

# 2023年手机社会实践报告表格(大全8篇)

报告范文的使用范围较广，可用于学术研究、企业管理、市场调查等各个领域。如果您正在撰写开题报告，不妨参考一下下面的范文，或许能够给您一些启示。

## 手机社会实践报告表格篇一

暑假社会实践报告——手机促销员有一种生活，你没有经历过，就不知道其中的艰辛；有一种艰辛，你没有体会过，就不知道其中的快乐；有一种快乐，你没有感受过，就不知道其中的纯粹。

今年暑假，我又像以往假期一样，去打了假期工，这次是在手机工厂店做促销员。

非常幸运的是，在这个店面里遇到了我之前的小学同学，有她的帮助，使我能更加快地融入这个新的团队，了解这个店的工作方式。

手机促销员作为服务行业的一种，所以它对促销员各方面的要求也相对较高，不过这也让我从中学到了更加多的东西。我们店面有一个工作责任心很强的店长，每天下班后都会给我们开会，总结当天的工作情况以及从中发现问题，并及时帮我们想办法解决，从而提高销量。

通过实践，我从中总结了以下几点：

第一，保持良好的个人形象。

作为一个销售人员，要保持好一个良好的形象：统一的妆容和服饰，得体的言行举止，都可以给顾客眼前一亮的感觉。你的穿着打扮和一言一行都可以体现你的专业性和一个诚恳度，提高自身的亲和力和增加顾客对你的信任感。

第二，服务态度至关重要。

作为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获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。及时给顾客端凳子，送水是基本必须要做好的，还要保持足够的耐心和细心。

第三，过硬的专业知识和销售技巧。

作为电子产品的销售员，首先一定要拥有过硬的专业知识。不仅了解

不同手机的各种不同的功能，并能流利的介绍，且解答顾客的各种疑问，还要懂得一些销售技巧，运用通俗易懂的语言向顾客介绍，抓住顾客的心，了解顾客真正的需求，及时介绍到顾客称心如意的产品。第四，完整的售后服务。

完成一个销售，不是仅仅终止在顾客买单走出店面的那一刻，而是一直包括后来的售后服务。真正的品牌，一定要做到一个完整的售后服务。当顾客回来，一定要及时给予顾客回应，帮助他想办法解决，无论他的态度怎么样，销售者一定要保持足够的耐心，并可以找到专业的人员帮助解决。

第五，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。自己不懂的事就不要和顾客乱解释，没有的事也不要无中生有。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉，有了很好的信誉，自然就会有回头客来了。

第六，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。比如最基本的就是要有自己特别的一个店面装饰以及商品的一个陈列摆设，再就是在不同的节日可以搞一些特色的促销活动，从而可以吸引顾客，不仅可以增加商品的一个销量，也可以为店面提高一些知名度。

第七，“一份耕耘、一分收获”。

做一个促销员，一定要记得：付出才有收获！其实无论做什么事情也都是一样的，只要用心去学，用心去做，总会有收获的，我们首先要相信自己，才能步向成功。“一份耕耘，一分收获”。

通过这次的社会实践手机促销员的工作，我更深刻的认识到：无论做任何事情，都不是看上去那么简单的，只有身体力行、亲身实践了，才会真正地知道其中的难处。而且不管做什么，我们一定要谦虚去学，要用心去做，才能做好。如今，我一定会更加努力地去学好自己的专业，让自己有一个好的未来，也为祖国的教育事业贡献自己的微薄之力。我也相信，通过自己的不断努力，我一定会取得成功的！

相信自己，我的未来不是梦！

## 手机社会实践报告表格篇二

- 1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果；
- 2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务；
- 3、与搭档导购员定期保持联系，汇报实习进展情况，接受导购员的指导；
- 4、实习结束，学生须提交《实习单位鉴定》和《实习报告》，

要求实习报告不少于20xx字。

实习场地：临沂久隆手机大卖场

业务经理□xx 62781669

导购员：曾洁

1、实习时间20xx--20xx学年度第一学期末第20、21周。

2、实习地点：

步步高临沂办事处玉人街沿街楼

- 1、了解实习单位的基本情况 & 历史沿革；
- 2、了解实习单位的所有制性质、经营方针及经营理念；
- 3、了解实习单位的运作特点、业务要求和主要产品；
- 4、了解实习单位的市场环境及监管环境；
- 5、了解实习单位的发展战略及经营策略。

