

最新必胜客实践报告 必胜客社会实践报告 (通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。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。

必胜客实践报告篇一

暑假生活开始了，为了锻炼自己的能力，体验一下生活，了解社会，我通过网络寻找兼职信息，申请参加了百盛集团旗下的餐饮公司—必胜客暑期实习工作并成功通过面试成为必胜客的一名职工。

必胜客是全球的比萨专卖连锁企业之一，在遍布世界各地一百多个国家，每天接待超过400万位顾客，烤制170多万个比萨饼。必胜客已在营业额和餐厅数量上，迅速成为全球的比萨连锁餐厅企业。必胜客公司属于世界的餐饮集团—百胜全球餐饮集团，百胜餐饮集团在全球100多个国家拥有超过32,500家的连锁餐厅，是全球餐饮业多品牌集合的。百胜集团是世界上的餐饮集团，在全球100多个国家和地区拥有超过3.3万家连锁店和84万名员工。

我所实习的地方是位于学校附近天邦购物乐园的一家必胜客柳林餐厅。这里每天人流量都很大，因为这里的氛围从视觉、心境让人感到赏心悦目：热情周到的服务，餐厅灯光柔和温馨，音乐优雅悦耳，内部装饰缤纷时尚，桌椅舒适雅致。餐厅每天都以崭新的姿态、悦目的装潢、舒适的设计、训练有素的服务人员、再加上风味迥异、营养丰富的比萨、意大利面、新鲜自助沙拉等美食招待喜爱它的顾客。餐厅人员分配主要为外场服务员（服务工作），内场服务员（产品的制作），区管和管理层（店长，副店长，储备经理，排班经理，

人事经理)。

虽然是一家普通的分餐厅，但是他也有它的过人之处，在这里每一位员工都受到尊重，都崇尚团队合作精神，员工的服务也是令人相当满意。每个月我们都会定期展开员工大会，总结一下上个月的经济效益，出现了什么问题，有什么不足和需要改进的地方，还有下个月的奋斗目标和大家一起要完成的目标，如有没有什么产品是需要促销一下的，还有店内推出的新活动。还有我们最期待的就是经常会有新品试吃大会，每个员工都要试吃新品，只有知道了口味，才能向顾客介绍该产品。每天都会有很长的休息时间，可以坐在员工休息室里和大家一起聊聊天，看看电影。这里还为为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥。几个管理层的人物也是相当经典，店长为人和善，几个经理也是各有千秋，他们处理事情的能力着实让我佩服，他们从不计较大事小事，即使是拖地擦桌子摆餐具。

我最开始干的工作是从最基层的东西做起，由于实习只有短短的一个月，所以我的实习大致可以分为两个阶段。

第一阶段的时候，我师父教我一些外场服务的细节，包括摆餐具，带位，收银等等，还包括拖地，传菜等微小的事情，还包括背厚厚的菜单，而且每次服务的时候都有一个必胜客标准和需要跟顾客交流的一些话，期间我也体会到必胜客快乐的服务，快乐的环境。最头痛的差事就是带位了，既需要和店内的员工有所沟通，又要和店外的顾客进行沟通，有时候真的挺累的，所以我希望无论是店内的员工还是店外的顾客，都可以给她们一份谅解和支持。在服务中要把细心，贴心，同理心应用中去的！比如在客人用餐时及时关注客人餐桌上的餐巾纸，及时将用过的餐巾纸回收并提供新的纸巾这就是贴心的展现。

第二阶段时候，了解一些关于内场工作，然后一进去主管就给了一张挺繁挺多的配方菜单（内场配方）让我让我背下去，

主要是一些份量和配料，和时间，包括披萨，意面，焗饭等，然后内场分工很明确，每个人都有自己的工作而且要保持自己工作的地方清洁，包括了小吃台、面台、厨房、制饼台、切台、水吧，还要知道怎么消毒，怎么处理损耗，怎么和外场协调好。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。有很多人都会说，在餐饮行业里，学到的东西不多，我却不那么认为，因为我就学到了不少的东西，而且有很多都是我未接触过但对我来说又是一次宝贵的经验！这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

我从一开始上班到现在开学，一个多月的时间，我自己真的能感觉到自己真的成熟了很多，起码在我工作了以后，我能真切的感受的每一分钱来的不容易，同时也反省到自己乱花钱而感到痛心。同时，我还学到了许多东西：第一，学会人际沟通的技巧，出来到这个社会，不会沟通的人是孤独的，而且还有可能带来更多的障碍，朋友少，与人沟通时会造成各种的困扰等等，而我们的都知道，朋友多，走遍天下是一家。第二，培养同理心，这是我们餐厅要我们做的重点。首先，我们要学会倾听，其次，要换位思考，就是站在别人的角度来想一下，如果自己的对方，最后，还要注意识别感情。第三，学会合理的支配时间，在过去的一年里，我的大学生活过得真的是很“自在”，不过却换来我一片空白的人生，好像什么东西也没学到，反而每天都没目的地生活，总之从现在开始努力吧！

回想这个暑假的实习生活的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，还给我提供了一个鉴定自己的机会，使自己发现了工作和生活中的不足，

明确了自己较之别人的长处和优势。忧的是社会的残酷，优胜劣汰，和就业形势的严峻。不过不管怎样，我还有时间，在接下来的时间里我一定要努力提升自己更方面的能力，了解更多课本之外的知识，交一些志同道合的朋友。此时不搏，更待何时！

必胜客实践报告篇二

在目前经济发展形势下，就业成了说不完的话题，因此拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化。通过在一个月在必胜客的暑期实践，我深深感受到了进到社会工作的艰辛。其中最重要的是在必胜客期间，我大致地了解了百盛集团的企业文化，营销战略和管理知识，也学到了一些交流沟通的技巧，和作为一个管理人所要学的东西。这些都是在学校课堂上学不到的一笔宝贵的知识财富。

