

最新鞋店打工实践报告(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

鞋店打工实践报告篇一

20xx年的寒假间，我在院团委的号召下，为社会贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我到禹州康踏体育进行了为期一个月的实习，实习的项目是收银员，当收银员期间我感觉自己学到了很多东西，下面我就介绍我这一个月的经历。

我是元月3号去的，2月2号结束的，期间我共收银27天，收银员的内容有收钱、上货单、调货单、实物帐、明细帐。我虽是个文科生，但有幸学习过这方面的知识，但没有实践过，为了把握这次难得的实践机会，我认真的做好各方面，虽然累了点，但感觉还是挺值的，尤其是看到每天正确的数字，心里感到特别欣慰，毕竟这是一种体验，也许自己以后不从事这方面的工作，但回忆起来也是自己的一笔宝贵财富。

当收银员期间，我跟许多顾客交流过，从他们身上，我了解到他们对收银员的渴望，他们希望收银员把每次找的钱又快又好的把找零的钱交给他们。我也与店长交流过，她希望我收好每次的钱，并记好每天的账单。我也与导购交流过，他们希望我把他们的小票保管好。我感到责任的重大，所以我要对收银员这份工作负责。虽然自己现在的身份是一名大学生，自己早晚也要走向社会，现在学会对自己所做的事勇于承担责任，才能对自己几年后真正走出校门打下良好的基础。

元月5号上午8点上班，我第一次接手，那天是生意一般，我

坐在收银的位置上，认真的等待每一位顾客来付钱。晚上6点我开是算帐。我把今天的盈利钱放好，我还把今天的上货单、调货单、实物帐弄了份备份，一会有专门的人来收。然后我开始整我的明细帐。晚上收帐时我得到店长的夸奖。从那以后我对我的我的工作充满热情，对我自己也充满自信。

之后的日子，收银慢慢步入正轨，没有第一次的拘谨，收银的日子变的游刃有余，我在这短期间认识到了不少顾客，建立了比较真诚的友谊。

最后一天，快走的时候看到自己工作近一个月的地方，就要和自己说再见了，有些不舍，但得到顾客满意的认可，店长的夸奖，一个月的辛苦总算没有白费，没有什么比这些让人更高兴的。我相信这一点，我有信心在以后的日子里做的更好。

从我上班的第一天时，我就告诫自己要面带微笑，真诚待人，我和同事之间建立了良好的人际关系，为我工作的顺利开展创造了条件，这是我顺利完成工作的基础。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。沟通是自己要主动。

无论哪个行业热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗，耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节。激情与耐心互补促进，才能撞出美丽的火花。

讲条理可以把每天的工作做好，而且可以把事情做的漂漂亮亮。

大学生一毕业就去创业，不是一个明智的选择。毕竟大学生的社会阅历还不丰富，缺少经验，还需要足够的时间去实践，还是那句话‘纸上谈来终觉浅，觉行此事要躬行’我们千万

不要忽视实践环节。大学生应该做好社会实践。

鞋店打工实践报告篇二

首先介绍一下我的实习单位：滕州市级索水泥厂。该厂位于山东省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o 32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于xx年通过iso 9001□xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购。级索水泥厂利用附近煤矿多的优势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥。对于我这个没有任何实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期

的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生来源于产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间建材商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对级索水泥厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2) 销售业务管理工作还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名大学生，建立自身的十

年发展计划已迫在眉睫。

最后衷心感谢级索水泥厂给我提供实习机会！

鞋店打工实践报告篇三

随着个人的文明素养不断提升，报告的使用频率呈上升趋势，报告具有语言陈述性的特点。那么一般报告是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的大学生社会实践报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

经过几天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

半个多小时过后。“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我

(怕我遭受打击), 顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后, 他也只淡淡的对我说了一句: “看来真的是长大了。” 是呀, 就在这一刻我发现自己真的长大了, 不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司, 经理退还我学生证时对我说的话: “我之所以录用你, 是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气, 对于你这样一个刚上大一的女孩子来说, 能做到这两点是很不容易的。” 想到这里, 再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探, 否则, 这份工作说不定就丢了, 而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2: 00我准时来到公司, 和办公室的同事打过招呼后, 见大家都在忙自己的事情, 我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看, 因为上午和经理商量过, 由于我的能力和时间有限, 一些复杂和长期的工作我也不能做, 于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作, 以及简单的客户接待工作, 其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识, 于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看, 不知不觉已经快5: 00了, 这时一直在外面忙的经理回来了, 见我书快看完了就说到: “快看完了啊, 速度挺快的嘛, 看的怎么样了?看完了我要检查的, 你要能复述出来才行。” “啊!?”我心里不禁一惊: 怎么办呀, 我翻的太马虎了, 复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道, 经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力, 一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细, 看书同样如此, 决不能走马观花, 要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事, 更是不能马虎的, 正所谓: 细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作, 家里的清洁工作我也只是偶尔做做, 觉得没什么大不了的。可这次的清洁

