

# 2023年打工的实践心得体会 打工实践的 心得体会(优秀9篇)

培训心得是对自己培训过程中的感悟和收获的记录和梳理。接下来是一些实习心得的宝贵经验，希望对大家的实习生活有所帮助。

## 打工的实践心得体会篇一

当一学期紧张的大学生活行将走向尾声，大学生暑假打工高潮便悄然席卷了整个社会。固然，学校也不例外。很多学生都开始谋划着的暑假生活，有的选择回家，有的选择旅游，有的选择访亲，而更多的学生选择了暑假打工。每个斗志昂扬、热血沸腾的大学青年都渴看走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏进社会，找一份，靠自己的双手和聪明，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴看工作、渴看改变、渴看成功的大一学生，我也怅然地加进了这股势不可挡的打工洪流中。我打工的目的其实不是纯洁为了赚钱，更是为了融进这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和经历，获得宝贵的社会工作经验，为自己毕业以后正式工作奠定基础，提供知识和经验。我想，这些比任何所谓的物资寻求更重要。由于每一个人都有能力赚钱，但其实不是每一个人都有丰富的工作经验和社​​会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，常常是我们大学生所最缺少的东西！

当决定往工作以后，我便和一个关系密切的高中同学一起踏上了开往上海这座国际大都市的火车。我们此次的目的地是xxx市xxx区。

6月29日早上，我们的火车抵达了上海火车站，同学的mm接

待了我们。她是在外高桥镇夏碧路360号的xx大酒店（现更名为xx大酒店）工作。我们也是由她先容进进了该酒店工作，成了一位员。7月5日，我们在欣源酒店开始正式上班，至8月31日工作结束，工作了近两个月。

对涉世较浅、缺少经验的我来讲，工作早期显得十分费劲和窘迫。由于缺少一定的服务经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三拉四、服务流程紊乱等等。这对我来讲，是一个极大的挑战，也是一个锻炼自己、获得经验的机遇。我没有由于自己种种不好的表现而倍感失落和懊丧，而是更专心地向老服务员和主管学习，向他（她）们请教经验，并且跟从他（她）们认真学习席间服务，听其言、观其行，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的服务流程，努力要求自己对服务做到无所不至、周到体贴。经过半个月的勤奋努力和同事、主管的指导，我基本上熟习和把握了有关餐饮服务的各方面知识，并能很好地作用到服务当中往，一步步进步了自己的服务水平和服务质量，由此也得到了客人的肯定和领导们的夸奖。我也很兴奋，为自己出色的表现和领导的褒扬而感到满意。然而，与这些相比，我以为自己所取得的经验和熟悉要更成心义和价值。这不单单是一次简单社会实践，更是一次知识和能力的超出。它让我看到了能力和经验的重要性，让我看到了自己的不足，更让我取得了前进和奋斗的动力！

固然仅仅是短短两个月的工作实践，固然并没有取得丰富的物资回报。但是，我以为它给我带来的经验和熟悉，和能力的提升却比所谓的物资报酬要重要且成心义的多。总结两个月来的工作表现和工作熟悉，我得到了以下几个方面的成果：

作为一位服务员，想要做好服务工作，让客人满意，就必须熟知与餐饮服务有关的知识。在欣源酒店工作的这短短的两个个月里，我学到了很多的东西。例如，晓得了如何展台摆位、如何倒茶倒酒、如何上菜分汤等等。作为服务员，还要牢记各种菜品的名称、价格、材料、做法和口味等等；要牢记茶

和酒水的名称、价格等等；要识记各种海鲜的名称、重量、做法等等。只有识记这些繁琐的东西，才能向客人更好、更清楚地推销先容酒店的饭菜茶酒。由此，我也了解了很多与餐饮和服务有关的知识，也丰富了经历。

