

2023年寒假社会实践自我鉴定(通用8篇)

在竞争激烈的市场中，一句精准的宣传语可以让公司脱颖而出，吸引更多的目标客户。创作公司宣传语时，可以尝试从目标受众的角度思考，以引起共鸣和情感共振。让我们一起来欣赏一些打动人心的公司宣传语，它们传递着正能量和激情。

寒假社会实践自我鉴定篇一

如果寒假社会实践你就已经受不了了，那你怎么去面对真正的社会呢?你又会怎么去写寒假社会实践自我鉴定呢?下面由本小编精心整理的寒假社会实践自我鉴定，希望可以帮到你哦!

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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

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。通过这段时间的实习，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，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，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。在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，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更多的报酬而努力，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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，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，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。但是有时

也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，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，2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、对社会有用的人才选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，这关乎工厂的利益损失。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相

信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

本人于20xx年1月13日至20xx年1月20日来到黑龙江省绥化市北林区农业开发办公室进行社会实践。

实践目的：

(一)是了解现实农业发展趋势，掌握基本的工作方法，为以后进入社会创造有利条件。

(二)是增强自身责任感，确立自己正确的人生志向与就业取向，把自己所学的专业与社会接轨。

来到单位工作得到了单位同志的支持，在工作之余听取同志们的工作经验，丰富自己的工作阅历。实践中主要从事的工作是整理与打印材料，从整理材料中得知现在新农村建设的快速发展给广大农民带来的巨大利益，使广大农民感受到国家政策是从农民所需，农民所想，而制定的，真正的为百姓着想，为百姓谋福利。

从此也可以想到世界性经济对中国的影响，中国政府采取四万亿救市的政策，也是从广大人民的根本利益出发而制定的，所以从此也可以进一步增强本人拥党爱国的思想，积极努力的学习为党和人民贡献自己的一份力量。

在此期间我还参加了一次由单位领导主持的党员学习活动，使自己在一次增强思想认识，增强为人民服务的责任感，对于单位主持的学习包括《中国共产党新党章》，和hjt同志的《论中国共产党员修养》，从中使自己领会到如何作为一名年轻的预备党员，如何发挥自己的主观能动性来最大程度的为人民服务。

中国共产党是我国的执政党，如何领导广大群众带领广大人民群众谋发展是我党的重要工作任务，所以能够尽快尽早的

适应工作环境，是当代大学生的新的任务和发展需要。

正确对待理论学习与实际工作

在工作中会让自己发现自己的很多理论知识无法完全融入工作当中，往往会有不知所措的感觉，这种现象的根本原因是自己在学习中没有把理论学通，没有完全将学习务实，没有在学习的过程中不断巩固，没有做到知行统一；另一个主要原因没有应用好学校的有利资源，学习科目单一，无法将各项工作有序的衔接起来。这些都是自己在下学期的学习生活中应该改进的，不断的完善自己。

正确的择业观念

通过进一步的工作和学习，发现当今的农业不断的向机械化和自动化方向发展，为广大求业者提供很大的就业前景，从自身出发，我所从事的是制药工程，其中一项便是农药的开发与研制，努力向这个方向发展不仅可以为自己提供就业机会而且还可以造福百姓，为祖国贡献自己的一份力。

正确的学习动力

中国的农业的快速发展充分体现了广大劳动人民智慧的结晶，充分体现了中国人民艰苦奋斗的高尚品质，所以在当今社会中就更应该发扬这种精神，这样才能更好的为人民服务好，作为一名中国人中国的腾飞让我们感到，所以每一个人都要为祖国的腾飞贡献一份力量，现阶段我所能做到的便是努力做好本职工作，努力学习。同时还要培养自己的责任感，正确的对待工作中出现的问题，树立自己的高尚人格。

正确的学习动力

中国的农业的快速发展充分体现了广大劳动人民智慧的结晶，充分体现了中国人民艰苦奋斗的高尚品质，所以在当今社会

中就更应该发扬这种精神，这样才能更好的为人民服务好，作为一名中国人中国的腾飞让我们感到，所以每一个人都要为祖国的腾飞贡献一份力量，现阶段我所能做到的便是努力做好本职工作，努力学习。同时还要培养自己的责任感，正确的对待工作中出现的问题，树立自己的高尚人格。

实践感言

以上是自己在首次社会实践中获得的心得，希望以后可以有更多的机会参加这样的活动，使自己从思想和行为上不断的完善自我，使自己在竞争日益激烈的社会中能够更大的发挥自己的能力，为社会造福。

