

五一实践报告大学生 大学生实践报告(实用7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？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

五一实践报告大学生篇一

xx个人用品商店

现将此次实践活动的有关情况报告于下：

作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并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，培养锻炼才干的好机会；是提升我们修身，树立服务社会的思想与意识。同时，社会实践也加深了我与社会各阶层人民的感情，拉近我们与社会的距离，也让自己在实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们身上的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。通过大学生社会实践可以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。毕竟身在学校，接触社会的机会很少。社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫。实践内容：

这次实践我在屈臣氏个人用品商店做了一名营业员，自己在外租房住，独自生活，刚开始找到这份工作，认为这个工作会很容易，会很好玩，可是后来发现其实真的很累，而且各种各样的顾客需要好好的招待，各种商品的价格，库存，

都要好好记住，各种型号颜色必须很熟练，每工作一天都会腰酸背痛的，但是收获很大，懂得很多，也学会了怎样和别人交流，介绍各种商品。

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。

实践体会：

“千里之行，始于足下”，这两个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自店长和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，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，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

经过这两个月的社会实践，自己对职场，对销售有了一定的认识了解，也有了一些体会。

1. 良好的服务态度是销售成功进行的前提

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之

所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

2. 高超的销售技能是销售成功的关键

作为营业员，我们需要能够了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任，还有就是可以掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的`方向发展。

3. 付出才有收获

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂是实践过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始得一段时间，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这也让我感到很难过，在学校总以为自己学的不错了，实践了才知道自己所知道的是那么少，领悟到了“学无止境”的含义！这也告诉我在社会这个大舞台上，我们要付出很多很多，使自己处于长跑状态，没有付出就不会有收获。

4. 多锻炼，多实践，长经验

解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

两个月的社会实践过得很快，自己也慢慢的开始习惯了这种生活和这项工作，店长也有夸我适应能力强，工作能力也很不错。这两个月的销售实践，虽然不能说有多么太大的收获，但我感觉让我有了对自己专业更深层次的体会，和更具体的感受。更重要的是让我自己得到了很好的锻炼自己的机会，真正的接触到社会，接触正规公司中的工作，真的去在工作

中为人处事。对自己的能力，优势劣势都有了一个全新的认识过程，也对自己目前的状态有了更明确的定位。

现今社会的一个事实常常被许多人误读了，那就是大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。但这也正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会做出更大的贡献，也能为自己带来的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

通过这次的社会实践活动，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，发现了自己的不足和缺点，对自身价值能够进行客观评价。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，这在无形中也使我们对未来的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

五一实践报告大学生篇二

法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。在理论学习结束之后，我进入社会进行社会实践。将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，做到理论与实践相结合。

周一我们听了马红等老师的专业知识讲座，给我们很多建议，比如大学生活和就业方向，受到很大启发，特别是庸才、废才和人才都让我陷入沉思，问问自己该做哪一种人。我们也

对自己的未来有了一个明确的规划，得到了受用一生的知识，相信对我未来的发展有很大的帮助。

周二我们去看了两部电影，一个是战略特勤组，一个是破绽，都是非常有深度的电影，看完后我们小组进行了讨论，每个人都有自己的见解。我认为战略特勤组让我们思考道德和法律之间的关系，让我们思考什么是正义，破绽让我们了解到推理的重要性和证据的重要性。

周三我们去了法院，看了一次刑事案件，真正看到了法庭审理案子的程序，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”仅仅从课本中学习知识是远远不够的，只有结合实际生活才能真正学到知识，法庭的严肃性，程序的严谨性都让我感受到法律不只是课本上介绍的那么简单，会遇到一些困难，比如这次被告是两位聋哑人，这样就给审理案件带来困难，所以法院就请了两位手语老师去法庭，这样才让审理案件进行下去。

