷糊糊的。看完建筑面积的说明和计算规则，师傅又拿来一套别墅的图纸，简单和我讲了下让我自己对照规则试着计算下，之后她也就忙她的去了。一看到图纸我一惊一咋，图纸怎么是建通的，什么意思呀，都没碰到过，和学校的很不一样，复杂也复杂了很多，当时都不知道自己该怎么办了，但我知道我必须努力，既然选择了这个专业就应该义无反顾的坚持下去，先自己琢磨琢磨，然后把不懂的问题集中起来，到师傅空点的时候再去请教。

经过师傅的指点，简单的了解了下，磨糊的就这么计算着，当地下室、半地下室等建筑物的建筑面积及相应出入口建筑面积，按其上口外墙(不包括采光井、防潮层及保护墙)外围水平面积计算;有柱的雨棚、车棚、货棚等，按柱外围水平面积计算建筑面积;独立的雨棚、单排柱的车棚、货棚等，按其顶盖水平投影面积的一半计算;室外楼梯按自然层水平投影面

积之和计算等等。预算中最简单的建筑面积我都计算了好几天，有些沮丧，接下去师傅还教我如何使用cad软件计算建筑面积，不过用cad软件计算必须把计算建筑面积的规则都搞的很清楚，这样计算才会更快。

在这短短的实习期间对于预算我还没接触多少，只了解了写皮毛，但师傅告诉我拿到一个工程不要急着去计算而是要先阅读图纸的设计说明及其有关此套图纸的补充等，较完整的翻阅一下整套是很重要的，这样计算起来心里会对它有个整体的了解，知道自己所要计算的大概有哪些东西。其次，工程量计算时要一步一步的算，主要的还是条理清楚，思路清晰，不要挑着算，这样不容易漏算少算，第三，每一层都有不同的东西，要仔细研究，不能说看上去差不多就按一样的去计算，不要因为自己嫌麻烦而偷懒，不要因为工程量小而忽略不计，要从现在开始一点一点养成好习惯。切记哦！

在那我还帮助办公室的叔叔阿姨弄招投标，虽然做的都是没有技术含量的工作但我从中也了解到了招投标的知识，招标文件的好与不好，直接关系到结算的效果。写招投标文件，有很多模板可以利用，但要注意工程性质、地质情况、现场交通情况等等要描述清楚。另外，对该工程要仔细考虑，把可能发生的情况都要写进招标文件中，特别是机电工程和装饰工程，一定要把设备材料要求写进去。对于施工阶段的变更情况的要求也要写清楚。比如什么样的变更不计经验洽商，多少金额的变更不计洽商等等。最重要的一点是对施工单位的资质描述，这也非常重要。很多变更情况都是可以在这样资质的施工单位可以考虑到的而不用进行经济洽商，其他的问题就是不要照搬模板，以一定要把每一个字都看清楚，思考每一句话的意思。

时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和

提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。

造价管理专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的建筑平面、立面、剖面图的识读，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如cad、预决算软件等等。

大学生暑假的工作社会实践报告篇三

大夏日来临之际，我们的暑假也开始。这是我大学的第一个

暑假，为了增长自己的社会经验，提高自己的社会阅历，使自己在毕业后能够更快的适应现代社会的挑战，因此在这个假期，我选择了能够直接接触到更广大消费人群，更贴近顾客的服装销售行业进行社会实践。

在我们的社会高速发展的背景下，人们的消费观念也在悄悄的变化。由七八十年代保守的消费到开放式消费，人们渐渐对服装有了更高的要求。从温暖到美观，从颜色搭配到风格品味，服装体现了人们对生活最直白的热爱。然而，从盲目的拼高价，我们渐渐转入理性的消费阶段。现在品牌折扣店和代卖店也渐渐取得了较大的市场，资源的多层次利用渐渐取得的人们的认同。

笑宜美就是一个品牌折扣店。在经营模式属于加盟连锁店。因此，经营者风险较小。在销售过程中，每时段就会按时发送新品，并把销售不好的款式返厂，减少了经营者在服装成本上的投资，经营者有了较大的活动空间。主要经营几个牌子的服饰，包括菲尚等。在这里，销售利润主要体现在销售数量上。她与百货大楼同步经营，但同品牌的服饰要较便宜。由于是厂家直接供货，服装主要按数量行销，所以，在价格上有较大的优惠。并且，在产品质量上也有较高的保证。服饰材质上乘，款式也很时尚，不落后于潮流走向。服饰主要消费人群为时尚女性。她的风格随意，在与其他服饰搭配也比较容易。而且价格适中，适合广大消费人群。

