

寒假实践活动报告 寒假社会实践活动报告 (优质9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

寒假实践活动报告篇一

人们都说：劳动最光荣。这一天，我去居委会劳动了一天。

当我在切身体验劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精华。劳动确实很辛苦，但却是苦中带甜的。劳动的感受，在劳累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们平常的学习生活中所能触摸到的，这种感受是作为一名劳动者内心深处的，最平凡而又殊于一般的感受。

这一天，我去居委会干了一个上午的活儿，居委会的负责人让我去小区里面刮小广告。我快乐的应承了下来，心想，弄小广告有什么不容易的，拿手一撕不就成了！于是信心满满的拿着负责人给我的铲子和水桶就走了，谁知道事实和想象是有差距的，而且差距还不小。

我先找到一个贴在地上的小广告，貌似真的很难弄，拿铲子刮了半天也没有太大的结果，本想放弃，然后去干点别的事情，但是不服输的性格使我想通，还没有什么事情能够难倒我呢，然后，我就在哪里冥思苦想，想主意我就突然想起一次下雨天走在路上时候的情景了，被水冲过的地面上的小广告，很容易就掉了，所以我想到了，将小广告上面弄上水，等了2，3分钟，果然，很有效果，拿手轻轻一撕，小广告就掉了。

看到自己想到的方法获得了成果，当时心里挺兴奋的，于是更加满怀信心，去劳动了！呃…经过一番努力之后，被我清除过的地方确实看着干净，整洁多了。

我想，通过自己的劳动，自己动手动脑解决了问习题是我收获最大的，学习亦是如此吧！而且北京奥运会也开始举办了，作为北京人的我，为北京的环境美化奉献出自己的一份力量也是我乐于做的，什么事都要从小事开始。绿色奥运、科技奥运、人文奥运。我们将为实现这样的理念而努力，用自己的实际行动为奥运会的成功举办献出自己的真情。通过这次实践，给我留下了深刻的领会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导；不做，你是困难的俘虏；而我在实践中收获了许多，同时也发现了许多本身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己！

寒假实践活动报告篇二

第一次全方位、近距离的进

自己的才干能否被社会所供认。想经过社会实践，找

对本身价值能够进行客观点评。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的决心和意志。我是一位大三学生，行将走上社会，更应当提前走进社会、熟谙社会、习气社会。

寒假实践活动报告篇三

伴随春节的来临又一次迎来我的寒假，在假期里我不仅放松自己尽情的狂野，对于这个特别的假期我想做些义务劳动尽自己的绵薄之力。新年来了，到处张灯结彩，而在这喜气洋

洋之际，还有许多人孤苦的守在低矮的小房里，那么就让我们帮助乡里的孤老者做点事情。近来几天我们一直忙于打扫社区卫生，帮助村里的孤寡老人，帮他们打扫房屋，收拾庭院，还有和他们进行交谈，讲学校乐闻，说新年趣事。每每看到他们那幸福的笑颜，我知道老人的心，因为我们的努力而倍感快慰，也许他们体验到的是新一代回报的真心。而对于我而言这短短几天的相处和付出。让我觉得这个假期充满了色彩，甚至于对人生来说也如此。就是这短短的几天让我收获了很多，也许在别人看来是那么的小事，甚至于微不足道。

我们这次开展的义务劳动有着很大的意义，一方面，劳动是美德，而我们学生由于社会条件的种种因素，对这种美德有过疏远的意识，但这样的活动的开展，正好是促使我们把自己将要丢失的美德牢牢的握在手心。外出活动又何止是接触社会，而做这些活动又何止是陶冶情操！我想，如果这样的活动成为一种趋势，那我们就会在潜移默化中拾起我们所有中华民族流传至今的美德，那么，中华民族屹立于世界的日子就在近在咫尺了。我想，这决不是自我夸奖，这怕是一种自我鼓励，我相信华夏儿女会用他们无比强大的智慧与力量承担起这一项项永不过时的使命。

（一）一组同学来到了宁乡玉潭路，帮助扶老帮幼

这是一位男同学在马路上扶一位年过花甲的老人的场景，这是小雷锋的行为，同时呼吁广大同学、朋友、青年同志们能够学习这样的雷锋行为，向雷锋致敬！！

（二）一组同学来到一环路，同学们开始帮助捡垃圾

这是我班一女生丢垃圾的场景，看看那地上，行人丢的垃圾都没留意丢在了外面，您可能在想丢一点没事，但卫生是靠每一个人积累维持的，垃圾又何尝不是一点一点堆积起来的？所以，在这里真心的呼吁大家爱护环境，保护卫生，我们同

