

# 2023年青马社会实践报告(大全8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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 青马社会实践报告篇一

专业：信息管理与信息系统

姓名：\_\_\_\_\_

实践单位□xx毛织服装有限公司

实践时间□ xx年01月20日 至 xx 年02月15日 共25 天

一、实践目的：通过参与生产部门相关的工作，一方面可以掌握服装制作工艺。另一方面了解服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固，深化服装知识，即熟悉了服装生产运作，提高动手能力，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。我寒假实践单位是xx实验区xx毛织服装有限公司，专业生产各种各样毛织服装，包装产品的企业。公司拥有生产、办公场地百余平方米及国际先进流水生产设备。

二、实践内容：这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里实习内容和过程。

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做

好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。

因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

我也做了几天拉布工作。我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。拉完布后，铺上排料图，开始剪裁。最后把裁片送到车缝车间。

三、实践结果：我发现xx毛织服装有限公司在管理方面存在一些问题，虽然我不是工商管理专业学生。就像样品部的工作简单，是见眼就会做的工作。但该公司却安排了多余的工

人，浪费了人力物力。所以我认为公司应认真做好工作人员分配，充分利用人力物力。还有该公司的工资制度是按时计的，不能提高工人的积极性。所以我认为公司应实行按件计工资，这样就可以提高工作人员的积极性，为公司创造更多财富。

四、实践总结或体会：我在实践中成长的更加成熟了，无论在心理还是思想上。通过这次实践，我更加了解了服装生产运作和管理。同时结识了很多同事朋友，他们让我更深刻了解社会，他们拓宽我的视野，增强了我的沟通能力和表达能力。我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识得学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车间工人，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手？机会总是为有准备的人留着。我也清楚自己的能力知道以后努力方向。

## 青马社会实践报告篇二

大学生暑期社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。为帮助、引导青年学生投身社会，主动进行实践，丰富广大青年的暑期生活，充分发挥大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为xx发展作贡献。本着这一目的，我院根据校团委提出的“三下乡”社会实践活动安排，结合自身实际深入地开展了20xx年大学生暑期社会实践活动。现将工作总结如下：

我院始终把社会实践作为素质教育和大学生实践能力培养的重要部分来抓。按照校团委的要求，我院团委认真研究，领会精神，精心策划，确定了本次实践活动的方案。并积极动

员、组织广大青年学生投身到社会实践活动中去。在放假前，特召开了各班级班主任和团支书会议，强调暑期社会实践。因为本次社会实践与以往不同，本次落脚点就是让学生真正深入到企事业单位、个体、私营、农村等进行最段为期一周的工作，因此，为充分调动广大学生投身暑期社会实践的积极性，我们从6月底开始，就利用班团活动，寝室橱窗，海报等形式对今年暑期实践活动进行了详实、细致的宣传与安排。从号召广大同学投身暑期社会实践到集中组队报名流程，再到主题和主要内容、社会实践过程中的安全注意事项、社会实践报告的书写方法、今年暑期社会实践的总结评比办法，再到大学生参加社会实践的重要意义、往年暑期社会实践所取得的成绩都向各团支部做了具体说明，起到了很好的效果。使暑期社会实践的组织更加有序，思路更加清晰，确保了我院今年暑期社会实践工作的全面开展。

今年是我院迎接国家xx教学工作水平评估的关键一年，在这样的形势下，动员组织广大学生开展社会实践活动，对于引导学生培养和提升实践能力和创新精神，以及弘扬和培育民族精神，促进和谐社会建设，树立科院大学生良好形象，并进而为我校的建设和发展做出贡献，具有重要意义。为此，我院今年继续以大学生素质拓展为核心，以“服务社会，完善自身”为宗旨，以“经风雨，见世面，受教育，长才干，作贡献”为目的，以“实践促成才，青春创和谐”为主题，积极动员、鼓励、组织全院广大学生投身社会实践，以“面向农村、面向基层、面向科研课题”为方向，引导青年学生与祖国共奋进，与时代同发展。把爱国热情和成长成才的强烈愿望转化为学习进步的实际行动，在实践中认识国情，提高素质。

1、点、面结合，灵活多样。不论是各实践团队还是个人，他们围绕今年的暑期社会实践主题采取了灵活多样的方式，形成全面细致的整体实践成果。

2、内容丰富，覆盖面广，形式多样。今年我校学生参加社会

实践活动涉及工业、农业、商业的各个行业领域。有深入厂矿进行生产实习的，有深入偏远山区进行科技文化援助的，也有到农村进行科教、医疗卫生宣传的。有进行社会调查的，有开展文化服务的，也有开展技术服务的，涵盖了社会的方方面面。另外，各专业学生并不仅仅局限于在所学学科范围内进行社会实践，而是做了许多探索性的尝试，思路更加开阔。学电子信息专业的学生有从事市场营销调研的，也有到工厂学本领练技术的，也有为企事业单位开发软件管理系统的，丰富了大学生专业知识以外的其它行业的技术本领。

