

最新实践报告的实践成果有哪些内容(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

实践报告的实践成果有哪些内容篇一

组长： 何冰梅1500460103 组员：

陈 鑫1500460102

容金兰1500460106 吴梓桦1500460111 2017年8月26日

团队名称： 灵渠小分队

摘要

人人都说：桂林山水甲天下！好山好水在桂林我觉得一点都不假！桂林作为一个全国知名的旅游城市，占有绝对优秀的旅游资源，成为全世界游客来往的热点城市！而近年来，随着旅游城市的旅游业只增不减的不断热化发展，桂林的许多自然景观、人文景点都经受着顺应时代的商业要求的商业化改变，而商业化的改变带来的往往不只是金钱或者利益，还有人文历史的夸大篡改造成人民对历史的误识，以及越来越少的自然青山绿水。无可厚非，在很多景区都可以看到游客的“到此一游”，很多景点都可以看到被破坏的自然风景或历史文物，尤其是现在水是人的生活之本，很多景区的水资源情况现在是越开越受到人们的关注了！而很多地方的水资源都在受到严重的污染破坏！所以提高对水资源的保护意识，宣传发展保护水资源也就成了我们义不容辞的责任和义务！

而且美丽广西的任务要求我们保护好身边的水资源，建设环境友好型社会！景，需要保护！好山好水带来幸福生活！

灵渠作为桂林一个富有历史韵味的水资源景色，成功吸引了我们团队的目光，出于对当地水资源情况的认知好奇，响应“三下乡”的实践要求，我们选择了灵渠水资源考察作为我们的考察主题！我们采用实地考察的方式前往兴安灵渠灵渠对当地的水资源情况进行了实地的观察实践，希望以此方式能够对当地的旅游资源，水环境，人文地理环境有进一步的认识了解，为当地的管理部门提供相关的管理意见和建议，进行相关的环境保护宣传，提高身边的群体水资源环境保护的意识！

关键词：景区 灵渠 水资源 环境保护 建议 宣传

前言

灵渠”在广西壮族自治区兴安县境内，是世界上最古老的运河之一，有着“世界古代水利建筑明珠”的美誉。灵渠古称秦凿渠、零渠、陡河、兴安运河，于公元前214年凿成通航，距今已2217年，仍然发挥着功用。灵渠工程主体包括铧堤、南北渠、秦堤、陡等，完整精巧，设计巧妙，通三江、贯五岭，沟通南北水路运输，与长城南北呼应，同为世界奇观。灵渠虽然不是最热门的景点，但却是富有历史意义与人文特点的一个全国知名知名景点！早在秦朝秦始皇时期开凿的灵渠沟通了珠江水系与长江水系，对当地的农业以及人文科学发展一直以来起着重要的作用！

在近年来的旅游口碑中，灵渠整体来说还好，但仍声音指出灵渠灵渠现在管理缺乏特色，指出灵渠景区正在遭受着破坏。我们通过此行，对灵渠景区进行了实地考察调研，对当地的水质，管理模式，产业发展等都做了一定了解！灵渠作为从古至今发挥着重要作用的最古老的水运工程之一，而现在，它还发挥着重要的灌溉作用，与当地的农业相结合，为河岸

人民做着不朽的贡献！而作为历史景区，在桂林整体旅游产业的带动下，前往灵渠的旅游人数也是只增不减，人来人往之后，带来的环境破坏水资源污染也正在影响着景区的特色发展。而旅游产业的长期发展则要求着相关部门要做好管理工作，保护好当地水环境，做到人景结合，天人合一！所以，紧紧把握灵渠自身所有的自然条件与历史底蕴，带动当地人民发展致富的同时，要紧紧做好景区保护与经济发展相的协调工作，增强相关管理部门机制，做好管理监督工作。是当前必须要做的！

希望灵渠这项伟大的历史水运工程，能够永远地造福当地居民，也希望人民的环保意识不断提高，让景不失色，幸福远长！

目录

3 1 项目介绍

1. 1实践开展背景及其意义 1. 1. 1实践背景:

水是人类赖以生存和发展的重要水资源之一，是不可缺少的、不可替代的特殊资源。没有水就没有生命，没有文明的进步、经济的发展和社会的稳定。当今世界，随着人口的不断增长和经济的不断发展，淡水资源的需求量不断增加，淡水资源的需求量不断增加；同时，由于不合理的利用，本来短缺的水资源日益紧张。

我国是世界上12个缺水国之一，人均水资源不足世界人均水量的1/4，全国世界排名第110位。据统计，目前我国每年因缺水造成农业减产约1500亿—2000亿斤，工业损失约2000亿元。

为了加强对水资源的认识，增强保护水资源的责任感，使命感，我们小组决定开展一次关于对灵渠景区的水资源情况调

查和实践。

1.1.2开展意义

1. 了解灵渠景区当地的水资源现状，了解人类活动对水资源保护所起的重要作用，增强节约用水的自觉性，了解保护水资源的重要意义。
2. 了解水污染的危害，加强周围人对于保护水资源的意识。
3. 活动不仅提高对于水资源保护的意识，根式培养自身的实践能力，团队协作，分工合作，分析问题的能力，提高深入社会，关心社会，融入社会的能力。
4. 培养强烈的社会责任感和保护水资源意识，从现在做起，宣传节约用水，养成节约用水的好习惯，激发对水资源开发利用的兴趣，从而培养对科学知识的探究兴趣。

