# 暑期社会实践报告范文（通用15篇）

最新暑期社会实践报告范文（通用15篇）

最新暑期社会实践报告范文 篇1

哲人说：“实践是检验真理正确与否的标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际动身，使主观符合客观。生疏客观事物，要实现两次飞跃，从感性生疏到理性生疏是生疏事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是其次次飞跃。所以实践是检验真理的标准。在当今的高校生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参与社会实践更显得重要，实践的能力强弱，打算着日后工作的好坏。同时社会时间又是我们学校的一门修课，在校学生只有有半月以上的社会实践经受，并写出合格社会时间论文，才有资格毕业。

鉴于此，今年暑假，我走出了象牙塔，走进了社会这个大熔炉，在此摔打，熬炼，以便将来能够从容的融入这个社会。

求职：

对于找工作，我怀着一份忐忑的心情做了不少心理预备：

由于对于社会中求职的一些事情有所耳闻：有些用人单位，要先收取肯定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最宠爱“拖”，拖来拖去。铺张的知道是我们的是时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用高校生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱高校生作传销工作，并说这些都是没有风险的；消遣场所高薪，另有企图，去消遣场所的待遇很高，那是由于老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应当加倍当心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵害女学生。

工作：

这份工作来的不是那么简洁，况且我暗下决心，要作出点样子来，以为以后的人生赢得主动。为此，我作足了思想预备，为自己规定了几大原则：

一，决不破坏公司的法规。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们公司制定了很多的规定，比如：不行以串岗、不行以闲谈等。我要求自己努力工作，不迟到、早退，严格遵守单位的各项规章制度，认真完成领导交办的工作

二，不管是谁，随喊随到。不管有多累的活，我都会很乐观很主动地去帮忙——只要自己能忙的过来。于是乎，我在同事眼里我是个乐观的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三，假如闲着的话就找点事情做。到底是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财宝的，不是白养你的。

给公司的建议：

在公司一个月，不仅学到了不少东西，看到了自己的不足，也看到公司一些有待改进或可以改进的地方，为此，提出了一下一些建议：

1、统一规划市场营销策略，树立起自己的品牌营销略。营销策略的正确性和促销手段的完善是产品成功的保证。产品再好，假如没有正确的营销战略、营销手段，没有精良的营销队伍去组织实施，就根本无从实现市场占有率第一的目标，更无从实现第一民族品牌和猎取创业利润的目标。产品品牌的树立，在质地优良的状况下，除借助宣扬工具外，最终还将依靠我们营销人员的自身高素养，丰富的知识和阅历，新颖的营销手段和技巧、良好的口才及应变能力，让消费者去感受我们的员工、感觉我们的产品、感觉我们的服务，的确让他们从中受益。

2、加强公司内部团队精神的建设，形成创业的集体分散力，形成企业进展与个人价值实现同步进展的激励模式。有方案的引入股权认购期权嘉奖的企业激励模式为团队精神的营造服务。甚至可以摸索企业实现 MBO 来转变企业的法人治理体系和确定把握权。团队精神和创新思维是公司实现可持续性进展的最根本的保证。团队精神的精髓是追求组织的有效性和员工对组织的贡献率，它既是一种精神境界的要求，但更重要的是一种思维、一种方法，它强调一种实战技巧，强调一个组织如何协作，充分发挥每个人的才能和潜力，通过协调和规划，最终促成目标的达成。

总结：

短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，增长了才能，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。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片宽敞的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到熬炼。

纸上觉上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开头的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到格外的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发觉自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

最终证明，对于在实践地的工作——不x管是与客户沟通，还是酒的运输与交货自己都能在边学边做中完成。所以我的感谢高校母校淡化本科专业意识、留意培育全面进展人才的教育方式和实践单位老师、前辈们的急躁指导和挂念。

最新暑期社会实践报告范文 篇2

作为当代高校生，社会实践尤其重要。唯有在社会中充分熬炼自己，才会使自己在实际工作中让自己成熟，在劳动中感受将来社会对我们的挑战。也只有这样，我们这些在高校里养尊处优的所谓天之骄子，才能够在挑战和经受中更加认真地学习和生活，为将来打好基