在酒店工作的这段日子里，在与领导和同事的学习和交换中，我了解和把握了很多餐桌礼节和基本的文明用语，晓得了如何更好的以礼服务于客人。我以为，这些远远要比我从大学《商务礼节》的书本中所学到的知识更广泛、更实用、更有价值。书本上的知识和理论过于干瘪、平淡且毫无生动趣味性，所以学习和记忆起来不深入，总是轻易忘记和记混。然而，在酒店工作中，常常可以向领导和有经验的同事学习很多与餐饮服务有关的礼节，可以近间隔地观察他们与客人交换沟通时的行为动作，可以向他们请教在各种不同场合和情形下所要应用到的礼节和用语。在模仿和学习中学会记忆和应用知识，在行动中发现题目并予以更正，且更好的弥补不足，增长见识。例如，在欢迎客人时要说：欢迎光临，中午/晚上好！客人进进包房时要主动开门，要说：您请进，您请坐。在客人坐下时，要询问人数，然后拿出菜谱和酒水单宴客人点菜点酒。在倒茶酒水时要遵守茶七饭八酒九的原则，即茶水、饮料七分满，饭八分满，酒水九分满（红酒用红羽觞盛，三分之一满）。添茶倒酒时都要从主人位的右手边（即主宾位）开始，并按顺时针方向顺次添茶倒酒。换烟缸、骨碟等其他餐具时均从主宾位开始。上菜时要先给客人打招呼，说：打搅一下（或请当心），帮您上菜。上菜时尽可能不要从老人和小孩旁边上，以避免不谨慎烫到或碰到客人。上菜时一般从副主人位的左侧或右侧上起，还要留意不要在客人头顶上方上菜，以避免失礼。换烟缸时（一般超过3支烟头），要先用一个干净的烟缸覆盖在原来脏的烟缸上，然后轻轻撤下，再将干净的放上，这样以避免原来的烟缸中的烟灰飘散到菜里。上锅仔一类的菜和汤时要在火锅下面垫上骨碟（俗称垫碟），以避免烫坏玻璃转盘。火锅的火口朝内（朝向转心），以避免炙烤到客人。上日式刺身时要跟芥末料，且每人一名。刺身下面要垫口布（通常是饭店桌面骨碟上面

叠放的口杯花），以防刺身里的冰融化弄湿桌面和客人的餐具。餐桌礼节条目繁多，且过于触及宽泛，至于细节更是复杂，不能逐一详谈，只能罗列一二。

在欣源酒店工作期间，我以为所学到的最重要的东西莫过于餐桌礼节和交际用语，也学会了与人沟通的技能。这些对我来讲是一种进步。这不单单丰富了我的经历和知识，更丰富了我的社会经验，这对我的专业（市场营销专业）来讲是一种巨大的帮助，也会深深影响我今后的学习和工作，这将受用无穷。

在酒店做服务员，需要做很多的工作，除平常的服务工作（用餐服务、清洁服务、值班服务等），还要做好促销服务。这是一项非常具有挑战性的任务，也是最能锻炼胆识、勇气、信心的工作。在短短两个月的酒店实习工作中，我一直坚持努力学习、勤奋工作，从一个茫然无知的实习生，到成为一位熟习业务知识、全面把握服务技能、具有较高服务水平的服务员，我也不断进步了自信和勇气，取得了快乐。

每个岗位都有快乐和甜蜜，也布满了痛苦与苦涩。作为一位社会底层工作者，服务员的工作也说不完道不尽的酸痛：有时，客人会由于饭菜分歧胃口，却不分青红皂白，劈头盖脸地谩骂自己，而自己却要容忍客人的无理，还要强颜欢笑。有时，碰到素质差的客人，他（她）们会故意刁难自己，指着自已服务不好，向自己乱发脾气，即便是客人的错，而作为服务员也要容忍。有时碰到大型订桌或宴请，宾客满堂，自己要顶住压力、争分夺秒，为客人倒茶倒酒、换碟换碗、上菜拿酒等等，自己繁忙不停，即便十分劳累也要咬牙坚持。有时，客人来的很晚，自己也不能放工，要留下来服务客人，即便是深夜十一、二点也要牺牲自己的时间坚持工作，直至客人走完。每天我都要面临着挑战和压力，每天我都要英勇坚强地承受着工作所带来的痛苦和酸涩。我从没有放弃过，即便再痛苦的时候我也会用艰巨困苦，玉汝于成。和吃得苦中苦，方为人上人来鼓励自己英勇面对，坚持不懈地努力，

直到最后。在这里，我学会了宽容，学会了安然，学会了英勇自信地面对一切这类良好的工作态度，这类优秀的工作精神，这类积极的工作面貌是我从工作中学到的，从其他员工的工作表现中学到的。工作给了我痛苦，也赐予了我宝贵的经验和熟悉，这些是比任何收获都要珍贵的。现实教会了我成长，而工作让我学会了英勇、自信和宽容。

