

# 最新社会实践报告 寒假社会实践报告(通用8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？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 社会实践报告篇一

劳动是中华民族优良传统美德，我们作为21世纪大学生，有着较高的文化素质，应当进取参加劳动。以辛勤劳动为荣，以服务人民为荣。张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”劳动改造人。经过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。我想应当是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。慢慢的长大了，改变自己。

劳动中，我明白了许多自我的不足之处。平时，在家的時候爸爸妈妈都把我们当宝一样的伺候，这次我们算是亲身实践了，并且我们都努力的去做了。我们做了将近半天的活，包括拖地、扫地、擦窗等。最终当事情全部完成的时候，我们松了一口气，嘴角露出一丝笑意。刚开始劳动是有点累，但很高兴，有种成就感。就像一群人坐在一齐吃着你做的菜，心里会很幸福高兴。

我感触深的是万事都不是那么容易的，仅有自我不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自我的不足。工作也一样“一分耕耘，一分收获。”

仅有自我体验了才会明白。自我付出了多少，就得到多少回报。仅有认真做了，才能有所得。认真学习了，会有好成绩；

认真工作了，会有成果。经过自我的努力付出，不管结果如何，那个过程自我肯定是受益的。这次劳动并不是很难，想想父母每一天都要工作，辛苦挣钱供我们读书，而我们只要坐在教室里学习，没有负担，我们没有理由不认真学习。我们应当珍惜眼前的生活，想到父母小时候连吃都吃不饱，更别说读书，比起父母来，我们幸福多了。或许赚钱这么辛苦，甚至比这样更辛苦。一想到父母，我真的觉得好愧疚。所以，我在心底暗暗的下决心，以后必须要让父母过上幸福欢乐的日子。让父母以我为骄傲。从这次劳动中，我还明白了我们应当尊重和珍惜他人的劳动成果。这样的一次劳动对我的身心都起到了进取的作用，我想不管以后从事什么样的工作都得认真负责，以主人翁的态度来对待，这样所得到的和所收获的经验 and 价值是值得学习和珍藏一辈子的。

经过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自我的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我经过自我的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自我是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。

想起来，还是觉得自我此刻还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自我该做的事。社区实践活动提高了我们的社会实践本事。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会职责感和社会适应本事。在竞争如此激烈的今日，对于我们这些出生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今

日，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于此刻的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。原本以为自我已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才明白原先自我要学的东西还有很多，以后自我要走的路还很长，不能只安于现状，必须要奋勇直前。

人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。必须要相信自己，因为我总是对自我说“勇敢点，挫折怕什么，风雨过后必须会有彩虹的”。

于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自我在成长中的困难，坚定不移地朝着自我奋斗的目标前进。我相信，自我的明天将会更加完美！

## 社会实践报告篇二

20xx年x月x日x日、我终于在刚绕xx超市找到一份寒假促销工作。经过近半个月的实践工作，作为大学生的我们得到了锻炼，了解了超市的基本管理与运作，学到了课本之外的知识，增长了见识，我们也用辛勤的劳动为xx超市贡献自己的一份薄力，应该说这次实践活动对我们有着不同寻常的意义。

xx购物广场有限公司是由xx集团股份有限公司□xx投资集团有限公司投资兴建的现代化大型购物中心。公司位于xx中心城市xx市xx区最繁华的商业中心，占地xx亩，注册资本xxx万元，现营业面积xx多平米，经营品种十万多个，现有员工xxx余人，主要经营大型超市、化妆珠宝、服装鞋帽、运动皮具、儿童家居、家用电器、餐饮及服务项目等。目前在xx设立分公司，是xx迄今为止商品档次，环境雅，设施最先进的“超市+百货”业态的综合性商场，为广大消费者提供“一站终点式”服务。

1、工作安排□xx超市里分为促销小组，分发了实习工作证。我被分配到散xx系列负责促销工作。

2、工作流程。早班是从晨会开始，由部门主管负责召开，总结前一天工作存在的问题，安排今天工作的任务，会议介绍后，部门各个组长分别召开本组会议，所涉及的问题更加的具体。最后在全体员工“执行制度从我做起。微笑在我们脸上，优质服务永记心中”的口号中结束晨会。

在一天的工作中，要不断的对货架进行巡查，发现有缺货的要及时的补上，补货的时候要本着“先进先出的原则”就是生产日期较早的摆放在显眼处，较晚的尽量往货架里面摆放，这样才能使方便面供应处于动态流动的过程中，不至于商品造成过期的现象。由于上午的客流量不是很大，在补货和导购的同时，还要不断的去查验库存，核实缺货商品然后打印订单，货到时还要负责接货。

晚上客流量较大，人流高峰期在xx□这时方便面的更新循环速度加快，需要不断地进行补货，同时向顾客介绍最新的方便面品种，回答顾客的各种疑问。到xx超市营业时间结束，要开始送宾工作，整理一天的工作记录，查漏补缺，为明天的工作打好基础。