1学到了很多的手机产品知识

以前以为手机的功能就只有简单的那几项功能，对于这个在我生活中占了很大部分的东西一直没有给予很多的关注，直到加入步步高这个集体，特别是进入手机卖场，我才更深入的了解手机以及现在人们的手机观念。手机不再是简单的交通工具，它可以是装饰品，生活情趣，是品味，是伙伴，是身份和地位的象征。突然理解了老师在课堂上空泛的讲解的数字媒体时代。

## 2. 学到了很多交流技巧

以前觉得和陌生人交流是一件很难也很可怕的事情，可是在久隆呆过一段时间过后，发现陌生人和坏人完全是两码事。的确会有很麻烦和挑剔的顾客，但是他们并不是故意的去找茬，而是真的因为或者产品原因或者使用不当出现的问题和困扰。如果是我们自己肯定也会因此大发雷霆。所以第一次把换位思考这四个字从书本上、字典里真正的拉到现实生活中。这是给我以后的沟通和交流上的第一也是最重要的一课。

## 3. 学到了纪律和章程的重要性

以前，家里人和身边熟悉的长辈老是说我没有时间观念，没有纪律性。我总觉得他们小题大做。可是加入这个团队，因为迟到一分钟被扣血汗钱十元钱之后，被经理批评一通，刚开始也觉得很没有人情味不可理喻，可后来仔细揣摩经理的话，才慢慢醒悟。我们是一个团队，每个人都会有自己的事情，如果每个人都忙自己的事情，讲究人情味，那么每人一分钟，店里所有人员共有近百人，后果将不堪设想。是该有温暖的人情，但也少不了冰冷的律条。

## 4. 为以后自己想要创业留下一笔宝贵的财富

一个企业之所以成功必定有它的成功之处和可取之处。但是，只要是企业也避免不了了一些高层无法发现的细小漏洞。我从最底层做起，既看到了他们的严格管理和适当管理体制，同时也看到了他们中层管理的不足。那以后的工作中，我便可以取彼之长，补己之短。

很累，但是收获也确实很多。希望以后有更多的机会参与实践和锻炼。

## 手机社会实践报告表格篇三

在酷暑中我又迎来了一次社会实践的机会。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，我走进了攀枝花公路建设有限公司，开始了我这个假期的社会实践。在这里我是以技术员的身份实践，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。通过这段时间的实践，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。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，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。在大学里我的专业是主攻建筑工程方面的，也就是在将来毕业之后，我会走进工地，对各种工程建设进行指挥。图纸绘画以及工程设计这些方面我在学校一直在学，可是这些方面对我来说，都是纸上谈兵，没有真正的实践过，这对我来说是一件很遗憾的事情，我相信在今后的工作中，我还是可以做的更好的，只要给我一次实践的机会。

这个暑假即将来临之时，我便开始谋划这个暑期的社会实践活动。想到大学已经过去四年，而自己对自身所学专业知识的应用仍是一知半解，于是我便根据自己所学专业，结合自身条件，来到了一家监理单位开始了我的暑期实践活动。

初到时，我以一个初学者的态度来对待自己的所见所闻。带领自己实践的是一位花甲老人，退休后被返聘，在这家公司有很高的威望。接过他递过来的安全帽，便开始了我一天的实践活动。监理的工作就是在施工期间监督施工方施工，保证工程质量。监理每天巡视工地的过程就是我学习的机会。在学校的学习大多是围绕书本，很难接触到实际的施工过程以及具体的操作规范。虽然学校也曾组织大家去施工现场进行感观的认识实践，但由于人数较多，很难像现在这样一对一地讲解，将每个人的问题都解释清楚，所以我更加珍惜这次实践的机会。

此次我所实践的工地是民用住宅，对我并不完全陌生。而本次实践从基础的开挖到屋面防水，从建筑结构到施工过程，都有和以往不同的认识。在跟随监理巡视工地的过程中，我大致了解了各部分的施工过程，如构造柱圈梁楼板的浇注，抹灰工程等，而在巡视中遇到的问题，也是我学习的机会。例如，在查看抹灰时，发现了表面有较多的砂眼，阴角阳角不平整等问题，这便要求施工人员注意水灰比或加强施工的工艺。从这些问题中，我便可以从起因以及解决方式中了解实际施工中的操作方式，这也弥补了自己在学校中学习的空白。

施工方的施工依据是图纸，而监理监督施工质量的依据也是图纸。在本次实践活动中，我接触到了两种图纸，即建筑图纸及结构图纸。建筑图纸是上大学后接触最多也是最早的图纸，因此较为熟悉，而结构图纸则从未接触过，仅有的有关表示方法的知识是课堂上老师用两个课时讲解的内容，需要进一步地学习，于是，每天在结束工地的巡视后，我都要熟悉结构图的表示方法。从图中的标注我了解了工程中我从未

