

寒假商场兼职实践报告总结 商场寒假社会实践报告(大全5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

寒假商场兼职实践报告总结篇一

这个寒假我做了个社会实践，地点是在我家附近的龙辉商场，我是那里的寒假工，其实就是临时的营业员，主要的工作就是把理货拿来的货摆到货柜上去，说是这么简单，但是学问就大了，不仅要兼合不同商家的要求，还要使货柜的牌面显得大方好看，吸引顾客的眼光，提高销售量。在工作中我也想了好多，领悟到了一个道理，那就是“空间”的利用，我们要发挥我们的智慧，在最少的空间里摆最多的东西，而且还要使这个空间显得整齐好看，摆在里面的东西也不会掉落。一句话就是科学的利用空间，最大的发挥空间的效能。

在那里20多天，我干的最多的就是摆货，整理牌面，使他整齐好看，顾客也能一眼看到自己想要的东西，有时我在想这和我们记忆单词有点像，我们的大脑就像一个有限的空间，而那些单词就像摆在货柜上的东西，我们记忆单词就像在货柜上摆东西，不断的整理是为了记忆更多，而整理的另一个目的就是让自己在用单词的时候更随心所欲，更方便易得。所以我们要好好整理我们储存在大脑里的单词，归类运用，整齐排放，我想这应该会对我们学习英语的同学有一点帮助。

说到整理，每次我们要上货的时候我们都要把原有的货物整理一下，使货柜空出一定的空间来摆放新的物品，我在认真做这些的同时也不禁想到自己蹩脚的英语，尤其是那繁杂的单词，我总是记不牢靠，我想是不是和这个摆货是同一个道

理呢?就比如说我总是只背目前需要我背的单词,而忽略了以往需要背的单词,我觉得这也是我也是广大学习英语的同学的通病。没错,如果我能像摆货一样,在背新单词前整理复习一下旧单词,会不会有所不同呢?我曾经在书上看过一种记忆的方法,就是抗遗忘记忆法,也可以说是循环记忆法,跟这个道理是差不多的,这是我在星火英语的《高考英语3500词》里看到过的。首先要科学分组,每一组五个单词,然后记第一组(边看边读边听边写边记,直到能正确回忆这一组),接着记第二组(同上),复习第一组,这时只需看一遍内容,忘记的就重点再记一次,接着就复习第二组(同上),以此类推。而单元复习法和全书复习法也是如此循环往复的,不过我是觉得效果显著,只是时间上有点过多了,但是舍不得孩子,套不着狼嘛!况且英语学习从来也不是件容易活,这点时间还是必须的。

没错,我们是学习英语的,对于我们来说,想学好英语,首先要培养对英语的兴趣。“兴趣是最好的老师”,兴趣是学习英语的巨大动力,有了兴趣,学习就会事半功倍。我们都有这样的经验:喜欢的事,就容易坚持下去;不喜欢的事,是很难坚持下去的。而兴趣不是与生俱来的,需要培养。有的同学说:“我一看到英语就头疼,怎么能培养对英语的兴趣呢?”还有的同学说:“英语单词我今天记了明天忘,我太笨了,唉,我算没治了。”这都是缺乏信心的表现,没有一个人在干一件事情的时候是没有遇到困难的,但是一遇到困难就想退缩那就是懦夫的行为了。我在工作时虽然也抱怨过累啊苦的,但是我不曾放弃也不曾懈怠,而是让自己融入到工作中,体会他的乐趣。英语学习也是如此,我们要认识到学英语的必要性,用正确的态度对待英语学习,用科学的方法指导学习。在这里我也提供一下一些适合我们的学习方法,这是根据我的学习经验还有一些是在网上总结下来的。开始时多参加一些英语方面的活动,比如,唱英文歌、做英语游戏、读英语幽默短文、练习口头对话等。时间长了,懂得多了,就有了兴趣,当然,学习起来就有了动力和欲望。然后,就要像农民一样勤勤恳恳,不辞辛苦,付出辛勤的劳动和汗水,

一定会取得成功，收获丰硕的成果。毕竟是nopains,nogains嘛。

练好基本功是学好英语的必要条件，没有扎实的英语基础，就谈不上继续学习，更谈不上有所成就。要想基本功扎实，必须全神贯注地认真听讲，上好每一节课，提高课堂效率，脚踏实地、一步一个脚印地。有“五到”是必不可少的：

在课堂上应聚精会神，一刻也不能懈怠，大脑要始终处于积极状态，思维要活跃、思路要开阔，心随老师走，听懂每一句话，抓住每一个环节，理解每一个知识点，多联想、多思考，做到心领神会。

