# 推荐寒假社会实践报告论文通用(二篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-12-17

*推荐寒假社会实践报告论文通用一此次寒假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，...*

**推荐寒假社会实践报告论文通用一**

此次寒假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养。这一个月的职业生活还丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的经验和认识，加深了对社会的了解，并收获了不少各领域的心得和体会。

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和他们定义的程度不同，他们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被他熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹他们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比他们少，但是我跟他们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高（短期的工资会高一些），怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比他们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤（如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的）又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的.实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到他们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了他们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，他们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从他们的言语中我感觉到了他们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从他们身上学到了天道酬勤的道理，尽管他们学历不高，但是他们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值

**推荐寒假社会实践报告论文通用二**

一、实践背景

实习对于我们来说是非常必要的，不仅使我们在课堂上学到的东西得到在现实工作中运用，更重要的是能够体验丰富自己的社会实践阅历，尽快适应社会，而且还可以在社会中学到一些在课本上学不到的东西，锻炼自己的社会本能，这样在以后毕业后出到社会就可以以最快，的态势来适应社会环境，投身到自己的工作岗位。于是，在大一大二寒假我都提前踏上社会实习，体验社会工作的压力，下面我就大二到网络科技有限公司做电话营销的实习做一下回顾。

二、实践目的

通过到网络科技有限公司实习，首先，可以对互联网行业做进一步的了解;其次，可以更深一步了解电子商务网络安全的防护措施;再次，可以将本专业所学的知识应用到实践中，不仅可以巩固专业知识，还能进一步提升完善知识框架;最后，感受公司的企业文化，了解公司的管理体制和经营之道，学会如何在企业做事，做人。

三、实践内容

针对央行文件，拥有支付清算系统公司要做安全评估，访问相关客户;

每天下班前对当天电话访问的情况做详细记录，并总结;

针对电子商务网站安全，做产品信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户;

两三天开一次远程会议，做工作汇报总结，发现其中问题，及时做修改及经验交流;

针对高校招生时期，对高校教育网做招生信息，学校信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户;

对已遭受黑客攻击的网站，进行安全漏洞修补宣传，以及防止被黑的措施宣传，挖掘潜在客户;

第一周：开始进入公司实习，第一周主要是培训。

首先是公司的人力资源主管，给我们介绍了一些关于公司的规章制度，和工作期间的一些相关事项。接着就是华南地区总经理和网络安全总监，给我们介绍了这次实习项目的主要内容，让我们有个大概的了解。了解完公司的大概情况后，就开始培训跟项目有关的技术知识了。给我们介绍技术知识的是技术部的主管，为我们讲解了关于网络安全的相关技术，如soc，ddos，流量控制，防火墙等。虽然学过电子商务安全与支付，了解过相关网页安全及支付系统安全的控制技术，但还有很多相关安全技术还是不懂的。经过了技术主管的培训，虽然只是简单的讲解，也扩展了我对电子商务安全方面的技术知识。

第二天，就开始进入电话营销的知识培训了。给我们培训的是客户服务总监，是中国台湾人。由于做这个项目的还有湖南长沙分公司的几个人，所以就湖南和广州的一起开培训会议，通过远程视频三地连接，虽然是通过互联网的开会，但是跟实际坐在一个会议室开会是一样的，你的任何声音，任何动作，其他人都可以听到看到的。客服总监给我们讲解了一些电话营销的技巧以及常用术语，然后发了些资料让我们背熟。

了解了技巧，熟悉了术语，该是考验我们掌握的程度的时候了。客服总监让广州与湖南的的实习生相互训练，即一个扮演客户，一个扮演电话营销员，让我们在完全不知道对方会作何反应的情况下随机应变，大大提升了我们的实践经验。

第二周：第一个任务——针对央行的最新文件，要求拥有支付清算系统的公司要做安全检测。

接受了系统的培训后，就开始正式对外拨号了。所以我们就搜集了拥有支付清算业务的公司的资料，包括公司名称、网站、地址、电话、联系人、邮箱等，然后输入事先已经制作好的表格里。资料搜集后，就一个一个打电话，通过各种方法找到相关负责人，然后询问他们关于支付清算系统的安全检测问题是否已经做了，根据他们的知情程度、是否完成、以及是否有意愿完成、是否继续跟进等将访问的结果记录到表格里。很多时候我们打电话过去，才刚刚报了公司名字后，以为我们是推销东西的，就立刻遭到拒绝。有时候有些公司根本不清楚支付系统安全方面是谁负责的，电话接来接去都找不到负责人。有时候接线员就骗我们说负责人不在，故意推脱。刚开始的时候，屡次的失败让我们自信心很受打击。

