# 实践工作个人总结

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-16

*实践工作个人总结(通用10篇)实践工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实践工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【实践工作个人总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。>实践工作个人总结篇1活动总结摘要：走进红...*

实践工作个人总结(通用10篇)

实践工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实践工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【实践工作个人总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。

>实践工作个人总结篇1

活动总结摘要：走进红旗渠，学习和弘扬红旗渠精神，缅怀上一辈红旗渠人所做出的伟大贡献。

树立和践行社会主义核心价值观，投身“四个全面”。结合自身实际，组成专项小组走进红旗渠，学习和弘扬红旗渠精神，缅怀上一辈红旗渠人所做出的伟大贡献，提高自己的思想道德认识，为实现伟大中国梦打下坚实的思想基础。

此次行程我们选择了历史积淀深厚的红旗渠风景区作为体验地，了解、学习红旗渠所处的地理环境、建造背景、建造历史，参观了景区留下来的一些具有历史价值的遗迹，并亲身体验了建造红旗渠的艰难与不易。

地理位置：红旗渠位于河南省林州市，在河南省最北部晋、冀、豫三省交界处;主干渠位于南太行山区，山石林立，沟谷纵横。从上面俯瞰，红旗渠就像是一条挂在南太行山上的一条绿带，随山而走，顺山而下。

建造历史及背景：林州市地处太行山脉南部，降水分配夏季最多,其他三季都很少，水资源相对匮乏。据记载从1436年到1949年的500多年间，林县发生自然灾害100多次，大旱绝收30多次。且全县耕地面积较少，产量很低，严重制约当地经济的发展和人民生活水平的提高。为了解决当地的水资源难题，国家在建国后先后三次，大规模兴建水 利设施。分别为1959年到1964年的初期勘探和总干渠的建设修建;第二次是1966年前后的各干渠的建设修建;第三次是从1970年到\_\_年沿红旗渠各干渠和支渠 展开景区和相关设施的修建，以及对老的一批渠道的修固和新建。经过三次大规模兴建最终解决了当地人民基本的用水难题。

我们一行人从郑州坐火车到达安阳，之后乘车途经林州赶往红旗渠，路上所见和资料中描述的大有不同。出了安阳之后山便开始多了起来，山是石山，上面盖着稀疏的植被，高大的树木很少，最多的便是低矮的灌木丛，也许这正是由于当地降水和地形的共同作用，造成了这种现象，也从侧面反映了当地缺水的事实。果然到达红旗渠的一路上没有看到大的河流，就算是小河也早已经干涸，河床上已经种上了玉米。我们看到的最大一潭水，要属位于林州市东边的人工湖，但湖是死水像郑州的人工湖一样，完全没有大山深处那种激荡的活力。直到抵达红旗渠景区,我们才看到一条缓缓流动的小河，河不大,水流也不急，难以想象就是这一条渠水哺育了林州人。但如今林州的用水已不再仅限于这条河，另一条便是在我们头顶的“人工天河”。

如今的红旗渠早已建造成了风景区，由于在早上来的太早，景区还没有什么人，站在山脚也看不到红旗渠，买了票就直接上山了。刚开始的一段路就很长，上了七八十级台阶才到头，当我们大汗淋漓地爬到山腰，我们才真正看见它，真不愧是“人工天河”站在这里向下看就已经令人头晕目眩了，更加难以想象的是要在这连脚跟都站不稳的地方开凿渠道。眼前这些不禁让我想起那部早年拍摄的电影——《红旗渠》。六七十年代的时候没有大型的开山设备，大家修渠只能用凿子和锤子，一下一下的开凿。在那些不能站立的绝壁处更要将人从山顶吊下来，然后被吊着的人像荡秋千一样在空中开凿。看着墙壁上坑坑洼洼的凿痕，依旧可以想象当年是怎样的一副开凿场面 。

