

# 最新书店店员社会实践报告(通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 书店店员社会实践报告篇一

寒假已过去快一周了，而这几天却颇感无聊。同学们都出去打寒假工了，亦或是做兼职。我原本也打算去厂里做事，但想到去厂里做事既辛苦又与专业无关就放弃了。于是颇感无聊的我一有空就会去逛书店。一天看到书店在招聘助手，满怀惊喜的我也去报了名，没想到居然被录用了，喜出望外的我于是开始了我人生中的第一份工作。

然而工作却没有我想象中的那么简单，我每天的工作时间是从早上8：00到12：00，任务也比较繁琐。不过令人感到高兴的是我可以看我喜欢的书籍，而且经过两周的工作，我对书店的工作有了比较透彻的了解与认识。

刚开始工作时，每天下午我们这些新手都会有专门的培训，培训老师是一位年轻的姐姐，然而却对我们要求很严格。她每天都会着重的提醒我们有关图书的记忆和相关卖点。原本记性不是很好的我看着书架上一堆堆的书不禁感到一阵的头晕与畏惧。随着对这些图书的熟悉，我不仅可以迅速的带领顾客找到他们需要的书籍，而且有时还会推荐他们买些什么书，于是我开始慢慢地喜欢上了这份工作。

在书店的图书展架上摆放着各种各样的书籍，有文学类的，理工类的，化工类的，等等，不计其数。而我的专业是外语，所以我对书店的外语书籍特别留心，每次书店来新货时我都会特意的查看一下外语书籍。于是经过几天的观察与记忆，我

对书店的外语书籍有了比较全面的了解，这为我之后做导购打下了坚实的基础。

下面是我们这些新手们大概的工作内容：

## 1. 图书的接货与入库

原本以为在书店工作会很轻松，只要清点一下书目，带领一下顾客就可以了，没想到还会叫我们这些新手去搬书，这无疑需要一定的劳动力。每次接完货我都会累得筋疲力尽。随着社会的发展，家长们也越来越重视孩子的教育，于是一个又一个的寒假班相继开展起来，这无疑为书店带来了一笔很大的收益。所以到了寒假，书店反而更忙了。书店几乎每天都有新货来，每次一来新货，我们这些新手都得跑去接货，接着就是清点、上架、入库。卸货还比较简单，但一定得注意把相同的书籍摆放在一起，这样便于清点与上架。清点虽然不需要很大的劳动力，但一定得细心，千万不能点错，要不然麻烦就大了。如果少了货，还得自己赔偿呢。书目的上架也不是很难，只要把相关的图书对号入座就行啦，但作为店员一定得对书店的书目相当了解，哪些书缺货了，哪些书不受大众喜欢，心里都必须有数。所以哪些书少了，应该及时补货，哪些书不受卖，也应该提醒上司。最艰难的要属图书入库了，这么多的图书，我们得一箱一箱的搬到仓库里去，每次搬完货，我们十几个兄弟姐妹就像刚出狱的囚犯一样，坐在地上直喘粗气，感觉全身的骨头都散架了，但每次搬完货，这一天的工作也就轻松了。

## 2. 贴磁

所有的新书在上架之前都要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这也为门口的保安减轻了工作压力。贴完磁条的图书就可以补充到

书架上了。

### 3. 图书的上架与摆放

图书的上架摆放也不是随意的，更不是单纯的对号入座，它是有一定的讲究的。一些缺货的书籍只要补上去，放到原来空缺的位置就好了，但对于一些要极力推荐，或是打折的书却要单独用书架摆放开来，并且贴上海报（如：只需9.9元），以便更好的吸引顾客的眼球。而对于报纸杂志，这些每天都有人买的书，更应该摆在显目的位置，以便顾客触手可及。这样一来不仅节省了顾客宝贵的时间，也为书店带来了极大的效益。