每天下班前都要把今天所拨打的电话的访问情况记录整理好，然后发给客服总监，同时下班前客服总监会召我们开会，汇报今天的电访情况，以及遇到的无法解决的问题，与大家进行交流，并想出应付办法。

第三周：开始第二个任务——针对电子商务网站做网页安全宣传。

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息(如价格)进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢寒假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

四、实践总结

1、选择自己认可的工作

两年寒假实践的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢?因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

2、工作安排及总结

每天早上上班开始时先为自己今天的工作做个计划，让自己知道今天要做哪些事。然后一定要在下班前完成它。因为没有计划就不会有行动，也不会有压力，会让自己变得懒惰。工作中会遇到很多你原先没有想到的情况，就要及时记录下来，以待改进。如果没有记下来的话你会很快就忘记。因为每天接触几十个客户，不把每个客户的情况及时记下，回头你怎么可能记得哪个客户说过哪些话呢?临近下班时，就要把今天的工作内容汇总整理好，以便以后翻阅。也把当天遇到的特殊情况或是自己无法应付的情况总结一下，向上级报告后交流下次如何应付。每天都做个dailyreport。积少成多，这就是你成长的见证。

3、专业知识

刚学完电子商务概论，知道了电子商务不只是局限在网上商城这一类，还有isp、icp、idc、vpn等网络提供商。当进入网络科技有限公司，一个做因特网服务提供商的公司实践时，当培训讲了那些网络通信知识时，才发现原来专业知识是那么有用的。当与客户交流，涉及到不少专业知识，而自己无法解释时才后悔自己上课时不认真学好，只为应付考试而去看书的，而过后就忘得一干二净。因此专业知识一定要认真学好，尤其时当你去从事一个技术含量比较高时，对专业知识的要求自然也会高。因此奉劝大家不要只为考试而去读书，专业知识的精通是你区别他人的筹码。

当你接到面试通知后，你就应该去了解你所要应聘的职位。职位的要求是什么，需要哪方面的能力，面试官可能会问什么等等。电话营销，一个我即将要去挑战的职位，当我接到面试通知后，利用有限的一两天时间，我立刻上网找了关于电话营销的相关资料，要求、流程、技巧通通过目一遍，另外也跑去图书馆借了几本电话营销技巧的书来看，让自己对这个职位有充分的了解并且做到心里有底。另外还准备了自我介绍，以及设想面试官可能会问到的问题都准备好。

着装方面，虽然公司没有要求，但是我还是穿了正装去面试。没穿正装你不会扣分，但穿了正装你一定会加分。当众多面试者中只有你一个人穿正装的话，面试官会给你打个很高的印象分，这也是你脱颖而出的因素。所以想在面试中取胜就必须做好前期准备，比别人花更多的心思。如果连寒假实践这样比较简单的面试都不好好准备，那又怎么能够去挑战毕业后的高难度面试呢?

4、公司氛围

当我第一天去这家公司报到时，公司的人很热情，对我们两个初来报到的寒假工照顾很周到，华南地区的副总经理、网络安全的总监也很随和，甚至第二天总监还请我们吃饭。整个公司的氛围很融洽，让人很有归属感。这不禁让我想起了去年在保险公司实习的感受，简直是天壤之别。保险公司的人心机很重，让人觉得社会很黑。而氛围却让我感觉就像在学校一样，大家都是大学毕业的，没有那种沉重的心机，都是敞开心扉去交友的。大家一起看日全食，一起吃西瓜，一起吃哈密瓜。因此我总结出：学历→素质→人品→公司氛围→职工奉献程度→公司效益。因此，如果一个团体想收到优异的成绩时，就必须营造良好的氛围，让成员有归属感，这样他们才愿意为这个团体奉献更多。

五、未来展望

随着互联网的逐步普及发展，社会对电子商务人员的要求也越加严格。为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，作为一名电子商务专业的学生，我们也应该严于提升自身的素质，熟练掌握良好的互联网技术。在校期间掌握专业知识是非常重要的，我希望趁毕业之前还有时间自学电子商务相关技术，进一步提供自己的竞争力，以便在毕业后能以更高的起点、更大的优势去从事一份更好的工作，拥有一个更大的发展平台。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！