住地球村，爱护她是人人的责任！同时我们感悟到：伸出你的手，制造一片美好！

（三）一组同学来到春城路做起义工活动，新的一年即将到来，辛苦的环卫工人们又为社会奉献了一年，他们不曾停歇，不曾埋怨，早起贪黑，风吹日晒，坚持为城市作出贡献，为大家提供一个方便。这是我们的同学在帮助倒垃圾，不怕累，不怕脏的精神值得学习，向身边的这些人看齐，献出你的微薄之力，城市将会更美好！

这次的实践活动圆满的结束了，在这次实践活动中，同学们感悟至深，既让自己得到了锻炼，又给城市做出了贡献，出一份力，回报的是一份欣慰！

也许我们这个年代多的是高科技，也许同学们以后的志向很高远，也许大家的梦想是坐在班公室安稳的工作，但当你们玩游戏玩到累了的时候、工作到疲惫的时候、窝在家里窝腻了的时候，出去走走吧，你会看到不一样的世界，美丽的自然界、乡间温馨的场面、各种有爱的场景……当然也有被破坏的一部分；你亦会听到不一样的声音，有社区里的议论声、党决策后的民生反应……当然也会有贫困的呼叫声以及求救的声音……在这些时候，大家更多的是需要思考与行动，参与大家的活动，帮助弥补社会残缺的一部分……最后，预祝大家新年快乐，万事如意！

“过大年、学雷锋、做义工”社会实践报告至此，活动很成功。感谢大家！

寒假实践活动报告篇四

实践内容：在上一次的社会实践中，我就已经在此单位工作。想锻炼一下自己并且也能有点收入。于是，我这一假期很荣幸的再次在此单位工作。我的工作不仅教初一到初三的数学班。而且，每天至少要给一个学生做学习计划。包括和学生

家长沟通如何管理孩子。也可以说我一天的时间安排的满满的。我每天的8点开始上初一的数学，9点半下课休息。11点20开始上初二数学连着上初三数学一直上到2点20。闲下的时间就打电话和学生家长预约时间给学生做学习计划。最开始的几天讲完课。晚上时嗓子很不舒服。吃过药就好多了。由于，一定的教学经验。在课上我运用自如，偶尔和同学开两句玩笑，缓和缓和气氛。在我看来初二班很轻松，学生们学习都很好，也很听话，认真完成作业。但初三班让我很头疼，学生的基础本来就很差，有的我以前教过，我教育他们时，竟然不怕我。还有的，搞小聪明，认为自己会了就不听课，虽然我提问的问题他都会。根据这种情况我找他们单独谈了谈。并且根据他们喜欢做题来看。我讲完课后，最主要的就是让他们到黑板上做题。用了这种方法后，他们的学习兴趣有了很大的提高。在结束教学时，我们也组织了一次考试学生们的成绩也有所提高。这使我很欣慰。

我的性格使我能够和同学生们很好的沟通。在经过一周的辅导后，我对学生的学习情况也有很深的了解，这时上课也非常的轻松。但是，也有不明白的。不太明白的就看下讲解。我很用心地去教，学生们听得也很认真。练习题同样做的也很认真。但并不是一切都很顺利，我记得有一节课，快要下课的时候，两个小女孩不回答问题了，仔细一观察原来两人生气呢，当时我就着急了，开始劝她们但是怎么都不好。幸好一会就下课了。之后，在上课的早上，我发现两个小妹妹像什么都没有发生似的。说说笑笑来上课。最让我高兴的是，又一次两个女孩问我：“老师你下次假期还能来吗？我俩喜欢听你的课。因为你在给我们上课时，和我们有眼神交流。”当时我真的好感动，这说明我的付出得到了肯定。

实践过程：

首先，上课之前认真的备课。根据学生的需要将课程进度分出来。一共是26节，每一节用根据教科书我们买了相对应的练习册“5+3”。这样，每天除了看书之外还要先把练习册上

的题做一遍。

其次，课前提问。每次上课之前我都会针对上节课的内容进行提问。能够使内容记得牢靠。没有记住的同学，我都会很委婉的罚他写两遍，都得同学都笑了。当然5分钟就写完了。这样，即缓和课堂气氛，又记住了知识。

