# 寒假社会实践报告参考7篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-02-20

*我们写实践报告的时候一定要有属于自己的思考，这样写出来的总结才是有意义的，大多数职场人都知道，实践报告是实践中绝不可缺少的重要环节，以下是小编精心为您推荐的寒假社会实践报告参考7篇，供大家参考。寒假社会实践报告篇1寒假，我进入了深圳宝安区的...*

我们写实践报告的时候一定要有属于自己的思考，这样写出来的总结才是有意义的，大多数职场人都知道，实践报告是实践中绝不可缺少的重要环节，以下是小编精心为您推荐的寒假社会实践报告参考7篇，供大家参考。

寒假社会实践报告篇1

寒假，我进入了深圳宝安区的一家制衣厂当起了一名临时工人。在厂里，我从事的是最普通的生产一线的工作，主要是为已生产好的成衣打包装。

首先简单地介绍下该厂。这家名为宝利时的制衣厂是由一位香港商人开办的，其规模和占地面积都很小，只有两栋厂房和一栋员工宿舍，拥有员工不超过百来号人，工厂环境也比较一般。而该厂生产的服装主要是面向意大利、法国等欧洲国家出口，利润较高，职工的待遇和福利较好，做事的积极性也较高。故虽是小厂，许多员工在这里一待却是好几年。

山，给了我们了憧憬，却成了他们的障碍。当我们在大学里徜徉时，他们却在深山里渴望。为了给贫困山区孩子带去求学的希望，开拓他们的视野，以大学生面貌影响他们的学习和生活，阳光家教社本着“锻炼自我，奉献他人”的原则组织实施了“xx暑期赴秭归县支教”的社会实践活动。

活动介绍

本次社会实践历时15天，经过水田坝乡初级中学，水田坝小学，马营希望小学，茅坪小学，吸引了来自联营村，马营村的64位学生。为满足山区孩子的视野需求，开发他们的思维，发现并培养他们的兴趣，支教团开设课程涵盖“文，体，乐，美，红”等。调研当地，针对具体情况，支教团安排上午上课，下午一对一辅导（辅以娱乐活动），并在中午为留守儿童，家住较远学生提供爱心餐。

课程安排

1。文化课程：我们开设了语文、英语、数学三门基础课程，分析学生基础成绩，加大了英语课程的投入，另外针对基础较薄弱的学生展开了针对性的辅导，对成绩相对落后的同学，起到了较明显的成效，得到了老师和学生的认可。文化课程共计30余节，前后受益学生近百人。

2。素质拓展课程：为了丰富学生的课外生活，拓宽学生的知识面，提高其综合素质，我们同时也开设了手工制作、红色教育、地理文化、影视欣赏、安全教育、历史故事、健康知识、美术、音乐舞蹈和体育活动等10门兴趣班课程。此举更加受到广大学生的青睐。由于时间和人力有限，我们各科分别开设了2节课，学生兴趣浓厚，现场气氛高涨。

3。支教联谊会：为了纪念我们这些天来的支教生活，给本次支教划上一个圆满的句号，支教团在13日下午举行了一个小型汇报演出活动。其中，有学生的美术展、手工展，歌唱表演，秭归特色花鼓舞，学生t台秀，老师们的合唱，音乐伴舞，学生方言相声，家长致谢词等。山里虽下着大雨，却丝毫遮掩不住学生们的激情。他们的表演虽然看似稚嫩，可他们在场上的认真与执着的态度，深深地感动了在场的每一位志愿者。联谊汇演结束后，我们留影依依惜别，将那股不改的热情和美好的回忆都留在了老师和学生的心里。

一、做一名普通的教师

支教对所有教师来说，都是一次磨练，毕竟它打破了原有的生活规律，要求教师具备吃苦耐劳的精神。这一年来，我克服的最大的困难是生活上的，离开自己的亲人，朋友独自生活在陌生的城市，一切都是陌生的。在支教之前，我已经做好了充分的思想准备，不管遇到多大的困难，我都不后退。