4 1.2团队介绍

1.2.1实践团队简介

本次社会实践团队由8名学生组成，8位成员均来自桂林电子科技大学艺术与设计学院数字媒体技术专业。随着当今社会的飞速发展，我们面临着水资源匮乏与污染等问题，本团队意在以此次活动走到历史悠久的灵渠，宣扬保护水资源，进一步增强群众惜水、节水、护水意识，为水资源保护增添自己的一份力量。

1.2.2团队成员分工

活动负责人：何冰梅（统筹安排整个活动的工作及人员安排。）
外联组：黄静（主要负责与当地部门联系）

记录组：吴梓桦 林虹妤 容金兰（负责记录行程与会议内容）

策划组：陈枚杏 陈鑫（负责每天的行程安排工作）资料组：覃文华（实践过程中的需要的灵渠有关资料）

1.3 社会实践计划（前期准备）

7月28日：进行前期准备会议，包括再次确认工作人员分配，提出路程中需要注意的问题，对如何顺利开展调研进行进一步讨论，对路线行程进行确认，与对各位成员的所需证件资料携带进行提醒。

7月29日：早上9点从桂林站出发前往兴安县，在兴安县坐公交去灵渠，开始第一天对灵渠的调研，主要通过观察对灵渠的水域环境的整体情况进行了大致了解，当天晚上进行行程结果汇报会议，并确认第二天的行程。

7月30日：走访附近居民与游客了解群众的水资源保护意识，访问了当地相关单位，对灵渠水资源的保护措施进行了相应了解。当天晚上进行行程结果汇报会议，并确认第三天的行程。

7月31日：采取分组行动，分为活动组和宣传组。以清洁水域附近垃圾和宣扬水资源保护为主，为灵渠的水资源保护贡献一份力量。下午3点集中返校。晚上进行活动总结。

5 2 项目内容 2.1 了解灵渠 2.1.1 灵渠的历史

历史故事：公元前219年，秦始皇南巡楚地，作出了凿渠运粮，深入越地的重大决策。于是，秦御史史禄率领十万秦军在湘江和漓江相距最近的兴安开凿灵渠，以水路连接湘粤，解决大军的物资运输问题。凿山开渠，引湘入漓，要水从低向高流，工程繁难，谈何容易。史禄集秦国多项水利工程经验之大成，用最短的时间完成了灵渠的开凿。被称为南宋四大家之一的范成大在《桂海虞衡录》中历数灵渠开凿之法，由衷赞叹道：“治水之妙，无如灵渠者！”

灵渠又称湘桂运河，也称兴安运河。在广西壮族自治区兴安县境内。中国和世界最古老的人工运河之一。至今有二千二百多年的历史，其设计之精巧，令人赞叹。灵渠由铧嘴、大小天平、泄水天平、陡门、南北渠、秦堤等主要工程组成。秦始皇为统一岭南，命史禄于公元前219年至214年兴修。历代有修建。初名秦凿渠，漓江上游为零水，亦称零渠、灵渠，因在兴安境内，又称兴安运河，唐后改今名。灵渠设计科学灵巧，工艺十分完美，与都江堰、郑国渠被誉为“秦代三个伟大水利工程”，有“世界奇观”之称。灵渠的建成，保证秦军南征粮食和物资供应，完成了统一中国的大业，增设了桂林、象郡、南海3郡，扩大了版图，促进了中原和岭南经济文化的交流以及民族的融合。即使到了现在，对航运、农田灌溉，仍然起着重要作用。

2.2.2 灵渠的水资源生态环境

6 日为0.35立方米每秒，水能理论蕴藏量3570千瓦，可开发利用630千瓦。灵渠景区分布是沿着水的流向，兴安水街是兴安灵渠景区的延伸，河水经过灵渠铧嘴分流，七分流入湘江，三分通过水街汇入桂林漓江。灵渠整体水利设施系统仍然延续其古代使用功能，至今仍灌溉着两岸4万多亩农田，且每年通过南渠流入漓江的水量超过1亿立方米。

2.2.3 灵渠现有的保护方案

2月28日广西壮族自治区人民政府召开新闻发布会，宣布《广西壮族自治区灵渠保护办法》（以下简称《办法》）3月1日开始实施。

正式实施的《办法》，将灵渠本体及其各类伴生的历史文化遗存和自然景观纳入保护范围，对灵渠古建筑和文物保护、河道渠道及其相关支流管理等方面，提出遵循“保护为主、严格管理、合理利用”的原则加以保护。《办法》明确规定，灵渠建设控制地带内从事修路或者兴建码头、水利、电力、

电信、有线电视、市政工程等活动的，要同时制定保护方案，采取有效措施保护灵渠及其周围的林木、水体、地貌，不得造成破坏和污染。同时，灵渠旅游景区的游客承载标准要经科学评估、合理确定后向社会公布。旅游景点、线路、项目的确定，要符合灵渠本体保护、文化内涵和生态环境保护的要求。