接触到的结构和设计。例如，从“梁下皮为板下皮”这段标注中，我第一次知道了上反梁；“圈梁遇过梁用圈梁代替”这一设计等等。遇到不懂的问题时，我都会虚心请教。但是图纸的表示毕竟过于抽象，如果想更具体更深刻地理解，就必须到工地上进行直观的认识。于是，在第二天巡视工地的过程中，我都会带着问题去看建筑的结构，以求印象深刻。渐渐的，我也能够大胆地提出一些自己的问题了。

在本次实践中我第一次直接接触到了各种常用的建筑材料，如不同型号的钢筋，苯板，挤塑板。除了认识材料的外观，还了解了各种材料的功能，虽然是基本浅显的了解，但为我今后的学习打下了良好的基础。在这次的实践过程中我还了解了所学专业的就业信息。据介绍，工程造价专业的就业情况一直良好，虽然目前金融危机尚未结束，但国家加强基础设施建设的政策一直未有改变，对工民建专业人才一直保持着旺盛地需求。造价专业人才随着国家建设的进行也一直处于较好的就业形势。但大学生就业仍有许多困难，最主要的便是没有实际的工作经验，而实际工作中有些问题是在学校学习期间接触不到的，这就要求大学生在刚毕业时找工作不能有过高要求，主要还是以积累经验为主。而一个富有经验的造价员的收入还是相当可观的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档



## 手机社会实践报告表格篇四

### 本文目录

1. 手机社会实践报告
2. 暑期手机连锁店销售社会实践报告
3. 11月大学生手机销售社会实践报告
4. 暑期手机店发传单社会实践报告

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴。这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践!这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：

1. 欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。
2. 事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。
3. 借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己的商品的知名度，达到行销的目的。
4. 幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。

5. 装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨黜”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

们与社会的距离，也让我们在社会实践开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才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中打下了更为坚实的基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在实践的期间留下的是快乐；带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得珍惜的收获。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是开始，新的考验和抉择在等着我们，这要我们奋斗不息，不断进取，请不要让我们年轻人的时光留下太多的遗憾。

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这

个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的

手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

## 手机社会实践报告（2） | 返回目录

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴。这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践！这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的商品，让我想起了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：1。欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。2。事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。3。

借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己的商品的知名度，达到行销的目的。4。幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。5。装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨黜”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才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中打下了更为坚实的基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在实践的期间留下的是快乐；带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得珍惜的收获。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

手机社会实践报告（3） | 返回目录

## 一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

## 二、实践内容

### 1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

### 2、实践详情

#### (1) 实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首

先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

## (2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

## 三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的

降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

## 四、实践总结或体会

### 1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

### 2、团结协作

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

### 3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

### 4、不足与方向



实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

手机社会实践报告（4） | 返回目录

## 暑期手机店发传单社会实践报告

俗话说的好，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，作为检验自己所学以及锻炼自己的重要途径，我在xx年暑假进行了自己的社会实践。我的暑期实践是在一个手机店做发单员，也兼职手机销售，每个星期两天，分别是周六和周日。当手机发单员的日子我明白了很多，更好的理解了这个社会。我的导师曾经和我说过，如果你想提升你的能力最好去从事一些比较高档的工作。同时，我觉得三百六十行行行出状元，既然选择了去做发单员，那便要兢兢业业的去做好。我会是最优秀的发单员，痛并快乐着。

我的暑假工作是在我的家乡遵化进行的，在遵化的北大手机店做一名发单员。早上八点上班，中午十一点下班，下午两点上班，晚上六点下班。每天的工资是四十块，虽然钱不多，毕竟是第一次赚钱，感觉特兴奋。我每天的工作内容很简单，就是站在十字路口或者在北大手机店门口发“长虹”品牌手机的特价传单。向过往的行人介绍我所推销的手机，引导他们去我所在的北大手机店买手机。从某种意义上来说，我所做的就是中国人最长说的一个“托”。请老师原谅我说话的赤裸，既然是暑期实践报告，我会用最真实的语言来描述。我与普通的“托”是不同的，我的店长不会给我任何提成，无论我做的多么好，我每天的工作都只是这四十块，最重要的是，我是在“托”的位置上去了解社会。