来到支教学校，我并没有因为自己是支教教师而对自己放松。为了更好的开展工作，我首先和受援学校的老师进行沟通，互相了解，互相帮助。服从学校的工作安排，任劳任怨。我担任的是一年级的语文教学兼任班主任工作，一周约20课时。其次，严格遵守学校的各项规章制度和纪律要求。做到按时到校，不迟到不早退不旷课，有事先请假，按时按量地完成领导交代的任务。

二、授人以鱼不如授人以渔

刚接手这个班级的时候，我深感到任重而道远。学生需要的不仅是知识的传授，他们更需要的是开阔的眼界、先进的理念和科学的方法。

我所在的学校的学生都是来源于本地农村，不少学生的家长都出去打工了，在家的都是爷爷奶奶，他们对自己的生活还自顾不暇呢，根本没时间管或根本管不住他们的孙子孙女。学生的素质参差不齐，过了一段时间我发现，态度、兴趣和学习习惯不好是影响他们学习的主要祸根。为此我确定了育人目标，帮助改变习惯，从习惯入手，改变他们的学习卫生文明礼貌习惯。告诉他们“习惯影响终身，态度决定一切”。并以身示范，开展不定期的“找差距”活动。慢慢的帮助孩子们养成一些好的学习习惯和生活习惯。班内开展形式多样的比拼活动，激发了孩子们的积极性。同时辅以家访，座谈，谈心，交流……孩子们不知不觉在潜移默化中改变了！这样孩子们不仅学习态度好了，而且学习卫生文明习惯好了，学习成绩提高了，良好的班风也受到了学校领导和教师的一致肯定和表扬。

1、证券业金融专业宏观就业状况（总经理介绍）

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有直接联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。但一般无论是证券或者银行的职位如今都会将职员安排到基层进行一段时间的锻炼。

证券公司业务分为证券经济业务、投资银行业务、资产管理业务、自营业务等。其中证券经纪业务及咨询顾问业务由分公司执行，其它业务均由总公司开展。在总公司（更高级的业务）中对学历和能力总体会比分公司高，一般为优秀的本科生和研究生。

证券经纪业务中，为金融学专业毕业生提供的有证券经纪人、证券（期货）分析师、理财师等，学历要求一般为本科生。经纪人要求人际交往能力强，亲和力强，细心，耐心;分析师则要求对证券行业敏感、熟悉。经纪人薪水根据业务水平而定，多则月薪一万左右，底则月薪xx—3000。

寒假社会实践报告篇2

期末考试一结束，期待已久的寒假便接踵而来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里有些想打工的念头。思考着这个寒假干点什么，作为一名大二学生，我希望大学的寒假能像社会上的人一样，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，朋友便在她干活的开新宇超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是农夫果园，上班时间先是早上9点到12点，下午2点到6点。但随着年味越来越浓，我也是8点上班，8点下班。名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，农夫果园由于各种原因（价格较贵、宣传不是很好）卖出的很少，业务员推行的政策，超市的经理、组长也不及时执行，只能我在两端受气。但是，我坚持做完。除夕的中午，我圆满的把这份短期促销员的工作给完成了。

通过这次实践，我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可以斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

短短的的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，打工的时候我充分意识到了这点，当我签名后，对方看到字的那种表情让我真的\'感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，15天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之位做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

寒假社会实践报告篇3

伴着暖暖冬日，我们走进寒假，公寓里的学子们带上了行李与思念也走上回家的路。大学里的第一个学期正式拉下帷幕，大学生活与高中生活完全是两回事。记得刚军训完我总是在不停赶着，因为教室不固定，因为上课时间之间的空档岔开了时间，但没多久也就适应了。

[回顾]

