

南京解除劳动合同证明(优质6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

导购员实践报告篇一

20xx年的暑假一转眼就要过去了，在这两个月的时间里我考取了驾照、通过了日语二级、还参观了上海世博、参加暑期社会实践。对我而言这是一个相当充实并快乐的暑假，我从中体会到很多、也学到很多。今年的实践地点是离我家不远的一家超市，在那里我做起了一名临时导购员，负责清洁用品区。

在站上自己的岗位之前，我必须接受导购员的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，从中我总结出几点：

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，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。

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。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，思想也要跟的上时代。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能

得到很好的信誉。

超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是清洁用品这边的，就不能随便跑到食品那边去。可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。

所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。

这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

清理好后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf*扫描条码，当然不会是用手抄了，那样的话效率多低啊。在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。

这里所说的单品号，其实标签里面就有，我们一般不需要再

查一遍。当卖场需要补货时必须打印申请补货报告给我们，我们才根据需要进行备货。第天商品出现破损或被盜是无法避免的，因此我们对于那些破损的或被盜的只留有条形码的商品进行报损处理，而这些商品必须是不能退货的。学会了报损后，老员工又教我如何退货，需要哪些资料及如何做退单和打印退单。

通过短短几天的社会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。

转眼间我已经要步入大四了，心中的想法也突然之间多了起来，人生的可能性太多太多，但无论怎样，我已经学会了通过脚踏实地的努力去追求心中的梦想。

导购员实践报告篇二

姓名：

学号：

班级：

xxx 111111111 xxx学院xx班

20xx/x

社会实践报告

.超市应当是结构最简单的企业，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，

诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀的经营管理者与销售人员。作为经营管理者，是整个超市商业行为的核心组成，必须具备良好的个人素质与经营理念。诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之根本。要想成为一个成功的经营者，就应当做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在有的时候欺骗某一个人，但是你却不能在有的时候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利.

人和总是处于一种动态变化之中。即使你偶尔通过不法或不道德的手段取得一次成功，但那并不意味着第二次你还会成功。不要怀疑，世界上永远没有能够永远瞒住别人的谎言。如果你想你的谎言不被拆穿，只有一种解药，那就是你从不说谎，永远保持正直。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。

通过朋友介绍，我成为了一名导购员，从这天起，我的生活又多了一种经历，这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。在正式成为促销员以前，我首先要到县超市去培训，培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员，我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客。我工作的地点是在一家超市发货物，离我们家要两个小时的路程，但这些困难并不能打倒我，我坚信自己能做好这项工作，并要做的出色。开始上班以后，我发现，上班确实不是我想象中的那么容易和有趣，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情，有的时候，一些叔叔阿姨觉得我年龄不大，便和我攀谈起来，会

说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心. 还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等.. 这让我更加喜欢这里,更加热爱这里. 有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵. 这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊. 当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少.. “不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”

这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。要成为一名出色的导购,就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、 强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法,就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购,你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购,第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象,亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、 对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心,你有多喜欢和相信自己的产品,决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移,我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时,他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、 高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客,常常把他们当成最好的

朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、非凡的亲合力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲合力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析 and 说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

利用假期参加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。在注重素质教育的今天,大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作,引导学生健康成长成才的重要举措,作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径,一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。多年来,社会实践活动已在高校蔚然成风。

大学是一个小社会,步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵,通过社会实践的磨练,我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学,只有正确的引导我们深入社会,了解社会,服务于社会,投身到社会实践中去,才能使我们发现自身的不足,为今后走出校门,踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用,在实践中成才,在服务中成长,并有效的为社会服务,体现大学生的自身价值。今后的工作中,是在过去社会实践活动经验的基础上,不断拓展社会实践活动范围,挖掘实践活动培养人才的潜力,坚持社会实践与了解国情,服务社会相结合,为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合,为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

导购员实践报告篇三

的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是1、熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，与以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。2、严格遵守商场的规矩。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。3、做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生，4、对待客人要面带笑容，耐心服务。5、要与同事和睦相处。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识与做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。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。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让

我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到与懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

