

最新大学生社会调研日记(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生社会调研日记篇一

尊敬的老师：

从去年月开始至今，我来到有限公司开始了为期一个月的实习工作。我所在的这家公司，为一家致力于为客户进行系统集成和应用软件开发的it公司。公司大，人员多，而且有良好的公司制度，这次实习工作对于我这个初出茅庐的人来说，是非常好的一次实习机会。

和统计公司定期内的贸易情况。在财务部我们主要了解了公司的财务制度和一些基本的财务状况，和我们同去的会计专业的同学实习的大多数时间就是在财务部实习，而对于我们市场营销专业的学生，实习的主要地点是在公司下属的销售店铺。

公司下属的其中一家的销售店铺在兰大电脑城，前几天公司安排我和两个同学负责产品的装卸，然后整理统计产品的种类和数量，最后入库。其实就是充当搬运工的角色，虽然有点辛苦，但是我们觉得没有什么，很踏实的干着经理交给我们的工作。第一天的时候确实累，一天下来我们都腰酸背痛的睡在双上动弹不了，但是接下来的几天慢慢就习惯了，觉得这也是一种经理，挺充实的。做了几天的搬运工后，公司开始对我们进行了上岗前的培训，主要介绍了装机的一些知识和公司的一些主要产品的性能，功能等，还有关于销售方面的一些知识，这些知识都是我们在学校里面学过的，所以

听起来感觉很轻松都能听懂。培训完以后，我们就开始了正式的上岗，先是装机，一开始我们就看着师傅的给客户装机，我们只是给师傅打个下手，经过几天以后师傅开始让我们学着装机，由于我以前经常拆卸自己的电脑，所以对于装机问题不是很大，很多程序都是轻车熟路，但是与此最大的不同就是工作人员的装机更专业一些。

大学生社会调研日记篇二

20xx年x月x9号下午4点整，大家整理好行李，在校园集合，我们的实践队出发了……换乘公交、地铁，暮色四合时我们到达了北京站，在拥挤的候车厅经过漫长的等待，晚上9点，我们登上了开往山东淄博的25x7次列车。

20xx年x月20号早晨5点钟，冬日的清早还没有迎来属于它的太阳，经过漫长黑夜的旅程，我们顺利抵达了淄博站。简单的吃过早饭，大家直奔淄博汽车总站。

经过与汽车站管理人员的交涉，我们得知，因为天气情况，大雪封路，开往山区的汽车停运了。队员打电话多方求助，均无解决问题，于是滞留淄博一天。

20xx年x月2x号清晨，大家到达淄川汽车分站，希望能顺利乘上进山汽车。等待期间，天空又飘起了雪花，这不禁使大家又担心起来。进山的车还是停运，经过车站管理员的帮助，最终找到了一辆愿意单独送我们进山的车，问题终于得到了解决。上午9点半左右，我们又一次出发了。

经过4个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地董家庄。这天正好是农村的集市，我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长和老师很热情地招待我们，为我们腾出一间教室，以后的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲

惫休息了。

20xx年x月22号至20xx年x月27号我们在这里开展了为期六天的实践活动。

我们走访了村委会，与村里的基层干部进行交流。交流得知董家庄村当地经济主要靠花生等经济作物的销售收入，其余为青壮年劳力的外出打工收入。村长为我们介绍了董家庄近年的发展情况，为了解决靠天吃饭的情况，董家庄近年大量修建了水井，将山上的泉水引到村民家中饮用，进行了道路铺建，使外地车辆进村成为了可能，促进了本村与外界的物质交流。

本村经济情况也存在一定的缺陷。村中农作物方面的收入主要靠原始售出，价格低，不能给村民带来较大收入，且售出量小，村民大多自给自足，经济效益低下。我们针对情况与村长讨论，向村委会提出了发展农作物加工产业以促进经济发展，增加农民收入等建设性意见，村委会表示认可。

村委会也向我们介绍了村里的人员情况，留村人员多为老人、妇女及儿童，男劳力大多外出打工。村委会也向我们介绍了村里孤寡老人、困难家庭的情况，我们认真听取了介绍。

通过村委会的介绍，我们实践队决定对一部分抗日老军人、老党员干部及孤寡老人进行慰问走访。

我们到抗日老军人家里，与老爷爷聊天交流，听老爷爷讲抗日时期发生在山东大地上的故事，老爷爷负过枪伤，打过日本鬼子，我们很认真地听老爷爷讲，老爷爷也很高兴看到我们去拜访他。

