

最新在母婴店暑期实践报告 导购社会实践报告(精选10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，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

在母婴店暑期实践报告篇一

服装导购员

商务管理系

市场营销商务策划

摩尔新世纪购物商场一服装导购员

xx年x月x日—xx年x月x日

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。

在母婴店暑期实践报告篇二

导购作为商场直接与客户接触的人员，对能力的要求非常高，许多人都会选择导购来锻炼自己的能力。下面是职场本站小编为大家整理的大学生商场导购社会实践报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

大学生商场导购社会实践报告一

今年暑假放了将近两个月，我觉得不能放过这样的大好时光，白白虚度光阴，在家休息了一星期后，我决定走向社会体验一下这严酷无情的酷暑与人情冷暖。那天天气很热，整个空气都仿佛被热气所弥漫，但并没有消退我对找工作的热情。我与同学在我们当地最为繁华的商业街寻觅着，一家家的找本来想去那种快餐店打零工的，但问了好多都以不需要短期工为由而拒绝了，一颗火热的心顿时像喝了雪碧一样透心凉。我们于是放弃快餐店，转移目标。皇天不负有心人，在我们顽强拼搏的精神下，终于在一家饰品专卖店开始了我的短期打工之旅。

老板先给我说了下上下班时间，及对员工的要求，由于是短期工，工资也不多，但我也十分满足了。老板说导购需要有较强的沟通能力和耐心，一开始我觉得肯定没问题，但在以后一个月的时间里，我才知道导购的确不是那么容易的。上班第一天我早早的来到店里，早上老板说要把店里的东西摆好并简单的擦拭一下，我又是涮拖把又是涮抹布的，一点点的熟悉着这种工作方式。我们几个分工，不一会就干完了。其他两个一个是店长，人都非常好，很照顾我这个新人。接下来就是上门迎宾，有客人来要用普通话说欢迎光临，一开始我真难以开口，可还是硬着头皮迎头而上了。

渐渐的我已习惯了这儿，和同事相处的还不错，老板人很好，没客人的时候总是给我们讲些大道理。饰品店里东西种类繁多，有很多东西我都第一次了解，比如化妆品的好坏其中都有很多道理，别人问我商品的功能时我经常答不上来，感觉挺吃力的。好在店长看在我涉世未深，常常帮我教我。一到双休日忙起来还真是腰酸腿抽筋的。不过现在想想还是累中乐着的。我想说干这个真的很锻炼人，每天要面对不同的人 and 事，我也渐渐放开了自己，不再腼腆。心想我也算半个社会人了。虽然在这个店里每天有空调吹着，有水喝着，导购这活不仅是练嘴皮子更是体力活。因为店面挺大，产品种类繁多，顾客来到这里要到处转，你必须在身后跟着，这样如果顾客有什么问题方便询问。导购还必须要有耐心，因为有相当多一部分顾客只是逛逛，并没有要买的欲望。对这样的顾客也要保持一颗平常心，用谦和亲切的微笑面对。

当然，面对不同的顾客要区别对待，比如说如果是一对情侣的话一般多少都会买点东西，我一般就会给多推荐一下，只要女朋友喜欢了，男朋友也会说买了。这样的生意最好赚。我记得有一次是一个女孩来买耳环，她左挑挑右挑挑，始终下不定主意，那耳环试完了就扔那，我当时就有点失去耐心了，不过还是被我给压制下去了。有时还会遇到自以为是的人，总是给我们翻白眼啦，说自己有多了不起啦，一点也不理解我们这些导购们。一般的顾客都还好，那种情况并不多

见。短短的30天，我并没指望能学到多少东西，但至少让我明白了不管干什么都不是轻而易举的。

短短30天就这样过去了，我真的学到许多，另外我还要感谢在打工期间帮助，鼓励我的店长和老板。谢谢给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，与此同时，我也越来越理解在外工作的艰辛。不管什么工作，都不是向我们想象的那么容易，其背后的辛苦我们没看到而已。30天每天要遇到形形色色的人，我看到好多与我同岁的人们都已走上工作岗位或结婚生子，这我不禁感到我已不再是小孩子了，需要接触社会，让自己成熟。