暑期社会实践必不可少的一块垫脚石，通过这次实践，我们可以了解社会，在实践中巩固知识，把理论和实践相互联合起来，可对书本知识的理解更加到位。我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，这也是我们走向工作岗位的第一步。实习不仅可以提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还可以提高做事能力、解决实际问题的能力以及沟通协调能力，更重要的是我们可以在其中深刻体会到交流与合作的重要性。在必胜客有很多经验丰富的师-父，我非常感谢这段时间能与他们多多沟通交流，多多了解和学习，特别是一些职场上为人处事的细节，譬如如何拓宽自己的人脉关系，如何调节与顾客之间的关系，如何做到让顾客满意，如何才能做到分工合理，不出现差错等诸如此类的问题。

必胜客是全球最大的比萨专卖连锁企业之一，在遍布世界各

地一百多个国家，每天接待超过400万位顾客，烤制170多万个比萨饼。必胜客已在营业额和餐厅数量上，迅速成为全球领先的比萨连锁餐厅企业。必胜客公司属于世界最大的餐饮集团-百胜全球餐饮集团，百胜餐饮集团在全球100多个国家拥有超过32,500家的连锁餐厅，是全球餐饮业多品牌集合的领导者。百胜集团是世界上最大的餐饮集团，在全球100多个国家和地区拥有超过3.3万家连锁店和84万名员工。

乐优雅悦耳，内部装饰缤纷时尚，桌椅舒适雅致。因而我们店的生意极好，每天的营业额都会在三万左右，人均消费在60元左右。虽然这归结于地理位置的优越，但更重要的是餐厅每天都以崭新的姿态、悦目的装潢、舒适的设计、训练有素的服务人员、再加上风味迥异、营养丰富的比萨、意大利面、新鲜自助沙拉等美食招待喜爱它的顾客。餐厅人员分配主要为外场服务员（服务工作），内场服务员（产品的制作），区管和管理层（店长，副店长，储备经理，排班经理，人事经理）。虽然是一家普通的分餐厅，但是他也有它的过人之处，在这里每一位员工都受到尊重，都崇尚团队合作精神，员工的服务也是令人相当满意。每个月我们都会定期展开员工大会，总结一下上个月的经济效益，出现了什么问题，有什么不足和需要改进的地方，还有下个月的奋斗目标和大家一起要完成的目标，如有没有什么产品是需要促销一下的，还有店内推出的新活动。还有我们最期待的就是经常会有新品试吃大会，每个员工都要试吃新品，只有知道了口味，才能向顾客介绍该产品。每天都会有很长的休息时间，可以坐在员休室里和大家一起聊聊天，看看电影。这里还为为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥。几个管理层的人物也是相当经典，店长为人和善，几个经理也是各有千秋，他们处理事情的能力着实让我佩服，他们从不计较大事小事，即使是拖地擦桌子摆餐具。

在如今的社会条件下. 我们作为当代的大学生, 就业问题似乎越来越成为我们关注的焦点. 就业问题就似乎总是围绕在我

们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验会拥有多少呢。因此，一放暑假我就来必胜客面试实践，我面试的工作是见习经理，主要负责餐厅现场人员管理，订货排班，成本控制，设备维护等营运系统管理工作，但是在必胜客工作不管是谁都得把所有基层的东西学会，所以我的实践大致可以分为四个阶段。

内的员工还是店外的顾客，都可以给她们一份谅解和支持。在服务中要把细心，贴心，同理心应用中去的！比如在客人用餐时及时关注客人餐桌上的餐巾纸，及时将用过的餐巾纸回收并提供新的纸巾这就是贴心的展现。

第二阶段，了解一些关于内场工作，然后一进去主管就给了一张挺繁挺多的配方菜单（内场配方）让我让我背下去，主要是一些份量和配料，和时间，包括披萨，意面，焗饭等，然后内场分工很明确，每个人都有自己的工作而且要保持自己工作的地方清洁，包括了小吃台、面台、tough房、制饼台、切台、水吧，还要知道怎么消毒，怎么处理损耗，怎么和外场协调好。

第三阶段就是区管，即餐厅现场人员管理，也就是安排服务员工作，处理好外场发生的突发事件，比如说有客人投诉了该怎么处理，跟进菜单等等，这个很考验一个人处理人际关系的能力，当然有时候做区管会很倒霉，因为总是有人会逃单，然后服务员没有发现，然后只能很委屈的赔钱。第四阶段就是正式学习必胜客的管理，作为世界500强企业，我觉得在必胜客让我感受最深刻的就是必胜客的营销战略以及管理模式，也正是因为这个，必胜客才能够快速的发展起来。最开始学习订货排班，排班最累了，要记住那些人那天是不来的，哪天又是特地说明几点要下班的，有些人是不能上晚班的，如果弄得不好总是会受到指责，接着学的是成本控制，设备维护。其实现在也还是没怎么弄清楚，很多东西都记不牢，而且这次实习时间比较短，只能了解个大概了吧，希望下次

去的时候能好好记住，在认认真真的向经理他们请教。必胜之道，以客为尊，必胜客的服务相当到位，在实践期间我学会了怎么样把细心，贴心，同理心应用到工作中去。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

更多课本之外的知识，交一些志同道合的朋友。此时不搏，更待何时！

暑假生活开始了，为了锻炼自己的能力，也帮家里减轻一些经济负担，我通过网络寻找兼职信息，申请参加了百盛集团旗下的著名餐饮公司—必胜客暑期实习工作。

开始申请的时候，并不算成功。经过了2周时间的等待，才等来了面试的机会。所幸当时没有轻易放弃，否则就没有这次珍贵的暑假社会实践了。在接下来的面试中我发挥不错，和几个同学一起进入必胜客，开始了全新的打工生活。