础。当然，社会实践也能或多或少地为我们取得一些额外的经济来源，以购置自己所需要的学习和生活用具。

大一的这个暑假，正是抱着磨练自己和赚钱的两种念头，我来到厦门投奔打工的姐姐，期望能够找到一份暑期工。在去之前我可是踌躇满志、气焰昂扬：怎么说我也是西大的一员，是一个重点高校生，找一份暑期工，应当没有多大困难吧!可是到了厦门，我才发觉，我极大地高估了自己。这根本就没有我所想的那么简洁。下面我就举一些我所遇到的问题吧：

一、竞争激烈 厦门本身就有厦门高校、厦门理工学院等一些高校。尤其是厦门高校，在国内外享有盛誉，因此我这个西部来的人，面对他们，几乎就没有成功的概率。除了厦门高校，其他的学校应当都不及我们西大，但是，我还是会败下阵来。缘由很简洁，厦门通用闽南语，当地的高校生，即使不会说，也听得懂。而我是一个十足的方言白痴，连最简洁的重庆话都不大明白，又怎么听得懂闽南语呢?尽管我也觉得它蛮好听的。

二、不招暑期工或招满或是证件不齐备 我去过好多的星巴克、麦当劳、肯得基、得克士等需要懂英语的快餐店，却发觉他们早在放假之前就到厦大招了满满的一批人了。我这个吃来的人连面试的机会都没有。这也只能怪我自己了。另外有很多的宾馆酒店之类的餐饮服务行业，都不招收暑期工，这只能够怪我自己事先没有问我姐具体状况了。我曾经尝试隐瞒自己的学生身份，去应聘。到了后来，却发觉也不行，由于我没有齐备的证件：什么健康证、暂住证、未婚证之类的。甭说有，有的我都没有听说过。

三、没有充分的工作经验

我曾经到一个较为大型的网吧里去应聘网管。竞争对手是一个 17 岁的学校生。老板对我格外满足，我也认为这项工作是志在必得。但是，当老板问到工作经受时，我只有在竹子加工厂工作和做家教的经受。而竞争对手却在家里的麻辣烫店里帮忙过。就由于这样，老板最终选择了她。理由是：网吧是个人多且杂乱的地方，要接触不同的人。这需要有良好的应变能力，懂得和特殊的人周旋的能力，这是不行以通过培训获得的。而我是在校高校生，接触的事情没有很多，因此不够格。而我缺少的，也是对方所具备的。

以上都是我在服务行业求职时遇到的问题，既然在这里失败，我就到别的地方去碰运气，没有想到的是，运气照旧不惠顾我。最先到光辉科技有限公司应聘文员。笔试过关后，是面试。原本很顺当的时候，对方突然问到，既然英语对你所学的专业那么的重要，为什么你大一没有过英语四级呢?能否告知我们缘由吗?当时我就晕了。这个问题真的让我措手不及。我知道，英语没有过级不重要，重要的是我竟然连参与过级考试的资格都没有。我照实解释完之后，几乎是抱头鼠窜了。

另外一次是应聘华运软件公司的接线员。一听到软件公司，我想确定是和电脑有关，应当没有那么简洁吧。可没想到，对方听说我是高校生，懂得英文，而且专学一般话，如获至宝，面试几乎没有什么困难就过了。接下来，就要求和我签订合同。我马上警觉起来。便提议先试一天再说。他们没有方法，就让我次日下午去工作地点生疏一下环境。当我借来蓝色的工作服，到达工作地点时，却大失所望。什么软件公司的接线员，所做的只是为一些夜总会拉客的工作。只不过不是面对面，而是通过打电话的方式，。原来该公司在中国台湾兼营好多的夜总会、歌舞厅、酒吧等消遣场所。我们这些接线员所做的就是打电话给中国台湾年轻的男士，以你的"个人语言魅力'让他们到本公司消费，按人头算提成。电话对方大多是不大正经的混社会的人。这算什么工作?在"生疏工作'的过程中，看着那些和我年纪相仿的女孩子用或是娇滴滴或是嗲声嗲气等各种语调(有的甚至粗俗不堪)，给未知男士通电话，想方设法让对方上钩时，我几乎要吐出来了。我做不到那副撒娇样，也无法以自己高校生的身份去从事这项工作。是我架子大，或许是我自作清高，反正我当天就跑了。

最新暑期社会实践报告范文 篇 3

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必需在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于高校生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素养。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中熬炼了自己，这些是我在高校课本上不能学来的。它让我明

