

# 2023年大学暑期实践报告 大学生暑期实践报告(优秀9篇)

写报告是一项重要的写作技能，对于提升个人能力和职业发展具有重要意义。小编为大家整理了一些开题报告的撰写要点，希望可以解决大家的写作困难。

## 大学暑期实践报告篇一

南京市太平天国历史博物馆位于夫子庙西侧，是全国目前唯一的太平天国专史博物馆。馆址瞻园是南京仅存的保存完好的明代古典园林。其前身是一xx六年于南京堂子街某王府建立的太平天国纪念馆，一xx八年五月迁址瞻园。一九六一年一月改称太平天国历史博物馆。经过半个多世纪的建设，该馆已成为公认的太平天国文物中心、资料中心和陈列中心。

xx年7月5日至15日，我有幸被该馆接受，在此进行为期十天的太平天国陈列厅简史部分的志愿讲解服务这一社会实践。通过此次实践，获得如下体会：

a□增强对太平天国这段历史的了解，加强专业知识的学习。

b□历史不是一门孤立的学科而是融合了地理、政治等多方面于一体的人文类综合学科。若仅从书本了解历史必然存在诸多盲点，应走进历史遗迹、博物院（馆）等，通过观察实物来增强对相应历史的认识。

c □“天外有天，人外有人”通过与游客不同程度的交流，发现自身存在诸多盲点，触动自己更好地学习。注重分析与比较，地图的辩识等。

接待游客，接触社会人士，增强社交能力，更好地适应社会这一大熔炉。

a□作为爱国主义教育基地，能够吸引八方游客，我们感到欣慰，游客们在游乐的同时进入这片历史丛林，了解历史。这有利于社会人文氛围的养成，同时，“鉴于往事，资于治道”通过对历史的追忆达到治世的目的。

b□外籍人士的来访也提供了中外文化交流的契机。

c□对导游的认识。以前一直以为导游这一职业很简单，通过十天的体验，发现自己以前想法很幼稚，导游尤其是历史方面的导游往往非常精通历史，其学识可以说是学富五车。

d□当代中国大学教育仍存在一些弊端。如何处理课堂与实践的关系，如何创造更多的机会让学生接触社会，在社会中学习，这应是摆在各级领导面前急需解决的问题。

## 大学暑期实践报告篇二

题记：两个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

七月六号下午，我们的期末考试全部结束了，令人兴奋的暑期终于开始了。第二天匆忙去排队买票，在商店买了点零食，打理好行囊。

七月八号，我便踏上了通往温州的旅程。一个背包，里面是几件替换的衣服，两个塑料袋，一点零食，几本书。这就是我要到一个陌生城市将要度过两个月的全部家当。天气热得一塌糊涂，刚没走两步能感觉到汗在肚子上往下流，流到肚脐眼小肚子的‘皱肉’就顺着那条‘肉槽’向着两侧流啊流的。就这样挤上了公交，闻着别人和自己的臭汗味，到了火车站。上了火车很快我便和几个温州同学搭讪上了，我知道我是有求于人的。从上车的那一时刻起，我就知道我已经走出了象牙塔进入社会了。

通过其中一位温州同学的热情帮忙，我很顺利地抵达了我的目的地——瑞安。

七月九日到瑞安，次日休息一天。

七月11日，真正开始了我的暑期社会实践之旅。

我从南昌到瑞安，就好比我从一个蒸笼跑到另一个蒸笼，也是一个酷暑难耐的地方。来之前我的表姐就已经帮我找好了工作，所以对此我并不担心。我没体会过找工作的艰辛。这是我此次之行还未开始就已经是一个遗憾，但这样我心里也着实踏实了不少。就在这一天，我经历了两件我表姐所谓‘一百次也难碰到一次’的事情。于是我便在一天之里做了两百件事，经历到是很丰富，可对我确是个不小的打击。我做的是酒店的服务员，那是一家规模相对来说是还很大的有点皇家气派的酒家。一上班我就穿上了有点唐装味道的制服，一切都来得那么快，也迫使我要很快进入角色。