学英语，一定要做课堂笔记。因为人的记忆力是有限的，人不可能都过目不忘，记忆本身就是不断与遗忘作斗争的过程。常言说，“好脑筋不如烂笔头”。老师讲的知识可能在课堂上记住了，可是过了一段时间，就会忘记，所以，做好笔记很有必要。英语知识也是一点点积累起来的，学到的每一个单词、词组以及句型结构，都记在笔记本上，甚至是书的空白处或字里行间，这对以后的复习巩固都是非常方便的。

在课堂上，认真听讲是十分必要的，不但要专心听老师对知识的讲解，而且要认真听老师说英语的语音、语调、重音、连读、失去爆破、断句等发音要领，以便培养自己纯正地道的英语口语。听见听懂老师传授的每一个知识点，在头脑里形成反馈以帮助记忆；理解领会老师提出的问题，以便迅速作答，对比同学对问题的回答，以加深对问题的理解而取别人之长补自己之短。

在认真听讲的同时，还要双眼紧随老师观察老师的动作、口形、表情、板书、绘图、教具展示等。大脑里形成的视觉信息和听觉信息相结合，印象就会更加深刻。

学习语言，不张嘴不动口是学不好的，同学们最大的毛病是

读书不出声，害羞不敢张嘴。尤其是早读课，同学们只是用眼看或默读，这样就只有视觉信息，而没有听觉信息在大脑里的反馈，当然记忆也不会太深刻，口部肌肉也得不到锻炼，也就很难练就一口纯正的英语。所以，要充分利用早晨头脑清醒的时间，大声朗读；课堂上要踊跃回答老师提问、积极参与同学间讨论和辩论，课下对不清楚的问题及时提出，要克服害羞心理，不耻下问。对学过的课文要多读、勤读、苦读，可以跟录音机读，竭力模仿其语音语调以纠正发音，要读得抑扬顿挫朗朗上口，一些精典文章最好能背得滚瓜烂熟。利用一切可能的机会，练习英语口语，比如，与外教交流、参加“英语角”活动、与同学进行对话、讲英语故事、唱英文歌曲、演英语短剧、进行诗歌朗诵等。除了对课本中的范文要细读精读之外，还要多看些适合我们大学生的课外读物，既可增长知识，又开阔了我们的视野，也提高了我们的阅读水平。

学英语，词汇的记忆是必不可少的，词汇是学好英语的基础，没有了词汇，也就谈不上句子，更谈不上文章，所以记单词对我们就显得极其重要。前面我也有小谈一下记忆单词的方法，不过下面我讲到的就更具体了，记单词的关键有二：

一是持之以恒：每天坚持记忆一定量的词汇，过几天再回头复习一次，这样周期循环，反复记忆，经常学英语，词汇的记忆是必不可少的，经常使用，就会变短时记忆为长时记忆并牢固掌握。需要注意的是，一旦开始，就要坚持下来，千万不能半途而废，切不可三天打鱼，两天晒网。

二是良好的记忆方法：记忆单词的方法很多，学无定法，但学有良法。我认为，张思中的“集中识词，分类记忆”不失为一种适合我们的好方法。把我们应掌握的单词集中汇总，分门别类，先过单词关，然后再学教材，在课本中使用和巩固它们的用法。分类的方法有多种，同一元音或元音字母组合发音相同的单词归为一类；根据词形词性、同义词反义词等集中记忆；把相同词根、前缀、后缀、合成、转化、派生等构

词法相同的单词或词组列在一起集中识记印象比较深刻，记忆效果也比较明显。这样每天记40-80个单词，坚持不懈，多联想，多思考，多使用，词汇问题不就解决了吗？在学习的过程中多注视单词的用法和词组的搭配，牢记老师讲过的单词惯用法和句型，这样不仅有助于我们解题，而且在写作时也会信手拈来，运用自如。

学习英语，无论如何，勤奋是不可少的，它是一个日积月累的渐进过程，是没有任何捷径可走的，也没有所谓“速成”的灵丹妙方，急于求成，不做踏实工作，是学不好英语的。任何成功的获得都要靠自己的努力，要踏踏实实、勤勤恳恳、兢兢业业、一步一个脚印地学习，端正态度，认真对待学习中的挫折和失败。失败并不可怕，可怕的是对自己丧失信心而一蹶不振。对考试的失败，冷静分析，认真思考，只要对胜利充满信心，善于总结经验教训，不断努力，不断追求，胜利一定是属于你的。

