

最新导购社会实践报告(优质9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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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，我们一起来看看吧。

导购社会实践报告篇一

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是第一次的切身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我将要马上踏进社会工作有很大的帮助作用。

四周中我是在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多的事情要做的。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每天8点30到店里，去了的第一件事就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。

然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做今天的工作总结。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看

准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。

导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

导购社会实践报告篇二

实践单位：

实践时间：

俗语说的好：万事开头难实践出真知。我们平时看到超市的工作人员，工作好想很轻松，不用出太多的力，也不用东奔西跑。可是，在经历了几天超市工作之后，才明白了理想与现实的差距有多么得大。看起来容易做起来难啊。超市工作繁杂而又忙碌，即使是一个不起眼的促销员，也需要细心，也充满着忙碌。

我很高兴能有这样一次机会可以锻炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后在社会上工作奠定坚实基础。

促销是一个很好的交流过程，针对所促销的产品，通过与顾

客的沟通，进而把产品推销出去。这次我的促销工作主要是促销鞋子。

促销第一天我拿着我的工作牌，按照秦经理给我安排工作。跟着王姐工作，王姐所负责的工作是米奇这一品牌鞋的售卖，王姐是个看起来挺严肃的中年女性，她告诉我工作时间是上午八点到十一点，下午一点到晚上九点，并叮嘱我工作时间不得私自换班。还有工作的一些细则和服务顾客的一些注意事项。像工作期间不得打电话、发短信，不得和同事聊天，不得擅自离开工作岗位，不得串岗等等。重要的说让我第一天跟着她先好好看看。接着第一天就这样度过了。由于下班晚，我们一般是第二天一早进行对账。

第二天，工作正式开始，刚开始来超市的人并不多，工作轻松也十分顺利。但慢慢的顾客越来越多，王姐忙着招呼顾客，而我则马不停蹄地将物品交给顾客。还要不断地帮顾客找到相应的鞋子型号与颜色。两只手不停地上上下下，里里外外，不久便乱了套。当自己累得眼花缭乱地时候，竟然将两位顾客的物品给装混淆了，我手忙脚乱的一边分理两个人的东西，一边连声道歉。倒是那位顾客和气的很，笑着连说没事没事。解决完这件事之后，我又急忙接着进行自己的工作。总之，我恨不得自己多张几只手，哪怕手脚并用都行啊。

中午在超市的吃饭区吃晚饭之后，我早一点来的工作地点把各种款式的米奇鞋的存放位置以及数量记了下来，这样的话可以极快的找到，节省了不少时间。

终于，熬到九点换班，我终于可以休息了。真是累的够呛。我内心感叹道：“这就是我们不以为然自认为轻松的工作啊！”接下来的几天继续重复着这样的工作。不久便熟练了，也不再那么手忙脚乱，还碰到了一些特殊的顾客。当然趁吃饭实践到处逛逛和一起打工的其他人。想小吃街离得较近便都逛了个遍。每每工作一天后我的心情是欣慰的，也是劳累的，当然也有感叹。在超市里，我的工作显得如此渺小，却

又不可缺少，一个萝卜一个坑嘛，正是一个个的工作人员的优质服务维系着这个大超市的正常运行。

通过这近半个月的社会实践，学到一些在学校里学不到的东西。现在回想起来，我从中收获很多。说实话挺累的。但我交到了很多的真诚的朋友，他们朴实，令人佩服。我也学到了很多校园没办法学到的知识，这是我人生一笔宝贵的财富；更重要的是，我成长了，我懂得了责任的意义和生活的艰辛。但我一直都相信我们每个人身上都有一份责任，是不容我们推辞的，它需要的是我们手牵手，心连心，需要我们付诸实践，一起共创和谐社会，只要我们各司其职，相信社会会更加美好。

促销结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、待人要真诚。

踏进卖场，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼交流。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想应该是我真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下

适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、要有热情和细心

其实，不论在哪个行业，热情和细心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；细心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与细心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

四、要主动出击，把握机会

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。

总之，通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

（通用13篇）在现在社会，报告与我们愈发关系密切，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？

以下是小编为大家整理的，希望对.....

大学生在不断进步的时代，大家逐渐认识到报告的重要性，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编精心整理的大学生超市导.....

（通用8篇）难忘的社会实践结束了，这段时间里，我们有得也有失，有苦也有甜，不妨坐下来好好写写实践报告吧。可是实践报告怎么写才合适呢？下面是小编整理的超市导.....

导购社会实践报告篇三

外国语学院 09级商贸英语一班

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践-走进当地的服装店做了一名营业员。

虽然只是一份简单的工作，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不仅从店主、顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

第一点真诚

您可以伪装你的面孔，但绝不可以忽视真诚的力量。真诚能最快获得顾客的信任，并最快的速度了解到顾客的需要，从而

将自己的服装推销出去。从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑,一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比伦的巨大的精神财富.

