# 最新新华书店社会实践报告 书店社会实践报告(精选9篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-26

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。新华书店社会实践报告篇一xx年2月17日星期日泉城路新华书店早上10点左右，书店里不算...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**新华书店社会实践报告篇一**

xx年2月17日星期日

泉城路新华书店

早上10点左右，书店里不算多的读者分散在各个书架旁。有的是随便翻看，漫无目的的翻阅；有的是聚精会神的学习，在书中汲取知识；还有的是在为自己的孩子选书……可能是人少的关系，导致我们没法进行计划的调查。

一个小时匆匆而逝，11点多，书店的人潮上来了。我们开始进行调查，调查结果如下：

喜欢当代小说的人数不算多，共八人左右，部分读者喜爱的理由是比较靠近生活，有亲切感，比较适合平时在闲暇的时间进行阅读。热爱中国古典文学的读者也在少数，共七人，有的读者喜爱是因为想多了解一下古典文学这方面的知识，有的读者喜爱是因为是这方面的爱好者，研究这方面的知识。科普科幻类的书架旁，大部分都是儿童，共有14人。他们每个人手中的书都有所不同，其中最受欢迎的是《科幻小说精选集》，原因是内容全，而且很吸引小读者。快开学了，当然最受欢迎的图书还是学生用书、教材用书。每个学生都在为迎接新的学期而做着充分的准备，购买学习用书的人数也居多，每个学生都对自己的薄弱点做着充分的估计。

通过调查，明显的看出，购买学生用书的人数最多，可见学生们对学习的热情很高啊。

高尔基曾经说过：“书籍是人类进步的阶梯。”一个人的生活中没有书籍，就好似昏暗的夜里没有光亮。逆水行舟，不进则退，假若你的生命里没有书籍的渲染，那你也不再会原地踏步，而会退步，甚至被整个世界所抛弃。

读好书，好读书，读书好。读好书，我们会豁然开朗；好读书，我们度过的时光会更有意义；读书好，会让我们眼前一亮。

**新华书店社会实践报告篇二**

作为21世纪的大学生，除了认真学习书本知识，还需要不断的参加社会实践，这样一个参加社会实践的学习方式就是最好的学习方式。我作为一名大三的学生，抱着贴近社会，融入社会，服务社会的愿望，在寒假我开始了我的假期社会实践。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。在我参加实践的这个期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。这次实践活动为期一个月，每天早上八点开始到十二点，下午两点到七点。在这一个月的时间里我对书店的工作和流程有了一定的认识。

一、实践目的对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。我为了亲身体验社会生活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。对于实践，很多人都觉得这是一个艰辛的过程，但我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当培养自己吃苦耐劳的精神，应该刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有自己的一席之地呢？所以我认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，对锻炼自己的品质，提高自己的能力都有所帮助。不能否认有过打工经历这样一个社会实践活动的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。这也是我们要参加社会实践的一个原因。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。我们有必要参加各种社会实践活动。

二、实践时间

2024年1月16日到2月16日

三、

实践地点

陆良格致书店

四、实践内容

未去书店之前就我对这份工作满怀期待。之前去书店都是以顾客的份，但这次角色要作彻底地转变。一月十五日下午一点，我开始到了书店。到了书店之后，店长对我进行三个工作日的培训，在这三天的时间里，每天都有不同的培训内容。店长向我简单的介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。图书的导购是重中之重，在之后的学习的过程中，对图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1.图书的接货与入库

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发。并且能很快速的找到顾客想要的书，对于他们的要求能给出自己的一些意见，但你的意见得到顾客认可的时候，这也是你的一种成长。在我的实践生活中，我也明白了许多，在工作时我们必须要具备七心：耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己最大的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。有时候受到责备，心中会感慨万千，但这也会给我上了人生中宝贵的一课。它让我明白到当你听取他人的意见时或者面对顾客的时候一定要心平气和，面带微笑只有这样才能表示你在诚心听他说话。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，那么你一定会交得到很多朋友。不论做是事情，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、仔细观察顾客的选择等，一方便你能给顾客一些合理的建议。实践的日子中，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。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。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假期打工。假期虽然只有短短的1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。