在这段实践时间里，从与顾客的沟通中，我学到了很多与人沟通的技巧。当顾客进入店中，看见一张温暖的笑脸，会对产品有一个温和的印象。所以，服务行业的微笑，真的很重要。对于顾客的情绪，我们要从细节中推测出来，找到合适的话题，从而更进一步了解顾客的消费目标。这时候带着个人情绪工作，会很大程度的影响消费者的消费情绪。与此同时，我了解到“顾客至上”并不是一句空空的口号。

偶尔会遇见一些不愉快的事情，由于自己的经验浅薄从而处

理不当。每一次，自己会静下心来反省，冷静的思考更好的解决办法，从而避免下一次的不愉快。从屡屡出错，到渐渐娴熟，我感觉到自己渐渐地成长。

我时常记得团队的利益决定个人的利益，所以，当自己表现得好时，不仅会有获得成就的满足感，更能赢得合作者的认同，提升团队的收益。偶尔也会遇见冷清的时候，这时候，耐心是非常需要的。保持平和的心态不仅有利于工作，更有利于自己的身心健康。

实践的好处是真实的挑战，而真实的挑战意味着发生了就无法改变，要求我们直接的面对，所以，在小心翼翼之余，更多的，是需要我们随机应变，要求我们对突发事件的处理能力。

假期结束了，离开的时候，除了恋恋不舍，也有满满的收获。但确定的是，对于未来，我多了一份属于自己的自信。

大学生暑假的工作社会实践报告篇四

系部名称：

专业： _____

年级_____ 班级： _____ 姓名： _____ 学号：_____ 实践单位：

实践时间□ 20xx年x月x日 至 20xx 年x月x日

介绍实践的目的，意义，实践单位或部门的概况及发展情况，实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排

顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会,内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

实习可称为实践,学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路,也是开启我们踏入工作,适应社会的钥匙,是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习,我们每一天都在接触不同的事物,每一天都在学习,同样我们每一天都在做不同的事,每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢?我们的第一次自己洗脸,第一次自己刷牙,第一次自己穿衣服等等,只因我们不断的在学习,不断的在实践,所以我们在不断成长,不断的将所学到的变成自己的。

作为一名大学生,社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假,过的真的很快,我不仅去了工地,也去了公司,在将近一个半月的实习里,我初步接触了建筑的一些基础知识,同时也积累了不少社会经验。实习,不仅是学习,更多的是体验生活,在实习开始之前我就想:这次去实习,我不仅是去学习实践,更重要的是去观察那些在工地上生活的人们,不论是民工、施工员还是老板。虽然他们的称呼不一样,但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

第一次到工地实习，非常期待，也很好奇，还想着到底该怎样与别人相处，早早的就到了工地的项目部，老板给我指定了个师傅，之后什么都要看自己了，师傅她是做资料的，第一天我都不知道要做什么，师傅给了我一套图纸让我自己看，说如果有什么不明白的都可以问的，拿到一套图纸，我按着老师上课讲的摸索了起来，说明、建施、结施，大概的东西都还是可以看懂的，可是有些细部的节点构造还是不怎么对应的起来，第一天就在翻阅图纸中度过，一个人静静的，明白了不管做什么，基本功一定要很扎实。当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和师傅交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。

现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。在工地实习的这段时间，我踏入过现场，在师傅的悉心教导下，使我熟悉了工地上许多最基本的知识，师傅结合我在学校学习的内容和我讲解了关于钢筋这一块的知识，梁与柱子的箍筋加密与非加密，当柱子高度不大于1.2米时，箍筋不分加密和分加密，也可以说是全部加密，当梁与柱子交接时，箍筋不需要重复设置，只要在竖直方向设置就可以，梁一般箍筋加密不得少于5个，楼板的钢筋一般情况是根据两块板之间的净距除以钢筋的间距再加上1计算而来的。钢筋是一项隐蔽工程，是工地里最该严格把关的一项东西，师傅说我们在实地现场看到的与我们根据图纸计算得来的数量往往会有很大差异，作为一名造价专业的学生更应该注意这一细节，因为这关系到经济的问题，所以看似简单的东西就更应该仔细。师傅简简单单的几句话讲的都是现场实际操作非常需要的东西，使我对专业的基础知识也更为了解。

