

人社述职述廉报告 个人社会实践报告(大全6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

人社述职述廉报告篇一

专业: 信息管理与信息系统

姓名: _____

实践单位□xx毛织服装有限公司

实践时间□ xx年01月20日 至 xx 年02月15日 共25 天

一、实践目的: 通过参与生产部门相关的工作,一方面可以掌握服装制作工艺。另一方面了解服装生产运作流程,服装生产管理的技巧。理论联系实际,在实践中巩固,深化服装知识,即熟悉了服装生产运作,提高动手能力,又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。我寒假实践单位是xx实验区xx毛织服装有限公司,专业生产各种各样毛织服装,包装产品的企业。公司拥有生产、办公场地百余平方米及国际先进流水生产设备。

二、实践内容: 这次实习我被安排到生产部门,以下是我在生产部门里实习内容和过程。

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证,其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短,加工时

间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。

因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

我也做了几天拉布工作。我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。拉完布后，铺上排料图，开始剪裁。最后把裁片送到车缝车间。

三、实践结果：我发现xx毛织服装有限公司在管理方面存在一些问题，虽然我不是工商管理专业学生。就像样品部的工

作简单，是见眼就会做的工作。但该公司却安排了多余的工人，浪费了人力物力。所以我认为公司应认真做好工作人员分配，充分利用人力物力。还有该公司的工资制度是按时计的，不能提高工人的积极性。所以我认为公司应实行按件计工资，这样就可以提高工作人员的积极性，为公司创造更多财富。

四、实践总结或体会：我在实践中成长的更加成熟了，无论在心理还是思想上。通过这次实践，我更加了解了服装生产运作和管理。同时结识了很多同事朋友，他们让我更深刻了解社会，他们拓宽我的视野，增强了我的沟通能力和表达能力。我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识得学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车间工人，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手？机会总是为有准备的人留着。我也清楚自己的能力知道以后努力方向。

人社述职述廉报告篇二

你可能很难想象公园里那些神态怡然、悠然自得的老人们内心深处的孤独，本是到了尽享天伦之乐之时，却只能深居独处，望“子女”而兴叹。“空巢老人”这个原本生僻的词语，如今是一个沉重的社会话题，而这个话题也成了我和小组其他成员这个暑假中为期一周的社会实践的主要内容。

走进某某市某某区的居委会办公室，在简单的介绍了自己及说明来意之后，该居委会中的一位女性负责人在以后的一星期中接待了我们。在与这位负责人的交谈以及走访中，我们惊讶地发现该区的独居老人数量近几年来呈现明显上的升趋势。该区60岁以上老人人数为260于人，占社区总人口的20%，而其中的“空巢老人”比例也高达40%，这一数据远远高于常熟全市的平均水平，我不禁为这样的一组数据感到震惊和难

过。

在为期一周的走访调查及与居委会人员的交流中，我们大致了解了造成这种“空巢”现象的几个主要原因，一方面是客观因素造成的，另一方面不可否认的是主观因素也是重要原因。

(1) 这种现象和我区，我市，乃至全省全国的人口结构密不可分，我国人口结构的总的趋势是老龄化加剧，从这点看来我区的这一现象只是我国诸多人口问题的一个缩影。

(2) 思想观念的改变是造成“空巢”现象的内在因素。随着经济发展，父辈之间以及爷孙之间的代沟的不断凸显，冲击着老人们“一家之主”的传统思想观念以及以四世同堂韦荣的旧的家族式生活观念。思想过于保守的老人越来越受到思想开放的子孙的“排斥”。而年轻人随着文化知识与思想的进步，不在受“父母在，不远游”旧思想的束缚，纷纷离开父母，从而造成“空巢”现象。

(3) 家庭小型化是“空巢”现象的直接原因，随着计划生育政策的实施以及生活水平的提高、住房条件的改善，三口之家的小型家庭模式成为主流。所以这也造就了“空巢老人”数量的不断增多。

(4) 社会生活节奏的加快是造成“空巢老人”现象的主要因素。在这个竞争日趋激烈的社会，年轻的人们将更多的时间花在了工作、学习、教育子女上而忽视了对老人的陪伴，这也成催生了“空巢老人”的助推器。

在结束为期一周的实践调查之后，心中满是沉重的思考与困惑：我们得到了物质上的，却在慢慢失去一种亲情。或许，只有当人们在老人们离开人世之后才会明白这种亲情的损失有多大，那是无法弥补的遗憾。“空巢老人”所需要的不是物质，而是子女们的关爱。这个问题不仅仅是家庭问题，它