今日的红旗渠依旧发挥着往日的作用，不可替代。站在跨在渠上的小石桥上，望着那并不算宽敞的渠道，发现渠里的水依旧在流动，而且是那么的湍急，撞击着碎石嶙峋的墙壁，泛起一层层涟漪;水很清，在这里，水还不曾有过太多人类的侵扰，是那样的纯净，伴随着夏日的高温它却带给我们一丝清凉。红旗渠的护堤和常见的护堤有很大的不同，由于要考虑到地形以及施工难度，建造的护堤普遍偏窄而且是直上直下，有的没有一丝坡度，为的就是给渠道让路，空出尽可能多的空间。就这样景区在修建栈道时只能将其修建在窄窄的护堤上，有的只是在护堤上加装了一排栅栏。景区的栈道很长，尽管它只是红旗渠干渠上很小的一部分，但对于我们来说依旧望不到头，我们沿着它缓慢前行了一小时看到的仍是栈道，难以想象当年前辈们开凿这一段要花多少的岁月，付出多少的汗水。一路走来，看到墙壁上都是斑驳的凿痕，那些都是前辈们用钢钎和铁锤一下一下敲击出来的。上面的每一道刻痕、每一个小洞，都是他们勤劳的结晶，都诉说着当年的光辉岁月。今天的我们已经很难想象当年开凿渠道的场面，但当我们抚摸着那些深浅不一的痕迹，你都能感受到那凿开岩壁的巨响在你耳边回荡。如果说岩壁上清晰可见的刻痕是当年历史的见证，那如今雕刻在岩壁上的雕像则是今人对前辈们的敬仰。看那一张张朴实无华的面孔、坚定向前的目光你能深深感受到当年建造红旗渠的壮观场面;向下低垂的怒吼是他们开山的嘹亮号角，伴随着嘹亮的开山号子，前辈们将自己的一腔热血挥洒在着陡峭的绝壁上;钢钎铿锵，是他们对自然的宣战口号嘹亮是他们对美好生活的向往，深处现在的林州更应感到幸福，因为我们有老一辈的庇护。

岩壁上除了刻痕和壁画，还有更加直接的表达——文。“劈开太行山”五个醒目的大就悬挂在悬崖峭壁上，在今天这个崇尚“人与自然和谐相处”的时代，开到这些难免有一丝诧异，但在那个年代，这却真实表达了一种心境。在那个年代里人们大多还过着靠天吃饭的日子，尤其是在这里，在大旱之年人们只能忍饥挨饿。但就是有这么一群人不甘于这样的生活，他们要打破这个限制，相信“人定胜天”的理念。所以“劈开太行山”就是这群人最真实的想法，尽管时代已有所不同，但其传下来的理念依旧仄仄生辉。今天也许我们不能采纳他“人定胜天”的理念，但我们可以汲取他克服困难，永不言弃的精神品质。

正如上面所说，红旗渠开凿的不仅仅只有顺着山势盘旋的渠道，还有大大小小的隧洞211个。这些隧洞的开凿往往是由于地形条件的限制所以开凿起来难度可想而知。仅仅只在红旗渠景区，我们就曾走过创业洞、团结洞、青年洞等，这些隧洞有长有短，长的有几百米，而短的只有几米。其中最著名的要数青年洞，它总长616米，高5米，宽6.2米，是红旗渠水工、建筑和自然景观结合最为精妙的地段，也是红旗渠建设最艰巨的地段，是红旗渠咽喉工程之一。因参加凿洞的突击队是从全县民工中抽调出来的300名优秀青年，故取名“青年洞”。青年洞除了记录着前辈们的功勋，今天也担当着爱国教育的历史使命，洞口边悬挂着鲜艳的党旗，旁边刻着入党誓词，站在这里有着前辈们的陪伴，重温入党的光辉时刻是每一个共产党员来这里必须经历的。

今天的红旗渠虽已褪去了历史的光环，但其留下来的“自力更生、艰苦奋斗、团结合作、无私奉献”的红旗渠精神依旧仄仄生辉。虽然景区的美景令人流连忘返，但其传承和流露的建造历史更加使人印象深刻，我想来这里的人们不仅仅是为了欣赏太行山的雄伟，更多的则是对昨天历史的追忆，对革命先烈的缅怀。学习和践行红旗渠精神，身为大学生的我们要认真学习其艰苦奋斗的精髓，形成不畏艰险、开拓进取的高尚品格，为“四个全面”建设贡献自己的力量。

>实践工作个人总结篇2

童年生活是一个五彩斑斓的梦,使人留恋,使人向往。在盘县金港幼儿园实习的又两个星期的日子里，我像个孩子一样过着与我的孩子一样的生活。实习生活中发生的一件又一件滑稽开心有趣的事,常常使我更加疼爱这群孩子，更加热爱这种生活，更加珍惜这份情感!