如果说知识的丰富是一个人的内在的修养，那么实践便是修养的外在体现，当代大学生不仅仅需要知识的丰富更注重的应是实践，实践能让一个人在应用理论时感受快乐，能让一个人在社会中体现自己的人生价值。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以

便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我們的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇二

今年假期，为了弄清楚社会和大学之间究竟有怎样的差距，我借助大学生的身份走出了校园的“象牙塔”，并在社会的工作环境下锻炼、完善了自我的思想和能力。在此，我对经历了这段社会实践体会的自己做自我鉴定如下：

一、个人的思想体会

在思想上，我乐观积极，面对这次走向社会的实践活动，我

也早就做好了“吃苦”的准备。尽管最后感受到工作的辛苦后仍让我吃了一惊，但通过在工作中坚持下来，我的思想和意志也变得更加坚韧了一些。

此外，在社会的环境压力下，我在思想上有了许多的改变，不会再轻易的说自己做不到，也学会了多去尝试和自主寻找问题的解决办法。

二、自我的收获

1、对社会认识的变化。

参加这场实践之前，只听人家说过社会复杂、辛苦。这让我们在上学的时候一直以为社会是个自己去了会“举步维艰”的地方。但此次鼓起勇气走向社会之后，我才感受到社会与我们日常环境并没有那么多的不同。但对比起来，却精彩了不少。不仅有没有接触体会过的工作，还有很多新知识，生活中的小技巧。

经过这次的社会体会后，我不再“害怕”社会了。反而希望能通过自己的接触去了解并深入的认识社会。这一定会让我有更多的收获。

2、工作能力的成长。

在实践期间，我来到了__的工作岗位上，成为了一名假期临时工。尽管算不上是十分复杂的工作。但对工作者的耐心和细致却有很高的要求。通过一个月来工作的锻炼。我对工作的技巧尚且不谈，我感到自身变得更加耐心，做事也稳重了许多。这些改变，虽然是针对工作的锻炼，但在我今后的学习和生活中也能给我不少帮助。

3、沟通和交流能提升。

在社会的生活还让我认识了很多的人，学会了许多在交流上的技巧。这些沟通不仅让我更加了解了社会的生活，还帮助我解决了不少的问题，更好的适应了社会的生活。

三、自我反思

这次的实践虽然让我收获了很多，但期间我也以为自己的粗心和集中力不强的缘故犯下了不少错误！为此，在今后我要多多锻炼自己的这些问题，更好的完善自己的不足。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇三

本人综合素质佳，能够吃苦耐劳，忠诚稳重坚守诚信正直原则，勇于挑战自我开发自身潜力。做一个主动的人，工作积极热情，为了自己的目标为了完成自己想要的事情拼命投入力量。具备良好的人品，乐于与人沟通，生活在群体之中，能够与人进行客观直接的沟通，具有较强的团队管理能力和与人合作的精神，能够积极互动努力达成团队的目标。善于学习，勤奋务实，刻苦钻研，具备广泛的'兴趣和很丰富的知识，适应能力强，能够在很段时间内融入一个新的领域，适应他并且把他做好。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇四

这是我进入大学后参加的第一次社会实践活动，在整个过程中自己收获了很多，记得一开始自己犹豫了好久，但最终选择了参加了学校团队的社会实践活动，结果让我得到了曾经没有的社会经验，也让我知道了很多。

六月份组成团队时，我主动打电话要求参加学姐组成的团队，学姐同意了，刚成立时有十一个人，可七月份实践时只剩五个人，有的成员由于放假等原因而放弃了实践的机会，最终只有五个人并肩作战了，中间有些环节也就不得不停止了。

其实。平时我也是一个容易动摇不定的人，不过这次和学长们一起合作，机会难得，我坚持了下来。我知道要想获得什么想收获就得学会付出，并且要坚持到底，这样才能成功。

在活动前，我们进行了充分的准备工作，有关问卷调查设计就连续讨论了好几天，最终将各个成员的问题和答案进行了集中讨论和优化，形成了问卷调查。其实，当时花这么多时间讨论问卷我觉得有点浪费时间，不过当调查时我突然发现认真讨论问卷是有必要的，因为有很多问题居民们并不了解。所以从这一过程中我知道做什么事都得认真对待，认真考虑。