第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

第三点激情与耐心

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.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管

在哪个行业, 激情与耐心都是不可以缺少的, 激情让我们对工作充满热情, 充满动力, 愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作, 不懈怠, 不耽误工作时间, 让我在工作的时间里, 达到更好的效果. 力求做好每个细节, 精益求精. 激情与耐心互补足进, 才能碰撞出最美丽的火花, 工作才能作到更好.

第四点主动

事无贵贱, 无长无少, 道之所存, 师之所存也, 周围所接触到的人, 只要他们有值得我们学习的地方, 我们便要虚心认真的向他们学习, 正所谓:” 事事洞明皆学问, 人情练达既文章.” 当我们可以选择的时候, 一定谨记把主动权掌握在自己手中, 或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点, 但作为工人或是顾客的他们, 有时候至少回字经验上要比我们多得多, 自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨, 能为自己赢得更多的机会, 只要是勤问, 勤学, 勤做, 就会有意想不到的收获. 在此期间, 自己接触其他人, 和他们的交流机会也增多了, 而正因为这样, 我在工作中也逐渐变得勇敢, 虽然开始也会有所顾虑, 怕主动请缨会招来不必要的乱子, 更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转, 但事实告诉我应该对自己有信心, 应该有勇气去尝试, 即便在尝试中失败, 也能让自己成长, 没有锻炼机会, 谈何积累和成长而这一切, 只能靠自己去争取, 等待只能让你在沉默中灭亡. 只有主动, 才能为自己创造良机.

第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性, 但在工作上, 我们除了要具备良好的逻辑思维外, 更重要的便是要养成条理性的好习惯. 例如, 当我们记帐簿时, 因为生意比较火爆, 交易的人数又相对较多, 如果记帐时不注意讲究条理

的话,不仅不能准确的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下。

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅。

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆!如果说书本上的学习为我打下了理论上的基础,那么社会的实践就增强了我面对生活的勇气和经验。未来的我也会在不断的实践中累积更丰富的经验,拥有更强的战斗力。

导购社会实践报告篇四

实践目的:这已不是我第一次参加社会实践,但却是我第一次真真正正的离开父母参加社会实践,也是第一次写实践报告,算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践,我明白中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,有助于我们在校中学生更新观念,吸收新的思想与知识。半个多月的社会实践,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！

一：挣钱的辛苦

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊！且好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很不容易！

二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰。

三：管理者的管理

我想，要成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管

理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解。。。只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：“因材施教”。

四：自强自立

俗话说：在家千日好，出门半招难！意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得考试吧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

五：敢于面对竞争

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，这一点我感受很深。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。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有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，这这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

五：充满自信相信自己

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。其实有谁一生下来句什么都会的，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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来！

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐！虽然这一个月的工作让我

觉得很辛苦，但自己的能力锻炼了很多。并且学到了很多课本上学不到的东西。通过一个月的实践，使我有了一些关于社会基层的心得体会。这次的社会实践让我明白了很多做人的与处世的道理。我想它将终身受用，是我一生中最宝贵的财富。

我深刻体会到了一个人在外面的不易。刚刚进入这个店，我是个新手。更何况还是一名在校的学生。店里面的导购和店长都是多年工作的人。这让我感到力不从心。刚开始上班，我先是被她们安排到一个高档次店。因为他们的店是全国连锁。这个大型超市有他们的两个店。刚好高档次店缺人手，所以我就被安排到这里做起可导购。也许是因为自己第一次做销售这行，所以一点点工作经验都没有。我开始向店里的其他导购学习。和我在一起上班的是一个广西女孩，她和我一样大。但是非常的会说话。知道什么场合说什么话。和她在一起工作了3天。又有新的人员来应聘。所以我就被调到另一个店。也是平价店。店里面来往的人相对多一些。忙碌了好几天。这几天的工作对我来说也是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，主动向其他导购学习。渐渐的，我可以主动的和客人问好，向他们介绍外面的产品。我走出了自己的第一步。

知道了店里面来人时，要怎样去招呼客人，接下来就是要熟悉店里面的产品和价位。更要知道每个产品的用途，懂得做广告。学着去给他们推荐。意见饰品也要知道它和服装要怎样搭配，还有色彩搭配。什么皮肤适合佩戴什么颜色的饰品。比较胖的或比较瘦的人又适合佩戴什么样的饰品？这次调到这个平价店里面，我真的能感觉到自己在一天一天进步，这让我非常的有成就感。周五，周六。周日这三天人比较多一点儿，店里面也忙的不亦乐乎。一忙就感觉时间过得很快。不知不觉一天就结束了。打工的日子里生活充满了酸甜苦辣。依稀记得，一位阿姨在买发卡的时候我和她的交流，一对价值48元的发卡她最终狠下心买了。我和阿姨谈的很开心，最初的她不知道自己戴哪个发卡好看，让我给她介绍，我告诉她她的脸型以及她的短发适合戴那款发卡，我很耐心的向她

