

最新书店实践报告总结(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

书店实践报告总结篇一

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，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睐，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。

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。

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。

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。

书店工作的日子里，使我清楚地认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

书店的社会实践报告

书店社会实践的实践报告

书店打工心得

书店开业对联

书店营销活动策划

书店促销活动方案

关于铣工实习报告

书店创业计划书

书店社会实践心得

书店实践报告总结篇二

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实习的。这次实习为期一个月，每天实习时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进

行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例。例toefl,gre,ielts, gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，

对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，乍一看看架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

书店实践报告总结篇三

平常的我比较喜欢看书，就是买电脑后我还是会关掉电脑，从学校图书室里借来大量的书籍看，这是一种习惯。最近要去实习了，我想去书店实习最好了，既可以学到东西，又可以免费看书，那是所么的好啊！

有时候真是就这么么巧，想什么来什么，我还真的找到了新

华书店实习的机会，我对自己的想象力和实现的能力感到十分的惊叹！

我们一行三人选择了xx省新华书店作为实习单位，当初考虑，一来是为了就近方便，而来也让准备考研的同学容易调整时间。虽然抱着三心二意的心思，不过此行也颇有收获，而且就收获而言，反面的例子倒多。

通过实习，我们亲身体会到了传统体制下的无奈困惑以及新生体制脆弱和流于形式，这些都是值得我们思考和反省的，总结出若干问题，以咨后来者借鉴吧：

激励欠佳的问题直接影响到书店员工工作的积极性，传统的所谓临时工和正式工的鸿沟差别仍然存在，另外领导级别和全力的不对称，有名无实等等，管理的核心是员工管理，不同部门之间的分工不对称也是制约省店发行效率的关键因素，虽然有的问题可以通过实际而办法解决，但是倘若没有制度保证，效果有限。

据了解的情况看来，当前阻碍全省图书发行市场的主要因素之一就是市店与省店系统分离。我们所在的省店只负责武汉市之外的省内基层店的供销，受传统计划体制的影响，原以行政区域划分为特征的若干独立的图书发行法人个体仍在运行，导致了省有省店，市有市店，县有县店。尤其是随着图书市场的发展，省店和市店的竞争也越来越激烈，在省内来看，阻碍了资源、人才、信息的合理配置和流动，造成极大的浪费，一个明显的例子是物流中心的建设，由于市场分割，省店为满足发展需要，计划兴建一个独立的物流中心，而市店前几年已经花巨资完成了物流中心的建设，重复建设造成资料浪费不算，面对有限的市场容量，未来可能出现僧多粥少的尴尬局面；从省外来看，一省图书市场的分割容易造成地方保护主义，打击先进，纵容落后，难以应对新环境下的竞争要求。省内的图书发行渠道的不畅为民营个体书商提供了发展的契机，也在为外国出版发行企业承担潜在成本，实

在的大大不利。

这是由我国目前出版系统固有陋习所造成的。出版社选题策划采用广种薄收的经营策略，不仅大大降低了单种书盈利的可能性和空间，同时也大大加大了批销商的负担。以省店为例，图书品种滥多给省店有限的批销能力带来巨大压力，同时也降低了单种书面市的机会和时间，长此以往，没有机会上市的好书可能越来越多，而社会和经济效益差的劣种书充斥图书市场，（用经济学的说法就是劣币驱逐良币的逆向选择问题），进一步打击了编辑的信心，也消耗读者的耐心，百害而无一利。

说实话，计划经济时代的传统国有企业给我们第一印象就有有名无实、人浮于事的感觉，大概是听多了吧。不过亲身经历之后，也仿佛可以确凿如此判断。单不说我们呆了两个星期的配货区，游手好闲的临工，空旷的仓库还有混时间磨蹭的收录员等等，其实我觉得这还是制度上的小问题，省店这方面最大的问题是独立公司不独立，连锁不连锁。典型表现在名头上的下属公司崇文图书发行公司不仅人事权和财权两空，而且连业务上也多受“上级部门”制肘，我想这种“中国特色”实在要不得，不仅掩盖了原有体制下根深蒂固的问题，实际上也是抹煞了发行体制改革多年来努力的成果。

以上是这六周的实习所获得的全部感受和体会，虽然此次实习没有缘分沐浴出版体制改革成果的春风，但有幸机缘能亲历旧体制遗留下的若干问题，体会当下发行人的若干困惑，大致上也可以理解我们在省店工作的师兄满腹的苦水了吧。

我国的出版体制改革已经到了深入阶段了，我常认为，发行其实是出版行业事转企迎对市场化以及中国入世后随之而来的国际化改革的排头兵。暂且抛开文化效益不论，单论经济效益，新的产业标准以及新的经营标准绩效考核标准应该从发行业中诞生并巩固，因为只有经过市场考验的产品才能经受时间的洗练，也才可能获得真正的效益，图书产品虽有自

身特殊性，但这条规律也不例外。然而通过实习，我只能无奈的讲，中国的市场经济仍处于发展阶段，而我们xx省的发行体制则落后于中国市场化改革的步调。

也许我们国家的书店确实要改革了，不过现在我的任务管不了那么多，只能提一下建议，是否有人看得到，我也不清楚，只能在心中慢慢的着急了。

以后实习的机会还有很多，把握好每一次机会是最重要的，我相信我会在将来的某一天实现自己在实习中学到最多知识的机会的，我相信！

书店的社会实践报告

书店社会实践的实践报告

【精选】 在医院实习的实习报告三篇

书店开业对联

书店打工心得

精选在酒店实习报告七篇

实用的在酒店实习报告四篇

书店实践报告总结篇四

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实习的。这次实习为期一个月，每天实习时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

一、书店实习内容

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例。例toefl,gre,ielts, gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流

量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。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。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

书店实践报告总结篇五

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，

并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴

磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。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。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入

甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

1. 收获、总结

在书店，我对本版图书有了的接触，图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是老师作者对该领域研究得很深入，一般学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《背单词》口碑也很好。

相对而言，的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但的是大家一起工作时收获的快乐。