大学生必须在社会实践中不断地培养自己的独立思考、独立工作和独立解决问题能力，要真正学会独立的出世能力。通过不断的参加实践性活动巩固自己所学的书本理论知识，会懂得如何利用好书本知识，发挥自己的真正才能，增加自己的学习实践技巧。现今，知识要转化成真正的能力就必须依靠实践的经验和锻炼，让自己得到真正的体会。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得现今的大学生应该转变思想观念，不要简单地把假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。作为一名合格的大学生，只要是自己所能承受的，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。在这次假期的工作中，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，相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**新华书店社会实践报告篇三**

现在想想，其实真真正正在牧人书店这里打工的天数也才三天而已。很短的一个时间段。而对于我来说，这三天也的确是一个“生涯”，一个令我感慨万千的“成长生涯”。

说实话，当通过面试接到工作通知的那一阵，我就对自己打了退堂鼓，因为店长向我说明了工作规则：每天早上要八点钟准时到书店上班，更令我难以接受的是，我发觉我的工作是如此的简单和无聊——大清早第一件事就是拖地，清洁书柜，然后便到处走走看看把被错误摆放位置的书摆回正确的书柜。此外店长还规定了“三不许”：不许坐下休息，不许喧哗玩闹，不许脱下工作服。

八点钟上班就意味着我要七点钟左右就起床，这对于放假在家一直习惯睡觉睡到自然醒的我来说，的确是一个极大的挑战。每天早上，三个闹钟在床铺的不同方位同时响的威力好不容易把我从睡梦中揪了出来，洗刷完吃完饭在出家门的那一阵我看着外边阴冷的天气犹豫了好大一会儿，最后终于咬咬牙踏出了家门。那个时候我才深刻地体会到广大的劳动人民地多么的伟大。

书店的工作的确很简单，简单得让我感到有点大材小用，脑海中闪现的都是李白，王勃，陈子昂等等等怀才不遇的天才的身影……然而当我真正进入书店工作的时候，我才发觉自己的想法错了。当我拿着一本被读者错误放置了位置的书要将它放回原位置时，我一下子手足无措了——这么诺大的一个书店，这么多楼层，这么多书……我怎么才能找到原先摆放这本书的位置啊……当读者问到我什么什么书书店有没有卖放在哪个地方时，我通常也是一片茫然……还好，有书店的那些熟练的店员可以帮我解决这些尴尬的问题——每每这个时候，我都会由衷地崇拜他们，他们可以迅速地找到书本的原先摆放位置，他们可以准确无误地回答读者提出的各种问题。

记得有一次一个妈妈级的妇女走过来用普通话问我“你们这里有没有卖透明胶纸”，我抱歉地跟她说了声不好意思我不是很清楚，你问一下店长。然后她走过去问了店长同样的问题，却是用潮汕话问的。换而言之，她把我当“外省仔” 了。当时我汗啊……一再地审视自己穿的那件红色的工作服哪个地方像“外省仔”了。

说到工作服，不得不谈一下。之前我跟朋友聊到说我来牧人书店工作得穿工作服哦。然后她当天下午就专程跑来书店看我，哦不，看我穿的工作服。看完后她在那里笑个不停，说不就一块抹布嘛。当时她差点被我掐死。不过话说回来，我起先真的不是很喜欢我的这件工作服，“工作期间必须穿着工作服”，这的确是一项我觉得比较苛刻的要求。书店的所谓的工作服其实是套上一件类似肚兜的大红色的……布。但正如书店的经理教导我佯装的，进一个单位，就要遵守那个单位的规章制度。书店要求员工必须穿工作服，作为其中的一员，自然必须遵守。于是我试着去喜欢它。后来我发现我真的喜欢上我的这件红艳艳的工作服了。-----这让我懂得了，接受不能改变的。不久你会发现，其实，不能改变的，也未曾不美。

记得是哪个哲人还是我说过，纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行。的确，如果没有参加此次寒假社会实践，我想我是永远都不懂得什么是工作的辛苦，快乐，不懂得什么是社会。

**新华书店社会实践报告篇四**

今年的实践场所是一家名叫\"梧桐\"的书店，比起去年在公园宣传环保、捡垃圾，总算是不用晒太阳了。书店虽不是很大，条件也不是很好，没有空调，但里面的工作人员都非常亲切，所以我也做得很开心。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板介绍了一个阿姨来专门负责我的工作，叫我有什么事就找她。书店楼上有个阁楼，是办公室。一开始，阿姨先拿来了帐本，叫我核对七月份每天卖出去的书和价格，然后核对每天的收入，最后再加起来看是不是她算出来的那个数字。起先我小看了这个工作，觉得很简单，但真的做起来可不容易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，基本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑其中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像\"战争武器\"啊、\"环球武器\"之类的好几本都是和\"战争\"\"武器\"搭界的。刚刚开始对的时候，我总是不敢肯定，一次次地跟她确认。阿姨耐心很好，一次次的回答我，完全没有不耐烦的样子。