### 4. 导购

相对来说导购是所有工作内容中最轻松的，同时也最锻炼口才的一部分，然而这部分工作却不是我们每个新手都有机会做的。上司要根据我们的特长以及在工作中的表现间或抽取几名去当导购。其他人便负责接货，清点，入库等工作。幸运的我，凭借自己对书店外语书籍的了解，当上了导购员，于是就再也不必接货，清点了。每天只要带领顾客找到他们需要的书籍，间或提供一些建议就可以了。但即便如此，也千万不可怠慢，因为导购员的形象直接代表我们书店的整个形象。所以从外表到内部修养，我都得面面俱到。刚开始导购时，我心里是有些紧张的，因为我口才不是很好，不太擅于交流，但随着顾客的需要与迫切要求，我便慢慢地放开了心态，自信心也越来越强了。举一两个我在导购中的示例吧：一个初三刚毕业的学生，她对外语颇感兴趣，很想日后成为一名翻译，但让她苦恼的是她的口语不是很好，而且有几个音都发不好，于是她想买一本专门练好口语的书。但是挑来挑去就是不知道该买哪一本。见她如此纠结，我便走上前去，问清了一些她的目前情况，得知她当前所处的状况后，我提供了一些自己练口语的方法给她，还推荐她买了一本比较实用的练口语的书。看着小学妹感动的眼神，我感到高兴极了，为他人服务真的

是一件很快乐的事情. 还有一位年轻妈妈想买点英文书给正读小学三年级的女儿, 但是又不知道买什么书合适, 于是我推荐她买了一些英文的卡通动画, 不仅实用, 而且很有趣, 孩子学得也比较快. 我还建议她买了一些英文教学的碟子等.

## 1. 收获、总结

这次工作我对书店的工作流程有了相关的了解, 而且对各种品牌的书也有了一定的接触. 通过观察与思考, 我发现越来越多的学生及家长更加重视外语的学习了. 举个例子: 书店的外语书刊, 杂志等都很受卖的, 其中最受欢迎的朗诵读物有新概念美文朗诵, 新东方作者的书籍也挺受欢迎的. 一些适合练口语的书刊, 如: 李阳疯狂英语等也很畅销. 众人重视英语固然是好事, 但可千万别忽视了母语的学习, 一个母语都学不好的人是绝对学不好英语的, 因为英语的学习与汉语既有相通之处, 同时又存在着很大差异, 我们只有掌握了它们的相同之处与不同之处才能更好的学好英语. 同时语言的学习也是一个相互促进的学习, 我们只要掌握了它们的奥秘, 便能一通百通. 不过让我伤心的是书店里没什么有关练书法的书籍, 可能是买的人越来越少了, 书店也不再多订货了. 众所周知, 书法是我国从古自今流传下来的, 是有着一定的历史的. 然而我们现在能练得一手好书法的又有几个呢? 如果我们在宣传学习别国文化的同时而不注重自己本国文化的传承与发扬, 那不仅是莫大的悲哀, 而且是对我们祖宗莫大的耻辱.

## 2. 社会实践感悟

这次工作是我人生中的第一份工作, 虽然很辛苦, 有时真想放弃, 但我却一直坚持着. 我知道如果我这就放弃了, 以后肯定不能成大气候. 通过这次工作, 我不仅对市场有了一定的调查, 还体会到了挣钱的艰辛与为他人服务的乐趣.

## 书店店员社会实践报告篇二

今年寒假为了在社会中实践一下，经亲戚介绍我来到县城的一家书店中打工，工资很少也正是这个原因，店长才同意我打短工。由于假期限制只干了两周，在打工期间我尝到了工作中的酸辣，辛苦虽有但更多的是收获。在这段时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

### 一. 书店实习内容

之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。1月24日上午8点，我开始了在书店的工作。按照计划，店长徐老师将对我进行一天的工作日的培训，在短短的一天里有很多的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店的情况，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为华鲁的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

#### 1. 图书的接货与入库

到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经

常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

## 2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

## 3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toll系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

## 4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表

华鲁书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

## 5. 其他店内工作

随着寒假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，1月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。华鲁书店的会员可以享受8.8折的优惠(国

外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的华鲁书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

## 二. 收获与感悟

### 1. 收获、总结

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来华鲁购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过了思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平



偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考慢这一点，当然这只是我个人的一点看法。

## 2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

两周的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对华鲁的了解与亲近感。书店就是华鲁的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

## 书店店员社会实践报告篇三

寒假已过去快一周了，而这几天却颇感无聊。同学们都出去打寒假工了，亦或是做兼职。我原本也打算去厂里做事，但想到去厂里做事既辛苦又与专业无关就放弃了。于是颇感无聊的我一有空就会去逛书店。一天看到书店在招聘助手，满怀惊喜的我也去报了名，没想到居然被录用了，喜出望外的我于是开始了我人生中的第一份工作。

然而工作却没有我想象中的那么简单，我每天的工作时间是从早上8：00到12：00，任务也比较繁琐。不过令人感到高兴的是我可以看我喜欢的书籍，而且经过两周的工作，我对书店的工作有了比较透彻的了解与认识。