### 一、学会尊重

也许您会问作为一个发单员你学会了什么，[莲山课件]老师我可以很认真的告诉您：我学会了尊重每一个人。老师，您是否拒绝过发单员的传单，是否冷眼看待他们，是否用难听的语言让他们离开，是否随手将传单扔在地下？如果您曾有过这样的行为，我希望您有所改变；如果您没有做过，此刻，我想对老师您说一句：谢谢您的尊重。

作为发单员的我每天都会遇到各种各样的人，穷人，富人，男人，女人……在我发单的日子里总有人大声向我吼到“滚”；有的人随手把我的推销单随意的扔在地上；有的人甚至连看都不看我一眼。即使这样我依然会微笑着对待他们，因为我是一个发单员，这是我应尽的职责。老板给我工钱，我就要尽职尽责的把工作干好。记得我也曾把别人发给我的传单随手扔在地下，不过当过发单员后，我不会那么做了，我学会了要尊重每一个人。做一个发单员，其实挺辛苦的，你总是重复着一句话：“您好，我是北大手机的，长虹和北大在搞活动，请您看一下”。我们总是站在烈日下发传单，一站就是几个小时，而且总是笑脸迎人，绝对不能带情绪。自从我当了发单员后，我更懂得了如何去尊重别人，微笑的和礼仪的重要。

## 二、无商不奸

当发单员期间给我最大的感受是商人是很狡诈的，如果你想成为一个优秀的商业家，就应当学会狡诈。我的老板总是希望我们多工作一会儿，总是在不停的剥夺着我们的劳动剩余价值。一件件小事情中就能看出，我是给长虹手机发传单的，是长虹公司给我们工资，理应和北大手机店没有任何关系，可是北大手机店长却让我们在发长虹广告的时候，也发北大手机的宣传广告。从某种意义上来说北大手机店侵犯了两个主体的权利，一是我们发单员的权利，二是长虹的利益。利用长虹和我们增强了北大的知名度，增加了北大手机的销售额。虽然我们的店长可以看到我们的工作，但他总觉得不满意。所以，我深刻的体会到无商不奸这个道理。

我也曾换位思考过，假如我去当这个店长我会怎么去做。当然，我会和他一样，去努力实现手机店的最大利润，不过我会比他更人性化。用鼓励的语言去鼓励员工，用提成的方法使他们更加卖力，而不是以一种督导的形式来督促我的员工工作。正如《大染坊》里陈六子说过的一句：“多放点肉，员工吃的满意干起来才有劲，这样能把吃掉的猪肉翻几十倍赚回来”。以前的全球第一强企业沃尔玛也正式以其对员工优越的福利条件和细致入微的服务才取得全球第一强企业的宝座的。

### 三、学会创新

如果说发传单是一份简简单单的工作那你就大错特错了，因为你需要知道怎么样才能让别人喜欢接受你的传单。所以在遍地传单的今天，你要用一种全新的手段去发单。有一天，我在发单的时候带了墨镜，没想到这个墨镜竟起到了意想不到的效果，和我一起发单但没有带墨镜的人，发单速度明显不如我。墨镜给过往的人留下深刻的印象，这一个简简单单的小创新增加了我的工作效率，更好的达到了发单的目的，虽然不一定能使我所在的店增加销售量但它的应用却能够增加我所在手机店的知名度。同时我也想到发单时对着装的选择也可能会影响到发单的效率。发单员的着装应当是随着社会主流的思想的，不能过分求新，也不能过于古板，但是需要有所不同。今天从事各行各业的人数不断增多，如何才能达到自己广告效应，就要学会创新，有所不同。

### 四、扬刀立威

如何才能使自己成为一名优秀的管理者，通过我对我们店长的观察，我认为作为一名优秀的管理者不仅要有较强的管理能力，较强的人际交往能力，更为重要的一点必须要有威信，该和善时则和善，该严厉时则严厉。手机店里有一个店员，因为在上班的时候吃了几个花生被狠狠的批了一顿，最后被罚扫一个星期的地面。通过这件小事，我很有感触，一味的

要求好人缘，好的人际关系，是不正确，作为一名管理者就必须赏罚分明，树立威信，否则如何去领导别人。同时我们应当注意的是不能公报私仇，那样只会适得其反。作为一名优秀的管理者就必须严格按照公司要求来办事，当然特殊情况除外。如果，一个管理者没有很高的威信，那么公司的管理就不能正常进行了。