## 打工的实践心得体会篇二

第一段：引入实践活动的重要性（字数：200）

实践活动是大学生学习的重要组成部分，通过实践活动，我们可以将课堂学习中所学到的理论知识与实际操作相结合，提高自己的实践能力和创新能力。而其中一种常见的实践活动就是打工。在大学期间，我有幸参与了一次与专业相关的实习打工，这次经历让我深刻体会到了打工的重要性以及对个人成长的积极影响。

第二段：打工提升自身技能和知识（字数：250）

在这次实践活动中，我获得了很多实际操作和专业知识方面的机会。通过参与工作，我学习到了很多书本上所没有的实际知识，了解到了实际操作当中可能遇到的问题以及如何解决。这一过程培养了我的动手能力和解决问题的能力。我逐渐明白，知识只有在实践中才能真正得到运用和巩固，而打工则为我提供了一个珍贵的平台。除此之外，我还通过与老师和同事们的交流与合作，了解到了很多专业领域的前沿知识和最新工作动态。这也加深了我对专业领域的认识和理解。

第三段：打工培养工作能力（字数：250）

打工不仅提升了我的专业知识，还培养了我的工作能力。在与同事们共同工作的过程中，我学会了如何分配工作、合理安排时间以及如何与他人配合，这让我更好地适应了实际工

作环境。打工也培养了我解决问题和处理突发事件的能力。有一次，项目遇到了困难，我及时提出了解决方案并组织团队进行实施，最终成功解决了问题。这次经历让我明白了在实践中积累的经验和能力是多么的重要，也让我更加自信地去面对未来的挑战。

#### 第四段：打工丰富人生阅历（字数：250）

参与实践活动打工，也为我丰富了大学生活的阅历。在工作中，我结识了来自不同专业、不同背景的同事们，并与他们建立了深厚的友谊。他们的经历和观点让我受益匪浅，开拓了我的思维和眼界。此外，工作也让我学会了如何与不同类型的人相处、如何处理工作与个人生活的平衡，这都是在课堂上无法获得的宝贵经验。打工的经历不仅让我全面发展，也为我以后进入工作社会提供了宝贵的资本。

#### 第五段：总结及个人感受（字数：250）

通过这次实践活动打工的经历，我深刻体会到了实践活动的重要性的对个人成长的积极影响。打工不仅提升了我的专业知识和工作能力，还丰富了我的大学生生活阅历。它让我对专业的认识更加深入、学会了如何面对工作中的困难、提升了我与他人相处的能力。打工经历也点亮了我未来职业发展的道路，让我更加明确了自己的职业目标。我相信，通过不断的实践活动和打工经验，我会成为一个更加自信、能够适应工作环境的优秀的大学生。

### 打工的实践心得体会篇三

今年暑假期间，为了让我的暑假生活更丰富，对自己深造锻炼，也为了增长社会经验，让自己的暑假过的问心无愧，我决定到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得社会上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于大学生，不

一定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解社会，最后把自己武装成社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

首先，作为短促都要有押金，泰华的押金是500元，但是考虑到我是实习生，就工作20天左右，所以呢，我强烈要求降到200元，其实这是我爸的意思，我无所谓，反正是他交押金，呵呵，说到这里，我真有点后明，为什么这么说呢我算了一下我的工资总共也就500元多一点，如果说，一下子交上500元的押金的话，说不定就什么都拿不回来了，当然，这是针对如果我的销售商不守信用的话，其实，这个都要签合同的，这个基本不用怕，但是也不得不防，就像跟我一起寒假打工的刘纳说，她前一次打工的押金就没要回来，是老板太坏了，其实这样的老板随处可见，都知道无奸不商这句话，所以呢，在我的强烈要求下，押金就减少到了200，剩余的300元是销售商给我们垫上了，所以说，我们销售商还是不错的，但不错归不错，有些事情要算明白，绝对不能疏忽的，比如说，我们销售商说，泰华给的押金条要给她，然后她给我们开一张收到条，我们没有任何反驳跟异议就答应了，然后呢，销售商就给我开了一张收到条，是这么写的“今收到曹彩华现金贰佰圆整张秀清xx□1□”我看都没看就收下了，我没考虑这张条会有什么不妥，但是回到家之后我爸爸开口了，这是什么意思，究竟是你欠了别人钱还了别人给你写的条还是别人收到你的实习押金写的证明，你给我说说？然后我就懵了，果真是这样啊，我也说不清楚了，然后我爸爸又说了，你还是学法律的呢，这点常识都不懂，对啊，我真的是很笨啊，怎么就不明白呢，这张收到条，如果按照语文上的歧义理解的话，确实什么都不是，说不准我就真的说不清了，我豁然开朗啊，谢过老毛神算的爸爸，决定明天就回去找销售商，改过来，遇到销售上了，然后她很不乐意地说，我没考虑过这个问题，那好吧，你说则么些，我给你重新写一遍，就这样“今收到曹彩华实习期间押金贰佰圆整，于xx年2月25日如数归还”，然后我就收下了。这里就牵扯到了合同和欠条问题，虽然我们法律专业课还没开，对于这些我没有完整详细的理

