

# 大学生社会实践的引言 大学生社会实践 报告(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 大学生社会实践的引言篇一

1完善暑期生活，使我的暑假更加充实

2获得社会经验和工作经验，使自己对社会有一定了解

3学习处理人际关系，与同事和睦相处，为今后踏入社会做好准备

4.适当了解在工作中的民事纠纷，寻求正确方式解决争端，维护自身权益

1. 文件整理：劳动仲裁委员会审理各种各样的案例，所以需要整理的案例自然很多，每天都帮忙整理编排所处理的案例，按类分好，然后再用页数码刻录一下页数。

2. 随庭收听仲裁审判，每一次开庭都认真旁听，学习及时记录下每次开庭内容，这对我们专业以后的同声传译很有帮助，同时对于今后我进入社会对自身利益的维护也有很大帮助，其中有个庭审令我至今记忆匪浅：郑某系某化工公司，郑某自20xx年1月1日起与某化工公司建立劳动关系，任销售职务，适用不定时工作制，工作地点为新桥[]20xx年3月29日，某化工公司口头通知郑某将其岗位调至外地山东，郑某并未同意。4月21日，某化工公司则以郑某未到新岗位报到工作，也未向直线经理请假为由通知郑某解除劳动关系。郑某经与某化工

公司协商不成，向靖江市劳动争议仲裁委员会提起仲裁申请。虽然结果是郑某胜诉，可是他失去了自己的工作，我从中认识到到一个单位劳动合同一定要签署并仔细阅读，个人利益要及时维护。

### 3. 认真学习《劳动仲裁法》，在学习的过程中积极向同事请教问题

并从他们与上访者交流中有所学习，有一次有个上访者多次上访未果，情绪比较激动，但是接待人员仍然细心解答，没有表现出一丝不耐烦，这令我看了后深有感触，工作过程中一定要有做够的耐心和毅力。

#### 1. 学习到了专业知识以外的知识。

虽然劳动仲裁与我的专业英语毫不相干，但是单有一技之长并不能应对今后巨大的工作竞争，而且这对于我以后的工作却有着很大的帮助，知道如何与单位或企业进行协商，如何正确处理所遇到的问题。

#### 2. 对于今后处理人际关系有帮助。

在这一个月的工作过程中，虽然与同事之间有时也有小的摩擦，但是退一步海阔天空，总的来说我们还是相处的挺融洽的，其他同事之间虽然有些共事很多年了却仍然相处得非常好。一定要做到多做事少说话，遇到问题虚心提问，接到任务积极去做。

参加完社会实践，我明白学校里要求我们参加社会实践是为了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。1个月的社会实践，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

虽然在这假期我没有在我的专业知识、专业能力上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

## 大学生社会实践的引言篇二

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，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。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。

## 大学生社会实践的引言篇三

艰辛如人生，实践长才干，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20xx年x月x日x月x日是我第一次参加大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，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。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

二个星期的社区社会实践，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，让我从实践中得到锻炼。

我实践的社区是镇社区，隶属镇管辖，地处县城中心，占地0.8平方公里，共有居民2535户7335人。社区工作人员21名。

在我报到的第一天社区书记xx就告诉我：社区最主要的工作就是在党和政府的领导下，依靠社区力量，利用社会资源，强化社区功能，解决社区居民问题，为社区居民提供各方面的服务，组织社区居民开展各种社会活动，促进社区协调和健康发展，不断提高社区居民的生活水平和生活质量。

书记说：社区工作者要有一定的社会责任感，社区工作者的宗旨和目标是帮助社区居民解决社会问题，很多社区居民都是社会的弱势群体，他们没有工作，生活来源困难，是靠政府救济、享受低保解决生活的，如果社区工作者没有一种崇高的理想，务实的工作精神和方法，就不能满足他们的需要，所以社区工作者要有服务居民，贡献社会的意识和社会责任感。书记还说，作为社区工作者要有平民意识，要把自己置身于社区居民一员才能体会和理解居民需要，充分尊重每一个社区居民的人格和平等权利，帮助他们解决最关键的问题。

她还说作为社区干部还要有一定沟通技巧，社区工作及要与社区居民打交道，还要经常与辖区单位联系，充分发挥辖区单位的作用，才能更好的为居民服务。社区工作面对的是不同年龄、性格的各式各样居民，要运用自己的知识技巧，建立信任关系，通过相互的沟通和合作，了解自己扮演的角色，最终达到自己解决问题的目的。

通过走访改变我很多以前的认识，真没有想到在城市里还有这么多生活困难的人，三天我们走访近20户，对我记忆最深刻的是家，她是一个族，今年43岁，看上去象50多岁的人，丈夫7年前与她离婚了，三个孩子跟她一起生活，大女儿只上到初中就因为家里没钱她就不上，到处打零工挣钱。二女儿开学上初三，还有一个儿子。因为初中毕业、再加上她汉语说的又不好，没有工作靠每月350元的低保金维持一家的生活，她自己患有风湿关节病，经常腿痛的走不成路，家里只有两间土平房和一个18寸的老式电视机，就再也没有一件像样的家具了，两间平房，进门一间有一个火炉子和一个土炕，供冬天取暖用，有一个矮小的方桌和几个木制小板凳，里面一间有一个双人床、两把椅子和一个衣柜，房间的土地面高低不平。十几平方米的院子里有一个草棚，下面盘着一个锅灶，她说这就是她们夏天生火做饭的地方。

杨姐姐说我们这次来她家，主要是帮她办理十大慢性疾病医疗保险，参加这个保险，她看病、买药可以报销70%，现在国



家庭经济条件好了，为群众办的实事、好事也多了，杨姐姐一边和帕孜古丽拉家常，一边教我如何填写十大慢性疾病医疗保险登记表，一个多小时我们就完成了帕孜古丽家的走访登记工作。

在走访下一户居民家的路上，姐姐告诉我作为社区干部一定要做到四知四清四掌握，就是要知道社区居民每个家庭成员及社会关系、每个家庭经济状况、每个家庭成员政治表现、每个家庭成员遵纪守法情况；清楚社区就业情况清、社区重点人口情况清、社区流动人口情况清、社区贫困群体情况清；掌握社区基本情况及社情动态、掌握宗教活动情况、掌握居民热点难点问题、掌握各类积极分子情况。

三天的走访结束后，书记就安排我协助姐姐开展日常工作，杨姐姐在社区负责的是人民调解、社会治安综合治理、流动人口管理等工作，日常工作看是平凡，却很繁忙，汇总材料、上报报表、接待居民群众来访，调解居民间的邻里纠纷、登记流动人员等，不知不觉一天天就过去了。

繁忙的工作虽然很辛苦、很劳累，也使我收获到了工作上的成就感和工作中的乐趣，每当帮居民办完一件事情，诚心对你说谢谢的时候，我就感到很满足，许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它，可居民群众却感到是你在帮助她，她们都会诚心诚意地对你说一番感谢的话，多么朴实的居民啊。

通过社会实践，我学会了和许多同事打交道。从前我不爱搭理不熟的人，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，有些工作一个人是无法完成的。不会与人打交道就无法顺利开展工作，就不利于工作效率的提高。

通过社会实践，我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己。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，不断学习他人的长处，才能进一步提高自己。

通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调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，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

## 大学生社会实践的引言篇四

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。

## 大学生社会实践的引言篇五

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，在学习实践中，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，收获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，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。