灵渠于2012年被列入中国世界文化遗产预备名单，目前正处于全力冲刺国家文物局2016年正式申报项目的关键阶段。

《办法》的实施不但对灵渠申报世界文化遗产工作起到重要推动作用，也有利于提高全社会依法保护文化遗产的自觉意识。

2.2 活动流程（包括阶段行程与实际实践操作方案）

第一阶段：前期准备工作阶段

7 我们此次社会实践调查的方向以及内容。

第二阶段：实地考察与走访阶段

（一）活动的第一天，我们一大早就从学校往灵渠出发，主要是对灵渠进去进行参观实地考察，对水域的整体情况进行了大致的了解，并拍摄和记录问题，在当天的行程结束后对当天的调查情况进行分析汇总。

（二）第二天，有了第一天的具体情况调查，我们开始了下一步的计划，走访了灵渠水街的村民，向他们了解一些对于灵渠水资源保护的看法，水资源污染情况的看法以及该如何保护该水域，我们接着还走访了相关的单位，了解他们对于灵渠水资源的保护，并和他们进行交流和讨论，对相关问题提出合理性建议。（三）第三天，为进一步了解和保护灵渠水域，我们开始分组行动，分为活动组和宣传组。活动组的成员主要负责灵渠景区的卫生清洁工作，进行一次“清洁垃

圾保护灵渠”为主题的活动。宣传组主要负责对灵渠的游客，附近的村民进行水资源保护活动的宣传，号召更多的人加入到不保护水资源的活动中去，提倡人人保护水资源，从自己做起，提高人们对水资源的保护意识，保护水资源，刻不容缓。

第三阶段：材料整合与补充阶段

记录组把这几天的实践行程记录和会议记录进行整合与汇报，包括图片与文字记录，在会议上进行分析和总结，各个成员对本次的记录进行查阅，观察是否有遗漏或缺失的部分，对记录组不完善的记录进行进一步补充和说明。整合所有的材料与资料组之前准备的关于灵渠的有关论文资料，放到一个文件夹中，发到讨论组中，要求每个小组成员下载保存，方便后期进行实践论文撰写时查阅。

8 有了一定的了解和认识，也充分领悟到了水资源于我们的重要性，水作为生命体不可缺失的重要资源，作为学生的我们，应当拥有起良好的用水习惯，有节约用水的思想，并宣扬保护水资源。

以下是我们这三天对于考察灵渠水资源的总结：

十年前： 水的颜色：无色

水的用途：生活用水，农业用水 河道大小：水流较大 水上漂浮物：水草等水生植物 现在：

水的颜色：部分呈现污染绿 水的用途：农业用水，工业用水

主要原因及其分析：

（一）居民环境意识不够强烈，有不少居民随意将生活垃圾抛入河道中。（二）景区对于乱扔垃圾的惩罚不够明显，游

客保护环境保护水资源意识不强。（三）由于农民在种植过程中，越来越多的使用化肥、农药，排入灵渠河道中，导致水质越来越坏。

（四）某些工厂的废水不经过污水处理直接排入灵渠水系，导致水质变坏，水生生物职务消亡。

活动效果及其意义：

这次的调查活动的开展，其中的成效是明显的，不仅是让我们小组内的成员深刻的认识到保护水资源的重要性，同时也提高了当地农民这方面的认识水平。

9 通过这次的调查活动，极大地提高了全民的可持续发展意识，对当地以后的发展起到不可估量的推动作用，具有很好的教育意义，让我们更加清楚的认识到：万物的生长都离不开水，水是生命之源。

3 对灵渠水资源保护提出的建议

2. 相关部门做好游客与附近居民的水资源保护思想工作，让他们树立起保护水资源的自觉性，不乱丢垃圾，珍惜用水，保护水，并相互监督。

3. 景区相关工作人员音加强对污染水资源的行为加强惩罚力度，加强景区内的环境清洁，增强工作人员及游客的环保意识。

4. 禁止做破坏自然风貌的活动，比如乱砍乱伐，水体炸鱼，网箱养鱼等 5. 灵渠旅游景区的游客承载标准应科学评估，每天限流，尽量不超过景区的承载能力。

6. 景点里的船只和竹筏等娱乐设施应统一管理，控制数量，禁止黑船运营，以免出现市场混乱。

7. 灵渠景区内的餐饮，娱乐，宾馆等经营服务型行业应当以保护灵渠生态环境为基础采用有利于保护生态环境的技术，设备和措施。

8. 希望政府部门强化环境保护管理，加大环境保护保护投资，制定一系列保护水资源的法律法规，对废水排放等各方面，做出严格的限制和规定，为建设绿色家园保驾护航。

4 团队社会实践感言

吴梓桦：

10 宣扬水资源保护，为社会，为生态环境贡献一份自己的力量。在本次活动中也体会到了团体间如何更好的协作让实践活动有序进行。

容金兰：

灵渠一行，一来让我们感受到了古代人民的智慧力量，灵渠的出现沟通了珠江水系和长江水系，自古以来就是人人称赞的历史创举。二来我感受到了自然与人工的神奇，古代人工的力量改造自然，成就了这一方的美景，虽说年代久远，我们大抵也看不出方面的人工痕迹，但这正是人与自然结合的力量之处。三来此行让我更进一步感受到了保护自然生态的重要性，灵渠是古代人工改造自然的智慧体现，早已与自然浑为一体，当我们在感叹历史的奇迹与自然的美丽时，现代的旅游以及人类事业的快速发展，渐渐让这人与自然合作的美景失去了它应有的面貌，人与自然，相生相息，人工也罢，自然也罢，过去也罢，现在也罢，人始终存于环境之中，所以，保护灵渠环境，保护我们身边的环境，这是我们应有的责任和义务！四来此行增强了我们团队之间的意识，一起上路，一起考察，一起合作，增进了彼此之间的情谊与合作精神！