再次，讲授新课。学生们听的都很认真，偶尔有爱捣乱的男孩子不听课。我便总是提问他，提醒他认真听讲。我发现现在的孩子真的挺聪明的，在我的引导下，我还没有把知识点点明，他们就已经自己总结出来了。这样我感觉给他们上挺轻松。最后，做练习。有时间的情况下，就找同学上黑板做。没时间找同学说下答案，然后我来讲解。有的学生还不清楚学习的方向，因此，针对这个我又有了给学生做学习计划的工作。这个相对于给他们补课轻松了些，只要根据同学的学习情况制定相对应的学习计划。并且，隔一星期都会有考察。但最重要的就是学生的心理辅导。一般来做学习计划的学生都是不喜欢学习的。这就要抓住他们的心理特点了。还好，我做学习计划的学生成绩有所提高。我很是欣慰。实践的感想和体会：

第一，从事教学工作需要“专心(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。我找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎么教”也毫不敢马虎，。我想是我的认真感染着他们，所以他们也是那么的集中精力。所谓有付出就有收获嘛。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对不同基础的学生，他们敏感，问题也较多。我们我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的问题要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

第四，我通过这次为时四周的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

寒假实践活动报告篇五

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。

一、萌生想法

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家

里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

二、进货

这么爽快就得到爸爸的支持，我当然刻不容缓的就联系好了以前的那个小老板叫他帮忙进鞋子，然后就是选鞋子款式，码数，谈价格！

刚开始那老板就是把库存有的鞋子的图片跟有的码数，价格发邮件给我，让我挑。我挑了一些我自己觉得好看的发给他看。他看后给我说了一些他的建议，他说我选的款式太多六十双鞋子就有四十多个款，很多款都只有一双，他说这样顾客在买鞋的时候看到了自己喜欢的款式可却没有他能穿的码子，那他总会觉得还是那双没有码子的款式好看，而没有心情去挑选其他的款式了！我仔细想想有道理就删掉了些库存码数不全的款式。他还建议我那有三个款全白色的去掉一些，因为白色很容易脏，而现在的年轻人大多都懒得洗鞋子(然而因为我个人很喜欢那三款鞋子就没变动它)，另外他说篮球鞋少拿些(当时我选了十双)篮球鞋进价高，卖不了高价钱，因为我觉得如果他看了喜欢贵一点他也会买，也就没有少拿了。她还给我推荐了一款咖啡色的鞋子，说现在成熟的男性会很喜欢，我拿了四双。码数女款35到38,共24双(在学校卖时36码卖的偏多，所以我选的码数里36码的占多数)，男款39-43共36双。

三、再次说服爸爸，得到经济支持！

款式，码数都挑好了，价钱也谈妥了，这会我那同学突然说他和我合作不了了！

这会我爸爸就不同意了说我一个女孩子家家的那么几大箱子的鞋子，逢3，6，9赶沙心圩(距离我家5里路程没公交得走路

大概要45分钟)，逢 2，5，8，赶万田集的(距离我家15里早上七点有一趟公交)，他怕我一个人太辛苦了中途会受不了打退堂鼓，说什么都不同意我一个人去做这个生意了。

我准备了那么久，那么信心满满的时候怎么可能说不做就不做了。我不甘心，我不停的劝说，可他的态度依然那么的坚决，不行。在这中间的几天里我满怀精心准备大战特战的希望就这样被破灭了，好几次看到爸爸那么坚决的态度我差点放弃了，还好我的一个亲爱的朋友一直在我身边鼓励支持我叫我：如果是自己想做的，无论遇到什么困难都不要放弃。经过一次又一次的游说我感觉到爸爸的态度缓和了些，我就乘机跟他说了我的想法，我已经做好了万分的准备，好的坏的都想到了。第一种情况是卖的很好，每双鞋子赚五十，那六十双就可以赚三千了；第二种情况是卖的不怎么好，那我到年底降低点价格按每双一百元卖，那我也能赚个千把块啊；第三种情况是低价都销售不出去，我有个同学的朋友在市里开了鞋店说可以帮我代销。这个时候我父亲还是不怎么同意，他觉得在我们家那里这样品牌的东西卖不通，要种田的伯伯拿出他们辛苦赚来的钱去买你一双百多块鞋子，那是简直是要他们的命。更觉得我的准备都是想当然，根本没有实际的了解调查。这时我已经无所谓理智只是铁了心的要去做这次生意了，于是跟他保证我绝对会坚持到最后，还放下狠话说年前一定会把本钱还给他，如果还不了那么下学期的生活费我自理。我爸爸看我态度那么诚恳也就勉强答应给我五千块本钱去弄六十双鞋子和一些袜子。鞋子在我还在学校的时候就托运到家，只等我一回去就着手卖了。

