

# 2023年酒店的社会实践报告总结(精选8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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 酒店的社会实践报告总结篇一

实践时间：\_\_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底的死了，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11:00~19:00，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，然后出去实践，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，经理也只来一个多月，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”。

## 酒店的社会实践报告总结篇二

我是一个比较喜欢安静的人，在假期的时候我除了走亲访友，和同学叙叙外，几乎就没有什么活动了。在家里憋得慌，想出去实习一下。这其实是很必要的，我早就有这个想法，只是未付诸行动。

在这个暑假里，我决定到宾馆实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。首先，我来到实习的宾馆，再简单地向经理交代实践的事情后，我便开始了实习。我负责前台登记，账务结算。然而，前台登记并没有我想象的那么简单。我先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我怀着微笑回答。或许因为我热情的服务，客人二话不说便决定入住了。在我登记了旅客的信息后，我把刷好的房卡递给了客人，并示意微笑。第一次登记，便让我有了成功感。我继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。虽然有些辛苦，但汗水见证着我的劳动，留下了我辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢骚，怒气冲天的。

但我现在是服务生，所以我平静自己焦躁的情绪后，耐心地为客人解释。虽然有些客人还是听不进去，但我可以理解，依然耐心解释着。令人高兴的是半个小时后便来了电，我也就松了一口气。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我便在一旁看着并学习如何结账。因为这也有助于我在以后的生活里更好地经营理财，规划等。

在接下来的几天里，我慢慢找到了感觉，慢慢开始熟练。例如，在客人退房后，总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进行房间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我向经理报告了几天的工作情况，房间的入住率。

总而言之，我不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的宾馆才不会随着时间的推移而变老。同时，我也

要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使宾馆可持续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我的工作事业蒸蒸日上！

虽然我以后工作不会在宾馆里当服务生，可是在这里实习却可以使我有了社会实践的经验，我可以再以后的岁月里慢慢的享用这一份经验。这是真实的，可信的，是我自己认识并掌握的，不会骗我的。

在宾馆里实习也让我感觉到了赚钱的艰难，辛苦的工作换回来的只是一点点回报，我不得不感慨一下。为了将来自己在付出艰苦的努力后得到应有的回报，我决定一定要把自己的学习学到最好。这样才不会在未来的竞争中失败！

我会继续努力的，这是一份宝贵的财富，我在宾馆的暑假社会实践！

### **酒店的社会实践报告总结篇三**

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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

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10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过, , 人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销红酒。

### 1、促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解红酒的文化、品种、产地、年份等方面的知识，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一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过, , 我实践我觉得就是通过, , 自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

### 1、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关情况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促销过程中面对顾客的一系列问题，通过, , 自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(优习网)。

## 2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销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，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，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我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

## 3、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销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。有时候一天的工作可能收获不大，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。

## 4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销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，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

在整整十天里,我感觉收获颇丰.

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境,把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来,太过诚实而不讲技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤.然而再次干销售,我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技

巧,从企业利益角度出发做好销售工作.第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机,同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台.坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助.我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高.

最重要的一点,就是我认识到自己性格上的一大缺点:易于自卑.刚到店里的前三天都是零销量,看着周围没什么文化的同事都精明能干,我很自卑,甚至怀疑多年来为教育付出的时间,经历,金钱是否值得.然而朋友的一席话让我茅塞顿开.我分析了失败的原因有以下三点:首先,销售不是我的强项,我也未经过专业培训,更没太多实际经验,而且社会阅历少,和各类人交流过程中把握不好对方心理.其次,我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此:他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难,相比之下,我还是不成熟.而且社会角色不同,生活压力不同,对自己的要求也不同.这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障,也许是还贷的需求,也许是子女教育的来源,而对我来说却是对社会的初探,当然我没有那样大的动力.再次,我对产品不熟悉,

无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。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的了解自己的专业，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。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的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在感到恐惧，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乐园。

## 酒店的社会实践报告总结篇四

社会，在实践中增长知识，锻炼自己的能力，更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。此次实践的具体内容为：