站在充满童真童趣的教室里，我感到全所未有的放松。--年12月5日星期一的早上9点，我在小一班教室听课，跟随着师生玩中有乐，乐中有学的教学，看完前辈们的教学后，我感受到幼儿园教学其实是一个很灵活的过程，教师要运用多种教学方法才能让孩子愉快、积极主动地去学习，才能取得好的教学效果。我在10点的时候上了我的\_节课。课上我用形象生动的语言和肢体表达了课程的要领，并对《小动物真可爱》这节课做出了创新的编排。课后指导老师又对我的上课给予了针对性的点评。通过自我反思和 点评，我更进一步知道了在教学过程中教具制作要大要直观立体，颜色要鲜明，明确了教学目标要依据各地区各班级幼儿的实际情况拟定等经验

--年12月6日早上，由于冬天天气寒冷，学校要求小班的孩子跟着老师一起在教室做操。当那些花朵儿们站在教室里，跟着老师做着广播体操时，动作很是滑稽。可他们是那么的认真，我心里由衷的为他们鼓掌，对他们喜欢不已。当我看到那些幼儿们上课积极发言时的勇敢，我由衷的羡慕。那是一份执著的勇敢，在那么多人的目光下，他们可以一如既往的配合老师，恐怕连我也不会做得比他们好。老师，引导给他们一个美丽、温馨的课堂……

--年12月8日星期四早上，指导老师临时通知要我去给孩子们上课。在我走进教室讲课前，有一个小女孩，她纯真的眼睛充满着尊敬，“老师，你今天给我们讲什么呀?”她认真的说。“讲一个宝宝和妈妈的故事!”我微笑着回答她。她纯真的眼睛里充满了好奇看着我，歪着小脑袋仿佛正在思考着到底是怎样的宝宝和妈妈的故事……后来她又笑眯眯的询问：“会不会是一个乖宝宝和妈妈的故事呢，王老师?” “呵呵，是啊!宝宝真棒!今天宝宝们和王老师一起来帮一个小动物宝宝找妈妈，学习它做一个乖宝宝….”虽然我并没有很刻意去想要怎样构思怎样引入课题，但是有了那一张张可爱天真的笑脸，我已经获得了最大的支持和肯定，我早已把给他们上课当做是每天最大的快乐和收获，所以，跟着我的孩子在一起，我从来不害怕!那节完全没有准备的课我同样大胆地勇敢的上得很成功!

转眼间，又两个星期过去了，离离开幼儿园的日子又近了，心里很是舍不得。

>实践工作个人总结篇3

在这个暑假中，出于三个原因，我在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司找了一份暑期实习工作，一方面为了完成学校布置的任务，另一方面是为了能在暑假中赚一点钱，但是最重要的一方面是为了提高自己的社会经验和工作经验，通过一个多月的实习，我觉得受益匪浅，学到了很多的东西。

一.公司的介绍

杭州老哥帮企业管理咨询有限公司是一个人力资源管理公司，其旨在经营多元化信息服务业务，致力于打造成为中国最大的人力资源信息交流平台，为求职者提供大量的就业信息。公司的理念为：以信息为产品，为所有客户提供诚信，满意的服务!