周四我们去了检察院，怀着崇敬的心态，在门口等了一个小时才进去给了我很多的正能量。我认为做官就要为人民服务，不能只为自己着想，更不能做危害百姓和社会的事情。

周五我们参加了宪法知识竞赛，是由我们法律先锋社举办的，参赛的队伍都很积极，赛场每个人都充满了激情，特别是抢答环节，几乎刚说开始就都站起来回答问题，竞争非常激烈。通过此次活动最直接的就是了解到很多宪法知识，增进对宪法的认知，并且增进了对法学的热爱。

“千里之行，始于足下”，这近一个星期短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上社会也有着很大帮助。通过这次实践活动，我受益匪浅，同时也让我对法学这一专业有了更深一步的了解。最后，感谢学校也感谢我的指导老师给我们提供这么好的实践机会，

我确信，在以后的学习当中我会更加努力地学习法律的。

五一实践报告大学生篇三

提升交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

20xx年xx月x日至20年xx月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断提升自己解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白我需要做的还有很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想取得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提

升服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

五一实践报告大学生篇四

不知不觉间在中心的实习生活接近尾声，在这短短的十天里我见了很多，听了很多，同时我的感受很多，也学到了很多。

“服务，服务，再服务，便民，便民，再便民”这是中心的服务理念。从这简单的14个字就可以看出中心是一个为企事业单位和市民办实事办正事的地方。

我认为这里的工作人员严肃而不高傲，认真而不做作，朴素而不缺乏气质。我觉得中心工作人员很注重便民利民，而且服务很周到热情。就我们建委窗口来说，我觉得他们每个人对待自己的工作都非常认真负责，严谨守纪。这让初坐在窗口前的我也不敢丝毫的放松，时刻全神贯注，做事严谨认真。

刚来的第一天，我们这的副处杨阿姨就给了我两本书。我记得很清楚，她对我说来了就得学点东西，不能白来。杨阿姨虽然已经50多岁了，可是她好开朗啊，给人感觉她总是那么精力充沛，那么积极向上。好像比我还年轻一样。杨阿姨对我讲了很多，生活上的，学习上的，工作中的……总之很受用，让我这个懵懂无知的小孩一下子长大了许多。她的工作理念是“情系企业群众，建设文明窗口”。再说说我师傅吧，刚来的时候我还以为他大学刚毕业不久，后来李阿姨告诉我他40岁了，吓我一跳。说他40岁绝对没人信。我和师父交流并不是很多，可是我感觉的到他人真的很好。我觉得他也很幽默而且性格特好。师傅也对我讲了一些让我在以后工作中真正受用的东西，我很庆幸有这样的师傅，师傅的工作理念是“认真，严谨，高效”，很简单，但也很精辟。李阿姨是我接触最多的，她实在是太温柔了，尤其她的笑容，看了之后会把所有烦恼都融化了。我觉得她的笑容就是我们窗口满意

服务的保证。我填的第一份单子也是李阿姨手把手教我的。她是那么的耐心，那么的随和，让我想犯错误都难。阿姨很平易近人，我和她讲了我的一些经历，她都很耐心的听，她的工作理念是“廉洁勤政，满意服务”，我喜欢阿姨这样随和可亲的人。再说说丁姐，王姐，林琳姐和魏阿姨。相对而言，我和他们接触的不是很多，但也不生疏。他们对我都很友好也很照顾我。丁姐一看就比较严肃认真，王姐很随和善良，琳琳姐大方端庄，魏阿姨很有气质。丁姐说“用户至上，高效廉洁”王姐是“企业的满意就是我得追求”，琳琳姐则说“高效便民，诚信服务”，而魏阿姨说“心系用户，热情服务”。他们做到了，他们对人都很热情，对待工作也都严谨负责，这也是最值得我学习的地方。