首先，我发现与同事的相处方式是我们工作的重要组成部分之一，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。另外我觉得导购也是一门学问，如何了解顾客的消费心理等需要长时间的积累。

社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会距离，也让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了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。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

作为大学生，我们要了解社会，将自己所学融入到社会中，社会实践才能发挥它的最大化作用，“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。作为一名即将大三的学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。不断提高自己的eq□同时也可以不断地认识自己，了解自己的兴趣所在，为以后的职业做规划。

大学生商场导购社会实践报告二

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。

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。通过实践可以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下，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。

xx鞋店面推行“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，鞋也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中。恰好是淡季，

生意更冷淡。

所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。

在xx店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一块的点数与作帐。到后来，每个区域很多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为顾客介绍产品。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖鞋的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说“verygood”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！五个月的店堂生活，让我学到了很多，充实了自己。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，态度良好的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的人员随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；

确定培训目标。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。

熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

网友对“大学生商场导购社会实践报告”评价

：看后想的东西很多。

在母婴店暑期实践报告篇三

年级：大二 姓名： 学号：309021

实行单位：购物商场一服装导购员

实践日期□20xx年7月13日—20xx年8月22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。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。

永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的

知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

在母婴店暑期实践报告篇四

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xx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xx的许多书店，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xx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、

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。

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。

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。

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。

在母婴店暑期实践报告篇五

随着社会的发展，要想在社会中有一席之地，就需要提前做好准备，所以可以利用假期来很好的锻炼自己。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，也想通过亲身体验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。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。

永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。我会继续努力！努力实现自身价值的同时，

将自己塑造成当代人才！

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。

在母婴店暑期实践报告篇六

在放寒假期间我参加了广平乡大曲村的几项调查活动。在调查期间让我感受到耕耘的艰辛，收获的喜悦。在实践期间我主要做了以下的工作。

我们调查了大曲村受教育状况，村民中有30%的人受过初等教育，10%的人受到过高等教育。现在村里只有20个高中生。如今儿童的上学年龄限制到6岁，但有80%的孩子八岁才上一年级。

我们还调查了农民的生活状况，据调查村民的粮食、蔬菜、肉制品都自给，只买一些油盐酱醋。因此大部分家庭每月生活费在200元左右。

经过这一段时间与乡亲们的接触，我深深地感到：农村对教育的重视程度比起城市有过之而不及。甚至越是贫困地区的人们对教育的渴望越强烈，教育滞后的根源不在于观念的落后，而在于经济的落后。

在我们调查的家庭中有70%的家庭的2/3家庭收入用于孩子的教育。绝大部分的家长非常希望孩子能上到大学。我依然清晰地记得乡亲们朴实的话语。搞调查时，他们总说：我的孩子能向你们一样就好了，其实我们这么辛苦啥也不图，就希望他们多学点东西，找一条好的出路。还记得有个老汉对我们说：俺孩子能上到哪。我供到哪，就算砸锅卖铁也得上。由此，我们转过头来想一想，一个地区是否重视教育单凭入学率或人口文化水平来衡量吗？答案是否定的。

在母婴店暑期实践报告篇七

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。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。

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的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

在母婴店暑期实践报告篇八

为了丰富我们的暑期生活，增加我们的工作经验，今年暑假，经熟人介绍，我们决定到德福服装厂进行一个半月的社会实践，虽然时间短暂，但我们坚信以我们的意志，在那里一定会学到有意义的一课，同时也将是我们踏上社会的一课。