### 实践内容

在酒店客房部实践，上岗之前是要经过培训的。而培训的主要方式就是学会怎样铺一张合格的床。培训我们的是我们部门主管刘小姐。

在铺床时每一步都有要求，而整个铺床进程包括甩单、套被子并铺平、三线合一和套枕套等，这个过程必须在限定的三分钟内完成。对从未接触过客房工作的我而言，首先的甩单就显得很艰难。一般的，这个步骤是要一次完成，并且保证床单的中线要和整张床的中线重合。接下来就是给床单包角，即把床单划一地包进高低两个床垫之中，这里的要求是不能让床单和床垫之间有空隙，否则床单就不能保持平整。然后就是开端套被子，这个步骤很讲究，也很显技巧性，操作时需把被子和被套的角相对应，然后用力向里甩几下，使被子在被套里均匀分布。整个过程完成后被子的中线要和床、被单的中线重合，这就是铺床进程中所谓的“三线合一”。做完了这些，最后一步是把枕头放进枕套里，要保持饱满的一面朝向床尾，而且要注意的是枕套开口的方向不是朝向墙壁就是窗户。在酒店行业中，这是很有讲究的。

通过培训后，我正式加入了客房部。经过几天的工作后，我发现客房部服务员的工作不仅是铺床的复杂而已。客房服务员的首要职责是清洁客房。清洁客房也是有概定的标准可寻的。实践时我了解到，服务员进客房进行服务要先敲门，进门之后第一步是打开窗户，然后拾掇渣滓，倒掉，接下来就要更换床上用品，首先要撤下已经被客人使用过的被子、床单和枕套等，按照铺床次序一一换上。这一切结束之后开始打扫客房的卫生，要注意的是，手上的湿布一般用于擦木制家具，干布则用于拭擦金属和玻璃制的家具，客房内每一个角落的卫生都不能马虎，整体上擦拭次第呈环形。整个进程中还要把各种家具、器皿归放原位，另外还要检查房间里耗费了的日常用品，并且补足到客房物品要求提供的数量。至于细节的地方，如电话该当摆放在床头柜两头、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应留意反复检查镜子是否干净等等，在整个清洁进程中都需要细心对待。

打扫过之后要用吸尘器清算地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的文理挪动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间耗费掉的物品补上，假如有丧失

的物品，则要记载并上报主管。实践时期就发生过了一件客人弄丢了一块小方巾的事情，当时客人在离店之际返回客房，服务员向客人阐明情况，最终客人的方巾失而复得，并对服务员大加赞许。客房部服务员的职责还包括，每个员工都要熟悉一定的安全知识，服务员至少要了解普通的消防常识。另外，服务员还应对酒店和酒店所处的地方比较熟悉，这样才能为客人提供更多意想不到的服务，让客人更满意。

## 实践体会与小结

经过在酒店客房部实践，我认识到客房部工作内容和职责都是复杂繁多的。此外，我了解到客房部的领班、主管和经理等管理人员基本都是从基层服务员一步一步走上来的，他们对基层员工很理解，也很热情，比如我们的客房部经理就曾亲身给我们做铺床示范。而且，每当酒店接待重要的客人时，一般由主管甚至经理亲身打扫客房，一丝不妥也绝不忽视。由此可知，注重细节是酒店每一位员工不可忽视的技能。

在学校中的学习已经让我了解到酒店行业是很重视理论和细节的，但是在实践中才体现到酒店重视细节会细到连物品的摆放都有规则。在实践中学到的都基层服务员的工作技能，在工作过程中我尽量结合理论知识加以熟练。另外，我了解到在管理的过程中要处理好和下属的关系，而要做到这点，最重要的是需求务实，一个成功的治理者必定是这样发为的，成功的治理者能把一切员工联合起来，这样完成的是整个企业的管理。所以，日后酒店需要的管理人才，必定是经验丰富的人，而不是一个具有高学历却没有实践经历作为支撑理论的人。酒店需要的服务员也必定是很有操作技能，极为注重细节的人。

在工作中，固然我只是充任一名普通服务员的角色，但我的服务也绝不是可以忽略的。在实践期间，我发觉要能自如的做好一项服务，就必须正视自己的服务态度，用乐观的心态去面对每一天的工作，要主动去完成自己的工作，而不是由

于工作量比例的大小去抱怨，因为抱怨是毫无作用的。我在工作中也曾存在失误，是同事们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热诚。米尔兰德教师曾说过：年轻人天生就需要鼓励。是的，正是这一个个的鼓励使我在工作中勇敢地面对难关，不时地进步。

这次实践让我对社会有了新的概念、新的认识，当我走在这座城市的街头，穿越于芸芸众生之中，我感觉到了自己的渺小，而这个社会是如此的繁杂、无边无际。在酒店实践过后，当我再次面对这大千世界，我的想法和观念是如此的现实，然而我的襟怀却不够宽广，我只能静静地去察看去感受去锤炼。但是我已经处于毕业的边缘，再没有校园作为我的庇护，我只能在残酷的社会中摸索，付出加倍的努力去赢取我的人生。

