

高中生社会实践报告

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/167894893010597.html>

范文网，为你加油喝彩！

小兔子头饰-商品编码查询



2023年3月16日发(作者：将相和缩写)

高中生社会实践报告总结

高中生社会实践报告范文1

前言：实习是每一个合格的高中学生必须拥有的一段经历，它使我们在实

践中了解社会，让我们学到很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，

增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下基础。

通过在x集团的实习，学习到本企业的生产经营的总体情况、市场营销策

略、各种促销方法，如何进行市场调查、经营管理的经验和今后发展的设想

我的实习报告分为以下几部分：

1、实习单位生产经营的总体情况。温州x集团有限公司，属专业生产动

力成套设备的高新科技企业。公司自1985年创办以来，始终坚持以质量求生存，

以科技求发展。经过二十多年持续努力和不断开拓，已成为同行业的佼佼者。

x集团新厂区座落在x高科技园区，占地面积近40000平方米，建筑面积20x0

多平方米，员工400多人，其中专业技作文难忘的春节 术人员占20%。公司以雄厚的技术力量，

精良的生产加工和检测设备，训练有素的员工队伍，率先通过ISO9001国际质量

管理体系认证，赢得了顾客的广泛信赖，为顾客提供我们引以为傲的产品。机是

全国减速机的领先企业,1985年创立于平阳经济开发区，经过二十几年的创业与

发展，目前已经发展成为覆盖上海、北京、济南、大连、广西等地区，拥有30

多个门市部。在短短的二十几年的时间内，天狗牌减速机已经基本覆盖全国省会

城市，并且所到之处都刮起一阵质量与信誉的旋风。如今，x集团作为惟一一家

真正意义分享上的减速机领先企业，产品、相关配件一应俱全，而且在天狗牌减速机功能应用上也取得了不错的成绩。在每个月初该公司就会根据不同地区的实际情况制定出该月的计划完成销售量和计划达到的毛利，以及规定出积压产品。

系中国通用机械减变速机行业协会理事单位，拥有数控机床、加工中心、精密蜗杆磨床、数控蜗杆砂轮磨齿机、滚齿机、齿轮检测仪器等设备300台/套。

年产值超亿元。

本公司专业生产X/B系荆州市绩效考核网 列摆线减速机，R/S/K/F四大系列硬齿面齿轮减速机，无极变速器，三环减速机，DBY/ZDY/ZLY/ZSY圆锥圆柱齿轮减速机，并能为客户设计、生产各种非标减速机产品。

2、实习单位的市场营销策略。企业要想组织起有效的市场营销活动就要制定合理的市场营销策略，在这里我主要是用4P(产品、定价、渠道、促销)来分析我所在的实习单位的市场营销策略。

(1)、产品组合策略。产品是指能提供给市场，用于满足人们某种欲望和需要的任何事物，包括实物、服务、场所、组织、观察、主意等。在消费者要买你的减速机时他不单单是要减速机这个物品，减速机的主要作用是带动机器生产，

而科技日新月异现在减速机不只停留在带动机器生产，还考虑到其它的附加功能

现代消费者都是精明的消费者在买产品时他们都会关心到售后服务这个问题上，

这是产品的一个保证每次顾客问到这个时，我们都会说“我们这里都是严格执行

国家规定的三包政策：7天包退换，15天包换，一年保修，全国联保，在一年两

次检测仍有问题，还不能正常使用，凭第三次的检测报告单可以更换一台新的同

一型号的减速机。”

产品组合策略包括以下几种： 、扩大产品组合。 、缩减产品组合、 、

产品线延伸策略，包括向下延伸、向上延伸、双向延伸。 、产品线现代化决策。

、产品线号召决策。厂家在推出某一产品经过投入期、成长期、成熟期再到了

衰退期或者在生命的某个周期出现竞争对手或者??厂家就会细分这个市场。

(2)、定价策略。价格是市场营销组合是最复杂的一个因素，企业价格的确

定要以需求为导向，以成本费用为基础，竞争价格为参照。温州x集团是全国比

较大的减速机行业，它与多个减速机厂家实现了全面直供，在进货价这个方面占

了优势，所以价格都比同行的要低。在对产品定价时我们还要考虑多方面的因素，

其中包括产品成本费用、竞争者定价、选择的定价方法等，在我们这店里我发现

我们所用的定价方法都是“尾数定价法”很多价格都是以“8”或“9”结尾的。

而且经过到竞争对手那里调查发现我们这里的价格普遍比他们的低。

(3)、渠道策略。经过多年的拼搏努力，创造的“天狗”这一品牌已经成为

具有相当知名度和美誉度的零售品牌。公司的销售渠道也已经从三尺柜台拓展到

覆盖了中国30多个省市近100余家零售店，取得了与运营商、厂商、代理商的

巨大支持，在通信减速机行业地位举足轻重，温州x集团通其下属的各地分公司、

门市部都已在当地成为规模最大的减速机零售商。与厂商、代理商保持着长期紧

密的战略合作伙伴关系，是国内“天狗”品牌的指定经销商和售后服务商。同时，

x公司凭借遍布全国的庞大零售网络资源优势，采取全国集团采购配送，与国泰、

国贸等多厂商实现了全面直供。x集团还与中国通用机械工业协会，合建受后服

务部，介入虚拟运营，是中国通用机械工业协会的首选深度合作伙伴。

(4)、促销策略(实习单位的各种促销方法)。促销的基本方式可分为广告、

人员推销、销售促进、公共关系、直复营销。

广告，在每半个月都会有宣传册回来，宣传册的设计是每个月都会有不同的

宣传主题，宣传一些新品上市以及一些减速机的性能。人员促销，在我们这销售

部里是最主要的环节。推销人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技

巧。首先顾客走进来时就要温柔地说“你好，欢迎光临防晒需要卸妆吗 温州x集团有限公司!”