介绍，虽然到最后，她有点儿舍不得，可能她嫌太贵了，我发自内心的赞美她，真的戴那款好看，阿姨看着我说：“好，就冲你这态度我就把它买了”。最后在结账的时候，她向店长夸起我“小姑娘真的不错！”走的时候我们微笑着挥手。心里面真的非常开心，从这件事中我也明白了：不管走到哪里，服务态度是第一。不管这个客人是否真的要买你的产品，一定要耐着性子向她介绍，推荐，更要发自内心的赞美她。其实自己也在进步。来往店里面的客人都是不同档次的人，在这里，我可以接触到形形色色的人。因为上海是一个国际化的大都市，所以，在这里会经常看到来自不同国家的外国人。在店里面，让我骄傲的就是我能比其他员工懂一些英语。记得最初接触到的是一位美国女性，我很高兴的和她用英文打招呼，因为我的英语也只是皮毛，所以就仅能翻译的中文向他们用英文翻译过来。再就是用手比划着，从我们彼此的动作。发音。也就能渐渐明白对方的意思。其次还有菲律宾人，好莱坞的一对情侣，还有些许黑人，日本人，韩国留学生，和他们只是简单的英文交流，我也深切的感受到了英语的重要性。和外国人在一起，你会深切的感受到我们平时在学校里的发音，太不标准了！和外国人的交流让我下定决心：一定要学好英语！他们的友好真的让我很敬佩，很值得我去学习。

大学是一个教育我，培育我，磨练我的圣地。我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里所学知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践自我的途径。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层，了解基层的机会。

艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野。增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置。发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大学生，即将走上社会，更应该提早走上社会，认识社会，适应社会。

走出校园，踏上社会。我们书写了一份满意的答卷。虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了：在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓到，从不轻言放弃的品格。人要实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐！虽然这一个月的工作让我觉得很辛苦，但自己的能力锻炼了很多。并且学到了很多课本上学不到的东西。通过一个月的实践，使我有了一些关于社会基层的心得体会。这次的社会实践让我明白了很多做人与处世的道理。我想它将终身受用，是我一生中最宝贵的财富。

我深刻体会到了一个人在外面的不易。刚刚进入这个店，我是个新手。更何况还是一名在校的学生。店里面的导购和店长都是多年工作的人。这让我感到力不从心。刚开始上班，我先是被她们安排到一个高档次店。因为他们的店是全国连锁。这个大型超市有他们的两个店。刚好高档次店缺人手，

所以我就被安排到这里做起可导购。也许是因为自己第一次做销售这行，所以一点点工作经验都没有。我开始向店里的其他导购学习。和我在一起上班的是一个广西女孩，她和我一样大。但是非常的会说话。知道什么场合说什么话。和她在一起工作了3天。又有新的人员来应聘。所以我就被调到另一个店。也是平价店。店里面来往的人相对多一些。忙碌了好几天。这几天的工作对我来说也是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，主动向其他导购学习。渐渐的，我可以主动的和客人问好，向他们介绍外面的产品。我走出了自己的第一步。

知道了店里面来人时，要怎样去招呼客人，接下来就是要熟悉店里面的产品和价位。更要知道每个产品的用途，懂得做广告。学着去给他们推荐。意见饰品也要知道它和服装要怎样搭配，还有色彩搭配。什么皮肤适合佩戴什么颜色的饰品。比较胖的或比较瘦的人又适合佩戴什么样的饰品？这次调到这个平价店里面，我真的能感觉到自己在一天一天进步，这让我非常的有成就感。周五，周六。周日这三天人比较多一点儿，店里面也忙的不亦乐乎。一忙就感觉时间过得很快。不知不觉一天就结束了。打工的日子里生活充满了酸甜苦辣。依稀记得，一位阿姨在买发卡的时候我和她的交流，一对价值48元的发卡她最终狠下心买了。我和阿姨谈的很开心，最初的她不知道自己戴哪个发卡好看，让我给她介绍，我告诉她她的脸型以及她的短发适合戴那款发卡，我很耐心的向她介绍，虽然到最后，她有点儿舍不得，可能她嫌太贵了，我发自内心的赞美她，真的戴那款好看，阿姨看着我说：“好，就冲你这态度我就把它买了”。最后在结账的时候，她向店长夸起我“小姑娘真的不错！”走的时候我们微笑着挥手。心里面真的非常开心，从这件事中我也明白了：不管走到哪里，服务态度是第一。不管这个客人是否真的要买你的产品，一定要耐着性子向她介绍，推荐，更要发自内心的赞美她。其实自己也在进步。来往店里面的客人都是不同档次的人，在这里，我可以接触到形形色色的人。因为上海是一个国际化的大都市，所以，在这里会经常看到来自不同国家的外国人。在

店里面，让我骄傲的就是我能比其他员工懂一些英语。记得最初接触到的是一位美国女性，我很高兴的和她用英文打招呼，因为我的英语也只是皮毛，所以就仅能翻译的中文向他们用英文翻译过来。再就是用手比划着，从我们彼此的动作。发音。也就能渐渐明白对方的意思。其次还有菲律宾人，好莱坞的一对情侣，还有些许黑人，日本人，韩国留学生，和他们只是简单的英文交流，我也深切的感受到了英语的重要性。和外国人在一起，你会深切的感受到我们平时在学校里的发音，太不标准了！和外国人的交流让我下定决心：一定要学好英语！他们的友好真的让我很敬佩，很值得我去学习。

