

最新大学生麦当劳社会实践报告总结 麦当劳寒假社会实践报告(模板9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇一

不少同学都到过麦当劳吧，那么，以下是本站小编给大家整理收集的麦当劳寒假社会实践报告，希望对大家有帮助。

相信大家都吃过麦当劳，不过在麦当劳工作过人并不是很多，本来我也没想去麦当劳工作，不过在寒假快到来之时，我的同学让我去面试，在寒假的时候参加社会实践，在麦当劳锻炼自己的能力，我觉得自己是必须要锻炼一下了，所以我去面试了，没想到真的成功了。在说明自己的父母之后，我就准备自己在麦当劳的工作，我相信自己能够在实践中取得更好的锻炼。

将近一个月左右的寒假已经过去了，俗话说：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎寻常的感受。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的唯一标准。在课堂中，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个寒假，我选择在麦当劳做了将近半个月的工作，这不到一个月的时间，让我收获良多。

总的来说，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了

解乐社会现实,从实践中拉近了与社会的距离,认真一些社会问题,看到好多美好的,丑陋的社会现象,在社会大课堂里,经风雨、见世面,检验知识,培养能力,磨练意志,使自身得到启迪,增强社会责任感。刚进麦当劳的第一天,我以为这是一项很容易的工作,服务员们点点餐,收收盘子,做做清洁。可是等我真正接触到这些工作的时候,才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说:“台上一分钟,台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐,却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。他们要记住众多变换不同的电话界面,我的记性不差,要背出些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷,死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的时候做到收银七步骤,而且师傅只是给你做最简单的讲解,麦当劳众所周知的就是快,我没有想到的是带徒弟也是这么快,三天就出师。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分钟内完成的;每位顾客排队购买餐点的时间都因该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服,站在柜台上,一切行动都必须是迅捷的,不能有半点拖沓。但是在呆了几天之后,我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。在柜台上,我看到的只是机械的语言。在这半个多月中,我更多的体会到赚钱的不易,以及现实社会的残酷。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,我无论如何都坚持了想下来。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正进入走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直增强加强我们社会实践能力。在那里,我学到许多书本上所没有的社会实践知识,体会到了工作的一些难处,学会了如何处世,怎样把事我们怎样才能把事情做对做好,清楚了自身的不足更明

确了自己以后要怎样努力去完善自己,为毕业后走上工作岗位而奠定基础。我们呢怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去,成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会,怎样才能确定自己的人生坐标,实现自己的人生价值呢?我想我们确实该好好思考一下我们的将来了!

回到校园的我已经懂得了什么叫自食其力,什么才叫社会的残酷了,在实践中更好的锻炼的自己,我坚信自己能够得到更多的进步。以往我对自己的未来并没有什么特别的关注,可是现在的我已经对自己的将来极度的关心了,我相信自己会在不断的努力下取得更好的进步的,只要自己不断的努力,我坚信自己能够成功。在实践中我还认识了许多同事,我相信我会在今后的日子中过的更好的,因为我一直都在努力!

寒假的社会实践时候我盼望已久的事,在我刚上大学的时候,我就计划着合适才能到社会上实习。而我现在也完成了这个梦想。希望新的一年学习能更上一层楼!

经过了近一个月的期末考试,寒假终于开始了,大家享乐的同时不忘参加社会实践,丰富自己的社会经验,有的人参加的长隆执勤,有的人参加了派出所的实习,还有的人参加了形形色色各种社会实践工作,而我呢,当然选择了大学生比较喜欢的麦当劳兼职工作,年前打工,年后在家待了半个月,休息够了,就去麦当劳找兼职,来到麦当劳,找到了经理,才发现原来做兼职要准备那么多的东西,既要健康证,又要银行卡,还得试工,原来很多事情并没有想象的那么简单。于是我准备好那些东西开始了我的试工,第一天,很有新鲜感,早早地就来到了麦当劳餐厅,谁知道刚来接到的任务就是打扫卫生以及收拾客人留下来的垃圾,我忙乱地做了一个上午,下午更辛苦,在酷暑中站在街上派发麦当劳的优惠券,直到汗水弄湿了整件上衣,以前看到街上派传单的,随便敷衍了事,真到今天才体会到他们的辛苦,真的是经历过,才会懂,看来以后得尊重人家,毕竟体会到人家的辛苦,第一

天就这么在疲惫中结束了，经理还是比较满意的，再经过一段时间的试工，我就可以正式上班了，很开心。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

经过这些天的学习，基本掌握了流程，渐渐的熟悉是我逐渐适应下来，在短短的一个月的时间里，我在麦当劳里学到了很多，也体会到很多，从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，也学到了团队合作精神，我觉得这个很