其实我初去必胜客时，就感觉自己似乎什么也不懂，感觉那么的无力。看着别人那么顺手、高效、轻松地工作着，自己却不知从何下手、一阵慌乱，都不知用什么来形容自己当时的心情。外面的社会确实太过宽广，也太过丰富，在学校是那么的简单，真正的社会却并不如此。第一天去那做事就是在洗碗房帮阿姨整理碟子，要时刻被那些阿姨指挥来指挥去的，这就叫人在屋檐下不得不低头吧，所以那时我似乎就知道这里不会跟家里一样，你想干就干，不想干就丢一边，一切都有它的规章和制度，不可随心所欲。在那我知道作为一名服务员在为客人服务时，要毕恭毕敬，不可像在家里一样爸妈叫我做，我还可以当作不听见，但如果在餐厅这样，就会被视为工作不积极。

刚开始的时候我的主要工作是带位，即带领每位光临必胜客

的客人找到合适的空位，并在后期帮他们下订单。在一般时间，这个职位不算很忙，不需要准备太多的东西。但是在餐饮高峰期，尤其是周末或者节假日、晚饭时间，来的客人非常的多，如何安排客人入座，带他们找到位置，安排他们等待空座就变得非常重要了。需要体现出非常好的交流技能和理解沟通能力。

在工作的过程中，每一个环节都不能出错，这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里你可能只需解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际经验，只是纸上谈兵，是不可能在社会立足的，所以一定要特别细心、要学会虚心像别人学习。

在我学习收银时，我深刻的认识到细心的重要性。这是关于现金的问题，出了错是要自己承担的，再说这也不是闹着玩的。特别是有时候几桌客人同时要买单时，我就得把每桌的钱分清，不可出差错。在结账时，把给你找零的钱拿出来后，就要把今天的营业额点出来，甚至说多几毛少几毛都要心中有数。在那里边做事，不是学一样就可以了，而是什么都得学，排队登记、待位服务、传菜、收银，有时还可以进内场学习做简单的菜式，我觉得这样很利于锻炼我们的综合能力。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课：别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，但你一定要虚心接受，有则改之无则加勉，因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我们要认清劳动的重要性，如果你默默耕耘并诚心待人，那么你一定交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给

予比获得更令人开心。不管做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事实很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了假期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

在这个假期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。我觉得这样的暑期打工，可以帮助我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，这些东西将让我们终生受用。

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。社会才是我们学习的大课堂，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事工作打下良好的基础。

在这个炎热的暑假，经由朋友介绍，我申请参加了百事集团旗下的著名餐饮公司一真功夫暑期实习工作。

开始申请的时候，并不算成功。经过了2周时间的等待，才等来了面试的机会。所幸当时没有轻易放弃，否则就没有第一次暑假社会实践了。在接下来的面试中我发挥不错，和几个同学一起进入真功夫，开始了全新的打工生活。

作为一名大学生，我学习的专业是物流工程。可以说和真功夫也有一点关系吧，我抱着熟悉社会和了解如何赚钱为目的，在工作中表现得积极主动，得到了真功夫欢乐餐厅的领导们的一致好评。

其实我初去真功夫我时就感觉自己似乎什么也不懂，感觉那么的无力望着别人却是那么的顺手当时都不知用什么来形容当时的心情，外面的社会确实太过宽广，也太过丰富，在学校是那么的简单客外头却病不如此，第一天去那做事是就是在洗碗房帮阿姨整理碟子，要时刻被那些阿姨指挥来指挥去的，这就叫人在屋檐下不得不低头吧，所以那时我似乎就知道这里不会跟家里一样，你想干就干，不想干就丢一边，外头似乎并不是那么随便的，一切都有它的规章和制度。不可随心所欲。在那我知道作为一名服务员在为客人服务时，要毕恭毕敬，不可像在家里一样爸妈叫我做，我还可以当作不听见，但如果在餐厅这样。就要挨批评的。

刚开始的时候我的主要工作是带位，即帮助每位光临真功夫的客人找到他们的位置，并在后期帮他们下订单。在一般时间，这个职位不算很忙，不需要准备太多的东西。但是在餐饮高峰期，尤其是周末或者节假日晚饭时间，来得客人非常的多，如何安排客人入座，带他们找到位置，安排他们等待空座就变得非常重要了。需要体现出非常好的交流技能和理解沟通能力。

在工作的过程中，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能社会立足的，所以一定要特别

小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，特别是在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。

而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，

大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这些是我在大学课本上不能学来的，通过这样的实践才能让我明白什么是工作。交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

我觉得这样的暑期打工，可以帮助我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，这些东西将让我们终生受用。

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。

社会才是真正学习的大课堂，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

选择的地方，是西餐厅。我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。我需要做的是检验成果的质量。一天下来，一直不停的在走，很累。油头垢面的回家，倒在床上，似乎我已不是我，我已属于另一个世界。这种累是这近二十年以来，我从来没有经历过的。几乎在责骂自己的自找苦吃，可工作还是要干，该坚持的必须坚持。何况我这已经是所谓的技术工作，而那些做体力工作的工人们，又该是何等的辛苦，这些，我不敢想象。

餐饮行业，也是一个独立社会，在这里也有众多人事纷争。他们辛苦之余，还要为了自己的生计，生存，生活而这样那样的明争暗斗，让我感觉，人，作为一个社会的存在时是多么的不易。此处暂且不提。

东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时

候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

完的话题。

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？因此拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。因为没工作就没有收入，没有收入就难以维持生活，更不用说去享受哪些奢求的生活了，现在我们中国的国情是，贫富之间的距离越来越大。我们不得不去加强自身，为以后事业的发展作一点准备。因此，在2011年大二学期刚结束的暑期生活中，我决定投身社会，提早感受一下工作的乐趣！

于是，一放暑假，我就忙着为自己找一份自己理想的兼职。在学校的日子，很小会想到自己会在外面闯的哪个狼狈的样子，既带点失落，又是迷惘！那时候自己真的能感受到找一份工作有多难。我几次都跟自己说想放弃，但是最终我没有这么做，因为从我决定开始，我就答应自己，我也在默默跟自己说：我一定会做到的！经过半个月的努力，我终于找到了一份工作，那时我

真的好兴奋,好庆幸!那是一间西餐厅,百胜餐饮旗下的一个子公司-必胜客欢乐餐厅.我之所以选择餐饮业,哪是因为有一句话叫‘‘民以食为天’’，而且这是受金融风暴影响最小的一个行业。

而我,之所以选择兼职原因是我认为:

首先,你可以有点社会实践经验,虽说不是很多或者说是真正的社会经验,但起码还是了解了社会!