白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的沟通技能和理解沟通能力。而沟通和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行'。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

"艰辛知人生，实践长才能'。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很抱负。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，增长了才能，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。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片宽敞的天地里，我们的人生价值得到了体现，通过社会实践，让我们高校生提前了解社会，为将来真正走上社会供应贵重的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

高校生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培育熬炼才能的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。暑期社会实践活动始终是我们高校生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种劳碌，那种期望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到熬炼。

高校生除了学习书本知识，还要进行社会实践。由于很多高校生都糊涂的知道"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书'的人不是现代所需的人才。高校生人在实践中培育独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校高校生要借机培育自己的实践和创业能力。同时在实践中挂念别人。

在这个暑假里，我参与了关于农村教育问题的社会实践，在短短一个多月中，我尽我所能，把我所知道的知识全都交给他们，孩子们也都格外认真的学习着。在和孩子们的沟通中我了解到，他们大多幻想着成为高校生，成为科学家等，对外面位置的世界布满了古怪和憧憬。但当我问到以后回不回家乡的时候哦，大家都缄默了。或许是孩子们太小，不能理解这件事的含义，或许是另一种思想始终影响着他们"离开农村，去城市才不用过苦日子。

孩子们是渴望知识的，农村也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观发生变化，造成人才流失，如今人们的思想不断进步，越来越多的人已经意思到了教育的重要性，但在教育观念上也产生了不同角度的分歧，有部分学生和家长教育观念有些偏激。所以支持农村教育不仅仅知识财力上的挂念，还应是教育人才和教育观念上的挂念。要让孩子们在学习知识的同时学习做人的道理，适应时代进展的观念和大局。

此次暑期实践使我感受颇多，不仅使个人得到了肯定的社会熬炼，也挂念了部分学校生，自我感觉是一次成功的社会实践。

最新暑期社会实践报告范文 篇 4

调查目的：时下，高校生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期乐观参与社会实践，打暑期工、实习体会生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是高校生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参与社会实践、提高自身能力的机会。很多学校也乐观鼓舞高校生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代高校生对社会实践的看法以及透析高校生生活实践状况，从而结合马克思主义哲学分析高校生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使高校生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，查找进展的机会。

调查对象：高校生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而高校生社会实践已成为培育合格高校生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃高校生社会实践。因此这次调查就选择了在读高校生 50 名，其中广州高校 20 名，中山高校 10 名，广东外语外贸高校 10 名，华南理工高校 5 名，广东工业高校 5 名。班级分别为大一学生 5 名，大二学生 30 名，大三学生 15 名。

调查内容：本次调查通过对高校生有否参与过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行开放。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共 50 份，收回有效问卷 50 份。(调查问卷及数据统计详见附录)

调查结果：从调查中发觉，很多高校生都认为兼职是高校生的其次个“课堂”，通过兼职可以学到很多贵重的东西。“存在就是合理”，职业没有凹凸之分，无论什么职业都有其可取与不行取之处，就看自己的需求。不少高校生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是高校生从事的工作，现在都成为了高校生们可以接受的工作。

有52%的同学认为假如要参与社会实践，最抱负的就是到企事业单位进行实习沟通，其次是打工或做兼职占40%;而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%;现在高校生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的高校生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校内销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简洁、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使高校里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满足自己的课外实践能力;12%的学生认为兼职是为以后的求职做预备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，高校生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的高校生已经将打工看得很重了，钱虽然是肯定因素，但是期望通过打工猎取的经验对将来就业时有所挂念应当是更多学生考虑的问题。高校生在打工时间上的弹性还是很大的，这应当和他们宽松的学习环境有肯定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了供应就业指导以及专业课程外，还应当供应实习机会，22%觉得学校应当供应就业体验，至于选择素养拓展和职业生涯规划的各占12%。