工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，说句实话，在自己家里我还没这么勤快过呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的手臂和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

1) 检查《家居忠告》的学习情况；(因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。)

2) 谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；(与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。)

3) 学习《基本营销礼仪》；(接人待物处处都是学问，与人的沟通除了语言的. 表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，

基本的营销礼仪是必须掌握的。)

4) 列举分析哲理小故事;(很多有趣的哲理小故事是启迪人生的金钥匙,工作中的不明白的很多事理都可以在这样的小故事中找到答案。)

5) 对自己近期学习情况的总结。(虽然从表面上看我似乎就是看了一些书,作了一些读书笔记,可我觉得我所收获到的远不只这些。首先,有规律的工作时间,让我在寒假依然能有正常的作息时间,而不是一味的睡懒觉。其次,家居的一些小常识也帮助我养成了更健康的生活习惯。再者,让我更清醒的认识到了自己在面对就业这一方面还欠缺哪些东西,以便我能在今后的学习生活中做到有的放矢的去弥补。)

我短暂的实践生活就这样结束了,除了收获以外留下的是更多的思考……

第一次参加社会实践,让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门,走向社会,接触社会,了解社会,投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放,向工农群众学习,培养锻炼才干的好渠道;是提升思想,修身养性,树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动,有助于我们在校大学生更新观念,吸收新的思想与知识。这次的社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,而这些东西将让我终生受用。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,进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,既能让我们的人生价值得到体现,更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来,一日难再晨,及时宜自勉,岁月不待人。”希望以后还有这样的机会,让我从实践中得到锻炼。

鞋店打工实践报告篇四

8月2日□xxxx光年实践队再次出发！在经历xxxx月整个月的线上问卷采集后，此次实践任务是线下问卷发放部分——实践队在炎炎酷xxxx下开始走街串巷的问卷分发工程。

经过前一晚的缜密思考，队员们决定把头一站设在xxxx街上香火极旺的xxxx——人流满满已不见怪，实践效果想必甚佳。早晨9时许，5名实践队员准时在xxxx碰面，分拨已毕，繁琐的问卷填写与采访工作拉开序幕□xxxx站人流量之大，与实践队员之前的设想较为一致。该站显著特点是问卷分发与采访人数多，人群变更频率快，人群年龄结构多样化，因而实践成果较为理想。开门红，心欢喜，足足在此站呆了1小时之久。

第二站定为离xxxx较近的棋盘园站，奈何较为冷清，只得简单穿过。细细寻思着便来到了温陵南路上的第三站——海关大楼站，到达此站后，实践队员们兴致突高，实践成果便也逐渐凸显。此站问卷采访的对象年龄构成均较为年轻化，其中较大收获是该站等车者对于公交软件的使用频率较高，也就公交软件的精准度问题与实践队员们进行了一系列探讨，着实给予队员们不少关于公交软件未来发展的些许启发。早晨的最后一站是新车站，毋庸置疑——人流量大、人群职业组成多样化，为早晨的问卷实地走访画上了较为满意的句号。

四个站点，奔走三小时，收获了大量有效问卷，进展颇丰，着实欣慰。临近12时，5位实践队员在大洋百货麦当劳整理与简要分析问卷，对整个早上的问卷采访做了一定的问题反思与经验总结，也简要确定和梳理了下午的行程与路线。根据之前几次实地调研的经验，实践队员们讨论决定下午在丰泽街一带分发问卷。下午三点半左右，实践队队员开始下半场的工作。

下午的问卷分发从候车人员较多的人民保险站开始。此站较

多乘客前往市区九一街、温陵北路方向，对于我们的访问，近九成的乘客都表示出了极大的配合。在问卷的填写过程中，也有不少乘客指出了问卷所及范围外对泉州公交的一些看法，如有两位老阿姨表示从此站坐不到在九一街口左拐往南方向的公交，“到不了我们要去的一些地方（还要换乘），很不方便”。

