

2023年暑期社会实践的个人总结(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

暑期社会实践的个人总结篇一

四十几天的建筑工地实习，对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工员、技术负责人的指导之下，以及自己的努力积极参与工作，让自己对整个基础的做法，标准层的施工有了深入的了解与掌握。而且对整个建筑工程的各个方面也有了深刻的理解和认识，并且巩固了书本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自己的理论知识。整个实习的过程时间虽短，但让自己知道了如何当一名好的施工员。整个实习的过程也让自己发现自己理论知识上的不足，也让自己为以后的学习充满了动力。工地虽说是苦了点，但也让自己明白了一句话：“吃得苦中苦，方为人上人。”

我短短的一个多月的实习生活已经结束了，首先通过这次实习最大的收获就是学会了适应环境。通过这次实习我开始适应了这种工地生活。有了这段时间的锻炼，不论以后做什么工作都有了一种吃苦耐劳的毅力。另外就是在工地上知道了一些与学校不同的问题，还有在工地上知道了作为一名技术人员应该怎样去和工人、领导、监理、相关部门的交流等。

另外，对有关的资料也有了一定的认识，知道什么时候该填什么资料，需什么人签字等，这些是我以前没有接触过的。

通过这一段时间的实习，所获得的实践经验将终身受益，在

以后的工作中将得到体现，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，把所学到的理论知识和实践经验应用到实际工作中来。这才真正达到了实习的目的。

暑期社会实践的个人总结篇二

社会实践活动是提高课堂教学质量，实现培养目标的需要，是有效提升个人能力的最好方式。今天小编在这分享一些大学生暑期社会实践报告论文给大家，欢迎大家阅读！

我是淮安信息的一名学子，作为一名当代大学生，我们所面临的社会压力是很大的！尤其是对即将毕业走上社会的我们。在大一时我已经经历南京苏宁配送中心的奖金一个月的实习，大二时我们又踏上了去上海苏宁云商的一个多月的客服实习。这些实习都让我受益匪浅，我深信只有将我们毕生所学的知识与企业工作相结合才能有所业绩。在20xx年的这年寒假，为了再次锻炼我的个人实践能力，我们学校的教育领导让我们结合所学专业，以职场体验、职业调查为主题，开展就业市场现状调查，科学分析，准确定位，提前规划，为自己顺利就业创造条件，并撰写调查分析报告。于是我再次踏上了短期工的这行列来了。

由于寒假的假期短，我经亲戚的介绍来到了淮安创世纪服饰有限公司。在这里——制衣业，我成为制造业地其中一员，浓缩了制造业地普遍特点：以产品为中心来组织运作，而且更兼具了劳动密集型工业地生产运作方式，工人的劳动是价值地来源。淮安创世纪服饰有限公司主要经营服装/纺织/皮革。一进他们的生产车间环境就特别的舒适，每道工序都分工有序，共分为裁断车间、缝纫车间、整理打包车间三个大车间。每个车间都有一个主管及好几个组长，便于管理和分配，现今工作的机器都是电动缝纫机。

公司是外商独资的。公司规模达1000人以上。本公司成立

于20xx年12月，在淮安市涟水县经济开发区有多个分厂，注册资本为30万美金，固定资产投资已达3500万人民币，占地总面积125亩，建筑面积 2万平方米。现配备有各类绣花、锁眼、缝纫、整烫等先进设备20xx多台□20xx年销售额 达3亿元，利税 1500万元。目前公司拥有员工20xx人，其中大中专院校生 300 余人，中层以上管理人员 150余人。

具体地介绍一下生产流程：首先是接订单。然后技术科的师傅会根据客户带来地衣服样版，用电脑排版(考虑该如何制衣样，用料才最少)，试制一件，根据试制过程中得出地方法结论，制出工艺技术图，以该图与客人商量、协商修改，当客人满意后，这份工艺技术图就定下来，不许再变动。接着就根据要求采购材料，材料五花八门，大至布匹，小至小配饰(如钉状地纽扣)。布匹运来后就要验布，然后合格布匹送到裁断车间用机械进行牵布，一般都是几百层，然后再把从技术科送来的样板让画皮的师傅画出来铺在弄好的几百层布上，接着用电动剪刀根据衣样剪裁成衣服不同部分，再对这些“细块“打号进行对色，每件衣服到时候诶小片上的号一样。这样就可以送到缝纫车间进行缝制了，缝制车间还有一个班的人是专门进行剪线、整烫。最后送到整理打包车间进行包装工，合格地就进仓库，等待客户派人到厂进行最后验货。验货合格地，就可以签放行条，运输，交货。