德福服装厂的规模在当地是较大的，主要销路也是当地。

这家企业不仅规模较大，并且各方面的设施也相对比较齐全，其主要包括生产加工、配套设施、管理设施。

整个工厂有本地员工和外来员工所组成，大致有200余人。

其中2/3的员工所从事服装生产工作，剩余员工分别从事采购、设计、检查、仓库、会计等多个部门。

这家企业的主要负责人是当地颇有知识领导的人员。

负责生产的是一位刚四十出头的女强人，十分的精明能干，在这家企业中也是一个举足轻重、响当当的人物。

初步了解了这个服装厂后对我们的启发就很大。

第一，专业知识的了解。

第二，能力、素质。

在了解相应的知识后，要是没有能力是不行的。

我们

觉得因具备以下几方面：

(1)有对服装市场信息捕捉的能力。

(2) 具有对服装流行趋势预测的能力。

(3) 具有服装打板、推板的能力。

(4) 具有设计服装工艺流程的能力。

(5) 具有组织生产和管理的能力。

(6) 具有引导服装消费的能力。

(7) 具有一定的服装操作和分析解决服装弊病的能力。

1、有良好的思想政治素质和职业道德，能在工厂企业吃得苦，下得去，留

当然光凭着知识能力还是不够的，个人素质也是及其关键的，如：得住。

2、具有良好的审美情趣、文化品位、人文素质和科学素质。

3、具有良好的专业素质，能胜任本专业工作，有发展潜力和创造精神。

4、具有良好的适应环境胜任岗位一线工作、心理承受能力强、与同事合作

融洽的心理素质。

我们想只有三者全全具备了才可能在服装行业有一席之地。

同样各行各业都是贯通的，只有处理好这三个方面，无论干那一行，都是ok的。

现在想想德福服装的生产负责人为什么会成功，无不脱离了

这三个方面，所以以后我们也要在学习和实习中逐步掌握这些。

才初步了解了工厂的概况，就让我们大发其慨，我们想在接下来的实习我们的感触肯定是连连不断。

我们第一次和这位女强人见过面讲过一切细节要求后，她便派一名员工带我们到车间去了解我们所需知道的一些知识常识，顺便看一下这个厂的生产环境，之后到仓库实习，熟悉工作要领。

后来又亲自实习了缝制衣服后，我们的感触就更深刻了。

德福服装厂的这次实习也让我们深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。

做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我们师”。

在这个过程中，我们获得了团队协作的锻炼，独立思考操作的能力。

但总的来说，在该厂实习的这段时间，我们还是接触了很多新鲜的事物，学到了很多的东西，增长了自己的见识，增加了自己的社会阅历，了解了企业单位经营实务，加深了自己对此行业的背景和现状的了解，也积累了一点实习的经验，促进了自身的发展。

实际问题的工作能力。

才能为以后的求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，缩短从校园走向社会的心理转型期。

我们想我们的这次暑期时间收益非浅，同时学到了自己觉得在社会立足必不可少的经验。

所以今后我们一定会更加积极向上，努力迎接美好的每一天！

今年暑假，风景园林152班李培，张沁，张韡倩同学对国立暨南大学旧址进行了网上和实地的调研，并借助新媒体的力量对作为“上海市不可移动文物”如今却面临拆迁的国立暨南大学旧址进行了力所能及的保护，最终取得了重大的成果。

我们并非纸上谈兵，单纯做调查、采访，而是将努力转化为现实的成果——将这些历史建筑尽力保存下来。

国立暨南大学，前身为暨南学堂，193月23日正式开学，1923年为适应学生的增多创建大学部，从南京迁到上海的真如，于建国后迁到广州办学。

位于上海的这座教学楼即是国立暨南大学旧址，后来成为上海第九制药厂所在地。

在全国第三次文物普查中，该建筑被列为“上海市不可移动文物”，编号为310106945190000059。

但是，静安区合并闸北区后，全区的开发建设步伐明显加快。

国立暨南大学旧址所在的康定路-西康路地块，被纳入拆迁范围。

上海市的控制性详细规划显示，该地被拆除后，将会建造商业办公和社区服务场所。

拆迁工作自就开始进行，旧址身后的一大片建筑已经悉数被

拆除。

在母婴店暑期实践报告篇九

大学生社会实践总结“吾尝终日不食，终夜不寝，以思，无益，不如学也，大学生社会实践总结800字。”这是论语中的一句话，说的是一个人整夜不食不寝去思考钻研一个问题，没有什么好处，不如亲自去学习研究。实践的过程是每个人都要经历的必经之路，在这个路上，你不在是个孩子，在锻炼，在成长，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每天拖着疲惫不堪的身子回来，也许每天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每天都要为了明日的采访做着准备，但我们是快乐的。不再是不为浮云遮眼之势，更在一览众山之躯。