第一次寄宿，第一次有室友，第一次离家生活，理应有不适应，但我倒还挺享受着这不同于之前的生活，除了没有跟爸妈在一起，感觉其实没有很大的区别。开心认识了很多人，经历了一些以前没经历过的新鲜事。和同学们一起动手做饭，一起吃着劳动之后的饭菜，一起参加课余体育活动，玩起了许久没有玩过的儿时游戏，一起在夜晚坐在草地上聊天，一起为一场晚会筹办、购买食品……静下来想想，真的拥有了很多回忆。回忆同时还是要进行自我检讨，也许因为突然没有多少压力的生活，自己还是有些偷懒，没有像高中一样好好在上课之后好好复习、巩固，很不应该，但过去了再后悔也没用，重要的是抓紧现在，好好把握，多做点有意义的事情。不能总是依靠父母，而是应当活在当下，将来加倍孝顺。

寒假好好思考了一下自己近期的计划，好好将自己的学业完成，一定在平时就要巩固加深，争取考试有满意的成绩。另外在课余时间将日语的课程完成好，多去图书馆读些书，买下的书也都好好阅读，扩宽自己的视野，不同的高度，不同的世界。大学正是人生观价值观快速形成的阶段，需要智者的一些牵引，这样更容易发现自己的兴趣所在，也许恰好在某一个点找到了自己想要坚持下去的目标和力量。同时学生会的工作也要积极参加，认真对待，好好锻炼自己的能力，大胆去尝试，有意外的发现也不一定。机会总是落在有准备的人手上，在做准备的过程中，也去发现机会，争取机会，事半功倍。

[社会实践]

社会实践由两部分组成，一项是做调查问卷，一项则是在服装店当了临时销售员。

①调查问卷是关于独居老人的身体心理情况的一个调查，在调查过程中，感受了许多。老人们大多是六十多岁、夫妇同居，有的子女在同一个城市，有的则在临近城市，所以他们与子女的关系都还不错，看得出来他们还是欣慰的。但同时看着老人们答题，看到他们的答案，免不了还是有些心酸的。有的老人认识的字不多，题目有时念着还有几个错别字，我耐心地跟他们读题目给他们听，一份问卷几页而已，却足足做了半个小时左右，他们也看累了，那时心里只有一个想法就是真是辛苦他们了。

关于一些健康问题，他们有的晚上睡眠不好，有的有慢性疾病，有的中过风、手脚不便，有的会头晕刺痛，看到这些，心里一阵难受。人真的到了一定年纪，一天天开始衰老，头发白了，手颤了，脚不麻利了，就像我们的祖辈父辈，现在慢慢都走向衰老，身体也开始走下坡路，不需要别的，需要的是更多的关心与陪伴。子女不要总说时间不够、工作太忙，等到你有充裕时间了，父母剩下的时间也不那么多了，过一天少一天，别到了后悔的时候才去惋惜，才去自责。题目中有几道题我记得很清楚，“您会感到孤独寂寞吗?”、“您会为一些小事难过吗?”、“您会有时候想哭吗?”，不少老人都填了有时会孤独寂寞，身为男人爷爷们后两个问题大多数是否定的，可是奶奶们答案一般都是会。正是因为这些问卷，让我看到了他们也许平常不会说出来的想法，是内心真正的一些感受。我想子女看着这样的答案也会为之撼动吧，说着没事、不要担心，但父母真的很需要他们。

这次寒假主打便是春节，家家团聚，热闹新年。今年春节大家庭在广东相聚，一起拍合照的时候，那种强烈的归属感是无以言表的，家永远在那里，不论你有多久没回，仍有亲人等候。不管以前发生过什么争执，在快门按下的瞬间，一切不快都被打碎，照片上只有一团和气。愿子女归家路上平安顺利，到家好好陪伴父母，与亲人相聚，珍惜着血浓于水的温情。