1、到xx超市实践是对我们大学生踏入社会之前的锻炼，我们在工作中接触到现实社会中的酸甜苦辣，在实践过程中我们平均每天要站x小时进行促销工作，吃尽苦头，但这本身并不是一件坏事，出身在这个时代的大学生衣食无忧，可能亲身体会不到现实社会竞争的残酷和生活的压力，确实要亲身接触社会对自身进行历练，“吃到苦中苦，方为人上人”是每个人都明白的道理，也许未来吃的苦可能会比现在多得多。了解到这些就应该明白自己今后应如何发展，而不是在某个偏僻的角落里就那样毫无意义的了却一生。

## 2、对超市文化的感受

首先是一种浓浓的粉脂气息，超市女性员工的比例占到90%以上，我相信全国大多数超市员工也会是这种比例。然后就是超市严格、规范的管理制度，在工作中经常会有现场科的检查员工工作情况，并记录在案，对在工作中违反规定的行为予以严格的处罚。并且超市的安全防范意识十分的强，上到超市经理下到普通员工都经过相关培训，超市还不定期的对员工安全知识的掌握进行抽查，不合格的员工还要在晨会予以点名批评，严重的予以辞退。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。我非常感谢xx超市能给我这次实践的机会。

## 社会实践报告篇三

转眼之间，一个月的寒假已经接近尾声了。还记得在二十几天前，我们还在忙于买回家的车票，归心似箭地应付了最后的几场考试。而现在，我们又快要整装行李准备去学校了。感觉这一切都过得特别快，仿佛一切都发生在昨天一样。

虽然这个寒假的时间不是很长，加上中间又是春节，但我觉得这个寒假还是挺充实的。且不说节日里走亲访友是多么的快乐，节前的实践活动就已经让我收获颇多。

这次寒假实践说特殊但也不特殊，特殊是因为我是第一次以大学生假期实践活动进行的；说不特殊，是因为这次时间所做的是我以前常做过的。

从放假到家那一刻起，我的假期就没有计划。其实在放假之前，我本想在外找一份临时工做一下，但到家之后，我又与好几个同学约好出来小聚一下，却又没定好时间，因为好几

个月没见到高中的老同学了，我也很想见到大家，所以这些聚会我不想错过。也因为这些，我也取消了找临时工做的计划。元月21号，和同学们都聚过之后，我又回到了永州冷水滩（我家乡是在永州祁阳，爸妈在永州冷水滩做事，今年决定在冷水滩过年）。这时离过年也不是很久了，我就没打算找事做了。但有些事我还是可以做的：爸妈因为工作，在冷水滩水果批发市场附近租了一间小房子，爸是踩三轮车拉货的，每天就是在这水果批发市场给别人送货挣钱，妈在这里卸车，就是将远地运来的水果从车上搬下来，在叠放到货主门面。这些都是纯体力活。而我就是和我妈做一样的，每天在这里跟着我妈在这里卸车，在付出体力的同时，还可以增加一点收入，能做就做吧。

卸车，通俗一点的说法就是当搬运工，干这类活需要有良好的体质，有再多的知识和技术也都是没用的。我选择做这活也是有原因的。其实，从我上初二开始，每年寒暑假我都跟着我妈在这里卸车，都干了这么久了，这些苦我都尝过。再就是那时临近过年，水果市场生意火爆，每天有大量的水果从这里运进，往往在这时卸车的人手会不够。因为在这里我也干了很久了，很多水果老板也认识我，他们需要的就是要我们尽快尽早的将货卸下来，谁都不想将货积压在车上，所以他们都要我加入那卸车队伍。我也觉的能做就做，况且这个时候货多，有时一天坚持做下来会有近一百元的收入，这也是挺不错的。虽然我妈不是很想要我去做，她说放假应该要让我好好放松休息一下，但我如果想做我妈也是不会拒绝的。

在过年这一段时间卸车是最划算的。平时在这里卸水果都是大箱的二毛钱一件小箱的一毛钱一件，在过年时因为事多劳动力少，所以大箱的要三毛钱一件，小箱的一毛五分钱一件。而大箱的水果，像从广东运过来的西瓜、榴莲等一般都是五六十斤一件，小箱的货比较多，过年时主要有青枣、苹果之类的，也都是十几二十斤一件。我们要做的就是将一整车一整车的水果从车上分类分户搬到各水果商的店面，由于水果

都是要在白天卖的，所以，这些运货车都是在晚上到达，而我们这些活一般都是在晚上做的，如果多的话，在白天还是要继续做的，有时最多可连续做三天三夜。当然，如果我们实在没力气了做不下了，有些货就不去卸了。下面，我就来说一下我的卸车经历吧。

元月21号晚上，吃完晚饭之后，爸妈就早早休息了，我还在看电视，在十点半的时候，我听的水果批发那儿有货车倒车的声音了，就知道该得做事了。果然，一两分钟后，妈妈的手机响了，是一个叫贼骨子(真正姓名我也不知道，只听到别人都这么叫他)的水果商老板打来的，接到电话就知道是要下去干活了。这时妈也起床了，她也叫我去换一身比较旧或是箱子里堆放没穿了旧衣服。几分钟后一切都搞定了，我们出发了。