刚开始工作时，每天下午我们这些新手都会有专门的培训，

培训老师是一位年轻的姐姐，然而却对我们要求很严格。她每天都会着重的提醒我们有关图书的记忆和相关卖点。原本记性不是很好的我看着书架上一堆堆的书不禁感到一阵的头晕与畏惧。随着对这些图书的熟悉，我不仅可以迅速的带领顾客找到他们需要的书籍，而且有时还会推荐他们买些什么书，于是我开始慢慢地喜欢上了这份工作。

在书店的图书展架上摆放着各种各样的书籍，有文学类的，理工类的，化工类的，等等，不计其数。而我的专业是外语，所以我对书店的外语书籍特别留心，每次书店来新货时我都会特意的查看一下外语书籍。于是经过几天的观察与记忆，我对书店的外语书籍有了比较全面的了解，这为我之后做导购打下了坚实的基础。

下面是我们这些新手们大概的工作内容：

原本以为在书店工作会很轻松，只要清点一下书目，带领一下顾客就可以了，没想到还会叫我们这些新手去搬书，这无疑需要一定的劳动力。每次接完货我都会累得筋疲力尽。随着社会的发展，家长们也越来越重视孩子的教育，于是一个又一个的寒假班相继开展起来，这无疑为书店带来了一笔很大的收益。所以到了寒假，书店反而更忙了。书店几乎每天都有新货来，每次一来新货，我们这些新手都得跑去接货，接着就是清点、上架、入库。卸货还比较简单，但一定得注意把相同的书籍摆放在一起，这样便于清点与上架。清点虽然不需要很大的劳动力，但一定得细心，千万不能点错，要不然麻烦就大了。如果少了货，还得自己赔偿呢。书目的上架也不是很难，只要把相关的图书对号入座就行啦，但作为店员一定得对书店的书目相当了解，哪些书缺货了，哪些书不受大众喜欢，心里都必须有数。所以哪些书少了，应该及时补货，哪些书不受卖，也应该提醒上司。最艰难的要属图书入库了，这么多的图书，我们得一箱一箱的搬到仓库里去，每次搬完货，我们十几个兄弟姐妹就像刚出狱的囚犯一样，坐在地上直喘粗气，感觉全身的骨头都散架了，但每次搬完

货，这一天的工作也就轻松了。

所有的新书在上架之前都要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这也为门口的保安减轻了工作压力。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

图书的上架摆放也不是随意的，更不是单纯的对号入座，它是有一定的讲究的。一些缺货的书籍只要补上去，放到原来空缺的位置就好了，但对于一些要极力推荐，或是打折的书却要单独用书架摆放开来，并且贴上海报（如：只需9.9元），以便更好的吸引顾客的眼球。而对于报纸杂志，这些每天都会有人买的书，更应该摆在显目的位置，以便顾客触手可及。这样一来不仅节省了顾客宝贵的时间，也为书店带来了极大的效益。

相对来说导购是所有工作内容中最轻松的，同时也最锻炼口才的一部分，然而这部分工作却不是我们每个新手都有机会做的。上司要根据我们的特长以及在工作中的表现间或抽取几名去当导购。其他人便负责接货，清点，入库等工作。幸运的我，凭借自己对书店外语书籍的了解，当上了导购员，于是就再也不必接货，清点了。每天只要带领顾客找到他们需要的书籍，间或提供一些建议就可以了。但即便如此，也千万不可怠慢，因为导购员的形象直接代表我们书店的整个形象。所以从外表到内部修养，我都得面面俱到。刚开始导购时，我心里是有些紧张的，因为我口才不是很好，不太擅于交流，但随着顾客的需要与迫切要求，我便慢慢地放开了心态，自信心也越来越强了。举一两个我在导购中的示例吧：一个初三刚毕业的学生，她对外语颇感兴趣，很想日后成为一名翻译，但让她苦恼的是她的口语不是很好，而且有几个音都发不好，于是她想买一本专门练好口语的书。但是挑来挑去就是不知道该买哪一本。见她如此纠结，我便走上前去，

问清了一些她的目前情况，得知她当前所处的状况后，我提供了一些自己练口语的方法给她，还推荐她买了一本比较实用的练口语的书。看着小学妹感动的眼神，我感到高兴极了，为他人服务真的是一件很快乐的事情。还有一位年轻妈妈想买点英文书给正读小学三年级的女儿，但是又不知道买什么书合适，于是我推荐她买了一些英文的卡通动画，不仅实用，而且很有趣，孩子学得也比较快。我还建议她买了一些英文教学的碟子等。