重要，对于以后我们的工作很有帮助意义，还有注意细节的习惯，这些重要的影响今后会一直陪伴着我，无论是在以后的学习、工作还是生活中。我也从工作中学习到了人际交往和待人处世的技巧，在人与人的交往中，现在得我比以前更开朗了，能够看到自身的价值，对待家人和朋友不再斤斤计较了，明白给予比获得更开心。无论做什么事情，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。

大学生除了学习书本知识外，还要参加社会实践，大学生要在社会实践中培养独立思考的能力、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，因为知识需要转化为真正的能力需要依靠实践的经验 and 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，不要简单地把暑假打工作为自己赚钱或者积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的实践能力，知识的积累和能力的培养都是同等重要的。这次接触的社会实践中，对于我来说是很陌生的，想要把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用到工作中去，这次亲身实践让我有了深刻的感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富，在今后的假期里，我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己对社会有更加深入的了解。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇二

转眼间，我在麦当劳打工时间已满两年多，并在去年10月份左右，经过自己的不懈努力，最终升到训练员这一岗位。虽然是最底层的管理人员，但还是有少许的成就感。

今年寒假我依旧继续我的麦当劳兼职工作，由于学生进入寒假，以及新年的临近，餐厅的营运情况明显比上学期间忙碌不少。但也因此注入了许多新生力量，短短一个月的时间，

陆续就有十多个大一新生来到我们餐厅，加入到我们这个大家庭中。所以身为训练员的除了日常的工作，又多出了另一项使命，就是训练这些新员工，教会他们在麦当劳工作所需的各种技能，以及在工作中给予他们关注和鼓励。

麦当劳的工作区域大致分为产区、服务区和大堂。一般来说，新进店的员工都要在大堂进行试工，这主要是让他们事先体验到麦当劳的工作是需要一定的体力以及耐力。因此首先要教会他们大堂的工作技能和规定，如“8”字墩地法、垃圾够3/4时就要更换垃圾袋等等。其次是培养他们的服务意识，如见到客人要有欢迎欢送的意识，对于客人的疑问要耐心解答等等。如试工的表现基本能让经理满意，就会被录用，然后再进行岗位的分配。对于男生一般会分到产区，负责食品的加工制作，女生则会被分到服务区，负责前台的接待工作。

由于是产区出身的训练员，因此对新员工的产区训练要远远多于服务区。自新员工进入产区就要手把手的进行培训，首先要告知他们无论何时都要佩戴麦当劳规定的纱帽，以防有头发掉进食物当中。接着是佩戴围裙，进去时要先穿围裙，出产区时则要摘掉围裙。然后是洗手规定，一定要用麦当劳规定的消毒液洗到手腕以上，而且要洗足20秒，洗好后用烘干机将手吹干或用干净的餐巾纸擦干，方可戴上白色一次性手套进行产品加工生产工作。产区内部一般分为炸区、煎区、生产线和翅位。新上岗的员工须在炸区和煎区培训将近两星期后，才能被允许上生产线上工作。由于产区是餐厅的主体部分，因此工作量较大且工作节奏较快。作为过来人我大致能理解这些刚进入大学的新员工的内心想法，毕竟辛辛苦苦考上大学，还没到一年就出来兼职，而且工资不高还又热又累。所以当他们在工作中出现错误或不好的地方时，我尽量选择用婉转的方式提醒他们，纠正他们。而当他们做的好的时候，我会第一时间表扬称赞他们，激励他们做的更好。

总结一下我的麦当劳兼职生活，两年多的时间说长不长，说短也不短，但他却让我学到了很多。从什么都不会到能熟练

地完成各项工作，再到培训新员工。并且让我懂得了团队合作精神、勤劳务实、认真负责、追求完美的品质以及注重细节的习惯，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。

207月19日星期日晴

今天是我实习的第一天，虽然以前也有一些打工的经历，但现在的心情依然有些激动，在这里，每天都会面对不同的人群，使我不得不全身省心的去应对不同的问题，而且必须使顾客满意，一天下来口干舌燥，虽然第一天的成果不是特别的好，但还算理想。工作比起学习来辛苦很多，不仅动手还得动脑，不过收获的心情却是在学校里体会不到的，效果到可以转到自己的薪水，还是会激动不已，而且有些经验是在学校里学习不到的珍贵经历。我会努力做好这份工作，努力学习工作经验，从现在开始为自己未来的路做好铺垫。

年7月20日星期一晴

说实话真的很累，每天我基本上倒头就睡，站上一整天，到下班是又拖着疲惫的身子走着回家，妈妈闲暇的时候会给我做可口的食物，但他忙得时候，我就得自己弄吃的，每当这个时候就觉得父母很辛苦。慢慢的开始熟悉工作流程和业务，基本上可以自己料理一些事情了。学校开展社会实践活动，是为了我们在步入社会之前积累一些社会经验，为以后更好的就业奠定一定的基础。在实习的这几天我不可否认的回想起在学校自由自在的生活，而我们大多数人都不会特别珍惜，让我不知不觉产生了愧疚感！