寒假社会实践调研报告

【精】 寒假社会实践报告

【荐】 寒假社会实践报告

寒假补课社会实践报告

农村寒假社会实践报告

寒假临床社会实践报告

宾馆寒假社会实践报告

个人寒假社会实践报告

【热门】 寒假社会实践报告

寒假商场兼职实践报告总结篇二

在学校里的'时候就一直期盼着放假，等了许久终于等来了我在大学里面的第二个寒假了，在这个假期里面我决定不再像以前那样窝在家里面当一个宅人了，我得走出去体会一下工作的滋味才行，不然老是在家里被爸妈念叨也不太好。于是我开始走上了找工作的道路，不过我也因此遇到了诸多的问题，首先是不少的工作都有欺诈的情况，而且不少工作也不招像我这种只工作一个月的学生，这令得我有点想放弃找工作的想法了，好在最后我还是在一个商场里找到了一份临时工作。

这个商场距离我家还是有一定的距离的，但是工作内容还是比较简单的，就是负责照顾一下进店的客人，偶尔在店外面做一些宣传活动啥的，所以我在犹豫了一会儿后还是决定在这里工作了。还记得第一天上上班的时候，我早早地就起了床去坐车，这么冷的天气还要早起的确让我有点顶不住了啊，以前这个时候我都是在家里睡懒觉的，所以这次工作对我来言的的确确是一个磨练啊，不过我在去商场的路上发现不少的人也在忙碌着，例如一些早餐店、环卫工人等等啊，他们为了生活同样在努力地工作着，所以这也让我有了一点藉慰，至少我知道了自己并不孤独。

等到了我来到商场之后，我发现这里同样有不少的店面已经开门了，随后我便来到了自己上班的那个店面，店主对我还是挺热情的，带着我熟悉了一些工作上的事情，并告诉了我遇到问题之后的解决方式，把应该交代的事情都说完之后便让我去店里先到处看一看，加深一下对店面的了解。这个时候我也算是基本了解自己的工作内容，那就是招呼好进店的客人，为他们进行一些基本的解答，这对于我来言还是比较简单的，只要我多加深一下对店面的了解，那么我就能承担好自己的工作职责。

由于天气比较寒冷，所以在早上的时候客人其实也不多，我也没做太多的事情，等到了下午的时候客人才渐渐地多了起来，随后我也投身到了忙碌的工作之中，为客人介绍起了店里面的货物，顺便做一下宣传工作，毕竟过年这一段时间的客流量还是比较高的，不好好地把握这个机会的话就着实有点浪费了。在店里工作了一段时间之后我对于这份工作的熟悉程度是越来越高了，而且和店里同事的配合也越来越好了，我们共同完成了不少的任务，也取得了不错的业绩。

如今，我的假期就快要结束了，通过这次实践让我明白了工作的意义，相信在以后的日子里我能继续秉持敬业的精神，让自己的学业和工作取得更好的成绩！

寒假商场兼职实践报告总结篇三

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。

我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！

每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，

也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。

在这里，不是被领着、牵着的学习了，而是主动的接触，主动的拉近与顾客的距离。这当中就锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。胆大了才能冷静，冷静了才能更好的通过顾客的语言与表情察觉顾客的想法，才能清晰流利的表达自己的意思，才能游刃有余的回答顾客的提问，不至于张皇失措。

但在此前提下还要做好心理准备——被“冷落”的准备。另外就是细心认真。我相信，再怎么细心认真也不为过。细节决定成败，它可以反映一个人的性格、处事风格等等。而认真体现一个人工作的态度，先不论工作的成果如何，最起码有个良好的态度，认真的去做，努力做到最好。如果连态度也不端正，还何谈把工作做好。

短暂的兼职生活让我在汗水中得到磨练，减少了对残酷的社会就业压力的恐惧。但同时我也再一次的体会到了工作的艰辛。我们在学校里微不足道的经验根本就不够应付这个复杂多变的社会。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。

寒假商场兼职实践报告总结篇四

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和

鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的上满货是怎样一个满的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，

一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。

可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。

在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，

使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

舞台再小是展示自己的空间，才能青涩可以不断的磨砺，以撑起更大的舞台。而不论提供给你的舞台是什么样子，不论能力尚且怎样青涩而需要锻炼，只要尽己所能做好了所处职位的工作，只要付出真诚和努力的负担起责任，只要对得起众人的期待不留下遗憾，总会收获自己应得的回报并赢得他人的尊重。

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](#)

寒假商场兼职实践报告总结篇五

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，商场导购社会实践报告。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，社会实践报告《商场导购社会实践报告》。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：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，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！