

2023年大学生社会实践的调查报告(大全7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

大学生社会实践的调查报告篇一

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。2月5日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

实战篇之求职面试

去年我在xxx做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责xxx酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上0点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了xxx和xx红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

实战篇之工作内容

与xxx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。2月23日，我便正式的成为一名xxx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不

算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

技巧篇之天时地利人和

技巧篇之责任如山

在xxx短短的一个月，就工作的内容而言也只是一个小小的促销员，但是收获颇丰。我们公司没有明确要求我们叫卖，但是我还是会从上班开始便开始叫卖以此招徕顾客，即使嗓子哑了，喝口水继续，有时候生意忙，连喝水的时间都省了，不停的叫卖，上货。我的付出也是有回报的□xxx的许多长促都对我刮目相看，前后还有xxx□xx挖我过去给他们上班，但是我还是坚持原阵地。有顾客问我为什么这么卖力？老板会单独给我加工资吗？我笑了下回答，老板已经给了我工资，我拿了工资就应该好好尽力做事，不然的话他拿着我的这份工资说不定还能找到比我更负责的人，所以我尽力，也心安。

顾客笑笑说：“年轻人，如果你能这样坚持前途一片光明啊”。听着顾客的认可赞扬我的心里乐开了花，累则累己，但是工作还有工作之外的乐趣。

技巧篇之诚心待人

现在的销售服务业竞争激烈，顾客被迫卷进这种没有硝烟的战争心力交瘁。因而倘若直接想顾客介绍自己的产品，顾客会有一种反感抵触的心里，但是倘若你是真心诚意的帮助他们购物，结果就会皆大欢喜。促销时，我碰到了一位哑人，他虽然不会说话，但是会用手机打字。他需要买草莓酱，但是许多促销员觉得不是自己的产品便没有兴趣了，再加上看不懂手语所以就对他不理不睬。当他问我时我正在给顾客推荐糖果，当我意识到他是聋哑人时我便停下手中的活去帮助他购物。我对xxx的货品不清楚，误以为他是要草莓酱的饼干，带他到饼干区找，他一直摇头，后来我问了一些长促，她们都说没有，最后无奈之下我让他去一楼找找看，他在手机上打了谢谢两个字，瞬间，我觉得这两字的分量很重很重。隔天，他便特意来寻我买糖。后来我又帮助一对老年夫妻购物，老奶奶似乎有老年痴呆症，老爷爷总是牵着她的手片刻不离，有一次他们的东西太多，我便主动去帮她们推了车子过来，老爷爷十分感激，还记下了我的工号牌，说过年一定要来我这里买糖。看着他们的身影，我突然感慨到这就是执子之手，与子偕老。再后来又碰到一位日本人，她来买湖南特产，向我打听，交谈中涉及很多内容，她很友好，也很感谢我的帮助，还约了时间一起谈论圣经。当然她也买了一些她们国家没有的糖回家。而我在听到她们真诚的感谢之后心里满满的都是阳光。那位日本朋友告诉我说圣经有言：“你想别人怎么对待你，那么你也要怎么对待别人。”真诚待人，诚心助人。

心得篇之团结就是力量

在xxx卖糖果，虽然其他的糖果公司没有给我们很大的压力，

但是xxxx却给了我们很大的压力。他们也是集天时地利人和于一身。她们有0个促销员，有四个大嗓门专门负责叫卖，她们每个人的叫卖词都不一样，而那位“小小姐”更是叫卖明星。他们的买点离我们很近，通常他们一叫卖人群便朝他们涌去，有的甚至在挑我们的糖果都会停下来去凑他们的热闹，我们只有羡慕嫉妒恨的份。她们基本上垄断了大润发的豆干系列产品。所谓树大招风，她们的这种行为也引起了其他厂家的不满，因而口角之争也少不了。但是她们却是“同仇敌忾”，甘苦与共，形成了一个牢不可破的团体。“小小姐”曾经和我说虽然每天很累，压力很大，工资也不是很高，但是很开心“大家互相体谅，相互关心，这就是集体的力量。”