人民保险站的乘客渐渐上了车，搜集到不少问卷后，实践队兵分两路，分别向东前往冠亚城市花园（公交大厦）站和向西前往泰和兴业站。东路进展顺利，由于冠亚城市花园站是坪山隧道西侧第一个站点，同时也是公交大厦枢纽站出发车辆的第一站，有不少乘客在此换乘候车，给实践队的调查以极大便利。不多久，队员们就搜集到了一叠填好的问卷。而西路前往泰和兴业站的队员就不太顺利，由于此站附近为金融街，双休日人流量小，站台上候车人寥寥无几。队员们及时转变思路，前往临近田安路的青少年宫站调研，结果立竿见影，据说除了站台上的家长学生，连附近店铺的店员都填写了问卷。

实践队下午的最后一站在丰泽街最西一站的儿童医院站。经过一个早上和半个下午的实践，大家早已身经百战，“被拒”的情况已是微乎其微。加之伴随了一天的好运气（填制问卷者等的车常常过一会才到）以及队员们的机智（在车辆渐近之时及时暂停调查，以免乘客赶车造成问卷烂尾），一份份有效问卷不断收入囊中。在夕阳夕照下，我们结束了一天的辛苦调研。

乘客们在填写我们问卷的同时，也对我们的实践活动表现出不小的兴趣，对我们服务泉州公交事业发展，服务家乡建设的愿望表示赞许。无论是刚要外出打球的高中生，还是练琴回家的小学生，或是出门散心的老爷爷，抑或享受假日的上班族，都成为了我们问卷的填写人。鉴于有的老人不识字，队员们逐题介绍解释，并代填下受访者的意见，使得我们的问卷涉及方面更加广泛。结束后清点发现，这一天下来我们

得到了120多份有效问卷，极大的丰富了我们的数据量，有利于我们关于泉州公交发展现状进一步的调研和总结。

鞋店打工实践报告篇五

时光荏苒，时光荏苒，大学生活已经过去了一半，但在我自己的意识里似乎只是一个不经意的瞬间。

回顾过去，我不禁感到紧张，所以我发现我不能像这个假期前一样什么也不做，我必须做点什么。同时，经过十几年的知识积累和两年多的专业知识学习，我确实需要一个平台来测试我的实际水平，既能总结过去，又能为未来的发展方向找到一些支撑。

于是就在期末考试刚结束的7月5日，放假的第一天，我来到黄冈《鄂东晚报》参加实习。俗话说，理论指导实践，实践升华理论。在实践的过程中，一方面可以用自己的专业知识指导实际的新闻采写，而真刀实枪的实践也可以检验自己的专业水平，升华和丰富自己的理论知识。实习成了我假期的重头戏。

来报社的时候，我被分配跟着《鄂东晚报》采访中心副主任熊清平。后来熊老师又带了一个实习生——一个华科的女生，我们自然成了搭档。和其他实习生的经历一样，我被要求在第一两天看报纸出版的报纸。我发现我不再像以前那样把它们视为不可避免的负担。通过读报，熟悉了《鄂东晚报》一贯的办报风格，了解了报纸关注的新闻类型，掌握了报纸的基本排版规则、新闻稿件的构成等诸多信息。在我以后的实践中，我证明了这项工作是非常必要的，提高了我的写作水平。

在接下来的实习日子里，熊老师给我们布置了一个关于黄州各小区物业管理调查的课题。收集和撰写这份手稿的过程成了我在实践中最难忘的经历，这份手稿也成了我在实践中撰

写的众多手稿之一。

实践中的那几天黄冈挺热的，每天35多度。为了做好面试，我和搭档经常大汗淋漓。花了四五天深入黄州各社区采访第一手资料。我们走遍了七八个区，包括东坡、东门、八一、迪达、安珠，几乎走遍了黄州市的所有街道。

因为我们之前没有太多的实际采访经验，进入各个小区采访的时候真的是陌生人，更难的是很多被采访者根本不配合我们的记者，要么“不知道”，要么无视他们，我们都失去了一段时间采访的勇气，但是那些渴望改变物业管理混乱局面，安居乐业的小区居民热切的目光，给了我们一次又一次继续工作的勇气。