总的来说，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要的经营业务是以卖信息为产品。公司通过网上发布信息，广告，人员市场介绍等方式来推销公司的信息资源产品，同时也为一些企事业单位寻找需要的人员。因此公司配有专门的业务员，专门的后勤工作人员，根据不同的任务，分配不同的工作，而我则是在实习业务方面。

我是从网上看到杭州老哥帮企业管理咨询有限公司招聘业务员，因此，我是通过公司的面试，严格的培训和说练才成为公司正式实习的一员，而公司也是根据我们任务的完成度来给我们工资的，一般一个月要完成九个单子，每个按30%来提纯，而我们是新人，因此公司给我们放宽了要求，最少要完成两份签约单。

二.公司的管理制度

从公司的管理制度方面来说：第一，公司实行的是考勤考核制度，每天早上八点半上班，下午五点下班，上下班都必须打卡，这样就可以规范员工的上下班时间，并根据迟到的次数给以相应的惩罚，这样就促使员工有时间的观念，时刻都约束自己，注意时间，避免了迟到早退等一些散漫的现象;第二，公司实行责任制，实行了责任制就可以是分工明确，让员工分清自己的工作，做好自己的本职工作，同时实行责任制也就加强了员工的责任感，避免了一些简单的工作由多人来做，而复杂的工作却人手不够;第三，公司采用按劳分配，多劳多得制，根据员工做了多少，拿多少，对于做的好的还给以奖励，这样就促进了员工工作的积极性，使其能够有了奋斗的目标，根据做了多少业务拿了多少工资也是员工觉得公平，不仅增加了员工的工资而且也是公司的经济效益提高，使公司的整体经营状况上升，同时员工又拿到了更高的奖金，因此工作的积极性又进一步提升了;第四，对于正式的员工，公司还实行了福利制度，而福利制度的实施就使员工有了保障，免除后顾之忧，这样就促使员工更加认真的工作，全身心的投入到工作中;第五，休息制度，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司实行的是一星期一休，月底可以休息两天，我个人认为这个制度比较好，因为这样就是员工有了良好的作息时间，而且平时不需要加班，这样的劳逸结合的方式让我们工作的比较轻松，因此员工的工作劲也增加了。

三.产品的市场分析及定位

从产品的市场分析及定位来讲，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要推广五项职业信息产品：兼职服务，短期实习服务，会员服务，金牌服务和猎头服务。这些都是公司根据不同的 制定的不同的产品方案。

1. 兼职服务主要是针对以锻炼为主的广大在校生和一些工作比较空闲的，想在业余时间做点别的事的人，而我们简直服务的服务期限为半年，时间比较长，因此兼职服务还是具有比较广阔的市场。

2. 短期实习服务则主要针对的是广大在校学生和那些刚毕业的大学生，该服务一般在寒假或暑假期间提供就业实习信息，工作时间以及个月为主，以社会实践活动为主，同时为减轻家庭负担的广大实习生。同样服务期限为半年，但是不同的是时间可以间断累加。

3. 会员服务主要针对于社会上广大的求职者，此项信息服务主要以公司的消息面和资源为客户提供适合的各类职业信息，避免客户因盲目的寻找工作而浪费时间，精力以及金钱，客户只需要记住本公司的电话即可。但具体面试或投档需要客户自行选择。

4. 金牌服务同样也是针对社会上广大的求职者，但是此项服务是在会员基础上更加到位深入的服务，我们直接以客户的名义直接选取工作信息，省去了客户直接投档或联系单位的过程，直接享受面试机会和相对应要求的工作机会。

5. 猎头服务则为那些富有经验想要找高薪高职的人而设立的，此项信息服务快速，便捷，直接获得想要的工作，随时电话获取岗位信息，因此客户购买上列服务的同时，自动享有该服务，当客户有需求是才产生费用。

四.竞争地位及存在的问题

从竞争的地位和存在的问题方面来看，面对这个竞争激烈的社会，我们公司所面临的压力是十分巨大的。

一方面，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的产品项目是一个新崛起的项目，其不同于中介，是以卖信息为产品，很少有人在做我们公司这块工作，理由说新崛起的项目应该很容易，其实我们公司却做得不容易。为什么呢?因为我们公司是一个信息资源平台，是以信息为产品，而我们公司所面临的问题就是即使产品，那么则就应该收费，而客户一听要收费就觉得我们公司是一家中介公司，因此对于中介公司的排斥性就使我们公司收到很大的损害。所以，我们作为业务员也就面临着很大的困难。而现在社会中的大多中介公司又成为我们的一大竞争对手，所以，就目前情况来说，公司的远景是广阔的，但就眼下而言，竞争是相当激烈，道路是十分艰辛的，因此公司必须好好把握住机会。 另一方面就是广大求职者对我们公司信息产品这个词不是很了解，或者说是非常少，他们对信息产品则有明显的不信任或者是根本不屑，因此这也是成为目前抑制公司发展的一个重要原因之一。