要给顾客一种服务周到的感觉，这缘于我们公司的经营宗旨：“服务创造未来”。

接着就要对顾客进行察言观色了解他泰迪的智商 的需求，选择合适的产品来向引起英语顾客介绍，并

技巧地将产品的种种特性介绍人给顾客引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾

客觉得这次交易自己获得了利益、占了便宜、是值得的，要让顾客觉得是以朋友

的形式为顾客着想。销售人员在烤面包片 与顾客接触过程中要判定顾客的类型，结合自己

对产品的了解快速针对顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销

售，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，

以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。

但在示范的时候要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们过多的时间，所以

有选择、有重点地示范产品还是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做

到动作训练、自然，给顾客留下利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品产

生信心。在做了一系列的努力去引发顾客的兴趣之后，下一步就是激发顾客的购

买欲望。在这一阶段，总体来说是销售人员和顾客进行的是一场心里战。开动脑

筋，迅速而准确地把握住顾客的心理，在适当的时机点破顾客的疑虑都是相当重

要的。

高中生社会实践报告总结精选篇1

社会实践是高中生课外教育的一个重要方面，也是高中生自我能力培养的一

个重要方式，因此对于我们在校高中生来说，能在暑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养胃粥食谱。作为高二

的学生，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、提高能力。

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

作的乐趣，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促销

的工作，虽然仅有几天时间，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”。

我没有去爸爸妈妈的单位，而是选择了一个我们平时接触很多的地方，我认

为那会轻松很多。先来介绍一下我的工作环境——惠万家超市。它是一家大型的

超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：

副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科

等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，

在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水在那工作的几天中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。

所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：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。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量

来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子

摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。

喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的

那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地

给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。我

们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。不管是谁，随

喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周

五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，

这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既

要验货又要将货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布

局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给

予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是

一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货

物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是

谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难四个扎扎实实逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安

无事，大姐她当初也是这样过来的。

高中生社会实践报告范文3

在与孩子的接触过程中，忽然有种错觉，可能就是代沟吧。这个年纪的孩子

大多生活富足，他们张扬、自我，而这种特点与其说是个性，我倒觉得是任性吧。

这个小女孩其实是很聪明的，然而成绩却不是很好。她说是因为上课不专心，经

过那么多天的相处，我却认为是懒惰，总是找理由逃避学习。她听课时，时常一

副心不在焉的样子，有时，我心里会感到很恼火：自己的付出与收获完全不成正

比；可是除了耐心也别无他法。每当她走神时，我都会提醒她，耐着性子给她讲

下去；她做题时，总是口头上说会了却懒于动手。我清楚地知道：懒惰在学习上

是绝对吃不开的。于是，我经常告诫她，只有认真学习才能把成绩提高。我尽量

把讲课的气氛营造的轻松愉快，但要掌握好尺度，不够严肃更容易造成她的懈怠。

课余时间我给她讲了很多我在她这个年纪时学习上的事情，这种朋友式的交流让

她的学习态度有了一些改观。

在家教的过程中，我做了这样一些总结：

在讲课方面，要分清楚什么是重点，不是重点的可以一带而过，毕竟学生在

学校上课的时候也不是一点都没听，针对重点拿分的章节要详细讲解，这样才能

让她在以后的考试中，成绩有所提高。

在讲的过程中，我应该尽量耐心点，慢慢的给学生讲，我认为很简单的对她

并不是那样，切记不能烦躁，尽量让自己心平气和的讲解。

在习题布置与讲解上，要细心挑选，一定要挑些有针对性的题目给学生做，

要重质量而不要一味图数量，并监督她对错题的整理和回顾。另外这个学生基础

比较弱，要先强化了基础才能够去提高层次。

要和学生处好关系，要让她把我当朋友，而不是老师，这样才能够更好的沟

通。这个女孩子的学习成绩处于中下游，很容易产生自卑心理，所以平时要多加

鼓励，让她能重拾自信心，相信她自己是能学好的。

要注意与学生家长的交流，一方面能更深入了解学生的情况;另一方面能及

时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。

二十几天的辅导生活过得很快，虽然我不敢以老师自居，但真的希望这二十

几天的家教对她有大的帮助。在这个过程中我也很大有收获，可能体会最大的就

是现实与理想之间的差距吧，而这将是我以后完全在踏入社会后需要铭记的。耐

心，宽容，关心，责任，友善。我想，这应该是我今年冬日收获的最丰硕的果实

实践是件听起来轻松，实则却蕴味十足关心用英语怎么说，甚至意义深刻的事。实践能使

你已成的惯性和被特定环境保护的生活重新毛笔字贴 增添一些色彩，确切地说，这是

一个过程，过程当中夹杂着忙与快乐。

万事开头难这话一点儿也不假，虽然我参与实践的时间不长，但求职之路

的艰辛和求到职之后的茫然让我感叹市场竞争的激烈，感悟到了生活的艰辛。

南通是个绣品城，而我所处之地是绣品城中的一幅绣品，密密麻麻的人以此

为生，电脑绣花用的是编程，但我不会。况且也不需要暑期打零工的。整理东西，

每天在劳累中度过。学不到一点知识。学的最多的可能是对人生的一份坦然，不

得以我放弃了这份工作。每天感叹生活的单调与乏味，却不想依靠父母的帮助。

哀叹啊，哀叹。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发