接下来的几天，居民们都很热情地帮我们做好了问卷。小孩老人都那么让人容易亲近。不过我也遇到了不理我的情况，那位看都没看就示意我走开，看上去蛮自傲的，不过我还是走开了，自讨没趣。其实，社会就是这样，我们要慢慢学会适应。可能是别人正忙或心情不好，要学会多从别人的角度看问题，不能充满抱怨和不满去看这个世界，要有一个平和的心态去处理问题。对比整天呆在学校里，我们得到的是如何和同龄人相处，而走出学校，我们可以遇到形形色色的人，此时我们更应该学会与这些人相处，这样我们才能够更容易融入这个社会。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇五

在本次实习里，我深深体会到团队合作的重要性，给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。

同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的.方法，这些方法的提高是终身受益的，

我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

文档为doc格式

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇六

有幸成为农村政策宣讲团的一名成员参加了安徽大学大学生“三下乡”暑期社会实践活动。经过这次实践活动，我收获很大，主要有以下几点：

一、良好的团队以及队员团结合作的团队精神是完成一项工作必不可少的前提条件。

在前期准备工作中，面对纷繁复杂的与农村相关的政策文件，我们团队成员根据自己的能力，进行了合理的分工，充分发挥自身的优势，顺利的完成了前期的工作。为此次活动的顺利的完成奠定了坚实的基础。由于大家多是第一次参加“三下乡”活动，经验不足，在开展具体工作时，不但要开展政策的宣讲、咨询、解疑，还要与当地的乡镇领导、农民朋友开座谈会、进行入户调查等多项工作，大家显得有些力不从心。但是大家并没有退却，而是发挥团结合作，互相学习，互相帮助的精神，各司其职，各尽其能，全身心的投入到自己的工作中。在这种和谐的氛围中，我们顺利的完成了此次社会实践活动。从这次活动中，我更加深刻的体会到了团队的力量及团队的重要性。

二、社会责任感是我们当代大学生必须具备的素质。

这次活动，我深入了农村，接触了我国社会中人数最多，而且最苦、最穷的一个阶层，对我的震撼很大，同时也感到了肩上的担子更重了。随着我国经济、社会的不断进步发展，农民的生活水平有了一定的提高。但是，农民的生活依然很苦，生活环境很差。在当地听到农民经常提到“三不通”，即

“路不通，水不通，电不通”。就是说与农民生活息息相关的道路、水、电都不能得到切实的保障，由此可见农民的生活之苦，也可以看到要解决“三农”问题，真正的富民增收，提高农民的生活水平，任重而道远。虽然，通过这次活动，我们也为农民朋友作出了一些贡献，但这是远远不够的，这就要求我们无论是现在还是工作了，要关注我国的热点，关注制约我国发展的问题，尽自己所能，为国家的发展作出自己的贡献。作为一名当代的大学生，作为一名青年，要深入调查研究，全面的了解我国的现状，增强自身的社会责任感，为国家、为社会、为人民尽一份自己的微薄之力。做一个无愧于国家、无愧于人民的青年。

三、通过参加这次社会实践活动

我也发现了自身的许多不足之处。比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，培养各方面的能力，提高自身的综合素质，争取自己进一步更好的发展。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇七

在本次实践中，本人在xx超市担任促销员。实践中，我不但锻炼了自身吃苦耐劳的品质，更重要的是从这个简单的工作中学习了如何与人沟通的技能，在超市领导和同事的耐心帮助下，也让我看到社会服务工作者们用热情和艰辛的劳动为我们创造美好的购物环境，从他们身上，我意识到培养责任感是非常重要的。

经过本次实践，我总结了自身的不足和缺点，将在未来的学习中更好地改进缺点，发扬优点。努力学习，早日成为社会有用人才。

寒假社会实践自我鉴定鉴定篇八

一、寒假社会实践目的

二、寒假社会实践过程

三、寒假社会实践结果

四、寒假社会实践总结

廿一世纪，社会物质生活较为丰富，新世纪的大学生许多都沉浸在这种丰富的物质欲望之中，从而缺乏对心性以及人生阅历的锻炼。在漫长的寒假中，尤其是在这春节之前，父母都比较繁忙，无从顾及我们，因而我们的自由，空闲时间比较多，但在家不比在学校，我们缺乏玩伴，每天在家空虚度日，寒假生活将显得单调和无聊。为了丰富我们的寒假生活，同时让我们能够在毕业之前积累足够的社会经验和人生阅历，以便在毕业后能更好的适应社会，我们有必要而且必须要在寒假参加一些社会实践活动。