五.竞争策略

针对市场竞争所面临的问题，公司也制定了相应的解决措施与方案：一方面是通过大量的广发传单，策划广告等方面来使广大求职者来了解我们公司，了解我们公司的信息产品;而另一个方面就是通过我们这些业务员来为求职者讲解业务，拉业务，即为他们 找到合适的工作，也为我们公司带来经济效益。

就目前而言，通过业务员拉业务的方式为我们公司盈利的主要方式，那么公司则需要对业务员进行严格的培训，我们同时也必须做到先推销自己，进而推销产品，通过对比法，软硬兼施法等各种方法来达到我们推销的目的，通过和客户分清利益关系来说服客户相信我们，与我们合作。但是最重要的还是要根据公司给你销售宗旨来做业务，即动之以情，晓之以理，诱之以利。

六.总结

通过在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的实习，我真是受益匪浅，收获丰富。虽然我们公司是一家刚起步没有多久的小公司，但是其的成功无不像我们展示了它的优点。

1.我明白了一个企业管理模式及其管理制度是一个企业首先必须要做好的一方面，如果企业内部自身杂乱无章，那么就不可能取得良好的经济效益，而员工就更不可能为企业而做。

2.要对产品市场进行分析及定位，看看其是否有广阔的发展前景和良好的市场，如果一项产品没有前景，即使公司有大量的资产作为后盾，那也没有用的，因为产品在市场上不受欢迎，没有竞争地位，那么公司是无法盈利的，反而会使公司的权益受到极大损害。 3.要明白公司产品所处的竞争地位及其所处的周边环境，因为只有这样才能根据自己目前的状况作出相应的解决措施，使其在竞争中处于优势的地位。

4.员工制度，员工是一个公司组成的必要条件，因此公司必须处理好员工的相关制度，这对公司的发展与扩大有着至关重要的作用。

5.这一点我觉得是最重要的，那就是要对业务员进行良好的培训，因为公司刚起步，很大一部分就必须得靠业务员。

因此，总的来说，通过这次的实习实践我不但得到了更多的社会工作经验，同时也更加清楚了自己的人生规划目标，这次实习更加丰富了我的专业知识，积累了经验，经过这一个多月的实习，我也认识到自己的不足，为我以后步入社会做了一个良好的基础，而在今后的实习中，我更加应该把握住每一次机会，为自己的目标更加努力奋斗。

>实践工作个人总结篇4

旅游、游泳、割草、实践……说起实践，我就会十分兴奋。因为那是我的\_次实践，我最喜爱的那一次实践。

那天，我早早地起了床。收拾好东西，带好食物，便跟着队伍出发了。我们一行人先到了一个草坪上捡垃圾。我们每个人都拿了一个塑料袋，在草坪上捡起了垃圾。我也不例外。

我和小朱一起在炎炎烈日下带着一顶遮阳帽在草丛中捡垃圾。这里的垃圾多得几乎都看不到小草了呢!我们看着这惊人的场面，慢慢地捡了起来。不一会儿我们就汗流浃背、大汗淋漓了。与此同时，我们的袋子里已经满得再也装不下了。这一次捡垃圾活动让我知道了环卫工人的辛苦和不容易。他们不管是炎炎夏日，还是寒风刺骨，每一条马路上都有他们的身影。他们任劳任怨、不辞辛苦。是我们的楷模啊!此时，我心想：人类真是自私啊!只图自己的一个方便，不顾及他人的感受。就像扔垃圾，大家都扔在路边，有想过环卫工人的辛苦吗?