晚上10点50分的时候，我来到这停靠在市场中心的货车旁，老板和司机也在这儿闲聊，等着大家来开工。这车看上去好长好高好大，里面载的都是从长沙红星市场批发而来的水果，而这些水果多数是产自北方和西北方的，有苹果、梨子、哈密瓜等。每个晚上，在冷水滩这个批发市场会有三到四车从长沙买回来的水果，另外还会有一两辆从广东和广西回来的。这些水果再从这里批发出去，而到这里来批发的都是冷水滩这个城市的水果零售商，每年冷水滩的水果销售量从这里就能够得知。

到了11点的时候，其他几位卸车劳工也都到齐了，包括我在内也才九个人，其中五名是我妈这样的劳动妇女，各个都看起来比较困，有两个还在不停的打哈欠。贼骨子见大家都到齐了，就吆喝大家赶快做事，说等下店面对面的小媳妇(也是这儿的一水果批发老板，是男性，为何叫这名字我也不知道)家也会有一车。就这样，一个小群的劳动者在老板的大声督促下向着巨大的货车围去。

## 社会实践报告篇四

:这是我第一次体验社会实践。对于一个大学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气寒冷，风呼啸，但我还是毅然走上了社会实践的道路。我想通过个人的社会实践经验来更多的了解社会，在实践中增长自己的知识，培养自己的天赋和韧性，通过社会实践来发现自己的不足和差距。

在当今社会，就业问题似乎总是围绕着我们，成为一个没完没了的话题。招聘会上的大字海报总是写着有经验者优先。，但仍然在校园里，我们的学生会多少社会经验？为了扩大知识面，扩大与社会的联系，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，使自己毕业后能够真正进入社会，适应国内外经济形势的变化，处理好生活和工作中的各种问题，这个假期我开始了社会实践。实践就是把我们在学校里学到的理论知识运用到客观实际中去，让我们学到的理论知识变得有用。如果你只学不练，那么你学的等于零。理论要和实践相结合。另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段实习，我学到了一些在学校学不到的东西。因为环境不同，你遇到的人和事也不同，你从他们身上学到的东西自然也不同。我们应该学会从实践中学习，从学习中实践。

起初，我对自己的手工艺有很高的期望。经过多次失败的面试，我总结了失败的原因。主要有两个方面。一方面是他高人一等，自身素质还没有达到一定水平；另一方面，他没有给自己一个好的位置，也没有找到自己的位置。总结了以往失败的教训，把自己放在了一个很好的位置。社会实践不仅仅是为了有工作，提供食物，更是为了锻炼自己。于是我找了家餐厅。老板见我扎实有力，就让我做个菜路人。每天从九点到下午两点，再从下午四点到晚上八点半，时间虽然长了一点，但是很温暖很年轻，一点也不觉得累。我认为这是一种理解生活、感受生活、接触社会、了解未来的激励。虽然我主要是在餐厅传菜，但时不时也要做一些工作以外的事情，有时候也会做一些打扫卫生的工作。在学校，有的老师



可能会布置今天做什么，明天做什么，但是在这里，可能没人告诉你这些。你必须有意识地去，并且尽力而为，一份工作的效率会被别人以不同的方式评价。在学校，只有学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会努力工作，获得更多的回报。无论是学习还是工作，都有竞争。在比赛中，一定要不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力！做了几天，刚开始很不平衡。我以为我从小就看了那么多书，家里花了那么多钱培养我长大，现在只能端盘子，有点社交能力。当挑菜的徒弟有点失落，挑菜的工头是小学文化，还跟我说怎么办，真的心理不舒服。但是，人总要适应自己自下而上的环境。我不想一开始就做不到。不，我告诉自己一定要坚持。在自己的工作环境中让工作变得轻松。

在为期一个月的实习中，我总结了以下个人工作理念，以规范自己在工作中的言行：

1. 首先，搞好与领导和同事的关系。尽快熟悉自己的工作环境，对每一个客户微笑。
2. 我们所有的出发点都是为了客户，我们必须处处为客户着想。顾客是我们服务的上帝。
3. 注意自己的形象，衣着，言行，举止大方，文明得体，做一个服务商应该做的本质。
4. 上班前制定好今天的工作计划，熟练掌握餐厅的规章制度和章程，保证上班时的工作效率。
5. 按时上下班，坚决不迟到早退。
6. 不能接电话，不能做私事，不能聊天等。

7. 在处理突发事件时，为了餐厅和顾客的利益，说话要冷静理智，不要鲁莽行事，及时汇报。

8. 保证工作时间，服从领导安排，处处着眼大局，维护整体形象。

经过我的努力，我的假期工作悄悄地结束了。经过这次实践，我才真正体会到这一点。在工作中，在真正的社交中，客户永远是对的，所以你不能掺杂自己的个性。

第一，要乐观。无论遇到什么困难，都要以乐观的心态去面对。我相信会有转机的。

第二：自信。首先，你要有自信。自信不是自夸，而是对你能力的肯定，让别人更加相信和信任你。你要对自己说我肯定能做到。那你当然可以做。第三：愿意努力，我一直相信一句话，如果你努力工作，就有希望。不要觉得成功遥不可及。事实上，只要你继续努力，你就离成功更近了。踮起脚尖离太阳更近在努力的过程中永不放弃。也许你离成功只有一步之遥，但你放弃了！勇敢地面对各种挫折，挫折不能阻止勇敢的人成功。