一. 实习单位概况

1. 实习单位性质□xx省xx市xx镇xx路xx服饰属私营实体。建立于上世纪九十年代，起初只有一个店面，如今发展为三个店面，在当地拥有不小名气。

2. 实习单位规模：属小型企业，现经营三个店面共五间商铺，

其中经营文时特休闲裤、千仞岗羽绒服、波司登羽绒服等三家专卖店以及其他品牌服饰，在职员工共12人（算我在内），日销售额近万元。

3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在在有些时日较之当地一些大型商场都有过之而无不及。

4. 实习单位主要商品：集团以品牌服饰为主业，分季节经营不同品牌服装。服饰以女装系列为主，附带少量男士服装，符合当地实情。

5. 实习单位的主要业务流程：

5.1 单位销售模式为私营模式。因单位较小，货源由老板负责寻找，进货、补货也由老板负责。通常情况老板先去武汉市汉正街选好商品，下好订单，然后找一家托运公司负责托运。货到后，清点货物完毕即可出售。进货、补货过程大约持续两天。

6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6.1 实习单位在当地是老牌服装企业，拥有极好的信誉，顾客回头率较高，这与老板的经营方式与手段脱不了关系，企业老板为人和善，善于交谈，总是以笑对人。他总是对我们说要笑，给顾客一种温馨亲切之感。

6.2 利弊

利：信誉优势、品牌优势、营销手段优势、地域优势，单位店面位于当地较为繁华的地段，人流量大。

弊：实习地处乡镇，没有大城市那样集中的人口数量，除了一些节假日

日外，基本上都是销售淡季。

1. 熟悉阶段

因为是首次接触服装销售行业，对于这个行业我比较陌生，一下子从买衣服的人变成了卖衣服的人，这种角色的改变起初还不适应，开始的两天我还很羞涩，不怎么敢开口与顾客

搭话，更多的是看那些阿姨们是怎么卖这些商品的。在此期间她们也教我怎么寻找商品，怎么将商品分类，怎么辨认商品的货号，以及最主要的怎么与顾客沟通说服他，让其购买我们商品的诀窍等等。

2. 实干阶段

名卖衣服的好手，虽然不及那些阿姨，但也不差太多，老板甚是喜欢。

本次实践共计10天，成功卖出商品二十余件，成交金额五千余元。获得报酬近千元。在此期间我还学会了几项技能，克服了一些心理障碍，丰富了自己的阅历，在未来的生活中多了一条出路。实践结束后，老板极力挽留，希望我来年再来帮忙！

社会实践在某些方面可以认为是打工，本次实践与打工无异，虽说我不是第一次出来打工，但是服装行业尚属第一次接触。此次实习单位是经熟人介绍进入，关系过硬，得到了老板诸多关照，再加上我是实习的大学生，几位店员阿姨也是对我照顾有加，我从她们身上学到了不少知识，和她们关系也处理的非常好，这是我此次实践活动能取得成功的基础。在实习的地方白天几乎没有休息的时间，来来往往的人络绎不绝，只要有人进入店中，我们就得起身迎接，所以一天大部分时间都是站着，开始的两天站的我腰酸背疼，总想找个地方坐一坐才好，而且不断地跟顾客介绍商品，话说了一大堆，口干舌燥，真的很累。而且有的时候说了一大堆别人还不买，最是气人！坚持了几天后，渐渐的进入了状态，身体的承受能力也增强了不少，销售的热情也长了不少。

店看到的却是另一种现象，进店买衣服的大多数是妇女，而且中年妇女居多，很少有男士单独出来购买衣物，即使有也是选购裤子，同样，在本店中以妇女服饰居多，而且色泽鲜艳，款式丰富。相比较而言男士服装款式较少，而且颜色深

沉，单调。进入店内，映入眼帘的绝大部分都是色彩艳丽女装，而深沉单调色泽的男装则偏居一角。对于这种现象我也分析过，认为在中国农村家庭，主要的经济收入是靠男士入城打工创收，而农民文化水平较低，从事的工作基本上都是体力活，做的都是又脏又苦又累的事，辛苦工作一年挣钱回家就是为了能够让家里人的生活过的好一点。过年，他们希望看到一家人幸福的笑脸，给老婆孩子买新衣服是他们乐于见到的事，而他们自己则对衣着没有多大讲究，衣服干净整洁就可以过年！不一定要去买新的，况且过完年又要出去，买的好衣服还是会弄脏的，所以还不如不买。而爱美是女人的天性，不管是在农村还是在城市，女人们到了过年都喜欢把自己打扮得漂漂亮亮的，而男士们也乐于见到自己的老婆漂亮幸福的样子，所以每年年前都是以妇女为主的生力军促进当地的消费。而商家也是有针对性的把服务重心定在了妇女的身上，也取得了不错的效益！