陈枚杏：

“水是生命之源”，“别让最后一滴水成为我们的眼泪”……这些话时常在我们耳边回想，令人深思。尤其经过这次的实践活动，都说我们人离不开水，但是，我们不得不承认水正在遭受着严重的污染。我们走进和编译看，已没有了清澈见底的喝水，已没有了悠闲自得的鱼儿，没有了相互嘻嘻的水鸭，有的只是腐朽的树枝，有的是，颜色绚丽的塑料袋，空空如也的农药包装袋，疯长的水葫芦和苍蝇飞无数的臭水……看到这些景物不禁深思，是谁让我们清澈的河水变了样，其实不用想，始作俑者就是我们自己。保护水资源，刻不容缓。

黄静：

11 代水利建筑明珠”的美誉。那样的美景下面的水资源应该保护的很好吧，说实话亲眼见到后，被没有想象中那么满意。我看到的谁都有没当地居民或者外来人污染的，有人在河边洗衣服，养马，有人在河里游泳，还有随处可见的垃圾，看到的河水，上面漂浮着看起来脏脏的浮萍，还有些地方水是浊青的……看到这些实在让人觉得疼惜。可惜了这盛名历史的灵渠。只想说人们应该重视起来。保护好这方土地，这里的水资源。

何冰梅：

“北有长城，南有景渠”，这是人们对景渠的由衷评价。通过此次社会实践活动，并依托灵渠的历史文化知识，首先让我深切的感受到了我国的辉煌历史和中国人民的伟大智慧。走近灵渠，我们看到了十分痛心的一幕。河堤干涸、水面漂浮着垃圾，甚至还有人在游泳、洗衣…出现这样的情况，说明人们对灵渠的水源保护意识淡薄。希望通过本次活动，能够加强人们的水源保护意识，同时也呼吁大家能够用自己的实际行动，共建美丽灵渠。最后本次活动，亲近社会，通过

沟通与协作，活动得以顺利完成，更是让我感受到了团队合作的魅力！

林虹妤：

这次的暑期水资源调查社会实践圆满结束了，虽然活动的日子比较短暂，仅有三天，但是我们收获良多，让我们难忘。它开阔了我们的视野，锻炼了我们的思维能力和动手能力，加大了我们与社会的接触面，进一步激发了我们的学习、创新以及服务社会的激情。

总之，通过暑期社会实践活动，我们在服务社会的同时，自身也得到深刻的进步和成长。灵渠水资源只是一个调查，一个起点，是我们大学生运用自身绵薄之力真正做到服务社会的一次实践。而实践证明，社会实践是提高学生综合素质、培养高素质人才的一个重要途径。走出校园，深入社会，实践成才，发挥知识技能优势，能更好地服务社会、服务人民、服务社会发展，在活动中提升自我。

12 覃文华：

虽然这次实践活动只有短短一天的时间，但其对我们的影响却是长久而深远的。要不是因为这次的实践活动，我还真没能找机会和伙伴们来这边走走。灵渠是我国重要的水利工程，它沟通了湘水和漓水，体现了劳动人民的勤劳与智慧。然而，我们去的时候，有一大片水域已干涸，而且水质发绿，放眼望去，偶尔还能看到些许生活垃圾，靠近时还能闻到腥臭的味道，不免令人感到失望。所以在灵渠水利保护方面，还希望有关部门能够加强力度。

陈鑫：走进灵渠的时候，我是震惊的，有着“世界古代水利建筑明珠”美誉的灵渠已然失去了它原有的自然的美貌。河水已经干涸了不少，水里尽是枯叶腐枝，还有一些垃圾，全然不是我想象中的灵渠，不禁感叹水资源保护的重要性。在

实践过程中，我们通过宣传水资源的保护理念和方法也加深了我们对水资源的保护意识，我们以后也会以身作则，通过自己身边的小事为保护水资源，维护生态系统贡献一份力量。同时通过此次社会实践，我们组员间也增进了感情，大家合作也更默契。

13 参考文献：

实践报告的实践成果有哪些内容篇二

20xx年*月**日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年*月**日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都取得了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

早*月*日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝运营部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到xx□感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

来到xx后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx□这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

实践报告的实践成果有哪些内容篇三

一、实习目的：

引导自己深入社会，获得实际的工作知识和技能，进一步掌握和巩固所学的技能、理论知识，培养学生的劳动观念和良好的职业道德素养，全面提高人才素质。让自己对自己未来的工作方向和工作内容有初步的认识。

实习网店□xxx

店铺介绍□xxx的创店时间是9月30日。经过5年的努力，现在的卖家信用已经达到四个皇冠。该网店主要经营：服装/化妆品/香水/护肤品/彩妆/化妆包/韩国饰品。

二、实习内容：

1、实习岗位：网店客服

2、实习工作职责：

(1)日常网店管理：负责宝贝的上架和宝贝卖完之后的下架、每天上班第一件事情就是把电脑打开，登陆旺旺、处理旺旺上的留言。

(2)买卖沟通：使用淘宝旺旺和顾客进行交流，回答顾客咨询的问题，帮助他们成功购买商品。如果买家没有确定商品的属性，买家又不在线，给买家留言和打电话让他确定商品的属性。