暑假酒店社会实践报告

大学生酒店社会实践报告

寒假酒店工作社会实践报告

酒店服务员寒假社会实践报告

大学生酒店打工寒假社会实践报告

酒店打工的寒假社会实践总结报告

**酒店的社会实践报告总结篇五**

实 践 人xxx

所属学院旅游与酒店管理学院

专 业旅游管理专业

年 级12级

班 级12旅游管理（本）

xxxx学院 20xx年 9月4日

社会实践周期表（实践日志）

社会实践是大学生在改革开放中走向社会的一个很重要的锻炼环节，也是教育与实践相结合的具体体现。当今社会的竞争是人才素质的竞争，随着人才被推向市场，大学生的自我优越感将逐渐消失，发展方向更加扑朔迷离。因此要适应时代的要求，不仅要具备丰富的专业知识和高超的业务水平，更必须具备一定的综合素质。

大学生参加实践活动，对德智体本身来说是课堂教育的延续。大学生积极参加社会实践，是高校思想政治教育的一条重要渠道，使他们按着现代社会的要求健康成长。当代大学生要成为现代化建设的有用人才，就不能闭门读书，而必须敞开大门，走向社会，与工农相结合，积极投身到改革的洪流中去。目前，相当部分的青年在注重实现自我的同时，往往忽视和拒绝贡献社会，从而削弱了社会责任意识，在自我与社会之间横着一条不浅的鸿沟。社会实践能萌生责任意识，只有到实践中去，才能迸发出炽热的社会责任感来，才能为社会做贡献。本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始在一家湖南餐厅当上了服务员，这家西餐厅名叫湖南味食，我这次实践的目的在于学会与社会沟通，了解商业管理的基本模式和管理途径。

工作第一天，首先对餐厅内部结构有所了解，之后领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作，由于我是新手就由老员工先带我实习三天。可是当高峰期来临时其他老员工都忙于招呼客人就没时间管我，客人有时看见就叫我去点

菜我却不会用点菜宝真是手忙脚乱，一天下来真的好累呀。工作之余还要打扫卫生擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看其他老员工干的都是有板有眼的，虽然不是上手，但我觉得很欣慰，这让我懂得了生活中琐琐碎碎的事很多，但它们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，适应国内外经济形势的变化，增强社会责任感，拓展知识面，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动。

经过一个多月的实践，我总结出以下几点：

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识了更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话有时冷场，这是很尴尬的。

## 酒店的社会实践报告总结篇六

经过两年多的学习积累，终于在xx年，开始了人生的一个新的历程 实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里

开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：勤快，忍，不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好！

根据教学计划的安排□xx年4月20号至20xx年10月20号我被分配到聚龙湾天然温泉度假村实习酒店管理专业课程，6个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了广东人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对广东餐饮的行业有个初步的认识 使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重；在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转

变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！

## 起初的适应阶段

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭特别的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

## 之后的积极工作，努力学习

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。实习是一个接触社会的过程，通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

## 酒店的社会实践报告总结篇七

20xx年xx月xx日，我怀着一颗激动的心来到了xxx酒店，对于从未离过家得我不免是一种意外，毕竟这次实习是我第一次踏入社会，面对着这双子楼，心里不知道是喜是悲，大堂里的贵族华丽，在这以前我都不曾见到，这次是我第一次在酒店实习，不知道面对我的会是什么样的挑战?下面详细谈谈这一年的收获：

### 第一，初步的收获

记得我们在人事部经过一个星期的短期培训后，基本上掌握了酒店的基本概况和应知应会的内容，然后就把我们分配到各个岗位，我则被分到了中餐部，待熟悉了本部门的概况后就跟着师傅开始学习了，曾经在学校学过的书本上的一些理论知识就要真正运用到实际中去了，不过我相信，只要认真去对待，就会有意想不到的收获！

我第一次做客情就是婚宴，当时真的很胆小，不敢去询问客人的要求，后来师傅和主管说了，一定要放开自己心中的怕，

主动去做，最重要的一点就是勤！要勤快，脑子动得快一点也就可以了，到后来每次一有客人来吃饭，我都会主动迎上去，热情、周到地去服务，用最真诚的微笑去迎接客人，使我自己更加充满了信心！也许在酒店实习不免会遇到这样那样的麻烦，什么样的客人都会遇到，关键是要看自己怎么去对待了，我想只要用一颗真诚、上进的心，无论遇到什么样的坎坷，我都会踏过去的！