虽然捡垃圾很累，但是我和小朱一起边聊天边捡就不是那么无趣、又累了。

捡完垃圾后，我们吃了午餐，便坐车到了一个养老院前。进了养老院，我们看到里面住着许多老人。有的在吃饭，有的在乘凉，还有的在看电视……我们帮这些老爷爷老奶奶们打扫房间、送东西和给他们表演节目。我和小朱先给老爷爷老奶奶们打扫房间。我们在一个房间里扫地、整理，忙得不亦说乎。忙完之后，我又给老人们背诵了古诗《江畔独步寻花》。这些老爷爷老奶奶们看了我们这些小孩的表演，都很高兴。他们也忍不住大显身手一番。有些老人表演唱京剧，有些老人表演打太极拳，还有些老人表演跳舞……大家都笑了，都开心的笑了。我看着老人们的笑容。虽然干很累，但是，我的心里却是美滋滋的。

我们不仅要照顾好自己家里的老人，还要去多看看养老院中的老人。因为他们的心是寂寞的。他们有的可能是被儿女赶出了家门;也有的可能是无家可归了……

这次实践活动让我明白了许多道理。让我有所长进。我喜欢这次的实践活动，希望下次还能参加。

>实践工作个人总结篇5

寒假已有几天的时间了，整天在家闷着也不是个办法，我和妹妹早想出去了，于是，小姨答应我们今天带我们出去玩。

大多数工作者已放假，城里的公交车自然很红火，虽然寒风四起，但过节使人们不在乎这些，自然商场是我们最明智的选择。于是，我们来到了崇文门的新世界商场。

说实话，虽然到处搞特价，但商品并不便宜。没什么可买，我们便来到了四楼的文化商场，我和妹妹跑来跑去地弹乐器，忽然看见了一个小屋，里面摆着小凳子和一些像做蛋糕的桌子，我好奇的走了进去，原来是一个艺术小屋。

经询问，桌子上摆的是做陶艺的工具。做陶艺三十分钟10元，如果带走陶艺要再交10元。小姨问我们做不做，我倒要试一试。阿姨揉了揉泥，放在了转的仪器上，只见她双手微微沾了点水，握在泥上，等泥成为圆形，她的一只手钻入中间，使这块泥有了形。

该我做了，我先按照阿姨那样做，使它更圆;可是怎样才能让它变成好看的形状呢?小姨问了一下，我掐了它的脖子一会儿，它立刻成型了，正在这时，我一不注意，它错了点儿位，坏了。可我怎么弄都不行，只好请教老师了，她再次给我弄成了原样，我继续做，做得满手都是泥，最后，我做的一般，没买下它。

通过这次做陶艺，我又结实了一种艺术，感到无比的高兴。艺术无止境，我要多多实践，使知识面更广、更开阔。

>实践工作个人总结篇6

为积极响应团中央、团省、市委关于组织开展大学生志愿者暑期文化、科技、卫生“三下乡”社会实践活动的通知精神，今年暑假期间我院结合实际，突出“举团旗跟党走知识兴农村 技能进千家”的主题，充分发挥校企结合及专业优势，并制定了具体活动措施，组织开展了追寻红色足迹、政策教育宣讲、企业帮扶、技术支农、能源兴农、文艺演出、农家书屋、关心留守儿童等一系列实践活动，向中国共产党建党\_\_周年献上了一份厚礼。

近年来，\_\_电气职院以培育高素质、高技能、高情商的专业技能人才为己任，始终把教育教学质量和学生的素质提升工程摆在重要位置。此次，活动与学校特色专业紧密联系，例如，结合风力发电设备制造与安装专业，学生把新能源政策与新农村能源建设的主题相结合，在村民中宣传、普及节约用电、安全用电的知识，并告诉村民如何选用节能环保的电器、农用机电设备以及沼气设备等。同时，围绕村民生产中常见的农用机具应急抢修、家电产品的维修等实际操作业务，让学生与农户面对面交流，动手解决实际问题。此外，通过走访老战士、与留守儿童谈心交流、宣传农村卫生知识等活动，接受革命传统教育，了解农村现状，培养大学生的社会责任心。