(3)使用系统接受处理网店订单，打包发货，物流跟踪

(4)货物进出管理：没有库存的商品马上联系卖家送货，买出去的商品检查商品的质量、数量。核对卖出去的商品与订单上的是否一致。

(5)盘点库存：对货架上的商品进行清理，了解那些是热卖商品，那些卖得不是很好的，尽可能使库存数量做到最少、最有效。

(6)评价：对买方进行评价工作。

三、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了网店客服的工作流程和日常事务。每天在网络上与人沟通交流，使自己的口才也得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

(一) 上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-(当前时间-发布时间)

淘宝会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候

是10:00-11:30、15:30-17:30和19:30-21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

b□商品一定选择在黄金时段内上架。在具体操作中，可以从11:00-16:00、19:00-23:00，每隔半小时左右发布一个新商品。为什么不同时发布呢?原因很简单啊，同时发布，也就容易同时消失。如果分隔开来发布，那么在整个黄金时段内，都有即将下架的商品可以获得很靠前的搜索排名，带来的流量也更高(这个是否半小时发布一件得根据具体情况、时间、新品在黄金时段上架，这一点很重要)

c□所有的橱窗推荐位都用在即将下架的商品上。(多关注.放在一些比较热门的.快要下架的商品上面.这个要求随时关注产品的下架时间.)

(二) 买卖沟通

核心关键词：诚信、专业、热情、耐心、服务……(另外开心与幽默对做好生意也非常有帮助)

认识：店长与客户沟通一般以淘宝旺旺为主，多数用文字交流。旺旺沟通的优点是显得更从容坦然，表达得更充分。可

以掩饰语言交流上的弱点，给对方好的第一印象。缺点是不直接，有虚拟成分，需要建立信任感的时间较长。

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。多用“您”，多写短句，多按回车键，别让客户久等。不管客户以哪种姿态和你交流，傲慢也好，怀疑也罢，要像大侠郭靖一样，以真诚对待所有的人，不管你善意敌意。不以顾客出手阔气而谄媚，真心尊重顾客，因为不了解你，现在她可能是小气的，但是将来她可能就是大气的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

3、多使用旺旺表情。旺旺的表情是所有的交流工具中最美的表情。初步接触多用微笑、握手，熟悉了用憨笑、大笑笑、干杯，再后来就可以用飞吻、拥抱了。表情是使用旺旺的优势，是沟通的润滑剂。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？”如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了。

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情。把每个淘友当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、区别对待不同的客户。是否研究过客户的类型？

一是交际型，有的客户很喜欢聊天，先和您聊了很久，聊得愉快了就到您的店里购买东东，成交了也成了朋友，至少很熟悉了。二是购买型，有的顾客直接买下您的东东，很快付款，收到东东后也不和您联系，直接给您好评，对您的热情很冷淡。三是礼貌型，本来因为一件拍卖的东东和您发生了联系，如果您热情如火，在聊天过程中运用恰当的技巧，她会直接到您的店里再购买一些东东，售后热情做好了，她或许因为不好意思还会到您的店里来。四是讲价型，讲了还讲，永不知足。四是拍下不买型。对待这5种客户，都要热情如火，要把重点放在第1、3种，对于第2种类型的，不要浪费太多的经历，如果执着地和她保持联系，他会认为这是一种骚扰。对待第4种要咬紧牙关，坚持始终如一，保持您的微笑。对待第5种，可以投诉、警告。也可以全当什么都没发生，因各自性格决定采取的方式，不能说哪个好，哪个不好。

9、倾听为主，顺着顾客的思路走，适当引导。真正的语言艺术不是说的天花乱坠，而是默默的倾听。顾客既然关注您的东东，一般是研究过了，您只需要回答她提出的问题就行了。如果顾客真的很外行，哪里不明白自然会逐个问您的，您可以根据顾客的问题，适当引导到交易上来，不要过分急于求成。

(三)应对买家的讨价还价

1. 较小单位报价法。(根据我们店的情况..一般强调数量.)
2. 证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的

利益所得远远大于支付货款的代价。

当然，不要以为价格低了买家一定会买。大幅度降价往往容易使买家对产品产生怀疑，认为它是有缺陷的，或是滞销品。有些时候，产品的价格要稍微提高一些才能打开销路。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

3. 在小事上要慷慨

在讨价还价过程中，买卖双方都是要做出一定让步的。尤其是作为网店主而言，如何让步是关系到整个洽谈成败的关键。

就常理而言，虽然每一个人都愿意在讨价还价中得到好处，但并非每个人都是贪得无厌的，多数人是只要得到一点点好处，就会感到满足。

正是基于这种分析，网店主在洽谈中要在小事上做出十分慷慨的样子，使买家感到已得到对方的优惠或让步。比如，增加或者替换一些小零件时不要向买家收费，否则会因小失大，引起买家反感，并且使买家马上对价格敏感起来，影响了下一步的洽谈。反之，免费向买家提供一些廉价的、微不足道的小零件或包装品则可以增进双方的友谊，网店主是决不会吃亏的。