解，但是根据以往的政治，我知道我这么马大哈只能导致自己最后的吃亏，然后我就真的是哑巴吃黄连有苦说不出的，所以，一定要在打工期间把事情都弄好，合同一定要签，要有书面形式，这才是证据，还有，要防止销售商这种鬼把戏，虽然我不知道我的销售上真正有什么目的，或者她不是故意，但这些足以导致我们的损失。

然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开始销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告诉我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，一天26元，这样就不错了，然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告诉我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最后经过很长时间的讨价还价才成功解决，这给了我们很大的启示，要签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，思想汇报专题所以，无论如何，一定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，因为她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最后一起承担，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么容易的，要好认真地做好自己的工



作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨能力，更要有信心根耐心，责任心，更要有沟通能力。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作态度跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，如果被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要恭敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告诉我的，呵呵。

至于寒假期间呢，大概就是这些了，比较完整，也比较简单，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了很多东西，关于销售，关于怎么跟老板交流，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是一定要听从爸妈的建议根意见，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，暑假社会实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的充实快乐，还有物质奖励，这是值得高兴的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人朋友买礼物了，呵呵。好开心啊，我终于觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

## 打工的实践心得体会篇四

是高校培养大学生综合素质和能力重要途径,是加强大学生思想政治教育有效载体,也是课堂学习的有益补充。下面是本站带来的社会实践心得体会打工,希望对大家有帮助。

通过自己这几天的切身的体验,接触到最基础、最平凡、最

坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。

时光飞逝，转眼之间大一就已经结束了，我们迎来了属于在我们大学期间的第一个暑假，放假之前我就已经计划好这个暑假该怎么过，还有怎样才能把这个假期过得充实。

放假之后我就找了个工厂去干活，在那里我第一次感受到踏入社会的感觉，在那没有了校园单纯的环境，没有了其他人的庇护，所有的一切都只能靠自己。

刚进工厂的时候对一切都不熟悉，什么都不懂，所以我就跟在一些老员工后面学习。我去的是一家印刷厂，一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。因为本身就是学经济学的，所以认为会在那学到很多东西。

我首先岗位侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的要求精心排版。这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字

要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。

想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

通过这一个月打工之旅，在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。同时也知道了在学校的时光有多好，在学校可以上课，可以看书，可以上网哪，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的基础。

作为国际经济与贸易专业的学生，两年的理论学习，以及外贸方面的证书的准备，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，一切的了解还只停留在理论阶段。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础，所以我选择

了专业对口的暑期实习。

该公司并不是本地最大的外贸公司，但是是相当有潜力的外贸公司。在这里一个多月的生活让我觉得非常愉快，也受益匪浅。在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件[msn]与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。我尤其喜欢每天中午12点一到，前台音乐声起，大家就往餐厅走去，一边吃饭一边聊天，有天居然从“麦兜响当当”谈论到“文化大革命”，我听得狂无语。但也正是这种气氛让我觉得很舒服。

实习的一个多月，从一开始无人问津的冷板凳，到后来和所有同事熟络的小帮手，我是觉得很有成就感的。实习生活让我正真体会到白领生活的小资情调和高压力。一方面，正如我们一直追求的白领生活：喝喝茶，吹吹空调，打打电话，聊聊天，一天过去了，月底工资也很高；另一方面，紧张的工作节奏使每个人异常繁忙，而且经常出现一些突发状况需要我们的业务员随机应变。

外贸业务一般有业务洽谈和单证处理两个基本环节。业务员是外贸公司的基础，而单证是后期的处理。一般初进外贸公司都是从单证制作开始，然后跟单。等对外贸所有程序都有所了解了，便可以考虑做外贸业务员，最需要能力和技巧的环节。

外贸不仅涉及外销，也要和国内供应商保持良好的合作关系。我在公司的实习有一大半时间都是花在询盘上。公司有自己稳定的客户。通常，外商会把需要的产品寄到公司，然后就由我们公司询价，给外商报价后决定合作具体事宜。

