

# 最新大学生寒假社会实践报告论文 大三 寒假社会实践报告集锦(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 大学生寒假社会实践报告论文篇一

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。x月1x日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

去年我在xx做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责xx酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上x点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了x酒和x酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，x打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

与xx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。我便正式的成为一名xx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。

刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把xx多个品种的糖果和x多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点xx话，因而很快取得了顾客的信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗xx口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”。

我所负责的xx糖果虽然名不见经传，但由于机缘巧合，我们今年买到了糖果区最好的位置，占了地利。再加上今年xx的糖果进驻xx卖场比较晚，在之前我们的糖果就已经有很多顾客试吃过了，口感不比xx差，但是却比他的价格更便宜，再者，我们负责xx的x个促销员齐心协力，各司其职按部就班，达到了人和，而xx的零时促销员都比我们少，且为男生，不愿意叫卖，因而我们占齐了天时地利人和。我们的销量远远超过xx等，当一个xx的长促跑过来告诉我我们的销量已经超过了xx公斤是xx的两倍时，我欣慰的笑了，虽然累，虽然嗓子哑了，但是都值得了。

## 大学生寒假社会实践报告论文篇二

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊，大三学生寒假社会会实践报告：卖糖果。12月15日，我接到西麦销售经理的电话，让我今年

这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

去年我在大润发做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责浏阳河酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上10点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了酒鬼酒和长城红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

与马大姐糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。12月23日，我便正式的成为一名大润发的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客的信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起

来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

## 大学生寒假社会实践报告论文篇三

刚上大学，对大学充满了希望，但经过一个学期之后才发现大学其实靠的是自己的自觉，你可以整天睡觉，浑浑噩噩的过，到期末时在挣扎一下：你也可以在学习上，班级里，部门中充充实实地过，平时就一点一滴地积累知识，到期末也能轻松地考个好成绩，这的一切关键取决于你。现在一个月的寒假来了，记得高中的时候都是在家里帮忙干农活，不过也就两三天比较忙，其他时间都在家里无所事事，想要出去打工，父母不放心也就没去，不过现在已经二十几岁了，况且也是个大学生了，倘若还如此柔弱，如此不了解社会，以后怎么能步入社会呢？所以今年的寒假我要出去做几天的兼职，我要让今年的寒假过得有意义一些，让它成为我生命中值得回忆的一个寒假。

走进了大学，待就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。所以今年寒假的兼职也能人啊个我积累一些经验，我想就这样一点一点地积累，总有一天我也会变得强大的。

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，尤其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。寒假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。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，尤其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。寒假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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信，我们加入了寒假社会实践活动。在寒假时，我去兼职了彩电临时促销员。

其实这是我上学期在学校经过面试，而且考核通过的兼职工作，而且是第二次到大型电器卖场帮促销员帮忙卖电视，经过上一次的元旦时两天的经历，这一次已经不会那么不知所措了，面对各色各样的人群，面对不同心理的顾客，我要根据顾客看电视时的眼神、态度，来向他们介绍不同功能的彩电，这是一个锻炼。

之所以会选择兼职彩电临促，是因为它能更全面的锻炼和提升自己的各方面的能力，不仅在胆量上，而且在与人沟通交流上，都可以得到很大的锻炼。对于下一个顾客，都是一个未知数，猜测不到，只能到他现在你面前的时候，你才能采取行动来应对，这样可以锻炼自己处理临时事情的能力，而且还提前感受到上司这个概念，在正促面前，真的有点害怕，其实也不太明白自己怕什么。

当顾客来到卖场后，我们临促要微笑地表示欢迎，然后就问顾客要多大的电视，液晶的还是le的，然后就马上向顾客介绍电视的各种功能，滔滔不绝，要让顾客一时反应不过来，给顾客留下电视的功能很多的印象，之后又向顾客讲了很多我们这个品牌的电视比其他品牌的电视强的功能，也就是独特之处。

对于这次的寒假实践，感觉很有收获，因为实践了，知道了

也懂得了很多以前没接触过的事马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

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。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。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服

务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

## 大学生寒假社会实践报告论文篇四

寒假充满了白色的积雪，到处留下了冬天的痕迹，人们在大街小巷中穿起来厚厚的大棉袄，按起来臃肿而庞大，为此保温。我向往的是要成为一个优秀的人，我想要成为一个向往天空的雏鹰，羽翼不断丰满，我也走到了人生即将到来的转折点。

参加社会实践，是一分勇气，更是一个梦想，因为我想要的不仅是成为象牙塔里面娇弱的花朵，我要成为一个能够承受更多的压力的青松，扛着阻碍前进，迈着脚步提升，毕竟我想要的是不平凡，归于平凡那时平庸者的怯懦，强者是不甘平凡不管在任何地方都要做出成绩的人，我要做的就是这样的人，阻碍和困难只是一时的难题，我要做的就是提前去解决。

很多人都说我们大学生缺少的是实际锻炼，缺少的是努力奋斗，被呵护的太好，缺少了竞争性，我相信这只是形容一部分人，我不愿意成为这样的人，我要成为的是敢于去面对，对未来未知的事情不会有任何的害怕。反而只会激起我那不屈的斗志，让我一直都坚持下去一直努力的去完成，寒假给了我机会，给了我时间，着是我能够帮助的事情，是我可以完成的事情。

我进入到了社会中不断的去学习，不断的去锻炼，走近销售

的岗位，见识到了工作激烈的竞争，为了一个客户每个人都不断的为了有更多的机会不断的去奋斗，需要更好的努力，哪怕是加班到晚上十一二点中去做好自己的工作，不断的付出自己需要的事情，用努力用坚持，去完成。