4. 比较法

为了消除价格障碍，网店主在洽谈中可以多采用比较法，它往往能收到良好的效果。

比较的做法通常是拿所推销的商品与另外一种商品相比，以说明价格的合理性。在运用这种方法时，如果能找到一个很好的角度来引导买家，效果会非常好，如把商品的价格与日

常支付的费用进行比较等。由于买家往往不知道在一定时间内日常费用加起来有多大，相比之下觉得开支有限，自然就容易购买商品了。

一位立体声录音机网店主曾向他的买家证明其录音机的价格，只相当于买家在一定时期内抽香烟和乘公共汽车费用的总和。

5. 讨价还价要分阶段进行

和买家讨价还价要分阶段一步一步地进行，不能一下子降得太多，而且每降一次要装出一副一筹莫展、束手无策的无奈模样。

有的买家故意用夸大其辞甚至威胁的口气，并装出要告辞的样子吓唬你。比如，他说：“价格贵得过分了，没有必要再谈下去了。”这时你千万不要上当，一下子把价格压得太低。你可显示很棘手的样子，说：“先生，你可真厉害呀！”故意花上几十秒钟时间苦思冥想一番之后，使用交流工具打出一个思索的图标，最后咬牙作出决定：“实在没办法，那就??”比原来的报价稍微低一点，切忌降得太猛了。

当然对方仍不会就此罢休，不过，你可要稳住阵脚，并装作郑重其事、很严肃的样子宣布：“再降无论如何也不成了。”在这种情况下，买家将错觉为这是最低限度，有可能就此达成协议。也有的“铁公鸡”买家还会再压一次，尽管幅度不是很大：“如果这个价我就买了，否则咱们拜拜。”这时网店主可用手往桌子一拍，“豁出去了！就这么着吧”，立刻把价格敲定。实际上，被敲定的价格与网店规定的下限价格相比仍高出不少。

6. 讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信网店主说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信网店主的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

7. 不要一开始就亮底牌

有的网店主不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并煞有介事地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

网店主的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信网店主的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

8. 如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉了他最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，网店主一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

四、实习体会

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

(一) 继续学习，不断提升理论素养。

(二) 努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

(三) 提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

范文二：

实习是一个人从青涩走向成熟的第一个驿站，是通向实际工作的第一个人生转折点。带着幸运和幸福的感受我们开始我们大学必要走的路程实习。实习是残酷的，但同时它又代表着希望，我们都必须紧紧的牢记自己的目标和理想，在自己的实习岗位上尽职尽责，不辞辛苦，勇于奉献，辛勤劳动，最终实现自己的预定目标，不给学校丢脸，不给自己摸黑，用自己的能力证明，我们是一个强者，不论从工作还是学习，我们都可以做得很好，并为真正踏入社会，奠定牢固的基础。

一、实习目的

为期一个月的实习时间，秉着为以后的工作奠定基础的原则，努力学习更多的知识，积累更多的实践经验，在实习的过程中去发现自己的不足和缺点，同时让自己学到更多的知识，在实践中运用到我们在学校学习的知识，检验我们的学习成果，从而更好的发展自己，更好的在社会上立足。

二、实习时间

-6-29到2015-7-29

三、实习地点

广东省广州市白云区金沙洲沙贝东就街36号301

四、实习单位和岗位

广州大淘商贸有限公司、淘宝售后客服

五、岗位工作描述：

来到广州大淘商贸有限公司这个单位实习，是我自己去投简历并经过面试而得到这个实习机会的。广州这个地方，我也不是很熟悉，在找实习单位的过程中，真正吃了不少的苦头。在历经多次面试后，积累了经验，懂得了技巧，终于被该公司录取了。我的实习岗位是售后客服。主要的工作是处理售后问题，解决中差评，处理退换货事件。但是虽然是售后客服，可实际上并没有分的非常清楚，售前客服要完成的任务，我也是必须得完成的。

- 1、通过淘宝旺旺聊天软件，接待来访顾客的在线咨询，包括产品特点、规格、款式等商品信息细节参数的解析。

- 2、通过高超的语言沟通技巧和谈判技巧，向顾客推荐商品并

促成满意购买。

3、按照顾客要求或店规为顾客分拆或合并订单、修改邮费、为顾客订单备注信息。

4、向买家提供良好的售后服务，解决售后问题、解决客户纠纷，处理中差评。

这些基本上每天必须要做的事情。

六、实习总结

6.1 实习内容

6月29日开始上班，我们上班的第一天，客服主管就开始带我们，给我们分配任务。早上的时间是先来熟悉公司的规章制度，同时了解我的工作职责，她告诉我说我明天需要做的工作是什么以及让我在面对客户的时候，我要怎么说，还有告诉我，通常会遇到多少种客户，让我如何去面对，如何去解决一般客户提出的疑问。

而我的工作售后客服，主要就是处理中差评以及相应的售后问题，在客户有问题要找我们客服的时候，我们的一言一行都是要非常小心翼翼的，因为我们的言语就是代表我们公司的承诺，我们就是公司的代表。像我，当一名售后客服，主要的工作的处理售后问题，售后纠纷，解决中差评，退还货问题。这些问题的解决，不是一两下就可以解决的。比如说是解决一个售后问题，处理中差评，我要先查询客户的信息，核对客户的资料，查询客户的评价内容，了解其评中差评的原因。在了解这些情况之后，要看客户是什么时间有空，再给其打电话或者是旺旺联系。