大学是一个教育我，培育我，磨练我的圣地。我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里理论知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践自我的途径。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层，了解基层的机会。

艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野。增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置。发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大学生，即将走上社会，更应该提早走上社会，认识社会，适应社会。

走出校园，踏上社会。我们书写了一份满意的答卷。虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了：在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓到，从不轻言放弃的品格。人要实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

实践报告主题：服装导购员

系部：商务管理系专业：市场营销商务策划

年级：大x姓名：学号：

实行单位：摩尔新世纪购物商场—服装导购员

实践日期□xx年x月x日—xx年x月x日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪

购物商场上班我学会了许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

导购社会实践报告篇五

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是土木专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。中间我学到了许多经验，譬如

要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺应他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

虽然我只是大二，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

店里各式各样顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有的品牌，看了很让人心酸。

店里的的士高音乐很大，年前的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里一样的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

导购社会实践报告篇六

本文目录

1. 导购员社会实践报告
2. 大学生假期社会实践报告（糖果店导购员）
3. 大学生寒假服装导购员社会实践报告
4. 暑假导购员社会实践报告

xx年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参加工作，暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了很多社会生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，社会发展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个陌生的城市有着无限的向往，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18:20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，准备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的朋友，聊

了一会发现她们柜台新来了一个大学生，但是领导很不满意他的工作。姐姐就让石头姐（外号）和区域经理说说，让我去她们柜台上上班，他让我回去等消息。第二天晚上，石头姐就让我11号上午去面试，面试很简单的问了我一个问题：以前做过没有。我明白社会工作是需要工作经验的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累经验。面试很成功当场录用，立马开始工作，由于没有经验，需要试用三天。同时，在我前面来的那个学生被开除了，这件事我感觉很内疚，因为我的到来，让别人失业了。

姐姐公司聚会带我去玩。（我工作时间少，空闲时间多）我发现了这个社会很多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必须适应这个社会，这个社会就是这么现实。我发现原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，大学的友情是那么的真实，我更加珍惜在大学的 friends 了。

还是说说我上班时候的情况吧。第一天上班，业务经理看着我做，还给我加了很多要求，搞得我手忙脚乱，也许是故意刁难我试试我的能力吧。她发给了我一套L的工作服要我穿上（其实我穿的是S码的）。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必须穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最后在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开始工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满意的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发现上班不容易呀，好不容易整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他

们交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维能力和随机应变能力有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是直接奔向自己喜欢的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问；没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最便宜的商品，还会讨价还价（超市是不还价的）一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和陌生人讲话不难，但是取得别人的信任，能够交流感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小社会才没有被那些大姐姐排挤。人的心理研究还真的是一件很重要的学问呢。

我以前从没做过这样的工作，但是我没有经过培训就开始上班，我了解到自己必须要记住产品的优点、价格和特性。产品非常熟悉了，给客户介绍也有了信心，工作边的特别容易。经过整个的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规矩，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，

既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做暑假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：我们也需要有工作的激情与耐心，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，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我们公司是没有任何生活保障的，每天上班自己解决吃饭问题的。我开始每天都在外面餐厅吃饭，外面的贵，卫生也没有保障，感觉吃完后胃也不舒服。从那以后我每天自己买菜在出租屋做饭带饭上班，衣来伸手饭来张口的我，感觉自己长大了，也学会了独立。开始做的饭菜很没味道，要不是咸了就是淡了，自己都不想吃。后来慢慢的我开始尝试做其它的很多菜，虽然不好吃，但是还是尝试了。有一天我下班比较早，就在超市买了些菜回去做晚饭，姐姐回来尝了我做的菜，夸我有很大的进步哦。这次我不仅是工作更学会了生存。

在工作中我还明白了人要有抵制诱惑和防止上当受骗的能力。在上班的时候有些顾客会给我递名片，邀请我去他们公司上班。这样的名片我收了蛮多，大多是一些装饰公司和房地产公司。他们的理由是看中我的工作能力和态度，对他们的公司发展很有帮助。我自己并不是没有自信，我以自己还没有毕业为理由拒绝了。因为现在有些人用这样的理由骗一些学生的感情，听说我姐姐公司的就有人被骗过。以前我是一个单纯的女孩，什么人的话我都会相信，所以经常被骗。现在我对社会有了抵御心理，相信天下掉馅饼的事不会发生在我身上。我想以后毕业了找工作我也会慎重考虑的。

一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，

在假期参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少？等到毕业后，有的是赚钱的机会，做暑假工主要的目的是锻炼自己的能力。我觉得学校这样要求学生是一个和好的举措。

这个暑假我还学会了很多很多，在这也不一一列举了。走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫不感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。希望在以后的学习和工作中能够有更多的收获，我也希望这个社会可以变得阳光一点。

导购员社会实践报告（2） | 返回目录

院系名称： 专业： _____

年级_____ 班级： _____ 姓名： _____ 学号：_____

实践地点□ x有限公司

实践时间： 年一月一日 至 年一月一日 共 一天

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲累吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是