这次工作我对书店的工作流程有了相关的了解，而且对各种品牌的书也有了一定的接触。通过观察与思考，我发现越来越多的学生及家长更加重视外语的学习了。举个例子：书店的外语书刊，杂志等都很受卖的，其中最受欢迎的朗诵读物有新概念美文朗诵，新东方作者的书籍也挺受欢迎的。一些适合练口语的书刊，如：李阳疯狂英语等也很畅销。众人重视英语固然是好事，但可千万别忽视了母语的学习，一个母语都学不好的人是绝对学不好英语的，因为英语的学习与汉语既有相通之处，同时又存在着很大差异，我们只有掌握了它们的相同之处与不同之处才能更好的学好英语。同时语言的学习也是一个相互促进的学习，我们只要掌握了它们的奥秘，便能一通百通。不过让我伤心的是书店里没什么有关练书法的书籍，可能是买的人越来越少了，书店也不再多订货了。众所周知，书法是我国从古自今流传下来的，是有着一定的历史的。然而我们现在能练得一手好书法的又有几个呢？如果我们在宣传学习别国文化的同时而不注重自己本国文化的传承与发扬，那不仅是莫大的悲哀，而且是对我们祖宗莫大的耻辱。

这次工作是我人生中的第一份工作，虽然很辛苦，有时真想放弃，但我却一直坚持着。我知道如果我这就放弃了，以后肯定不能成大气候。通过这次工作，我不仅对市场有了一定的调查，还体会到了挣钱的艰辛与为他人服务的`乐趣。

## 书店店员社会实践报告篇四

书店内图书的搬运和贴磁条是两项艰巨的任务.将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙碌，其乐融融啊！我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8：00--17：30.在书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

下面就让我来介绍一下书店的工作流程：

### 一：接货、入库

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图

书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

## 二：贴磁条

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的安全了。

## 三：上架和摆放

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

## 四：导购

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小學生通常选用六角丛书系列。

《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要教到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小學生。學校和老師會在假期的開始為學生們推薦課外讀物。而學生家長便會像接到聖旨般，帶著孩子來書店買書。被推薦的課外讀物的確能夠增加學生們的知識，陶冶情操，但如果圖書買到家後，孩子們不愛讀，家長們又沒時間叮囑孩子用心學，那麼這些書又同廢紙有何區別呢。假期讀些課外讀物，能對孩子們的身心健康有很大的幫助，但卻不能用統一標準來要求孩子。孩子們可以根據個人喜好選擇讀什麼書，不能完全按照硬性規定來要求孩子。在我所負責的課外讀物中，《十萬個為什麼》、《中華上下五千年》、《三國演義》等圖書都很受低年級學生的歡迎，圖書中色彩豐富的圖案是吸引孩子們的主要原因。

在書店工作中，我發現了一些小問題。其一，有些舊版的兒童讀物，由於紙張等原因並不受顧客的青睞，往往許久都賣不出去，新書不斷運進，舊書仍擺在架子上，使得原來狹小的空間變得更加擁擠。如果書店能都將這些不太好賣的讀物低價處理掉，相信還是能夠為新書騰出空間的。這些書不過是紙張略差，早一二年出版的，若低價處理，相信還是能夠吸引消費者的。這樣既使得舊書賣出去，解決圖書大量重疊擺放的問題，又使得書架子看上去更加舒服，方便導購員尋找圖書，何樂而不為呢。其二，有的圖書時常會遇到質量問題，或有損有缺，或其中內容有誤，賣出的圖書就會被退回來，這樣多影響書店的聲譽啊！如果出版社印刷時和排版校對過程中嚴謹對待，相信這樣的事情還是能夠避免的。學生買了缺頁或有錯誤的圖書，勢必會對學習造成影響。所以希望眾多出版社，能夠本着認真負責的原則，严把質量關，使讀者、書店、出版商三方的利益都不受到損害。

在這次實習中，我學到了許多。

一：作為書店的工作人員，要有責任心。

通過實習我了解到，導購員的工作不是那麼簡單，當顧客有需求時要認真耐心的講解。顧客不像導購員，對書店的每個

地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

二：在以后的工作中，应该踏实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项“艰巨”的任务。将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

三：学会谦虚求教于人

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚地认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