所有的工序当中技术科那边的绘图特别重要，就在我在那里的那段时间，技术科的由于疏忽把衣服的正反两面都弄成了正面，幸好是有质检人员发觉的早，不然那损失就不可估量了。当然缝纫车间的工序也很重要，他们将缝纫的工序按不同衣服分成了很多道工序，出了问题都可以找到人，而且由于是出口商品，质量要求特别高，所以哪里应该缝几针就要求得清清楚楚。

该公司主要出现的问题有：人手不足，常常就有人辞职，导致公司流失一些人才；该公司接的基本是外国的大订单，故夏天的生意很好，因为恰恰外国好多国家都是冬季；管理有漏洞，

经常会出现一批衣服做完总会有丢失的，公司会有一些的资金损失。想解决这些问题也不难，加强员工间的互相学习，管理制度更加严谨，那样我想会更好，公司收入也会更上一层楼。短短半个月的整理和打包工作，累而充实，但更多的是欣慰，因为我感觉到自己的成长。用实际行动赢得了厂里各个员工以及领导的好评，这次亲身体验让我有了更深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

亲切的阿姨、热情的组长、好心的姐姐、可爱的弟弟、严厉又幽默的主管还有和我一样一起打工的学长、学妹，惹人生气却要时时看见而又拿着就让人见血的小枪、长得丑却天天要加班做的帽子、衣服会给人带来瞬间凉意的刺枪、容易弄混的价格牌、标签、小巧锋利的剪刀。就在20xx年2月11号这一天，我将要与他们离别。我会记住你们的！

实践感受：我明白，要在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质，为日后真正走进社会铺定基石。我也明白学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，了解了要想把帽子做好就必须全身心的投入做帽子的机器上，一时都不能分心，体会到了工作的一些难处，领导的指挥让我很不舒服，有时里面的个别老员工做错事情了却推脱到我暑假工的身上，但是我学会了忍让，也学会了如何处世，总的来说他们很受欢迎。实践中我也清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，

经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实在我的这份工作中没有多少地方用到专业知识，更多的反而是用到了我的细心，耐心脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得别人的信赖，才有机会展示更多的才华。我会在今后的实践中更努力的学习一些书本上所没有的知识，这次暑假我受益匪浅，我会再接再厉的。

总的来说，寒假社会实践让我受益匪浅。我会再接再厉的好好利用一切锻炼自己的机会去学习更多。

摘要：大学生社会实践活动是引导学生走出校门、接触社会，使理论与实践相结合，培养学生分析问题与解决问题能力的重要途径。通过社会实践活动，既锻炼了他们的社会活动能力、人际交往能力、创新能办与组织能力，也提高了大学生的思想觉悟，增强了大学生服务社会的意识，促进了大学生的健康成长。同时对于帮助大学生树立正确的世界观、人生观、价值观也有重要的现实意义。

关键词：大学生；社会实践活动

学校课堂教育和社会实践活动教育是高校教育系统中的两个基本组成部分。课堂教育是主体，在培养大学生的过程中起着核心作用，而社会实践活动则是课堂教育的有益补充和必要延伸，起着十分重要的辅助作用。社会实践活动体现了作为一种教育活动所具备的社会价值，是提高课堂教学质量，实现培养目标的需要。作为新时代的大学生，积极参加社会实践活动是非常有必要也是非常有意义的。随着社会的发展，一个只有满腹经纶，却没有实际经验的人，会逐渐被社会淘汰。我们应该在掌握理论知识的基础上，真正地走上社会，将所学应用于其中。

一、有利于帮助大学生了解社会、了解国情。增强社会责任感和历史使命感

现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少。而社会的复杂程度，远不是仅凭读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的。社会实践则为他们打开一扇了解社会的窗口。大学生走向社会参加实践，亲身体会生活，看到城乡差别，感受贫富差距，在与人们的接触、了解、交流中受到真切地感染和体验。从活生生的事例中受到深刻的教育和启发，在改革开放和社会主义现代化建设的伟大实践中进一步了解国情，亲身感受改革开放以来各项事业取得的重大成就，使思想得到升华，增强社会责任感和历史使命感，同时对于全面提高大学生的自身素质发挥了积极的作用。