千辛万苦总算得到了爸爸的经济支持，我按捺不住开心的留了眼泪！一切准备就绪，我一心一意的准备好考试。

四、为“开张”做好准备

回到家第二天是农历十三我去了集市里找到了摊位，找到了出租三轮摩托车的运输鞋子。十五就开始我为期半个月的卖

鞋子的生活。

五、销售过程

每天我的闹钟是六点半，来不及吃早餐就的赶路赶车。天有不测风云，这年的寒假还特别的冷，似乎是在考验我!一直都是阴雨天气，气温在1°左右，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，我坚持着!

第一第二圩日一双都没卖出去，这是在我意料之中的。可是到了第三个几日圩里的人都走的差不多了，还是一双都没卖出去，我开始有点急了。我坐在摊位前静静的想着这两天的情形，很多人看，也都觉得鞋子好看但是一听到一双鞋子要一百多都避之而不恐。我跟他们说这是李宁的品牌货，可是他们根本不知道李宁为何物，我给他们介绍，可是还不等我介绍他们就走了或者肯听的也说农村人要什么名牌，好看便宜就行了!还给我看他穿的解放鞋说这几好啊便宜还耐穿!我仔细的去观察了下别的鞋子卖家，发现大家都愿意去买那些好看，便宜，质量差一点也没关系的!所以在农村好东西不一定好卖!所以做生意钱一定要对地方的习惯，消费水平，商品认知进行调查分析!

可是鞋子都进回来了只能努力卖出去。因为我觉得只要他在我的摊位面前停下来了，我就有机会卖出去鞋子!。所以我更耐心的为每一个过来看鞋的人讲解这个品牌，挑选合适的款式，让他们有兴趣去试穿，刺激他的购买欲望，从而产生购买行为。虽然大多最后会满意鞋子，满意我的服务，但还是会因为不舍得而放弃购买。但是没关系，只要越来越多人了解了，就会有越来越多的机会!日子一天天过去，越接近年末，来买的人也越来越多。

六、年末清查

在年末清查鞋子的时候，鞋子还存有十四双，和登记的卖出

去的鞋子四十五双，对不上数有一双差，可能是因为我一个人忙不过来在人多慌乱中出了错，于此做生意有个合伙人会比较好，出了事有个商量的人，在销售过程也可以分工合作，少一点错误发生机会，一个人不仅累还因为个人精力有限，很多事情会顾及不到而做不好！。然而就卖出去的那些我发现，我认为不是很好看的，但码数齐全的卖的差不多了，那款老板推荐，我不看好的咖啡色，竟然是最早卖出去的！而那些我觉得很好看，但只有个别码的都还在，那几款白色的存货最多！所以做生意不能感性做事，任凭自己的想当然，自己的喜好，毕竟东西是卖给顾客的！

七、年末结算

年前我只交了三千块钱现金给我爸爸，因为我卖的价格不高但都有在一百以上，就算按照每双100这数也不对。于是我爸要我给他一份明细账，让他知道还有的钱到哪去了，卖这样的鞋子到底能不能赚钱，能赚，一双又能赚多少。这可给我出了个大难题，在卖鞋子的过程我根本没登记哪双鞋子具体卖了多少钱，期间我又有哪些生活开销，坐车吃饭用了多少，我都只是要用的用了，也没记录下来。这么一天天的积累我哪记得那么多啊！账单我叫了白卷，可在我的人生阅历里增加了一笔财富，这让我深刻的意识到会赚钱也要会理财，才能真正拥有钱！

寒假实践活动报告篇六

作为一名大学生，对缤纷多彩的大学日子充溢了猎奇。在大学的第一个寒假里，我期望能与以往有所不同。我要自己找作业，自己上班，自己实践，全部都靠自己，我不想总当温室中的花朵，被他人保护着，我要独立。这是一种训练，对我来讲，实践的时机真的是很可贵。在我国的教育里，咱们学的都是理论常识，真实用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习办法。并且能在社会上实践所学，这才是教育的