自古以来英雄们吃了很多苦。这份手稿真的很容易做到三遍。采访结束后，我梳理了一下资料，在网上借了资料，查阅了相关书籍，整理了稿件，送给《鄂东晚报》房地产周刊谢先生审阅。严谢老师总是发现很多缺点，我就拿回来反复修改，实在舍不得。不过好消息是稿件错误越来越少，稿件越来越深，越来越专业。黄天还清，终于一份高质量的稿件出现在报纸上。

从那以后，我参加并在报纸上写了一些稿子，比如民工受伤、未成年人进网吧、区工商局表彰大会、夏季饮料消费调查(具体数字没有统计，没有留下论文)，极大地锻炼了自己的能力。

7月5号到8月4号，在鄂东晚报呆了一个月，受益匪浅。除了相应的专业知识的训练和提高，我觉得最珍贵的是在报纸上认识了很多优秀的老师和志同道合的朋友。我们几个实习期的同学从报社的准记者那里学到了很多课本上没有的东西，我们一起玩的很好，彼此结下了深厚的友谊。

实习结束后，我回到了青岛的老家。在家总是很无聊。我没有什么想做的，也没有什么需要做的。每天在家除了吃饭看

电视，偶尔出去上网，但不经常，因为父母在身边，不能太堕落。假装是个好孩子还是有必要的。

就这样，我在家摔了20天之后，提前一周回到学校。原计划是利用这段时间好好看看电脑，因为9月份开学的时候是全国计算机二级及格考试。其实只是心里的一个问题。我真的不希望80块钱的报名费浪费掉(私底下国家要80块钱的报名费太黑了)。

最后电脑复习也没真正下功夫，还是玩多学少。大家刚来，两个月没见。花了大部分时间聚在一起，吃饭，上网。没办法，只好破釜沉舟，最后一站。至于相处，只能听天由命了。毕竟谋事在人，成事在天。

总的来说，暑假xx是一个有意义的假期，我过着紧张而充实的生活。

现在，随着假期的结束，新学期又开始了，我又收拾好行囊，踏上了新的征程。有准备会让人心情舒畅，没有准备会让人心情舒畅。

作为一名未来的记者，我永远记得“铁肩扛德，妙手写字”的人生信条。新华社原社长郭有句名言：“有千万家产，有坏名声和忠奸，有是非曲直，有人命关天”。所以，作为一名合格的人民记者，我不仅要学好专业知识，还要加强政治修养、知识修养和思维修养，不断学习和提高，永不满足和懈怠。

提高把握全局的能力，保持旺盛的激情，培养淡泊名利的心态，锻炼得心应手的文笔。

路已经铺在我脚下，我唯一要做的，就是坚持走自己坚定的方向，不管是花还是刺，永不停步，永不回头。

前方的世界是美好的。我相信明天会更好。

鞋店打工实践报告篇六

主要代理的品牌有：华硕、宏基、联想、戴尔[hp]等国内外电脑品牌，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是三天，地点在广埠屯电脑商城，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售华硕电脑，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。

（二）正式上班阶段：

和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，收货部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第

一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一直19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一直不是很理想，总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应该很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心情也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一起收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。八月份的销量在九号的时候有了一次突破，达到了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从华硕促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，非常感谢广埠屯电脑商城给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的商城员工和促销员。

鞋店打工实践报告篇七

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。

第一篇 可怜天下父母心

我的学生叫xx第一次到他家做客,他正在书房里生闷气(因为他开始不同意请家教)马叔和阿姨热情地招待了我,与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从xx的性格爱好谈到他的学业特长。因此,第次了解xx不是通过与他的直接接触,而是通过与他父母的交谈。在交谈中,我了解到以下情况“xx有厌学情绪,懒于学习,贪于玩乐。”由于上述诸多原因,他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望,希望他能够考上重点中学,将来到大学去深造。而他现在的学习情况,让他的父母感到很灰心很失望。

在交谈中,我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望和恨铁不成钢的急切心情,父母对子女的那种期望是挚热的、无私的。他们看的很远,看到了子女的未来;他们做得很无私,甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情义深深打动,同时感到肩上的担子很重。他,对于没有任何家教经验的我来说,毕竟是一个“挑战”。