对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。

所以，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前花钱大手大脚，但当真正工作后才发现钱挣得不易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是将它们好好保存了起来。这是我的第一桶金，远远超过了它原本的价值。

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社会。所以，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

导购员社会实践报告（3） | 返回目录

春节是我国的传统节日，在异地他乡打工求学的游子们纷纷赶回家过年。对于忙碌了一年的人们来说，回家是心底最真实的呼唤。“安全回家，文明过年”更是社会对人们最真切的期盼。

家是温馨的港湾，家乡是在忙碌痛苦时支撑我们继续前行的地方。每个人都爱自己的家乡，但不可否认，由于全国各地的发展水平人文地理环境的不同，我们家乡的文明程度也是不同的。我们的家乡不可能是百分百的天堂，一定会存在这样或那样的问题。虽然这并不影响我们继续继续爱自己的家乡，但是我们有责任让它变得更加的美好。

我一直觉得很多地方包括我的家乡在内，去买东西时经常碰到服务态度很差的卖方。我利用这次寒假在一家超市上班，作为服装导购员。怀着服务他人锻炼自我顺便赚点小钱的想法我就去上班了，希望能够用自己的热情去感染周围的人，让卖方和买方能够相互尊重和谅解。

我的工作很简单，就是向顾客介绍服装，价格，找合适的衣服码号给顾客以及开单。工作虽然简单，但重复度高，需要很多的耐心。有时候遇到一些比较麻烦的顾客就需要更多的

耐心了。

最常碰到的就是顾客不知道自己穿多大的码号，又由于年底很多服装都断码了，导致最后款式与合身不能两全。有些顾客就只是抱怨一下，有些顾客则是要求多打一些折扣，于是需要不断的耐心的解释，价格是老板定的打折的方案都是固定的。基本上只要耐心介绍都能理解接受。换位想一下顾客也只是想花钱买到自己满意的商品，多试多询问也只是想买到自己最满意的商品，于是面对那些麻烦的顾客也不会比耐烦了。同时，在我与同事阿姨们一起工作的时候也感受到了她们对自己的工作也是非常认真负责的，只是由于长期干同一件事，不像我们这些兼职觉得新鲜而热情洋溢。有时候重复次数多了会不耐烦，声调会放低或放高而已，有时候对于一些顾客的无理要求会直接反驳，更有时候脾气可能会冲些，大多数情况她们都会跟顾客聊家常，并没有我在外面那种把顾客当上帝的感觉，更像是对的街坊邻居的态度。

通过这段时间的社会实践打工让我明白，换位思考试着为他人考虑会让你开心很多，不至于总是纠结自己那点小心思看不开。同时更让我知道了，每个地方的人文习惯都是不同的，比如东北人豪爽，南方人婉约，因为不同而有特色。每个城市都有它的呼吸和节奏，所有的城市人组成了这些呼吸产生了这些节奏，根本就不需要说将哪里的文明带到哪里。柑生南为柑，生北则为枳。其实对于每个城市，我们要做的该是发扬的优点，宣扬特色，摒弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

导购员社会实践报告（4） | 返回目录

不知不觉之中，暑假又到了，回头想想自己大一的生活，又想想自己将如何面对暑假，是回家还是在外边找工作，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更

多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组主管交我商场里面的规定。

1. 严格遵守商场的规矩。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。
2. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。
3. 虚心向别人学习，努力完善自己。
4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。
5. 要与同事和睦相处，争取在大家心中留存一个完美的形象！

就这样我开始了工作,也许是由于自己制定了完善的计划,所以工作还是很顺利的,虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题;同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难,什么事都要有尝试,都要有开始,都要有经过,都要有失败。在经历了这次的工作之后,明白了“很多事情看起来简单,但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视,不但要有细心,还要有策略,谋划。总之,任何事情都要考虑周全。

人的一生中,校园并不是永远的学校,真正的学校只有一个,那就是社会。一个月的实践一晃而过,却让我从中悟到了很多东西,而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感,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体现,为将来打下坚实基础。我会不断实践,在实践中锻炼,在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力,端正思想,明确方向,在不断完善中求发展。也知道了:不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗,哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。不是让社会来适应自己,只有自己去适应这个社会才行!

社会实践活动的开展培养了我们的独立处世的能力。让我们在社会实践过程中,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,对我们都是一种收获,明确了优势同时也发现了不足之处,让我们面对社会更加自信。希望以后学校多开展一些这样的活动,从各方面锻炼我们!

导购社会实践报告篇七

今年暑假对于我来说，是一个非常有意义的暑假，因为这个暑假我有幸获得一份在南宁步行街的越南专卖店做导购的工作。这份工作虽只有短短的四十多天给自己很多收获!不仅可以积累到很多经验，特别是销售方面的经验的积累，而且更多的是自己的综合能力，各方面的素质的提升和待人处事的成长。

首先是在对销售这个行业加深了了解，也对导购员这个职业的进一步的深入了解!去年两个月的导购员的经历让自己一度以为今年的工作不会很难!但等自己真正接触在发现，很多事情远非自己所想的那么简单!也给自己对导购员有了新的认识!导购的工作并不是那么好做的，但经历了近四十多天的历练!在对产品的了解，产品的摆放，销售技巧等方面都有了较大的提高!