之后的一个月我又去了公司实习，那里的环境还是比较简单的，员工不多，所见到的事情，接触的人也不是很复杂。每天乘坐公司的班车，实习生活过的挺有规律的，每天上班下班，看上去还真有点上班族的感觉，似乎都能感受到以后真正去上班的时候的感觉。

公司与工地不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故及工作程序上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天和去工地一样，总感觉好陌生，什么事情都不会，对于公司的工作流程也不清楚。我就只能先看看预算定额，里面有各种部位的说明和计算规则。第一次真正接触预算，我信心十足，因为我很想把他学好，首先看了建筑面积的计算规则，看似简单的几句，其实里面包括了很多内容，每一句都要仔细看，有几句很清楚，但有几句却很绕口，让我迷迷糊糊的。看完建筑面积的说明和计算规则，师傅又拿来一套别墅的图纸，简单和我讲了下让我自己对照规则试着计算下，之后她也就忙她的去了。一看到图纸我一惊一咋，图纸怎么是建通的，什么意思呀，都没碰到过，和学校的很不一样，复杂也复杂了很多，当时都不知道自己该怎么办了，但我知道我必须努力，既然选择了这个专业就应该义无反顾的坚持下去，先自己琢磨琢磨，然后把不懂的问题集中起来，到师傅空点的时候再去请教。

经过师傅的指点，简单的了解了下，磨糊的就这么计算着，当地下室、半地下室等建筑物的建筑面积及相应出入口建筑面积，按其上口外墙(不包括采光井、防潮层及保护墙)外围水平面积计算;有柱的雨棚、车棚、货棚等，按柱外围水平面积计算建筑面积;独立的雨棚、单排柱的车棚、货棚等，按其顶盖水平投影面积的一半计算;室外楼梯按自然层水平投影面积之和计算等等。预算中最简单的建筑面积我都计算了好几天，有些沮丧，接下去师傅还教我如何使用cad软件计算建筑面积，不过用cad软件计算必须把计算建筑面积的规则都搞的很清楚，这样计算才会更快。

在这短短的实习期间对于预算我还没接触多少，只了解了写皮毛，但师傅告诉我拿到一个工程不要急着去计算而是要先阅读图纸的设计说明及其有关此套图纸的补充等，较完整的翻阅一下整套是很重要的，这样计算起来心里会对它有个整体的了解，知道自己所要计算的大概有哪些东西。其次，

工程量计算时要一步一步的算，主要的还是条理清楚，思路清晰，不要挑着算，这样不容易漏算少算，第三，每一层都有不同的东西，要仔细研究，不能说看上去差不多就按一样的去计算，不要因为自己嫌麻烦而偷懒，不要因为工程量小而忽略不计，要从现在开始一点一点养成好习惯。切记哦！

在那我还帮助办公室的叔叔阿姨弄招投标，虽然做的都是没有技术含量的工作但我从中也了解到了招投标的知识，招标文件的好与不好，直接关系到结算的效果。写投标文件，有很多模板可以利用，但要注意工程性质、地质情况、现场交通情况等等要描述清楚。另外，对该工程要仔细考虑，把可能发生的情况都要写进招标文件中，特别是机电工程和装饰工程，一定要把设备材料要求写进去。对于施工阶段的变更情况的要求也要写清楚。比如什么样的变更不计经验洽商，多少金额的变更不计洽商等等。最重要的一点是对施工单位的资质描述，这也非常重要。很多变更情况都是可以在这样资质的施工单位可以考虑到的而不用进行经济洽商，其他的问题就是不要照搬模板，以一定要把每一个字都看清楚，思考每一句话的意思。

时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有

一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。

造价管理专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的建筑平面、立面、剖面图的识读，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如cad、预决算软件等等。

大学生暑假的工作社会实践报告篇五

“努力不一定成功，放弃一定失败”我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我独自一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个机会吗？我告诉自己，不能放弃，我要奋斗下去，最终我通过中介所找到了一份还算满意的工作。