在这短短的10天里我的体会很多。没来的时候我心里幻想着，充满着新鲜和好奇，同时也存有一丝的恐惧，怕自己做不好。可来了第一天我就后悔了，拘束，没事可做。晚上回来就给妈妈打电话抱怨，觉得真没意思。妈妈说做事要有耐心，刚开始都会是这样的。第二天我依旧早早的就来到了中心，把垃圾倒了，水打了，又没事做了。一会师傅来了，他教我怎么填发票，我当时可开心了，心想今天开始我要学新东西了。我随时都会写心情随笔，记录当时我在做什么及感受。第一天来得时候师傅有事，是丁姐接的我，又向我介绍了我们建委的其他成员，我怕忘了就在本子上记下了他们的姓名，直到下班我才把所有人对上号。上午的时光过得好快，吃饭的时间到了，我和同学一(!)起去吃了饭，休息时间大家在一起说着自己窗口的事，不亦乐乎。第二天就这样过去了，下班时心情不错，我有点喜欢这里了。第三天，第四天，第五天我都是很早就来了，先帮师傅他们把水打了，垃圾倒了，然后就做自己的事了。上上网，写点东西什么的。有时来人缴费，我就填下单子，经师傅或李阿姨检查了才让他们拿走。现在我已经能熟练独立地完成一些基本的业务，每填一张单子我都会有成就感。每天晚上都会和妈妈通电话，让他们和我一起分享在中心的新鲜事。星期四了，我忽然希望时间慢点过，我很留恋在这的时光，我喜欢和师傅，李阿姨他们在

一起。同时我感觉真的没有白来。学到的不仅仅是业务上的东西，更珍贵的是待人做事的态度和方式，这是一段难得的宝贵经历。

五一实践报告大学生篇五

关于当今学生

一：外在因素

在这外在因素中，我觉得又分好多种，所以不防逐条来探讨

1：思想教育不过关

学生，学生，学生其实也可算做是一种职业，学生的大部分时间是在教室里，学生在教室里不仅要学到科学知识，作为他今后求生的工具，更重要的是要学会怎样做人，怎样做一个真正的人，而在这方面，学校开设的思想教育课也是这个目的。我们说初衷是好，但实际情况呢？让我们听听其中一个学生的话“我们哪开什么思想教育课了，压根就是花钱买废纸，那好似只挂其名的课。”还有一为学生告诉我“思想道德课，我们是一位老师讲的，谁爱听那个，讲的又没意思”，可以说，思想课是一种被闲置起来的课，他没有发挥它应有的作用，甚至是连发挥作用的机会都没有，结果当然是学生没有得到他们应受到的教育，他们的思想没有得到一种正确的导引，应当伴随他的知识文化的增长的思想认识水平也就停步不前，这不得不令我们感到伤心。

2，“度”的失误

3，环境的影响

当然，还有其他一些外在因素，但因为其作用比较小就不一一列举了。

二：内因方面

五一实践报告大学生篇六

今年假期我参与了xx房地产有限公司有关“xx”工程商品住宅商铺景观绿化工程实施图方案方面的工作。目的是为了锻炼自己，提升自己对景观设计的理解，同时能更明确自己以后的学习目的和奋斗目标。

1、实践实践：自20xx年_月18日——20xx年_月28日

2、地点□xx市节省房地产有限公司

3、内容：在实习期间，正是xx泛地产有限公司“xx”工程49万平方米商品房住宅商铺进入景观绿化工程施工的阶段。（设计为中国美院，施工为浙江绿城），我在实习期间主动参加其施工图方案的修改，发表个人意见，深入地了解施工情况，还在工作人员的带领下参与到监督工程质量的工作中去。

xx在园林景观打造上从人体工学，行为及人的需要出发研究人们的日常生活活动，创造出具备风骨内涵的适于居住的生活环境的社会景观，在实习期间，我主动积极地参与了xx工程商品房住宅商铺景观绿化工程实施图方案的修改及其实施过程的观摩，在深入了解施工情况之后，发表了个人意见，并监督工程质量，帮助他们解决了一些小问题，也给其他的工作人员留下了良好的印象。