我们出包厢他苦笑着对我说：倒霉。我说：这样的事情经常发生吗？他说：不会，而且这样刁难的客人也很少见。我如释重负地说：哦。就在这个时候，里面又动静了。这次很严重。事情的起因却是一根很轻的头发掉在了面条里。小伙子使出了浑身解数，还是不能解决问题，而我只能在一旁瞎着急。然后就把主管叫了近来，主管也不管用，又把经理叫过来，我们都出来了。他们在里面谈了好久，偶尔上菜时进去看到经理躬着背在那里说着好话，陪着笑脸。最终经理决定打八折，才勉强把事情给平息了。他摇头晃脑地给我说：见鬼，碰到这样没有素质的客人。我也好不委屈地说：都是我带给不好的运气。他忙笑着说：那里，那里，要怪就怪那客人。我开始怀疑表姐说过的话，她说过这样的事情一百次也难碰到一次。

然而更加不可思议的事情又发生了：其中的一位男客人在买单的时候竟把钱丢在地上。这真是对一个人的奇耻大辱，这

样的镜头我是真的在电视上才见到过，现在却就在眼前。就发生在我的眼皮底下。带我的小伙子愤怒地捡起钱，甩门而出。后来的事情是他还有其他的服务员告诉我的，说是那几个客人很无耻地到经理那里投诉了他，还他怎么没有礼貌，说他怎么服务态度不好，说他甩门而出的时候把小孩碰到了，还告诉经理早点辞退了这样的员工为好，仿佛这酒店是他开的。这真是胡言乱语。这件事情给我留下了阴影，中午一点钟下班回家把事情告诉表姐，她说我也真是倒霉，头一天就碰到这样的事。她说你要坚持，我说好。因为这是我的第一份工作，我不想轻易放弃，还因为那里有我刚认识的朋友，也许到别的地方就没有了这样的人了。

同天下午，三点半我便从家里出发，上班从四点开始，四点之前能赶到酒店吃饭就可以了。我应该是随意而安的人。并没有发觉饭菜的不好。吃完饭，整理好桌子，打扫好卫生，主管就召集我们开员工说的每天都是些老掉牙的事的会。而我，做为新员工的我却很期待这样的会议。会议开始齐唱店歌：真心英雄。然后主管讲话，要我们注意，天气热，但没客人的时候不要开空调，客人不在的时候打打蚊子和苍蝇，还有蟑螂，上班时间不能聊天，见到客人和上司要说你好，上菜的时候要对菜单等等。然后就叫了一个女服务员背酒店的服务宗旨，我已记不太清楚，好象是我们是最棒的，我们是最重要的诸如此类的话。

下午发生了事后想来真是很难发生的事情恰好发生我身上。

我还对服务员做什么还不是很清楚，比如客人刚来我要做什么，怎么招待客人，我甚至什么都不知道。我还有很多东西要向小伙子学习，他在我眼里真的是无所不能。但主管让我远离他，要我独立去看一个包厢。没有跟我说原因，也没有给我机会说不。我就稀里糊涂地被带到了另一个包厢，离小伙子很远，走的时候我还以为能再见到他，没有跟他说再见，而我就再也没有机会跟他说再见了。我很寂寞地站在包厢外，生怕有客人来。我祈祷没有用，客人终究还是来了，但老天

对我也算不薄，我包厢旁的女服务员她微笑地对我说，不要怕，我会来帮你的。这出乎我的意料，真的是好人多。

她确实在帮我，其实应该说是我帮她，几乎全部的事情都被她给包揽了。我只是把菜放到包厢里的搁桌上。我看着她那么熟练地倒茶，很得体地回答客人的话很是羡慕。她对我对我说看你这个包厢的人今天生病了。她还对我说，你也能做到的。我说我很木讷的。她说，我也刚来不久啊，不是都会了吗？我说我怕那些客人。她说你现在看着我做什么就好了，看多了就会了，会了就不怕了。我说真的吗？她狠狠地点了一下头说当然是真的，我干嘛骗你。我说哦，谢谢。她就笑着去招待客人了。我站在包厢外正沉浸在快乐的遐想之中，事情发生了：包厢里的空调坏了。