我们也到老党员干部家里，听老人讲新中国的发展，老人的话里透露出对看到祖国大好发展的欣喜与热情。

我们探望孤寡老人，了解其生活现状，与老人聊天，为老人带去新年的祝福。

我们为拜访过的老人均送去一袋面粉，虽是千里送鹅毛，也是大家的一番心意。快到年底，大家都抽时间分组再次拜访老人们，帮老人们置办年货、整理房屋，老人对此很高兴。

冬天正处农闲时节，村里老老少少正准备欢欢喜喜过大年，为了丰富村民生活，向村民进行一定的文化宣传，实践队决定在晚上利用大家的空闲时间以放电影的方式进行。

队员们分别前往沂南县城等地筹借需用设备，使得向村民们放电影的计划顺利进行。丰富多彩的电影吸引了村里的老老少少前来观看，在热闹之余，一定也给村民们带来了一定的文化收获。

支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，通过与当地教育部门的积极联系，我们决定在董家庄联合小学进行。通过与学校的协调，我们决定在孩子们进行完期末考试之后，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野，同时，我们在孩子们中间进行奥运常识的宣传，为20xx北京奥运会贡献一份微薄的力量。

近年来，“三农”问题一直是众人关注的焦点。趁寒假在本村进行了一些调查。本文就农业产业化中的主要问题提出了一些新的观点。

随着新年钟声的敲响，xx年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的一年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，

通过走访农户及其他一些机构，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两万的保险金，只能算是杯水车薪。

调查中，70%(调查所得数据)以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济的一个重要瓶颈。

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的；千村示范、万村整治；工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身！

大学生社会调研日记篇三

实践目的：围绕经济社会发展的重要问题，对革命老区沂蒙山地区农村开展调查研究，提出解决问题的意见和建议，形成调研成果；走访慰问抗日老军人、孤寡老人，送温暖；深入基层，利用电影、文艺演出、座谈会等形式，在农村基层干部和群众中进行文化宣传，使其在促进农村特别是经济较落后地区社会经济发展中提高自身素质，实现全面发展；支援教育，组织安排丰富多彩的文化及动手课程，丰富小学生的寒假生活，为农村小学实施素质教育服务，与当地小学加强交流，促进共同提高。

实践对象：当地经济发展情况、抗日老军人及孤寡老人、基层群众、董家庄联合小学

实践方法：走访调研、组织活动、支援教育

队员：丁宁沙倩方媛李玲徐均刘春霖戴永鹏刘海锋(工学院)

20xx年x月x9号下午4点整，大家整理好行李，在校园集合，我们的实践队出发了……换乘公交、地铁，暮色四合时我们到达了北京站，在拥挤的候车厅经过漫长的等待，晚上9点，我们登上了开往山东淄博的25x7次列车。

20xx年x月20号早晨5点钟，冬日的清早还没有迎来属于它的太阳，经过漫长黑夜的旅程，我们顺利抵达了淄博站。简单的吃过早饭，大家直奔淄博汽车总站。

经过与汽车站管理人员的交涉，我们得知，因为天气情况，大雪封路，开往山区的汽车停运了。队员打电话多方求助，均无解决问题，于是滞留淄博一天。

20xx年x月2x号清晨，大家到达淄川汽车分站，希望能顺利乘

上进山汽车。等待期间，天空又飘起了雪花，这不禁使大家又担心起来。进山的车还是停运，经过车站管理员的帮助，最终找到了一辆愿意单独送我们进山的车，问题终于得到了解决。上午9点半左右，我们又一次出发了。

经过4个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地董家庄。这天正好是农村的集市，我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长和老师很热情地招待我们，为我们腾出一间教室，以后的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

20xx年x月22号至20xx年x月27号我们在这里开展了为期六天的实践活动。

我们走访了村委会，与村里的基层干部进行交流。交流得知董家庄村当地经济来源主要靠花生等经济作物的销售收入，其余来源为青壮年劳力的外出打工收入。村长为我们介绍了董家庄近年的发展情况，为了解决靠天吃饭的情况，董家庄近年大量修建了水井，将山上的泉水引到村民家中饮用，进行了道路铺建，使外地车辆进村成为了可能，促进了本村与外界的物质交流。