\_\_省第九届“挑战杯”课外学术竞赛活动中获得一等奖邹明智同学结合\_\_企业产品向村民介绍了纯电动汽车并展示了自己产品的优势。二等奖的获得者罗佳俊同学，用自己发明的太阳能热水器优化系统解决了需要放一段凉水才能有热水的问题，大大地减少了水的浪费。风电专业的同学用自己的专业知识结合\_\_企业的风电产品模型，给农民讲授风力发电，能源环保的知识。

在“追寻红色足迹”活动中，大学生参观了\_\_故居、刘少奇故居、彭德怀故居，同时与参加过朝鲜战争的汤志新、刘学荣两位老人谈心，接受革命传统教育。在讲述当年在朝鲜战场奋勇杀敌的故事，谈到今天的幸福生活，刘老语重心长的说：“今天的好生活，你们要珍惜。作为大学生更要学好知识报效祖国。”临别时，老兵们还用标准的军礼送别“三下乡”的同学。

志愿者们在新洲镇志愿服务和调研，他们慰问福利院的老人，送去冰箱;走访贫困户，送去慰问金，在热日炎炎下与农民同劳动体验生活，在黄林偃村建立农家书屋给当地百姓去送去科技致富的书籍，晚上与乡亲们一起观看红色经典电影，并送上了精彩的文艺节目，他们讴歌今天的幸福生活给乡亲们带去文艺大餐。志愿者的身影穿梭在田野，他们的感人事迹留在新农村，一群可爱的大学生，正用自己的行动助推\_\_“四化两型”。

此外，学院还与\_\_集团联动服务社区，学院周边五个社区分布着近3万的职工和家属，建设新型和谐的社区，既能给企业职工带来舒适的环境，同时也给学生带来了锻炼的机会。

活动涵盖了家电维修、法律咨询、房产咨询、手机贴膜、磨刀、文艺晚会、红色经典电影等等方面，真正做到了校企联动共同建设和服务社区群众，贴近群众生活。

“举团旗跟党走 知识兴农村 技能进千家-----穿着工作服走进新农村”明确的主题，鲜活的内容，丰富的实践，“三下乡”社会实践活动让大学生走出了大学围墙，走出了书本。政治宣讲团袁文志同学说：“书本的知识通过实践让我们学以致用，“三下乡”社会实践虽然比较的辛苦，但是能给当地村民带来知识与技能，能对农村的经济发展有所改变，那是一件多么令人振奋的事情。”

\_\_电气职院“三下乡”社会实践活动，受到长沙晚报、\_\_日报、\_\_经济电台、\_\_都市频道、常德津市电视台、等媒体关注并纷纷报道，也受到了当地政府和居民的欢迎。活动结束时，津市新洲镇王学新镇长向同学们致谢：“\_\_电气职院真是一个大熔炉!培养了多么可爱的大学生，你们与农民同吃同住感受农村的生活，工农心连心，给新农村建设带来了知识与技能，希望你们来，希望你们再来!”

\_\_电气职业技术学院从上至下高度重视，大学生“三下乡”社会实践活动，活动紧扣时代主题，卓有成效，已成学生不可缺少的德育实践大课堂。

>实践工作个人总结篇7

我在这次寒假到来的时候积极参与到商场工作中去，以从事导购员工作的形式来积累实践经验，在我看来这方面的觉悟无疑是有利于自身成长的，而且我在参加社会实践的时候能够在导购员工作中积极表现自己，至少这次经历为我将来踏入社会奠定较好的基础，现对我在寒假完成的导购工作进行以下总结。

积极参加岗前培训从而加深对商场导购职责的理解，我明白想要胜任这份工作便应当通过培训期间的考验，让商场领导明白自己是想要真正做好这份工作的，所以我很用心地学习导购技巧并将其运用到模拟对话之中，揣摩顾客的想法并努力向对方推销商场的商品，既要避免引起对方的反感又要尽量多销售商品，对我而言这方面的努力是成为职场人士需要经历的过程，我也很感激参加社会实践的这家商场有着较为完善的培训体系，通过对销售话术以及导购技巧的学习让我掌握了胜任这份工作的能力。