一个多月里，通过询价的环节，我对公司的产品有了一定的了解。如，尼龙扎带黑色可能有回料，看样品要看原色；铝合

金管需要磨具，一般有6061和6063两种常见铝合金；线材有上锌量的区别；我们常看到的带金属色的塑料喷头是表面做了铝氧化。这些原先我并不熟悉的产品，在询价过程中，通过与供应商的联系以及自己在网上的搜索，渐渐有了一定的概念。我相信这种经验的积累会给我未来的工作带来便利。

我的实习小策略：办公室里每个同事都有自己的工作，这时候，我学会了“偷师”：眼观六路，耳听八方。留意同事间的对话，以及和厂家、外商的电话。通过这些，我了解很多外贸业务的“内幕”。及时吸收这些信息，并举一反三，让我的实习生活十分顺利。比如，我部门一位同事在拍外商样品照片时，把我们外商的商标也拍了进去，前辈就告诉他，我们要学会为客户保密，所以后来，我自己操作时，都会留意一下给厂家看得图片里会不会透露我们客户的资料。

1. 不管是业余员还是单证员，都应该准备自己的小本子。我觉得至少准备三样：首先是行事历，有日期的那种，需要哪天做的事就在那一页上做记录；第二是工作进度小册子，把每天自己做的事，心得都整理起来，方便以后查找资料；最后就是一些联系过得厂家资料，名片等等。

2. 自己的文件要分类管理，每一单合同下，报关、报检、结算用的单据单独用回形针装订。

3. 为自己的公司和客户保密。在询价初期，不要过多的透露自己公司的信息，等缩小范围以后，需要对方寄样时，再透露公司名称之类的信息。

4. 积极调整心态。每天，我们自己可能有不愉快的事，但是绝对不能把坏的情绪带到办公室，尤其是客户面前。

付出就有回报，人的综合素质是动态发展的，只要不断总结自己的经验教训，几年以后终究会有所成的。思考：由于经济危机，人民币升值，加上国内原材料涨价，在我实习期间，

公司的业务量并不是特别大。我也发现了一些问题。各业务部门各自独立开展业务，部门之间联系不紧密，我认为虽然各部门所经营的产品不同但完全可以相互介绍客户资源，扩大市场。尼龙扎带的询价过程中就出现过一次问题。我部门要找的是2.5\*100规格的，而刚好另有部门在做3.6\*200和3.6\*250的。等我这边公司联系好了，样品也寄到了，他们才知道。然后我不得不又让供应商再次寄他们规格的样品，重复快递费用。因而我的建议是，建立一个公司内部的业务网络，每位业务员把自己在做的、将做的单子做一个简要的介绍。一方面可以自己了解进度，另一方面，给其他业务员参考。甚至可以推荐一些工厂，写一些工作心得，促进同事间的交流。

在此次实践中，我学到了很多，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以致用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。

通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：  
一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、

丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。

不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实践中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，与这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实践的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实践将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作。

在期间，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

大家好，我叫，我想，我们应该学会劳动，学会靠自己的双手来创造财富。所以今天，我去做好事了。

现在我在家里，什么事情、家务活，父母东抢着做，从来不让我干家务，因此，使我都养成了一个坏习惯：饭来张口，衣来伸手。为了改正这个坏习惯，我在心底暗暗地下定决心：我要自立。但是，当我每次去收拾碗桌的时候，看见碗、盆里，筷子里，勺子里的油膩时，我就会觉得非常恶心，丢下碗筷，让爸爸干完活后再洗！

中午，我和姐姐在家，大人都出去买菜了，我心里暗暗自喜：嘿嘿，今天是我大展身手的时候啦！我和姐姐跑到邻居小光家门前，咚咚敲门，我和姐姐商量好了，给刘奶奶洗碗，正好午饭过后，不正是我做好事的好时机吗？刘奶奶83岁了，帮帮她老人家是应该的。小光和刘奶奶开了门，刘奶奶很惊奇问我们：乖乖们，你们来干什么？”“是来洗碗的”刘奶奶很是不好意思，说：“哎呀，不用让你们洗，我老身子骨早就习惯了”。‘没关系，我们应该尊老，不用客气的’。刘奶奶推辞不过，便笑眯眯的让我们进了屋。我“唰、唰、唰”两下子就把碗桌收拾好了，我们把桌子上的碗筷，勺子，汤匙等用具，把搬到了厨房里。随即，厨房里响起了一阵碗、勺交响曲——“乒、呤、乓、啷”。正当我兴高采烈想把碗洗干净时，我的眼睛又意外地看见了那些在灯光下显出五颜六色，像彩虹似的油膩。我再想：“呸，我一个堂堂男子汉，洗碗那么一小件事也能难得到我吗？没可能，油膩吗？能碰到我可算你倒霉了，你的死期到了！”想完。我打开水龙头，水“哗啦啦……”地冲着，我用手使劲朝油膩擦呀擦，没想到的是油膩怎么擦也擦不掉，反而缠在了我的手上，怎么洗也洗不掉。