20xx年的暑期社会实践工作，同学们都能以认真负责的态度，扎实、持久地开展实践，在深入了解社会的过程中，进行有深度的探究，获得可贵的一手资料。通过缜密的组织、认真扎实的开展实践，使社会实践活动实现了预期目的，取得了良好的效果。

1、通过参与社会实践活动，使广大同学对党的各项方针、政策有了更加深入的理解。在实践过程中，同学们通过读书、阅读报刊、走访、座谈、听报告等方式，结合对党的各项路线、方针、政策及理论著作的学习，对党的各项方针、政策的时代背景、实践基础、科学内涵、精神实质的认识更加深入。

2、通过参加社会实践活动，增强了广大同学的民族自豪感，坚定了他们的爱国主义理想信念。通过深入社会，了解社会，了解我们民族发展的历史，了解自力更生、艰苦创业的奋斗历程，使同学们的爱国主义热情高涨，为祖国腾飞而奋发读书的理想更加明确，增强了建设祖国，为社会做贡献的历史使命感和责任感。

3、通过实践活动，使青年大学生的`人生观和价值观得到了体现，树立了青年一代大学生的良好形象。不管去的是偏远的山区，还是繁华的都市，大学生们不怕苦、不怕累、全心全意为人民服务的工作态度给实践单位及更多的干部、群众

留下了良好的印象。他们通过认真投入工作，用自己的一举一动展现了自身的素质，很好的体现了一名青年大学生的价值。

4、实践活动的开展培养了大学生独立处世的能力。大学生在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对他们都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。

今年的暑期社会实践活动已经基本结束了。在此次社会实践过程中，我院大学生能够围绕主题，扎实开展工作，深入实践，锻炼了能力，展现了大学生的青春风采，达到了社会实践的目的。为总结经验，巩固和深化社会实践成果，我们将继续对此次社会实践活动进行深入细致的总结，加强社会实践经验的相互交流，共同探索社会实践的开展方式、方法。

### 青马社会实践报告篇三

当一学期紧急的高校生活即将走向尾声，高校生暑假打工热潮便悄然席卷了整个.。当然，我们学校也不例外。很多同学都开头谋划着自己的暑假生活，有的选择回家，有的选择旅游，有的选择访亲，而更多的同学选择了暑假打工。每一个意气风发、热血沸腾的高校青年都渴望走出安静安逸的校内，摆脱乏味无聊的生活，踏入.，找一份工作，靠自己的双手和才智，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到.对自己价值的确定。

作为一个渴望工作、渴望转变、渴望胜利的大一同学，我也欣然地加入了这股势不行挡的打工洪流中。我打工的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的，熬炼自己的力量，开阔视野，增长见识和阅历，猎取珍贵的工作阅历，为自己毕业以后正式工作奠定基础，供应学问和阅历。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。由于每个人都有力量赚

钱，但并不是每个人都有丰富的工作阅历和. 阅历，而阅历的富与贫都在很大程度上打算了个人工作力量的凹凸。阅历，往往是我们高校生所最缺乏的东西！

当打算去工作以后，我便和一个关系亲密的高中同学（现郑州师院政治系大二同学）一起踏上了开往上海这座国际大都市的火车。我们此次的目的地是上海市外高桥保税区。

360号的金府大酒店（现更名为欣源大酒店）工作。我们也是由她介绍进入了该酒店工作，成为了一名服务员。7月5日，我们在欣源酒店开头正式上班，至8月31日工作结束，工作了近两个月。

对于涉世较浅、缺乏阅历的我来说，工作初期显得非常吃力和窘迫。由于缺乏肯定的服务阅历和学问，由此初次工作时显得特别紧急，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四、服务流程紊乱等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个熬炼自己、猎取阅历的机遇。我没有由于自己种种不好的表现而倍感失落和懊丧，而是更专心地向老服务员和主管学习，向他（她）们请教阅历，并且跟从他（她）们仔细学习席间服务，听其言、观其行，不放过任何一个微小的动作，一遍遍识记一整套的服务流程，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到爱护。经过半个月的勤奋努力和同事、主管的指导，我基本上熟识和把握了有关餐饮服务的各方面学问，并能很好地作用到服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和服务质量，由此也得到了客人的确定和领导们的夸奖。我也很兴奋，为自己精彩的表现和领导的褒扬而感到满足。然而，与这些相比，我认为自己所获得的阅历和熟悉要更有意义和价值。这不仅仅是一次简洁. 实践，更是一次学问和力量的超越。它让我看到了力量和阅历的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力！

虽然仅仅是短短两个月的工作实践，虽然并没有获得丰厚的物质回报。但是，我认为它给我带来的阅历和熟悉，以及力

量的提升却比所谓的物质酬劳要重要且有意义的多。总结两个月来的工作表现和工作熟悉，我得到了以下几个方面的成果：

1、熟识了餐饮服务的各方面学问，开拓了眼界，增长了见识。

作为一名服务员，想要做好服务工作，让客人满足，就必需熟知与餐饮服务有关的学问。在欣源酒店工作的这短短的两个多月里，我学到了许多东西。例如，懂得了如何铺台摆位、如何倒茶倒酒、如何上菜分汤等等。作为服务员，还要. 各种菜品的名称、价格、材料、做法以及口味等等；要. 茶和酒水的名称、价格等等；要识记各种海鲜的名称、重量、做法等等。只有识记这些繁琐的东西，才能向客人更好、更清楚地推销介绍酒店的饭菜茶酒。由此，我也了解了许多与餐饮和服务有关的学问，也丰富了阅历。