意图。

这次实践是在饭馆做服务员，主要内容有刷盘子、点菜、上菜、拾掇餐具、摘菜、洗菜、拖地等等。刚开端作业时，居然连简略的刷碗拖地都做欠好。好在这儿的人都很好，渐渐教，我也算谦虚请教，经过几天的学习，我渐渐习气了。作业的确很累，每天九点开端上班直到晚上十点，擦桌子、拖地、摘菜、洗菜、等客人来、点菜、上菜，还要检查菜的姿态，刷碗。

不过在这儿仍是很快乐的。首要，这儿有一帮和我同龄的年轻人，咱们在一起作业，没事时还能够聊会天，咱们共处的很好。其次，在这儿我也算触摸过一些人，五花八门，和他们打交道也很训练人啊。还有，咱们这儿有一位好老板。这次实践，我仅仅想触摸一下人们口中总说到的社会，总说大学生触摸不到社会，我想自己领会一下社会究竟是什么姿态，一个月下来，仍是有所收成。

在社会上要长于与他人交流。经过这一个月实践作业让我知道许多的人，也让我了解到与他人交流好，这门技能是需求长时间的操练的。曾经，我与他人对话时不会见机行事，总是想说什么就说，说话时从不留意他人的主意，这是很让他人厌烦的。人在社会中都会融入社会这个集体中，人与人之间合力去干事，使其干事的过程中愈加和谐，更事半功倍。他人给你的定见，你要听取，耐性、谦虚地承受。

在社会上作业要有自傲。我刚作业时，总以为自己什么都做欠好，就养成了虚怀若谷的习气，干什么都问候，一开端咱们还有耐性。但是当我渐渐了解后，仍是改不了这个习气，咱们有点烦了。后来，搭档说“你能不能有点自傲，自己作主啊”，我才意识到，这是缺少自傲的体现。在往后的作业中我尽量自己作主，让自己有点自傲。不管你往后做什么作业，肯定会又要自己做主的时分，所以，自傲一点，自己作主。

作业中也充溢学习的时机。像我在饭馆作业，那的厨师很好，我站在周围，他还教我炒菜呢。尽管学生不是太好，但也仍是受了点熏陶，回家后妈妈还夸我做菜好吃呢。还有，我也常常和搭档说咱们学的东西，评论咱们都看过的书，很有意思。其实，日子中，作业中，处处都是学习的时机，只需肯捉住，不一定要在校园学习。

最终，很快乐能有这个实践的时机，尽管仅仅短短的一个月，但我觉得挺充分的，至少让我的寒假过得有意义。在往后我要参与更多的社会实践，训练自己的一起让自己知道得更多，使自己未踏入社会就已领会社会更多方面，让自己能早点融入社会，这个每个人都必须面临的问题。

寒假实践活动报告篇七

恰逢那时春风拂过眉梢，卷来一袭花香鸟气，清淡宜人，遂想，不如拾缀心情踏春去。有三五好友同行，自然其乐融融，若是独自行走于光阴陌上，亦有一份不与人言的意趣与小欢喜。如同走在花开诗行里，韵脚美丽，一行一行端的是清丽秀美，各有姿态。

或含蓄蕴藉，或闲适舒雅或天真或烂漫，或温婉可嘉，花似锦盛落款在乙未年三四月活色生香的春光里，惊艳着蝶的翅，与行人的眼。

且问问你那心底有着怎么的感触吧……

今日春游，我们来到了康乐大道。从这条路上山至顶再原路返回，过程虽然艰辛，但我们也收获了很多。沿途有成荫的树木，古朴的亭子，破旧的小屋以及清澈的河水。不光是秀丽的风光，我们还懂得了深刻的道理——人生的路上固有重重困难和挫折，但只要坚持下去，我们一定能登上人生的顶峰。

我们可以感受着春日的莺歌燕舞，鸟语花香，可以目睹四季周而复始，最终又回到一切的开始——春天，而有一些人，他们从2008年5月12日那个下午，就再也看不到下一个春天。

2008.5.12，那是一个让人铭记的日子。那一天山崩地裂，无数楼房轰然倒塌，无数鲜活的生命于那时结束。灾难第二天，来自四面八方的志愿者，战士来到那个地方——汶川。面对艰苦的条件，面对随时可能夺走他们一切的大小余震。他们坚强拼搏，在他们的努力下无数生命被保留，可却付出了他们宝贵的生命。愿死者安息，生者铭记。