②在服装店做销售员说来也是凑巧，正好一个同学在一个大市场里打寒假工，然后就陪她一起体验了几天。为了怎么销售，我好好地思考了一番。平常买衣服的时候自己是顾客，喜欢什么样的服务在这个时候正好能换位尝试一下。我自己是不大喜欢那种一进门，就开始特别热情给你介绍这介绍那的，总感觉有些不自在，但进门不闻不问也是当然不可取的。我的做法就是，客人进店时，我会很热情的跟他们说：“欢迎光临，看看有没有喜欢的，可以试穿，如果有什么问题可以叫我。”我想这样比较热情，同时也让客人有自己挑选的空间，他们心里也觉得自在许多。

另外，销售手段是要有的，毕竟要赚钱。在客人试装之后，我会客观评价，当然要先看看客人是什么态度，是很喜欢，还是犹豫，还是不太满意。如果客人很喜欢，你觉得不太适合客人，这时，你需要委婉表达，比如说试试其他款式，说不定会不错，还是得随机应变;如果客人犹豫，你就将自己想法合适地说出来以供参考;如果客人不大满意，便询问看看还有没有喜欢的，可以再看看。这样下来，看表情，大多数客人还是挺满意服务的。至于价钱问题，店主对于服装都规定不可以还价，所以对于客人的还价，我们都婉拒了，大多数还是通情达理的，但有少数几个态度不太好。几天下来，也卖出了几件外套、毛衣、棉袄、裤子、鞋子、帽子和围巾，成果还算不错吧。

这次的销售体验之后，与社会上人的交往进了一步，社会上什么人都有，以后什么人该避开，什么人该交往，也更加深刻地认识到。同时也体会到了商人的不容易，以后待人处事都要懂得换位思考，能让则让，别花时间在斤斤计较上，吃点小亏是福，俗话说得好，塞翁失马，焉知非福?

[总结]

寒假不长不短，却也经历了不少。与亲人团圆，同朋友聚会，进行社会实践，与好书、好电影相遇，交换感悟。时刻都温暖的亲情，能谈天说地、交换心事的友谊，初涉社会的新鲜与收获，我们仨杨绛先生思念故人带来的达观与超然，为一个念想去旅行子沫的独特视角，用着单纯年轻的内心去欣赏着世界，入殓师里小林大悟从刚接触到时的惊慌失措到后来冷静、温柔而细致地擦拭亡者身体，为他们整理好妆容，送他们体面安详地走上人生的最后一趟旅程，让观影者的敬佩感动油然而生。正是因为这些交往，让自己的心灵也觉得是幸福的，人要多接触积极的事物和人，内心也会是阳光一片。正是因为这些与物与人的联系，自己会慢慢懂得感恩，更认真地对待自己接下来的人生，是为了自己，也是为了对自己所爱的人负责。生活姿态全凭个人操控，人类生来一样的面孔，与别人不同，便是看你如何活。

寒假社会实践报告篇4

寒假的时间不是很长，但我也是利用好，去做了一份兼职的工作，也是在亲戚家的餐厅里做服务员的工作，虽然看起来简单，但其实要求还是蛮多的，本来我也是酒店相关这个专业的，所以对于这份工作来说，其实也是属于自己以后可以去做的一个，而且也是了解的多了，对于自己以后去找工作去发展都是有很大的帮助的。

餐厅的工作除了要熟悉流程，清楚菜品，和客人去介绍，同时对于英语的要求也是比较的高，兼职的餐厅也是有很多的外国人，而且交流上面也是如果你英语更好，那么也是可以做的更出色，得到肯定，并且收入也是不错的，而在实践的过程里头，我也是发现，虽然学了那么多年的英语，但是我的口语其实还有很大提升空间，虽然勉强可以做好工作，但是多余的话语，或者和他们沟通更多一些就不是那么的容易了，而这也是让我明白，自己可以提升的方面有哪些。工作里头，亲戚并没有帮我，而是让我自己去适应，而同事们也是相处的不错，愿意给予我很多的帮助，让我更快的融入到工作里头，每一天都是很辛苦的，但是也是收获很大的。