2011年7月21日星期二雨

今天早上7点30分车就来接我们，所以我们很早就起床准备了。

经过2个多钟的奔波，我们终于到了目的地，一下车我们就开

始搬我们的行李上宿舍，大家都跑得满身大汗。才刚搬完了行李，我们就被通知到会议室里开会。在会议进行中，我们认识了公司的一些人物，他们个个都如林老师说的那样，都很热心为我们提供帮助。

而下午的会议主要讲的是具体的整个工作流程和其中要注意的事项，很热心地回答我们的疑问。开完会后还带我们参观了一下生产流水线，让我们对工作流程有了初步的认识。

今天真的很累，但我知道，这可能只是我们实习的开始，真正锻炼我们的意志的还在后面。但我相信，既然来了，我们就要坚持到底，坚持到最后。

2011年7月22日星期三晴

今天我们一大早就按时开始我们的工作。我们开始进行关于资料的整理和熟悉。大约早上将九点半的时候，我们跟着公司的人去拿资料。我们在了解了公司理念和工作流程之后，开始了我们各自的工作。中午和下午则进行一场关于消费者对产品的看法的调查问卷的讨论。经过相关的资料搜索和查询，终于做出了一份调查问卷。虽然不是很完美，之后还得根据实际情况进行修改与完善，但还算是小有所成。在这里让我最不适应的是他们的一系列规章制度，包括洗手的时间、方式以及服装，食物的存放方面有着严格的要求。

2011年7月23日星期四晴

今天还经过大家的讨论再一次对昨天所完成的计划书进行的一定的修改，另外还作了一份详细的时间进度表。由于前两天所写的计划书要等到下午才能得到点评，但上午的工作依然继续。

星期五晴

最近因为有报道说某市的麦当劳有小孩在鸡翅里吃出蛆虫，所以我们开始整顿食材，为顾客们制作更为安全的食物，让顾客可以更安心、更放心的在这里就餐。并且对于这样的质疑，我们给出比较客观的回答，尽量让顾客满意我们的服务。同时我们也对店内的卫生质量提出了高的要求，并且付诸于行动，一天的工作下来，大家都累得够呛，不过看着劳动成果心情还是不错的，呵呵呵，大家有说有笑时间过得挺快，一天的工作基本上就这样结束了。

2011年7月25日

星期六晴

慢慢的开始熟悉工作流程和业务，基本上可以自己料理一些事情了。学校开展社会实践活动，是为了我们在步入社会之前积累一些社会经验，为以后更好的就业奠定一定的基础。在实习的这几天我不可否认的回想起在学校自由自在的生活，而我们大多数人都不會特别珍惜，让我不知不觉产生了愧疚感！在实习过程中，我暗暗发誓要努力学习，珍惜在学校的每一天的生活，为自己的大学生生活留下亮丽的色彩。

而且在这样的实践活动中，是学会与人相处或很好的交流的很好的方式，每天没对不同的消费者旧的拿出不同的方式或态度来对待，这对我们来说是一个很好的、不可多得的锻炼。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇三

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，经人介绍我走进了五星花园麦当劳店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

在这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

一、实践目的：

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实践时间：

自**年7月10日至**年7月31日，共为期3周

三、实践地点：

麦当劳五星花园分店(号)

四、实践内容：

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面就张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作迅速，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在五星花园，处于闹市区。但过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真是脸红。学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础

的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数;从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才使供应恢复了正常。

薯条位的培训通过之后，便是我在麦当劳的主要工作——收银的培训。

收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工。可以说餐厅留给顾客的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求时非常高的。其中每个收银员都能如数家珍并且熟练运用的就是麦当劳的“收银七步曲”。其内容包括：

1. 欢迎顾客光临
2. 顾客点餐
3. 建议性销售
4. 重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

5. 配餐

6. 重复点餐内容，收银并找零

7. 呈递餐饮，感谢顾客的光临

我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。第一次上柜台的我不但收银七步去完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有了重复点餐。

接下来的就是上机进行练习，开始有师傅带着，和师傅一起一对一的模拟，到后来必须自己单独面对顾客。

虽然已经经过培训可以单独接受工作了，但是仅仅通过短暂带训时间练习的我和其他收银员的差距还很大。所以店长要求我们在以后的工作时间里，要从各方面提升自己的专服务水平，我为自己定如下计划：

1、众所周知，麦当劳是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，为顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。

的收银来获得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，连顾客都忍不住称赞：“麦当劳的速度真快啊！”