还记得酒店组织了一次我爱泓升苑的主题演讲比赛，一直以来我都不敢去表达自己心中的感受，曾经简单的一次自我介绍都不敢表达，后来在大家的鼓励下报名参加了比赛，当时比赛时的我真的很紧张，但当我看到同学们为我呼喊加油时，我鼓足了勇气将演讲进行到最后！那时的我已经不在乎结果了，因为那一刻我感觉我战胜了我自己，终于跨出了第一步，那是一个属于我自己的舞台，不管以后遇到什么样的困难，我都不会害怕了，因为我相信我自己！

## 第二，中餐厅的全面学习

在中餐厅的这一年，人的接触面也广了，从一生下来认识到自己的父母，上了学，认识老师、同学，而现在的我到了xxx酒店又认识了同事、领导以及所熟悉的客人等，随着更深地接触，觉得陌生人比认识的人还要多，所以说不和陌生人打交道是不可能的，人在这个世界上就生活在一个人际关系圈里。所以我也逐渐认识到了，要想在酒店干得好，有几点是必须要有的：一是素质要好，有一定的文化基础，也要有一定的工作经验，工作认真，一丝不苟。二是勤奋，有条理，头脑清醒。三是要有一定的管理能力。四是要能干，深受到领导以及客人的喜爱。如果真的能做到以上几点，我想你也许就是一位优秀的初级管理者了，还有人生存于社会上，也不能太过于表现自己。其实，只要用一颗炽热、真诚的心去对待你身边的每一个人或是每一件事，那就可以问心无愧了。

酒店里要学到的东西很多，比如说餐桌上的礼仪，和客人打

交道，还有就是做为五星级的服务员该怎么面对客人的不同要求。在中餐厅，接触这方面的知识相对于其他部门而言还是比较多的。当我们去做一桌客情，看着客人入座，一些客套话，和一些敬酒方面的，都会学到一点点，还有一些比较重要的就是人与人之间的交往，就是所谓的为人处世，要懂得尊重人。刚来到酒店，接触到最多的就是班级里的同学，再后来就是部门经理、主管，有一本书叫做《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》，它在某种程度上给出了答案：能满足领导终极期望的人常常会有更好的职业发展前景。现在内向性格的人比较多，而工作中的关注点绝大多数只是在于尽善尽美地想法子完成领导交给他们做的任何事情，其实在酒店待了这么长时间，我觉得不仅要完成领导交给自己的事，还应该积极地站在领导的角度考虑问题，这样不仅解决了领导想到的问题，而且还主动帮领导想好答案或解决方案，所以说，要想真正的在社会上立足就要懂得学会积极主动。在实习的过程中，看着那些被动的人被领导看不起，就像酒店里或者一些大型企业里组织和带动的一些活动，除了积极地响应和号召之外，更重要的就是结合于实践，马上实施起来，而有些人吩咐干什么就干什么，一点主见意识都没有，这样的人就永远得不到领导的重视，而且也没有多大的出息。当出现一些问题时，你自己若要有很好的意见就可以主动提出来，不要放在心里而不说，那样就是不懂得好好把握机会，从而自己就会处于很渺小的地位。还有做事也要讲究个度，就像在酒店里，在每个领导或是同事面前话也不能太多，那样也会贬低自己的身价，凡事装个心眼，做人也许就是这样吧，也算是磨练自己。在中餐厅平时忙碌的工作中，领导们不时抽出中午的空余时间给我们安排培训，一开始培训的内容是服务细节方面的问题，后来不同季度和每月出来的一些新菜肴和促销方案也给我们详细地进行了培训。有时候还不计成本地把菜的成品做出来供我们观赏和品尝，让我们更能熟悉掌握这些菜肴的做法和味道，我们作为服务员就能为客人去推销这些菜肴。从一开始来中餐厅到结束，领导们也在不停地更换，因为泓升苑酒店的中餐部门是属于广东的桃园明宴管理公司的，我们也掌握了不少人际往来的知识，在每

一个时期的培训中，从一开始的仪容仪表的培训，再到摆台技能的培训，然后就是上菜的程序和动作规范以及认识菜肴的做法和命名，再到一些推销酒水和询问酒水的规范，不同时间段的不同规范，以及提高服务质量的细节化，都是在一步一步地学习和掌握之中。我们作为实习生，都是在不断地将书本知识与实践结合起来，以做到更加完善，在一些休息或是空闲的时间，都在好好学习书本上的内容，做到工作与学习的两不误，同时也能更广泛地增强我们的见识与理解。