调查结果分析：

在调查中发觉没有人在参与社会实践上选择“参与三下乡”活动”一项，说明当代高校生与以往的高校生相比较，他们的求学经受、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，经常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。当前，高校生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方接受人才的两个新标准。高校生参与社会实践是促进高校生素养教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培育创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农夫带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在高校生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参与所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素养的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，打算着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代高校生的价值观主要是围绕自己动身，致使高校生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对高校生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代高校生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素养和运用知识的技能。从高校生活的开头到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为高校生必需投身校内内外的各类实践活动，有助于熬炼品质，提高能力。可见其对高校生综合素养的提高有不行抵触的重要性。不能否认有过打工经受的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，高校期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种转变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在肯定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期进展的一个阶段，是在社会历史中不断进展演化的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是高校生社会实践活动在新时期的深化进展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是高校生活的重要组成部份，培育当代高校生的历史使命感、社会责任感和乐观向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高高校生的综合素养，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为高校生供应了一个发挥自我才能，呈现自我风采的舞台，也是培育和熬炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个高校生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农夫有所了解才行。学生利用假期时间参与“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的生疏国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，假如能引导高校生将猛烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使高校生在人生轨迹上树立起更高的起点。高校生的社会责任意识，应当说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切生疏都来源于实践。实践是生疏的来源说明白亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的进展不断促进人类生疏能力的进展。实践的不断进展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的生疏能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对生疏的打算作用，生疏对实践具有巨大的反作用。生疏对实践的反作用主要表现在生疏和理论对实践具有指导作用。生疏在实践的基础上产生，但是生疏一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，高校生应当乐观参与实践，使实践与生疏相结合。高校生可以通过调查研究了解实际状况，结合所学为政府部门供应决策参考是一件格外有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参与各种公益活动，培育自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以微小之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在高校生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的争辩总结，用他们自己的视角来理解社会，思考将来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热忱。正由于如此，我才渐渐地懂得了一

个道理：要创造自己的事业，就必需付出加倍的努力，靠着一个人对工作的执，坚决的信念会指引着他走向完善的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发觉自己是最幸福的。由于我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，成天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经受。

最新暑期社会实践报告范文 篇 5

暑假如期而至，这个暑假时我高校生活的第一个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的高校生活，必需在学习的同时乐观参与社会实践活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大挂念，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我打算利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家四周的一家印刷厂打工进行社会实践。

我一开头去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、外形、颜色等，有时甚至还要设计出或许的产品的成本与收益。

可是考虑到我本身学经济学的，对什么印刷专业知识一无所知，要让我先学会设计的话，由于时间的关系，可能是不行的，又担忧在设计上有些问题，要明白对于印务公司来说，设计一错，后面的可就全完了，所以我的首先岗位是侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简洁介绍和一些图片，然后排版工人就依据客户的要求细心排版。这种排版和报纸的排版区分还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能消灭的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满足，我们这里还是为了使得产品印刷出的更秀丽更精确　　，还是要对作品检查和修改。回想当时刚来做这份工作时，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简洁处理的，我也不清楚。保持乐观心态，我在排版工人旁边帮忙边学习，挂念接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有肯定的广告的宣扬效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，渐渐对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会渐渐的知道如何来解决和应对这些问题，信任也会有自己的一套道理的和做法，想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8 月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于

是我就来到了有点不情愿的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，生疏了不少新伴侣，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必定的，工作量大也是正常的，污染也是不行避开。

其实我并不行怕辛苦，我知道在这个社会赚钱是不简洁的。我真正在意是能否和同事和上级处理好关系，这将会是我们以后必需面对的实际问题之一，也是今后所对待比较重要的人际关系之一。在这里的经受，潮汕人多一点，的确就好处理的多，到底四周都可以看成是自己人。在实际生活中，可以通过一些细节体现，例如能够一上班，就能热忱的微笑和其他同事打招呼;间或无聊时还能谈谈心，说说话;没事时还能走在一起，边听潮剧，边喝功夫茶等，这些看是很平常的举动是会有良好的影响。当然人人都搞好关系是不行能的，有些同事就不太理解，好像我们的实践是来抢他们的饭碗的，在某些方面提出不一样意见，但是这些人还是少数的。说到底他们都是在为公司服务，也都是在辛苦的赚钱，为他们的抱负而奋斗，我也就不去计较多少。方正我在这里的时间又不是很长，他们做法又不够过分，只要能处理好大部分人的关系就好了，我就心满足足了。

通过这次实践，初步知道印刷工艺中的排版工艺，生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物。虽然时间不是很长，但还是要面对很多实际问题，主要的是生产上的问题，本身就对印刷专业知识一无所知，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多。但这没什么，万事开头难，像那些很一般塑料袋怎么弄来的，我也不知道。但我在这里边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，自己也会渐渐的知道如何来解决和应对这些问题，信任也会有自己的一套道理的和做法。坚信只要乐观心态，尽自己最大的努力来做，有恒心，有毅力，没有什么事是永久办