工作虽然是通过中介找到的，但对于我来说，从现在开始我要奋斗了，我未曾放弃理想，只是所达到目的渠道不同而已。

我独自一个人在电子厂工作，电子厂中做那线路板对于我来说并不陌生，更别说是压力了。

也许我是刚刚从学校出来的，也许我是受外国工人工作态度多熏陶所致，而舍弃了中国膜作时漫不经心而一味的想到自己得到了多少而不曾想过今天自己做了多少事，守望时间工作的人又有几分心思在工作呢？那对于老员工来说是十分的普遍的，但线长只能数落新员工，每天受气的就属那新员工了，不过我还算幸运了未曾受气相反我们的线长对我还是比较的关照的。后来我也不知道我们线长看中我那点让我去修理摩能坏机，对于一名对全电路零件的布局都不熟悉，对于一个曾经未曾学过修理而无人来指导又怎能在短时间内做好那件事呢？但自己依旧勉强的答应下来了。

开始的那一两天看到这么多的功能坏机，再想想自己的无能，不知从何下手修理。看到它们我心浮气燥，为何要我来修理那些“垃圾”呢？那刻我无助了，我要放弃了。我向线长说明了我的无能，我不能修理那坏机了，希望有更好的安排。后来线长叫个技术员来指导我修理。一块一块线路板在我的手中修好了，让我感到成功的喜悦，成功的气息带走了先前的烦躁，带来了自己喜欢上了修理“垃圾”的事了。

接下来的日子我就是做修理工作的事了。修理不仅仅让我学会了修机的技术，更重要的是让我认识了今后的生活中当自己面对陌生事情时，该沉住气，知道从那个角度来分析问题，来解决问题，来完成对陌生事物的探索，修机让我成熟了一点。让我体会到做事的过程是历练自己，认识了别人，对社会深层的把握，这些都不断让我成熟从容，这过程中在一点一点的削减我的书生气，在打磨我那些跟不上时代变化的书本知识，在剥离我原有的一些难以改变的观点，在工厂的嘈杂的声音中细细的体会这些过程是生活中极有意义的事情，这既是享受，也是折磨，更是一次历练。

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对

人生有了新的认识，有了新的感悟。对社会我直接接触了消除了先前的一些偏见，又从社会上认识了自己在那些方面的不足自己还要努力的改进。先前我想从此挫学到社会上漂泊闯荡，至于社会的辛苦我早有耳闻了，但我想的是：“每年从各高校中走出一批又一批的学生但对于他们其中又有多少学习到东西呢？又有多少可以在社会上立足呢？带着梦想来到大学中最终自己的梦想也被弥腐的大学生活所吞噬，那与不来大学有何区别呢？社会不好生存，更别说是发展了，但我不会象那些自命为什么大学生的人而歧视职业的高低来过分的挑剔工作，我会从基层来做，从基层学习，辛苦对于我来说并不害怕。

对于我们大学生来讲不应该过分的相信”知识改变命运“知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途知识可能是斩断路途中荆棘的刀但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运，才能羽翼丰满，让我们飞出藩篱飞向成功。学校让人学习了那生硬的书本知识，让热血男儿变的更加弱小；社会让人学会了如何来生存与发展，让书生气的学者变的更加的疯狂。但无论是在学校还是在社会，我们依旧在学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢？但我们要坚持”努力不一定成功，放弃一定失败“的心态来奋斗。”努力不一定成功，放弃一定失败“是篮球运动员姚明在由主持的创业之路节目中是那创业者来讲的。

《在路上》那书上讲述了此次创业活动的全过程，对于里面有许多成功创业者的感言多半随自己翻阅书那一瞬间而被遗忘，此刻想想：人的一生中无论你是处于那个行业，无论你是干什么的，我们的生活总是有目标的有方向的。我们每天在为理想而奋斗。在奋斗者中对于一帆风顺的没有几个，其中总是要遇上各种挫折各种自己无法想象的灾难，在我的心中似乎每个奋斗都要经历灼烧他们心理承受力和人格尊严的故事，而对于其所达到的成绩就与他们内心所经受的煎熬的

程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于有所成绩的奋斗者却十分的少，大部分人无法承受内心的煎熬而放弃了，最终无法成功。