我对这里的环境不熟悉，找不到电风扇。有好几个服务员帮我找，最后把电风扇搬到包厢里，却发现没有插头。我不知所措地站在包厢里，看着那一伙年轻人有说有笑，有吃有喝。然后一个光头的青年光着膀子说怎么没有风啊？这时帮我的那为女孩正在还古碟。我照时说这里没有插座。光头又说了一句话，让我和女孩无地自容。让我重复这句话都觉得可耻，但是光头旁边一女的竟说真是经典。还哈哈大笑了几声，然后其他的人都随着笑了起来。我当时就懵了，出于本能我也想到了一句恶毒，以牙还牙的话，我知道这句话说出去也会成为经典。但我没说。我不是忍，更不是为了酒店，而是不敢，他们人多而且杂，我单身一个而且人生地不熟。我安慰自己说是识物者为俊杰。

八点钟下班，我拖着疲惫的身体，一个委屈的心，一双眯朦的眼睛，透过五颜六色的光圈看着头顶泛黄的路灯。心里真不是滋味。

晚上躺在床上翻来覆去睡不着。我想着那个光头是如何能说出那样的话，那女的又是怎么无耻地附和。我想着我是否还能坚持。我想着我是否还有坚持下去的必要。我想着老天怎

么对我这样的不公平。然后想不出一个所以然来，我不知怎么的便沉沉睡去。

又是新的一天的开始，但我还是不能忘记第一天工作所发生的一切。在11点之前我得做出决定：还去不去上那个酒店上班。可是在11点之前又让我感觉到这个世界真的是公平的，不要我做任何决定，问题便迎刃而解。不知是谁说过不要做逼择是最大的幸福，这话我那个想起，并深信不疑。老乡打电话说：快，你快来这店里上班。一句话我便屁颠屁颠去另一家酒店上班去咯。

可以说，真正的工作才开始。

这是一家规模和信誉都不错的酒店，两年前还是国营单位，而后被员工，也就是我们现在的老板承包。

我是不敢再当什么服务员的，也没有机会再涉足这个行业。我当跑菜的了，也就是把菜从厨房端到领班指定的地方就可以，想想是再简单不过的事情。一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅（吧台点到），然后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再跑菜到1点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，做事，到八点下班。事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。似乎我在这个范围的多是一些随和的人，虽然事情简单但也要学着做，带我的那个和我同岁的小伙叫经生，我还是很谦虚地告诉他我什么都不懂，我也确实什么都不懂，他就跟我聊天说没什么的。我们专门跑菜的有个所谓的部门一班定里。我们夹在厨房与餐厅之间，也是厨师与服务员的桥梁。

### 大学暑期实践报告篇三

童年的暑假是如此的美好，那时总喜欢约上几个玩伴，一起捉鱼，一起游泳，一起到隔壁大爷家的瓜田里偷吃西瓜。暑假就像一个魔镜，给予了我们所有童年的快乐，但是我们长

大了，我们已经是名副其实的大学生了，已经是国家的栋梁了，正是因为有这样的原因，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。通过这次在工地上当水电工的经历，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早6点到下午7点有时会更晚，只要只要工地有活，中午也没有时间休息，真的好累啊！刚去的前两天我都有放弃的念头，但是我想就这样放弃了实在不甘心，我告诉自己一定要坚持、一定要撑住，不能半途而废。慢慢的适应了那的生活和工作。

刚去的时候啥都不会，只能看着那些熟练的工人们干，如果只看他们干还好，应该很快就能学会毕竟咱是个大学生呀，但是老板怎么会让你在那闲着看别人干，老板不停让我搬些东西，白天累得要死不说，到了晚上老板还要讽刺一样的来句大学生不适合干这行呀。我是气的那个要死呀，工地上有工作图纸，可是老板根本不给我时间看，你说我怎么学得会，但是咱毕竟也活了几十年啦，通过各种方法，很快我就学会了怎么去根据图纸干那些熟练工人才能干的活，可是老板根本不买账，找就让我跑来跑去搬东西，哎，郁闷呀！这日子可真难熬呀，老板说什么都要听，对错都不重要了听就好了。我学会了忍耐，学会了多干活少说话。

人在矮檐下不的不低头啊！没有必要为了一时心快和老板起争执啊！应有大肚能容天下事的气量，心有多大就能干多大的事。用明亮的眼去看世界，它真的好美丽。用心去体会，你会得到意想不到的感觉！生活其实很真很美很真实啊！有多少人没有工作，有多少人天天为了一家的生计而奔波。有多少