2、挑战千次

“千次”是在柜台上时常被提起的一个名词。所谓“千次”就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种原

因，麦当劳公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过“千次”得以体现。例如麦当劳总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受?消费者的喜爱程度如何?”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇四

一、实习目的和意义：

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间：

自20xx年1月21日至20xx年2月3日

三、实习内容：

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真实脸红。学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐

高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才是供应恢复了正常。

如何提高千次以达到公司的预期?除了电视上播放的广告、餐厅里悬挂的pop等宣传手段增加顾客对新产品的知晓度和购买欲之外，收银员的引导是决定千次的一个重要因素。

指导我的师傅曾经说过，作为柜台的收银员，你并不只是站在柜台上听顾客要买点什么就卖给他什么，而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。

如果说，速度只是一个熟练的过程，通过一百次两百次的重复，肯定会从生疏到熟练。但是建议性销售则是需要动脑子的事情。在什么情况下建议什么产品;面对什么顾客用何种口气和方法建议都是需要学习和摸索的。技巧好的收银员，想卖掉什么就能卖掉什么，餐厅里有什么产品需要促销了，即使是平时点餐率最少的产品，也能被他推销出去。这些技巧都是书本上学不来的，而是要在实践的过程中自己常识、总结出来的。往往同样一句话，在不同的时机说出来，甚至只是语气上稍有不同，结果也会大相径庭。

四、实习心得体会

在实习中，我在单位指导老师的热心指导下，积极参与单位日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

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。其实有谁一生下来句什么都会的，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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

建立自己的生物圈。

跨国公司向中国市场的全面进入已从点状升级到“群居”。他们向中国的“移民”不仅是数量上的增加，更应该关注的是这种“移民”的系统性和关联性。就像美中贸易全国委员会中国首席代表powers先生所说：“他们是在群居生存，是在建立自己的生物圈。”

以宝洁公司为例：宝洁公司代末期来到中国时，中国还没有物流服务商，只有运输公司，货运代理公司等，国外的物流服务商又不能进来，宝洁公司只能采用中国的运输公司。在数年的合作中，宝洁公司以客户的身份不断刺激一个货运代理公司(宝供)掌握先进的物流方法和经验，最后使之成长为一个规范的物流公司。宝洁公司只是在接受中国小公司的服务中，就培养锻造了一个优秀的中国企业。但是今天宝供已经不再是宝洁公司唯一的物流服务商了。有人提出疑问：宝

洁之所以使用宝供服务，并且花代价培养它，是因为跨国物流公司都没有进来，属无奈之举；一旦跨国公司进来，宝洁就会放弃中国的本土公司，奔跨国公司而去。

大量以顾客为导向的市场调研。

目前市场研究中，约有20%以上的市场份额是由跨国公司提供的。跨国公司对市场研究的重视是国内本土企业所不能比拟的，国内企业可以在广告上一掷千金，甚至在国内广告标王的争斗中，屡屡挫败跨国公司，但在市场研究投入方面，许多国内本土企业可能几乎为零。

具有77年历史的宝洁，市场研究在全世界是独一无二的，它在全世界首创了专门的市场研究部门，发展了许多专门的市场研究方法和模型，而且迄今为止它仍是全世界最大的市场研究客户。正是因为对市场调研工作的如此重视，宝洁在中国市场上的每一个产品才都能打响。

再以零售巨人沃尔玛为例，沃尔玛进入中国的征途几乎不动声色。它犹如一位棋风稳健的围棋高手，谨慎步子，稳扎稳打。为了进入中国市场，沃尔玛曾做了长达6年的准备。早在1992年1月，沃尔玛就获得了中国国务院的批准，并在香港设立办事处，专门从事中国市场的调查工作，包括中国的经济政策、官方支持、城市经济、国民收入、零售市场、消费水平、消费习惯等。这些都为沃尔玛在中国的发展奠定了坚实的基础。

本土化策略。

跨国公司赢家的营销策略是：适应中国的转型市场环境，十分重视中国本土化。

摩托罗拉把本土化列为公司在华发展四大战略之一，并且把它融入所有业务中，摩托罗拉公司认为，本土化不仅是从中

国采购产品和服务，而是每项业务都必须有本土化内容。用摩托罗拉(中国)公司总裁赖炳荣先生的话说，就是摩托罗拉公司“植根中国”，“以中国为家”，目标是“做一个地道的中国公司”。

诺基亚(中国)副总裁大卫哈利认为：诺基亚在中国，最成功的就是本土化策略。

沃尔玛公司也明白，要真正实现其全球扩张的战略，在中国扎下根，就必须坚持地实行本土化策略。如今沃尔玛在中国的本土地化策略已初见成效。正如《华尔街日报》在一篇文章中所写的：在中国登陆5年后，沃尔玛已不再像初来乍到时那样手足无措了。