对好书名和价格后，我便开始算帐。天啊，我头一次觉得计算机也不是什么方便的东西。况且他们书店里用的计算机和我们高考时专用的计算机不同，错了是没有按\"退回\"的。几十个数字加起来，一不小心按错了就得重来，最后答案对不上还得重来。几次对不上后，我都觉得我快要疯了。阿姨看看，笑着说：\"没关系，没关系，算不完也没事儿，阿姨会算的。\"被她这么一说，我更不甘心了：一个堂堂大学生，连点帐都算不好那多坍台啊。

时间过得很快，一会儿便到了吃中饭的时间了。书店的最里面有一小间作为厨房，我才知道，这里的员工每天都是自己烧自己吃的。阿姨说，老板人很好，每天买菜的钱他都会报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也正是因为他对员工的信任，才使得员工们更加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去算帐，终于，越来越有感觉了，计算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完了。然后，我便开始在书店里做杂活。比如有顾客找不到要买的书，我就帮忙找，或者，看到有书被放错了位置就取下来把它放回原位。由于天太热，又没有空调的缘故，顾客不是很多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙不过来，毕竟这家书店还是以辅导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就这样过去了。第二天，阿姨让我整理书架，她知道我二外是日语，就让我整理日语相关的书架。我把日语书分门别类，口语的归口语，听力的归听力，考级的归考级，从一级、两级、三级、四级、到词汇、语法、阅读，全都排开后，我也出了一身汗。看着自己的劳动成果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打东西，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜欢下围棋的人，这本书虽然很古老，但他觉得内容很好，可是外面已经买不到了，所以老板打算重新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。另外老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意头脑的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也结束了。老板知道我十二月份要考级，就让我在日语书架上随便挑选一本喜欢的。我看了很久，最后，从自己整理的书架中取下了一本《日本语能力考试1级模拟试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的纪念章。

在这次的社会实践中，我学到了一件事，就是\"不可以小看任何一份工作\"。小小的一个书店，每天也有做不完的事。往往你觉得很简单的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届毕业生，我也将面临找工作的问题。很多大学生刚毕业的时候，总是自以为很了不起，这个工作嫌累，那个工作又嫌工资太低，这是很不可取的。虽然我不知道我以后究竟会从事什么工作，但无论以后做什么，我都会从基础开始认真学习，决不自大而小看任何一份工作。

**新华书店社会实践报告篇五**

今年假期，我准备去进行一段短暂的打工深涯，不仅是为了完成大学吩咐的暑假社会实践报告，同时，也是为了补贴自己的生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。当我和家人商量此事时，他们没有惊讶，只有担心和焦虑。在他们眼中，总是少言寡语，喜欢大门不出二门不迈的呆着，更喜欢“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的我，怎么能去打工呢!但我想去感受社会，接触社会，了解社会，让自己品尝一下社会的酸甜苦辣，让自己真正踏入社会不会有太多的恐惧与不安，我是心已定，再难改变了。家人也知道，不管情况怎样，这是锻炼我的一个机会，也是我该学会独处的时间了，所以也顺着我去。

经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在黔西大众书行销售书本。为找到此工作，我一直兴奋不已，书是我最喜爱的家伙，现在又能与它们呆在一起，真是太荣幸了。我感觉自己又可以畅游于书海，行于娟秀的文字里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

走进迷人的世界，我开始了我紧张而喜欢的工作时，老板一看就知道我也是很积极很认真很有兴趣的学生，也是为了做好工作，老板便耐心地给我介绍了书本的摆放及其销售书本的需求。我认真的听着老板的每一句话，并记于心中作回顾，随着每天的工作之举，我的经验也逐渐积累起来，使我的工作能力提高不少，这些提高让我心里暗乐，更让我微笑每一刻，我的自信心也就无形中加强了。此进步让我懂得了顾客的需要，懂得了微笑待人的重要，懂得了恰巧的口语交流方式，懂得了礼貌待人的处世之道，懂得了太多太多。

