

大学生寒假实践活动总结 大学生寒假实践报告(优秀10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

大学生寒假实践活动总结篇一

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚过去的一个星期里，作为一名大学生的我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的xx小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税

问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。

大学生寒假实践活动总结篇二

为了使自己更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的餐馆里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。

做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，

最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了，这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。

菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他把我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

出来。因为我们就是干这一行的，要干就要干的！当第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味。

大学生寒假实践活动总结篇三

20__年x月x日的下午，老师带着我们x年x班的几个同学，来到一家知名的快餐连锁店大成家，进行社会实践活动，这对于我们这些即将步入__的学生来说，既兴奋又激动 随然去过

不少快餐店吃饭，但在迈进大成家双鹿店的大门时，就被它干净，整洁的店面吸引了，餐厅店经理热情的接待了我们，带着我们参观了内场、外场后，给我们这些人进行了实践工作的分配。有的服务，有的做清洁，还有的进行些物料的准备工作的。

由于餐厅的内场工作需要一些操作标准，操作流程，餐厅店经理也出于对我们的安全方面的考虑(怕我们烫伤，摔伤，扭伤等)，没有安排我们进内场操作。但是在外场的实践工作中，餐厅店经理都会让有经验的服务员给我们进行进行简单的理论和实操培训，后再由我们自己进行实践的操作，如果有不正确的地方，也会有专人进行指导，纠正，指导正确标准为止。餐厅店经理告诉我们作为服务员的基本服务礼节，一是有礼貌，二是要勤快。服务工作是勤行，要时刻做到脑勤，眼勤，手勤，嘴勤。文明礼貌用语十个字要挂在嘴边“请、您好、谢谢、对不起、再见”，这对我们这些在家当惯公主、王子的中学生来说，也是一种挑战啊 通过餐厅的社会实践培训，我们知道了餐厅服务七步骤：

1. 欢迎顾客--欢迎光临，您几位，请在座位上点餐；
2. 呈上点餐单，笔和餐具 餐具、餐单和笔都有标准的摆放位置；
5. 上餐收餐要注意防烫，报餐名，收餐聚的时候也要轻拿轻放，避免摔碎；
6. 餐中餐后的服务提供给客人需要的东西，要有礼貌；
7. 欢送客人谢谢光临，请慢走。

虽然这些有些模式我们做起来十分的生疏，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引

发争吵!由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面——人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会的我们对餐饮业有了进一步的了解，并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本!

将来，我们中的某个人也许会攒足了经验，开一家知名的餐饮店，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题!

学了服务，我们还了解了餐厅的卫生清洁工作。同样是本地人的姐姐教我们擦桌子和卫生方面的活。从擦桌、扫地、擦地、整理餐台，打扫卫生间(镜子.墙面.地面.水池便池.纸篓.保证卫生纸供应.防止厕所堵了)，筷子的整理，醋壶辣油壶整理，垃圾分类，物料的准备(手提袋、餐巾纸、一次性手套、习惯、一次性勺等)，这些的许多，每一样都有每一样的操作标准(桌子要顺着桌纹擦，擦地要横八字拖法)，每一种物料也都有专门的摆放位置(什么东西放在什么地方，放多少都有要求和标准)

感谢餐厅提供了场地给了我们这次社会实践的机会，感谢餐厅经理给我们讲了我们在课本上学不到的知识，也感谢带着我们实习的哥哥姐姐们，教给做什么都要一点一滴的积累我们不得不说，这次的社会实践是成功的，有收获的，深刻的，我们一定会带到我们的学习中来，为将来奠定坚实的基础。

大学生寒假实践活动总结篇四

寒假实践虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自

我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。高中毕业的实践。那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

我在。。。。工作。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。每天都很充实。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

通过这次实习，让我受益匪浅，打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，

我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

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。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟……古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，回首这些日子，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“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。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。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。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻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，不要简单地把暑期打工作为挣钱或

者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在以后的学习生活中我会发扬不怕苦的精神，成为一名对社会有用的人才。

XXX

大学生寒假实践活动总结篇五

时间□XX——XX

地点□x商厦

前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。

实践内容：

第一天上班我很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙着搬运货物。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定。

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但是在这个岗位你必须服从于他。

忙完了新年这个旺季，想到以后就是一连串的走亲访友，于是就想到领班那里结束自己的寒假实践。领班帮我算清工资后交给我时说：以后要是暑假有空的话也过来帮帮忙，打工啊。毕竟对你们年轻人有帮助的。还可以为自己在学校赚个生活费。你学的也挺快的，还很听话。

我谢过领班后就兴匆匆的走出去，终于忙完了这x天，找个好地方犒劳犒劳自己，打开信封一看里面居然只有x元。还另附一张纸，上面详细记载我的违纪，罚款的数目，时间和原因。看着自己这x天里犯的错误的。心里一楞的。有失也必有得嘛！