第二,家庭比较富有的孩子可以培养自己在外的独立性,培养自己的生活能力,家庭情况不是很好的孩子还可以减轻家里的一点负担,同时也为自己多了点社会经验!

第三,可以使自己的交际范围扩大到学校外面,使自己增长见识,锻炼自己的社交能力!

第四,可以使自己学到的东西运用到实践中去,认识到学习的重要性!在兼职的过程当中,也许你还能学到更多的东西了!当然,在做兼职时,千万不能因此而耽误了学习,要不就得不偿失了!

曾经,我看过许多的报道说:在你毕业找工作的时候,每个考官问你“请问你做过哪些兼职?有多少工作经验?”的时候你会怎么回答?这就需要你罗列一堆你已有的工作经验。找兼职是可以锻炼你各方面能力的好方法,如:应变能力,表达能力,个人整体素质等。也是为你一毕业就能找个合适的工作建立一个较好的基础。

从我一开始上班到现在开学,一个多月的时间,我自己真的能感觉到自己真的成熟了很多,起码在我工作了以后,我能真切感受的每一分钱来的不容易,同时也反省到自己乱花钱而感到痛心!同时,我还学到了许多东西:

（一），明白到创业不容易，学习社会经验对我们有多么的重要。现在许多公司要人，开口就问你有什么经验，而想要自己创业的话，没有经验不但做事带来很多的麻烦，而且还可能会受到更大的损害。

（二），学会人际沟通的技巧。出来到这个社会，不会沟通的人是孤独的，而且还有可能带来更多的障碍，朋友少，与人沟通时会造成各种的困扰等等。而我们的都知道，朋友多，走遍天下是一家。

（三），培养同理心，这是我们餐厅要我们做的重点。首先，我们要学会倾听。其次，要换位思考，就是站在别人的角度来想一下，如果自己的对方。最后，还要注意识别感情！

第四，学会支配时间。在过去的一年里，我的大学生活过得真的是很“自在”，不过却换来我一片空白的人生，好像什么东西也没学到，反而每天都吊儿郎当地生活，没志向，没理想！现在终于明白，大学是我们在学校最后的求学阶段，我们如果再不懂得珍惜，恐怕真的要等到下辈子了！

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，

就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

有很多人都说，在餐饮行业里，学到的东西不多，我却不那么认为。因为我就学到了不少的东西，而且有很多都是我未接触过但对我来说又是一次宝贵的经验！

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

暑期实践报告

山东省工会管理干部学院

09网工高萌

实践出真知，而实习是实践的一种具体体现。实习是我们从大学踏入社会必不可少的一块垫脚石。通过实习，我们可以更加了解社会，在实践中巩固知识，把理论和实践相互联合起来，让我们对书本知识的理解更加到位。在实习中我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，这也是我们走向工作岗位的第一步。实习不仅可以提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还可以提高做事能力、解决实际问题的能力以及沟通协调能力，更重要的是我们可以在实习中深刻体会到交流与合作的重要性。在必胜客有很多经验丰富的师-父，我非常感谢这段时间能与他们多多沟通交流，多

多了解和学习，特别是一些职场上为人处事的细节，譬如如何拓宽自己的人脉关系，如何调节与顾客之间的关系，如何做到让顾客满意，如何才能做到分工合理，如何才能少出差错等诸如此类的问题。必胜客是全球最大的比萨专卖连锁企业之一，在遍布世界各地一百多个国家，每天接待超过400万位顾客，烤制170多万个比萨饼。必胜客已在营业额和餐厅数量上，迅速成为全球领先的比萨连锁餐厅企业。

我所实习的地方是上海必胜客有限公司的一家分店，地址是南京市江宁区秦淮路11号欧尚超市，这里服务热情周到，餐厅灯光柔和温馨，音乐优雅悦耳，内部装饰缤纷时尚，桌椅舒适雅致。每天都以崭新的姿态、悦目的装潢、舒适的设计、训练有素的服务人员、再加上风味迥异、营养丰富的比萨、意大利面、新鲜自助沙拉等美食招待喜爱它的顾客。

可以坐在员工休息室里和大家一起聊聊天，看看电影。这里还为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥。餐厅的管理层的也是非常“牛”的人，他们为人和善不计较大事小事，做事身体力行并且认真负责。

在如今的社会条件下，我们作为当代的大学生，就业问题似乎越来越成为我们关注的焦点。就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验会拥有多少呢。因此，一放暑假我就来必胜客面试实习，我面试的工作是餐厅服务员，主要是一些面对面与顾客接触的事情以及餐厅的打扫等，所以我的实习流程大致如下。

刚开始是由师父带我学习并熟记一些外场服务的基本工作，包括服务，带位，传菜等等，还包括拖地，换垃圾袋清理桌面等一些微小的事情，还包括背厚厚的菜单，而且每次服务的时候都有一个必胜客标准和需要跟顾客交流的一些话，期