本村经济情况也存在一定的缺陷。村中农作物方面的收入主要靠原始售出，价格低，不能给村民带来较大收入，且售出量小，村民大多自给自足，经济效益低下。我们针对情况与村长讨论，向村委会提出了发展农作物加工产业以促进经济发展，增加农民收入等建设性意见，村委会表示认可。

村委会也向我们介绍了村里的人员情况，留村人员多为老人、妇女及儿童，男劳力大多外出打工。村委会也向我们介绍了村里孤寡老人、困难家庭的情况，我们认真听取了介绍。

通过村委会的介绍，我们实践队决定对一部分抗日老军人、

老党员干部及孤寡老人进行慰问走访。

我们到抗日老军人家里，与老爷爷聊天交流，听老爷爷讲抗日时期发生在山东大地上的故事，老爷爷负过枪伤，打过日本鬼子，我们很认真地听老爷爷讲，老爷爷也很高兴看到我们去拜访他。

我们也到老党员干部家里，听老人讲新中国的发展，老人的话里透露出对看到祖国大好发展的欣喜与热情。

我们探望孤寡老人，了解其生活现状，与老人聊天，为老人带去新年的祝福。

我们为拜访过的老人均送去一袋面粉，虽是千里送鹅毛，也是大家的一番心意。快到年底，大家都抽时间分组再次拜访老人们，帮老人们置办年货、整理房屋，老人对此很高兴。

冬天正处农闲时节，村里老老少少正准备欢欢喜喜过大年，为了丰富村民生活，向村民进行一定的文化宣传，实践队决定在晚上利用大家的空闲时间以放电影的方式进行。

队员们分别前往沂南县城等地筹借需用设备，使得向村民们放电影的计划顺利进行。丰富多彩的电影吸引了村里的老老少少前来观看，在热闹之余，一定也给村民们带来了一定的文化收获。

支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，通过与当地教育部门的积极联系，我们决定在董家庄联合小学进行。通过与学校的协调，我们决定在孩子们进行完期末考试之后，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野，同时，我们在孩子们中间进行奥运常识的宣传，为20xx北京奥运会贡献一份微薄的力量。

摘要：近年来，“三农”问题一直是众人关注的焦点。趁寒假在本村进行了一些调查。本文就农业产业化中的主要问题提出了一些新的观点。

随着新年钟声的敲响，2019年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的一年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，通过走访农户及其他一些机构，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两百的保险金，只能算是杯水车薪。

调查中，70%(调查所得数据)以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济的一个重要瓶颈。

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的“千村示范、万村整治”工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身！

我村经过几年的农业结构调整和筛选培育，形成了以茶叶为主的具有特色优势的农业主导产业。已有茶叶基地两千多亩，产值0.1亿元。全村90%以上农户均从事茶叶产业，其中有10%左右的农户办起了茶叶加工企业，而手工作坊式的加工户更是遍地开花。品牌意识逐渐深入人心，规模较大的企业普遍重视品牌建设，努力树立本企业品牌。而在这方面，政府也给予大力扶持，连续几年投入大量资金打造品牌。农村专业合作组织从xx年开始起步，运作还比较松散。通过茶叶产业的经营，我村农民人均收入较之传统农业有很大提高，达6000多元。

1) 土地问题

全村上千亩茶叶基地中，除部分由企业主开发的农业基地外，绝大多数是由农户自主开发“一亩三分地”而连接而成的“百衲衣”。农户分散经营，既给标准化无公害生产带来了巨大困难，也严重制约了科技推广和机械化生产，增加了劳动成本。如人工一项开支往往占一亩绿茶产值的四分之一，而机械采茶则可以提高功效4-5倍。而且分散经营使大多数农户一户独立完成产供销，无力影响市场供求和价格，导致产业的高风险。而大多数专业合作组织为“公司+农户”式运作，还未与农户结成真正的利益共同体，经常出现价高时农户自行销售，价低时企业又不愿按协议价格收购的矛盾。这些也是农业产业化发展，农民增收亟需解决的问题。

2) 产业链问题

我村目前的茶叶加工企业由于自身基地有限，与农户之间的利益联结机制不完善，产供销、农工贸联结不紧密，导致本身无法扩大规模。其他手工作坊卫生条件差，管理松散，导致农产品质量问题突出。由于规模的限制，使得我村的茶叶加工能力受到了很大限制，许多农户种植的茶叶均以鲜销为主，结果把加工环节的巨大利润送给了外地的茶叶加工产业。而且大多数加工企业由于资金，技术等原因，仅限于初级加工，缺乏精细加工和深度开发，没有自己的品牌，产业链难以延长。

