

最新毕业论文总结与展望多少字(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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！

酒店暑假实践报告篇一

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，我利用寒假时间到xxxx进行了为期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1月21日开始，到1月31日结束，为期十天。在这十天里，我主要是进行的是鞋子销售的工作。

这十天期间，我一天到晚呆在店里，从早上十点到晚上十点，大部分的时间我都得站着，只有出去买个饭回来吃的时候可以坐下来休息一下。这简直比酷刑还要让人难以忍受，回到家里两条腿酸痛得想哭。但这并没有让我放弃。我坚信别人能够做到的我也能，甚至会做得更好。日子一天天过去，我接触的顾客也越来越多。真是可以用一句“林子大了，什么鸟都有”来诠释了。有的客人十分没礼貌，当我看到他十分中意某双鞋后，便想过去给介绍一下，谁知道他一句“我自己看”就把我给拒绝了。还有的客人一坐下来不管三七二十一，随手一指，这一双那一双都要拿过去试，还以为遇到了个大顾客，哪知道千辛万苦地找过来给他试过之后，竟然一双也不买就走了，感觉就像被人当猴耍了一番。当然也有的客人很豪爽，进来扫了一圈后，直接指着自已看中的款，并告诉我们鞋码就刷卡走人，完全不费我们一点力气。在这短短的几天里我有看尽人间百态的感慨。其实当导购员的基本工资是

很少的，每天期盼的就是多卖鞋，提高营业额，这样提成才会拿得多，我是学生，不需要养家甚至自给自足，对于工资的多少并不在意。可是在一起的同事可就不同了，他们或多或少的都需要贴补家里而且武汉的消费又高，跟男朋友吃饭约会都有用钱的时候，这样对她们而言是根本不够的。而且导购员吃的是一碗青春饭，没有哪个店会聘请三，四十岁的阿姨的。

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。在这短短的十天里，我收获颇丰，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，在实践的前面两天就常常碰壁。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。然而等自己面想极力说服顾客买双鞋和面对顾客的讨价还价磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解鞋子的专业知识，在介绍的一些鞋子的材料、款式和与衣服的搭配等时搞地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鞋子的制造成分和流程度，适合怎样搭配等等外，晚上还猛啃鞋子方面的书籍、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，常常一天下来一双鞋子都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有款式逐一给他介绍，在介绍的过程中，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双鞋！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。因为是年底，许多鞋子都已经断码了，恰巧1月29日那天有位顾客看好的那款鞋子只有36号和38号的，而这位顾客穿38号的大，而36号又稍微有些小，我真是不想放弃这次销售，可是其他款式的36号的鞋子她都不喜欢，就喜欢这一款。她说：“我今天上午就出来买过年穿的衣服来了，一上午一直在逛，现在只剩下鞋子还没买，看上的这一款还是断码的，现在都下午三点了，我也该回家了，看来今天是买不着鞋子了。”说着就起身准备要走。这时旁边的一位我的同事对这位顾客说：“你好，我刚才听你说像是走了一天的路了吧，现在你的脚有些肿，所以如果那双36号的不是小很多，你就实际穿着正好，并且这种类型的鞋子越穿越松。”没想到这位顾客听后马上就决定买下了那双36号的鞋子。这就是销售技巧的成果。我真是太佩服这位同事了！我后来也有时间就请教老店员。我发现卖鞋子真是一门学问，这其中的门道和技巧多得很，首先要学会的就是要懂得察言观色。要凭着顾客的穿着打扮猜测对方的身份，需要何种款式的鞋子。然后要分析顾客的偏向，看他到底注重何种类型的鞋子，是注重

鞋子的耐穿程度还是时髦度。只有了解了顾客的需要核心需求，你才会正确的向顾客推荐让他满意的鞋子，从而使交易成功。这一连串的认知使我在工作上干得越来越得心应手。此外，为了销售得更出色，我还从网上找到了一些销售技巧：