小孩没有书读，有多少人背井离乡寻找生活源泉啊！和他们相比我是幸福的，我是快乐的。我有书读，我有家里帮我，给我钱花，不知道忧愁为何物的我现在知道挣钱是多么的不易。我是那么的不知足啊！总想什么都靠别人来帮我，现在我知道了谁也不能一辈子都帮你，伴在你左右的只有空气，只有自己才可以让自己依靠啊！

由于老板实在人品差，我来没几天很多工人就撂挑子不干了，工地上没人会干啦，老板开始奉承般的教我怎么去完成一些难点的工作，然后我就成了这个不大的工地上的主心骨啦（不过此时只有3个水电工了），由于干水电需要拧各种管子，于是没等几天满手都是伤，心里也很痛。但是我不会说放弃，我不允许我自己放弃，人就该有耐力。可是老板毕竟是老板，压榨工人是他的本性，随着时间推移，我的工作量也就越大，真的好累好累。我在这次实践中学到了很多很多。和我一起打工的还有几个农村小孩，他们都不念书了出来打工，家里很困难，没有办法啊。这样我更加珍惜现在读书的机会，这次实践给我带来了深刻的影响。

## 大学暑期实践报告篇四

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司社会实践，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在社会实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成



熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部社会实习工作的。进公司社会实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们社会实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己

所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，社会实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位社会实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——xxxx大学商学院，一直以来对我的

培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我社会实习的集团新疆xx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅xxx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢伊宁分区主管x先生对我的关心，感谢销售主管王先生对我的培养，感谢新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

## 大学暑期实践报告篇五

xx年7月14日，我们怀着无比激动的心情向位于陕西南部的汉中地区进发，途中我们在隶属汉中的勉县和宁强县开展暑期实践活动，每到一个地方，我们都通过发放传单和调查问卷以及面对面和农民同志交流，认真了解当地人民的生活习惯、并拍摄照片，记录在新农村建设下的农村人民的生活状态。

汉中民风淳朴，环境优美，号称西北小江南，向来以发展旅游业为振兴汉中经济的主要来源。但由于地理缘故，汉中交通不便，尤其是属于山区地带的宁强县，是xx年陕西省的地震重灾区。因为人才资源稀缺，所以汉中的科技，教育，文化等诸多方面都落后于与之毗邻的安康，宝鸡等市或地区。

在我们开展调查问卷的过程中，我们发现部分农民朋友竟然不认识汉字，当我们把调查问卷发到他们手上时，有一位农民朋友说：“你们发这些，我不认识怎么办”。这句话对于我们大学生来说是很震撼的，国家对新农村建设高度重视的，新农村建设要求农村人民利用国家的优惠政策积极开展农村生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给与农村的科技技术支援，都需要农民朋友们具备一定的文化素养，如果

部分农民不能识字必然对新农村建设的实质内涵不了解，对国家给与他们的新技术新思想不能接受，从而影响到整个村子乃至整个乡镇的新农村建设的进展。

在我们调查问卷的过程中，当我们问及是否了解国家近几年对新农村建设政策时，许多人摇头表示不知道，当我们举例说到关于农村房屋建设，以及国家免除农业税等方面得话题时，他们才能意识到这些原来就属于新农村建设的政策，只是他们平时都没有系统的了解过国家的新农村政策。

通过这些事情也让我们意识到，作为中华人民共和国公民了解国家政策是我们的权利，也是我们应尽的义务，生活在国家的政策之下，如果连国家的基本政策都不了解，我们很难在国家框定的社会秩序下顺利的工作学习和生活。

这次新农村建设调研，我们在宁强县高家坪村签订了大学生村镇挂职锻炼基地，我们从宁强县的多个村子了解到，很多村子原本有自己的特色产业，但是当人们怀揣热情投入到新型农业生产并得到劳动果实之后，却苦于找不到宽广的市场需求，或者因为外界的收购价格过低打消了再生产的积极性。作为国家最先进的人才队伍，我们大学生应当积极发挥自己的主观能动性以及自己的特长，把网络和计算机引入农业生产环节，利用网络和计算机帮助农民群众获得更多的市场需求以及更多的先进农业生产技术，使他们发展新型农业的积极性得到增长，为增产增收提供强有力的保障。