人生中既然选择了自己奋斗的目标而坚持”努力不一定成功，放弃一定失败“的心态来奋斗来努力，至于成功与失败在天意了，过分的计算结果只能让自己犹豫前，错失成功的机会。

大学生暑假的工作社会实践报告篇六

下面是我们的小编给大家推荐的大学生暑假社会实践报告供大家参阅！

今天是我们支教实践的第九天。昨天我们用贸大的健美操迎来了香港圣保罗男女中学的三十三名高中生之后，终于有空闲静下来写写这几天来的经历和感悟。

我们于七月五日一早出发奔赴火洲吐鲁番，由于买票困难，我们的队员分开三路，经历了硬座和站票的艰难，终于到达目的地，开始了我们的实践之旅。

最先面临的是给孩子们分班排位置的苦恼，孩子们是从吐鲁番市内各个小学选出的二百多名三到六年级家境较为贫困的孩子，初见我们，每个人都怯怯的，好像都有一肚子问题但不敢对我们表达，为了让孩子们彼此熟悉，我特意安排男女生岔开坐。开始讲课之后，我发现这里的孩子虽然已经学过几年英语，但普遍基础很差。我带的五年级班级里，还有孩子认不全二十六个字母，大部分孩子甚至不能流利地说出一句介绍自己的简单英文。并且，许多孩子不知道英文的重要性，不喜欢学英语。所以我打算把教学的重点放在培养孩子们对英语的兴趣，训练他们的语感和联系简单的生活会话上。

我们外经贸队的六名队员和来自香港理工大学的九名队员，

复旦大学的几名志愿者一起，先从孩子们的自我介绍开始，把学英语的过程融进交朋友的过程，然后把月份、星期、课程、运动和食物的英文表述由此引出，并且所有词语的记忆都用游戏和歌曲的方式。比如：先用中文问孩子们最喜欢的水果，然后告诉他们世界上有更多的他们将来也会见到的水果，当孩子们对这个话题有了兴趣，接着教授各种水果的英文表述。当反复地练习读法拼法之后，我可能会让孩子们画出自己最喜欢的一种水果，然后一起做**fruits down**的游戏或者一个比划一个猜的游戏，每一个小朋友，如果想要赢得游戏，就必须熟记每种水果的读法和拼法。然后第二天一早的复习环节同样是用游戏的形式进行。用这样的方式，孩子们很开心地记了单词，又体会到了学习英语是一件很有趣的事情。并且，我们在课堂上尽可能地和孩子们用英文交流，训练他们去跟随老师发出的**please raise up your hand;how to spell it**等指令。同时，把唱歌穿插进每天的教学活动中，我们发现，在歌舞之乡的新疆，每个孩子都能歌善舞，对于英文歌曲也都有着天生的喜爱。

我们队伍中的六名队员，其中包括我在内的两人有过支教经验，但我们的共同点是非常非常爱孩子们。我们每晚一起在公寓备课，交流当天班里效果很好的教学方式，一起研究怎样帮助孩子们记住一个很长的英文单词，一起排练舞蹈，研究动画片电影台词，争取每一天都能够带着充分的准备去面对孩子，争取每一天都能给他们不一样的英文体验。这个过程中，艰苦很多，由于吐鲁番每天气温都高于四十度，我们曾有过队员中暑，也有队员因为水土不服而犯肠胃炎。每周七天，上课六天，每天六小时面对一群活力无穷的孩子们，每一位老师都哑了嗓子，但没有人停止，也没有人因为自己的不适耽误了课程的进度。我们始终谨记自己来到这里的意义：去实现自己支教的梦想，更要带给这里的孩子们更多的梦想。

虽然每天都很疲惫地回来，我们却每天都觉得充实而喜悦。

每天的餐桌上，都是一群哑着嗓子的老师在忍不住开心地交流自己班的孩子有多可爱。当手工课后，孩子们做了新疆的拉条子、汉堡、写着班名cool shine的. 披萨送给我时；当孩子们把眼中的我画下来，偷偷递给我写着我是他们最喜欢的老师的字条时；当下课后孩子们围着我问我外面的世界时；当女生害羞的给我他们为我折出的玫瑰和纸鹤时，我真的感觉，所有的累、辛苦和时而想家的难过，都已不足挂齿。