第四：谦虚对于刚毕业的毕业生来说很重要。我们对社会上的知识知之甚少。我们切不可自大自以为是，这是表面的。我们要谦虚，要融入社会，在人与人之间共同努力，让他们更和谐地工作，事半功倍。我们应该倾听他人的意见，保持耐心，虚心接受。

经过这次寒假和社会实践，我真的收获了很多知识、成长和社会经验，也在实践中找到了自己的价值。我迟早会走出校园，走进社会的大染缸。

我积极提议当代大学生走出校门，积极参与社会实践活动，在社会锻炼中寻求自我价值。我们来大学的目的是学习先进

的科学文化知识，更好地为社会服务。因此，我们应该尽快了解社会的需求，以提高我们各方面的文化知识和素质，并在走向社会时找到自己更准确地为社会服务的位置。

只要了解社会的需求，了解自己的长处，很快就能找到自己在社会中的位置。现代大学生缺乏社会知识和信息，在校时从不关注社会情况，甚至懒得看新闻，更不用说社会锻炼了。因此，当他们走出学校时，他们迷失了方向。拿着简历，不知道何去何从。他们只知道自己在学什么，却不知道自己能做什么，以至于很多大学生毕业后找不到工作。因为大学生缺乏社交锻炼，满脑子都是墨水，却不知道怎么用。很多用人单位不愿意招应届毕业生，愿意吸纳有工作经验的，所以大学生就业率越来越低！有些学生努力了几十年，但进入社会后却找不到任何与自己专业相关的工作。这是一件可悲的事情，这是他们对社会需求的无知造成的。所以要主动出击，让自己以后能更好更快的加入社会，早日实现人生价值，用自己的力量服务社会，才能更顺利的工作。让我们积极加入社会实践！

寒假如期而至，这是我大学生活的第二个寒假。俗话说，如果你想丰富你的大学生活，你必须在学习的同时积极参与社会活动。这样不仅可以增加我的社交经验，赚一些钱，还可以帮助我进行人际交往。个人认为也可以为自己以后踏入社会打下坚实的基础，让自己立于不败之地。于是我决定趁着寒假的好机会，去实践和体验一下真实的社会生活，于是我来到了家附近的电脑配件专柜帮忙卖货。这是我第一次体验社会实践。对于一个学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气寒冷，风呼啸，但我还是毅然走上了社会实践的道路。我想通过亲身经历社会实践来更多地了解社会，在实践中增长知识，锻炼才能，培养韧性，通过社会实践找出自己的不足和差距。

学校是个小社会，进高中相当于进了半个社会。我们不再是象牙塔里不能被风雨击打的花朵。通过社会实践的训练，我

们深刻认识到社会实践是一笔财富。社会是能更好培养人的综合性大学。只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身于社会实践，才能发现自己的不足，为以后走出校门步入社会创造良好的条件；这样才能学到有用的东西，才能在实践中成才，才能在服务中成长，才能有效地服务社会，才能体现高中生的自我价值。在今后的工作中，我们将在总结以往社会实践活动经验的基础上，继续扩大社会实践活动的范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家和社会的全面发展提出建议。坚持社会实践与专业特色相结合，为当地经济发展做出贡献，为社会创造新的财富。

在这次实践中，我学到了书本上学不到的东西，让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。对自己一直想了解的计算机知识也有了更深入的了解。社会实践作为青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对青年学生的成长和成功起着极其重要的作用。

我以为在这里工作很容易，但想起来容易，做起来难。没想到的是，我去的第一天下午就犯了一个错误。我在帮顾客拿货的时候不小心弄坏了一个耳机。我太害怕了，工头才发现。我没说什么，只是让我交120元的罚款。我心想，这怎么可能！我还没挣到钱就被惩罚了，但我很不情愿，但事实就摆在我面前。在我的工作中，他们说一是一，二是二。当时工头严肃的表情吓得我不敢说话，脸都红了。他们告诉我：“我不能容忍工作中的任何马虎。我一开始说的很清楚，其他的事情我个人负责。我无法自圆其说，这真的是我的粗心造成的。如果不行，我就交120元罚款。嘿！我觉得这是第一次上班，120块钱买一节课吧。但是我的心久久不能平静，总想着这些错误不应该发生在我身上，但是有太多的但是。从这件事我深深体会到，做好一件事是很难的，哪怕是一件小事。心里总有一个想法，不想做简单繁琐的工作，但是为什么不扫房子而扫世界我们都知道真相，我觉得万事开头难？接下来的工作我会认真的。