酒店暑假实践报告篇二

通过社会实践可以充实自己，提高技能，那么，下面是小编给大家整理收集的销售寒假社会实践报告，希望对大家有帮助。

我今年寒假在一家销售公司做业务员，其实以前我对于销售这个行业根本看不起，感觉他们就是上门推销的没什么好的，把它们当成社会的最底层。但是当我真正来到这里之后这个行业包括这里面的人真的让我刮目相看，我来到的这家公司是一家销售药品的公司。

首先，业务培训；

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

第二，产品服务；

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，

但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，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。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

第三，产品售后；

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

第四，创新注入新活力；

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

第五，诚信是成功的根本；

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

第六，付出就有回报；

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真

正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多东西，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

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。通过这段时间的实习，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

实践报告摘要：谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会的认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电

脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

二、吃得苦中苦

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

三、方为人上人

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产

品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

酒店暑假实践报告篇三

今年寒假放假刚好一个月，可以在家里愉快地度过假期。由于放假比较晚，所以回家就正赶上过年，运气真不错！第二天堂兄打来电话说他得了急性阑尾炎，医院说必须马上开刀，堂兄是做水果生意的，有正赶上过年，家中进了不少货，为了不致使水果烂掉，堂兄希望我能帮他看摊位半个月。我当天就开车到了堂兄家。我打过工，知道打工不容易，学生是廉价劳动力，由于缺少社会经验总是局限于做家教，搞推销。卖水果不就是推销的一类而已，难不倒我的，况且还有我得侄儿周豪(和我差不多大)在，我上个寒假打工是推销药品，卖水果应该会比较轻松的，我这样认为，事实也是这样。

冬日的水果没有夏季的种类繁多，所以这里进的水果种类较少只有十几种，但数量都比较大，尤其是桔子的近亲远亲。我来的当天就到医院去看望堂兄，嫂子也在，医生说堂兄的病情不是很严重，只要开了刀，就等着复原就好了，听医生这么说，嫂子心里也踏实了好多。

下午我就上的“班”，我和周豪一起经营。到了晚上6点水果摊上的人就特别的多，我们忙得不亦乐乎，晚上十一时才‘打烊’。这天卖出的水果量还是很客观，听周豪说腊月的销量是平时的两倍多。

第二天我们是8点钟开始上的班，从8点钟一直到10点钟我们才把所有的准备工作做完，屋外摆的全是桔子，桔子的近亲以及甘蔗。在摆摊的过程中我们已经赢来了第一个顾客，买了5斤沙糖桔。上午生意清淡，闲来无事就去买了份报纸来看。坐在椅子上看报纸可是一种享受哦，真的很不错。到中午了，周豪去做饭了，我一人独挡门面。生意真的很不错，到下午三点钟我们已经上过两次货了。我也在这里用上了我上个寒假打工学来的本领——推销员的三寸不烂之舌，在网上查了些常见水果的保健医疗性质，比如“冬季空气干燥，吃梨有生津止渴、止咳化痰、清热降火、养血生肌、润肺去燥等功

能”……这样下来也练出了我不少口才，有时我还真认为自己还有医学的天分。

几天下来，感受颇多，和我上个寒假打工的感想差不多。有些顾客怎么就这么挑了，总说这个不新鲜，那个怎么这么多的伤疤，唉！人不也是多种多样的嘛，胖的，瘦的，高的，矮的，好看的，不好看的等等。这些顾客总想压价，真是费了她们不少的心思啊！不过顾客就是上帝，这是不能改变的事实。所以我们就不得不把同一类的水果分成上中下三等，这样不同的价位就可以有相应等级的与之相对应，上帝也就无话可说了！从那以后，类似于以上的事再也没发生过，无论顾客怎样挑，我都以笑脸相迎，向他们介绍不同价位的，而且我与一些常客关系也愈来愈‘融洽’了。我感到很高兴！一天这样忙下来，倒还真的不累！如果一个人一天不停地削甘蔗，那当另当别论。我这几天削甘蔗确实手都削麻了，不过比我寒假打工好多了，我是深有体会呀！