20，伊莱克斯冰箱以本土化策略为核心反攻本土品牌取得重大进展，市场份额升为第二；另一大国际品牌可口可乐公司不但以成功地塑造出本土品牌“天与地”和“醒目”为骄傲，而且20xx年春节期间以非常本土化的促销策略赚得盆满钵满。

以上足见思维全球化，行动本土化对跨国公司占领中国市场有着多大的意义，这也是它们的胜利之本。

坚持长期战略，不搞短期行为。

跨国公司在投资策略上注重长远，全心致力于自己的专业行业。中国市场上有许多投资机会能够轻松赚钱，外资企业又有强大的资金后盾，但它们从来都不为之所动，宁愿投资几千万，几个亿美元去做自己的专业，精耕细作地开拓市场，甚至于亏钱投入去取得它们所需要的市场份额。

麦德龙在中国采用的就是典型的“远期营销”策略：目前在华麦德龙的利润率为1%，今后的目标是2%—3%，而全球麦德龙纯收益年增长率为2.5%；上海锦江麦德龙购物中心有限公司负责对外事务的黄忠杰也承认“麦德龙在中国并没有创造出

利润”，同时解释到：“这是一个要利润也要市场的问题，因为发展才是硬道理。”

可口可乐等公司进入中国市场时承诺，若干年内根本不考虑赚钱问题。其实这们是为了赚长久的钱。在进入中国之初，可口可乐系统的厂家就购置运输车辆，负责把饮料送到零售商手中，并且无偿赠送零售商冰箱、遮阳伞，想尽办法铺市场。可口可乐每年都结合促销活动推出大量广告，并参与所有重大社会活动。市场越不景气，可口可乐越是要加大广告宣传的力度。正是由于持续不断的努力，可口可乐建立了无以伦比的品牌影响力。

超越竞争，注重竞争力与合作平衡。

市场经济是竞争经济，但怎样看待竞争、参与竞争则大有学问。中国不少企业一想到竞争，就是你死我活，所以恶性的价格战此起彼伏，相互间的攻击不断升级，最后大家都获得不了利润和发展。而跨国公司的观念是超越竞争。

微软公司以制订行业标准的办法“君临天下”，占据了“无竞争领域”。认证与培训是微软维护自己的垄断地位的一个重要战略，它以终端顾客入手，牢牢地把顾客结集在自己的周围，从而形成很高的进入障碍，同时，通过微软认证与培训项目的实施，微软又成了行业的领头羊，无形中成了标准的制定者，或者说让消费者形成维持微软是行业标准的印象。这必然会对竞争对手形成无形的进入壁垒。从而有效地遏制竞争，达到超越竞争的目的。

此外，还有ibm公司，最早倡导“电子商务”概念，不遗余力地进行宣传，几年后大获丰收；其实，不少跨国公司注意以差异化的办法建立竞争的优势，以持续的服务培育忠诚消费者；跨国公司之间也很注意合作和协同，很少相互攻击，而是共同维护市场上的秩序。

政府公关与社会营销的作用。

也许在本土企业看来，政府公关和社会营销对跨国公司来说是一种无法躲避的成本，但跨国公司的高明之处就在于深谙得民心者得天下的道理，巧妙地化解了这种成本，创造了长远的利益。也让我们感到他们的远见了。

诺基亚认为，要融入当地国，实现本土化，单纯的产品、人员本土化是远远不够的，还要努力成为一个优秀的企业公民，这些年来，诺基亚通过一系列创新活动，积极参与和赞助中国各项社会、文化、体育和教育事业的发展，从而与中国政府建立良好的关系，并树立优良的公众形象。1992年诺基亚向中国洪涝灾区捐赠了价值人民币100万元的赈灾款物。它赞助中国第八届全国运动会□20xx年做为主赞助商赞助第21届世界大学生运动会。1992年作为92届中国国际美术年的主赞助商，还赞助了在美国纽约古根汉姆博物馆举办的“中国：50年文明艺术大展”。2019年组织全国12所重点高校参加：“诺基亚2019年大学生思维挑战赛”。—2019年诺基亚阳光计划在20年重点高校全面展开。公益活动最能得人心，体育赞助最能赢得眼球，文化赞助最能渗透并提高品位，教育投资最能拢人心，诺基亚可谓用心良苦。

体育和饮料有着不解之缘，借助体育活动可以树立可口可乐的品牌形象□20xx年1月，在北京世纪坛，可口可乐成为新世纪第一个为中国之队度身定做了第一首队歌。2月，可口可乐第一次将“国际足联世界杯”带到中国队主场为他们祝福。1992年，可口可乐向希望工程捐款人民币500万，专门用于资助失学儿童。到目前为止，可口可乐在全国各地兴建50所希望小学，为贫困地区的100所农村小学捐赠了一套希望书库，还与中国青少年发展基金会，中国青年报社创立了“新中国第一代乡村大学生”奖学金。多创几个第一，也就多了几分支持。