## 五、努力工作

有很多人的认为，努力工作是完全没有必要的，工作没有必要认认真真的，对付一下就行了。我的想法是：做工作，必须认认真真，勤勤恳恳。你的努力是会得到回报的，这是我在作为发单员的一个很深刻的感受。在我发单的日子里，我很勤快的发着推销单，我的工作得到了店长的肯定。我很快乐，虽然只是几句简单的表扬但我的工作得到了肯定。做一件事就要努力做到最好，试想如果你连一个简单的传单都发不好，你还能干好什么呢？作为一个新时代的大学生，我们将来要做的事要比发单复杂的多。如果说国家培养了多年的人才，连简单的推销单都发不好，那绝对是教育的失败，教师的悲哀。

## 六、学会说话

在这里我所要说的不是小孩子牙牙学舌，而是与不同的人沟通的能力。语言是最重要的沟通手段之一，作为一个好的推销员你就要用你的语言来介绍你的产品。所以，语言的描述就显的尤为重要了。你要用言简意赅的语言来描述你的产品，同时还要注意的一点就是，你必须要有礼貌，你要知道推销员在中国是不受人欢迎的，但你可以通过文明和礼貌的语言缩短和顾客之间的距离。试想，如果你用非常客气的语言来推销你的产品，即使对方不愿意买，也会很耐心的听下去。所以，语言的礼貌就特别重要了。其实，延伸一下，我们在大学里也是应当这样做的，很礼貌的对待每一个同学和老师，在言语交流中多用文明用语。这不仅能提升你的涵养而且能

增进和同学们之间的距离，一箭双雕，何乐不为。

## 七、学会理解

在作为发单员的日子里，我深刻体会到了理解的重要性。如果不能理解他人，就不能很好的投身工作当中，做好自己的本职工作，完成销售目标，为公司取得最大的利益。我曾因为发单的时候和其他的发单员聊天，被训斥过，说心里话，当时心里很气愤很无奈。但我试着去理解店长，假如我是店长，我能容许我的员工不认真工作吗？肯定不能。理解了对方，我又能够以饱满的热情参加到工作中去。当来往的路人把我的推销单随手扔在地下的时候，我也能试着理解，一张几乎没用的推销单，要是我也会扔掉吧，不过我会扔到垃圾桶里。学会理解，就能够以平和的心态投身到工作当中去。

## 八、我的伙伴

让我为之高兴的是我在发单的时候能够认识新的朋友，通过和他们交流，我了解到了许多不同的想法和对事情的理解，使我受益匪浅。尤其是一名大三女生的话改变了我许多观点，打工不仅是为了赚钱，我能从和其他人的交谈中学到更多在书本上找不到的东西。如果你想立足于社会，你就要去试着认识更多的人，去理解他们的思想，理解他们对事物的看法。了解别人的想法和观点，能使我们的思考更为全面，更为可靠，更为真实。

记得有这样一句话，朋友多了好办事，想想那些优秀的企业家，哪个会没有良好的人脉关系呢？多交朋友，让自己拥有良好的人脉关系，能使我们更好的立足于社会。

## 九、了解对手

了解自己的对手才能让自己变得更加强大。了解自己的对手，在商业上就是做好市场调查，我所在的手机店规模并不是很

大，市场调查就显的不是很重要。但我的店长也对手机市场行情进行调查，这个调查其实很简单，就是了解别的手机店相同手机的价格。顾客不是傻子，一个城市大大小小的手机店又是很多的，你的手机卖的贵，别人肯定不会来买。所以对手机市场价格的了解就显的十分重要，这直接关系到一家店的生死存亡，关系到盈利的多少。简简单单的一些经济学道理，谁都会说，关键在于如何运用，不是所有的人都能够成为商业精英，不是每个人都有在国际市场上战斗等的机会，我认为某些经济学的道理在小店中是行不通的。假如让郎咸平来开一家小规模的手机店他的盈利可能会不如我多，所以我们应当了解我的对手，小店就有小店的竞争办法。

作为一个手机经销商来说，有四点非常重要：第一，应当了解手机的价格走向；第二，了解你所在地的手机消费水平，按市场来制定你将要卖的手机；第三，物美价廉的进货渠道；第四，也是最为重要的一点，千万不能存货，因为手机的降价幅度是很高很快的，囤货会使自己损失惨重。

一个假期很快就过去了，我短暂的打工生活也随之结束，这过程中所赚的钱虽不多，但它将会对我的学习生活以及以后的工作产生很大的影响，我在打工过程中所体会到、学到的东西的价值远远超出了金钱的价值，这些对社会的认识和思考，将是我人生路上一笔可观的财富。。