## 书店店员社会实践报告篇五

今年寒假为了在社会中实践一下，经亲戚介绍我来到县城的一家书店中打工，工资很少也正是这个原因，店长才同意我



打短工。由于假期限制只干了两周，在打工期间我尝到了工作中的酸辣，辛苦虽有但更多的是收获。在这段时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。1月24日上午8点，我开始了在书店的工作。按照计划，店长徐老师将对我进行一天的工作日的培训，在短短的一天里有很多的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店的情况，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为华鲁的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

## 1. 图书的接货与入库

到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这

段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

## 2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

## 3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toll系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

## 4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表华鲁书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，

并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

## 5. 其他店内工作

随着寒假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，1月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。华鲁书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的华鲁书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

## 1. 收获、总结

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来华鲁购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考慢这一点，当然这只是我个人的一点看法。

## 2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句

话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通感悟。

两周的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对华鲁的了解与亲近感。书店就是华鲁的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

文档为doc格式

## 书店店员社会实践报告篇六

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们书店制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前书店的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，书店的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班

不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打！很重的！我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来！这个很好，在书店是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书

店表现还是相当好的。在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的书店去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般书店是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的书店的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

## 书店店员社会实践报告篇七

20xx年2月8日、9日

xxxx市新华书店

2

1、与销售部主任进行了交流，了解到：09年图书销售情况不如去年，不过，其中文学方面，特别是青春文学销量提高，

这类书中畅销书较多而且16~28岁读者购买这类书较多。专业技术一类的书大多面向鞍钢，医学方面销量较平稳多为老年人保健之用。教辅类销量依然最高。

## 2、到各个楼层了解情况、

一楼：最显眼的就是国学类，包含历史、古典名著、诗词、通俗小说等，此类书籍销量增大有力地说明xxxx市民文化水平的提高。此外还有畅销书专架、畅销作者专架、美容、生活、旅游等几大类，次曾购书者各年龄段都有，是流量最大的楼层。（这里面好像也有收获）

本次社会实践，我们小组对xxxx市图书市场有了全面的了解，对书店条件的更新、读者需求等有了切身的体会。看到那么多书，我发现知识确实是无穷的，深感惭愧。另外，在与同组的同学合作时，我明白了团队精神的重要，我们生活在社会这个大家庭里，与朋友间的互助相当重要，脱离集体很难成功。我也在集体活动中体会到快乐和满足。

## 书店店员社会实践报告篇八

昨天结束了我在新华书店的实习，3个礼拜的书店工作下来，就一字~累！上早晚班吧得早睡早起，早上到书店还得参加劳动，不是说我不想去劳动，但每天都在昏昏沉沉的精神状态下做事会很没效率的；要是碰上下午班有时可能会更惨，从11点半到6点得站6个半小时，而且还得持续一礼拜，可怜我的腿都快站得没知觉了。听一位书店的大姐说，我这还算好，有些人几年这样下来已经面无表情了，所以在书店里工作要多想办法把无聊变成有聊~马上暗自庆幸自己只要在这里待上个几礼拜，要不然我也肯定会成植物人了。

当然这次在书店实习也有许多不错的地方，比如有空可以翻翻自己喜欢的书，看看最新的cd专辑资料，有时还能试听上一会儿。当然最重要的是那里的人好啊，大哥大姐的甚至还



有一个比我还小半岁的小妹对我都挺照顾和帮忙了，彼此之间都聊得来，偶尔还说上些书店里的趣事和笑话。在这个过程中我发现那些年纪比我大十几二十的人的思维观念和对新事物的了解令我吃惊，这或许和他们在书店里工作要经常接触新鲜事物有关吧，所以和书店里的人聊天绝对会有说不完的话题~另外要说实习学到点什么的话，应该不是很多，主要就是些图书营销方面的东西和对统计资料的分析，不过这些对写报告还都十分管用。

昨天在和我这些可爱的人告别的时候，大家都说了许多的客套话，但是“谢谢”一词绝对是他们的肺腑之言啊，原因嘛不是我干得有多出色，帮了他们的忙，而是因为我的到来让他们轮流享受了一次7天长假。因为本来书店里在夏天是由旅游假的，但我来之前书店里正好缺人，这假对他们来说本来是没希望了，可我一来好了，这假期又有了。不过我也同样沾光的，吃了不少他们旅游完带来的大堆东西~呵呵，这就叫双赢吧~在我走的之前，书店的经理给我了一些实习报酬，本来打算像去年实习的时候那样把钱捐回去的，但这书店实在没有能让我捐钱的地方，加上经理一定让我收下，毕竟在书店里实习还是很辛苦的，最后想了想，我就把这些计划外收入全部拿走了。