# 2024年大学生酒店实践报告(精选14篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-03

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生酒店实践...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生酒店实践报告篇一**

上学期的暑假，我只身去了北京，通过一位教授进入强强（北京）国际商务酒店，成为一名前台接待员的实习生。那一天7月16日下午，我刚刚卸下简单的行李，还来不及休息就穿上工服开始了自己为期一个月的实习生活。

强强是一所四星级豪华酒店，没想到自己第一次走进这样的酒店却意外成为了一名职工，很荣幸，稍许紧张。第一次只身一人从家里坐车来到北京，然后在城市里辗转找到酒店的地址，社会这个纷繁复杂的环境就缓缓向我敞开了大门。穿上有些长的工作服，我站在前台她们工作的后面，那一刻才知道这不是在做梦，那是真实的自己，一个刚卸下学生模样，站在酒店前台穿起工作服的我。

起先的日子，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，还好上司都很好，我不懂的他们都会笑着告诉我，有时候他们很忙，也会在偶时向自己带来一个微笑。随后我开始接触电脑，房卡制作，复印身份证，护照，接着抄客人的资料，填写表格，在懵懂中把一件件事情做起来。我不能不感谢前台那几个美丽又热心的小姑娘，还有小姐姐，要不是他们的帮助我不会在短短的一个月就可以帮忙办理客人入住的手续，要知道，一个前台的职员跟我说过，他做了两年的前台才知道怎样办理客人入住。

一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，感受着员工们的苦与乐。结合自己所学的东西，同时也发现了些问题，可惜没有机会向上司们表达自己的想法，匆匆一个月把一些遗憾留在了酒店，留在了京城的缤纷的夜晚。

在前台工作的日子里，我发现前台就是整个酒店的纽带，并且这个纽带有触一发而动全身的作用。先是客人入住，登记结账付款，客人入住后会因为各方面的问题打电话给前台寻求帮助，随后由前台通知酒店各部门处理客人问题。一旦出现紧急情况，比方说客人投诉，酒店领导会第一时间知道，然后处理。在此期间，我也遇到过一次客人投诉的事情，并且很扎手，由于房卡打不开房门，客人就很不舒服的下来问原因，接待员一紧张就告知是房间错了，马上又补了一张新房卡，没想到，刚等客人进电梯，接待员就发现房间没有错，而是房卡的原因打不开房门，更糟糕的是新开的那间房里已经有客人在住，接下来，情况可想而知，客人当晚就发火了。第二天他退房，副总经理马上接到情况赶来解决问题，最后前台上夜班的领班被扣工资，因为是她也是实习生，酒店还没有正式的实习生奖罚制度，错误就只能由正式职工承担了。

后来我想在前厅部门的会议上提出制订完善的实习生制度的设想，可是总经理说完就早早离开，我也没有再提，这不得不是一个遗憾。

在实习的一个月，我经历的是从校园到社会过渡的阶段，尝到的是在校园里不曾有的东西，正如强强贴在职工通道的那句话：今天不努力工作，明天努力找工作。将这句话放到学业上它一样的实用。这时我突然记起在系里面一次小型的学生会干部会议上，一位主席当着大家的面说到的那句话：不要太悲观了啊，出去还是能找到工作的。当时我真想反驳她，反驳她的幼稚，难道我们学习四年只是为了出去找到一份工作就可以了吗？现在学校正在转型时期，教学质量还有问题，虽然总体上，我们不能和那些名牌大学的大学生相比，但是不思进取就定会出现上面那句幼稚的话而培养出来的所谓大学生。

**大学生酒店实践报告篇二**

作为初次接触工作的实习生，我们有的只是书本上的知识，没有任何社会经验的我们第一次面对社会多少显出一点青涩。当我们来到同一间酒店实习，分到不同的部门工作。部门的不同也决定了我们工作内容的不同，工作素质的不同，服务客人方式的不同。对于餐饮部的同学来说，服务方式是一种直接对客服务。所以餐饮部的同学要有具备一种热情且性格外向，这有利于推销菜式，达到最大的收入。而对于客房部的同学来说，最主要的是 暗服务 ，很少会接触客人，但它的工作量是很大，并且需要很细心。

对于一个酒店，它的大部分的收入是来自客房，而开房率又间接带动其它部门的收入。倘若我们没有足够的责任感、没有足够的热情、没有足够的进取心。那么，我们的服务质量必将下降，从而影响酒店总体的服务质量。毕竟客人在酒店最长的地方是客房，客人很多时候会找到客房服务人员解决问题。

因此，给客人留下印象最深的往往就是客房服务人员。在分配工作岗位时，很多同学们被分到客房部，这也印证了客房部的工作量是相当大;但是，一些同学们认为这些工作很不体面，担忧今后的就业前景，开始怀疑这个专业，甚至想离开这个专业，态度比较消极。就在第二个星期，学院领导及系里的老师来到宿舍，探望我们，并且详细地把合约相关的内容给我们解释，鼓励我们要坚持下去。

老师也我们一一解答在工作中出现的问题，同学们也把一个星期的工作经过和趣闻跟老师分享。在剩下的几十天中，我们以一种正式员工的心态对待自己，更可贵的是，没有一个同学出现缺席，餐饮部的全体同学还得到高层管理者的高度赞扬。这对我们学生来说是一个认可，对学校的教育来说是一个肯定。我们的工作也为学院增光添彩。