在对产品的了解上，导购员不仅要熟悉产品的性质，材质，也要了解它跟其它的牌子和其它的款式的优劣，以及保养的注意事项，专卖店对它进行的售后服务是什么。都是需要熟悉和掌握的!套一句行业培训的话：“你对产品了解越多，你的成交率越高!你对产品的了解度越高，你的介绍成功率就高!”也不至于在面对顾客的时候没有话可说!不了解产品，业绩是很难有有提高的!

在产品的摆放上，导购员在销售前要做好产品的摆放整齐，同时要做好清洁保洁的工作，也需要了解产品的库存状况。怎么摆也是种学问!特别是在店小而窄的情况下怎么摆?怎样摆才有利更好的销售?怎样摆才能让自己或同事在最短的时间内帮顾客找到他满意的鞋子?这些都需要思考怎么去做。那些热卖，好卖的鞋子要放在显眼，易拿的地方，把那些热卖的鞋子的库存放在方便自己和同事在码数和款式的地方!整理要快，特别是顾客多而店很窄小的情况下，就需要边整理，边介绍!

在销售技巧上，要灵活，机智!针对不同的顾客采用不同的销售策略!每个顾客的需求都是不一样的!每个人所提出的问题也有很大的不同，在销售中就遇到很多类型的顾客，有的很挑，有的就很爽快!男顾客有些注重质量，有些就比较计较价格!而女顾客则大多数都会细细比较一番，有时你还会跟你讲价!虽然明知专卖店是不讲价的，但还是会遇到很多人跟自己讲价!怎么把产品更好的介绍给顾客，让顾客接受你这个人从而接受你的产品?因为作为服务行业更多的不仅仅是销售产品，而是销售服务，好的服务态度才能让人容易接受你所销售的产品!怎样去面对顾客的价格和质量问题?怎么去让顾客更好的接受你所推荐的产品并且成交?这都需要自己运用好销售技巧来应对在销售中遇到的种种问题!同时从中也懂得，销售技巧是靠不断去实践，总结得来的!学会从别人的成功中找经验，从身边的人找技巧!有些经验是需要靠自己主动积累的，别人的经验再多也只能稍微借鉴，然后再转化自己的经验!经验只能转为自己所用才有效!虽然自己的销售技巧还不是很高，不过通过不断锻炼和尝试!销售技巧都有了很大的提高!越南拖鞋，好穿也耐穿，上脚也很舒服，可以穿很久，有些随便碰水都可以，，因为是橡胶底，所以耐磨防滑。但有个不好的地方就是很容易引起脚臭，胶味大!这就需要一个好的销售技巧来介绍它的特点了!

其次更多的是自己心理素质和其它方面的能力的提升。和待人处事方面的成长!

所以，这次的社会实践让我涨知识了。

导购社会实践报告篇八

暑期社会实践作为大学生生活中一项不可或缺的项目，在大学生生活中扮演了十分重要的角色，成都中医药大学20xx年的学生暑期社会实践以“理论联系实际，实践反馈理论”为目的，要求我们深入临床，“早临床，及时临床，即学即用”，使我们在将平日课堂所学习的知识内容与临床实践相结合的同

时，获得了意想不到的体会。同时，在实践过程中所撰写的实践报告也是旨在考察我们收集资料、分析资料、统计数据、发现问题和思考解决问题的能力。以下再做详细叙述。我见习所在的安徽省xx县中医院成立于xxxx年，而医院安排我实践的内一科是以诊治心脑血管疾病见长的县级重点支持建设的特色科室。据统计，每年有近万人次患有心脑血管疾病患者在此诊治，为全县的医疗卫生发展做出了很大的贡献。从7月22日开始，我被安排到这一科室后，就在张xx主治医师、赵xx医师的带领下开始了20xx暑期的见习，这也是大学生生活中第一次真正意义上的社会实践活动。在一个多月的学习中，实践内容也从医疗文书的排序、粘贴、书写到询问病史、体格检查、心脑血管疾病的诊断治疗，在一遍遍的学习与进步中也有很多的体会与感触，也正如课堂上给我代课的内科学老师所说的那样，“只有真正到了临床，接触到了病人，才能对课本上的知识做更为深入的理解”见习虽然结束，体会和感悟对自己的影响却是久远的，以下便是从自己暑期实践的所感所想中择取一二，以供分享、交流。