这次的暑期社会实践活动，我们作为学院首支到达地震灾区签订支教基地的队伍，签订大学生暑期社会实践基地是我们有一项重要的任务。之所以签订社会实践基地的原因有三。

三，就以往所开展的社会实践活动的效果来看，很多队伍到了当地后才联系实践单位，在实践的过程中由于没有了解当地实际情况，因此他们的实践活动是在探索中进行的，但是大学生实践活动的时间很短暂，往往等到大家适应了环境，

摸清情况准备好好锻炼的时候，活动的时间已经所剩无几了。为了有目的的开展实践活动，也使我们的支教活动准备的更充分一些，在我们签订实践活动的同时，我们积极与当地的学校沟通，比如在宁强县高寨子镇中心小学，我们与小学总务老师聊了很长时间，从谈话中我们了解到，该学校的硬件设施在整个宁强县来说是比较先进的，学校的每间教室里都配备了多媒体设施，这在小学教育来说是非常先进的设备，但是该小学懂得电脑技术的人员不多，很多老师宁可在黑板上多用粉笔画图也不愿意利用电脑授课，这样一来造成了资源利用率降低。我们学院对于学生计算机的要求很高，一些常用的办公自动化软件我们都能用到得心应手，因此结合高寨子镇中心小学的实际情况以及我们学院学生的特长，在明年的寒暑假支教活动中我们会尽可能选派电脑技术水平高的学生到这里实习，一来给学生讲述课外知识，二来帮助该学校的老师更好的掌握电脑知识，为他们今后的工作带来便利，也让学生的学习变得更加生动活泼。

## 大学暑期实践报告篇六

时光飞逝，白驹过隙间大一结束了，我们迎来了大学第一个暑假。这样等开学之后我就能成长为师哥了，顿时感觉自己成熟了很多。大一结束之际，暑期社会实践成为这一学年最后一项任务。为了给大一这一年打上一个完美的句号，我们下定决心要做好本次社会实践。

尽管烈日炎炎，也阻挡不了我们做好暑期实践活动的决心，在这恶劣的环境中恰能锻炼我们的意志，参加社会实践也能让我们更加深入了解社会，为我们以后进入社会、驰骋人生打好坚实的基础。既已下定决心，我们便做好了严密的规划，将实践各个环节进行周密讨论之后便开始着手进行。

改革开放以来，农村经济取得了长足的发展，尤其在政府关注三农政策出台后，广大农村的生活面貌焕然一新。同时，大棚经济普遍得到鲁中鲁西广大地区的高度重视，蔬菜、水

果大棚逐渐推广开来。毋庸置疑，大棚经济为改善广大人民群众生活水平做出了重大贡献，为我国全面建设小康社会起到了不可估量的作用。

7月23日，我们来到了聊城冠县冠城镇七里韩村进行了为期三天的大棚科技调研活动，对蔬菜大棚的应用与管理以调查问卷的形式进行了深入调查。通过调查，我们发现蔬菜大棚收入成为七里韩村人民最主要的生活来源，大棚经济成为这里的支柱经济。对大棚的科学管理与应用是保证经济稳定收入的充分条件，大棚科技成为造福人民的敲门砖。

活动同时，我们深入大棚与当地群众一起劳动，体验了一把大棚工作的艰辛，尽管满头大汗，我们心里还是美滋滋的。因为亲身体验，劳动过后我们均颇有成就感，细细想来，农村大棚的劳动也不是想象中那么辛苦。听当地人说，大棚劳动唯一的艰辛之处就是工作量较大，需要每天重复同样的工作，而且棚里的蔬菜很容易得病，需要经常修剪打药。

经历三天的暑期实践活动，我们收获了很多，体会了很多，学到了很多。想来人生就像管理蔬菜一样，稍有懈怠就会就会犯下种种错误，并且需要时时总结自己、反省自己、改善自己。因此，活着就要做到不断完善，才能不断进步。此次活动收获颇丰，因此不虚此行。

最后总结一句，此次实践活动圆满结束，我们小队也圆满完成任务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 大学暑期实践报告篇七

“怎么也没想到这一趟井冈山之行能有如此的震撼”。7月18日，来自武汉理工大学的钱怀冬在自己的感悟中写道。井冈山精神作为具有原创意义的民族精神，以其深厚底蕴和丰富内涵，成为维中华民族和中国人民团结奋斗的重要精神血脉，而理想信念教育也成为全党学践行社会主义核心价值体系的重中之重。