我束手无策，只好坐在地上，想了一会儿，突然想起了妈妈当初是先往碗里倒了一些洗洁精，然后再用清水冲了冲，我试了试，果真把油腻消灭得干干净净。我按照这种方法把碗、勺、锅、锅铲还有汤匙都洗得干干净净，看着这些一油不染的碗筷，我心里甜滋滋的笑了！我再看看姐姐的碗，也很干净，我高兴的叫来了刘奶奶，刘奶奶第一时间来到了厨房，一看，一个个碗碟还会反光呢。刘奶奶高兴地说：“哎呀呀，真漂亮，你们两个小家伙还真挺聪明啊，自己会洗碗，我可要好好谢谢你们啊，呵呵。”刘奶奶刚要把我送出门，我妈妈回来了，刘奶奶就把我和姐姐帮自己洗碗的事情告诉了妈妈，妈妈高兴的亲了我们，呵呵，今天真开心。

## 打工的实践心得体会篇五

每一个走出校门的大学生都有着各种各样的理想和梦想，但是实现这些理想和梦想需要实践和行动。毕业后，我选择了打工作为我实践的方式，通过与社会接触和努力工作，我获得了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我在实践活动打工中所得到的心得体会。

首先，实践活动打工让我意识到努力是成功的关键。在打工的过程中，我经历了各种各样的困难和挑战。无论是面对工作压力还是团队合作，我都学会了如何坚持下去，如何克服困难并寻找解决办法。通过不断地努力和埋头苦干，我最终取得了一些成果，这让我更加坚信只要付出努力，就一定会回报。

其次，实践活动打工教会了我更多实际的技能。在学校里，我们虽然可以学到很多理论知识，但是现实生活中更需要的是实际技能。通过打工，我学会了如何与他人沟通合作，如何解决问题，以及如何有效地管理时间和资源。这些实际技能对于我的职业生涯起到了很大的帮助，让我更加游刃有余地适应了工作环境。

此外，实践活动打工也提高了我的责任心和自信心。打工不仅仅是为了赚钱，它也是一个展示自己能力和承担责任的机会。在工作中，我意识到自己所承受的责任比我想象中的要大得多。每一天的工作，每一个细节，都需要我尽心尽力地完成。这种责任感的培养让我更加成熟和自信，使我明白只有承担起责任，才能真正地成长和进步。

此外，实践活动打工也让我更加了解社会和人性。通过与不同阶层、不同背景的人们接触，我意识到每个人都有自己的故事和价值观。有时候，我们会遇到一些不了解的人或事，但是只要我们站在对方的角度去理解，我们就能更好地与他人相处。人性的复杂和多样性让我学会了更好地去与人交流和理解，这对于我的职业生涯和生活都有着非常重要的意义。

最后，实践活动打工让我明白关爱他人是一种重要的价值观。在工作中，我们常常会遇到需要帮助的人。通过帮助他人，我意识到关爱他人的重要性。我发现，当我们付出帮助他人的行动时，我们不仅能够让对方感受到温暖和幸福，同时也能够帮助我们自己更加成长。关爱他人不仅让我们变得更加善良和有爱心，还能够让我们更加快乐和满足。

总而言之，实践活动打工是大学生生活中的一种重要的体验和实践。通过打工，我意识到努力、实际技能、责任心、自信心、人性和关爱他人都是取得成功和成长的重要因素。我相信这些经验和体会将对我未来的职业生涯和人生有着积极的影响。我也希望更多的大学生能够通过实践活动打工来体验和感受这些宝贵的经验。

## 打工的实践心得体会篇六

实践周是每年学生进行实践、了解社会的好机会。而打工则是实践周中最受欢迎的实践形式之一，因为它既可以获得实际工作经验，又可以为自己赚取一些零花钱。我也在这个实践周期间尝试了一下打工，体验到了不同的工作环境和工