不好的。

在这里的长达一个多月的时间里，思想端正，道德高尚，对这里的工作也比较上心，表现良好。既没有迟到拖拉现象，也没有缺勤早退，和他人相处良好，没冲突，也没吵架斗殴，尽量保持出一个高校生应当给人的那种好的印象。其实有时这个时间也是我最可怕的时间，一开头是信念满满，渐渐的感觉是要失去信念。在学校的时间其实是最奇特的时间，可以上课，可以看书，可以上网，而不用担忧经济来源，由于自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动那种辛苦。

每当提起这一段印务公司的实践经受，我总是感悟良多，生疏深刻，备受教育。在还有不多的高校时间里，认真的学习专业知识，把握点有用专业技能，为不久之后走向社会做好预备。而将来不管是处在什么类型岗位，只要努力，肯刻苦，信任总会获得成功和收获的。

最新暑期社会实践报告范文 篇 6

高校生活即将结束，踏进社会的最终一个暑假，我打算为自己的高校生活留下秀丽的光荣。利用暑期进行实习，为不久走向工作岗位奠定肯定的基础。将在学校所学到的知识运用到生活中去，在学校所学的都是理论性的知识，而对于实践方面的知识却很单薄。我打算找份销售工作磨练自己，期望在实践之后可以交给自己一份满足的答卷。

在学校学习了很多理论知识，只有将理论与实践相结合，才能够完全将知识所理解，所以，实践也是一门重要的知识。社会和校内将不是同一个概念，要适应社会就要将自己的书本知识充分的应用到自己的生活中去。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延长，也是推动素养教育进程的重要手段。暑假实践可以给我带来适应能力，抓住机遇，让自己在踏入社会之前有机会熬炼自己，充分的将理论知识运用到社会中，为以后踏入社会夯实基础。

从工作的第一天开头，培训了一个星期时间，主要是了解公司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品，这是在销售过程中关键的部分。刚开头的时候总觉得销售员工作很辛苦和单调，沉闷和机械化。要擅长观看顾客，还要擅长言辞，学会与顾客攀谈，让顾客对商品产生爱好。

销售中重要的是销售人员应当真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。我们要依据顾客不同的年龄来推举商品，假如家长带小伴侣来购买产品时，提示他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推举质优价廉，使用操作简洁，适合老年人使用的家电，同时结合家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购家电时，则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并急躁教其使用方法。总之，在销售的过程中尽量让顾客满足，把欢快传递给他们。

作为一名合格的销售员，首先要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。在炎炎的夏日，空调是这个季节的销售旺季，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。空调的外形各部

相同，依据顾客需要进行推举。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简洁一般的事情，但要做好它又谈何简洁呢？例如：当顾客迟疑不定时，你可以急躁的告知他，这时买可以享受活动，可以免费赠送商品，享受打折。在价格上，不要急于求成直接报底价，由于这样会造成有些优柔寡断的顾客打算性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就可以达成购买，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧”，就有可能失去这个顾客，所以肯定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，可能今日只是来看看，但假如我们懈怠了，就放弃了一个“明天”的机会。

在经验的不断积累和自己的不断探究，自己也渐渐的宠爱上了销售的工作，在与顾客的沟通中也渐渐娴熟，销售业绩也渐渐有了成效。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西很多课本中学不到的知识，在实践中我才体会到，在学校学到的知识少之又少，正所谓是：书到用时方恨少啊！通过这次社会实践，我不但生疏到自身的不足，学会了为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，熬炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必需不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在这次实践中学会了很多，“读万卷书不如走万里路”，只有在实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。只有经过亲身体验后，才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

# 暑期　暑期社会实践报告范文二

一、实践概述

转瞬间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平常在学校里学不到的东西,对以后的人生路程有了更明确的生疏，我知道以后个人的进展必需要留意提高自己的综合素养。

在大一下学期我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——_团队。整个暑假我们中的大部分人都在_是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是_学院天下武术协会的成员，其中_是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对学校生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的进展逐步向文武双修过度。