二、有利于大学生更好地把理论知识与实际相结合

学习理论的目的贵在学以致用，要达到这个目的。就必须根据不断变化的社会现实进行思想政治教育，否则就很难使学生真正在“知”的基础上达到“信”，更难以保证“行”的实践。书本知识最终还是要运用到实践中去。社会实践可以把理论运用于实际。事实上，大学里不可能把所有的知识都学到，重要的是学会获取知识的能力，而这种能力的培养离不开社会实践，实践不仅可以更好地锻炼自己，认识自己，调整自己，而且可以增强专业思想。大学生只有在社会实践中充分发现社会需要，才能在未来把所学的知识形成的能力有效地运用到社会建设的事业中，利用知识服务社会。逐渐把社会的价值尺度内化为个人的价值尺度。

三、有利于增强大学生实践和培养创新能力

目前各高校所开展的社会实践活动，除了学校相关部门的指导外，主要由学生自我组织、自我管理、自我实施。在实践中，同学们学会了团结和协作，加深了大学生的自我追求、自我发展、自我实现的新认识，学会了调整自我，修正自我，充实自我，完善自我。社会实践可以锻炼学生各方面的能力，如分析和解决社会现实问题的能力，组织协调能力和团队合

作能力，社会交际能力、表达能力等等。社会实践提高了学生的社交能力，从而缩短了大学生走向社会后的适应期，对于大学生就业也有着很重要的指导意义。

四、有利于大学生进行正确的自我定位和合理的职业生涯规划

社会实践活动对大学生自我定位的作用可以从以下三个方面考查：

1. 性格和职业匹配。职业规划需要考虑与职业选择相关的性格特征。社会实践可以让大学生在活动中对自己的性格有更进一步了解。

2. 兴趣和职业的匹配。根据霍兰德的“类型论”，大多数人可以被分为六种人格类型：实用型、研究型、艺术型、社会型、企业型、事务型。只有在社会实践活动中，才能确切地知道你自己兴趣类型。

3. 能力和职业的匹配。职业选择与人的能力、特长息息相关。能力是可以在社会实践中培养的。所以高校社会实践活动要针对性地进行，以增强学生对环境的适应。通过自我性格、兴趣、能力等三方面的定位，明白两个问题：我想往哪方面发展；我可以往哪些方面发展。

大学生职业生涯规划需要审视自己，认识自己。自我评估要求个人遵循“深入”“客观”两个原则对自己进行全面的剖析：弄清自己为人处世所遵循的价值观念，明确自己为人处世的基本原则和追求的价值目标；熟悉自己掌握的知识和技能；剖析自己的性格特征、兴趣等个人情况。通过在实践中跟老师、同学、朋友等的接触，可以从他人对自己的评价中，对自己的优点和缺点有更切合实际的判断。这种全面的自我认识是职业规划的基本前提。

参考文献：

[1]赵振华，大学生社会实践的现状及其路径探析，教育探索□20xx.

[2]董秀娜，大学生社会实践基地建设新论，理论界□20xx.

[3]胡昕蕾，对大学生社会实践活动的思考，辽宁行政学院学报□20xx.

[4]刘军，陈刚，罗伟明，社会实践对大学生社会化的影响，中国高教研究□20xx.

暑期社会实践的个人总结篇三

社会实践对于大学生来说是一个提升自己的重要机会，看你是否能够抓住，能够在此基础上提高自己的各方面能力和水平。今天小编在这分享一些20xx暑期社会实践报告范文给大家，欢迎大家阅读！

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而

废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一时的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。

大学生生活的那一瞬间，我们丢弃的是以往一直以来应试教育的麻木生活，进入大学就意味着已经有一只脚踏过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

一片叶子属于一个季节，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们就会书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期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.它有助于当代大学生接触社会,了解社会。同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社会,回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标,同一种信念,我加入了暑期社会实践活动。