暑期导购社会实践报告2

今年暑假放了将近两个月，我觉得不能放过这样的大好时光，白白虚度光阴，在家休息了一星期后，我决定走向社会体验一下这严酷无情的酷暑与人情冷暖。那天天气很热，整个空气都仿佛被热气所弥漫，但并没有消退我对找工作的热情。我与同学在我们当地最为繁华的商业街寻觅着，一家家的找本来想去那种快餐店打零工的，但问了好多都以不需要短期工为由而拒绝了，一颗火热的心顿时像喝了雪碧一样透心凉埃我们于是放弃快餐店，转移目标。皇天不负有心人，在我们顽强拼搏的精神下，终于在一家饰品专卖店开始了我的短期打工之旅。

老板先给我说了下上下班时间，及对员工的要求，由于是短期工，工资也不多，但我也十分满足了。老板说导购需要有较强的沟通能力与耐心，一开始我觉得肯定没问题，但在以后一个月的时间里，我才知道导购的确不是那么容易的。上班第一天我早早的来到店里，早上老板说要把店里的东西摆好并简单的擦拭一下，我又是涮拖把又是涮抹布的，一点点的熟悉着这种工作方式。我们几个分工，不一会就干完了。其他两个一个是店长，人都非常好，很照顾我这个新人。接下来就是上门迎宾，有客人来要用普通话说欢迎光临，一开始我真难以开口，可还是硬着头皮迎头而上了。

渐渐的我已习惯了这儿，与同事相处的还不错，老板人很好，

没客人的时候总是给我们讲些大道理。饰品店里东西种类繁多，有很多东西我都第一次了解，比如化妆品的好坏其中都有很多道理，别人问我商品的功能时我经常答不上来，感觉挺吃力的。好在店长看在我涉世未深，常常帮我教我。一到双休日忙起来还真是腰酸腿抽筋的。不过现在想想还是累中乐着的。我想说干这个真的很锻炼人，每天要面对不同的人与事，我也渐渐放开了自己，不再腼腆。心想我也算半个社会人了。虽然在这个店里每天有空调吹着，有水喝着，导购这活不仅是练嘴皮子更是体力活。因为店面挺大，产品种类繁多，顾客来到这里要到处转，你必须在身后跟着，这样如果顾客有什么问题方便询问。导购还必须要耐心，因为有相当多一部分顾客只是逛逛，并没有要买的欲望。对这样的顾客也要保持一颗平常心，用谦与亲切的微笑面对。

当然，面对不同的顾客要区别对待，比如说如果是一对情侣的话一般多少都会买点东西，我一般就会给多推荐一下，只要女朋友喜欢了，男朋友也会说买了。这样的生意最好赚。我记得有一次是一个女孩来买耳环，她左挑挑右挑挑，始终下不定主意，那耳环试完了就扔那，我当时就有点失去耐心了，不过还是被我给压制下去了。有时还会遇到自以为是的人，总是给我们翻白眼啦，说自己有多了不起啦，一点也不理解我们这些导购们。一般的顾客都还好，那种情况并不多见。短短的30天，我并没指望能学到多少东西，但至少让我明白了不管干什么都不是轻而易举的。

短短30天就这样过去了，我真的学到许多，另外我还要感谢在打工期间帮助，鼓励我的店长与老板。谢谢给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，与此同时，我也越来越理解在外工作的艰辛。不管什么工作，都不是向我们想象的那么容易，其背后的辛苦我们没看到而已。30天每天要遇到形形色色的人，我看到好多与我同岁的人们都已走上工作岗位或结婚生子，这我不禁感到我已不再是小孩子了，需要接触社会，让自己成熟。

首先，我发现与同事的相处方式是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应，相互包容，相互理解促成我们良好的人际关系。另外 我觉得导购也是一门学问，如何了解顾客的消费心理等需要长时间的积累。

社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会距离，也让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习与受教育的大课堂，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。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

作为大学生，我们要了解社会，将自己所学融入到社会中，社会实践才能发挥它的最大化作用，“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心与毅力。作为一名即将大三的学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。不断提高自己的eq□同时也可以不断地认识自己，了解自己的兴趣所在，为以后的职业做规划。

导购员实践报告篇四

超市导购是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以提高我们的知识和阅历，丰富我们的社会经验。我的超市导购工作主要是超市导购电器。