大学生社会调研日记篇四

为了完成学校有关社会实践活动的要求，进步自己的实践能力，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。

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，这次实践活动我整体表现尚可，基本能到达实践的预计目的，但由于之前缺少工作经验，实践机会少，在实践的进程中仍有很多细节题目需要改进进步。

在这短短的二十天里，固然我对眼镜知识的了解仍然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感慨很多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的缘由，我大部份时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就经常碰壁。俗语说不当家不知柴米贵，之前听人家说销售怎样怎样难，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！由于不了解眼镜的专业知识，在先容的一些性能时弄得到后

来自己都不晓得说了些甚么天书!而且常常事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了弄好销售，我除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，这样几天下来虽然很累，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。有时我的销售量乃至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的了解，把握了一些基本的销售技能：

一、良好的服务态度是销售成功进行的条件

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出往以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想取得的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。这一点我深有感慨，在实践的早期我就就是由于态度不够好，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，经常一天下来一副眼镜都卖不出往。在上班的第一天，我就碰到了一名顾客，我把店里的所有品牌逐一给他先容，在先容的进程中，他一直频频点头，我心里暗自兴奋，原来卖东西不过如此!可等先容完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎样样就拂袖而去了!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，一再向我夸大服务态度的重要性。后来又碰到了几个这样的的顾客，但由于有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终究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!

二、高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员之前的培训中，比较重视的是礼节上的练习，而等到真正接近实战的时候，我才发现假如不把握一定的销售技能，仅仅依托良好的服务态度和礼节是不能成功的完成交

易的、在向顾客倾销眼镜时我就发现，一样一副眼镜，常常不一样的先容方式就会收到不一样的效果、比如有一次，有一名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，但他就是犹豫未定，眼看生意就要泡汤了，这时候意味老店员走过来讲：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！这就是销售技能的成果、以下是一些老店员向我先容和我在工作中总结出来的一些销售技能：

1、沟通技术的利用

(4)应对主动发问的顾客时，要公道应用先往评价一下顾客题目，然后寻觅顾客发问缘由，再找一个垫子引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展现产品的技能

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

3、排除异议的方法

(1)异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买进程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、以为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种缘由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：

尽早取得主动，顾客总是对自己有点熟习的东西感爱好；

销售进程中关注技术题目，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在妥协中夸大本身独到的竞争上风和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能疏忽的本身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点

聆听的要点：急于辩解即是火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客眼前重复一次；

引导的要点：不要争辩，重在引导；

转移的要点：态度转移，局势转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、掌控成交的控制

(1) 把握成交缔结的技能，在多数销售中，营业员如何控制销售进程的发展，在每个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应当采取不同的方法。

(2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

三、善于捉住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争剧烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客常常都有货比三家的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得相当重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客常常已看上了一些产品，但由于价格等缘由而迟迟不肯出手，这时候就要捉住他的这类心理，向他充分先容产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言谈举止把握其心理，不同类型的顾客常常需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往进程中总结出来的三种顾客类型判定的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的题目和实际的需求，可以通过发问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐渐帮其缩小需求范围。

另外，在这次实践当中，我还养成了很多好的习惯。比如，留意细节的习惯，销售工作的成败常常系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每次销售成功以后，我都要认真回想一下这次销售的整个进程，品位其中的每一个细节从中的到经验。

总的来讲，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就可以说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的进步，对社会生活的熟悉有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。

社会实践调研报告3000字大学生暑假兼职健身房销售十篇

健身房暑期社会实践报告

大学生社会调研日记篇五

本人姓名__，年龄__，籍贯__省__市__县，社会实践职业：销售员。由于全省实行的素质教育改革使我们高中生有充足的时间深入社会进行实践活动，我心想春节快到了，我家经营的钟表灯具厨具店那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，

所以还要接受爸爸的培训。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，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，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。

第二，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。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。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。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他

们每天六点钟起床，十一点才休息，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过这次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。

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，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。一个小小的超市的经营也不容忽视，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。

我的实践时间是__年1月11日—__年2月11日，历时一个月、地址在荣成市新村的家家悦超市、家家悦超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

- 1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！

2、我要看看我能否在忙碌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。

言归正传，记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一我决不破坏超市的规矩。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、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。

为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“偷货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于

频繁。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。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，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。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。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。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？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印象，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。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！