## 手机社会实践报告表格篇五

7月14日，山东建筑大学信电学院社会实践团之德州电子电力实践分队顺利抵达夏鸿手机大卖场，开始了创业实践之旅。

盲目性较大是大学生创业时的通病，本次实践团队不打无准备之战，在创业前就做好充分准备，立足自身专业知识，关注专业行业发展，选择了既熟悉又易实现目标的手机卖场作为本次创业实践的实践地点。

实践开始之前，团队成员依托专业优势（通信专业、电子信息专业）以调查问卷的形式开展了3g认知度□3g手机服务及群众使用满意度等调查。

同时根据实践目标在“上岗”前完成了对手机市场价格、销售量及手机创新发展趋势等多项市场调查。作为本次团队的指导顾问，德州夏鸿手机大卖场王经理指导团队成员完成了岗前培训，对团队成员在向客户推销、手机介绍、服务态度、售后服务等方面做了系统的介绍。

实践过程中，团队成员合理分工，几天来从对客户进门迎接仪式到对手机性能的介绍及推销，团队成员耐心细致的完成着各自的职责。经过一天的实践，团队成员虽然屡屡受挫，但各成员坚持不懈，共卖出手机3部（559、699、1059元各一部）、电话卡13张（每张面值100元），物质收益颇丰。

与此同时队员们也不忘学习与提高专业知识，在技术老师李师傅的指导下，团队成员对手机的内部原件及工作原理有了进一步的了解，对手机进水、按键损坏等一些常见问题的维修及维护方法进行了全面的学习，并且团队成员在李师傅的协助下，亲自动手对手机电路元件进行了简单的焊接及维修工作。

一位参加实践的队员说：“‘麻雀虽小、五脏俱全’，虽然实践团队以卖手机为创业点，但也深深体味到创业的艰辛，在失败与成功中培养了创新意识，增加了创业经验。

根据国家、团中央鼓励在校大学生创业的政策，我校积极开展社会实践等多种工作配合大学生创业政策的切实落实，同时提高在校大学生的工作经验及自身素质。山东建筑大学“就业创业三百六”社会实践团将“就业创业”与“岗位体验”有机结合，践行岗位“三百六十行，行行出状元”。

作为本次暑期社会实践的一大亮点，为各专业学生培养创业

意识、实现物质收益与自身素质提升奠定了良好基础。

## 手机社会实践报告表格篇六

伴随着x月x日的到来，我暑假的第一天社会实践生活也就此开始了。作为第一次体会社会实践的学生，我有幸来到了一家xx手机专卖店，成为了一名临时暑假工。

在这段时间里，我积极的保持着早睡早起的良好习惯，使自己能够准时7点起床，并带着饱满的精神来到工作的岗位。这样早起的要求对于我们学生而言虽然很熟悉，但过去的我们总是在铃声的催促中醒来。如今，来到社会后，我感到了一份切实的压力和责任感，并能在生活中自觉的要求自己，主动是适应店里的责任要求。

此外，作为一名手机销售岗位的暑假工，我还跟随着老板学习了很多关于手机的知识以及销售的技巧方法。如在销售中要保持微笑、要心平气和的与顾客交流沟通、不能操之过急，更不能无视顾客。最重要的一点，遇到问题要及时反馈通知老板！

我庆幸自己能来到这家店，经过一段时间的体会后我感到这个老板为人亲切、温和，尤其对我这暑假工。他说他第一眼就看出我还是个学生，而且这也一定是我第一次来体验社会工作。听了这个消息之后，我不禁开始对比自己和其他正式员工不同，除了在能力和销售本领上的区别，最为明显的应该就是我在工作上表现了。对比其他同事的们时刻保持待客状态的模样，我不仅总是松懈自己，行为和表情上也多带有一份迷茫。这也让我意识到自己在思想上还有不少的欠缺，没有意识到岗位对自己代表着什么。在销售的工作中也是“只知其形不知其意”。虽然粗糙的模仿着老板和同事的技巧，但始终在销售的成功率上有很大的差距。

回顾自己的这段实践经历，从身体的体会上来说，我感受到



了工作的严格和辛苦。每天上下班时间的规定只是基础，在工作中其他还有很多需要努力的地方，这让我深刻感受到了社会生活的不易。但此外，我也意识到“进入”社会不仅仅是我个人来到社会这么简单。在思想和生活意识上，我都需要积极的前进和完善自己，让自己真正成为一名社会的人，考虑社会的事，这样才能真正算是进入社会，真正的成长！