第二篇 他,就是我的学生,一块尚未雕琢的顽石

他,叫xx又高又瘦的个子,高高的鼻梁上架着一副学士眼镜。稚气未干的娃娃脸上,总是挂着一丝难以褪去的疲倦。这是他给我的第一印象。

家教的第一天,我给他讲解了期末试卷。试卷上的字迹很潦

草，不论是英文还是汉文。由字知人，我想他在学习上一一定很随意，对自己要求不严格。在讲解试卷的过程中，我发现他听讲时显得很疲倦，不时地打呵欠。如此的听讲状态，其效果可想而知。我也开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。

第二天，我给他上了一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么。不时地点头表示同意。此后，我也经常给他上类似的课程，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。我为之而感到欣喜万分。

每天上午工作两个多小时，中间有一段休息的时间。休息时，他不会与我主动谈些事情，因为他的性格很内向。他很爱看报纸和杂志。休息时，他总要找一些报纸来翻阅，去寻找他感兴趣的东西(尤其是足球新闻)。偶尔也会在客厅里，将一个足球踢来踢去。他说，足球是他的至爱，由此也结交了好多朋友。

看来，看报和踢足球是他很感兴趣的事情，也许是因为这两者不会耗费太多的脑细胞。面对大量的习题和枯燥的课文，我想谁也不会产生浓厚的兴趣。在我看来，看报或踢足球事实上是消耗时间的一种方式，是为逃避学习而采取的一种方式。逃避学习，本身就是怕吃苦的体现。后来，他的母亲告诉我□xx的确很懒惰，不愿吃苦。从此，我便碰到了一个问题：如何让他克服懒惰。因为我清楚的知道：他的懒惰是从小养成的，学习懒散已是他的“家常便饭”，在短时间内让他克服懒惰是不可能的。因此，我在以后的讲课中，对他的要求渐渐严格起来，并经常给他讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大。这是可以理解的。

鞋店打工实践报告篇八

或许只有千篇一律关于时间流逝的开头才能表达此刻工作已

接近尾声的感慨，从刚开始分配任务的无从下手到现在每天工作的井然有序，从刚开始面对别人疑问的手足无措到现在面对质疑的对答如流，从刚开始对天气的各种谩骂到现在风雨无阻，从刚开始对不配合群众在心里的各种恼怒到现在微笑面对在心的理解，从刚开始的组员陌生的零交流到现在打成一片的熟络。这等等变化无疑是我们这些天最大的收获。

我们小组在刚开始的摸索阶段上午一般我们会对住宅区进行走访调查，下午会对沿街商铺进行调查。傍晚小组成员会在家周边通过熟人走访，效率较高。采用此方法因为早晨商户较忙，下午住宅区一般都在午觉或者娱乐，无法正常进行调查，所以我们采用上述办法。再以后的走访过程中摸索到其他方法，傍晚周边的住宅区会坐在一起聊天乘凉，此刻的工作效率普遍较高，我们就推迟了走访时间提高工作效率。在此要感谢我们所走访居委会的领导给予的帮忙。

在走访过程中必然会遇到一些困难，居民怀疑我们的身份不予以配合，或者居民无法理解调查目的，又或者居民认为调查内容过于隐私，拒绝调查。此时我们便会给予耐心的解释，解释我们的意图，争取可以得到配合。如果实在无法说通，我们只能微笑着说声谢谢说声打扰结束我们此次的走访。虽然被居民拒绝的时候有点懊恼有点失望，但是可以理解他们对自己隐私的一种保护。毕竟我们不是政府的普查，群众当然可以质疑我们的身份不配合我们的工作，这样想便可以对付所谓的困难付之一笑。

还记得在刚工作五天的时候被要求写过一篇工作小结，要求在里面写进本小组的工作方法以及在工作中遇到的困难。当时的感觉简直这项工作就是困难重重难以开展，我分条列点的写了好多困难，想想现在轻车熟路的应对质疑感慨还好当时没有放弃一路坚持到这里，我们总归还是克服了那些我们所惧怕的困难，在此之中领悟到一个道理，没有什么克服不了困难，在于自己有没有努力的去面对去克服它。

报名初的激动，工作初的迷茫，工作中的失望以及工作后的收获，这一直以来的心路历程现在想想真是这个暑假最大的收获。我想无论以后我们在哪工作，这都将是我们的宝贵经验。这次实践对于即将升入大四学习即将毕业的我来说，无疑更宝贵更值得珍惜。