另一方面，根据中美联合调查研究，可口可乐公司通过其庞

大的独立供应商和销售商网络对中国经济产生了很大影响：间接支持41.4万上就业机会；每年向中央和地方税收部门直接或间接的增加利税16亿元人民币；通过乘数效应使中国经济增长300亿人民币的产值。可口可乐在中国做的一切，无疑将使它更加受到中国政府的重视和支持。

中国企业该如何应对跨国公司的进入，对于在传统计划经济下发育起来的国有企业，乃至所有中国本土企业来说，都是强大的冲击。借用一家国际著名咨询公司的评论，中国不少企业在治理结构、战略、各项管理上还像是“小学生，不能要求小学生做大學生的事”。

但是我们更看以，从整体来说，中国企业并没有在跨国公司的冲击面前销声匿迹，相反一大批中国企业在冲击中逐步成长壮大起来，甚至走出国门，走向世界市场，许多“中国制造”的产品还风靡国际市场。这说明中国企业在许多领域完全是可以“与狼共舞”的。

进入生物圈，成为跨国链条中的一环。

以前，由于政策原因，跨国公司不能同等权利地，更不能成体系地进入中国，他们原本在海外形成的业务关系和链条关系被打碎，导致他们在中国的效率下降，也给中国本地企业让出不少业务机会。但是，中国入世后，跨国企业的业务链条会更加完整地连接起来，构成跨国公司“中国群居链”。

“跨国链条”对中国市场是一个“价值升级”。跨国公司透明、规范、专业的做法刺激中国各个行业科学化。跨国公司提供的金融、咨询、会计、财务等优质服务，不仅为了跨国公司，也为中国公司提供。

“群居现象”不会威胁中国企业，而会培养更多的中国优秀企业，尤其是在it业、消费品业、服务业领域。其实中国企业不必害怕，“跨国链条”会让整个中国市场升级，而且中国

企业会成为跨国链条中的一环，甚至会进入“群居生活”，与跨国公司互为合作，进而形成新的业务链条。

正视跨国公司，拒绝民族情结。

因此，我们必须拒绝这种民族情结，正确认识跨国公司。要知道各国都有来自不同国家的跨国公司投资，本国的跨国公司也到其他国家投资，一国民族工业的壮大离不开跨国公司全球化投资的有机结合，离不开跨国公司的要素供应和联接。

如果一家外国跨国公司，它的大部分价值创造环节(研究与开发、制造、营销、人员培训等)均在中国进行，那么，客观上该公司就提高了中国劳动力的质量和生产力的水平，就增强了中国的竞争力。这里不是指中资公司的竞争力，而是指在中国本土形成的物质生产力，是中国对世界经济的增值能力。

所以我们没有必要自己划地为牢，把市场进入和市场占有的问题搞得过于敏感，过于忧心忡忡。如果我们一方面讲全球化经济，讲中国应更广泛、更深入地参与国际分工，与世界经济互接互补；另一方面又是主张防范外来成分，这在政策上是相互矛盾的，与全球化经济的总体趋势和我国中央政府改革开放的基本国策也是不一致的。

注重市场研究和市场学习。

进入90年代后，全球进入多变快变的时代，中国市场也是如此，市场不确定因素很多，市场的发展也是非线性的，这就要求中国企业花力气去进行市场调研，进行市场研究和市场分析，发现机会，抓住机会。同时市场本身是个课堂，我们要向市场参与者学习，向供货者学习，向消费者学习，向竞争者学习。要分析研究跨国公司的营销策略和实战案例，一方面做到知己知彼，心中有数，另一方面也可以学习这些大公司成熟的经验。在近期可以避其锋芒，进行错位经营，寻找自己位置。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇五

大学生社会实践报告麦当劳精选(一)

经过了近一个月的期末考试，寒假终于开始了，大家享乐的同时不忘参加社会实践，丰富自己的社会经验，有的人参加的长隆执勤，有的人参加了派出所的实习，还有的人参加了形形色色各种社会实践工作，而我呢，当然选择了大学生比较喜欢的麦当劳兼职工作，年前打工，年后在家待了半个月，休息够了，就去麦当劳找兼职，来到麦当劳，找到了经理，才发现原来做兼职要准备那么多的东西，既要健康证，又要银行卡，还得试工，原来很多事情并没有想象的那么简单。于是我准备好那些东西开始了我的试工，第一天，很有新鲜感，早早地就来到了麦当劳餐厅，谁知道刚来接到的任务就是打扫卫生以及收拾客人留下来的垃圾，我忙乱地做了一个上午，下午更辛苦，在酷暑中站在街上派发麦当劳的优惠券，直到汗水弄湿了整件上衣，以前看到街上派传单的，随便敷衍了事，真到今天才体会到他们的辛苦，真的是经历过，才会懂，看来以后得尊重人家，毕竟体会到人家的辛苦，第一天就这么在疲惫中结束了，经理还是比较满意的，再经过一段时间的试工，我就可以正式上班了，很开心。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收