一天基本工作安排：

超市导购前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——这一天的工作总结。经理、主管及超市导购员一起讨论一天超市导购工作中的战果及存在的问题。

超市导购过程中的体会及感触：

通过自己的努力和智慧把厂商的产品推销给消费者，这是我最大的快乐，对于一个超市导购员来说，超市导购产品的同时也是在向别人推销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的超市导购员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们在超市导购一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在超市导购过程中面对顾客提出的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的优点，能使顾客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

超市导购是导购员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理，让他人感觉到你的亲和力。利用掌握的知识 and 层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

超市导购每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的辛苦换来的收获却不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，坚持不懈。

超市导购是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这需要我们坚持，要让自己在“烈烈炎日”下磨练。

本次社会实践总结：

一、不管做什么事，态度决定一切。

做服务工作，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，待客热情周到，尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

二、明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践，切身了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的超市导购工作让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的个人能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的生活乐园。

导购员实践报告篇五

又是新的一年过去了，我们迎来了20xx年-兔年。中国人过年的购买力是任何一个商场打折，任何一个长假节日所远远不能比的。在年货的准备上面中国人往往是很大方的，而随着经济的发展，女士的小装饰品和化妆品的购买力也提高了很多。在放寒假的这段时间里我在盐城市华健物流所属的超级女声饰品店里面做了14天的导购。在这七天的时间里，我见证了人们在新年里面的换了的心情，迎接新年到来的幸福、喜悦以及忙碌。

在要接近过年的那几天，突然来了一场大雪，温度骤降，但是寒冷的天气并没有阻挡人们对过年的热情。在我们这件小小的饰品店里面，人来人往的热闹中，我们店里面的六七个导购和老板忙的焦头烂额。

2月9日我开始在超级女声的饰品店里工作，虽然这只是一家小小的饰品店，但是里面各种各样的漂亮的饰品将两件小小的屋子摆放的琳琅满目，供人们选购。

早上七点我们开始营业，人们开始陆陆续续的进来选购东西。春节作为中国人团员的大日子，每个人都希望自己衣着鲜亮的和家人团聚，所以近来挑选小饰品的人很多，自己带的、

送人的各种各样都有。在过年前几乎所有人都认为这是一个暖冬，不需要穿的太多，但是过年前的急剧下降的气温给了所有人一个大大的惊喜。因此保暖的手套帽子、围巾、还有最近才出来的暖贴是被选购的重点的对象，也因为这样，我们店里面的这类东西断了好几次货。春节健康是很重要的，这些小东西可以让人们健康与美丽同步。

13号那天，天气好转，由于太忙我在这一天在收银台帮客人包装物品，老板负责收钱，剩下的导购在店里面分散开来。整个店被人堵的水泄不通。这样的忙碌一直延续到大年三十的前一天和大年三十晚上。

女生是我们饰品店的主要购买力量。化妆品和小饰品更是她们的最爱，在我当导购的几天里面，所看到的消费者几乎都是女生，其中以20岁左右的女生居多，当然也包括那些追逐时尚的妈妈们。在过年这个大众同乐的假日里，所有人都希望自己是美丽的一个，在我们店里的化妆品柜子那里挤满了人。当然我也在那里，但是是做导购。我们不仅要帮客人挑选出最合适满意的商品也要防止有一些不法分子偷窃东西的行为。在这样一个人挤人的店里面，这对我们而言是一项十分“艰巨”的任务。

几天的工作下来，由于客人较多，我们导购和收银台之间不能够方便的交流，我们所有人的嗓子都哑了，而且不能够及时的喝水，还几个人的嗓子都痛的发炎了，整天扯着嗓子叫来叫去虽然很辛苦，但是看到我们所得到的劳动成果，我们还是十分振奋的。

2月18日是春节，老板放了我一天的假。到了19号，由于我们这里天气寒冷和下雪的缘故，客流量有所减少，我们的工作也相对的轻松了不少。2月20日和21日，天气好转，人们过年外出拜年也慢慢结束，客流量开始回升。我们从早上7点开始工作到晚上9：30结束我们充实而繁忙的一天。2月22号晚上我结束了在超级女声工作的最后一天。

在饰品店社会实践的这段时间里，虽然我只是一名小小的导购，我学到了很多的东西。在应对客人的各种问题，我学会了忍让，长时间超负荷的工作让我变得更加吃苦耐劳。在最后，十分感谢华健物流超级女声饰品店给了我这个机会锻炼我自己，让我再以后的人生道路上更加有信心。

导购员实践报告篇六

在期盼中□20xx年的寒假又到了，想想自己将如何面对漫长寒假，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是：

1. 熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。
2. 严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。
3. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生，
4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。

5. 要与同事和睦相处.