总结：

经历了这x天的实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很节省的。

在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

大学生寒假实践活动总结篇六

我于xx年1月20日至1月27日在xxxxxx贸易有限责任公司进行实践，该公司是以化工产品为主的贸易公司，该公司有业务部和单证部，财务部组成了贸易主体，我就是在其中业务部门进行工作，公司业务部主要负责冶金和化工产品的工作，在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件□msn □与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件□msn□等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、

不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多，我感受到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如(贸易术语解释通则)、(托收统一规则)、(跟单信用证统一惯例)等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以致用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之

星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

大学生寒假实践活动总结篇七

实践人：

实践时间：

实践活动：

实践目的：

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的

商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，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要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该

有创新思维。

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是自古以来中国的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自

已。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

大学生寒假实践活动总结篇八

活动：寒假期间

活动地点：浙江省兰溪市

活动内容：帮助空巢老人的生活，调查空巢老人社会生活，来呼吁更多的人帮助弱者。

调查方法：探问，实地调查，道听途说等等。

起因：日常生活中有许许多多的人需要社会的帮助，例如，孤儿，贫困学生，贫困家庭等，但有一类人更需要社会的帮助，那就是空巢老人。

空巢老人们辛辛苦苦拉扯大自己的个孩子，用尽自己一生的力量无微不至的照顾自己的老伴，直到他的离去。但面对老伴的离去，孩子们为了自己的家庭忙碌工作以至于无暇顾及到自己。即使对于身居农村的空巢老人，他们有的儿女在身边或离自己很近，老人却仍然得不到他们的呵护，甚至他(她)的儿女们希望他(她)早日去逝。空巢老人们承受着巨大的心理压力。并且有的人还认为，她(他)的丈夫(妻子)的灵魂会将他(她)杀死。当然这只是迷信。世界上根本就没鬼，却仍然存在于老一辈的记忆中，他(她)们总是承受着别人和自己意识的折磨。因此我们更应该关注一些空巢老人的生活，以减少他(她)们一些心理和精神上的压力，让他(她)们心理和精神上都能得到一些慰藉。

作为当代青年，我们有着为人民服务的理想，因而我们应该

多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动时间和数额有限，我们很难得到一次历练的机会，我们何不放开视野观望周围需要帮助的人。其实做好事处处可以做，何必只等着上面吩咐任务，只要我们本着为人民服务的理想，我们历练的机会很多，就像谈到空巢老人，他(她)们如果可以得到你的帮助，他(她)会多么的感动。

假期回家后，我到老家了解了一些空巢老人的一些生活情况。当时正是中午，一位在我幼时照顾我的老人说到她家里吃饭，我发现她家里十分冷清，床单和一些衣服也泡在盆子里，她告诉我洗到一半就洗不下去啦、不得不服输，她丈夫去世后，儿女也分家了，对她一开始也不错，后来也慢慢变了。

在此次走访中，我认识了一位叫王成的老人，他现在已

经65岁了，在新中国成立之后当过军人，年纪大了之后由于家里子女忙碌没时间照顾他。他告诉我说他小时候的生活相当贫困，家中子女又多，父母根本就顾不过来，很多事都是自己学会的，自己从小就懂得很多，后来父母不在了就自己慢慢一路走来，直到现在，如今生活好了，自己在这里没有人照顾，子女也不关心，他感到很失望。老人的一番话让我对现在的生活感到倍加珍惜。

在村中还住着很多家中子女无暇照顾的老人，还有没有了亲人和一些退伍的军人。老人们在这里生活得很辛苦，每天的闲暇时间不多，自己睡睡觉，或是找几个人聊聊天，打打麻将，过得很不充实。我开始去的时候就看见有两位老人们还在田埂上干活，旁边还围了三四个小孩帮忙，整个场面让我心酸不已。在我走的时候，老人们都过来送我，说下次一定要再来看他们，我点点头。然后跟老人们打招呼后便告别了那个生我养我的地方。

我又了解了其他一些情况，我认为空巢老人真的需要儿女们

的呵护与关心，我写这次报告也是希望的人可以关心自己的父母与身边的老人，当老人受到重视时她(他)们就不会承受心理和精神上的巨大压力。社会上许许多多的老人，他(她)们各自承受着不同的压力，痛苦以及面临各种各样的困境，无不值得我们伸出援手。而据我所知，只有福利院的空巢老人才真正得到志愿者协会的帮助，可见青年志愿者协会的一大弊端。

因此，我希望我们作为新青年要好好把握自己的学习时间和命运，不仅是为了我们自己过上幸福的生活而努力，同时也是为我们的父母和儿女创造优越的生活条件。因此，我们应尽全力去奋斗，以避免今后怨天尤人。