好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

1. 欢迎顾客光临
2. 顾客点餐
3. 建议性销售
4. 重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额
5. 配餐
6. 重复点餐内容，收银并找零
7. 呈递餐饮，感谢顾客的光临

经过这些天的学习，基本掌握了流程，渐渐的熟悉是我逐渐适应下来，在短短的一个月的时间里，我在麦当劳里学到了很多，也体会到很多，从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，也学到了团队合作精神，我觉得这个很重要，对于以后我们的工作很有帮助意义，还有注意细节的习惯，这些重要的影响今后会一直陪伴着我，无论是在以后的学习、工作还是生活中。我也从工作中学习到了人际交往和待人处世的技巧，在人与人的交往中，现在得我比以前更开朗了，能够看到自身的价值，对待家人和朋友不再斤斤计较了，明白给予比获得更开心。无论做什么事情，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。

大学生除了学习书本知识外，还要参加社会实践，大学生要在社会实践中培养独立思考的能力、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，因为知识需要转化为真正的能力需要依靠实践的经验 and 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，不要简单地把暑假打工作为自己赚钱或者积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的实践能力，知识的积累和能力的培养都是同等重要的。这次接触的社会实践中，对于我来说是很陌生的，想要把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用到工作中去，这次亲身实践让我有了深刻的感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富，在今后的假期里，我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己对社会有更加深入的了解。

大学生社会实践报告麦当劳经典(二)

暑假两个月正是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只

要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

每天这两个时段跑，中将的时间我又不回家，不能白白浪费啊，晚上7：00到9：00街上人一般比较多，于是我又萌发了一个想法，摆个零时地摊，二话没说，第二天，我就找爸借了200块去康复路进了点皮带，时尚而个性符合现在青年人的喜好，第一天就不出所料的为我创造了35块钱的经济价值，

以后的每一天也在此基础上略有起伏，一根皮带进价在5元左右，而我基本卖9块到10块，一个月下来也有1000多的利润，加上业务员工资800，一月的闯荡让我赚了近**元。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光，合作愉快!值!当让这是最终的结局，而期间的丽变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

然后我在工作结束后，我做了如下的总结：

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像做自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

大学生社会实践报告麦当劳推荐(三)

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

大学生社会实践报告麦当劳热门(四)

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

相信大家都吃过麦当劳，不过在麦当劳工作过人并不是很多，本来我也没想去麦当劳工作，不过在假期快到来之时，我的同学让我去面试，在假期的时候参加社会实践，在麦当劳锻炼自己的能力，我觉得自己是必须要锻炼一下了，所以我去面试了，没想到真的成功了。在说明自己的父母之后，我就准备自己在麦当劳的工作，我相信自己能够在实践中取得更好的锻炼。

将近一个月左右的假期已经过去了，俗话说：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎寻常的感受。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的唯

一标准。在课堂中，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个假期，我选择在麦当劳做了将近半个月的工作，这不到一个月的时间，让我收获良多。

总的来说，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认真一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进麦当劳的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我真正接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。他们要记住众多变换不同的电话界面，我的记性不差，要背出些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的时候做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，麦当劳众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。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分钟内完成的；每位顾客排队购买餐点的时间都因该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站在柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这半个多月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。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，我无论如何都坚持了想下来。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正进入走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直增强加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事我们怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。我们呢怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？我想我们确实该好好思考一下我们的将来了！

回到校园的我已经懂得了什么叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼的自己，我坚信自己能够得到更多的进步。以往我对自己的未来并没有什么特别的关注，可是现在的我已经对自己的将来极度的关心了，我相信自己会在不断的努力下取得更好的进步的，只要自己不断的努力，我坚信自己能够成功。在实践中我还认识了许多同事，我相信我会在今后的日子中过的更好的，因为我一直都在努力！

假期的社会实践时候我盼望已久的事，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习。而我现在也完成了这个梦想。希望新的一年学习能更上一层楼！

大学生社会实践报告麦当劳最新(五)

这个暑假，我参加了黄江镇大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，

组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。

在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇六

调查时间:xxxxxx

摘要：

近年来随着我国与国外的交流日益紧密，一些国外的事物也出现在国内，比如像肯德基一样的快餐事业，而我的这篇调查报告就是有关于肯德基消费群体的分析。在此次社会调查中，我采用了实地调查，上网查找资料等方法，得出了结论。消费人群中大多是青少年居多数，以及一些陪同孩子的家长，基本是一个满员的状态，利润十分可观。