虽然这次实习没能让我完成真正的转变，但在社会的收获，以及每次成功向客户推销手机的那种喜悦已经深深的刻进了我的心中。我会在今后继续努力学习，提高个人专业本领，让自己能有一天真正的走进社会，成为一名出色的社会工作者！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 手机社会实践报告表格篇七

实践内容：手机推销

实践目的：第一，勤工俭学；

第二，丰富假期生活；

第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经验

及收获；

这是我上大学以来的第二个寒假了，在上一个寒假因为放假时间比较长，我也是决定去打寒假工，但是上一年是去深圳，做月饼盒，而这一年则是在离学校不远的地方大沥步行街工作。我觉得这是一个锻炼自己的能力和实现自身价值的机会，会使我的寒假生活更加丰富多彩。因此我决定去打工了！

实践流逝，岁月如梭，一转眼就已经到寒假了。当班里面的同学都开开心心地回去过年的时候，我却拿起了行李开始了为期15天的寒假打工生活。卢梭说：“社会就是书本，事实就是教材。”社会实践和职业活动既能巩固所学理论和知识，提高实践技能，又是落实职业生涯设计的最佳时机。因此我才下定决心要多点出来实践，为以后的工作做准备！

刚来到这边工作是比较紧张的，因为没有接触过这些方面的知识，是一个新人，因此刚做的时候是没有什么信心的，但是我认为谁不是从一步一步走过来的呢？我有这个机会就要好好珍惜。记得有句话这样说道：“不是每一次努力都会有收获，但是每一次的收获都必须努力，这是一个不公平不可逆转的命题。”你不努力什么也不会得到，如果你努力了还有可能！因此我下定决心要做好这份工作。在正式上班之前都会有培训的，我的培训内容包括怎样去推销一个手机，手机有什么功能，当顾客来的时候怎样拉客人等等之类的。还有有关公司的规章制度，比如职业道德，仪容仪表，岗位职责，合作精神，等等。让我认识到一个公司有自己的文化，你必须融入其中才有生存的可能。

要背手机功能，是什么型号，最近搞什么活动，怎样搞，有什么优惠活动之类的内容。但是背了之后很快会忘记的，所以为了更加牢固就要有空闲的时候对相应的款式自说，这样可以让自己更加熟记手机的内容。其次，工作的时候要了解

区域，知道其他品牌的所在地，当客人问起的时候就不会口哑，因此对工作区域要熟悉才可以顺利展开工作。再次，要好好同工作人员沟通，这样可以让他们教我们有关手机方面的知识，学到更多手机方面的知识。

但是日子久了自然也会变得无聊，因为平时不是那么多人，所以空闲的时间还是比较多的。在空闲的时候就会想，自己是有能力的人可以做什么工作，对以后就业真的很迷茫的状态，我不知道该找什么工作才适合自己。我经常思考这些事，我没有很大的目标也没有很大的志向吧，觉得知道一份属于自己开心的工作真的不容易，我会想什么工作适合自己？想我这样的人，有时候会对自己没有什么信心。最后我都会鼓励自己：“一定要有自信，你就是一道风景，没有必要在别人的风景里面仰视！”因此我不能对自己失去信心。没有信心是可怕的恶魔！

会做人；以适应为本，学会生存。”它深深的教导这我做人的道理，是德智体全面的概括。我欣赏比尔·盖茨，并不是因为他的成功，而是他做人的品德更值得我们去学习。一个有良好品德的人做什么都是会成功的。一个成功的人背后一定是经历痛苦的，冰心有句诗这样说道：成功的花儿，人们只惊羡她现时的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。这首诗告诉我们，不要只看到并惊羡于别人成功所得到的荣誉，而要了解在这成功的后面所蕴含着的艰苦努力，要学习花的奋斗和牺牲，从它的成功中吸取成长的经验，这才是更重要。所以我经常用激励人生的话来鞭策自己，不要让自己颓废！

日子很快就过去了，也是准备离开回家过年的时候了，我很感谢这次锻炼的机会，这样才让我对这个行业有些了解，更加重要的是可以锻炼自己待人接物的能力。这次的锻炼不但增强我的实践能力，还让我学到有关手机方面的知识，使我不再对未来那么迷茫，有了自己的规划。

我觉得在读书期间多点出去锻炼时很好的，不要等到毕业还是没有一点工作经验，这样子很多企业都要求要有工作经验的人，所以要积累经验，学到更多的东西，来充实自己的大学生涯！我的座右铭是：有望得到的要努力，无望得到的要不介意，这样做人才可以豁达从容。这样的人生才是精彩的！！