有天中午周豪去给堂兄送饭去了，这街上一个无业游民（我不认识）看真正的老板不在，想来白吃一番，他的打扮也还很老实，由于我以前真还没有遇到过这种情况，刚开始以为这是一位准顾客，因为他直接掰了个桂圆就剥了往嘴里一塞，表情也很怪异——没什么表情，我以为是这种桂圆还没有达到他的品位，就没有搭理他。没想到他拿了个6块钱一斤的苹果在迅雷不及掩耳之势如破竹地放进了嘴去，在我反应过来时，他那一口已经咬掉了苹果一半。我就质问他：“这苹果是这么尝的吗，起码要经过我的同意才能尝吧？”没想到他很镇定地说：“尝了好不好吃再买，不好吃我怎么会买，要买就要买好吃的……”不会吧，第二个“唐僧”，还模仿得挺像那回事的，就在我们‘理论’时，隔壁理发的惠姐（我的表姐）出来想看发生了什么事，那个无业游民见状马上就灰溜溜的走了，立马就不见了踪影。呵呵，这也有敲诈的，真是不多见。总之，这是一次很好的经验：看人就得看本质，老实的外表下说不定就有一颗‘狼心’。

酒店暑假实践报告篇四

实践报告摘要：谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会的认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散

散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

二、吃得苦中苦

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

三、方为人上人

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，

还有动手组装，终于做好了属于自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

酒店暑假实践报告篇五

我在超市做促销员实践，这是一个需要与顾客打交道的职业，这让我学到了很多为人处事的道理，这些都是书本上学不到的。

我在这里是促销速冻水饺的，促销方法是买两袋同样种类的速冻水饺可以享受第二袋半价的优惠。一开始我以为只要是两袋水饺价格相同就可以享受第二袋半价的优惠，致使很多顾客在收银台结账时退回了水饺，一开始我还不明白为什么有这么多水饺被退回，可是我也没有问，直到第二天下午，一位女士略带怒意地拿着两袋水饺来找我，问我为什么第二袋水饺不是半价，我明白，原来我告诉顾客的一直都是错的。

经过反省，我发现我有两点错误，一是粗心大意导致工作失误；二是得过且过使问题没有得到及时解决。

因为促销方法比较复杂，所以顾客总是会连续问三个问题：第一袋多少钱？第二袋多少钱？平均每袋多少钱？记得最后一天，我因为嗓子哑了，不愿意回答他们的问题，就通过指价签来告诉他们价钱，有一为老先生非要问我“平均每袋多少钱？”我没好气地说：“你不会自己算啊？”出乎意料的是老先生并没有责怪我，而是和蔼地对我说：“小姑娘，干工作要有耐心，有耐心才能把工作干好。”我顿时羞愧难当。

在今天，服务态度越来越重要，现在的市场不比以前了，以前是需求大，属于卖方市场，而现在是商品多，属于买方市场。可以说现在是谁的服务态度好谁就占领了一大半市场了，因为顾客只会光顾那些服务态度好的店家，所以说一个好的商家必须要有好的服务态度。然而我却把这些道理抛在脑后。

其实不仅仅是做销售，做什么事都要有好的态度，这是对人的尊重，也是成功的基本。老先生没有因为我态度不好辱骂我或者找我的领导，依然对我态度很好，这就是我的榜样。

说实话，这个工作真是挺累的，每天要站6个小时，还要搬货，到第三天的时候我就不想干了，那天早上我给我的直属领导打电话，我说我工资可以不要，就是不想干了。他鼓励我要坚持下去。最后一天结束的时候，我心里有一种巨大的成就感：我坚持下来了！虽然只有一个礼拜，带我还是好开心，这是我坚持做一个工做最久的一次。

虽然只是短短的一个星期时间，但是却给我留下了无尽的收获。我想这是我的第一次社会实践，这也将会成为我的一种人生经历，也将是见证我成长、成熟的一段历程！

酒店暑假实践报告篇六

实践时间:xx年寒假，实践地点：华信大酒店康乐部，实践信念：锻炼自己，积累经验。

寒假一个半月的时间，一晃而过，这个假期说短不短，说不长也不长，在这个假期，通过社会实践，让我领悟很多东西，而这些让我终身受用，这些日子有辛酸有快乐，现在回想都觉得不可思议，一句话可以概括:纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行(陆游)。