【热门】大学生社会实践报告

大学生社会实践报告 **【热门】**

大学生寒假社会实践报告 **【热门】**

【热门】大学生暑假社会实践报告

【热门】大学生寒假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告 **【热门】**

【热门】社会实践实习报告四篇

大学生暑假社会实践实习报告

大学生暑期社会实践报告 **【热门】**

【热门】大学生实习报告四篇

大学生社会实践的调查报告篇二

这次我有幸参观了富锦建设银行的扩建工程. 去的时候, 那边的施工大多接近尾声, 但还有些部分还只有进行了一半。一到工地, 就看见工地的生活区域. 施工区的门上也写着不戴安全帽者不得进入施工现场, 当然在信息楼结构主体外面的防护网上写着标语: “安全责任, 重于泰山”。由此可见在建筑施工当中, 首先要注意的问题就是安全问题。过去由于生产企业不重视民工安全造成了很多工伤和死亡事故, 这些事故给工人和企业带来了很大的损失和伤害: 同时, 为了确保施工顺利进行和施工的安全, 工地是要用砖墙把施工地点围起来, 只有建筑施工的各种车辆和内部人员才可以出入。

跟着身为项目经理的叔叔在工地上晃荡, 我们踏上用钢管和铁网搭接成的梯子, 开始觉得很危险, 四周都有伸出来的钢管或铁条。二三楼的模板和支架已经拆了, 我们可以清楚地看到支撑上部重量的柱子很大, 大到使我们都觉得层高变小了。在承重柱的四周有很多构造柱, 它们是用来加大墙的强度的, 以避免因墙身过长导致容易坍塌。一路上去, 我们看到上面几层楼板的支架还没有拆, 这些支架是用钢管和模板组成的, 钢管很密, 可见要承受完全没有强度的混凝土板和梁需要很大的支撑力。看着他检查已完工的房屋, 可自己却什么都不懂, 问他在看什么, 为什么要看。随着时间的推移, 问的问题就越多。想想自己大学也半年读下来了, 怎么感觉就跟没学没什么一样。我不知道这是个人问题还是大家都一样。

接下来, 带我去看他们工人现场拌混凝土。他们工人用的水泥已经通过安定性的检测。通过对混凝土的了解和学习, 我大体知道了着—在现代建筑中几乎离不开的材料的一些讯息:

(1) 混凝土是当代世界最主要的土木工程材料之一。它是由胶结材料、骨料和水按照一定比例配制, 经过搅拌振捣成型, 在一定条件下养护而成的人造石料。混凝土具有原料丰富,

价格低廉，生产工艺简单的特点，因而其使用量越来越大；同时吧混凝土还具有抗压强度高，耐久性好，强度等级范围广，使用范围十分广泛，不仅在各种土木工程中使用，就是在造船业，机械工业，海洋开发，地热工程等中，混凝土也是重要的材料。

(2) 混凝土的早期养护：混尼姑泥土常见的裂缝，大多数是不同深度的表面裂缝，起主要原因是温度梯度再成寒冷地区的温度骤降也易形成裂缝。

因此说混凝土的保护司对防止表面早期裂缝尤其重要。从温度应力观点出发，保湿应达到以下要求：

1) 防止混凝土内外温度差及混凝土表面梯度，防止表面裂缝。

2) 防止混凝土超冷，应尽量设法使混凝土的施工期最低温度不低于混凝土使用期的稳定温度。

3) 防止老混凝土过冷，以减少新混凝土间的约束。混凝土的早期养护，主要目的在于保持适宜的温度条件，以达到两个方面的效果，一方面使混凝土免受不利温、湿度变形的侵袭，防止有害的冷缩和干缩。一方面使混凝土水化作用顺利进行，以期达到设计的强度和抗裂能力。适宜的温湿度条件是相互关联的。混凝土的保湿措施常常也有保湿的效果。从理论上分析，新浇混凝土中所含水分完全可以满足水泥的水化，表面混凝土最容易而且直接受到这种不利影响。因此混凝土浇筑后的最初几天是养护的关键时期，在施工中应切实重视起来。所以在施工时我们要谨慎的处理这些事件，根据不同情况不同处理。

作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，实习结束后有必要好好总结一下。

所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，使我能够同施工人员面对面在一起，看他们如何施工，如何将图纸上的模型变成漂亮建筑，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识，这些知识往往是我们在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要、十分基础的。