由此，我明白了一件事：克服自己在社会上的胆怯心态。当我开始度假时，当我知道我必须在假期工作时，我很害怕。我感到很多困难，我缺乏社会经验，缺乏教育等原因让我觉得自己很渺小，所以我的懦弱就显露出来了。人们做了几次尝试来克服内心的恐惧。就像我哥哥说的在社会上，你要学会脸皮厚，不怕别人态度不好，也能轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你自然不会害怕。其实有人一出生就什么都会。他们年轻的时候，什么都不怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。有勇气面对是关键，正如一位名人所说：勇气通向天堂，懦弱通向地狱。在工作中丰富自己的知识。知识就像人的血液。如果一个人缺乏血液，他的身体就会虚弱，如果他缺乏知识，他的头脑就会枯竭。

另外，我学到了很多。有选择的时候，主动掌握在自己手里。在公司的时候，我会主动清理，帮师傅做一些力所能及的事情。我会积极寻找合适的时间，向老师提问，像朋友一样与老师交流，谈论我的生活、学习和未来的工作。通过这些，我会更接近我的主人。在实习期间，我的主人会更愿意指导我，让我收获更多。有时候会志愿，一个人去一些地方排故障。心里觉得很开心，因为自己的主动，巩固了自己的知识，赢得了主人的认可。

激情和耐心，就像火和冰，看起来是两码事，却能碰撞出最美的火花。我在中心的时候，老师告诉我，做电脑维护需要激情和耐心。在产品更新方面，这个行业就像做新闻工作，不断更新，需要你有发现和创造的激情，需要用你的耐心不断学习新知识，提高自己的专业水平。在一些具体的工作中，也是这样：记得刚来公司实习的时候，老板安排我学习安装winxp操作系统。本来以为应该是很简单的事情，没想到问题很多。在我师傅一步步的指导下，系统成功安装到最后，整整花了两天。通过自己的摸索和调试，从那以后，我才真正了解了电脑的硬件安装、维护和更新。后来我反复安装调试各种电脑操作系统，自然很烦，但是我用我的热情和耐心

克服了这些困难。大师还帮我整理了很多关于硬件故障的写作心得。比如我们可以通过电脑启动时的声音来判断故障:1短:正常启动, 2短:非致命错误, 1长, 1短:显示错误, 1长2短。电脑蓝屏的原因如下:1. 重要系统文件(包括病毒)的损坏或丢失; 2. 超频或内存不稳定导致蓝屏; 3. 硬件兼容性差导致蓝屏; 4. 硬件散热蓝屏故障; 电脑经常死机的原因有:一是系统错误, 包括病毒; 第二, 芯片或主板的其他部分损坏; 第三, 显卡接触不良; 第四, 记忆接触不良; 第五□cpu风扇散热不好; 第六, 电脑的电源是什么? 七、硬盘故障等。; 电脑黑屏的原因:一是显示器断电, 或者显示器数据线接触不良; 第二, 主板没有电源; 三是显卡接触不良或损坏; 接触不良; 5. 内存芯片接触不良; 第六, 机器感染了cih病毒□bios破坏性刷新。因为我的师傅是硬件方面的工程师, 他大概对软件了解不多, 所以我接触的软件故障也很少, 大部分客户都是病毒导致的, 直接重装系统就能解决问题。但是我觉得重装系统太费时间, 所以自学了很多软件知识来提升自己。在公司里, 我问过师傅, 查过资料, 一个个解决问题, 丰富了这方面的知识。这些只是普通书籍中的感性认识, 但只有真正在这里实践, 才能真正掌握。也让我认识到自己的不足, 告诉自己无论做什么都要避免高人一等, 要善于学习。师傅说每台电脑都要细心负责, 有基本的专业素质, 因为细心负责是做好每一件事的必备条件, 基本的专业素质是做好一件事的前提。

虽然认识只有25天, 但在这20天里, 我认识了很多酒店工作人员, 认识了社会上的各种各样的人, 学会了礼貌温柔地与人交流, 用心服务每一位顾客。现在我是一个大学生, 我说大学是半个社会, 但我觉得是很不一样的。社会上的人不会像老师一样给我们解释。他们的话尖锐而直刺我们的内心。但是为了挣钱, 我们要忍。20天过去了。我拿了900多块钱的工资, 钱不多, 但我把它放在心里, 因为我学到了书本上没有的知识, 增加了个人经验。我相信这个开始会是我生命中的美好回忆, 他会一直鼓励我不断前进, 在人生旅途上越走

越远。

## 社会实践报告篇五

学院：金融学院

专业：金融学双语实验班

班级：一班

年级□20xx级

学号：

辅导老师□xx

（一）本篇调查报告因个人水平、时间、精力有限，仅如实反映金融专业就业现实状况，并不做，也没有足够信息来做相关研究分析。报告中的设计到的任何观点均引自其它研究报告，非本人观点，仅作参考。

（二）调查范围为金融证券业及金融银行业；调查样本为申银万国证券公司成都分公司及中国工商银行四川省分行；调查方式为个别样本观察；调查对象为公司基层，中层各职位；调查内容为金融专业毕业生在证券，银行宏观就业现实状况及趋势和具体样本岗位工作状况。