在假期认真做好本职工作从而促进商场的整体发展，作为商场基层员工让我在工作中能够认清自身的定位，即尽量做好基础性服务并为顾客提供合理的帮助，而且还需要寻找推销商品的机会从而刺激顾客的消费，虽然由于性格内向导致自己并不具备这方面的口才，但由于能够兢兢业业得对待这项工作从而得到了领导和同事们的认可，也许在他们看来从未吃过苦的学生是很难在工作中做到这点的，因此我凭借着认真负责的态度在职场生活中成长了许多，而且通过对导购技巧的运用也让我逐渐成长为合格的商场工作人员。

我在结束当天的工作之前会认真进行职务的交接，向同事说明之前自己工作中的具体做法，这方面的交流对于商场的经营与管理来说是很重要的，而且我也会写好工作日志并对自身的做法予以反思，努力改进自身的不足并朝着更高的工作目标奋斗，至少我在寒假结束前夕能够在导购员岗位上做好本职工作了，这说明我通过寒假期间完成的工作实现了自身的蜕变，能够凭借着这份努力为商场发展创造效益让我很有成就感，我也希望自己凭借着这次经历能够在毕业后实现人生理想。

虽然已经迎来新学期却不会再感到迷茫，因为我已经通过寒假社会实践找到了今后的奋斗方向，希望通过这方面的借鉴能够让自己成长为更优秀的人。

>实践工作个人总结篇8

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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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。

因此，为了更好的了解社会，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促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，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”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(\_)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

>实践工作个人总结篇9

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，我们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。

第一次参加社会实践，我明白大学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;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。 不同的时间的社会实践，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。社会实践加深了我们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，增长了才干，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，在那片广阔的天地里，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。我在实践中得到许多的感悟!

我们班同学有在餐厅里打工,他告诉我们在餐厅工作时，别人一眼就能认出他是一名正在读书的学生,他问他们为什么,他们总说从他的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有像他这种不知名遭遇吧!他并没有因为在他们面前没有经验而退后,他相信他也能做的像他们一样好.他的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的他并没有丝毫的感到过累,并且觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来.在餐厅里虽然他是以传菜为主,但他不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉我们这些，我们必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

还有个同学去自家一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，在其中他也是收获颇多，认识到实践不仅增加了他的社会经验，提高实践能力，还丰富了他的假期生活，看着他满脸的自豪，我们大家真为他高兴!

有的同学在自己家的养鸡场里帮忙打扫，一天都没闲者，又是除粪又是喂饲料，[莲山 课~件]她告诉我们她每天都会在脏兮兮的鸡场里待5，6个小时，她说小型的养鸡场很忙，除粪也不是人工，很是辛苦。她希望他们家的养鸡场可以把地面铺成水泥的，那样就不用人每天去弄鸡粪了。

还有的同学在商场里帮忙做销售，小商品一个又一个，价格各不相同，记的头都大，卖给顾客的东西还有可能退回来，陪着笑脸，一天下来，腿都是疼的，脸上的笑容都僵硬了 ，到过年前，商场里人山人海，眼睛睁得大大 的，严防小偷!可这样还是免不了弄错。老板虽也不会骂，可还是心里不得劲，心里一直告诫自己一定要耐心，要用心，要让别人放心。她说在社会上这么一锻炼，她更懂得要努力学习，好好奋斗，让自己以后走向社会更有竞争的资本。这不就是我们要走出校园，参加社会实践的要理所在么,懂得珍惜学习的关键性，认识到学习机会的来之不易，从而更加努力的学习，不枉费爸妈的关心 。起初，她还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使她很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，她也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板，一下子就能胜任了工作了。

还有很多同学都参加了不同的活动

我们仿佛在一段时间里就蜕变成了个大人，懂得生活的疾苦，懂得爸妈的不易，懂得学习的重要，懂得实践的益处!!这下面就是同学们感受到的

一:挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我们才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中,让我们很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,[莲山 课~件]但是具体多么复杂,我们想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我们想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西，最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理

在打工实践的地方,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异! 但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道，这样大家才能服从，才能有助于工作的进行。

四:自强自立

俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,我们有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

五:认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了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。[莲山 课~件]实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，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，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

>实践工作个人总结篇10

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

这次实践我去了派派乐打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗?这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形\_\_\_\_的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

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！