尽管知识获取是甚微的，但所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

其实作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而走出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实践了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

正的能力，尽自己最大的能力，努力，完善自己的知识储量，完备自己的生活，大学说长不上，说短不短，我会利用这有限的时间来完成无限的可能！

我想，如果有机会的话，以后每个假期我都要上工地实习，多学点课本上学不到的知识。那才是真正的财富。

大学生社会实践实习报告模板锦集六篇

有关社会实践实习报告锦集九篇

社会实践实习报告模板锦集五篇

社会实践实习报告模板锦集六篇

有关社会实践报告模板锦集六篇

大学生社会实践的调查报告篇三

前言万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，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。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

三、实习地点亿鑫超市

四、实习单位和部门私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

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。我们超市制定了很多的规定，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，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。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。以前超市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，超市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。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，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，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，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！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货

物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，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，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市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超市去看价格。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！一般超市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！有的超市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！

大学生社会实践实习报告模板锦集六篇

社会实践实习报告模板锦集六篇

社会实践实习报告模板锦集五篇

有关社会实践实习报告锦集九篇

大学生社会实践的调查报告篇四

经过这次实践我有很深的体会，首先我们在思想上存在着不重视老人的观念。尊老一直是中华民族的传统美德，而在当今社会，这种美好的品质似乎在逐渐被人遗忘。也许是生活所迫，但我们始终都不应该忽略生育我们的父母，他们把年轻给了我们，现在我们成年了，而他们老去，这是我们的责任也是义务去关心他，照顾他们，给他们提供一个安详的晚年。

从政府的叫的来说，随着中国人口老龄化的不断加剧，养老成为一个不可回避的问题。仅仅依靠法律和道德要求公民尽赡养的义务是不够的，政府需要建立一套符合中国国情的，有效的，完善的养老体系，要有适宜老人居住的环境，要培养专门照顾老人的工作人员这些都是当务之急。

关于大学生社会实践实习报告模板十篇

关于社会实践实习报告模板九篇

关于大学生社会实践实习报告模板集合十篇

关于社会实践实习报告模板集锦六篇

关于社会实践实习报告模板汇总六篇

大学生社会实践的调查报告篇五

可能是因为，理想与现实永远存在差距，才有我们一次又一次的转变和努力。曾经梦想的老师，并不是自己想像中的美好和伟大，他们也会感到累，会遇到某些难处理的问题，然后时不时抱怨一下这位那位学生，甚至做出一些令人发指的事情。人，都会现实中成长，并在变化中成熟。曾自以为成熟的想法，到今天看来是多么的幼稚。说不定某天后，对

今天的想法又有了另一番的看法。社会，是一本在学校无法读到的书。

不过，我始终相信，在教师队伍当中，大部分都应该是有良知的人。师德是教师素质的灵魂，那不仅表现在他们对学生的关爱，还表现在他们对自己的要求，对社会的责任，对这种职业的热爱。在我实习期间，就看到了很多这样的老师，也衷心感谢他们对我的教导和鼓励。

这是一个实习课程，更是一段让我体会教育工作以及思考自己人生定位的经历。当然，现实的很多因素不得不让自己改变初衷，所以，以后走这一条路的可能性或许很小。但是，在实习日子里学到的，感受到的，都将是一种财富。实习已经结束，学生也偶与我联系。第六周周末，他们告诉我，他们班获得一奖状——第四周举行的综合水平测试中班排全级第二名。

实习虽然很辛苦忙碌，但对我们来说是都一次非常有益的磨练和尝试。最后我想衷心感谢淮海中学让我们有了这样一段实习经历，同时也衷心感谢我们的指导老师徐老师和班主任杨老师，他们给了我们很多的指导和帮助我每天都会把今天要给他讲的课看一遍，然后总结出其中的要点，什么是必须掌握的东西，什么是只要了解的，然后归纳成笔记的形式！再看很多相应的题，找出典型的，容易出的，让他做，不会的问我，然后等他做完在细心的一道道的讲解！如果一开始就给他讲的话，他只是被动的接受，没有用心去思考，也许在这一刻记住了，而下一刻很可能就忘了！每天给他留一些作业，把那些容易错的题或是他掌握不准确的知识没事就考考他，把我当初学习的经验告诉他！真的希望在我的帮助下他的成绩可以提高，那样我的努力就没有白费了。也只有这样，我才能算是成功了。