已上升到严重的社会问题，因为它关系到“以人为本”的和谐社会的建设！这需要全社会的共同努力，给老人一个快乐而不是孤独的晚年！

空巢老人生活现状的社会调查报告

州府社区位于凯里市西北面，东以文化路为界，邻洗马河街道，南以北京路为界，邻年夜十字街道，西以市府路为界，邻城西街道，北以营盘东西路为界，邻本街道的年夜阁社区和梁子巷社区。面积约0.24平方公里。辖区内驻有州、市党政机关、学校、企事业单位共66个，总人口人，其中60岁以上老人1072人，占总人口的9.8%，空巢老人24人，占老龄人口的2.24%，特困空巢老人6人，占空巢老人总数的25%。根据凯里市老龄工作委员会《关于展开城镇空巢老人生活状况调查的通知》精神及西门街道的相关要求，州府社区居委认真组织人员展开调查工作，现将调查情况汇报如下：

居住在本社区的空巢家庭老年人。

调查了解空巢家庭老年人生活状况及存在的问题，总结帮扶空巢家庭老年人的经验做法，研究探讨对策办法，加强城镇空巢家庭艰巨老年人的帮扶工作，给上级党委研究老龄工作提供决策依据。

对辖区空巢家庭老年人进行了问卷和入户调查。

(1) 空巢老人中女性多于男性，70岁以上的占多数。本次调查对象24人，男性9人，占被调查对象的37.5%，女性15人，占被调查对象的62.5%；60—69岁7人，占被调查对象的29.2%，70岁以上17人，占被调查对象的70.8%，其中80岁以上的6人，占被调查对象的25%。

(2) 大部分是有工作单位的，生活来源靠退休金的占多数。在被调查的空巢老人中，有工作单位的20人，占83.3%，无

工作单位的4人，占16.7%；以领取退休金为生活来源的20人，占83.3%，靠社会救助的2人，占8.3%，靠其它生活来源的2人，占8.3%。无一人靠子女资助。

(3) 小学及初中文化程度占绝大多数。在被调查中，文盲1人，仅占4.2%，小学11人，占45.8%，初中6人，占25%，高中5人，占20.8%，大专1人，占4.2%。

(5) 子女状况及导致老人空巢的原因：子女状况不好的5人，占20.8%，一般的7人，占29.2%，精良的10人，占41.7%。无子女的2人，占8.3%。在有子女的空巢老人中，子女住在别处的17人，占70.8%，其它的5人，占20.8%。

可见，“空巢”老人家庭形成的主要原因是子女学习工作繁忙无暇顾及老人或子女长期在外地。

(6) 空巢老人的愿望：

1、日常生活的帮助：在被问及空巢老人中，79.2%的老人认为无急需解决的问题，有20.8%的老人，急需解决生活、就医等各种问题。

2、出于生活习惯、饮食习惯等方面的考虑，在被及的空巢老人中有80%的不愿与儿女同住，82%的表示愿意到敬老院过集体生活。

空巢老人缺乏照料是本次调查反映出的主要问题。这种照料应该来自两方面。一是家庭成员照料，二是组织照料。调查中，有17人的子女不在身边，加上有5人的子女因其它原因没有与老人住在一起，在有子女的老人中，几乎都没有得到本人子女的照料；另一方面，由于组织机构、设施、人员等因素，导致关照服务的社会化程度低。组织照料还做得不够。如何通过轨制化的安排，建立有效的服务机制，不只是空巢老人的热切期盼，也是许多老龄工作者和城镇基层工作者深入思

考、积极探索的问题。

空巢老人家庭的出现，是社会进步的表现，是人们价值观改变的成就，是社会发展的必然规律，这个特殊群体的生活状况及其带来的社会问题让人忧心，亟待我们通过调查研究提出解决对策建议。

（一）发挥政府主导作用，建立保障机制。首先应建立健全城镇居民最低生活保障轨制。其次，建立健全城镇居民医疗保险制度和医疗救助制度。在调查中，有6位空巢老人的生活、身体特别不好，他们没有生活来源，只靠低保维持生活，且身体不好，视力差，他们非常期望政府、社会组织的关怀，所以，发挥政府主导作用，建立保障机制可以适度缓解了老年人生活和就医压力。