在这近一个月次社会实践中，我虚心向公司的工作人员学习，努力协助他们，并参与了多项工作，也帮助他们解决了一些小问题。这段实践生活让我受益匪浅，增加了我的感性认识，

也使我学习到一些平日书本上学不到的知识，对景观设计的前景充满了自信，激发了我学习本专业的激情和主动性，更明确了学习目的和奋斗目标，督促自己在今后的学习道路上钻研业务，追求上进。

从上个月的10号放假回家，我在亲戚家带小孩和去外婆家过了半个月，一直到25号才正式去公司上班。第一天上班，我被安排到受话器组，我们学生工主要是剪公司产品的一些次品和废品，以及帮忙打杂，每天的工资不一样的，多劳多得。第一天我清楚的记得我一天的工资才22.5，这一天，我剪次品剪了900个，1000个才30元，晚上到家发现自己的手上起了4个水泡，很疼，但是又不敢拿针把它刺破，因为刺破后会更加的疼痛。

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不忍心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦；另一方面我自己发现，第一天上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于10个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是16h□因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是1000个34元，不涂掉

的就是1000个30元。最讨厌的次品就是18d□28d□这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针(不是绣花针)把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是1000个30元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到1500个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是5.3一小时，给副厂长和组长打杂是4元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多了，那些员工基本上是女的，年龄20至45之间，多数是30以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容……。

最可气的是，公司的食堂中午虽然不供饭，但是供菜吃。那个菜很难吃，我就常说，它就是煮猪食，我以为是我嘴刁，可是发现很多人都自己带菜吃的，重点不是这个，是菜不卫生，我发现菜里有虫子，很恶心的。自从发现菜里有虫子，我就没在食堂吃过。

每天最开心的就是，下班前我们要把那些次品的壳子用袋子装起来，送到一个小棚子里面，那里面有几头猪，所以我们叫这个“喂猪”。没事情的时候我们就拿棍子敲敲猪，思想汇报专题结果猪叫了，喂猪的老奶奶过来了，看见我们干的坏事情，就说我们，我们赶紧跑掉，以为没事情的。结果她说到厂长那里去了，这下坏了，她是厂长的母亲。自从那次犯事后我们看见她就叫她奶奶这，奶奶那的，谁让我们在屋檐下呢，不得不低头。

我还发现这个厂有点不像一个工厂，很大的一个地方就三栋大楼，一个是车间，一个是住宿楼，一个是食堂。剩下来的地方全部用来种东西，什么冬瓜、黄瓜、黄豆、大蒜、茄子、空心菜等等。后来我知道了，食堂每天做的菜大部分是自身的，不是买得，这就叫“自产自销”。

厂里的效益我个人估计不是很好，至少职工待遇不好，像我们暑假工必须满一个月，否则一分钱都没有，哪怕29天都不行，但是可以请假的。长期工必须签满三个月，在这三个月中，如果你不干了，是没有钱给你的，三个月后，如果你想走，你必须在上个月打辞职报告。但是想走还没有那么容易的，会计会找出各种理由让你留下的，最后看你决心已定才放你走，厂长的脸色就难看了，招工有人来很高兴，走人了就不开心了。上次就有一个人打辞职报告打了一下午搞定，其实说白了，辞职报告就是一张纸，签个字就可以了，但是不给你，没办法。

厂里做的产品还是有一些毒性的，不是说产品有毒，只是在做的过程中，会有一些难闻的味道，我用过甲苯洗过东西，用甲苯洗后，发现自己的手指全部变白，还黏黏的，如果手上破，还会很疼的。用无水乙醇洗，手指变黑，很难一次性把手洗干净，好几天才干净的。

匆忙一个月过去了，我很开心，虽然我的工资不是很高，但是这是靠我自己的力量完成的，我坚持了，我做到了，我没有放弃。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。从这次实践中，我真的学到了很多很多。

“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。我是一名大二学生，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