在电话接通或者旺旺联系上以后，要根据客户的语言和口气来给客户说明原因并提出解决方案以供其选择，力求得以解

决，双方和谐相处并达成信赖关系，使客户成为我们公司的忠实客户。我发现，在这个过程中，特别是打电话的过程中，做好客户的信息收集和准备是非常重要的，同时，在客户不满的时候，我们一定要倾听并适时给予肯定，最后才提出我们的解决方案。虽然说看上去好像不是很难，但是真正做起来不是很简单的一件事情。因为我们面对的客户是不一样的，每个人的性格都是不一样的，这时候的我们需要时间去区分，去发现，我们现在面对的客户究竟是属于哪一种人，才能找到相应的解决问题的方法，根据客户的说话语气和声调去辨别并回答客户提出的质疑，为其提供相应的解决措施，让客户真正满意。

不仅仅是中差评问题需要给客户打电话，像客户发现货不满意或者出现问题时，同样要给客户解决，我要跟仓储部的人员联系好，先了解是否有货，然后在收到客户退回来的货物之后，及时给客户回复。这时候，最需要注意的地方是：一定要及时和信息要有效，以及注意说话技巧。这个一般情况下解决起来问题不大，不过心态要放好，因为有时候客户会发脾气，但是如果我们站在消费者的角度上去看的，我们就会心平气和的去解决了。

6.2 实习心得

不知不觉间，一个月的实习时间已经到了。在这一个月的实习中，我成长了，也发现了很多的问题。

我所在的实习单位是广州大淘商贸有限公司。该公司起先是由老板和老板娘两人携手办起来的，是从一个没有任何信誉的小淘宝店，一笔一笔的做到今天的三个皇冠，实在是相当的不容易。从开始经营，到今天已经有整整5年的时间了。是经过不断的坚持和努力，才有今天这样的成绩的。公司的宗旨是：客户至上，服务第一。秉着这一原则，我们工作时刻警惕着。

公司规模不大，一共分为两个部门：客服部和仓储部。两个部门的独立分开但同时又是密不可分的，是一种相对独立的模式，并同时直接由老板管理。

做了一个月的实习工作，每天做的事情是很繁琐，但是是绝对不能马虎，因为一个不留神，就可能损失一个客户甚至是带来一个差评，严重的可能还会导致维权处理。因此，我在我的岗位实习中，是非常谨慎和小心的。生怕粗心，弄错事情，那样损失就惨重了。

在工作中，就不像是在学校那么轻松了，不是上上课，吃吃饭，完成完成作业就可以解决掉一天的日子了。我们明天都是要完成一定的工作量的。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。实行后才体会到含义。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰，于是在实习中，只有不断的学习，不断的充实自己才能在这社会上站得住脚，才有生存的地方。

实习了，就意味着我们不是在学校了，面对的不单单是客户，不单单是工作，生活圈子也不仅仅是同学，不仅仅是老师了，我们还要面对同事，面对上级，面对老板。

实习中，不仅仅要承受工作上的压力，还要懂得职场上的规则，和同事之间，上级，老板之间要如何相处。很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。

一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工

作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。

而偶尔的为同事搞一个生日party□生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。而我们的公司虽然是一间小规模的公司，但是我们同事之间的关系都很好。

在我刚刚进入这件公司的时候，我可以说是什么都不懂，这时候可以说只能靠自己的力量慢慢去摸索，去学习，才能够真正将工作做得更好，所以，我经常请教我的同事。还好，我的同事都很热心的教我，在我不懂的时候，即使工作非常的忙，也会放下手头上的工作，教我怎么去处理，在跟客户交流的时候，怎么说才能取得更好的效果；我被客户刁难的时候，总是鼓励我；在客户发脾气的时候，总是给我信心，让我坚持下去，冷静下来。

渐渐的，我的心态也变得比之前好了，在她们的帮助下，我的脾气也变得更好了，在她们的教导下，我做起事情来也比较井井有条了，有秩序了。

实践报告的实践成果有哪些内容篇四

实习开始时间□20xx年12月8日，实习时间共15天。

实习逐渐深入，我也已经逐渐进入状态。主要是关于淘宝网深度的开店知识和基本理论。继上一次的商品资料学习方法和商品发布之后，我们还学到了一些有关开店的知识，只要内容包括以下：

一. 店铺设置，在这一节主要是针对自己开的店铺的一个美化的注意事项，我想在淘宝网上，你想要你的店铺能够第一时间别人耳目一新，就必须需要细心的美化和装修，一个好的装修会让光临自己店铺的顾客有一个很好的印象，也会成为你的潜在顾客。这就需要我们要掌握三个方面，基本设置，宝

页管理和店铺的美化，把这三点做到，加上你自己独特的创新力，相信自己的店铺能够招揽更多的顾客吧。

二. 在线接待，先要很好的把你的新顾客变成老顾客，把老顾客变成你的固定顾客，把别的顾客变成潜在顾客，那么在线接待对于店长来说是很重要的了。首先你要把你与顾客的网上交易的对话进行一个顾客存档，在一天的工作后要进行一个总结，比如是你与顾客的在线问答的基本问答，比如你的接待流程，一个很好的总结会给你带来很大的工作效率，从而节省了很多的时间。