我在一家家电城做空调临时促销员,工作的第一天,我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班,从管理的知识来看,这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客,精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样,外表和精神面貌是与人接触的第一印象,俗话说“先敬来衣,后敬人”指的就是这个意思,因此,我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止,给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化,销售员不让我们留在柜台帮忙,只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落,原以为可以跟别人学点东西,想不到现在如此。不要说要站一天了,想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。学会做人,就要学会为自己争取机会,创造机会!我们虽然是临促、是学生,但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时,我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙,正所谓所有东西都是从学而得来的,销售员也点头允许。

在第二天的工作里,我们四个被分成两组,一组在三楼柜台,一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。

首先,要对产品的各方面知识相当了解,才能有足够的知识基础向顾客推销。这个暑假时空调的销售旺季,格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”,而当中少不了的也

有抽奖等促销活动。从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧量低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也可以手控换气。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼“欢迎光临!先生，小姐，打算买空调吧，欢迎到‘格力’专柜看一下”口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢?它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢?每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，例如：

他们有些都不喜欢安装换气扇，那可以说“这个是额外的，也可以不装上去，只是装了效果更好”同时我们要不断的向他们宣传购买格力空调的好处：质量上的保证(格力是空调专家)，指定机型是整机免费包修6年，而且还可以参加现金返还活动，最高返现500元。。。

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己!到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板。。。接受你，认同你!你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的

优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

在家电城工作了近一个月，学到了不少东西，并且对家电市场进行了分析，以便有效的实施最佳的家电营销方案。

一、产品组合策略

个性化、时尚化、科技化产品应有尽有，明星产品、利润产品、流量产品、阻击产品多重组合。根据长尾理论，销售量最大的产品满足主流消费群，是企业生存之本发展之基。同时，针对细分市场的营销，也是企业不容忽视的巨大利润来源。而个性化产品，就是为了满足这些细分市场需求的。所以，我们看到电视机不再是单调的黑色，康佳有七彩画仙，有泰迪熊造型的电视，冰箱不在是单调的白色或灰色而是有七彩色，有仿自然图案的抽象延伸，有专为儿童服务的儿童冰箱、有满足不同气候带使用冰箱，有不同使用功能的诉求：节能、静音、养鲜、五重生态、分立多循环，有加菲猫的空调，甚至有不洗衣服洗土豆的洗衣机。企业的这些行为当然不是为了作秀(当然有作秀的成分)，企业是经济动物，更大的目的当然是“追名逐利”：通过满足分众市场(细分市场)的需求，开发特色产品，制造产品诉求的“独特卖点”、保障企业产品线组合丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在部分产品花钱买吆喝的现象，但是在这个注意力经济时代，企业能通过产品制造新闻效应已远远大于广告的传播价值，所谓醉翁之意不在酒也。

产品线的丰富与组合其实都是市场竞争的必然结果，市场竞争在家电行业出现两种极端的格局：大众市场(也叫主流市场)与分众市场(也叫小众市场)，所以，也就意味着产品组合的科学性。

二、市场细分与差异化策略

中国市场的地大物博、人口众多，市场形态千差万别，比如家电消费市场的城乡差别、省级差别、地域消费习惯差别、市场发展成熟度的差别等。即使是省级市场的不同区域，也存在着或多或少的差别。家电行业，由于市场竞争及发展的需要，在营销手段上会更多的体现一地一策的原则，给予当地分公司或办事处较大的灵活性与主动性，以求有策略地出击市场，寻找突破口。家电企业在市场发展的不同阶段会合理地配置有限的资源，以达到效能最大化。并根据销售的历史数据、城市消费潜力、同业竞争格局、品牌在当地的市场发展状况、在当地知名度影响力等因素，综合考虑并评定市场类型，并采取相对应的策略。

这就是我在这近一个月的社会实践中所学到的，学好管理的方法，分享他的人生经验。“读万卷书不如走万里路”，只有实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。