二、时间和地点

地点：儿童公园，_路_学校，_小区，_社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

第一步是市场考察。开头我们几个利用课余时间对社区和学校进行考察，以便我们选择最有潜力的地方进行招生。只有面积大、孩子多并且带有运动场的社区才是我们的进展对象，我们走访了十几个社区最终选定了两个_小区和_社区。对于学校，就没什么要求，只要校长同意我们在他们学校招生就行了，但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。由于要让学校的校长信任我们不简洁，要让其同意我们的招生更不简洁。通过对比我们将学校确定为_学校，由于这所学校离我们学校近，很便利，并且那里的老师大多也知道_学院，所以比较简洁接触。

目标确定了，接下来我们就到学校和校长商量 ，开头我们为学校免费带体育课，并且免费教他们全体教师太极拳，由于那时他们老师要进行一次太极拳竞赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的学校生一边教他们的教师。到了学校放假时候，他们已经信任我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量 能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣扬单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们把报名的同学统计一下并帮我们把钱临时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园，_好开班。

我们在学校免费教课的同时也没有放弃社区，我们印刷好单页后也开头在社区发放。在发放单页之前还有一个关键的步骤，就是征得社区物业部的同意，

由于一般商业性质的活动是不允许在社区搞的。我们分了两批人分别对_小区和_社区的物业部进行商谈，结果花了十几分钟就和_社区谈妥了，可谓是初战告捷，但是在接下来在和_物业部商谈的过程中遇到了麻烦，人家说他们对我们这个事情毫不感爱好，无论我们怎样与他商量 ，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不会阻挡我们在社区宣扬，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我们供应招生用的桌椅凳子，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最终我们不得不放弃在_社区内部做的方案，于是就在社区外面进行宣扬和招生。而_社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告知他们可以免费试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来_社区招了二十四个人；由于在社区外面，_小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等免费试学结束后，要是想连续学下去的话，就依据每个月每人_元进行收费，在免费试学期间，我们必需保证教学质量而且还要培育和保持孩子的爱好，由于只有这样，才能使孩子想连续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。

在试学结束之后能够留下来的只有十几个人，由于是免费，所以在当时报名时，有很多人只是抱着来玩的态度，不过这十几个人也不算少，由于接下来我们还要在学校招生，那里的生员充分。社区只

是试点，只要我们把自己模式、自己的特色搞出来，把经验总结出来，然后在学校进展，肯定能搞得很快并且质量也有保证。

我们的教棵内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四格外，休息格外，练习英语口语格外，再学三格外钟武术。

在社区开班两个星期后，我们就开头对学校招生，由于这时学校要放假了，预备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣扬，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成_元，体育老师提成_元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校四周的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣扬很有利。在开班后又有五个人报了名。

四、我的职务

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣扬和招生以及策划。是三个核心人物之一。

五、消灭的问题

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严；孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特殊是在与物业公司和学校打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

六、收获

1、通过这次办培训班，我们一共赚了_元钱，这部分资金我们并不预备分掉，而是要作为后续进展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。

3、结交了一部分有能力的伴侣。

4、建立了一个创业团队——_团队。

七、实践感受

1、要提高团队的竞争力，必需重视团队整体素养的提高。分散力要强，要求办事效率高，领导者必需管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参与实践时要留意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了体高。

八、目的

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为_是我们理念。

最新暑期社会实践报告范文 篇 7

作为当代高校生，社会实践尤其重要。唯有在社会中充分熬炼自己，才会使自己在实际工作中让自己成熟，在劳动中感受将来社会对我们的挑战。也只有这样，我们这些在高校里养尊处优的所谓天之骄子，才能够在挑战和经受中更加认真地学习和生活，为将来打好基础。当然，社会实践也能或多或少地为我们取得一些额外的经济来源，以购置自己所需要的学习和生活用具。

大一的这个暑假，正是抱着磨练自己和赚钱的两种念头，我来到厦门投奔打工的姐姐，期望能够找到一份暑期工。在去之前我可是踌躇满志、气焰昂扬：怎么说我也是西大的一员，是一个重点高校生，找一份暑期工，应当没有多大困难吧!可是到了厦门，我才发觉，我极大地高估了自己。这根本就没有我所想的那么简洁。下面我就举一些我所遇到的问题吧：

一、竞争激烈

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/775142222043011142