令我印象最深的一件事，是有一天班里的cathy迟到了□cathy是个年龄比较大但始终很害羞的女生。到了之后，她的情绪一直很低落，当我单独叫她出去问她原因时□cathy哭了，告诉我因为每天上学放学来往于学校和家之间，她都要骑一个多小时自行车，所以每天中午几乎没有休息时间。妈妈怕她太累，让她退学。我问她：那你觉得呢□cathy哭着说，老师，我喜欢这里，我想来。听到这样的话，想到这么小的孩子顶着烈日每天骑五个多小时车子往返来上课，我开心，又心疼，又难过。我第一次觉得自己这么重要，因为在她们眼里，我们是疼爱他们的好老师，我们的存在充满无限的意义。

同时，我们非常感谢和感动溢达公司对夏令营的赞助，他们为我们安排好一切的起居饮食，为了让我们全心教学。他们为孩子提供了所有能想到的优质的学习用品、生活服务。一个好的公司，就是这样有责任感的，用心去回馈社会的公司。参加项目之前，我不了解溢达公司。我想因为这段经历，我已与它结缘。实践期间，我们还参观了溢达公司吐鲁番分公司的车间，近距离参观中国乃至世界最顶尖的棉纺织技术及高度自动化操作线。我们一路见证新疆长绒棉如何最终变成舒适透气的棉布，的确增长了见识！

支教之余，我们还去了吐鲁番水利局、坎儿井乐园和滴灌技术试验地，调研在干旱的吐鲁番，勤劳智慧的新疆人民如何克服恶劣的自然条件，在这样一片神奇的土地上世代生活，并且充满爱和依恋。在这十几天的相处里，我们和来自香港

理工大学的几名学生成为了非常好的朋友，也深感，在一起拼搏奋斗中的友谊是最真实最美好的。虽然我们的家乡相隔千里，也曾过着大不同的生活，但终究是有缘千里来相会。

我们的支教活动只剩下短短五天了，想到分离，只有不舍。期待在接下来的几天，能带给他们更多东西、更多体验。希望没有我们的明天，他们过的更好。希望这样一群纯真善良的孩子，都能拥有美好的未来。

大学生暑假的工作社会实践报告篇七

这个暑假我来到了合肥小汽车维修服务有限公司培训学校参加了汽车美容装潢专业的学习。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这期间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已走过了四十天的学习期，回首这四十天来，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

纵观我国当今大学生就业形势，就业环境很不乐观，竞争形势的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样在校大学生选择了社会实践工作。实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，掌握一些技能，同时积累一些社会经验和工作经验，这些经历是一个大学生所拥有的一笔宝贵的“无形资产”。

大学生除了学习书本知识外，还要积极参加社会实践活动。因为我们都清醒的知道，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。我们要在社会实践中培养独立思考，独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践性活动，巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能，知识要转化成真正的能力必须要依靠实践的经验 and 锻炼，面对日益严重的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要把简单的暑假打工看作是挣

钱或者是积累社会经验适应环境，首先你要弄明白你的工作环境是否是一般正常人都能干的了，你宝贵的青春就换来这么廉价的劳动力吗？这不是说大学生就应该手高眼低，吃苦是必须的，但你要想到等你毕业走出校门，你有什么优势去和别人争得一席之地呢？你要想比别人更出色，就得在有限的时间里付出的更多，投入的更多，掌握的更多，这样你的起点才会高，你才有优势去竞争。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践、动手能力以及与他人沟通能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有机会，正确衡量自己，充分发挥所长，一旦进入社会可以尽快步入正轨。这次的实践学习是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点，将会促进我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

学校学习是循环教学的，刚来的时候课程上到的是“gps及汽车音响”这一节，一开始在课堂上讲解理论知识，什么正负极、总控线、电瓶线、搭铁线、前后喇叭的，听得我云里雾里的，处于似懂非懂的状态，我不禁担心起来，这里是以实践为主吗？等到下午的时，我就彻底打消了顾虑。下午实习老师带我们进入实习车间，老师拿着音响盒，先一步步教我们认识这上面所有的线路和接头，然后教我们怎样测线，最后一一对应接上，经过两轮的观察，待到我上车操作时，发现这东西是如此简单，看着完美的链接，听着音响放出的声音，顿时有一股很强烈的成就感。在接下来，有几位年纪大一点的大叔还不是很明白，我一边耐心教，一边认真学，做到真正的熟能生巧，最后我们每个人都能熟练操作，脑海顿时肯定自己的想法：没来错！