（三）调查时间精力限制，调查资料除来自实地考察记录整理以外，在一定程度上参考了网路上一些大型、权威的相关内容调查研究报告。

（四）作者现今水平有限，信息搜集有限，内容在一定程度上反映情况，读者在浏览本报告时请有选择的进行参考。

金融是现代社会和经济全球化背景下产生的标志性产业，也是一个典型的高收入弹性产业，会随着社会经济的发展而占据越来越重要的地位。随着经济全球化的深入发展，金融日益广泛渗透到经济社会生活的各个方面，与人民群众切身利益紧紧相连。因此一种观点认为，如今金融人才短缺，就业前景广阔。

然而在大学扩招的浪潮中，金融学个专业的扩招是极其明显的。另外□20xx年广东省高考有70%的学生首选金融和商业相关专业，而在商业极其发达的美国，这个比例也只有30%。经统计资料表明，许多本科毕业生毕业之后进入银行都是从站柜台开始，最终能够熬出头的也是其中的小部分。面对金融行业越来越高的入行门槛，另一种观点认为，金融从业压力大，就业前景看坏。

那么，到底哪种观点更符合现今金融就业状况呢？从招聘公司来说，对当今毕业生有着什么样的招聘要求呢？从招聘者来说，在金融行业工作又应该具备何种学历和哪些能力呢？工作在金融岗位的职员又有着什么样的生活形态和收入福利呢？本报告将从但不限于这些问题的角度，通过对证券公司的整体调查，公司经理的述说以及对相关职位职员的采访来反映就业现实状况，事实甚于雄辩，在对事实有过一定的了解后来回答以上两个问题也许会有新的感悟。

## （一）证券公司调查

调查时间□20xx—2—2

调查单位（地点□□xx证券股份有限公司成都分公司

调查对象：该公司总经理xxx□职员xxx□xxx等。

### 1、证券业金融专业宏观就业状况（总经理介绍）



以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有直接联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。但一般无论是证券或者银行的职位如今都会将职员安排到基层进行一段时间的锻炼。

证券公司业务分为证券经济业务、投资银行业务、资产管理业务、自营业务等。其中证券经纪业务及咨询顾问业务由分公司执行，其它业务均由总公司开展。在总公司（更高级的业务）中对学历和能力总体会比分公司高，一般为优秀的本科生和研究生。

证券经纪业务中，为金融学专业毕业生提供的有证券经纪人、证券（期货）分析师、理财师等，学历要求一般为本科生。经纪人要求人际交往能力强，亲和力强，细心，耐心；分析师则要求对证券行业敏感、熟悉。经纪人薪水根据业务水平而定，多则月薪一万左右，底则月薪20xx—3000□

投资银行和资产管理业务等其他业务有诸如保荐人、负债管理师、行业分析师、风险控制人员等等职位。学历要求一般都为研究生以上，且具备一定的科研分析能力，对法律、财务、金融、会计、计算机、管理的复合型人才有迫切需求，这也是证券行业对人才的要求趋势。在这些业务中，一般职员起薪会在年薪十万以上。

## 社会实践报告篇六

一本书中这样写到：一个不能靠自我的本事改变命运的人，是不幸的，也是可怜的，因为这些人没有把命运掌握在自我的手中，反而成为命运的奴隶。而人的一生中究竟有多少个春秋，有多少事是值得回忆和纪念的。生命就像一张白纸，等待着我们去描绘，去谱写。

而如今，身为大学生的我们，在一天天消磨时光的日子里，

不如抓紧时间多学一些知识来充实自我。人的大学时光一生中也许就一次，不把握好，来自我必须回追悔莫及。于是，再经过一番深思熟虑之后，我决定把自我的未来设计一下。有了目标，才会有动力。

自身规划：虽然我即将步入大三下学期，但从此刻开始规划我未来的学习之路也不是太迟。过去的两年已经荒废了不少时间，从此刻开始我要为自我的未来进行打算。鉴于英语非师范专业就业的局限性和就业现状不是很梦想，并且自身对英语学习也丧失了曾有的兴趣和热情，所以，我将选择跨专业考研。虽然考研之路同样荆棘丛生，但只要努力最终必须会取得好的效果。在未来一年时间里，我会努力学习专业课，为考研做准备，并进取准备专业八级，争取。

实践调查：针对英语专业就业现状问题，我于xx年1月19日至1月22日期间，分别对10位英语专业的大三、大四学生和其家长进行了调查采访。询问了大三学生关于就业前景的问题，例如：你是否清楚英语专业学生毕业后的就业职位是什么？你的心理薪金是多少？英语专业的翻译方向学生能够拿到多少薪资？英语专业商务方向的学生能够担任什么职务？询问了大四学生关于英语专业就业率的问题和实习情景，例如：你在实习单位担任的职务是你梦想中的职业吗？你在实习中遇到了什么困难？你觉得在实习单位的工作前景如何？你觉得你所担任的职务与你专业的对口吻合度有多少？询问家长关于孩子就业后的改变和薪资问题，例如：您孩子实习或工作后压力大吗？您孩子实习或工作后所得薪资是否能够满足他们的需求？您对孩子的发展前景有何看法？经过此次调查，我得到许多关于英语专业就业前景和问题的结果。