### 第三，酒店的企业文化

每个员工都有自己的生日，酒店为了丰富员工的闲暇时间，每个季度都会举办一次生日会，在我们每个人过生日的时候都会寄来酒店领导们发来的贺卡和生日礼物，使我们感受的到家的温暖。而且酒店的高层领导们有时也会和我们一起参加生日会，一起玩游戏，真的挺开心的！记得酒店组织了一次横店之旅。带我们出去旅游，而且还拍了好玩的dv留下了美好的记忆，同时也说明了酒店的一个经营理念：要想留住生意，就要先留住员工，要想留住员工就得重视员工的业余文化生活，这些活动也许就是一种体现吧，员工也会很开心的，快乐至上嘛！到了夏季和冬季，酒店就会派送一些生活用品，过年时也会发一些年货和慰问品，都是领导们的照顾、关心员工的一种体现，我们也深深感受到了领导们送来的温暖。在春节到来之时，酒店还举行了一次新春联谊会，我们班级的同学都积极参加了这次活动，我们在空闲时间排练节目直到后来的上台演出都得到了酒店领导的夸奖和表扬。

一年的时间就这样悄然而逝了，我们从一开始接触到酒店的人力资源部，到后来各个部门的熟悉了解中，以及各个方面的接触，尝到了所谓的艰难困苦，但是经过这一年的学习觉得自己长大了，也让我们学到了更多的经验。不管怎么样，我们始终相信自己：我们永远是最棒的！同时要学会感恩，也要记住在你身边关心你的每一个人！

在我们休息的时间，当酒店其他部门忙的时候，还将我们分配到其他的部门人力支持，在客房的铺床，在中餐的服务，还有在西餐的学习，让我们接触的新事物越来越多，分在中餐的我曾去过西餐和客房，虽然只是短短的一天时间，使我在客房和西餐学会了铺床和外国人进行一些简单的交流，也许就是一点点的交流与接触，更加让我们了解和认识到其他部门的知识和操作技能，增长了我们的见识。所以我们一定要明白自己要面对的是什么，不管如何我们都要坚强，我们都要学会用自己的努力证明自己是一个强者，我们不要给别人增加那么多的压力和负担，我们一定先解决自己的问题，在试着总结以下自己以前所走过的路程，为以后的发展奠定一个基础吧。在以后的工作中我们要继续的发挥自己的优势和长处，不断的创造奇迹，创造属于自己的天地。实习不是体验生活而是一个全面接触社会的过程，来到xx酒店，踏上从未踏上的陌路与坎坷，学会怎么去面对所谓的困难，我战胜了自己，学会了挑战自己，也更加增强了我的信心。酒店一年的实习生活，在我脑海里会是一段最深刻、最珍贵的记忆，我会以此为契机，将会为实现自己的人生理想而不断努力奋斗！

## 酒店的社会实践报告总结篇八

寒假超市社会实践调查报告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。

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：

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。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，还有很多的规定的规定我基本上都能自觉地遵守的。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，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！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。货架上的货物被顾客买走了，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。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！所以，我应该找些事情做一下：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。

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！

做任何事都会有一个过渡时期，在这个过渡期内，必定是十分艰难的，因为自己从未做过这些事情，完全不习惯这种生活。在这个时期内，我也曾经想过放弃，但想到这次我到这里来的目的，我就会告诉自己再坚持下去，只不过是区区的一个月而已，一定要坚持下去。

慢慢的，我开始适应了这种生活，每天早上9点30分开始上班，先是打扫酒店，擦转盘，扫下水道的垃圾，还有拖地等等，等到11点，就正式开市了，这时我们又要准备好热水和房间

里的各种就餐用具，时刻准备好为客人服务，一直到下午2点才下班。到了5点又要开市了，一直工作到晚上9点。这期间的工作是十分琐碎，有很多事都要自己时刻保持好清醒的头脑，因为这些事都是看起来十分不起眼的事。例如每次客人来到时，我们就要去帮客人拆餐具和倒茶，还要拿上餐前的小吃，还有每次上菜都要对好单，以免上错菜，上菜后又要写好单，如果上错菜就要自己去买单了。这完全可以说是一套不可更改的程序，看似简单，实际做起来就不容易了，只有自己多观察，才可以发现哪里有缺漏。因此，自己一定要有很好的耐心。刚开始时，我耐心不够，有一些很简单的事我就会省略不做，结果就会遭到部长的严厉批评，慢慢的，我养成了耐心做好每一件事的习惯。