作为一名在校大学生，能在暑假参加社会实践学习，是一次难得的机遇。在掌握基本理论知识后，迅速加以实践运用，巩固学习成果。同时对下学年所学知识有了更进一步的深化了解，便于更好的学习，这是学业上的优势。通过这次学习，我还能比较全面地掌握关于汽车美容装潢相关理论知识和实

践技能，接触了形形色色的人，结识了很多行业上的朋友，了解市场行情，他们让我更深刻的了解了社会，拓宽了我的事业，也教会了我怎么去接触别人和怎样适应融入社会。而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西还有很多，只有在实践中才能应验道理，只有在操作中才能发现问题，所以学习是一个永无休止的过程。

来学校这几天，实习老师就开始教我们怎样给汽车美容，怎样的进行一些简单的划痕处理，怎样给汽车抛光，打蜡，封釉。实习老师先让我们在旧车上练习手法，等到大家都能熟练掌握时，老师便隔三差五的搞来一辆又一辆私家车让我们练习。首先我们从车子内部开始清洗，最后清洗外部，有划痕的先进行划痕处理，然后研磨，抛光，打蜡，封釉等一系列程序相继完成，看着闪闪发光的引擎盖，大家已忘记了疲劳，有的只是无比的愉悦。从汽车美容，我深刻认识到，一个人的力量是渺小的，大家必须相互协调，相互借鉴方法，才能出色完成一件事，如果不是一个人所能完成的事，自己最好不要去勉强，以免适得其反，弄巧成拙。

在这里学的东西有很多，基本包含了所有的汽车美容与装潢的内容，全都是理论加实践技能的学习，让你清清楚楚学会，明明白白掌握。给我留下印象最深的就是汽车贴膜了，这也是我遇到的最难的技術活，这个对技術性要求非常高。目前市场上贴膜的费用很高，但大多不专业，少到几百，多到上万的车膜，这种东西内在的成本其实不高的，但是市场价格却如此之高呢？通过学习和操作我才发现，技术费用占比例很大的，所以这个技术要求是可想而知的。可以简单比喻为：一步走错，满盘皆输。即使出现一点瑕疵，那么它也只能是废品。我是第一次也是当中第一个贴膜的，大家都在看着我的操作，等我洗好玻璃，脑子就有点混乱了，一下子忘记了许多步骤，导致失误越来越多，可以说，一开始我的第一张膜就贴废掉了。反思其过程，首先我没有找准虚空位置，然后四个角又着急去烘烤，待到第二次小范围烘烤时，我又按照第一次虚空位置的标准，所以边上很难给它烤平。待到湿

烤时，气泡位置大的，我没有将其分开，所以烘烤时又很难刮平。待到修边时，因为热风枪和刮板没有协调好，所以又很难修复。总的来说，第一张膜贴的很糟糕，但我收获很多，看了老师的操作和其他学员的练习，我掌握了基本的方法。我始终相信勤能补拙，熟能生巧，所以经过反复练习，我贴的也算是合格产品了。

在这里学习，感觉像在部队一样，晚上七点准时关宿舍，还要站队点名。同时，这里更像一个大家庭，宿舍的管理老师为大家准备好凉开水，告诉我们晚上不要洗凉水澡，有烧好的热水，把我们当自己孩子一样看护。这里的实习老师很负责任，根据每个学员不同状况，分配实习内容，让你真正掌握。每周二的校长慷慨陈词，利用晨会对我们进行鼓励，让我们斗志昂扬，明确学习方向与自己目标，培养我们职业道德和社会责任感，宿舍老师有一句话说的非常好，既然改变不了世界，就要学会改变自己！

短暂的暑假实习虽然结束了，但我的学习还将永无休止，它必将开启我的新的旅程。

大学生暑假的工作社会实践报告篇八

手机导购销售员

20xx年暑假7月20号到8月20号

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

（1）实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

（2）专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于

步步高音乐手机的功能（其他手机都具备的以及具有特性的功能），价格（适中）等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。