我们实践，我们快乐。作为实践，这样的一项活动，也必须有其流程经营。从开始的确定主题，到队员的选拔再到实践的开始，分工，任务的布置，或许疏一看，甚易。但实则不然，在这过程中不是冷冷的追求学术上的严谨，更是寻找种人心向往的科学之美。孙中山说“人既尽其才，则百事俱举；百事举矣，则富强不足谋也。”每个人在“sunshine”这样阳光的队名中贡献着自己，以追求对大学生村官的深入调查为目的，大胆的去想，去做，在这个团队中关心着对方，真正做到了团结，奋进，工作总结《大学生社会实践总结800字》。有激动，有感动，有触动。

不论第一天大家为了提高团队工作效率方案的讨论争论不休，不论每天在外采访村民的队员被烈日晒伤，汗珠滴落早已浸湿全身的队服，更不论每晚写报告，写日志，总结全天，为明日准备到深夜。每天的采访，吃饭，采访，总结，休息，成为了我们的主线，每天奔波于乡村城镇的各个小巷街头，我们询问着，调查着，目的只是完成实践，让自己明白更多属于我们，属于我们这个时代的真谛。只因为我们知道，孵化梦想，需要汗水与坚强的臂膀，我们付出，我们收获，我

们快乐。

在对大学生村官的调查实践中，我们感受到了村里的建设，这里有孩子，农民，村干部，每每从他们的质朴中，我们在感受，感受着这份简单，经过我们的采访，知道了村里创业的艰辛，孩子受教育的困难，在同情的同时，我们更多了一份宽慰，因为，我们的村在不断的改善为更好的生活而努力。或许，我们的实践不能反应村里的每个角落，但是我们每个人都希望，我们的实践能够受到更多人的关注，更多人注意到在大城市的周围，还是有着一些需要帮助，建设的村镇，我们的实践活动受到中国高邮网，郭集网，高邮信息报，扬州日报晚报的关注。为自己为一名南大学子感到自豪。

实践活动结束了，每个人在思考着这几天发生在我们身上全部，少了那些青春的张狂，多了些青春的踏实，少了那些青春的迷茫，多了些青春的奋斗[sunshine这个词，不再是一个队名，更多的是一种精神，当远离喧嚣，来到村镇的时候，才真正明白，什么是奋斗，什么是团结，什么是一个团队。这样的实践，这样的我们，这样的，快乐。

在母婴店暑期实践报告篇十

近日，随着寒假的到来，山大学子走出校门，了解社会，服务社会，积极开展丰富多彩的社会实践活动。山东大学团委印发了《关于实施xx-xx学年寒假学生社会实践活动项目立项资助计划的通知》和《关于组织开展xx—xx学年寒假学生社会实践活动的通知》，为学生社会实践活动提供了资金和制度保证。

学校各级团组织以深入贯彻落实党的xx大和xx届四中全会精神为主线，践行科学发展观，结合建设“山大特色、中国一流、世界水平”与“道德性、思想性、创新性、特色性”大学的办学目标与办学理念，围绕山东大学学生培养目标，扎

实推进“社会实践经历”教育。

“励志启航”山东大学优秀学子母校行、迎接合校10周年和建校110周年特色社会实践活动、服务济南社区行动等专项实践活动。寒假前，各学院通过举办培训会、召开动员会、举行启动仪式等方式动员全体学生参与到社会实践这门“必修课”中来。

护理学院、材料学院、土建学院、经济学院分别召开动员会和启动仪式，控制学院举行了“学生党员家乡行”启动仪式。进入寒假后，各实践分队有条不紊地开展各项社会实践活动。

“相约山大?励志启航”山东大学优秀学子母校行活动在