实践过程：一听到有一个半月的寒假，就在抱怨说在家会无聊死去，一定要找事做。

和一个朋友说好腊月二十之前决不回家，死也在长沙，可是我们的思想很单纯，以为找工作很容易，好似只要我们去寻找到处有事做，可惜这种想法经过无数次拒绝变得很凋零，后来和朋友还去了中介所交了一些钱，其实我们都知道中介所是骗人的。可还是希望中介所能给我们一些机会，经过几次交道，深深知道为什么有很多人上那些很简单的圈套，是因为人在无路可寻时，只要有关他的目的地什么都会相信。回来对找事做的心还没有死，打假期工好像是我理所当然要做的事，懵懂的以为只要表现的勤恳老板就会聘请我，可现实

是那么的无情，对方只要听说短期工就直摇头，找事做的那份心慢慢的冷却下来，加上父亲不怎么赞成去打工。决定最后去一次面试，冒然的闯进华信，领班带我到七楼的总经办办公室，主任拉了一张表让我填。认真的填了交给他，可主任一下认出我是假期工，问他原因说是你的字迹，学历，还有你问题分析都说明你还是个学生，说你以后在填简历表要注意，知道这次又没戏呢，和主任聊了很久，从他口中了解现实的无情，作为人力资源部的难处及一些官腔话，看到宋总进来连忙与主任道谢说打扰，出门找事做的心彻彻底低的死了，决定在家好好的呆着，第二天就接到电话说我可以做，前提是要做三个月，就这样交了押金领了两件衣服。

上班是三班倒早班是上午8:00~16:00，中班xx:00~19:00□晚班16:00~24:00，第一天经理第一句话“欢迎进康乐部”，然后知道是假期工，接着说了一句时刻提醒我自己的话“说真的，我并不喜欢假期工，第一大学生眼高手低，第二人力物力培养划不算”，就明白做服务员我要拿出勇气面对挑战自己，然后出去实习，第一天过后就知道做服务生并不容易，除了勤劳，还要眼观顾客所需求以及避免跑单，听顾客的呼叫建议以及上级的要求建议，做事要及时并不出错，我认真学习姐姐们怎么待客，以及注意的细节问题，刚开始脚疼得很厉害，她们要我休息会儿，我倔强的摇摇头，坚持下去，因为我知道“吃得苦中人，方为人上人”如果对自己不严厉些，以后累了就会办法休息，就像军训一样咬着嘴唇没有倒下去，就这样一直坚持，体味生活，了解社会，在实践中提升认知，增长经验，对自己的目标更加清晰，同时丰富假期生活。

社会实践心得：一责任心贵重。“责任心使我们约束自己，完善自己所必需的，它将伴你成长(胡纓)”，在校学生的责任只是读书，而在大学里多了一份对自己负责的责任心，马哲思想告诉我们“责任心能培养我们成为主人翁，”在康乐部做服务生深知一个标准的服务生的责任是对顾客负责也对自己负责，做服务生会出现很多差错，像茶水端错，账单开

错记错，跑单等是自己服务区域出现的问题，上级一查到第一时间承担责任，不要找借口推卸责任，不要用无所谓的态度甚至出现态度不好处理差错，第一形象不好，第二影响不好。一个服务员最大的成就莫过于得到顾客的称赞和上级的赏识，一个人只要带着责任心，会使你有颗坚定的心，努力完美的做好每件事，以至每天重复简单的服务不至于很枯燥，一份责任心让我明白很多的道理，在工作中它能让你的工作让顾客满意，上级满意，同事满意，自己满意，同时工作水平和质量就会得到不断的飞跃，所以作为一个学生有责任的学好专业知识，拓展知识面，增加自身的综合素质。