崇利制钢有限公司是一个成长中的企业，位于309国道边，距县城10公里，是中外合资和利税超千万元的企业。其前身是涉县炼钢厂，始建于1991年。1993年在邓小平夫人卓琳、黄镇夫人朱霖的关怀和支持下，该厂与香港嵘高贸易有限公司合资组建崇利制钢有限公司。1999年又与天铁集团进行资产重组，企业实现了跨越式发展。十几年来，企业由小到大，由弱变强，走过了不平凡的路。作为炼钢行业的代表，崇钢在改革和发展中有许多方面值得同行业借鉴和学习。尤其是资产重组后，公司建立了现代企业制度，实行全面预算管理模式。对工资分配制度，劳动用工制度等进行了一系列根本性的变革和创新，同时改进生产设备，加强技术创新，企业效益逐年递增。公司现已成为邯郸市“小巨人企业”，“河北省重点地方冶金企业”，河北省地方冶金工业利税大户“明星企业”，全国最大的500家外商投资企业，国家大型二档企业，并连续五年成为老区涉县的利税大户。下面我们将从该企业体制改革、管理改革及技术改革和创新三个方面谈一谈崇钢经验，作为我们的实践成果现汇报如下：

一、实行股份制改革为发展谋出路

(一) 股份制改造——势在必行

暑期社会实践的个人总结篇四

大学生第一个暑假，当然也是我第一次体验社会实践。对于一个大学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。于是我毅然踏上了社会实践的道路。我想通过个人的社会实践经验，多了解社会，在实践中增长见识，锻炼才能，培养韧性；我想通过社会实践找出自己的不足和差距。

有人这样形容现在的大学生工作：中文专业注重写作，外语专业去西方旅游淘金，历史专业谈股票谈黄金，医学专业靠淘金。其实并不是我们有严重的拜金倾向，而是我们知道在这个现实社会如何向学生学习。

进入大学以来，就业问题似乎一直围绕着我们，成为一个没完没了的话题。当今社会，招聘会上的海报总是说有经验的人优先，但是我们的学生在校园里还会有多少社会经验呢？为了扩大知识面，扩大与社会的接触，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，使自己毕业后能够真正进入社会，适应国内外经济形势的变化，处理好生活和工作中的各种问题，这个假期我进入了一家私营企业，开始了我的社会实践。实践就是把我们在学校里学到的理论知识运用到客观实际中去，让我们学到的理论知识变得有用。如果你只学不练，那么你学的等于零。理论要和实践相结合。另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段实习，我学到了一些在学校学不到的东西。因为环境不同，你遇到的人和事也不同，你从他们身上学到的东西自然也不同。我们应该学会从实践中学习，从学习中实践。而且，随着中国经济的快速发展，国内外经济也在日益变化，每天都有新的东西不断涌现。机会越来越多的同时，挑战也越来越多。前天

刚学的知识，今天可能已经淘汰了。中国经济越是与外界接轨，对人才的要求就会越高。我们不仅需要学好在学校学到的东西，还需要从生活和实践中学习其他知识，不断从各方面武装自己。

在这段时间的练习中，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等。，感受到了在学校里感受不到的工作氛围。而且时不时的还要做一些工作以外的事情，有时候还要做一些打扫卫生的工作。在学校里，可能有些老师已经布置好了今天做什么，明天做什么，但是在这里，有些人可能不会告诉你这些。你必须有意识地去，尽力而为。在学校，只有学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会努力工作，获得更多的回报。无论是学习还是工作，都有竞争。在比赛中，一定要不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力！记得老师曾经说过，大学是一个小社会，但我总觉得，在校园里，纯真和真诚缺一不可。即使是大学，学生还是保持着自己的身份。进入企业，接触各类客户、同事、上级等。，很复杂，但是我要面对我以前从未面对过的一切。在这个实践中，我深深感受到，在学校里，理论研究很多，多方面的，几乎是全面的；但是在实际工作中，你可能会遇到书本上学不到的情况，或者根本用不到书本上的知识。也许只是工作中可以用到的简单问题，一个任务只要设置一个公式就可以完成。有时候会抱怨实际操作那么简单，但是为什么书上的’知识让人学的那么辛苦？这是社会和学校的出轨吗？也许老师是对的。虽然大学生的生活不像步入社会，但他们最终是社会的一部分，这是不可否认的事实。但有时我不得不感谢老师们不知疲倦的教学。有些问题已经在课堂上认真消化了，平时辅以作业。我比一小部分人起点更高，处理各种工作问题的知识也更多。作为一名新世纪的大学生，我应该知道如何与各行各业的人互动，如何处理社会上发生的一切事情。这意味着大学生应该重视社会实践，这是不可或缺的。

暑期社会实践的个人总结篇五

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一是的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。