2、了解并把握了餐桌礼仪、交际用语，懂得了如何以“礼”服人。

在酒店工作的这段日子里，在与领导和同事的学习和沟通中，我了解和把握了许多餐桌礼仪以及基本的文明用语，懂得了如何更好的以礼服务于客人。我认为，这些远远要比我从高校《商务礼仪》的书本中所学到的学问更广泛、更有用、更有价值。书本上的学问和理论过于干瘪、平淡且毫无生动趣味性，所以学习和记忆起来不深刻，总是简单遗忘和记混。然而，在酒店工作中，常常可以向领导和有阅历的同事学习许多与餐饮服务有关的礼仪，可以近距离地观看他们与客人沟通沟通时的行为动作，可以向他们请教在各种不同场合和情景下所要运用到的礼仪和用语。在仿照和学习中学会记忆和运用学问，在行动中发觉问题并予以更正，且更好的弥补不足，增长见识。例如，在欢迎客人时要说：“欢迎完临，中午/晚上好！”

客人进入包房时要主动开门，要说：“您请进，您请坐。”



在客人坐下时，要询问人数，然后拿出菜谱和酒水单请客人点菜点酒。在倒茶酒水时要遵守“茶七饭八酒九”的原则，即茶水、饮料七分满，饭八分满，酒水九分满（红酒用红酒杯盛，三分之一满）。添茶倒酒时都要从主人位的右手边（即主宾位）开头，并按顺时针方向依次添茶倒酒。换烟缸、骨碟等其他餐具时均从主宾位开头。上菜时要先给客人打招呼，说：“打搅一下（或请当心），帮您上菜。”上菜时尽量不要从老人和小孩旁边上，以免不当心烫到或遇到客人。上菜时一般从副主人位的左边或右边上起，还要留意不要在客人头顶上方上菜，以免失礼。换烟缸时（一般超过3支烟头），要先用一个洁净的烟缸掩盖在原来脏的烟缸上，然后轻轻撤下，再将洁净的放上，这样以免原来的烟缸中的烟灰飘散到菜里。上锅仔一类的菜和汤时要在火锅下面垫上骨碟（俗称垫碟），以免烫坏玻璃转盘。火锅的火口朝内（朝向转心），以免炙烤到客人。上日式刺身时要跟芥末料，且每人一位。刺身下面要垫口布（一般为饭店桌面骨碟上面叠放的口杯花），以防刺身里的冰溶化弄湿桌面和客人的餐具……餐桌礼仪条目繁多，且过于涉及宽泛，至于详情更是复杂，不能一一详谈，只能列举一二。

## 青马社会实践报告篇四

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要

改进提高。

在这短短的二十天里,虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少,销售成绩也不是很好,但却也收获颇丰,感触良多:

首先,只有付出才会有回报。由于上学的原因,我大部分时间都呆在学校里,没有任何销售经验,在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说"不当家不知柴米贵",以前听人家说销售怎么怎么难,自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候,才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识,在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半,磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售,我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外,晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟,这样几天下来尽管很累,但总算摸到了一些门道,在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次,对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧:

一,良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业,我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,顾客就是上帝良好的服务态度是必须的,要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触,在实践的初期我就就是因为态度不够好,服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天,我就遇到了一位顾客,我把店里的所有品牌逐一给他介绍,在介绍的过程中,他一直频频点头,我心里暗自高兴,原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了,那顾客只

说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

## 二. 高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

### 1、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

### 2、展示产品的技巧

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

### 3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

## 青马社会实践报告篇五

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

### 4、把握成交的控制

(1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成

交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

### 三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

共2页，当前第2页12

## 青马社会实践报告篇六

为了拓展自身的知识面，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地走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们大学生必须踏进社会。

\_\_月\_\_日，我走进了\_\_市\_\_公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。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，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，中国的经济越与外面接轨，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。

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上的认真消化，有平时课后作补充，会具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

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。在很久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。在与不同人的交流当中，你会发现每个人身上都有优点值得你学习。陈主管教会我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存：“中文专业投笔从‘融’，外文专业西游取‘金’，历史专业谈‘股’论‘金’，医学专业精益求精‘金’。”人事部经理告诉我：“出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。”

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。

最后，我用五句话把这次实习的经验总结出来：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多地学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

第五是要有职业道德，在一个公司里面做事，要对自己的工作负责，对公司的商业秘密进行保密。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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得更多，使自己在踏入社会之前就已体会社会更多方面。

## 青马社会实践报告篇七

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程当中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难



多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程当中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交

易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程当中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程当中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益。

## 青马社会实践报告篇八

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程

就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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。

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靠实践的经验与锻炼。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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有

了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的. 岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。