间我也体会到必胜客快乐的服务，快乐的环境。外场的每个工作站都很辛苦，刚开始的时候我经常做bs那时候我觉得特别累因为那时候没有男女的区分只要你在做这个工作站你就必须把它做好，无论是端十几二十几的盘子还是打水等等因为如果你做的不好就会影响其他的工作站，刚做的时候我觉得这肯定是最累人的工作好，后来接触了其他的工作站以后才有了每个工作站都很累的感受。在不经意间你经常会看到一个瘦弱的女服务员端走一箱子的脏盘子脏杯子等等，还会看到一个服务员两只手端起的托盘中放着五六盘的菜，还会看到带位人员匆忙奔走的身影和迷人的微笑在服务中要把细心，贴心，同理心应用到其中去！比如在客人用餐时及时关注客人餐桌上的餐巾纸，及时将用过的餐巾纸回收并提供干净的纸巾这就是贴心的展现；比如即时为顾客倒水等等。我大概学习了一周多出师的，期间师傅对我非常严格这也促成了我许多好习惯的养成。例如主动与顾客打招呼，灵活应对各种突发情况，做事要条理清楚分清主次等等。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场的现象，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。还要学会换位思考，去理解别人的难处和所处的境地，才能真正地与别人沟通。

在工作上还要有自信，自信不是盲目的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。自信是人生成功的奠基石，人的成功之路必须踏着自信的石阶步步登高。

有了自信，人才能达到自己所期望达到的境界，才能成为自己所希望成为的人，坚持自己所追求的信仰。

然后，知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。因此在学校这段时间里，我们要尽量来丰富我们的文化修养，扩大我们的知识面，不要在学业结束的时候后悔莫及。

有很多人都说，在餐饮行业里，学到的东西不多，我却不那么认为，因为我就学到了不少的东西，而且有很多都是我未接触过但对我来说又是一次宝贵的经验！这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

而且还有可能带来更多的障碍，朋友少，与人沟通时会造成各种的困扰等等，而我们的都知道，朋友多，走遍天下是一家。第三，培养同理心，这是我们餐厅要我们做的重点。首先，我们要学会倾听，其次，要换位思考，就是站在别人的角度来想一下，如果自己的对方，最后，还要注意识别感情。第四，学会合理的支配时间，在过去的一年里，我的大学生活过得真的是很“自在”，不过却换来我一片空白的人生，好像什么东西也没学到，反而每天都没目的地生活，总之从现在开始努力吧！

回想这个暑假的实习生活的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，还给我提供了一个鉴定自己的机会，使自己发现了工作和生活中的不足，明确了自己较之别人的长处和优势。忧的是社会的残酷，优胜劣汰，和就业形势的严峻。不过不管怎样，我还有时间，在接下来的时间里我一定要努力提升自己各个方面的能力，

了解更多课本之外的知识，交一些志同道合的朋友为自己的理想而奋斗。年轻就是资本，此时不搏，更待何时！

必胜客实践报告篇三

学生编号□xx

实习单位：上xx必胜客快乐餐厅

练习时间□20xx年6月26日至8月10日

练习对象：顾客关键词：耐心、人际关系、热情

大学生社会实践有利于大学生走出校门，走进社会，接触社会，了解社会；

有利于大学生向群众学习，培养锻炼能力，提高自身能力；有利于大学生深化思想，培养自我修养，为人民服务。通过参加社会实践活动，对我们大学生转变观念、吸收新知识更有帮助。有人说青春是一首永不放弃的歌，响亮的号角激起我心中的热度；有人说，青春是一条永无止境的河，奔腾多年的水令人惊叹；有人说，青春是一本永远读不完的书，是一杯永远尝不到的茶。在我看来，青春是永远无法解读、描述、重温的。即使能回忆起来，就像看别人的梦，记住每一个细节，每一个清晰的脉络，却无法组合成一个完整的故事，无法再经历。从这个角度来说，青春最大的魅力就是那种只能用语言无法表达的魔力，只有去过的人才知道其中的喜怒哀乐，知道其中的酸甜苦辣，明白其中的喜怒哀乐，证明青春的真谛。

实践带来真知识，实践是实践的具体体现。实习是我们从大学步入社会不可或缺的敲门砖。通过实践，我们可以更加了解社会，在实践中巩固知识，理论联系实际，使我们对书本

知识的理解更加到位。在实践过程中，我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，也增长了知识，为我们走向社会奠定了坚实的基础，这也是我们走向工作的第一步。实践不仅能提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还能提高我们做事、解决实际问题、沟通协调的能力。更重要的是，我们可以深刻理解实践中沟通与合作的重要性。必胜客有很多经验丰富的大师，能和他们交流，多了解，多学习，特别是一些职场中与人打交道的细节，比如如何拓宽人脉，如何调整与客户的关系，如何让客户满意，如何合理分工，如何少犯错等等，我都很感激。

必胜客是世界上最大的比萨饼连锁店之一。它每天接待400多万名顾客，在全世界100多个国家烘焙170多万份披萨。从营业额和餐馆数量来看，必胜客很快成为世界领先的比萨饼连锁餐馆。

我实习的地方是上海必胜客有限公司的一个分公司，地址是上海宝山区牡丹江路必胜客快乐餐厅。这里的服务热情周到，灯光柔和温馨，音乐优雅，室内装饰丰富多彩时尚，桌椅舒适优雅。每一天，爱它的顾客都以全新的姿态、赏心悦目的装饰、舒适的设计、训练有素的服务人员、不同口味、营养丰富的披萨、意大利面、新鲜自助沙拉等来娱乐。

虽然是普通的子餐厅，但也有自己的优势，每一个员工都受到尊重，崇尚团队合作精神，员工的服务也相当满意。我们每个月都会定期召开员工会议，总结上个月的经济效益，表彰一些优秀的员工，总结上个月发生了哪些问题，有哪些不足和需要改进的地方，以及下个月要共同实现的目标和目的，如果有什么需要推广的产品，以及店内推出的新活动。还有，我们最期待的是，总会有新产品的品鉴会，每个员工都会尝试新产品。只有知道了味道，才能把产品介绍给客户。每天都会有长时间的休息。可以坐在休息室和大家聊天，看电影。它还为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每个员工的潜力都能得到充分发挥。餐厅的管理也很“牛”人，

善良不计较大事小事，做事身体力行，认真负责。

在今天的社会条件下。作为当代大学生，就业问题似乎是我们关注的焦点。就业问题似乎总是围绕着我们，成为一个没完没了的话题。当今社会，招聘会上的海报总是说“经验优先”，但还是在校园里，我们的学生会会有多少社会经验？所以暑假会来必胜客实习。我的工作面试是做餐厅服务员，主要是面对面和客户打交道，打扫餐厅，所以实习过程大致如下。

刚开始师父带我学习和记忆一些外勤的基本任务，包括服务、坐位、送餐等。每次上菜都有必胜客的标准和一些需要和顾客沟通的话。期间也体会到了必胜客的快乐服务和快乐环境。外场的每个工作站都很辛苦。刚开始我是做bs的。当时觉得很累，因为没有男女之分。只要你在做这个工作站，你就要做好，不管是端十几二十个菜，还是打水。因为你做的不好，会影响其他工作站。刚开始的时候我觉得绝对是最累的工作。后来联系了其他工作站，感觉每个工作站都很累。不经意间，你会经常看到一个瘦瘦的女服务员拎走一盒脏盘子和杯子等。你还会看到一个服务员双手捧着一个托盘里的五六个菜，你还会看到一个匆匆忙忙的人的身影和迷人的笑容。你要把细心、亲密、共情运用到服务中去！比如客人吃饭的时候，及时注意客人桌子上的餐巾纸，及时回收用过的餐巾纸，提供干净的纸巾。这是一场亲密的表演；比如马上给客户倒水。我学习了一个多星期，期间师傅对我要求很严格，促成了很多好习惯的形成。比如主动和客户打招呼，灵活应对各种突发情况，做事条理清晰，分清主次。回顾这次社会实践，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，提高了自己的能力，这是我在学校学不到的。在社会上，要善于与人沟通，如何与人沟通好。这项技术需要长期练习。之前没有工作的机会，和别人说话的时候无法回应，说话的时候感觉很冷，很尴尬。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。也要学会换位思考，理解

别人的困难和处境，才能真正与人沟通。

对自己的工作要有信心。自信不是瞎夸，而是对自己能力的肯定。缺乏社会经验，缺乏教育等原因会让你缺乏自信。其实任何一个出生的人都会知道一切，只要有信心，就能克服心理障碍，然后一切都变得容易解决。自信是人生成功的基石，人的成功之路一定要踏上自信的台阶。有了自信，人就能达到自己想要的境界，成为自己想成为的人，坚持自己对信仰的追求。

那么，知识的积累也很重要。知识就像人的血液。如果一个人缺乏血液，他的身体就会虚弱；如果人们缺乏知识，他们的思想就会枯竭。这种接触的做法我觉得很奇怪。要想做好工作，必须了解各种知识，深入了解，才能更好的运用到工作中。所以在学校的这段时间，要努力丰富自己的文化，拓宽自己的知识面，不要在学业结束的时候后悔。

很多人说餐饮行业学到的东西不多，但我不这么认为，因为我学到了很多，很多对我来说都是宝贵的没有接触过的经历！这个亲身经历让我感触颇深。它不仅是一种实践，也是一种人生体验，是我一生的宝贵财富。以后我会多参加一些社会实践，磨练自己，让自己多了解一些，让自己在步入社会之前能体验到更多的社会方面。

开始工作已经八月多了。一个多月了，真的能感觉到自己成熟了很多。至少我工作之后，真的能感觉到每一分钱都是很难来的。同时我也改掉了乱花钱的习惯，意识到父母养我们不容易。另外，我也了解到，理财并不容易。同时，我也学到了很多：

第一，要明白创业不易，学习社会经验对我们有多重要。现在公司很多重要的人问你有什么经验？想自己创业，没有经验不仅会带来很多麻烦，还会造成更大的伤害。

第二，学习人际交往技巧。你出来这个社会，不会沟通的人都是孤独的，可能会带来更多的'阻碍。朋友很少，在与人交往时会引起各种麻烦，我们都知道很多朋友是一家人。

第三，培养同理心，这是我们餐厅的重点。首先要学会倾听。其次，要换位思考，也就是站在别人的角度思考。如果是对方，最后要注意鉴别感情。第四，学会合理支配时间。在过去的一年里，我的大学生生活真的很“安逸”然而，换来的却是我空白的的生活，似乎什么都没学到，却没有目的地过好每一天。总之从现在开始努力吧！

回顾今年夏天的实习，通过实习我学到了一些东西，与社会有了进一步的接触。也给我提供了一个自我认同的机会，让我发现了自己在工作生活中的不足，明确了自己相对于他人的优势和长处。让我们担忧的是社会的残酷，适者生存，就业形势的严峻。不过，我还有时间。在接下来的时间里，我必须努力提高自己的各方面的能力，学习更多课本以外的知识，结交一些志同道合的朋友，为自己的理想而奋斗。青春是资本，不要现在打，要什么时候打！

在这个实习周，我在宁波市海曙区柏翠路欧尚必胜客实习。实习的目的是让我们成为从大学进入社会不可或缺的敲门砖。通过实习，了解社会，在实践中巩固知识，理论联系实际，对书本知识有更好的理解。我们学到了很多在课堂上学不到的知识。技能开阔了我们的视野，增长了我们的知识，为我们走向社会奠定了坚实的基础。这也是我们上班的第一步。实践不仅能提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还能提高我们做事、解决实际问题、沟通协调的能力。更重要的是，我们可以深刻理解实践中沟通与合作的重要性。必胜客有很多经验丰富的大师，能和他们交流，多了解，多学习，特别是在职场中与人打交道的一些细节，比如如何拓宽人脉，如何调整与客户的关系，如何让客户满意，如何做到合理分工，如何避免失误，我很感激。

至于任务，一切都是按照必胜客的管理来安排的，基本上都是以服务为主。每天工作8小时，每周休息2天。

刚到的时候，餐厅里的一切都是那么新奇，那么陌生。看到老员工做所有的工作都很轻松，却什么都不懂，就有了学习的冲动和情感。外面的社会真的太广阔太丰富了，在学校一切都显得那么简单。在这个略显繁忙的课堂上，我真的需要学到很多东西。

我的第一个工作站是传菜。把菜从送餐口传到不同的餐桌上。就这样，我们需要来回奔波。我们还需要为每一道菜准备餐具，这是有规则的。通常在家里，一切看起来都那么随意，但在餐厅，一切都有它的规矩。在工作中，我们必须跟随。不忙的时候，做个菜路人相对容易。但在用餐期间，往往会出现送餐口满的情况。这时候你需要让自己冷静下来，快速整理清单，尽可能快捷方便的把食物送过去。所以在这个工作站里，我锻炼了自己的应对能力。我明白了无论发生什么，我都不能失去立足之地。我应该冷静处理。之后我的工作就是取位，就是帮助每一个来必胜客的顾客找到自己的位置，以后再帮他们下单。就像一个蔬菜过路人，这个工作站一般不会太忙，也不需要准备太多东西。但是在餐饮高峰期，尤其是周末或者节假日，客人比较多，安排客人坐下，给他们看座位，安排他们等空座是非常重要的。这就要求我们有非常好的沟通能力，理解沟通的能力，统筹规划的能力。所以在这个工作站里，我锻炼这些能力。我理解人际交往的重要性和整体概念。之后经常安排的工作站就是凝视段。盯着服务员主要是给客人介绍推荐的菜品，推广一些最近在餐厅卖过的产品。这样，良好的促销技巧和表达能力是必不可少的。我清楚地记得我第一次开始向顾客推销自己时有多紧张。忘记所有你想要的促销词。第一次推广就这样失败了。但是，当我一次又一次的失败后，我发现我没有了最初的紧张，变得越来越冷静。慢慢的就有成功的案例了。而现在，我已经能够很好地推广不同的产品。盯着服务员的另一个重要职责是防止顾客下订单。由于账单是在饭后结算的，许多客户可

能会因为疏忽而忘记付账。这就需要我们时刻关注哪些餐桌客户还没有定下来。这样你就要给客服点餐了，盯紧自己的细分市场，防止跑单。所以要慎重认真。这个工作站不仅锻炼了我的沟通能力，提高了我的促销技巧，也让我始终有一颗认真仔细的心。

在必胜客工作教会了我很多，也从别人身上学到了很多对自己有益的东西。它让我长大了，有了不一样的心态。善于和社会上的人交流。如何与人沟通好，需要长期的练习。之前没有工作的机会，所以和别人说话的时候没有回应，说话的时候感觉很冷，很尴尬。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。我想在未来的生活中变得更加自信。自信是成功的助推器。比如发货的时候，出发前看清楚地图，知道目的地的具体位置，但是有时候不自信的话，到了目的地附近也不确定是在前面还是后面，左边还是右边。由于各种地标的干扰，我会否认出发前在地图上看到的位置，以便在那里转转。

必胜客实践报告篇四

在这个实践周内，我在宁波市海曙区翠柏路欧尚必胜客实习，实习的目的是为了让我们从大学踏入社会必不可少的一块垫脚石，通过实习，我们可以了解社会，在实践中巩固知识，把理论和实践相互联合起来，可对书本知识的理解更加到位。我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，这也是我们走向工作岗位的第一步。实习不仅可以提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还可以提高做事能力、解决实际问题的能力以及沟通协调能力，更重要的是我们可以在实习中深刻体会到交流与合作的重要性。在必胜客有很多经验丰富的师父，我非常感谢这段时间能与他们多多沟通交流，多多了解和学习，特别是一些职场上为人处事的细节，譬如如何拓宽自己的人脉关系，如何调节与顾客之间的关系，

如何做到让顾客满意，如何才能做到分工合理，不出现差错等诸如此类的问题。

至于任务，一切是按照必胜客管理层安排，基本上都是以做服务为主。一天工作8小时，每周休息两天。

初来乍到，餐厅的一切都是那般新奇与陌生，看到老员工们做一切工作都显得游刃有余，而自己却什么都还不会，有种学习的冲动与感慨。外面的社会确实太过宽广，也很是丰富，在学校里一切都显得那么简单。在餐厅这个略显繁忙的大课堂里，我真的需要学习很多。

安排他们等待空座就很重要了。这就需要我们有非常好的交流技巧、理解沟通能力与统筹全局的能力。所以在这个工作站，我的这些能力便有所锻炼。我明白了，人际交往以及全局观念的重要性。而后，经常排到的工作站是盯段。盯段服务员，主要是为客人介绍推荐菜品，并且促销一些餐厅最近热卖的产品。这样，良好的促销技巧，以及表达能力就是必须的了。清楚地记得，刚开始自己向客人促销时，是多么的紧张。把把想好的促销话语都忘得一干二净。第一次促销就这样失败了。但是，慢慢的当自己一次次失败后，却发现自己已经没有了刚开始的紧张，显得愈来愈从容。慢慢的就有了成功的案例。而现在，自己已经能够很卓越的促销不同的产品了。盯段服务员的还有一项很重要的职责，就是防止客人跑单。由于是餐后结账，所以许多顾客可能由于疏忽，就忘记了买单。这就需要我们多留一个心眼，操心哪一桌顾客还没有结账。这样，自己就要既为顾客服务点餐，又要盯好自己的段，防止跑单。所以，小心认真又是必须的了。这个工作站不仅锻炼了我的沟通能力，提升了我的促销技巧，又让我时刻有一颗认真小心的心。