三. 网点的日常管理，这一点看似简单，其实一点都不简单，网店虽然不同于实体店，但是它也有要注意和管理的地方，往往还很多。比如留言、商品、交易。评价、纠纷、客户管理，这些都是一些重要的环节，就拿留言和纠纷来说，顾客在你这不管买与不买，他对你店的留言都是很重要的，好的部分能够让你觉得那是你的汗水的结晶，不好的部分能够让你好好的修改，遇到纠纷问题，你要有一套属于你的解决方案，不能遇到问题而束手无策。那就会让你的店铺不管是信誉方面还是影响方面都是很大的坏处的。

关于摄影方面的技巧的说明，怎样让你的宝贝能够快速的吸引顾客，那和你的宝贝照片也有很大关系的，一个宝贝的好坏最直接的印象就是照片了。所以比如45度角拍摄，不同的产品材质要选择不同的拍摄光线等等，都是很重要的。其次，你要了解传播的条件，我们要尽可能的让每一个上网的人都能够浏览到你的页面，这是一件多么美好的事情，但是这同时也是不可能的，所以我们就要多多的学习和总结一些策略。

之前主要学习侧重点在理论知识方面的，现在讲侧重点转移到了实践操作上，通过具体的理论实践操作我深刻的认识到了团队协作的重要性，通过这一段时间的实践，与小组成员之间的交流，让我明白了一个人的力量是远远不够的，一个人的思维也有着局限性。想要出色的完成一项工作，只有大

家共同努力，每个人都发挥自己的特长，一起为大家共同的目标而努力，才能更好地完成任务，在合作中共同进步。

总之，这次淘宝大学实的实践的学习让我受益匪浅，在这过程中，我了解了淘宝店铺的相关运作，知道了网店经营中需要经过的环节与相关的注意事项，知道该怎么合理的制定经营策略，从而降低网店经营的成本并且实现利益最大化，同时也提高了我们的综合素质和能力，特别是与人沟通的能力，让我们变得更加成熟与认真负责，对于我们的团队，每个人都有自己的优点，在店铺经营的过程中，每个人都付出了自己的努力，都有这样或那样的收获。实训即将结束了，回想起的实训生活，只能用脑累，眼累，心累的体会，所以以后要调整状态，集中目标，加速行动，坚持不懈，用好的心态面对遇到的种种困难。

如今在信息这么发达的年代，信息的传播看来是很迅捷的，所以推广和营销就是为自己取得经济利益的必由之路，也是店铺的宣传的最重要的环节了对自己以后的网店会后很好的帮助。

实践报告的实践成果有哪些内容篇五

为认真学习实践党的十八大精神，全面贯彻落实科学发展观，弘扬“五四”精神，我司法1101班积极响应中共中央、教育部、上级团组织关于认真学习贯彻党的十八大精神的相关通知，配合校团委广泛深入开展了以“永远跟党走，青春建新功”为主题的寒假社会实践。

我司法1101班此次的社会实践成果报告主题主要围绕十八大召开时重点指出的教育问题。

教育是中华民族振兴和社会进步的基石。每个人受到良好的教育，是个人成才与成长的重要基础；也是每个人进入社会的敲门砖，更是整个社会向前发展进步的必要保证。教育问

题在一国发展中是重要的软实力象征，重要性不言而喻。

我司法1101班周旋同学，寒假期间在广州地区进行了教育辅导的实践。同时，还有湖北本地的同学寒假期间在武汉进行教育辅导的实践。教育辅导工作，对象从小学到中学，内容从科学文化到思想政治，广泛而深入。从两组同学在两个地区分别进行的教育辅导中，可以对比发现现阶段我国教育存在的亟待解决的问题。东部沿海城市的教育，较中西部城市优点明显。东部沿海城市的教育，理念先进，设施完备，师资力量强大，学生负担小，文化素质与个人综合素质双管齐下，教育成功的标准与高考成功与否的关系较小。反观中西部城市，理念较为落后，硬件软件设施跟不上教育需求，师资力量虽与教育理念符合但是总体呈现落后的特点，学生学习负担大，高考成功与否关系巨大。在湖北地区流传这样一句话：不到北京不知道官小，不到上海不知道钱少，不到湖北不知道高考。足以看出湖北地区乃至中西部的教育，是失衡的。

努力办好人民满意的教育，要求之一即大力促进教育公平，合理配置教育资源，重点向农村、边远、贫困、民族地区倾斜。支持特殊教育，提高家庭经济困难学生资助水平。积极推动农民工子女平等接受教育，让每个孩子都能成为有用之才。培养德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人，全面实施素质教育，深化教育领域综合改革，着力提高教育质量，培养学生创新精神。办好学前教育，均衡发展九年义务教育，完善终身教育体系，建设学习型社会。

教育建设，任重而道远。国之神器，教育为本。坚持优先发展教育，经济社会发展规划要优先安排教育发展，财政资金要优先保障教育投入，公共资源要优先满足教育和人力资源开发需要，不仅是十八大会议的精华，更是我们日后的发展方向。无论是在教育建设的问题上，或是在其他国家发展的领域，我们都要永远跟党走，用青春为祖国建新功。