# 寒假社会实践心得3000字三篇

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-01-10

*通过寒假社会实践，我认识到要拥有知识、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。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。为大家整理的《寒假社会实...*

通过寒假社会实践，我认识到要拥有知识、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。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。为大家整理的《寒假社会实践心得3000字三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。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帮助，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，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

　　学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

　　在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

　　本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊!刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，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得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎!我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧!可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是一屋不扫何以扫天下的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

　　由此我明白了一个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

　　除此之外，我还学到很多东西，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

　　20天的打工体如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。做什么事情都要有条理，这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

　　激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winXP操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误，1长1短:显示错误，1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的蓝屏故障;计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、CPU风扇散热不良，六、计算机的电源有?题，七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;二、主板没有供电;三、显卡接触不良或损坏;四、CPU接触不良;五、内存条接触不良;六、机器感染CIH病毒，BIOS被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

　　虽然只有短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

篇二

　　实践目的：

　　为响应我院举办安徽工程大学第xx届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

　　实践内容：

　　此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡-无为县，实践场所就设在无为最核心的地区-无为商之都;此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务;实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容;二：销售地点;三：销售时间;四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

　　一：销售内容;为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇;二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量;三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

　　二：销售地点;所谓天时，地利，人和，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段-无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

　　三：销售时间;就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

　　四：销售策略;对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么?因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

　　当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

　　x月x日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归;但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

　　x月x日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

　　这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

　　实践结果：

　　通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20\_多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

　　实践总结与体会：

　　本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

　　1.天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，天时，地利，人和这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

　　2.价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

　　3.展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

　　当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

　　通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

篇三

　　在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要组成部分，也是大学生自我能力培养的一种重要方式，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。作为专生本的我们，社会实践也不能停留在大专时期的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、提高自己。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，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工作，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。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。

　　实习简介

　　一、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

　　实习时间：

　　实习单位：商丘市虞城县家和超市

　　实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

　　二、实习目的

　　为了了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

　　实习感悟

　　经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

　　我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

　　首先，服务最关键。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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。能获得这种免费的广告，何乐而不为?

　　其次，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

　　再次，提高经营管理水平经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

　　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。

　　社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们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。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。作为现代大学的一名学者，我们应有清晰的头脑，客观的目标，勤奋的努力，来实现我们的人生目标。

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！