一、从医疗文书的书写看医学生知识培养

二、医学理论与临床实践

“理论与实践相结合”、“实践是检验真理的唯一标准”……现在想到这些话的时候却是别有一番味道，到了临床才发现理论的确很重要，扎实的基本功和广博理论知识真的可以在临床有游刃有余，即使实践的次数不多，如果基本功扎实的话在临床上是有很大优势。我所见习的科室以诊治心脑血管疾病见长的，记得有一次当带习的张老师给我们专门讲述冠心病的发生发展以及诊断治疗时就让我先描述一下心脏泵血的原理和血液在体内的循环过程，自己思考半天还是把一些瓣膜给说错了，还有赵军师兄让我给病人测量血压时也给我好好上了一课，面对各式各样的问题时才发现书本上的理论还是如此重要，哪怕是字缝里面不起眼的一句话都是特别关键，这才明白医学考试为什么没有重点了，临床情

况变幻莫测，没有深厚的积累如何应对呢？在实践中，还涉及脑出血与脑梗死鉴别时的颅内ct所表现的高低密度影、肺部纤维化的x线表现、血尿常规、肝肾功指标、甲胎蛋白、心肌酶谱……各样的检查和表现没有广博的理论知识是很难在众多的临床表现和检测指标中筛选出有意义的诊断的。我们前段时间收了一个晕厥的病人，到医院测bp 90/60mmhg hr 43次/分，开始考虑心源性的晕厥，后来询问病史发现患者腹泻20日，张老师考虑长期的腹泻可以引起迷走神经兴奋，也会有心率减慢，血压下降的现象，所有在治疗方案中，除了提高血容量、强心之外，重视腹泻症状，后来果不其然，腹泻症状缓解后，血压、心率便也跟着上来了……理论与实践同等重要，缺一不可，两者是真正意义上的相辅相成，理论指导实践，实践反馈理论，试想一个赤脚医生靠经验摸索行医几十年，却不太清楚眼睑水肿考虑肾脏问题，双下肢先肿考虑心衰，又有什么意思呢，科学就是如此，知其然还当知其所以然，严谨、认真的看待和解决发生在自己身边的客观现象。

三、浅谈基层医疗

这个话题探讨起来有些宽泛和空旷，医疗改革问题一直是政府、百姓关心的大事，“新医改”实施以来，有的说好，有的说差，社会各阶层人士褒贬不一。通过一个多月的见习和自己在医院的体会和所观所感中发表一些个人看法。我所任在xx县中医院是国家级二级甲等医院，现有职工130人，主任医师1人，副主任医师3人，主治医（护）师23人，医（护）师23人，医（护）士15人，年门诊量近5万人次，床位200张。该院2000年成为省级重点建设医院，组建的‘心脑血管疾病急救中心已建设成为龙头科室。目前随着国家对中医院的重视，医院新址的建设，人才储备就是个大问题。带习的张老师说，虽然每年有大批医学生毕业，但因为种种原因，到基层工作的毕业生依然不是很多，县级以下医疗资源依然缺乏。对于这样一种现象，我个人还是深有感触的。因为身边的同学就

已经，主动投降自学他科了，有的是不喜欢，有的是因为医学课程多、考试难、任务重，很多同学“知难而退”。而进入单位的同志，对工作满意度也不是很大，《生命时报》曾经进行了一次“医生职业满意度”调查结果显示，超过九成的医生“对目前工作不满意”，而“收入和付出不成正比、工作压力大、时间长”是主要原因；其次是待遇问题。在国内，医生的付出与汇报不成比例在医学界是人所共知的，再加上医患关系的紧张，每天是“担惊受怕”的，如何工作舒心呢？不过，随着近几年政府对医药卫生行业的重视，尤其是为解决老百姓看病难、看病贵的问题而推出的“新农村医疗合作”确实在解决老百姓看病的问题上发挥了很重要的作用，正是因为此项政策的贯彻实施使得医生收入很好的提高，医患关系也因此得到一定缓解。相信目前的医疗环境应该会有一个更好的未来。

四、中医和西医

我所学的专业是中西医结合，这几个字看起来让业内人士总有点沉重。中西医如何结合？整个医学界都在问，却很少有人能够提出一个合符规则的发展方案。今天我想说的不是这个问题，而是中医和西医的问题，其实两个独立的学科是不容易求同存异的，所谓的结合也只有治疗手段上的互补，而并非用一种医学现象去解释另外一种医学现象，正好比你将一头牛和一头猪放在一起喂养，希望通过观察两者的生活习性，互通有无，研究一套最佳的喂养方案一样，即使两者有一些零星的共通点，如都有四个蹄子，一直嘴巴，两只眼睛，都可以吃草，却无法改变牛可以反刍，猪可以吃肉的本质。所以呀，没有必要把两个世界放在一起，尝试用一种观点加以概括和理解呢，不合逻辑，也不适合。而我所见习的医院也是治疗意义上的结合，尤其是在心脑血管疾病的治疗中，除了抗脂、抗血小板凝集等对症治疗外，也是用诸如血脂康、清开灵、血塞通、灯盏花素之类中成药制剂。此外，到了临床才发现，尽管国家政策对中医院有倾斜，各方面大力扶持中医药事业的发展，但是中医在实际的临床看病中却遇到很