记得开始的第一天，我总是很难开这张似皇帝般的金口，也不怎么知道微笑待人，和别人的交流方式都会出很多的差错，对很多东西总是放不开。可以说我的第一天就是充满紧张、激情和好奇中结束。有时不小心对顾客说错话，就会招来白眼，也会受到老板的一些责备，心情也会有些波折。我也时常告诫自己：坚持就是胜利，认真做好自己的事，就会觉得生活中的错误不是绊脚石，而是人生中的一笔财富，也是“自力更生”的一大挑战、一大乐趣。就这样的不断告诫，我就不知不觉的感受到了生活的充实就是生活的快乐与幸福。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工作中要具备七心，耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己最大的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。受到责备，心中会感慨万千，但这也会给我上了人生中宝贵的一课。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，面带微笑的接受，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很难堪之事，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，这才是我要努力的方向，不应沉于忧郁与苦闷之中。

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，那么你一定会交得到很多朋友。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。不论做是事情，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，暑假的打工生活，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，这也算是我的一份财富吧。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暑期打工。暑期虽然只有短短的1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。

作为21世纪的大学生，除了认真学习书本知识，还需要不断的参加社会实践，这样的学习就是最好的学习方式。因为在现今的很多大学生都清醒地知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人已经不是现代社会需要的人才，更不是人生成长的最佳方式。大学生必须在社会实践中不断地培养自己的独立思考、独立工作和独立解决问题能力，要真正学会独立的出世能力。通过不断的参加实践性活动巩固自己所学的书本理论知识，就会懂得如何利用好书本知识，发挥自己的真正才能，增加自己的学习实践技巧。现今，知识要转化成真正的能力就必须依靠实践的经验和锻炼，让自己得到真正的体会。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得现今的大学生应该转变思想观念，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。作为一名合格的大学生，只要是自己所能承受的，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。在这次暑期的工作中，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。

**新华书店社会实践报告篇六**

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在寒假我我开始了我的假期社会实习。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实习小组中的一员。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，按时超量的完成任务。在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。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。一个小小的书店的经营也不容忽视，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

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

二、实习时间

20xx年2月1日-20xx年2月15日

三、实习地点

创新书店

四、实习内容

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实习的决心。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，也想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，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，寒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书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个寒假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，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。那年我还没有到书店上班之前，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。

**新华书店社会实践报告篇七**

资料是撰写实践报告的基础。收集资料的途径主要有：通过实地调查、社会实践或实习等渠道获得；从校内外图书馆、资料室已有的资料中查找。

2、拟订报告提纲

拟订报告提纲是作者动笔行文前的必要准备。根据报告主题的需要拟订该文结构框架和体系。我们在起草报告提纲后，可请指导教师审阅修改。

3、起草

报告提纲确定后，可以动手撰写实践报告的初稿。在起草时应尽量做到“纲举目张、顺理成章、详略得当、井然有序”。

4、修改、定稿

报告初稿写之后，需要改正草稿中的缺点或错误，因此应反复推敲修改后，才能定稿。

**新华书店社会实践报告篇八**

今天主任又提到我上次提出的建议很好，就叫我和另一个同事把励志教育的书放在了少儿区展台前面，也让经管书有了的空间展示了。这一变动，很快就收到效果了，下午的时候就有好多带孩子的家长来陪孩子看书的时候选购了一些励志教育类图书。

第三类：附近居民，特别是儿童，经常出入书店，交易也经常发生，销售量最大的也是少儿书籍，但每次交易额小，平均不到10元钱。这样的客源是应该保持，但永远不会成为利润源。

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

**新华书店社会实践报告篇九**

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在寒假我我开始了我的假期社会实习。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实习小组中的一员。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，按时超量的完成任务。在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。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。一个小小的书店的经营也不容忽视，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。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

20xx年2月1日——20xx年2月15日

创新书店

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实习的决心。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，也想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，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，寒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书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个寒假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，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。那年我还没有到书店上班之前，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：

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。我们书店制定了很多的规定，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，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。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。以前书店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，书店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。

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，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\'图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打！很重的！我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，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！一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来！这个很好，在书店是不可以坐下的，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，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店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书店去看价格。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！一般书店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！有的书店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！总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧；

一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个是最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习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。这在无形中使我们对自己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。大学生寒假社会实习是大学生磨练品格、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，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn