

2023年实践报告工厂打工(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

实践报告工厂打工篇一

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。

“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：“罗蒙(男装)”“romon”(女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”罗蒙集团通过罗蒙品牌oem模式与国际大企业强强合作，加快国际化步伐，进而成为跻身世界著名服装品牌企业的行列。

今年二月五日也就是大年初八开始，我正式走进罗蒙开始了实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作。

用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学

习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。

为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产---发货机制改为了，市场调研---生产---分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进罗蒙开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解。

对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实践报告工厂打工篇二

在暑假期间，我在南京一家建材公司里实习并参与策划了两场团购会活动。这家建材公司与上海某团购网联合举办了一场专场团购活动。我了解到冬季建材市场比较冷淡，因此，必须通过大量的宣传造势吸引顾客，才能避免冷场的尴尬。在活动举办前要进行详细、周到的策划。

在专场团购活动前有一场宣传活动，公司策划人员设计了一张宣传单，我觉得很有创意，它的正面是一个福字，现在很多银行都会在过年的时候给客户邮寄一张福字，正好可以贴在大门上，这个创意在建材行业中很少见到，宣传单的反面就是活动内容。这次活动就是以春节为主题，因此，整个展厅要以红色为主调，装饰出过年的喜庆。在寒冷的冬季，喝上一杯热咖啡、吃一块克莉斯汀蛋糕，一边享受一边挑选商品，让顾客在购买的时候感受到一种轻松愉悦的氛围。活动还设计了抽奖环节，聘请美女穿婚纱、发放福宣传单。很明显地观察到在建材销售淡季，其他的展厅冷冷清清的时候，我所在的展厅门庭若市，形成非常强烈的对比，也说明了本次活动的成功。

这家建材公司举行团购活动是为了打响品牌的知名度，针对这一要求，只要活动策划具有创意，能吸引顾客，活动就算成功。但是，根据我的调查，我问了一些顾客，他们对于这些宣传活动不敏感，对于克莉斯汀蛋糕和抽奖活动不屑一顾，只冲着性价比来的。春节临近，大大小小的商场都在举办各种各样的促销活动，顾客对促销活动麻木了，价格在他们心中占据了重要地位。

我在这次活动策划中扮演了小角色，但是我学习了很多东西。这次活动的主策划人并不是学习广告专业的，他的脑中时时浮现不同的主意。我学习了半年的广告，时间不算短，真正能在实践中运用的东西少之又少。在真正的策划实践中，脑子里有主意是作为广告人最基本的素质。创意不是生来就有

的，需要大量的阅读，拓宽自己的知识面，仅仅局限在广告策划与创意的死板的教科书中是不够的。脑子里塞满了东西，要用的时候就信手拈来。这次的实习指引了我在以后的学习中该走哪条路，让我明白更多的东西。

寒假打工实践总结报告

暑期打工社会实践报告

寒假打工的社会实践报告

大学生假期打工实践报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假打工的社会实践报告范文

餐饮业打工社会寒假实践报告

书店打工心得

实践报告工厂打工篇三

这个xx苦与乐相并着，服务生的锻炼炼人，炼心，炼性。

回到家的第二天，我便与同学去找兼职，一方面，为了减轻家里供我上大学的负担，能够赚取自己所需生活费；另外一方面，是为了锻炼我自己，俗话说，吃得苦中苦，方为人上人。的确，通过这次寒假实践，我明白人是需要社会来调教的。

然而，遗憾的是，没有找到与自己专业有关的社会实践，而是做了西餐厅服务员。这份工作像一份检验卷，在考我的站力，从上班到下班一直站着，持续9个小时，每天回到家，几

乎都不能走路，连脚也是肿的，那时，我为之哭过，感叹着赚钱的辛苦，也想过放弃，特别是和我一起去的同学已经放弃，然而，脑海里闪过妈妈那时对我说‘看到你同学没坚持下去，而你还在工作，我的心就疼，你要好好坚持’，我坚持了…下来；在考我的耐力，对时间的耐力，每当闲下来的时候，我的脚掌就好像在跟我说我已经坚持不下去了，那时，唯一的期盼就是时间能够飞逝；对顾客的耐力，每天面对着不同的顾客，不同的要求，而我要做的是微笑面对，不容许我的任何脾气。

付出就会有收获，这是我坚信的。通过在西餐厅当服务员的实践活动，我深知赚钱不易。每天早上半个小时的自行车到上班地方，从8点半到5点半，从一楼到3楼的来回跑动，中午也只有20分钟的吃饭兼休息时间，真的很累！然而，通过自己辛苦劳动获得了回报，那时，心里别提多高兴，真的很值得。

经历使人成长。西餐厅服务员上班期间，手机上交，不准与其他服务员闲聊，不准讲家乡话，必须保持站立姿势除非打扫卫生，必须时刻以顾客为先，微笑面对。刚开始时，我总认为规定不合理，开在我家乡却不准我使用家乡话，闲的时候也不让我坐下，后来，也慢慢明白，习惯，服从。来西餐厅的不只是本地人，使用普通话是为人让客人觉得平等，保持站立是为了西餐厅的形象。

此外，我所在餐厅有三大原则：上司永远是对的，团结永远是对的，顾客永远是对的；四大宗旨：顾客至上，服务至上，品质至上，纪律至上；沟通百分百。对于“上司永远是对的”，我现在还是不同意。在西餐厅工作期间发生了一件事，那时候过年，生意很是红火，初三那天，临近下班，部长突然告诉我要加班。然而，那天我早就已经答应外婆要去她家聚会，我对部长说不行，我已经很久没去过外婆家，上学期间没得去，一回来就直接去打工，这是一年一次的过年聚会，可是，部长说他连家都没回。一气之下，我对着他大吼，我

又没准你不回家，虽然知道很无理，可还是说出口了。在听到这句话后，部长没有说话，只是静静地吃着饭。旁边的领班开口对我说，美虹，你要知道，你现在是在工作，凡是要以工作为先，我们也是没有办法，生意这么忙，几乎每个人都要加班，你又凭什么能够例外。那刹那，我好像顿时明白：人，不能由着自己的性子来，要以大局为重。倘若部长提前跟我沟通，不会有这样这争吵发生，上司，不一定永远谁对的！

在工作期间，其中一位员工让我印象很深，她总是默默的做着她的事，在我做的不好的时候，总是很耐别人的经验永远也跑不到你的身上，但在别人经验的基础上，我相信能做的更好。

越是接近社会就越知道父母的辛苦，自己在外面的酸甜苦辣，他们肯定也经历过。通过这次兼职，我更加知道父母的艰辛，更加学会感恩父母的辛勤劳作，感恩所有劳动付出的人。

实践结束后，我拿到了西餐厅的实践证明，我踏实，肯干，认真的工作受到了老板的好评，部长还问我暑假还去不去，同时还得到相应的报酬，部长还问我暑假还去不，拿着自己第一次辛苦赚来的钱，心里别提多高兴，更重要的是，我收获了比金钱更重要的东西，实践让我各方面的能力有了提升。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，在实践中成长，锻炼。社会实践给我上了生动的一课，我从本次实践中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力学好自己的专业课，将社会实践中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生活更丰富。

实践报告工厂打工篇四

7月15号那天，我怀着满心的向往开始了不一样的暑期生活——前往青岛打工。姐在电话里告诉过我，我的工作传菜员，也叫备餐员，隶属备餐部。工资标准是一个月900元。当时就感觉工资低了点，但是一想到如果不出去打工的话，就要呆在家里两个月，日子要怎么过啊！还是决定出去体验一下。未到中午我就到了青岛，在姐姐家稍作休息之后，姐的一个同事就带我到工作的地方报到了！接着买齐了上班用的化妆品领了工服，当天晚上，我就化好妆，盘了头发，穿上了从未穿过的高跟鞋，正式上岗了！

首先是熟悉一下工作场所，了解一下工作流程。这是一家以海鲜为特色的饭店，名字叫饭秀海鲜楼，共有十四个包间，六个大房间八个小房间，二楼大厅设有六桌，各个房间时以欧洲文艺复兴时期画家的名字命名的，例如v1达芬奇，以此类推到v19雷阿诺，其中没有4，7，13，14，17等房间号，当然是有一定的讲究的。

整个饭店的机构分为前厅，中厨，备餐部和保安，前厅主要包括经理、两个主管、部长、收银员和服务员，中厨有十三个师傅，分管主食、凉菜和面点。而备餐部就是一个领班和五个备餐员。