五一实践报告大学生篇七

这个学期是我在本校学习的最后一个学期，又是毕业实践期。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在实践期间学到更多的知识，为以后真正走向社会而做好软、硬件的准备。

我是文秘专业的一名学生，这次实践，我所从事的虽然不是很文秘化工作，但是却用到了很多在课堂上讲到、练习过的理论知识和实验。我不仅可以把学过的文秘理运用到实际工作中，从而检验自己基础知识掌握的程度和社会实践的能力，而且还学到了许多书本上没有的文秘知识。因此，这次毕业实践，我的体会是非常深刻的，对我的今后的工作更是受益匪浅。

我在xxxx公司实践。公司分为财务结算中心、客服中心、操作中心、综合中心。我被安排在客服中心。公司非常注重培训，其客服小姐、递送员必须要将快件所到区域全部背诵记忆真能正式上岗。

实践是走上社会的第一步，实践可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。由于我的虚心好学，领导破格让我除了几周正规的一天两个小时的培训外，要做一些办公室文员的接听电话、收发文件等简单的辅助工作。

这个工作要求会听(正确理解对方的意思)、会讲(注意用语、注意讲话的技巧等)、还要会记(繁忙的时候,一下子记不住这么多的事情,这时就要将来电者的姓名、单位、交代的事等记下,这样做可以避免因工作繁忙而引起失误)。

我所在的办公室,电话声此起彼伏。接听来电,看似简单的工作也有很大的学问,因为,接听来电是与单位声誉直接挂钩的。要做好这项工作,首先就要有礼貌地自报家门xx公司,请问有什么可能帮到您?这些用语是必须要用的。其次,还要懂得技巧。

对于快递公司而言,速度是生命。入单工作也需要在规定的时间内完成,否则会影响货物的报送及中转。在学校我们系统学习了五笔打字和技能,对于excel表格的输入更是非常熟悉。在入单工作中,除了这两项技能外,重要的是要认真仔细核对好每一个运单号的号码,否则也会影响货物的中转。

像办公室复印机、打印机和传真机等,我们在学校一样有接触和学习过。看似简单,但是一到机器面前,手脚就会变笨。不知道那个键可以按,哪个不可以。但是在连续的几次接触下来,也很快学会了。有一次,我传真一份确认书给客户,后来客户却说没收到传真而使整个事情变得糟糕,最好在经理的处理下才圆满结束。经理并没有怪我,说工作不能预料的事很多,就像简单的一个传真一样,一个sent并不代表什么。真正到了客户手中才算是真正的sent□

公司的快递员都是分区域工作的,但是每天的送、收的快件量都不一样,在遇到一个区域快件很多时,就要学会调配工作,在布置给另一个区域的快递员时又要有一定的沟通技巧。这跟沟通技巧有关,又跟平时的同事相处挂钩,如果和他平时相处的好,那么沟通工作相对就要容易得多。

下面我谈几点我在工作中总结的自认为非常重要却又会让人忽视的工作经验。

对于客户的传真要及时回复，传真发给客户后要电话确认是否收到。在工作过程中，意料之外的事很多，万万不可凭传真的sent来确定传真传好了。

做为快递公司，语速要稍快，这样可以给客户一种急人所急的感觉，当然，语速当然要以说话要清楚为前提。和我一起实践的一个同学就是因为语速太慢改正不了而不能上岗。

对于通过的电话，上面布置的任务，一定要记下来，以免遗漏。人不可能记得每一件事，但是一笔一本就可以。

任何有涉及到双方利益的事，都需要经过书面的确认才可以。

在公司实践，虽然都是很简单的工作，但我却觉得：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实践，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实践的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实践单位，继续工作学习。

在将近三个月的的实践中，在这个说长不长，说短不短的时间里，我从不懂到懂，从外行专业。其中有工作的辛苦与艰辛，更多的是工作所带给我收获的快乐。

现在我的实践期快要结束了，经理对我的工作也十分满意，并提早让我签了协议，希望我能继续留在公司发展。