二珍惜时间。大学过了一年，回想起来好像是虚度过得，比尔·盖茨曾把人生比作在燃烧的“火灾”，说一个人所能做的就是必须做的就是竭尽全力在这场“火灾”中抢救些东西过来，时间是这样，我们大学生以为自己什么也不多，多的却是时间，把它奢侈的消费在玩耍网络游戏空虚中，须不知进了社会才辛酸的明白没有好好的珍惜大学四年珍贵的时间。社会圈子与学校的圈子，毕竟学校的氛围要纯真多了，在社会圈子里，你会真正的懂得“浪费别人的时间就是刽子手”，时间问题影响报酬的问题，报酬在工作中是每个人敏感的话题，迟到要扣工资，开例会不准时要工资，在工作中，顾客要求有所推移，准会受到责备甚至是责骂。一天工作八个小时很容易过，早晨是搞包厢的卫生，十一点到是十四点都是忙不赢的，只有在交班那段时间才会清闲些，忙起来就像是在抢时间，因为怕顾客投诉，怕上级责骂。在这四十几天中我的早晨的生物钟又恢复了正常工作，自从高考后一直是放松，生活没有时间观念，在大学中总是想把睡眠时间延长，养成爱睡懒觉的坏的习惯，可在这里上班，上班的时间逼迫自己不得不早起，现在这个习惯纠正过来，以后在学校也要坚持早起，在空闲的时候我会计算我的时间，它用在哪儿，将会用在哪儿，感触最深的是我的时间在也不能让它悄悄地溜走，只留下懵懂，在以后要在学业和工作上忙碌，把时间计划好，这样做起事来不会想一盘散沙，我们每个人要好好的珍惜时间，创造受于自己的人生价值。

三宽容他人。在校的学生都有过这样的感想大学就是一个小的社会，所谓“林子大了，什么鸟都有”，大学这个小社会远比社会要纯真，单纯多了，毕竟我们都是拥有那没有退却的幼稚，用着稚嫩的心去面对眼前的一切，遇到挫折，有亲人老师朋友来庇护。像我这种娱乐的服务生，见到形形色色的人，受到一些看不起的侮辱，我这种涉世不深的人开始有些措手不及，其中有次，顾客明确的要求不准我服务，当时委屈的泪珠就要落下来，可想到是自己不会处理这些问题，“严于律己，宽以待人”，把泪水吐下，微笑的进去服务，从那以后，慢慢的学会用玩笑带过，顾客是来消费，而我是服务员，顾客有些话是避免不说的，可以这个耳朵进，另外个耳朵出。在同事中避免不了摩擦，又大有小，有时会出现人身攻击，但是多站在他们的角度多想想，如果换成我也会那么做，有时也会克制不了自己，会表现出不满，但一直努力的克制。“世界上最宽阔的海洋，比海洋跟宽阔的是天空，比天空更宽的是人的胸怀”，宽容真的是种美德，尊敬了他人，也让人尊敬了自己，误会的黑暗让宽容盏灯照亮。

四低调为人处世。这点是从经理身上学到的，工作的那段时间，康乐部里面存在很浓的离职气氛，原因一是工资太低，二是规矩太多，三是太累，几乎每天都会听到姐姐们相互问你几时走，准备到哪里做事，我想经理应该也知道有这样的现象，每天开例会都会要强调不要老乱军心，要走请你静静的离职，后来我因为有些事离职了，当时康乐部真的很缺人，经理主管领班经常要当服务生使唤，经理也只有一个多月，她说她离职下面的人没有一个人知道，到华信这里来上班还有原单位的人打电话过来要她处理事情，还有很多的为人处世，品德值得我永远的学习。进入社会中会遇到很多以前没有见过的人和事，不要总是事事出风头，把心保持一个自然的心境，低调处事并不是软弱无能，只是更好的专心完成任务，正如“是金子总会发光”

五学生还是以学习为主。进大学很多的同学都有过半工半读的想法，总认为打工是件妙不可言的事，可我现在并不赞成

这种想法，就打工的经历来说，打工的那段时间并没有看什么书，看书的计划因为很累完全停滞，虽然心里知道有计算机证英语四级考试会计从业证要攻，可一回家就是洗了澡吃了饭就倒在床上，学习的那些精力全部用在工作上，也许是不懂得安排时间，有些人可能会反对说可以不做服务生找与专业对口的兼职，我想说一个刚进大学的人，专业知识涉及不深，加上比你优秀的大学生现在满街都是，老板会招你这个还在学习的学生吗，一个人的经历毕竟有限，有些但学生能够处理学习与兼职的事，但这些同学是少数，有些同学为了工作而逃课，他们的工作经验很丰富，但专业知识是少之又少，现在社会竞争很激烈，可以说是“适者生存，不适者淘汰”，我们大学生要把所学到的运用在实践中，再从实践中学习(学习-实践-学习)，这样才是对我们以后的的就业大有裨益，学校是学习的场所，大学里我们最主要的是学会怎么自主学习，书本上的知识有些很空洞，但它只是告诉你方法，并不是要你照搬，那些人经验丰富不懂专业知识的人走进社会会吞很多的冷水，所以我们要不断地突破自己的知识，今天努力的掌握专业知识，是为明天更好的服务，大学是学习的好地方，社会是生活的好地方。

这个寒假很快的过了，现在很期待开学，希望今后我在学习和实践中不断的成长，而这次的实践相信是我激励的财富，更好的明白目标，感悟生活，更好的与社会接轨。最后把华信康乐部服务的信念写下“微笑多一点，笑容甜一点，仪表美一点，说话轻一点，服务好一点，脑筋活一点。

酒店暑假实践报告篇七

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高才能的人才是必不可少的，但没实践的的人才是无处可用的。

要融入社会，就必须先了解社会，而假期正是我们了解社会的最佳时期。参加社会实践活动，不仅可以充实我们对社会

的认知，同时也可以增强自己在各方面的能力。

所以，这个假期的社会实践活动给我带来了一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求。由于是在桂林读的大学，所以放假的时候，也就在当地找工作来实践。

由于之前都在学院及学校学生会锻炼过，有很多的工作经验，所以我很快就找到了一份销售水果蔬菜的工作，实践单位就是桂林果菜香蔬果配送商行，实践时间为31天。通过这31天的社会实践，我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。由于以前对水果蔬菜是一问三不知的，只知道吃水果和蔬菜。

所以，初来驾到，我对水果蔬菜的价格以及功能还知道得很少，因此要经过为期5天的培训，店老板马老板很耐心地教导了我，我受益匪浅。几天后，我大概对市面上各种水果和蔬菜有了很大的认识，功能和营养也有了大致的了解，以下是我边实践边总结出来的：

苹果：苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。

火龙果：火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

雪梨：梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄：番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜：萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有β胡萝卜素，它是一种维生素A原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。

在这31天的销售中，我发现有一些水果特别好卖。比如苹果，砂糖橘，柑橘，橙子，火龙果等等，后来在和一些顾客的聊天中我才发现，原来水果也有它们本身的寓意。苹果代表着平安；柑橘，砂糖橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则预示来年的生意红红火火。而雪梨之类的，就没多少人买，因为“梨”同“离”是同音，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，并且雪梨也很难保存。在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确地保存水果，从而使它不容易腐烂。

酒店暑假实践报告篇八

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高才能的人才是必不可少的，但没

实践的的人才是无处可用的。

要融入社会，就必须先了解社会，而假期正是我们了解社会的最佳时期。参加社会实践活动，不仅可以充实我们对社会的认知，同时也可以增强自己在各方面的能力。

所以，这个假期的社会实践活动给我带来了一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求。由于是在桂林读的大学，所以放假的时候，也就在当地找工作来实践。

由于之前都在学院及学校学生会锻炼过，有很多的工作经验，所以我很快就找到了一份销售水果蔬菜的工作，实践单位就是桂林果菜香蔬果配送商行，实践时间为31天。通过这31天的社会实践，我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。由于以前对水果蔬菜是一问三不知的，只知道吃水果和蔬菜。

苹果： 苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。

火龙果： 火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

雪梨： 梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较

多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄：番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜：萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有β胡萝卜素，它是一种维生素A原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。

在这31天的销售中，我发现有一些水果特别好卖。比如苹果，砂糖橘，柑橘，橙子，火龙果等等，后来在和一些顾客的聊天中我才发现，原来水果也有它们本身的寓意。苹果代表着平安；柑橘，砂糖橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则预示来年的生意红红火火。而雪梨之类的，就没多少人买，因为“梨”同“离”是同音，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，并且雪梨也很难保存。在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确地保存水果，从而使它不容易腐烂。