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。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。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

20xx大学生寒假当导购社会实践报告范文2

今年寒假虽然为期不长，但是过得很充实。在此期间，我去南京康希食品厂进行社会实践。

我们这些大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。前不久，某省高校对即将毕业的近千名大学生作了问卷调查，结果发现，大多数的大学生认为，在择业中最缺乏的是实践工作经验，这也是在参加招聘中最令人尴尬的“短处”之一。调查表明，多数大学生表示，在面试时，主考者提问最多的问题是：“你有实际工作经验吗？”“你对这份工作的岗位要求了解多少？”“你对应聘的岗位有心理和技能上的准备吗？”面对发问，很多大学生只能摇头，一份工作就这样飞走了。调查还发现，约有27%的人力资源主管认为应聘者的工作经验越实用越容易被录用。在现实中，把工作经验看得比学历和学校更为重要的招聘单位并不在少数：“名校出身、本科学历还抵不上两年工作经验”——对招聘单位的工作经验准入门槛“恨之切切”的应届大学生也不在少数。

所以我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实践以及接触社会是很必要的。只有我们对现实的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。因而我在今年的假期内到南京康希食品厂做实践，希望能得到很好的锻炼。

主管带我们一行人参观了厂区以及我们工作的车间，第一天给我们分配了工作岗位，让我们熟悉熟悉。第二天主管给我们发工作服以及手套、胶鞋然后带我们去车间。作为新手，跟那里的员工打完招呼后，便开始投入到了学习实践当中。首先是在那里看员工们怎样操作，接着请教她们介绍一下操

作的要领和技巧，并慢慢的结合现实操作体会其中的技术。这里的员工都很热情地给予帮助，胶布封纸箱一步，一女员工就亲手教了我半个小时，直到我基本掌握，实在难得与心存感激。通过现场的不断观察学习和实践后，我包装操作技能渐渐有了很大的提高。在包装车间，虽然较辛苦，但看着一箱箱的终产品出现在自己面前，操作技能一步步的提高，员工们灿烂的笑容，心里却是乐滋滋的。

包装车间实践了一段时间后，接着被轮流分配到新、旧生产车间，质检部等工作岗位实践。在那里，同事们都给予我们极大的帮助。在高层次上，凡是遇到什么不懂的东西，管理人员也都热情地给我们讲解，让我们了解到了许多生产和管理的知识。

经历了这30多天的实习，使我更清楚地认识到：亲身实践是多么的重要，让我们能在以后的工作当中有一定的工作经验积累，让我们在以后少犯不必要的错误。

实践体会及感悟

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在贵公司接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。通过到康希食品厂实践，学到了很多在学校和书本上学不到的东西，大大提高了大学生的实践操作能力，提高了自己在未来就业中的核心竞争力。

1在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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。这样你才能进步，成长。

2做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许

一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

4现实虽然残酷，但人与人之间的感情却是我最为感动的，我很庆幸我认识他们，在工作中才能体会什么是团结就是胜利。一件简单的事，一个人是可以完成，但需要相当长的时间，若一群人一起做，事情就真的很简单了。5此外，在社会实践活动中，大学生直接和社会各层次、各类型、各部门的人员打交道，在这些人员中既有同龄人，又有指导老师和其他社会人员。这有利于大学生学习如何与同学分工协作、学习如何恰当地处理各种人际关系，使大学生认识到融洽和谐地与他人相处的重要性。同时，在与各类人员的相处学习中，可以促使大学生取他人之长补己之短，并在实践锻炼中树立团结、友好、合作的意识，不断提高自己、完善自己，向一个真正意义上的社会人靠近。在这30几天，有个师傅跟我说过一句话：“能在实践中坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。然而迎合社会需求，许多在校生利用在校学习时间去参加社会实践或兼职，以求积累工作经验。他们觉得，即使是短暂的工作经历，也会为自己将来的求职简历增添精彩的一笔。事实证明，这些通过兼职家教或商品促销积累的“工作经验”，仅仅是花拳绣腿，很少与所学专业相符合，与用人单位要求的“实践经验”相差甚远。“大学生求职甚至可能掉入工作经验的陷阱”。企业不是不招聘毕业生，而是毕业生“技能与经验”缺失，不能满足“上岗即工作”的基本要求！“大学生这种为了混‘工作经验’的做法，实在不可取。实习是为就业打基础，并不是实习的行业越多越好，针对性地选择实习岗位才是最重要的。