（二）处理好居家养老及社会养老的关系。面临人口老龄化的挑战，养老方式是现在急需探索和解决的问题。由于我国特有的经济发展状况及几千年文化习俗的影响，目前我们应该推崇以居家养老为主，社会养老为辅的养老方式。要加强“孝道”文化宣传，提高民众家庭养老意识。要大力倡导敬老养老之风，弘扬传统美德，赞誉敬老养老先进，谴责不尽孝道行为，让“家家有老人，人人都要老”理念深入人心，使子女应承担的赡养和照料老人的义务落到实处。制订优惠政策，鼓励子女与老人同住，如建房时首先要考虑安排好老人的住房，给照料老年父母的子女每年增添休假期等。在社会养老方面，除了政府加强主导作用，建立健全保障机制和加大硬件设施建设的力度外，还要做一些有益的探索，比如构建空巢老人关爱服务体系。一是建立空巢老人数据库。将社区60岁以上空巢老人建立信息齐全、资料齐备、一人一档的数据库。二是建筑空巢老人关爱服务网络。通过组建空巢老人关爱服务队、展开“空巢老人关爱结对”活动，互助服务活动、抓好日常生活服务工作等，矫捷展开关爱服务工作。三是完善帮困救助体系。整合各种帮困资源，为生活艰巨的空巢老人提供人力、物力和财力等方面的帮助，坚持做

到“重大节日面上帮、特困对象重点帮、突发事件及时帮”。四是健全应急预案机制。建立健全空巢老人结对关爱管理制度、上门察看制度、电话慰问制度、突发事件应急制度等，以保尽早发现和及时处理老年人的特殊困难，避免意外情况发生。

（三）加强基层组织建设，丰富老年人文化生活。在街道、社区各级党政领导支持下，调整充实社区老年组织机构，采取就地、小型、分散的原则，组织老年人展开娱乐、健身、读报、看电视、上老年电大、短途旅游等内容的各项活动，特别要鼓励、引导“空巢老人”走出家门，参加室内外各种活动。充分发挥老年活动中心的作用。改变过去单一搓麻将现象，设置电视、聊天、健身等多种活动项目，组织老年人学习政治时事，开展各种趣味性的文化娱乐活动，吸引“空巢老人”融入其中，参与社会活动，消除孤独寂寞感。

（四）加强家庭监护，确保“空巢老人”安全。“空巢老人”家庭的出现，常使老人处于无人照顾，突发疾病抢救不及时，生命受到威逼状况，这是“空巢老人”面临的安全问题。社区要分工专人负责“空巢老人”家庭管理，调查摸清辖区内“空巢老人”家庭的基本情况，并建立家庭档案。组织社会闲散人员、下岗失业人员定点、定人为“空巢老人”提供买菜煮饭、购物、打扫卫生等低偿家政服务；组织志愿者、身体健康的低龄老人等成立爱心互助队伍，采取结对帮扶办法，对高龄、体弱动作不便且经济拮据的“空巢老人”提供无偿服务，解决“空巢老人”的生活照料问题。

人社述职述廉报告篇三

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，我们学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与

事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

爱心募捐□xx月份在市区举行的“捐一元钱，为山区贫苦儿童献一份爱心”大型公益爱心募捐得到杭州市民的广大支持，募捐爱心款一万余元。

图书募捐□xx月在浙江理工大学、朝晖街道社区、浙江大学求是社区举行了“捐一本书，筑一座知识长城”大型图书募捐活动，在各个组织单位协助下共募得图书两万余册。

助学结对：实践团队在浙江理工大学和杭州市进行各种宣传，号召学生和市民与贫困儿童助学结对，最终有17名洛阳山村孩子受到助学资助。

调查问卷□xx月份□x实践队伍出发前在杭州市下沙各个工地展开了《留守儿童在杭父母对子女关注情况》问卷调查，调查得到杭州电视台的跟进报道。

牵手留守儿童□xx月xx日和xx月xx日，实践团的成员带着下沙建筑工地上的十几位来杭留守儿童同游杭州海底世界和西湖，满足孩子们的心愿。活动在杭州电视台以《心愿行动》的专题形式报道。

出征启动仪式□xx月xx日，实践团在杭州市青少年宫广场举行了赴河南洛阳义教的出征启动仪式，同时现场结对洛阳贫困山区儿童。浙江日报和浙江卫视报道了当天活动情况。

20xx年起，浙江理工大学每年暑假赴河南洛阳开展义教，今年是第三届□xx年“共享蓝天”浙江理工大学赴洛阳留守儿童教育社会实践团的活动以关爱留守儿童为主题，踏实努力的实践又不乏自己的特色和创意□xx月xx日，到达xx市xx县城xxx小学之后，实践团20名队员都拿出自己最好的状态投入