## 手机社会实践报告表格篇八

在这个火热的七月里，我们暂别了象牙塔中舒适悠闲的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，进入社会、深入社会，了解社会。

第二次参加社会实践，使我明白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、知晓社会的良好形式。也是促进学生投身改革开放，培养锻炼自己的才干的良好渠道，提升自身的思想与修养，树立服务社会的良好思想的有效途径，有助于我们更新观念，吸收新的思想与知识，提高素质。

我去了一家3g手机代理商的手机店。手机店主要是销售电信新推出的天翼手机。“天翼”，英文名称“e surfing”是中国电信为满足广大客户的融合信息服务需求而推出的移动业务品牌。

“天翼”的推出，有效填充了中国电信全业务运营的内涵，进一步深化“综合信息服务提供商”的企业品牌定位，充分发挥中国电信的融合业务优势，更好满足广大客户特别是中高端企业、家庭及个人客户的综合信息服务需求。

“天翼”强调“互联网时代的移动通信”的核心定位，面对语音、数据等综合业务需求高的中高端企业、家庭及个人客户群，提供无所不在的移动互联网应用和便捷话音沟通服务。“天翼”的数据业务优势会进一步强化中国电信在互联网领

域的差异化优势，并不断通过丰富的游戏、娱乐、影音、社区群体等互联网应用，让客户体验“科技创新、自信、时尚活力”的品牌个性，成为“领先一步、掌握未来”的信息时代先锋。

此外，伴随着天翼的推出，也同时推出了189号码段，189号码是中国电信移动业务天翼品牌的新的手机号码段，它让您在享受健康、低价通话的同时，还能让您随时随地无线高速上网，体验超值的移动互联网业务。

做为一名手机销售员，在店内主要是销售工作，而这些专业知识，在去工作前，都应熟知，专业才能更好的为客户服务。虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，使我在尝试中逐渐地融入到社会这个大家庭，学会了与人沟通和处理事情的应变能力，做事情有毅力有恒心。和同事们也相处的很融洽，甜蜜也帮助我很多。

在工作过程中，让我明白了一件事，其实不管从事什么工作，做什么事情，需要的都是毅力。刚刚开始时有热情是远远不够的，我需要的是持之以恒。需要我在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。想要做一名顶尖的销售员，必须会把客户当成自己长期的终身朋友。对客户微笑，乐于与客户交谈，了解客户的真正的需求。做到让客户满意。

我学会了关心客户需求，随时随地地关心他们，提供给客户最好的服务和产品，保持长久的联系。知识不但是力量，更是企业创造财富的核心能力。成功的销售人员能看到客户背后的客户，能看到今天不是自己的客户，但并不表明明天不是，尊重别人不仅仅是一种美德，而是自身具有人格魅力的体现。

在销售的基础上，我销售的第一产品是销售员自己，因为销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。我的人格魅力，我的信心，我的微笑，我

的热情都必须全部调动起来，利用最初的几秒钟尽可能的打动客户，这就需要销售员具备非凡的亲和力。

在这实习期间我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识. 工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好！因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的！实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不管什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力和能力，不要错过好的机遇. 没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长.

近一个月的社会实践，一晃而过，我从中领悟了许多道理，而这些东西将让我终身受用，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。一个学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生上画好每一笔。而且我还认识了好几个朋友。社会实践拉近人与社会的距离，从而也让自己在实践中开拓视野，增长才干，社会是学习和受教育的大课本，在那片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。实践中我学会了更多的处理人际关系的方式方法，如何处理好上下级的关系，使为人处事更加成熟。

实践为我们将来在这社会中打拼打下坚实的基础，为以后做好铺垫，使自己在以后的道路上顺顺利利，不会让自己在这个竞争激烈的社会中被人淘汰，丢弃在某个角落，有能力有自信才会更加充实的生活下去。

社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备新观念和不断进行技术创新的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在思辩中严密，于理性中成熟，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应

社会的需求，并立于不败之地。人要与外界社会保持同步发展，即与时俱进。不要与社会脱节；并且做人要慎重，不要轻易下结论，由点及面，因为这是片面的而不求实际的，我们应该珍惜这个学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，须知，虚度年华就是作践自己。还有，多多与社会接触是很必要的。如果我们想接受时代的挑战受到社会的欢迎，就抓紧时间好好地充实自我。不仅要学好专业课，要广泛取各领域的书。从多方面苛求自己，努力提高综合素质。一路的艰辛与微笑，虽有所收获，然所学是开始，新的考验和抉择要奋斗不息磨砺前行，不要让我们年轻时光留下太多遗憾！