7月15日至18日，武汉理工大学赴井冈山暑期社会实践队在位于井冈山的全国青少年井冈山革命传统教育基地，接受革命传统和爱国主义教育从理论培训，从参观体验和砥砺思想三个方面深入体会“坚定信念、艰苦奋斗，实事求是、敢闯新路，依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神。

“井冈山精神，是整个中国革命、建设、改革当中各种精神的源头。后来的长征精神、延安精神、西柏坡精神，一直到新中国成立以来的大庆精神、航天精神、抗震救灾精神，都是井冈山精神的传承与发展。”武汉理工大学社会实践队在认真聆听完余伯流老师《井冈山斗争与井冈山精神》的讲座后，队友们了解到，要想学习井冈山的红色历史和红色精神，要不断地还原、体验、反思和分享，要回归历史，身临其境，而第一步就是探根寻源，搞清楚什么是伟大的井冈山精神。

挑粮小道、红米饭、南瓜粥这一些看似与队员们非常遥远的词汇却激起队员们的浓厚兴趣和共鸣。当日，全体队员还通过《井冈丰碑》影视教育片的洗礼，再一次体会了革命烈士的伟大。所有实践队员都受到了红色精神的感染，被革命先烈

的大无畏牺牲精神所折服。

随后“三湾改编”、“井冈英烈祭奠仪式教育”、“毛泽东调研的思想方法与大学生暑期社会实践”等一系列体验式、互动式教学，使同学们在领悟井冈山精神的同时，学会去用井冈山精神处理学习生活中遇到的问题。通过整个理论学习的过程，实践队员对于“坚定信念、艰苦奋斗”的井冈山精神，有了更加全面立体的理解，同时井冈山精神也启发了同学们对社会主义核心价值观的思考。

井冈山是绿色的，也是红色的，绿色是山林，红色是历史。为了进一步深入体验历史，武汉理工大学社会实践队的同学们踏上了重温红色历史的一段旅途，震撼、感动、敬仰，始终在学员的胸中激荡和回旋。

“红米饭那个南瓜汤哟咳罗咳，挖野菜那个也当粮罗咳罗咳”，一曲《红米饭南瓜汤》红歌唱动了多少人的心，为了更加完整的体验红军的生活，一顿自制的红军餐是必不可少的，端着一碗南瓜汤，站在这片无数革命先烈们曾经战斗过的土地上，感受着井冈山现在的平和美好，更加坚定了为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献力量的决心；实践队在来到井冈山后就不经想起当年毛主席的挚友袁文才，在得知袁文才的女儿袁长妹现居住在坝上村时，实践队的同学们激动地前去拜访老人。

“这是我父亲当年使用过的马刀”老人展示着祖传的物件、回忆父亲当年依然难掩激动之情，感慨万千。在时间不长的交流中我们再一次感受到了革命烈士当年艰苦奋斗的辛酸历史，一个共产党人到底可以为革命付出多少，这一条红色之路上的井冈山精神到底是一种多么强大的精神力量，再一次使队员们陷入了深思碰撞：回归思想的交流，黯淡了连天烽火，远去了红米步枪，井冈山的星星之火依然闪耀。但思想的交流仍在，一切历久弥新。



为了更加深入体验红色文化，实践队员每天清晨都会和其他在基地高校一同晨读，重温《西江月·井冈山》、《水调歌头·重上井冈山》等经典诗词。实践队还利用早餐前时间，学习红军训练制度进行早操，操练军事队列科目，还积极和其他高校展开训练交流，开展太极拳、军体拳等锻炼活动。“他山之石，可以攻玉”，实践队还就红色传统的各项调研和吉林大学、北京理工大学等高校就新媒体时期的革命传统教育、红色文化下的素质拓展等课题开展交流。

通过三天的学习武汉理工大学赴井冈山暑期社会实践队深入体会“坚定信念、艰苦奋斗，实事求是、敢闯新路，依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神，进一步坚定了在建设美丽中国、实现“中国梦”的伟大事业中勇担重任，为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献力量的决心。