这次春游感触最深的也就是地震灾区了。在这之前也去过类似的地方，但是似乎从未像今天这样仔细、认真的看过。在我们看纪念碑的时候，我留意了下墓碑上的姓名和出生年月。有出生不到1个月的婴儿，也有八十岁的老人。其实人的生命在不经意间就会被夺去，人应当珍惜宝贵的一生。

幸福不是在于结果，而是在于享受过程的酸甜苦辣，以及出行虽累却意义颇丰。

寒假实践活动报告篇八

时间如白驹过隙，转眼间我到66号仓库已经6个星期了。不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。在此我感谢公司给我提供这样一个学习的平台和突破自我的机会。在这6个星期中我学到了许多物流仓储知识，也认识到了自己存在的许多问题。从而让我倍加感觉到自身的不足，激励我在下步的工作中更加努力的工作，虚心求教，充实自我，为公司的发展贡献自己的一点力量。

当我来到66号仓库，领导就已经对我制定了一套完整的。一周wms系统进库，一周现场进库，一周wms系统出库，一周

现场出库，两周ciq系统操作。第二周第一个工作日对我在前一周的学习情况做一个考核。我不得不佩服领导考虑的周全，同时也感谢领导的关心与照顾。第一周我随顾老师学习wms系统进库，按照领导的意思就是我这一周什么都不要干，就学wms系统进库。由于我以前也接触过一点，觉得这样也太简单了，认为没那个必要，多学点比较好。随着我当时的认识，什么都学，有单子也做，但思考和的太少，以致熟练程度和应变能力都不足。到现在我才发现我的认识是错误的，接触过并不代表熟练!所以在那一周我学的并不好，反而更加认识到领导的决策英明与经验成熟。所以我决定在以后的学习中要努力学习并加以理解，“学而不思则罔”正确对待每一次学习的机会。生疏加模棱两可还不如不学!这就是领导带给我的第一个认识。

第二周我跟着盛师傅学习仓库收货。这周我总结了前一周的教训，虚心求教，遇到不懂的就问，从接到单子卸货到清点，码放一一罗列方法，总结经验。让我学到了许多以前不懂的知识，也拓宽的思维和应变能力。例如当时遇到一票查验的货物进库，单子上没有盖“已过机”字样，盛师傅要我去问顾老师收到信息没有?我当时不知道什么意思，当我去问过顾老师后得知收到了，就告诉盛师傅，却不知道怎么收到?为什么收到信息就可以接收?等等问题。领导及时的纠正我，“遇事不懂就问，与其留着疑问还不如搞清楚问题，下次遇到就可以顺利的解决”。经过仔细详问，和顾老师的解说，后来我终于明白了。不懂就问，加与理解!这是领导带给我的第二个认识。

有了前两周的经验，接下来这一周我学习的困难就小多了。第三周跟着俞老师学习wms系统出库，由于我认真学习，虚心求教，不懂就问，总结经验，在出库方面学到了许多知识，对wms系统也有了一个更全面的认识。当第四周领导对我考核时，我发现其实都很简单，只要平时多学习，遇事多思考总结，把我所学到的概述出来就是我的成绩。同时领导让我

领会“关联和控制”我一直都在思考这个问题。任何事情都不可能是孤立存在的，他与周围总有着千丝万缕的联系。后来我逐渐明白其中的个个关联，也为我在工作中遇到了盲点没有头绪，提供了一个解决的主线，思路一下子就清晰了！关于控制，我认为就是驾驭问题和处理问题的能力，这种能力还需要一个慢慢积累的过程。在以后的工作中多多学习，多多积累经验。关联与控制就是领导带给我的第三个认识。

第四周领导安排我前2天在仓库“转”，所谓“转”就是指在这2天内熟悉仓库的拣货、复核、发货、贴标、打托、等等一系列的出库操作。第三天专门随着沈师傅学拣货，第四天跟陈师傅学复核，第五天跟陈师傅学出货。问题出来了，前两天我发现自己像个无头苍蝇似得，没有头绪。拣货也是一样，只知道跟在后面看，却不知道方法的理解和融会贯通。领导发现后及时指正，让我明白了自己的不足，积极主动参与到其中。这一周还遇到了盘点，由于我的粗心还有库位没勾到。第五周考核的时候领导总结说我比较粗心，和主动性不够，让我醍醐灌顶，不是不能干好，而是自己的原因。“细节决定成败”积极主动这是态度的问题，在部队的时候时时注意的问题，到了社会上却把他忘光了，还需要提醒，这令我我自己觉得很羞愧！不断！这是领导给我带来的第三点认识。