在实践中是需要竞争的，如果你的水平不够，不能让你的学生的成绩提高，那么他的家长就可能不选择你作为他孩子的

家教了。在竞争中要学会怎样做人，要学会怎样能把自己的能力全部的发挥出来。学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。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，可能遇到你也拿不准的题；又或许运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一道题。要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种题目。

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，几年之后，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，我们现在就应该提早的做准备。机会是永远不会垂青没有准备的人的。

精选大学生社会实践实习报告四篇

大学生暑假社会实践实习报告

大学生社会实践实习报告三篇

【精选】社会实践实习报告三篇

大学生社会实践的调查报告篇六

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。2月5日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

实战篇之求职面试

去年我在xxx做过麦面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责xxx酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上0点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了xxx和xx红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

实战篇之工作内容

与xxx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。2月23日，我便正式的成为一名xxx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身

体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

技巧篇之天时地利人和

技巧篇之责任如山

在xxx短短的一个月，就工作的内容而言也只是一个小小的促销员，但是收获颇丰。我们公司没有明确要求我们叫卖，但是我还是会从上班开始便开始叫卖以此招徕顾客，即使嗓子哑了，喝口水继续，有时候生意忙，连喝水的时间都省了，不停的叫卖，上货。我的付出也是有回报的□xxx的许多长促都对我刮目相看，前后还有xxx□xx挖我过去给他们上班，但是我还是坚持原阵地。有顾客问我为什么这么卖力？老板会单独给我加工资吗？我笑了下回答，老板已经给了我工资，我拿了他的工资就应该好好尽力做事，不然的话他拿着我的这份工资说不定还能找到比我更负责的人，所以我尽力，也心安。顾客笑笑说：“年轻人，如果你能这样坚持前途一片光明啊”。听着顾客的认可赞扬我的心里乐开了花，累则累已，但是工作还有工作之外的乐趣。

技巧篇之诚心待人

现在的销售服务业竞争激烈，顾客被迫卷进这种没有硝烟的战争心力交瘁。因而倘若直接想顾客介绍自己的产品，顾客会有一种反感抵触的心里，但是倘若你是真心诚意的帮助他们购物，结果就会皆大欢喜。促销时，我碰到了一个哑人，他虽然不会说话，但是会用手机打字。他需要买草莓酱，但是许多促销员觉得不是自己的产品便没有兴趣了，再加上看不懂手语所以就对他不理不睬。当他问道我时我正在给顾客推荐糖果，当我意识到他是聋哑人时我便停下手中的活去帮助他购物。我对xxx的货品不清楚，误以为他是要草莓酱的饼干，带他到饼干区找，他一直摇头，后来我问了一些长促，

她们都说没有，最后无奈之下我让他去一楼找找看，他在手机上打了谢谢两个字，瞬间，我觉得这两字的分量很重很重。隔天，他便特意来寻我买糖。后来我又帮助一对老年夫妻购物，老奶奶似乎有老年痴呆症，老爷爷总是牵着她的手片刻不离，有一次他们的东西太多，我便主动去帮她们推了车子过来，老爷爷十分感激，还记下了我的工号牌，说过年一定要来我这里买糖。看着他们的身影，我突然感慨到这就是执子之手，与子偕老。再后来又碰到一位日本人，她来买湖南特产，向我打听，交谈中涉及很多内容，她很友好，也很感谢我的帮助，还约了时间一起谈论圣经。当然她也买了一些她们国家没有的糖回家。而我在听到她们真诚的感谢之后心里满满的都是阳光。那位日本朋友告诉我说圣经有言：“你想别人怎么对待你，那么你也要怎么对待别人。”真诚待人，诚心助人。