通过那么多天的实践，我发现自己在说话和接待方面还存在着很大的欠缺，同样是买东西，老板在的时候就可以卖很高的价格，而我则不可以卖到很好的价格，通过我的观察，我发现以下几点：

服务态度至关重要做为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的。要想获得更好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需求。老板教育过我说：目前职场上流行一句话“细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了老板要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该好好斟酌。我们的工作薪水来自哪里?答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业，组织要发展生存，员工的劳动报酬都是来自顾客，我们没有理由不为顾客着想!诚实是成功的根本诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是人对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我们老板就是这样的一个人，他为人稳重，待人诚实，办事周到，所以他得到了很好的人缘，我认为这是开店成功的重要一点。付出才会有收获虽然店里的生意还不错，但它背后是老板辛勤的劳动所获得的。我们的老板几乎是每天凌晨3点就起床，然后出发到荔浦县进货，到早上七点多钟回来，就开店门。迎接第一批顾客(都是些小商贩，我们商行也搞批发的)，然后一直到晚上8点多的时候才关门。刚开始不明白为什么老板要每天都进货，而不是一次进很多，后来才知道，每天去进货才能保持水果的新鲜度，这样销售才会更好!利润也才会更高!创新注入新活力创新是必不可少的东西，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。据老板介绍，今年很多水果是去年没有的，比如百香果等等。现在的生活水平提高了，消费水平也会跟着提高，所以今年进了很多高级的水果(但说实话，水果还是那些跟往年的一样，唯一不同的就是包装方面高贵了)。我们商行经常要和行政单位进行沟通，然后打进官方行政单位的市场，这是一种创新，因为往常都只是批发给小商贩和群众的买卖，能与官方行政单位合作，可以提高我们的销售量，还能得到一些单位的信赖。有很多人理解为为什么学生要进行假期社会实践活动。在这之前也是不怎么懂得的。

经过这次的实践活动，我竟然领悟到了一些我以前所不明白的东西。当我们投入地去做一件事的时候，我们会发现一种难以用语言表达的快乐。当我们用自己的能力去实践，去帮助别人时，这种快乐别人是没有办法体会的。人生中，有许多事情需要我们去完成。但是我相信，这种实践是不可缺少的一环。我想起了一句话，人的成就是决定于他怎么利用课余时间。所以，一段有意义的人生。实践一定是最最值得我们体会的。

通过一个月的实践，我懂得了很多做人的道理，也使我更加清楚地认识到了自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业知识技能，将来回报父母和一切关心自己的人，还要为国家出一份微力。

酒店暑假实践报告篇九

饭店简介：饭店是我们县的一家挺有名气的集各种菜肴的饭店，一共有四层楼，坐落在一条主干道上，人来人往都愿意到这里了吃饭。饭店的生意很红火。

实践过程

阶段一：熟悉期(1月19日)

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，

以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦！最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清！到那个时候就只好遵从“客人就是上帝”的旨意了！

不管是他没理还是你没理，他是上帝就得听他的，我们就只好吃哑巴亏，也只有躲在被子里掉眼泪了！那个时候真的很难过，好想放弃这份工作，但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式，这么轻易放弃也太没意思了，更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持，不会放弃的！由于是第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

阶段二：1月20日至2月1日

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

许我比较外向，也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种

菜肴，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

还有几天是早班。早班就是要早上5点起床，骑车30分钟到饭店后去签到，早班的主要任务是早上的自助餐。需要你放餐具、加酒精、去厨房端食物、去水果间准备水果……我感到的最大问题是根本不知道该干什么！早班一共就上了那么几天，东西的摆放不是很清楚，只好到处问人到处碰壁到处乱转。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等工作；开始对部分服务环节进行改进，灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，共同分享劳动的快乐。

实践心得总结

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到

饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

实践小结：

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的！

酒店暑假实践报告篇十

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往

中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一) 寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

(三) 社会实践所得心得体会

1. 向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜

色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2. 商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季(!)新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3. 在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4. 服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5. 增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6. 经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的'顾客中尤其要

注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7. “进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一

周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档