在必胜客工作让我学到了许多，也从其他人身上学到许多对自己有益的东西，让我成长了、心态也不一样了。在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长

期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在以后的人生道路上我要变得更自信，自信是走向成功的助推器。比如，在送单的时候，我明明在出发前看了一遍地图而且知道了目的地的具体位置，可是有时候如果自己不自信，到了目的地附近却不确定它到底是前面还是后面、是左边还是右边，由于种种地标的干扰，自己会否定自己出发前在地图上看的位罝，以至于在那边兜来兜去。

必胜客实践报告篇五

对于我们在校大学生来说，社会实践有助于确认适合自己的发展方向，加深对该行业的了解，积累一定的职场经验和增加就业筹码。在必胜客一个多月的`兼职中，我大致的了解了以百胜集团为代表的的外国餐饮业的制度管理、营销模式、组织结构、社会责任等企业的各个方面。知道了钱难赚，进而更加体会到了父母的不容易。当然也学到了服务业中的一些礼仪，规则。如何处理突发情况及与人交流的核心是同理心。

知行总是要合一才行。“理论”这只脚走的太前，“实践”会心慌。

我的专业是人力资源管理，与人有效成功的交流显得尤为重要。所以这次的目的，首要的是能得到在职场上与人相处的一些经验与技巧。再则是开拓视野，增长见识，再是在具体的事情上，锻炼自己对事情认知、分析、解决的能力，最后是赚钱，我觉得经济独立是人格独立的的重要的一步。

必胜客的实践是作为一名服务员。

这是一个很考验人吃苦耐劳精神的岗位。我培训了大概一个

小时，就上岗了。有一周的时间，根本记不住菜名，很容易弄错，所以我就得对着小票传菜给客人。看单，对单，传菜，划单，整个传菜过程得行云流水般。记菜名是大家最苦恼的一件事，和背书差不多。不过时间久了，也就自然而然的记住了，还是有经验好呀。虽然说，传菜还不算一个服务员，当我觉得是跟顾客接触最多的。

点单也就意味着你记住了菜名，能推荐店里促销的产品，知道店里今天又有什么活动，比如打折之类的。就是说，你能独当一面了。这个时候和其他服务员沟通好，是极为重要的，比如今天这款产品买完了，你要通知所有的服务员，免得顾客点这个。点单是服务里核心的岗位。我需要清楚的表达出我的意思以及推荐促销产品，而不能让它们觉得是促销。

带位的工作就是合理的配置店里的餐桌，已到达最大化利用。我们知道餐馆的餐桌的利用率，以及几分钟换批次是很重要的。

带位还有个顺带的职责是防止有人逃单。

这个岗位其实和活动执行有点像，合理调配资源的能力还是能得到一定的锻炼的。

上面说的基本上是中间带位的服务员的工作，门口的主要是协助他完成。

而门口的服务员要守好第一关和最后一关，需要给客人贵宾的感受。

收银我还没学。与钱打交道肯定是费神费力的，需要很细心、耐心以及心理承受能力，因为一直怕自己弄错是绝对干不好的。收银有现金、支付宝、银行卡、代金券等。需要极度的细心，不能搞错。还有一大堆发票，折扣单等要分门别类的整理放好。最后，还要对单。不是一般的耐心可以胜任的。

首先，称呼很重要，比如你不能叔啊姨呀的乱叫，有人会不开心的。也许一个某哥某姐会为你带来不同的待遇。

还有，要微笑，不能板着脸，在与顾客和其他服务员的交流中会影响到他们的情绪。

还有，在与服务员的协作，沟通时，要以解决问题为导向，不要随意批评人，或者带着不好的情绪工作，更不能争吵。

在与顾客的交流中，要关心他们的需求，耐心聆听，表现出一定的亲和力。多以询问式的或推荐式的语气。

还有，感同身受，这是服务的终极奥秘。站在别人的角度想问题，会更容易解决自己的问题等等，还有很多。

服务员始终不是一个很轻松的工作。我最后还是没坚持做完一个暑假。

吃苦不仅仅只是为了吃苦，感动自己。它让我知道了每一分钱都来之不易。这些年，我们好像很有钱，经由这次实践已然“这”些年会成为“那”些年的。钱应该花在刀刃上，尤其是父母的钱。赚了一点小钱，更应投资自己，而不是放纵自己。

当然说句题外话，这是我第一次靠自己赚钱，很开心。由此也就觉得那点苦算不了什么。

在中国，必胜客虽算不上什么高级，但也算得上小资水平。见过很多优秀的人，比如区域经理，杭州的加盟商，店长，他们年纪轻轻就有了现在的成就，还有秀着一口流利英语服务外国友人的某服务员，还有还没毕业就已经是经理级别的。他们的生活将就中有讲究，是如此的精致。

当然还有很多很努力的人，比如初中刚毕业就出来打工，现

在在自考本科的，还有学历不高，亲和力很高的厨师长。

有些人优秀的让人想方设法靠近，有些人努力到感动别人。

服务礼仪似乎在生活中过于“作”，不过其实很多，比如谢谢，对不起。外国友人说的真的是和口头禅一样频繁。我觉得礼多人不怪嘛。

总而言之，收获很多，很多人说大学打工学不到什么，其实学东西与学习能力有关，与你干什么关系不太大。

这算是第一次自食其力吧。很高兴，我能养活自己。

其中，失去了许多，也得到了许多。这次的经历我不知道意味着什么，但我明白心的淬炼就是这么一点一滴来的。

最后，感谢必胜客能给我这段经历，感谢各位兄弟姐妹叔叔阿姨这一个月照顾。感谢自己。谢谢！