食品厂社会实践顺利结束了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的成长，非常感谢南京康希食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的现实动手操作能力，也让我学到了不少现实的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。如果说大学是一辆开往未来的列车，车窗里就是我们的大学

生活，车窗外就是我们将要踏上的大千社会。列车行进中我们不会因为车里的舒适，而忘记了去看窗外的风景。社会实践就是在为我们开这一扇扇窗。

导购员实践报告篇七

实践目的：这已不是我第一次参加社会实践，但却是我第一次真真正正的离开父母参加社会实践，也是第一次写实践报告，算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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。社会才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了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊！且好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很难不容易！

二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，

大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰。

三：管理者的管理

我想，要成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解。。。只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：“因材施教”。

四：自强自立

俗话说：在家千日好，出门半招难！意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得考试吧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

五：敢于面对竞争

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去 做，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

五：充满自信相信自己

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来！

导购员实践报告篇八

社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加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。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作。

走出校园，走出课堂，为了走向社会，走上与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。我决定今年暑假和去年寒假一样去找一份工作，不管工资多少，重要的是给我一个机会

去磨练自己。因为那样我可以通过自己的努力，用辛勤和汗水换来应得的报酬，我可以体验只有付出才会有收获的经历。这是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。

通过哥哥的介绍，我成为了我们于集超市里的一名促销员。在正式成为促销员以前，我首先要到县超市去培训。我家离培训地点很远，在培训的那七天里，我每天都是五点半就起床，六点半从家里出发，骑一个多小时的电动车到县里。还有几天我赶上了下雨，到那里时我的情况不亚于落汤鸡。当时心里也很委屈，好几次我也想过要放弃，但是我又不甘心，我哥拜托了一次人家，而我，如果就这样走了，别人会怎么想，再说了我也不是轻易认输的人。凭借着这股不服输的劲头我坚持了下来。在县里培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员，我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客。我工作的地点是在一家超市，离我们家不是很远，差不多十五分钟的路程。凭借着我的满腔热情我坚信自己能做好这项工作，并会做的很出色。虽然有了上学期的工作经历我也做好了要吃苦的心理准备但是开始上班以后，我发现，要挑战一个新的领域确实不是那么容易，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情，有的时候，一些叔叔阿姨觉得我年龄不大，便和我攀谈起来，会说些鼓励我的话，让我更有精神投入到工作，这给了我很大的信心。还有些时候，我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验，他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等。。这让我更加喜欢这里，更加热爱这里。有时，理货阿姨的一句表扬会让我开心很久，这就是刚刚工作的缘故吧，呵呵。这些言语都会让我更加自信，更加努力的工作，工作时每一天都过得充实快乐，这也是一种幸福啊。当然，我也遇见过刁钻的顾客，同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力，这让我懂得了宽容和谦让，让我长大了不少。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

有人说很多事情是很难说清得失的但是我敢说暑假的这次社会实践我收获了很多东西，也许在别人看来我是那么的天真，不谙世事，但是这一个月的时间我成熟了好多。看淡了也看清了很多事情。一个月的实践活动，很快的就结束了，我从一个不谙世事的黄毛丫头成长为了一个可以和多种人打交道的大人。我也在超市里认识了那么多可爱的人。我的表现不仅得到了顾客们的表扬也得到了超市领导的好评，同事们也说一个月的时间做的已经很不错了。通过这次的社会实践我不仅锻炼了自己也更加理解爸爸妈妈工作的不容易，更懂得了学校让我们参加实践活动的目的，这对于以后要踏入工作岗位的大学新生，是一次磨练，更是一生的经验。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。今年暑假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。