内容。

## 第二段：具体介绍打工的岗位

我选择的打工岗位是在一家小型餐馆。每天工作时间是早上六点半到下午三点，主要负责餐厅内的清洁和餐馆里的收银。工作内容虽然比较枯燥但也并不是那么困难却是非常的重要。比如说，要保持餐厅整洁，充分清理厨房卫生设备和餐具确保食物安全和卫生。收银的工作也是一个需要耐心和细致的工作。

## 第三段：遇到的问题及解决

当我刚开始工作的时候，我遇到了很多困难。比如说，我需要记住新鲜的vegetable和fish各种价格、顾客们点的餐点和各种discount规则。这些事情对于我来说都是非常难以应付的。但我很感激我的同事们，他们给了我很多帮助，并告诉我如何处理这些问题。他们说只要坚持下去，我就能够更好地适应这个环境。我也在后来发现我通过学习和实践，慢慢地掌握了这些技能。

## 第四段：得到的收获

通过这次实践，我收获了很多。首先，我确认了工作对于细节的重视。其次，我发现学校教育和实际工作间有很大的差距，需要我们不断去学习和适应。最后，这次实践让我们知道了自己真正想要的职业方向，并积累了一些宝贵的职场经验。

## 第五段：总结和展望

总的来说，这次实践让我懂得了只有亲身经历才能使我们更好地理解这个世界，丰富了我的见识。同时，这次实践也让我明白了工作不仅是为了赚钱，还有赢得他人的认可，并点

亮内心中的梦想和抱负。在未来，我会坚定地走向自己的职业道路，并努力提高自己的技能和能力，成为一个优秀的职业人。

## 打工的实践心得体会篇七

第一段：介绍实践活动和打工的定义及重要性（200字）

现代社会，学生不仅仅应有良好的学术成绩，在校外实践活动中的表现同样重要。其中，打工是一种较为常见的实践活动之一。实践活动是指学生在校外的时间中参与各种有助于培养他们实际能力、锻炼身心素质的活动。而打工，则是学生在业余时间里积极参与的一种主动劳动，通过劳动从中获取丰富的生活经验或经济回报。打工作为一种实践活动，可以培养学生积极向上的工作态度和实际动手能力，对于学生的成长与发展具有重要的意义。

第二段：打工的积极意义及体会（300字）

参与打工活动，不仅可以帮助学生积累一定的经济收益，还能够提升他们的实际动手能力。打工可以让学生更好地理解劳动的价值，树立正确的劳动观念。通过与他人的合作和互助，学生能够加强彼此之间的沟通和协作能力，培养团队合作精神。此外，打工还能培养学生的责任心和独立性。学生在工作中需要面对各种各样的问题和困难，需要独立思考并找到解决问题的方法。经过长时间的努力和实践，学生会逐渐变得成熟稳重，并且更加自信。通过打工，学生可以学会与人相处，领导能力和管理能力也会得到一定的提升。

第三段：打工的难点及克服方法（300字）

在打工的过程中，学生也会遇到各种各样的困难和挑战。比如，时间管理、工作与学习的平衡、付出与收益的矛盾等。学生应该学会合理安排自己的时间，将工作、学习和娱乐等

方面分配得当，做到时间合理利用。工作与学习的平衡也需要学生有很好的自我调节能力，根据自己的实际情况和课程要求来规划自己的时间。此外，在付出与收益矛盾中，学生需要学会找到自己的定位和坚持原则，明确自己打工的目的和原因，充分了解并合理平衡自己的努力与收益。

#### 第四段：打工心得体会（200字）

在我参与打工的过程中，我深深体会到了打工的意义和价值。通过打工，我不仅仅能够赚取一定的经济收入，还学会了如何与他人合作、倾听他人、感知他人的需求，并且通过良好的沟通与协作能力协调工作。在工作中，我逐渐成长为一个独立、有责任心的人。通过打工，我明白了努力和付出的意义，也明确了自己的目标和未来的发展方向。

#### 第五段：总结打工的意义及结语（200字）

打工作为一种实践活动，对学生的成长和发展具有重要意义。通过打工，学生可以获得实践的机会，提高实际动手能力，培养责任心和独立性，并且增加人际交往的机会。打工不仅帮助学生赚取一定的经济收入，还能丰富他们的未来求职经验，并对他们未来的职业生涯有所帮助。因此，我鼓励每一个学生积极参与打工活动，通过实践来锻炼自己，展示自己的能力和价值。