紧张而兴奋的工作。每天队员都会开个交流会，分享一天的工作经验和讨论工作的进一步开展，每天遂愿都以日记形式记录活动和义教生活。实践团同时与河洛志愿者协会沟通联系，相互间交流活动经验等。

兴趣教学：在支教基地xx市xx县xxx小学，实践团开展各种兴趣班，武术、棋艺、模特、手语、表演等新鲜的课程非常吸引山村孩子。

爱心图书馆：在杭州举行爱心图书募捐，把爱带到xxx[]在xx市xx县和x的山村小学捐建了x座爱心图书馆。

爱心连线[]xx市民和xxx大学的学生与xx市xx县的17名贫困儿童助学结对，此次实践团特地分派了一支小分队前往当地走访被资助的儿童，并且让他们与资助人电话连线，让爱相通。

家庭访谈：每天的家访，义教老师走进学生家庭，全面了结学生的家庭环境和学生心理状况，以便更好的解决学生的各种问题。

马营小学游园会：马营村的孩子们课余时间十分单调[]xx月xx日一场特别的游园会深受孩子的喜爱，特别的游戏和新奇的竞赛让他们兴奋极了。

放飞梦想：马营小学的所有学生每人都亲手折了一只千纸鹤，写着自己的梦想。当他们认真地写下梦想的时候相信也在心中种下了美好的希望。义教的时间是短暂的，但却可以给他们播下一颗希望的种子，希望孩子们早日实现心中梦想！

实践团20名队员在洛阳伊川县城关镇马营村的支教生活艰辛而难忘。露天摸黑洗澡，用的是冰冷的地下水；还有每天的馍馍土豆都给了同学们特别的体验。每次家访看到村民艰苦无奈的生活状态，同学们总是深深感慨该珍惜当前的生活。

队员们在短短的20多天和孩子们建立了深厚的感情，每天上各种兴趣班、下课走访各个家庭、排演文艺节目，朝夕相处的日子里收获了最纯粹的感动，20名义教老师走的时候，孩子们追着汽车跑，呼唤着希望老师还能再来。泪流满面的我们坐在汽车里很想回头多看孩子们几眼，但又多么不忍回头看他们奔跑着哭着追赶。同学们一定都体验到做一名志愿者的感动和快乐。

奉献让青春更有意义，大学生应该充分发挥自己的积极性和创造性，努力为社会主义建设贡献自己的力量。

本次活动得到了xx市红十字志愿者工作委员会□xx区教育局□xx市xx教育局、求是社区居委会等组织单位的大力支持，活动有浙江日报（2次）、浙江工人日报、钱江晚报、青年时报（2次）、今日早报、洛阳日报（2次）、浙江卫视浙江新闻联播、浙江卫视民生休闲频道、杭州电视台新闻综合频道（5次）、洛阳电视台、浙江在线、人民网、中青网、大河网、中国经济文化网、中国留守儿童教育网、中国摄影在线、交通之声等x家媒体的x次报道，实践调研的分析报告等仍然在往各大媒体投发。有全社会的共同关注，才能让爱心的力量更加强大。

20xx年“共享蓝天”浙江理工大学赴洛阳留守儿童教育社会实践团的一系列服务活动得到了社会各界的肯定和支持，活动中的不足之处将是我们提高的动力，并在总结中完善自己。20多天的经历亦是爱心事业不会因为实践活动的结束而结束，我们会继续努力！

人社述职述廉报告篇四

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了__书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙

碌，其乐融融啊！我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了__的许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8：00--17：30.在__书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

下面就让我来介绍一下书店的工作流程：

一：接货、入库

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

二：贴磁条

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的安全了。

三：上架和摆放

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

四：导购

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小學生通常选用六角丛书系列。

《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要教教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小學生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、

《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睞，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊！如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

一：作为书店的工作人员，要有责任心。

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

二：在以后的工作中，应该踏实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项“艰巨”的任务。将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算

是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

三：学会谦虚求教于人

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

人社述职述廉报告篇五

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程当中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程当中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老

板直夸我进步快!

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程当中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程当中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产

品利益。

人社述职述廉报告篇六

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起

点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的. 岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。