因为刚来这边，还不熟悉环境，主管安排我上早班，从早上9:30到1:30，晚上从5:00到10:00。第一天上班我的脚就饱受巨大折磨。从来没穿过的黑色高跟皮鞋穿在我的脚上总觉得别扭，难看就不提了，关键是脚痛的厉害，脚趾都肿了，脚后跟也磨破了皮。回到宿舍，我就抱着脚在那揉啊揉的，一想到这才刚开始，还有四十天呢，岂不是天天要这样啊？心里不禁有点后悔啊，想退缩了！

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想刚开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去，要把自己的工作做

的很轻松，首先是吧自己和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒，尽快的熟悉这里的工作环境。

因为待在备餐部，接触的第一线人员就是厨师，休息的时候我主动真诚的找师傅们打招呼、聊天、很快的，我记住了所有厨师的名字、和他们也熟悉了，师傅们总是叫我小伟，通过他们我了解到了中厨的运作模式，厨师长张师傅跟我说：“我知道你是大学生常有大志，想做大事，但是你千万不要小看了做小事，大事都是由小事积累起来的，在这接触到的是你在学校接触不到的，出来锻炼一下也未尝不是一件好事啊”！他给我讲述了很多自己的工作经历和从军生涯，他讲的很回味，我也一直很虚心的听，他还告诉我，看一个人怎么样并不是看他的学历文凭怎么样，关键是你看此人做事是否勤快踏实，他还对我说：“你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断的充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了在吃苦吗？”确实，听了张师傅的金玉良言，我的确让思想认识有了更深一步的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

在以后的工作中我都很认真的干活，同时不忘每天都要学习到新的东西，只是，我在学校学的专业知识和技能，在这一点都用不上，那份新世纪大学生的优越感一扫而光，很无奈，很无助。不过，这也是我要实习的原因，现在尝受到的感觉，可以作为剩下两年大学生活的指导和动力。

8月25号：一个值得纪念的日子！天空下起了小雨，就像我的心情那样，有点沉重。因为要离开生活了虽然只有短短四十天时间的饭秀海鲜楼，离开了教了我很多人生经验的师傅们。结束了我的第一次实习之旅！

在这次工作中，我总结了以下几点经验：

待人要真诚。刚开始工作，接触到很多陌生的面孔，我微笑

着和他们打招呼，我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关心，也让他们感受到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我却和同事们打成一片，是我的真诚，换取了同事们的信任。

要主动出击。份内的工作当然要认真完成，但是勇敢的“主动请缨”却能为我赢得更多的机会。

我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏，学习与实践结合不紧密等，这些将成为我今后大学生生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌来迎接新的机遇和挑战。

短暂的打工生活，一晃而过，当我踏上回家的路时，我可以坦然的回首来时路，告诉自己，工资不高，但我不虚此行，收获满程！

实践报告工厂打工篇五

前言：实践出真知，随着教育的强度加大，大学生的人数每年都在递增，带来的社会就业压力也越来越大。作为一名大三的学生，再过一年多也快要毕业了，由于现在工作不好找，于是想趁现在的机会去参加一些社会实践，为自己在将来的社会工作或学习增加些经验。

从年月日到年月日，做了为期一个月的实习

在处于华容县老步行街最繁华的地段的德克士汉堡店实习，该地段人流量大，客源充足

在大学课堂里学习了两年的专业知识之后，想通过实践来检验所学的理论知识，锻炼自己的与人交往、沟通和团队协作的能力，增加自己的社会实践经验。

开始时经理要求试工一天，工作8个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。负责为客人送餐以及收拾客人用餐后留下的垃圾，工作重点是在保持客人就餐环境的整洁，同时还必须兼顾厕所的卫生。本以为这工作是不怎么费劲的，做够之后才知道，千万不可小看任何一份看似轻松的工作。最难的是在中午就餐的高峰期，往往这个桌子还没收拾完，那边就有客人叫服务员怎么还不送餐。忙完高峰期后，工作就相对轻松了很多，收拾好大厅的托盘，将地面拖干净，清理好厕所的卫生我的工作就完成了。试用期结束后，还受到了经理的小小表扬，让我受宠若惊。试用期结束后，经理将我调到了柜台做收银，最开始经理安排了师傅来带我，经过师傅的简单讲解之后我就上岗了，众所周知快餐店里讲究的就是一个字——快。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。在柜台站了两天之后，我发现自己还是做不到这样快节奏，于是向经理要求还是去了大厅。这两天的生活让我感受到了工作的辛苦和赚钱的不容易，也明白了每个人都有他自己适合的岗位，而这往往和学历是无关的。