没有对比就不知道差距，我进入到了工作里面，发现我就如同一个婴儿还需要一步步的摸爬滚打，总是用一点点的努力，不断的改变，不断的去提升。我想要的是发展，没有经历就不知道成长，就不知道努力，把一分努力换成自己成长的资本。

大三是一个好时候，是我实践自己的时候，我迈入到了自己的岗位中每天都在不断的去学习销售知识，每天有在工作中去尝试，去改变，终于我找到了自己的目标，有了新的方向，虽然我这次寒假工作的时间只有两个月时间，我学到更多的是发奋读书因为之后有了基础才能够有更好的发展和成长，才能够走的更远，并且朝着自己的目标前进。彼岸不是给人仰望的而是冲刺的，永远不要忽视任何机会是我在工作中学到的。因为只有相信未来有希望，能够走出自己的道理的人才有更好的明天。用自己的努力用自己的付出去实现自己的一点点付出。坚持到最后，才能够赢得机会，掌握机会。

## 大学生寒假社会实践报告论文篇五

大三的寒假有点特别，特别在哪儿呢？第一：持续时间长，有两个月左右！第二：第一次尝试社会兼职。

早早得就联系好了兼职单位，学生兼职一般都是比较接地气的，譬如促销员，发传单等等，这次我的兼职工作是亿滋散装饼干的促销，为期22天。上岗前期公司还进行了简短的培训，主要是给我们一些工作上的提醒，譬如要注意什么，对待工作的态度，精神状态，口号以及对公司产品的整体介绍，我还特地带了本子记录，非常“敬业”！



第一天上岗还是非常紧张的，虽然我之前有跟上一阶段的促销员进行交接，当时觉得很简单啊，就是带着麦克风喊喊口号：“欢迎选购亿滋散装饼干，品种多样，价格实惠。”这肯定难不倒我的啦，我当时是这么想的，无非再适当得加加货罢了，肯定行的！年轻就是这么自信，就是这么天真！而实际上我是这样的：一到岗，花了5分钟换工作服，然后又花了10分钟找地方放衣服。安置好以后，看到空空的货架，立马手忙脚乱的开始找相应的饼干填满货架，可是真不是想找就能找到的，整整40个地堆全在我的管辖范围内，换句话说就是：我要保证40种品种口味不同的饼干在我上班期间都处于货源“饱满”的状态，除非它没货，天知道我多希望它们统统都没货，哈哈！所以光是整理货架就用了近3个小时，当我放好最后一块饼干，看着货架满当当的场景时露出了欣慰的笑容，但其实已经处于虚脱崩溃的边缘，好像把之前20年没干的活全部干完了的那种无力感，然而却十分满足，至少我没有把工作搞砸，而是努力克服不熟悉，不适应以及劳累带给我的消极的负面影响，用我满满的自信以及乐观的正能量完成了这个“艰巨”的任务。

但是好景不长，在我整理完地堆的后一分钟就有顾客光临，并且把货架上的某饼干几乎全部都装入了食品袋，于是我只得又一次寻找该饼干进行货源填充，刚填满一个，抬头又发现前面几个货架空了，于是又陷入新一轮的“寻货和填货的征途中”，我心里是一直不断地腹诽着，内心默默地淌着泪，但面上还是一副兢兢业业的样子，一刻不停的工作着，遇上客源少的时候还要不停的叫卖，也就是喊口号，虽然有麦克风的帮助，但还是叫的口感舌燥。一天下来，已经完全没了说话的力气，一回到家做的第一件事就是倒在床上，真的是太舒服了，太太舒服了！边躺边想着我今天的经历，一想到明天还要去，后天还要去，还要再去21天！脑海中的那个恶魔就叫嚣着“快放弃吧，快累死了，有什么意思，不就是喊口号填填货嘛，这个谁都会干啊，你一个大学生，读书读了十几年，最后还来干这个，太没出息了吧”，想想也是，真的是太没出息了，况且也实在是有些累，让我不禁产生了退

缩的念头，然而马上天使又出来了“别听他胡说，每个正当的职业都值得被尊敬，虽然你现在做的只是一个小小的促销员，但也并非人人都能够胜任的，一个好的促销员不仅要保证货架的整齐美观，还要将口号喊得大声清晰有感染力，这样顾客才会被吸引过来，同时也在考验你的吃苦耐劳的精神，它确实没有很舒适，但年轻的时候不去尝试苦的滋味就不会知道怎样去争取甜的生活，你应该坚持下去，坚持就是胜利啊！”最后，我被天使说服了，的确我已经习惯了安逸，是时候该知道苦是什么滋味，不然以后凭借什么坚强地生活下去？这个世界从来都不会同情弱者，只有你足够强大，你才能够过自己想要的生活。接下来的21天同样很累很累，我是凭着一定要坚持到底的信念才总算度过了，期间还有厂家员工来检查，夸我的货架非常整齐，那一瞬间可是无比满足和欣慰的。

当今的大学生都处于一种眼高手低的状态，当然这也是人之常情，谁都愿意舒舒服服，体体面面的工作，但毕竟世界人口几十亿，体面舒适的工作可没这么多，每一个成功的男男女女，他们所付出的经历的和现在所得到的拥有的绝对是成正比的，而那些整天只会怨天尤人，无病呻吟之辈恐怕的确只能去做一些不想做的工作了，怨来怨去最后恍悟还不是自己的错？可是别太晚了，人生短暂，晃眼就是一年，再晃眼就是10年，若醒悟的太慢，恐怕这辈子都过了。每个人都得对自己的人生负责，对辛苦多年的父母负责，苦尽甘来，前人总不会说错的。

一直记得这么一句话，被我奉为经典：耐的了寂寞，才守得住繁华。