采访：为了进一步细致的了解英语专业的就业问题，我于xx年1月23日采访了一位已经工作了英语专业的学姐。她是xx年的毕业生，据了解，她毕业于一所不知名的二本大学的英语专业，翻译方向。在校期间她的成绩平处于中上程度，在班级里担任班级干部，没有犯过任何错误。毕业后她投出了

数十份简历，大多数职位都是外企的文员，翻译，秘书之类。虽然获得了一些面试机会，可是大多公司并不贴合她的要求或者没有应聘她。她曾一度想过转行，考研或者公务员，可是最终她被一家小型的私企招聘，做翻译，月薪2700，但没有翻译任务时还要做文员之类的工作，在她看来这份工作并没有发展前途，也没有充分展示出她的才能。可是这样的工作又弃之可惜，所以她还是勉强维持现状。

难找到。可是，虽然英语专业已被列入红牌专业，但只要我们继续充实自我，努力学习，用更专业的知识武装自我，我相信，我们会将英语专业从红牌专业中脱离出来，使之成为高就业率的专业。无论什么专业，如果没有辛勤的付出，没有过硬的基础，即使是最热门的专业，也无法成功就业，所以，我们应从自身找原因，重新振作起来，努力在未来的社会中找到一处立足之地！

## 社会实践报告篇七

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是当代大学生提高自我能力的一个重要方式。本学期《毛泽东思想概论》这门课程也要求我们进行课外实践，而且我认为这也是我们一次很好的将理论应用于实际的机会。毕竟，实践是检验真理的唯一标准。因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，不但给了我们一个认识社会、了解社会的机会，而且更能有效地提高自我能力。作为大二的学生，社会实践当然不能只停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应当结合我们的实际情况，使我们真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践，更不是三天打鱼两天晒网的事。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。更要注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

其实，这是我第二次参加社会实践，也是我第二次真正的接

触社会。总体来说，我还是很开心的，也很满足。这一次实践主要是想锻炼我的口头表达能力，与人交际的能力，做事的细心程度。我是学习新闻专业的，将来就业的方向说白了就是与人打交道。而超市里面各种各样的人都有，而且寒假也正是超市最繁忙的时候，当然也是最缺人的时候，所以这一次我选择了我们镇上的新时代超市作为我的实践单位。

刚开始去的时候还不是很适应，早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。高中毕业的那个暑假，我天天无所事事，偶尔会和同学上网聊天消遣时间，或者和父母去超市购物。每次去超市都会看到服务员在各区为购物者服务，我就理所当然的认为这种工作是在容易不过的，但这次自己亲历了这份工作后才知道，其实并不容易。我每天早上七点至十一点，下午三点至七点上班，每天工作八小时。老板娘说我还是个孩子，所以没有让我加班。上午我负责称量，下午则是收银。闲暇时间我也会走到行道里，给顾客推销商品。当然在寒假，这样的机会很少的。可能因为我还是个学生吧，老板娘对我照顾有加，学收银时还是老板娘一把手教的。

当然，在这一段期间，还是挺辛苦的，因为早上买菜的人很多，再加上买年货的热潮，所以秤东西是非常忙碌的。特别是一些老爷爷老奶奶年纪大了，听力也不是很好，他们还得问你有多重，共多少钱，所以通常一上午下来都是口干舌燥的，而且站得腿也是很酸的。下午则是傍晚时分挺忙的，所以在超市里有早市和晚市一说。秤量地时候就需要我记很多条码，认识很多东西，比如说咸鸭腿和鲜鸭腿的区别等等。每一样商品都有不同的条码，而且有时候还会有所调整，所以这活远比我想象的难。

在收银的时候，我们不仅要学如何使用电脑，还要学会辨别真假钞票。在扫描商品的时候还要数商品的件数，以防多扫或是漏扫。所以说，这活儿也不是那么容易的。在最开始的时候，我真是洋相百出，还好有一个姐姐在我旁边耐心的教

我，要不然还真不知道会是什么结果！每一笔账单都不可以出错，要不然晚上对账的时候就会有问题了。这还真让我紧张了一把呢，每天都在高度紧张中度过。在给顾客推销商品的时候，首先要做的就是熟悉商品的一切，我们可以很详细的向顾客介绍这件商品的功能和优势。然后，就是靠我们的嘴皮功夫，说服顾客来购买我们的商品。很多时候，我都需要向超市阿姨请教，因为对于我这个小丫头而言，了解的东西太少了。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉。第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式报到后，我就真正成为员工了。前两天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅，我学会了称量和收银。我的第一个师傅是老板娘，性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看老板娘，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅，一个姐姐，学习了不同的收款方式以及各种卡的使用方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播。总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变的技能。

几天后，我不能再在师傅的庇护下生存了，独立自主的时候到了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切。幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的，还有很多认识的人和我打招呼。但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。老板娘规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走