社会实践，这算是头一次的和自己专业相关的，以前都不是这类的，而更多是志愿的工作，而那些其实并不能很好的锻炼自己，而这份工作，也是让我体会到做好一名服务员工作是多么的辛苦，同时也是有很多的要求，这些基础的工作，自己做过了也是更熟悉，以后再去做酒店管理方面也是可以更好的去制定一些方案，去更好的把管理做好，此次虽然是在餐厅，但是其实都是一样基础，而酒店的餐厅工作也是如此，甚至还有些要求更好，也是让我知道，一份岗位，虽然都是基础的，但是不同的地方，不同的级别，要求也是很不一样，自己要去学的方面还有很多，对于未来也是要多一些思考和去规划好。今后我也是会继续的来做这类基础的工作，来让自己对于基层工作更加的了解，也是能更好的在以后迈入社会更好的工作做好。

寒假的兼职时间不长，但是我也是很大成长以及收获，同时也是看到自身的一些不足和要去改进的方面，回到学校，也是要学好自己本专业的知识，这些理论看起来在工作中没什么用处，但是只有掌握了这些理论，多去思考，才能真的把岗位工作做好，更好立足在职场中去走的更好更远。

寒假社会实践报告篇5

寒假急匆匆地来到，我却还没准备好。有条理的计划表还没来得及制定该做的事也太多太多，很早很早以前，我总向往有一日可以到繁华喧闹的大街去一展身手，可妈妈唠叨个不停，说我还小，我只好一次又一次地放弃这个梦想。

命运之神不会对每个人不公，它总会眷顾没一个幸运儿。这个美丽的假期，我终于实现了这个梦寐以求的梦想，以学校的名义，向妈妈征求同意，妈妈只好无奈默许。

我兴奋的一夜都没有睡着。

第二天，我在妈妈的陪同下，来到了超市的管理处，经过一番协定后，领班同意，并让我负责糖果称重。这是我第一次尝试这份神圣的工作。晚上，人不多，领班便带我熟悉了一下周围环境，并告诉我各类糖果的价格，以及，怎么称量。待我都熟悉的差不多时，领班转过身，没有一点感情色彩地说：\"明天早点来上班就是了。\"

我再一次兴奋。

早早起来，梳洗完毕，与妈妈告别后，我便去了超市。因为是过年期间，人非常多，所以工作量也非常多，我们实习的五个人都忙的不可开交。

工作的第一天，由于还没有亲手称量过，导致状况连连，总是搞混，要不就是反应缓慢，以至于顾客们都有些情绪。旁边的看见我如此窘迫，忙过来帮我，要知道，她可是个热肠子，也是因为有了她，我下来的工作才得以顺利。

领班教我的那些套子，不知什么时候，脑子里一片空白，面对着来来往往的人群，什么都已抛到九霄云外，雨琪看出我的心思：\"我来教你吧!\"我按照她的教法，先把糖果分清楚，然后牢牢记住编码，接着按下‘打印’键，把带有刷码的小票贴到食品袋上面，这样，一项工作就完成了。

随着时间的消逝，超市的顾客量也到了高潮，人们疯狂地抢着年货，我们也一刻不能放松，没有休息聊天的时间，手指很快肿了起来，我没有做声，依然平静的称量糖果。看到我那肿的像包子的手，轻轻对我说：\"我来代替你吧，你先在旁边休息一会。\"怀着感激，我站在糖果区，抚摸着手指，一位老奶奶正挑选着精美的糖果，我看的分明，老奶奶把两种不同价格的糖果混在同一个食品袋中了，我走到老奶奶面前，向老奶奶说明事情的原由后，便小心翼翼地把糖果挑出，耐心地告诉老奶奶，哪些是价格相同的，哪些是不同的，老奶奶明白后，向我微笑，慈祥地说：\"丫头，很少有人像你这么细心呢!\"我什么也没说，只是对老奶奶点了点头，虽然这是件小事，我的心却像抹了一层蜂蜜，无比地甜。

时间过得飞快，十几天的工作生活就这样结束了，我依旧沉浸在在新年来临的喜悦中，这次社会实践让我感触颇深。这次实践不仅让我学会了这份技能，还让我体会到劳动人民的辛苦，他们就是那样，一点一滴地为人们服务，却不求回报。工作的辛苦并没有压到我，反而让我的意志变得更加坚定，我想，这就是所谓的体验生活吧!