青山不老，绿水常流，井冈山精神绵延不休，伟大中国梦也必将在中华民族的年轻一代的不懈奋斗下，飞扬在世界之巅，回荡在井冈山间。

## 大学暑期实践报告篇八

这个暑假，我参与了黄江镇20xx年高校生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在很多方面也有所提高，例如，在交际才能上，我比以前开朗了，更加积极的去熟识伴侣，跟同学们谈天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；高校生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在高校里的

生活，对高校学习的看法，交流交流一下我们的阅历。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，熟识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行高校生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的困难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残缺，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他谈天，说说话，为他的生活增加一点颜色。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最必要的就是社会的帮忙。我由衷的期望，随着社会经济的进展，我们能够为这些孤寡老人做的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参与了交谊舞培训班。由于培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都特别认真的学习。我知道，我们参与了这次活动的同学都对舞蹈有肯定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的协作，更加增加了我们男女同学彼此之间的熟识。从中，我也变得不再那么的羞怯，能积极的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。由于，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人材。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，由于这是考验我们才能的时候。我们也只能连续坚持。最终，我们最终完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发觉

我们的调查工作和其他组还有肯定的距离，有肯定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。由于，我们从中学到了很多东西。无论在士气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变才能方面，我们都有了肯定的进步。所以，我们是获益不浅的。最终，我们进行最终的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了宽敞人民的全都好评。为什么这么说了？由于他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着酷热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的埋怨，由于，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的困难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不简洁啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在很多才能上都有所提高。我真的感到很兴奋。

## 大学暑期实践报告篇九

暑假，有幸进入联想武汉有限公司实习。在这短短两个月的时间里，伴随着联想人和联想实习生们，我度过了一个充实且意义重大的暑假。

两个月的经历，留下了很多美好的记忆；两个月的体验，成为了我人生宝贵的财富；两个月的感悟，激励我不断地学习成长。

话题一：联想

知晓联想这个品牌究竟是在哪一年，我已经忘却，但敢肯定的是那是很久以前了。还记得在20xx年奥运会前后，联想作为北京奥运会赞助商时，国人的那份骄傲。真正与联想亲密接触是在自己拥有联想笔记本时，也正是那时起，自己不再仅仅只是联想的品牌知晓者和认可者，更是联想的产品使用者、联想售后服务的享受者以及联想的品牌拥护者。而联想暑假实习之旅，让我更深入的认识联想，结识联想人，更也有幸成为半个联想人。

联想的成长经历和重大记事，以前听过、看过很多遍，也深知企业发展之不易和联想一路走来风风雨雨。产生更多共鸣的是联想的使命和价值观。正若其所言，在暑假的两个月里，我所接触到的一切，都显示了联想践行这一切的决心和勇气。

两个月的时间，我了解到了联想的产品、分销、终端、推广、企业文化等等，而这些集合成了自己对联想更深的认知和情感。

## 话题二：面试&产品及销售培训

七月六日，参加了联想的群面，通过自我介绍、小组讨论、总结发言以及点评等，初识欢哥、璐璐姐以及来自各个学校的实习生们。

八号下午，参加了公司的培训。公司各部门主管和经理对销售技巧以及联想产品进行了讲解。通过培训，我了解到了更多联想产品知识，基本把握了联想的消费类产品线以及基本的销售技巧和说辞。同时，欢哥向我们介绍了暑假实习的任务以及暑假期间公司的一些线上和线下的活动，并询问了我们各自的需求。而至此，我们的实习正式拉开序幕，期待和兴奋不言而喻。

## 话题三：站店

严格的说，我共站了九天店，其中两天在武汉唐家墩工贸，七天在赛博三联店。通过站店，我全面接触了产品、销售、顾客以及销售人员，同时也与同行的实习生建立了友谊。由于渠道不同，九天的站店是两种不同的体验。无论是产品种类、定价、销售方式及技巧，还是顾客类型，都有明显的差异。也因为这样，我对渠道和销售终端有了更深的感悟。

重要的是，这是个真实的接触和体验，我们面对的是实际的销售和市场，而非形而上的东西。我处身于一个真实的市场或销售氛围里，接触到了处于销售一线的销售员，参与了产品介绍和销售诱导的全过程，观察到了来购人员的言行举止，见闻了完整的销售过程等等。而这是不参与其中，无法得到的东西。此外，在闲暇时间，我发现自己所接触的一切都值得思考，值得观察，然后发现，所有的一切都并不是那么简单，所有一切都可以深究出某种道理。