多的瓶颈而逐渐的萎缩和边缘化。究其原因，一方面是因为医务人员、药材质量、煎煮服用方法等各种原因导致其治疗效果的不确切性和不可重复性，这样就很难像西医院那样大规模批量治疗疾病，另一方面是中医药的继承和保护问题，正是因为临床使用范围的狭窄，在有些地区已经失去了市场，没有社会需求和市场导向，无论多么好的学科和技术都不会得到推广和前进的，这是历史的经验与教训。

五、关于医患关系

基层的医患关系压力与大城市相比显然要小很多，这里的百姓没有小市民的一知半解，反而能很老实的听医生的话，接受医生制定的治疗方案，当然医生在使用价格较贵或者国家不予以报销的药物时也会告知患者，带习的张xx主治老师告诉我说现在的医疗纠纷与前几年相比确实要很多，她说现在的医生虽然报酬不是太多但是比她们毕业容易做多了，当然在那样的社会背景下锻炼了自己的医患沟通技巧。几年前医患关系紧张的原因大都是因为金钱而起的纠纷，那时候人们生活水平落后，家里一旦有人生病不仅可能会因此欠下许多的债务，还可能因为医疗水平的低下使得疾病得不到很好的医治，而如今人们生活水平提高了，再加上政府对医疗卫生的大力支持，现在的医患关系多是由于医患之间的交流沟通，换而言之是医生对患者的关心不够，这一方面与医生本身的意识有关，另一方面也与我过国医疗资源缺乏有紧密联系，由于各个方面导致的医疗资源不足使得医生与患者之间的交流逐渐缺失和减少。

六、我的小结

以上几点便是个人见习一个多月以来的体会和看法，可能观点比较稚嫩或是片面，毕竟只是针对一个地区的就事论事。作为一名医学生而言，能在这样的时间里接触到临床上的一点东西，很感谢接受单位和带习的老师们，个人认为收获还是很大的，也很有感触。倘若是在大一或者大二能有这样的

机会话一定会更有体会，提前融入到未来的生活中，看到自己的未来的确可以更好的指导当前的奋进，也就不至于在大学生活中浪费一些不必要的时间，做一些不必要的事情。我想，既然选择干这一行就应该一门心思的去努力、去学习、去思考，从医虽然很辛苦，但我还是很喜欢的，喜欢那样的氛围，喜欢替别人解除痛苦的感觉。

今年是我进入大学后放的第一个假期，年前心里总是有点激动兴奋的，但是，过完年后老妈总是觉得我已经进入医学院啦，应该多到医院里走走和那些医生交流交流，为以后的工作积累经验。我觉得我现在一个对医学懵懂的小子，能到医院做什么，可是想想去那里未尝不是件坏事啊，有些事，有些东西，只有自己亲自去实践，才能长久的留在脑海里，永不褪色。为了锻炼自己，我决定到老舅的医院里来个小小的实习，到医院做了一名陪护。在经历了这个工作（虽然只有10天）之后，我终于明白：看起来简单的陪护工作，真正动起手来，却是很困难的。由此可见，每个人都在这个世界上扮演着一个必不可少的角色，没有一个人是可有可无的。另外，我发现医生这个职位真的特别的神圣，我还深深感受到了爱和责任的力量，明白了一个道理：作为一名医生（法医也如此），你必须把手里的事情做好，对每一位病人负责，也许因为你的一丁点马虎就有可能谋杀一个生命（案件真相永远成迷）。

导购社会实践报告篇九

踏入大学这个小社会之后，受着身边人和事的影响，内心对于尝试工作的想法变愈加强烈，一方面想要培养自己的口才，另一方面想要自己锻炼自己的社会实践经验。于是，在迎来了大学的第一个暑假之际，我也开始了我制定已久的计划进行一个月的工作锻炼。

于是在放假一回到家，我就早早的出去比较繁华的地方找工作，亲身经历过找工作，这一步让我认识到社会最残酷的一

面，很多商店都不愿意找临时工，都想要长期工，对于处处碰壁的我才说，我得出了经验，主要是因为一个商店不会无缘无故聘一位不能带给他利益的人。所以，我给踏入社会之前的我有了一个重新定位，尽早地认识到了自身的不足，这样也能及时的改正自己、完善自己。最后，在别人的帮助下找到了一份服装导购的工作。这对于不擅长交流的我来说，是一个很大的挑战。从商品的类型、价格到服装的类型，每一样都不可忽视。一开始总是要不停地翻资料，介绍过程中也是扭扭捏捏，不能准确地给别人介绍所需要的产品。经过几天的了解，很快我对商品有了初步地了解，对客人的需求也有了大概地定位。在剩下几个星期还算顺利的实践中，我学到的最多的便是诚信和换位思考，作为导购，要细致的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去。心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有一个女生导购，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。这样让我深刻的体会到工作的辛苦，更懂得赚钱的不容易。

店里各式各样式顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。店里

的的士高音乐很大，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。

店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

一个月的坚持也让我认识到了工作的辛苦、钱的来之不易。不管从事一份怎样的工作，重要的是自己的心态和对待工作的热情。总之，这次社会实践是我学习生涯中最生动的一课。