寒假社会实践报告篇6

在暑假实践这段时间，我是服装城里面的导购员，该店一共有12名服务员，每名导购员负责几排衣物，每个人都有自己的区域，衣物都由自己保管归类，衣物遗失也由自己负责赔偿。作为一名导购员，每天早上是八点半上班然后在自己打扫自己区域的清洁，拖地，抹灰，擦衣架等等。晚上九点半下班，时间很长，不过该服装城的管理体制是三天休息一天，然后每名服务员轮流到各个卖点。在实践期间，我最怕的是收钱，有时候很可能收到假钱或者给别人返错钱，这些都是自己负责赔偿的。该店有几名管理人员，负责看守货物和兑换零钱，如果电力人员特别多的话，他们还会帮忙买衣服。总的来说，该点的管理和体制都还好，不过也存在很多缺陷需要改进，以下是我自己的看法：

第一：该店应当装修适宜，门面太过老旧。在步行街，服装城共三家，其余两家装修都很好，空调设备很齐全，而本店则没有。本店的顾客对象主要在普通大众，所以每天都有很多人来店里试穿衣服，而店里又没有空调，就会导致很多顾客试穿衣服的情绪烦躁，这就不利于买卖成功，而且其余两家服装城的优势就会更加突出。从成本问题来看，电风扇与空调，从长远的说，这种改进都是利大于弊的。

第二：该店应该设置收银台。对于这样大型的商城来说，收银台似乎是必要的，让店员负责不同区域的衣物，一面要收钱，一面要警惕小偷，还要热情的面对顾客，这对于服务员来说似乎有困难，难免会发生错误，或者导致服务员顾此失彼，不能很好的面对顾客，对服装城来说也是不利的。

第三：该店的管理体制应当修改。例如工作时间太长了，虽然是三天休息一天，但是一天超过八小时的工作，再加上挂货，排货等工作，都对服务员来说很是严峻，我觉得该店应该采取两班倒的工作制度，并且采取一定的奖惩制度，比如说每个月的总收入达到两万就奖励五十块钱，在每组当中选取一名组长，有组长管理她的三名服务员，她来分货，排货等等，这样让服务员有更好的工作环境也能更加激励服务员的工作积极性，并且也减少了管理上的难度，让管理人员能更好的对店里的运作进行了解和处理。

第四：该店应该提高对服务人员的素质要求。大足是世界闻名的石刻之乡，当地有很多国外游客回来观光游览，也会进行购物，该店地理位置很好，很多外国游客都来过，可是店里的服务人员素质都不是很高，学历最高的是高中生，而且店里的服务人员年龄偏大，应当对他们进行培训，要求会基本的英语问答。除此之外很多服务人员的工作态度也很是不好，经常出现辱骂别人的现象，或者不积极给顾客推销等现象。

第五：该店应该推出一些促销策略。为了在三家服装城中进行竞争，获取顾客的好评，我觉得必要的促销是有积极作用的。比如说可以采取有学生证的学生可以打折出售，九折什么的。对于节假日也可以相应的进行促销，该店以往的经营方式是定价销售，不打折不议价，但是对于其他潜在的消费者，我们可以通过促销的方式吸引他们，从而比其他两家服装城就有了一定的竞争优势，赢得顾客的青睐。

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告篇7

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？

在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，开始了我这个假期的社会实践。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。

在中国的经济飞速发展，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就

必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

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！