如今随着我们国家的经济水平不断提高，我们各方面的生活条件也得到了改善，所以，我们更应该好好珍惜眼前的时间，让我们的生命发挥出应有的价值。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。总之，空巢老人的生活条件不仅需要社会的帮助，同时也需要儿女，子孙们的帮助。那就让我们一起携手创造好的生活条件。让辛苦的老一辈人们能够更好地安享晚年。

大学生寒假实践活动总结篇九

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下來，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下，去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖

的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产 and 出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更是有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我

们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就又行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

但是我们又决定还是找一家小一点的公司先试一下，哪怕是碰壁也好。

另外，今天我去了之后才发现今天是周六，公司都不上班的，该死！

今天去了深南路上的光科公司，不是很成功，人事主管不在，而且接待我们的人也很冷淡，所以没有呆一会就出来了，看来这种形式的确不行，那就只能依靠报社了。不过超俊联系的特区报也没有了下文，我和大齐给商报的编辑打了几个电话（由于每个人都说自己不是负责人），总算是联系到了负责社会调查版面的杨编辑，她让我们作一份比较详细的实践计划给她发过去（意思是她会考虑？）。要命的是她要到8号才能上班（报社的上班时间好奇怪啊），看来我们这次社会时间要拉锯战了。

今天还是不顺利。

大齐和那位编辑预约的时间是今天下午3点半，我们到达商报大厦的时候杨编辑还没有来上班，等到4点多，终于看见了一丝希望，她可以说是非常委婉的提出了我们的时间计划的不足方面：心有余力不足。总的来说从我们的计划来看我们要做的的是一个比较大型的调查，但是目前的人手时间和关系精

力都不允许，软件人才的调查商报以前也作过，但是每次都是交给专门的调查公司来做的，并且一般都是以问卷形式来做的，这样比较节省人力物力和时间，我们的调查可以采取相同的形式，但是，我们还是想做成访问的形式，而且调查公司也不可能接受我们几个学生的委托。可以说最后报社给我们的答复就是，不可能给出实质性的帮助，一切还是只能靠我们自己。但报社的一个负责调查的记者可以利用她的关系网给我们疏通疏通。

最后我们确定了4家公司，我负责腾讯公司(要命)。

今天下午厚着脸皮按照记者给的电话和腾讯公司提供联系了一下，然后又打了一个电话才联系上负责人才招聘的何珊小姐，我就开门见山的说出了我的用意(把学院和报社的旗号大肆渲染了一番)，问她有没有时间谈一下，她竟然同意了(实践以来的第一个欣慰)，时间约在明天下午3点，地点就在腾讯公司的401室。看来只要敢做就可以了，接下来我只要准备一下需要问的问题了。

今天，怎么说呢?应该算是成功的吧，顺利的和何珊见了面，不过聊的时间实在是太短了，她的电话非常多，一接就是半天，所以我根本就没有问到什么，不过总算是打入到敌人内部了。

不知道超俊和大齐他们怎样了，和他们联系实在是麻烦。

我们最后确定了一下分工，目前我的工作已经基本结束，剩下的可能就是要协助超俊做一下网上的调查问卷。大齐已经联系上了远望软件，把它拿下应该没有问题。

大学生寒假实践活动总结篇十

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，

更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有时机到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。虽然我所干的工作只是一个小单位的办公室打扫，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的奉献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践实验中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

有时候感觉工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。而且在另一方面，我也感受到了纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行意识到了自己的不足，因为自己没有什么实践经验，处理问习题不够成熟，书本的知识又与实际结合不够严密，没有与人交流的`口才，而且有的东西以前没有尝试过，看起来很简单，做起来却并没有想象中的那么天经地义。但是在那一次又一次的实践中，我正渐渐把那些错误减少。

这次的实践活动还让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问习题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不单单是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。假如我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重

自己能力的培养。

另外，在这次的社会实践中，我还深深的感受到了一个人在自己工作岗位的热情，不管工作的高贵还是低贱，都应该用一颗真诚的心去对待。这无形中使我对自已有了一个更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。也正因为如此，我才懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力。凭着一个人对工作的执着，坚决的信念，那么，就离成功更近一步了。

此次的实践活动，对我来说让我受益匪浅，它让我更加了解社会，而不是去恐惧它，排斥它。无论在与他人相处，实践活动，意志等方面，都有所提高了。我学会了认真、负责的对待每一件自己该做的事，对于自己产生的疑问，都要学会去寻找一个令自己满意的答案。我们是在不断前行中成长起来的，虽然会有很多的坎坷，但我们不怕失败，我们心中都有着坚决的信念，那就是要克制自己在成长中所遇到的困难，坚决不移地朝着自己的奋斗目标前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更多彩。