心得篇之团结就是力量

在xxx卖糖果，虽然其他的糖果公司没有给我们很大的压力，但是xxxx却给了我们很大的压力。他们也是集天时地利人和于一身。她们有0个促销员，有四个大嗓门专门负责叫卖，她们每个人的叫卖词都不一样，而那位“小小姐”更是叫卖明星。他们的买点离我们很近，通常他们一叫卖人群便朝他们涌去，有的甚至在挑我们的糖果都会停下来去凑他们的热闹，我们只有羡慕嫉妒恨的份。她们基本上垄断了大润发的豆干系列产品。所谓树大招风，她们的这种行为也引起了其他厂家的不满，因而口角之争也少不了。但是她们却是“同仇敌忾”，甘苦与共，形成了一个牢不可破的团体。“小小姐”曾经和我说虽然每天很累，压力很大，工资也不是很高，但是很开心“大家互相体谅，相互关心，这就是集体的力量。”

精选大学生社会实践实习报告四篇

关于大学生社会实践实习报告汇总十篇

有关大学生社会实践实习报告模板汇总九篇

大学生暑假社会实践实习报告

社会实践实习报告汇总六篇

大学生社会实践的调查报告篇七

为期一个月的老师暑假下企业实践锤炼结束了，在这段时间里我学到了在学校无法学到的实践经验和学习方法，同时也提高自身的专业素养和实践力量，使所教同学毕业后能够尽快完成与企业的岗位对接。这次深化电气制造企业，参与企业日常工程任务，把所学的学问敏捷的应用到实践锤炼当中。

在企业实践锤炼期间，我认真的了解了这家公司所从事的业务，把各方面的业务逐一和我校电子电工专业所学课程进行对比，发现了许多在课堂教学的局限性。在企业实践锤炼期间我跟随企业员工进行了相关的业务学习，并屡次与企业技术经理进行了探讨和沟通，征求企业对学校人才培育的看法和要求，尤其是接收我专业毕业生的要求和条件；希望同学所学学问能够到达的程度和企业需求人才进展方向，力求不断提高我校同学在电子电工专业毕业生的竞争力。通过与企业学习沟通，强化了对企业用人需求的了解，为下一步的教学工作打下了坚实的基础。

在学习的过程中我了解到：如今的电子电工，竞争非常的剧烈。企业要求毕业同学不仅要拥有非常扎实的专业学问，还要有很强的工作力量，沟通力量以及不断学习新学问、能够创新的力量来满意大企业的高需求。这就要求我们老师既要不断提高自己的业务水平，特别是实践应用操作的力量，同时还要不断了解社会需求，通过多种途径丰富自己的学问，将理论和实践结合起来，真正做好有针对性的教学，特别是实践教学。

从一开始，我就把学习实践作为我此次下企业锤炼的目的之一，并依据自身实际情况确定方案。在工作中认真听取企业的看法，吸取经验，在教学中运用进去。在参与实践工作的同时，我时辰不忘强化理论学问的学习。把平常在课堂上的理论学问应用到企业实际应用当中，在实践的过程中思索教学方法的改进，如何更好的与同学沟通，使同学更快更好的把握学问，更好的完成和企业的无缝对接。

通过学习，拓宽了视野，了解了新形势，找到了改进教学方法的'新思路。过去学校与行业企业联系不够紧密，老师难以按时了解和把握企业的最新技术进展和体验现实的职业岗位，致使专业实践力量缺乏，没有在生产一线锤炼过，实践力量相对薄弱。在这次活动中，我“带着目的去，带着收获回”。要在实践中学到真技术、真技能，将这次活动的收获运用于学校的人才培育、教学质量的提高和整体教学水平的提升。

通过这次到企业实践，我学会了许多书本中学不到的学问，主要是理念和思想有了改变，平常在书本中认为重要的学问点不肯定就是岗位中需要的。学问需要更新，尤其是如今这个学问飞速进展的时期，更要跟上时期的脚步，这就要求我们老师要多下企业，多做调研，由市场指导教学，企业需要的就是我们要学的。

除此以外，我还感受到了企业的工作气氛，企业员工的兢兢业业，勤奋向上的精神时辰催我上进，同事之间精诚合作的看法深深感染着我，在教学的过程中我要把这种精神渐渐的灌输给同学们，让他们在进入企业之前就能够感受在企业中的这种工作精神。这次的实践对我今后的工作有着长远的意义，在今后的工作中，我会不断的更新思想，通过各种途径学习新的学问，除了做好自己的本职工作外，还要为学校的教学改革和进展壮大做出自己的奉献。