引言：

研究的问题： 肯德基消费群体分析

研究的背景： 西方快餐在国内的日益火爆。

研究的目的： 了解消费群体，发掘火爆的原因。

研究的方法： 行动研究法

研究结果及分析：

经过调查研究，肯德基有132个座位，青少年约占70%，儿童约占15%，剩余5%是陪同来的家长们，大部分家长对这里的食品感兴趣，主要陪孩子，；有少一部分家长愿意在这吃。

我认为，以西方快餐主要是在儿童和青少年之间比较受欢迎，并没有完全被中国所接受，只是在一个特定的年龄段里。

小结：

此次调查研究我个人认为还是比较科学的，调查出了消费群体，但由于调查范围较小，有一定局限性，可以更加深入研究，深究其原因。

结论：

肯德基、麦当劳消费群体主要存在于儿童与青少年中，并深受欢迎，说明他们接受能力强，但是我认为，中国青少年在消费这些西方食品的同时，也应坚持对中国传统的接受。

1. 暑期社会实践调查报告格式麦当劳
2. 暑期社会实践调查报告格式要求
3. 大学生暑期社会实践调查报告格式
4. 调查报告格式
5. 调查报告的格式

大学生麦当劳社会实践报告总结篇七

通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。它的足迹已遍布世界一百二十多个国家和地区，拥有13000多家餐厅，为人们提供了方便快捷的，高品质的服务以及物有所值，安全美味的食品。它的发展为数千万的人提供了广阔的就业发展平台。

我为在麦当劳的实践感到骄傲。

一，岗位实践概况

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作。有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢您来。这是第一步曲。当

顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。

二，岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的

繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的`高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。

三，实践的体会

1，忍耐每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。我们这些平时在家娇生惯养，在学校无忧无虑的大学生们似乎真的不懂得人间疾苦。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。若错不在己，则以理服人，心平气和地解释。

2，和谐的人际关系麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。

3，积极主动地做事繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。

4，自制不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成

熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。

5， 提高自己的竞争力我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。

6， 管理者的管理麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。

7， 赚钱的辛酸工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。

社会实践让我受益良多。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇八

班级：

姓名：

学号：

实践目的：

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。

实践过程：

(1) 实践时间：7月25号到8月16号

(2) 主要实践单位：麦当劳餐饮

(3) 实践内容：收银，备餐

实践体会：

只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教师傅你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到

吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才使供应恢复了正常。

薯条位的培训通过之后，便是我在麦当劳的主要工作收银的培训。收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工。可以说餐厅留给顾客的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求是非常高的。其中每个收银员都能如数家珍并且熟练运用的就是麦当劳的“收银七步曲”。

我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。第一次上柜台的我不但收银七步去完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有了重复点餐。接下来的就是上机进行练习，开始有师傅带着，和师傅一起一

对一的模拟，到后来必须自己单独面对顾客。

虽然已经经过培训可以单独接受工作了，但是仅仅通过短暂带训时间练习的我和其他收银员的差距还很大。所以店长要求我们在以后的工作时间内，要从各方面提升自己的专服务水平，我为自己定如下计划：

众所周知，麦当劳是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，为顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。

在麦当劳，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准：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。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是绝对不能用“新人”来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，连顾客都忍不住称赞：“麦当劳的速度真快啊！”

“千次”是在柜台上时常被提起的一个名词。所谓“千次”就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种原因，麦当劳公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过“千次”得以体现。例如麦当劳总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受？消费者的喜爱程度如

何？”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。

指导我的师傅曾经说过，作为柜台的收银员，你并不只是站在柜台上听顾客要买点什么就卖给他什么，而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。

少的产品，也能被他推销出去。这些技巧都是书本上学不来的，而是要在实践的过程中自己尝试、总结出来的。往往同样一句话，在不同的时机说出来，甚至只是语气上稍有不同，结果也会大相径庭。

一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作是非常重要的。在麦当劳的柜台上很少能看到只有一个收银员的情况出现。原因就是我们是团队，任何时候队员之间都会相互协作。互相协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。

短短3周的时间，让我在麦当劳里学到了很多。从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，这个假期的合作让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。

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。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。

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地知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。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依靠实践的经验 and 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。

这次的社会实践是一个开始，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。

大学生麦当劳社会实践报告总结篇九

在日常生活和工作中，报告的使用频率呈上升趋势，其在写作上有一定的技巧。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编帮大家整理的大学生假期麦当劳工作社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车

补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光，合作愉快！值！当让这是最终的结局，而期间的丽变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有

可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像做自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的'食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹

制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零