第五、六周我跟这张老师学习ciq系统，这是一个全新的知识，以前没有接触过，我更加认真的学习，因为我知道这种机会不多了，留给自己的时间也不多了。新的知识带给了我新的挑战，我知道自己面临的困难，从而更加激励我努力的吸收。第五周我跟着张老师从ciq进库搜信息，普通出库，分拨出库，延展进库，延展出库，拉提货单，拉分拨单，拉卡口联，拉延展单，做二放到去6号门接车，送车等都过了几遍。也渐渐明白了其中的一些流程和其中的关联。第六周在这些方面我就着重加以强化学习，总结学习的心得，不断的求教，不断的吸收，同事积极主动的帮助张老师制作各种单证。对欧姆龙和亨斯迈这两家客户着重去做，尝试着做各种状态的货物进出库。去海关改单，核销以前从没接触的知识，我一样的

详细了解并尝试着去做，不但能学到许多知识还能混个脸熟。随着慢慢的学习ciq系统重要性也一样被我熟悉，但是我知道离正真驾驭还有很长一段距离。这在以后的工作中我会努力的去学，争取把它学好，运用好。

1、在这6个星期当中，我学会了wms系统的`进出库基本操作流程，仓库现场的收发货流程，仓库盘点□ciq海关系统的基本操作流程，熟悉了仓库的5s管理操作，熟悉了保税仓库的一般作业流程。能独立的完成一票货物从wms系统进库到仓库现场收货、清点及上架到位；能独立完成一票货物从wms系统清关出库到仓库现场拣货、复核、发货、盘点。能熟悉操作ciq进库，普通出库，分拨出库，拉提货单、卡口联、分拨单；能熟悉操作延展系统，拉延展进库单和出库单。

2、对一些客户的增值收费也有一定的了解。从最小pcs数清点到分拣、打包、打托、贴标、换标、换包装等简单加工也认识到位。

3、对一些问题的处理也有了深刻的理解。从卸车清点，外包装破损，缺货，型号不对，标签破损，货物渗漏，污迹等拍照留底作证到装车，装箱拍照留底，司机签字等都能灵活运用。

4、对仓库3防5距有了全新的认识。从货架的安置到库位调整，消防栓灭火器的设置和安全距离，通风设施的安放，照明设施的安放，摄像头的监控范围到安全通道的设置等都有了更加全面的了解。从货物的摆放，托盘的摆放，货物的保管，货架的承重到库容库貌的整理清洁都有了更加清晰的认识。

5、能独立完成延展货物去卡口接车，和延展货物，分拨货物送车出卡口等一系列工作。

6、还有最重要的是、方法!什么事情做久了都能熟练，单纯

的学是不行的，这里就是一个方式方法的问题。这个方法就是学习、理解、反思、总结、融会贯通。我感觉这是我学到的最重要的一课！来到66号仓库后，我明显感觉到这里的学习氛围浓厚，同事间气氛融洽，大家都对我热情帮助，宽容理解，竭尽所能的教我。当一个星期的学习结束后领导都对我在上一周的学习情况进行考核，这就更加激励我反复的学习，思考，应变，总结，从而让我对所学更加的巩固，也拓宽了我的思维面。

1、虚心学习，努力吸收

来到66号仓库后，能明确学习目的和方向，虚心向每一位师傅学习仓库的操作模式和管理理念。针对不同的客户做出相应的调整，从系统到现场不断的学习、反思、总结，把真正有用的东西学到手。可以说在这个仓库学到的知识是我以往历经每个仓库都无法比拟的，学习笔记，心得，总结经验等等，也是记录最多的。

2、正确对待每一项工作，把握每一次学习的机会

不论是系统还是现场都能很好的融入当中，从不同的角度出发，观察学习员工的操作与其中存在的关联，领会其中的精髓，不断的积累经验。而不仅仅是简单的重复！有句话叫“透过现象看本质”经验总是在不断的实践总结总得来的。不管是哪个岗位它都有学问，善于发现其中的奥妙，举一反三，便能学到知识，充实自己。把自己定位为一张白纸，来这里我就是要把它写满字的！