## 打工的实践心得体会篇八

20xx年11月2日，我有幸到南宁参加小学数学“两岸四地·高效课堂”及十年课改成果报告会，聆听了来自北京的吴正宪老师、华应龙，浙江的钱金铎、台湾的陈招英、香港的郑振初、深圳的黄爱华等两岸四地的名师、专家等的报告和现场课，让我铭记在心的是黄爱华老师的讲座《聆听花开的声音》，花就是我们的学生，让他们来当学习的主角，老师则在学生的背后，当学生会学数学了，我们老师就能聆听到学

生花开的声音。

黄爱华老师的课堂让我深深领略到：要聆听花开的声音，我们老师要蹲下来、慢下来、静下来。他上的课题是《相交与垂直》，用来上课的班级是四年级，课前，黄老师让学生写出他和学生的名字，然后写上他们之间的关系，黄老师找到朋友这个关系时，让学生说一说“我和你互相成为朋友”用学生现有的生成资源，为新课认识相交与垂直打下伏笔，接着放手给学生自学，要求不懂先问自己再问老师，最后要学会，就是能教别人。

角度想，孩子喜欢什么，喜欢什么样的评价。当学生不能顺利地传达知识的时候，例如：在教学什么是垂线时，他放慢了速度，同样还是学生教学生，就连本课中重要的板书也是由学生来写的，当学生在教别人出现错误时，又耐心的引导学生，让学生教会学生什么是垂线。他的教学过程是这样的：自学---提问---动手摆（用两枝铅笔摆一摆它们互相垂直）---整理关键词（用自己喜欢的方式标示出概念中最重要的词语）---用图讲解；让学生真正成为学习的主人，而教师角色的变换做得特别好，没有一句批评学生的语言。当学生学到垂足时，有一个小女孩，把交点说成了垂足时，黄老师没有说“你错了。”而是让其它的学生帮助这个小女孩，小女孩终于知道自己的错了，黄老师又让她在黑板上把刚才她写的垂足改成了交点，然后用鼓励的语言说“谢谢你，让我们认识了什么是交点。”小女孩带着愉快的心情回到了座位上。

在整节课上，黄老师都是走到学生的最后一排，静下来为学生想，想这个年龄的学生他们都知道什么，他们有什么的知识背景，他们的生活经验有多少，俗话说心静如水，黄老师在整个课堂中无论是他的表情还是他的语速，像一潭清泉，平静而动人，让人多么的想去靠近它，想到如果自己是他的学生是多么的幸运。

总之，南宁之行，收获颇多，只是个人的语言达能力有限，

只能说这么多，希望以后有机会多能参加这样的活动，提高个人的业务水平。

## 打工的实践心得体会篇九

正文：

第一段，引言

第二段，实践周打工的感受

实践周是一个非常有用的活动，通过这个活动，我了解了诸如零售、餐饮、超市等日常生活中的服务业。这些打工经历让我更好的理解这一领域中的职责和 workflow，提高了我的服务意识和管理能力。此外，实践周打工也使我学会了如何与人打交道，如何与团队一起工作，以及如何摆脱困境。这些都是我之前无法理解和掌握的技能，而实践周让我能够更全面地掌握它们。

第三段，实践周中的困境

在实践周中，我也遇到了许多挑战和困难。有时候，艰难的工作环境和重复的工作如清理垃圾或者打扫公共场所，让我感到很无聊，有时候，客户的不满和冲突也让我感到很难处理。但是，这样的挑战帮助我更好地认识到困难和面对挫折的重要性，同时让我更好地理解了自己的优点和不足。

第四段，实践周呈现出的问题

实践周打工中，我也发现了一些问题。在打工期间，我发现很多企业的管理和组织，往往存在一定的问题。换句话说，这些企业在招聘和培训方面，需要加强对工作人员的关注和支持。同时，在这些职业中，我也了解到了很多工作者的压力和困难，其中一些困难是由于企业的制度和管理不足造成

的。因此，我觉得企业需要进一步完善管理体系，加强员工的培训和职业发展计划。

## 第五段，总结

通过实践周的学习和体验，我不仅有学习到了与人沟通、解决问题等技能，还更加深入地了解不同行业的工作流程和个人差异。我深刻认识到，实践对于自己的未来职业发展非常重要，而实践周打工也是实践活动的一种非常好的形式。通过这样的全方位体验，我相信在未来的职业生涯中，我会变得更加自信和有能力。