

2023年导购员实践报告格式 超市导购员 大学生社会实践报告字(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

导购员实践报告格式篇一

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。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。

暑假超市导购的社会实践报告

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。

[超市导购员寒假社会实践报告3000字]

导购员实践报告格式篇二

所谓的万事开头难，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，明白了非常多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有非常大的差距的。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。

我还没有到超市上班之前，有一个长辈就跟我说：上班要多做事，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并认真执行完成：

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。我们超市制定了非常多的规定，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。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，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百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就非常容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！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，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是非常理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有非常大的联系的。当然，还有非常多的规定，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。

二、不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是非常忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，非常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，有非常多货物卸在收货处。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，我都是非常主动地跑过去，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非常重了。一箱都是好几瓶！非常重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，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，我都会非常积极非常主动地去帮忙。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。

所谓“上货”，是我们常说的，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。如果超市的顾客非常多的话，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。这样不但给顾客留下了个坏映像，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！这个非常好，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。

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非常大的帮助的。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！

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](#)

导购员实践报告格式篇三

在我们当今社会里可以说竞争相当激烈，毕业生日益增多，就业也成了毕业生最头疼的事了，可以这么说，在社会里你要时刻准备好接受拒绝。碰壁那是家常便饭了。我是在校生，我很少接触社会。早就计划好了，寒假回家找份工作。所以一回到家便迫不及待的放下行囊，开始找工作。

功夫不负有心人，果不其然，没一会功夫，便找到一份工作。在一家超市当导购员。从来没工作过的我，刚开始觉得什么都很有意思，况且，工作服一穿往那一站，也没啥事，工作非常轻松。每天早上上班特别积极，很早就到。二天一过，又临近过年，我工作的超市，生意异常的兴隆，大家忙的不亦乐乎，白天售货，晚上补货，够不到的地方，搬梯子站得很高去搬货，而我负责的又是零食区，品种多又散，几个小时下来累的腰酸背疼。一起工作的还有二位与我一样的寒假兼职的伙伴，经常受到她们的帮助。工作的同时还认识了新朋友。晚上下班前还要打扫卫生，拖地之类，以前都是晚上失眠到十一二点才能睡着，被窝里抱着个手机玩，自从上班后，每晚上床便入睡，而且还睡得特别香。感觉前所未有的充实。

春节了，家里的亲朋好友都回来了，很多长辈都说，这孩子过年了还找班上，放假回来玩玩，休息休息，别上了！只有大伯夸我说：“娥凤不错，是得多实践多学习·····”还叫其他同辈的姐妹们向我学习。感觉从这得到了肯定，非常的兴奋。

都说从实践中学习，我还的确学习收获不少。我本身就是在校学习连锁经营管理专业的学生。课堂上老师问理想时，同学们都说当经理，店长之类的，当时我自己也是这样想得。现在看来，想当经理店长并不是那么容易，需要各方面技能的综合素质。例如顾客购物过程中发生的.纠纷，需要语言技能和随机应变头脑，又如一个大超市从采购、进货、上架、

定价等等很多步骤作为一名经理虽说不用全部参与其中，但每一个流程都得熟悉，都得涉及。还有很多想不到的情况，例如下大雪，得动员员工去清理，又如新老不同的员工得采用什么样的制度去管理约束他们。寒冷的天气冻坏了水管，我大清早上班的路上，看见经理拿着些工具去修水管。这些还只是片面的，总之我得出的结论就是：想当一名领导阶层的人物，并不像想象中那样简单。

还有就是自己还不够成熟，性格有点毛躁，不想工作的时候，东西整理的很乱，太不负责任。这样的我该怎样走上工作岗位。接下来的日子得虚心学习！

新年的初一，当大家都聚在家里过年的时候，我还抱着病上班，这让我觉得挣钱真不简单，想象自己以前很浪费，拿着父母的血汗钱去奢侈，去买我并不需要的东西，想到这些都觉得汗颜。后来的几天一直生病，托着沉重的身子上班，更是辛苦不堪，当所有人都劝我辞职的时候我也动摇了，辞职就不用早起了，就不用天天站着上班了。转念想想这是我的第一份工作，难道我就要以这样的姿势结束吗？这点事都不能做，那我以后还能做什么，休息后我又重新回到自己的工作岗位。

在工作的过程中，难免会有个别顾客与售货的产生争执，有时候这种争执简直就是无理取闹，只准他说话，不准你解释，真是无所不有。如果不机灵点，被骂的很冤都只能往肚子里咽。说到这里，我想提提那些整天看小说、玩手机、玩游戏、看电视的朋友们，沉迷在小说的世界里，看着别人的故事，流着自己的眼泪，一点委屈都受不了，一工作才发现原来自己会得东西少的可怜。还有就是千篇一律的故事情节没有一点新意可言，对自己更是没有一点用处可言，再就是游戏，让你体会到一时的快感，现实生活中根本用不上这些，它只会浪费你的时间和金钱。看着一些非主流图片和文字，带动很多青年也变得很非主流，明明自己有个幸福的家庭，健康的身体，却还要为赋新词强说愁。何不趁着年轻做些有意

义的事情。

短暂的寒假社会实践工作即将结束，在这里学到了很多书本中学不到的知识和小常识，也让我更加珍惜所剩不多的校园生活，其次就是挣钱的不容易。我相信这些经历对我以后人生的路有很大的帮助。

阅读更多应届毕业生社会实践报告：

大学生办公室文员暑期社会实践报告

暑期食品药品安全宣传社会实践报告

暑期香格里拉酒店打工社会实践报告

大学生寒假网吧网管社会实践报告

导购员实践报告格式篇四

【导读】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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。

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，也想通过亲身体会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。

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。

3 实习之中难免会遇到很多问题，在外不像在学校，社会是现实的，我们都一直生活在理想之中，当你真正从理想跳到现实，你会不适应，正如各行业都有潜规则一样。让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。

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。

导购员实践报告格式篇五

系部：商务管理系专业：市场营销商务策划

年级：大二姓名□unjs学号□xxxxx

实行单位□xx购物商场—服装导购员

实践日期□xx年x月x日—xx年x月x日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充，

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己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，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚

款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。

永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的

知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！