3、吃苦耐劳，责任心强

在这段时间里，我能每天坚持在岗在位，工作学习积极主动。办事不拖沓，工作不打折扣，对上传下达的指令能按部就班的执行并坚决完成。强化责任意识，把自己真正融为集体中的一员。在工作学习上尽量不给大家带来累赘感，把学到的

东西牢记心中，不重复询问，导致大家厌烦。对领导交代的工作按质按量的完成，不给工作留死角，不给大家带来麻烦。

4、为人谦和，集体责任感强

在学习过程中，为人低调，把自己定位成一个零，以后的每一笔都有自己填写。66号仓库每一名员工都是十分善良的人，是他们的善良和主动接纳给了我一个良好的学习工作环境。他们每一个人对工作的热情，对岗位的热爱，员工间的配合，工作中的默契都深深的感动着我，让我也情不自禁的融入进来。让我意识到我已经是集体中的一员，从而更增强了我的集体责任感和荣誉感。

1、自身思想还有待提高，工作态度不够端正

经过这段时间的学习工作，让我意识到了其实不管到哪干什么工作，都应该尽心尽力，把他当作一项事业来做，或者是当作是一件艺术品，要仔细的精雕玉琢！以前总觉得差不多就行了，工作只是谋生的手段，干的好坏无所谓觉悟是极其错误的。当我看到大家对工作的热爱后，深深的感染了我。为什么我就不能干好呢？性格决定命运，态度决定高度！我想从现在觉醒还为时不晚。

2、反思总结不经常，关联应变能力比较弱

学习过程中，仅仅知识学到了其中的操作方法，而对于精髓却没有融会贯通。这就是通常所说的“鱼”与“渔”之间的关系！只知道接受而不知道为什么接受？怎样接受？这是不行的，长此以往最终只会竹篮打水！这种关联应变能力还需要多多摸索，自己还需要下功夫。

3、货物大类划分清楚，例如亨斯迈就放在亨斯迈这一边，而欧姆龙则放在欧姆龙那边，货物混放，即影响库容美观也不利于拣货和盘点。

4、沟通交流，仓库操作员与操作员之间，仓库现场与办公室之间应该加强交流，以往我经历几家仓库都发现这个问题，在我们仓库还比较好，但我想这不是最理想的状态，最理想的状态应该是、默契，这种默契就是在平时的合理规范操作中养成。比如我们可以规范铲车货道交通语言和手势，空车让货车，来左往右行驶等。

5、责任心问题，和仓库几位师傅和老席交流中发现：员工责任心方面还存在一定的不足，主要表现在铲车保养，日常操作中碰到货架，记录不及时等问题。这些方面可以采取分配到个人的办法，实行每日有保养，每日有检查，排除安全隐患。

6、光线问题，在和盛师傅交谈中了解到仓库光线问题严重，尤其是在晚上拣货，加上亨斯迈等客户的型号批号本身就小，经常看不清楚货物。所以建议更换功率大一点的灯，对工作效率肯定会有所提高。

经过6个星期的学习，我学到了许多仓储物流知识，也懂得了许多道理，但是我感觉这离一名合格的仓储人员来说还有一定的差距，所以在以后的工作中本人一定要虚心学习，努力工作，争取为公司的发展贡献自己最大的力量。

最后，感谢66号库的所有员工，感谢大家在这段时间毫无保留的倾囊相授，感谢领导的细心栽培，感谢同事的关心帮助。

寒假实践活动报告篇九

当今世界日新月异，科技进步迅猛发展。人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自己的广阔天地。_年的暑假期间，我锻炼于社会的实践

中，从中深有体味。

现在这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界。20_年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。所以这个暑假小舅介绍我去他们公司部门做些最初级的工作，所以我就去了。

学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，很多时候会遇到书本上没学到的，更可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作里，数字绝对不可以错。因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。

因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

一、知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类。就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把

箱子上面的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，货物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。后来我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

二、工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成。对工作唯有认真对待才会有条不紊。才会顺利进行，形成周期的良性循环，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，因此弄错了好多，后来才知道衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不知道。而且后幅上打的结很小，手自然是摸不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这样一来工作进展很慢，厂长知道后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一起分码衣服。其实厂长不认识我(毕竟我是公司里的无名小卒)师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

三、在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。