短短一个月的社会实践，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想通过这次实践，不管是在以后的学习或是工作中，我都能够更好的把握自己，掌握自己的重心。实践是检验真理的唯一标准，在学校的时候，学习了很多理论知识，但大多只偏于理论而不重于实践，而学习最终的目的就是将理论运用于实践之中。这个暑假里，我通过社会实践收获了很多在学校学不到的东西。在德克士的一个月，综合自己所看到和接触到的，再结合自己所学的在这里为德克士的经营管理提上一些小小的建议。

1、明确目标市场，服务孩子

德克士的消费人群基本上是4—14岁的孩子及其父母，因此可

争对孩子的特性，来制定相应的营销策略。比如说可以在店面门口摆放一些体积不大的玩具吸引小孩的目光，也可供他们玩乐；在店面装饰上也可根据孩子喜欢亲近自然的特性，摆放一些绿色植物，或一个小水缸，放养一些观赏鱼；在大厅里也可划分出一块亲子专区，以供孩子和其父母玩闹；在套餐配送时，可制定专门的家庭套餐，随套餐赠送一些小玩具，等等。这些都可以吸引更多的孩子与其父母前来就餐。

2、细分市场，差异化服务

由于德克士处于步行街的中间位置，周围大多是品牌服装专卖店，人流量大，而且消费水平参差不齐。因为地理位置的原因，导致很多消费者将德克士作为了逛街累了后休息的地方，进入店内并不点餐或店很少量的餐饮，并且这类消费者通常在店内呆的时间较长。怎样将这些潜在消费者转化为真正的消费者呢？我觉得对于这类潜在消费者，店内服务员可提供主动服务，主动询问他们需要什么，大部分人会出于“面子”问题而选择点餐。另外，这类顾客在点餐时大多会选择饮料，我觉得也可争对这种现象，在菜单上可增加一些有补充体力功能的饮料或一些小甜品。

3、多种促销方式，灵活运用

(1) 返现促销：对一次性消费达到一定程度的顾客，实行返还部分现金的方法。

(2) 折扣促销：采用一定的积分制，在顾客第一次消费时发放积分卡，以后每次消费凭卡积分，积分到一定程度，实行vip政策，发放贵宾卡，消费凭卡打折。

(3) 捆绑促销：可向周围的专卖店发放一些现金券，再由专卖店转发给部分消费者，凭券抵部分现金。同时也可联合周围的专卖店，由德克士向部分消费者发放专卖店的现金券。

(4) 组合促销：将食物以组合的形式推出，将一定的油炸食品与饮

料相搭配，实行组合价格，当然组合价格优于单卖价格。

以上就是我经过一个月的实习结合自己的专业知识所总结出的一些经验和建议。经过一个月的实习，我学到了很多——团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些重要的影响今后会一直伴随着我，无论是在哪里的工作岗位工作。

这一个月内，我也明白了许多：人与人之间难免磕磕碰碰，在工作中，难以避免的会遇到难缠的顾客，也难免会受到上级批评指责。面对这些问题关键还是在于自己，明确自己所处的位置，端正自己的心态。经过这些事情也给我上了宝贵的一课。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，也是我该学会的。

这一个月内，我也学到了很多。像人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我看到了自身的价值。人与人之间的交往是需要付出的，也不要吝啬你的付出。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友，同样你也能收获别人对你的付出。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。

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社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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。但是

我们在面对打工实践时，也要端正自己的态度。打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。

大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我必须坚持。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的时代已经过去，企业需要的也不是这样的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，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。

回到校园的我已经懂得了什么才叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼自己，我坚信自己能够得到更多的进步。将这次的实习经历当做一个起点，我相信自己会在不断的努力下取得更好的成绩，只要自己积极努力，我坚信自己一定能够成功。