好多兜回家装垃圾。可能是快过年了吧，大家总有很多借口多要一些袋子。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦……总之，就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望。

所以，在这一段时间里，我也犯过错误。我认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还是有一定的差距的。最严重的一次是和顾客吵起来了，也许是我太年轻气盛了吧。在这之后，姐姐告诉我：在这种情况下，我们只有不说话，他闹过之后就会走了。这种情况经常有，差不多一个月就有一次，习惯了就好了。我刚开始的时候觉得特委屈，为什么呀，我又不是你的出气包，更何况我们又没有做错，就为了五毛钱至于吗。后来，老板娘回来了，安慰我说：这就是社会，什么人都有，就当是你进入社会的第一课了。你不要太在意，不要往心里去。后来，回到家之后，我也想求会有人来同情你，我们可以做的就是不断的学习，让自己适应这个社会。因为我只是个小小的打工的，所以他敢对我大吼，讲脏话。

所以在接下来的日子里，我克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向姐姐、阿姨们请教和学习，踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。作为与现金直接打交道的员工，我们必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我们在上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会：可能产生利用职务的方便，以低于原价企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的`商品，或临时决

定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员徇私舞弊的怀疑。不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到。认真做好商品的装袋工作，将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时，要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

我们还要特别注意离开收银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交给老板娘；将离开银台的原因和回来的时间告知老板娘；离开银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的银台结账；并为等候的顾客结账后方可离

开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。

虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是超市收银员，所以收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市收银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

在经过了十二天的打工之后，我已经可以熟练的称量了，即使在人很多的时候，我也可以有条不紊地为每一位顾客称量。在收银的时候，我也能很娴熟，对各种卡的使用方式都十分了解。在后期的时候，我就没有再犯什么错误了，掌握了更多的讲话技巧和与人打交道的技巧，处理问题的态度和方式。我们不能图一时的嘴快，而坏了超市的名称。特别是与顾客发生矛盾时，千万不能和顾客吵架，而是要顺着他们，不管我们怎么亏本也要好好的和他们解决问题。不能只顾着自己那一点可怜的自尊心，一时的冲动，反而会做错事。

我也渐渐明白，做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板及时的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要及时的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，



太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要，如果我们不愿意和对方合作，自己去做的的话，结果还会用更多的时间去做。团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难！把小事情做好，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要老板娘去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色，需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。对我来说也算是一个挺大的挑战吧。

誉。我认为老板娘就是这样一个人，她为人稳重，待人真诚热情，办事周到，所以她的人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。要舍得吃苦，不怕困难。老板娘每天都要起早去拿货，特别是肉类食品，新鲜蔬菜等一系列产品。

在这次的社会实践中，我更是学到了很多以前在家或是在学校学不到的知识。首先，我不是一个很会说话的孩子，经常会因为说错话而使大家搞得不愉快。而现在，我知道了怎样和不同的人说话，聊他们愿意说的。然后，我们在学校通常学的都是一些理论知识，很少真正的接触社会。我是学习新闻专业的，理论上说我们应该要实践的更多，但是因为我才上完大二上学期，还是理论知识比较多，所以还是缺乏社会经验。在这次的实践中，我在休息的时候就和阿姨们聊天，想尽量多了解他们，挖掘身边的故事。就有这样一个故事，超市里有一个阿姨是一个人抚养着自己的孩子，她的丈夫因出车祸而离开了。了解到这个故事，是我从一些小事发觉的，她买菜总是买一点点，她聊天时从不提她的丈夫，总提自己和孩子。所以我出于好奇就问了另一位相处的比较好的阿姨了。有时候，我去超市买东西的时候，阿姨们还说想我呢，

听到这句话我真的很开心。再者，我开始认识到这个社会是多么的现实，每一分钱都赚得不容易。以前我总是习惯了向父母伸手、张嘴，从来没有体会到父母是多么的不容易。我干了12天，工资是600元，只够在学校吃一个月，解决自己的温饱问题。而父母却还要省吃俭用，为我准备这么昂贵的学费，供我吃、穿。没有体会过，真的不知道。现在的孩子，都是90后独生子女，我们都是被保护长大的孩子，没有吃多少苦。所以我建议大家大家都去经历一次社会实践吧，这会让你知道赚钱的不易，生活的辛苦。你会懂得珍惜这两个字的含义。

这次的寒假社会实践不仅仅让我学到了很多知识，提高了能力，而且也是我人生当中一次宝贵的经历，是我第一次接触社会的一次难得的经验。大二下学期的生活就要开始了，我会更加努力，珍惜在学校的这些日子。在未来，我要开始真正的考虑自己的人生了，不仅要学好自己的专业知识，还要广泛的阅读，增加自己的社会经验，不断给自己充电，为自己将来找工作迈出最稳的一步。

## 社会实践报告篇八

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生生活让我对社会实践充满无限热情和向往。于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点。时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选。

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国的网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧！

中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，

呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己！

在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解。

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识。

工作要谈经验，但更要谈技巧，“做一份工作，可以没有工作经验但不能没有工作技巧”，这是推销量排行榜，上榜的一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量。

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近 2 小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。