通过这次实习，我们发现了自己有很多的东西需要改善，例如自信心不足，遇到挫折容易发生情绪化，并把这一情绪放在工作上，影响了服务质量;喜欢跟其它部门作比较，其它部门工作量比较轻松，就产生不平衡的心理，埋怨分配不公平。的确那种分配方式有不科学、不合理的地方，但是我们现在是一个大学一年级的学生，一点经验都没有，我们真的没有任何资格挑选职位。

善于思考，善于分辨是非也是我们需要改善的，我们总是受到别人思想的左右，容易发生跟风行为。我们并不是木偶人，我们要学会找到缘由，辩证客观地分析问题，找到最合理的方法来解决问题。不要随便用极端的行为来发泄，也不要随便影响其他同学的思想。要保持一种 不以物喜，不以己悲 的心情对待每件事。当我们发现酒店出现管理问题，我们要积极主动地思考，提出合理的解决方案。因此，我们要提高个人的专业素质，服务技能，沟通能力，并树立坚定的意志，让自己成为一名优秀的酒店人做好基础。

当我们选择走酒店行业时，我们就意味着日夜颠倒的三班轮流制，面对这数自不清杂乱的客房，闻着厨房飘之不尽的油烟味，遇到毫不讲理的客人，站足几个小时的台班，每天不少于30次的 您好 等等。每天的工作是如此的艰辛、繁琐、无趣。而这份工作是需要的忍耐、细心、责任心。

面对即将到来职业生涯，我们要从容入世。当我们没有力量去改变现状时，我们要学会服从。经过这次历练，我们要懂得：想得到一件东西，我们必须有所付出。努力读书是我们作为学生的职责，努力工作是我们作为实习生的职责。我们的国学大师王国维在他的《人间词话》中写出了三个人生境界，这三句本来都是言情话相思的佳句，却被王国维用以表现 悬思 苦索 顿悟 。

昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路 。意为我们要立志，下定决心。 衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴 ，意为我们要有执着的追求、忘我的奋斗。不管遇到再大的困难，还要坚持奋斗，继续前进，为了事业，一切在所不惜;世上没有平坦之路，要勇于创新，也要善于等待。

众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。 经过磨练之后，人就会变得成熟，通过细心观察，查出原因，看到别人看不到的东西。用心铸造，水到渠成，事业上就会有独特的贡献。如今我们作为学生就要有鸿鹄的大志，用荆棘鸟的精神铸就事业。正处于豆蔻年华的我们，青春是我们的资本，我们不需过于妄自菲薄，能力的提升是需要时间的酝酿，时间会证明一切。

我们要知道这份合约是来之不易的，它能到我们的学校，是因为师兄师姐在白云以出色的表现得到高层的高度赞扬，通过学校的全力撮合。倘若没有他们的努力，南华工商学院就没有白云班的存在。我们不能辜负师兄师姐的努力，学校的期待。我们要饮水思源，以我们的努力来回报我们的学院。面对父母亲的20年育之恩，我们要知道父母之恩，水不能溺，火不能灭，要懂得知恩图报。

在一个人海茫茫的世界能聚在一个起，这是一个缘分，通过一年的学习，生活，工作，我们互相帮助，互相关心，互相信任。我深信一个强大的班集体将是我们成功的强力后盾。最后，在三年前我们是39个人的班集体，三年后也是39人的班集体。don t bel ost one guy。也送一首诗句给在坐的每一位同学， 宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来 谢谢!

**大学生酒店实践报告篇三**

通过应聘为酒店（深圳民间瓦缸煨汤坊）的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

实践目的：为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

实践经历：这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作任务主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层提些浅薄的建议。

后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。

实习结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。

社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准。

通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。我总结了以下几些认识：

1、所学知识要用到实际工作中，需实践的经验，要下大功夫。在当服务员的过程中，我总把自己当作是个管理者来看待公司的日常工作，从一个领导者的角度来考虑着一些问题，总想着用所学过的管理方法与经验运用到实际工作当中去，但我发现，储存在我脑中的知识少之甚少，即便是些管理方面的知识，都未能想起一些，更何谈得来运用。那时我才发现我所学到的并没有那样的丰富，掌握的并没有那样的牢靠，就象一个不会打仗的战士，却拿着枪矛站在了战场上。大学四年之后，我是否也会象现在一样，没有准备好就踏入社会？其实这就让我学会了一种紧迫感，让我学好学更多掌握更多的紧迫感，大学四年并不漫长，也并不空闲，需要我们学得其实很多，只是我们还没有真正的发现。

运用所学的知识指导实践也是个难题，如何与实践相结合，运用所掌握的管理方法指导具体的工作更是难题。你不知道从何入手，你不能象套用数学公式那样地去代用你的管理思想；这个错综复杂的实际，需要你综合、大局式地考虑，你要替老板经理着想，也要替员工着想，而矛盾的存在如何更好地去平衡等等都是些头疼的问题，分工协作的多少，如何引导员工们的意见，团结员工们到一条心上来都是十分刺手。单单知道一个方法一个道理并不能顺利地解决问题，这当中更需要实践的经验，通过实践的经验，让实际来适用改造你的知识，在实践中认识到新的知识与经验。从而变成一个特殊而又普遍的实践规律，更好地指导你的工作。运用知识到实际工作当中还需花很大的工夫，我们在学校中仅仅是“纸上谈兵”，社会实践就是一个很好的实地操作演练。

**大学生酒店实践报告篇四**

本人于3月5日至7月4日在xx虾酒店进行了接近4个月的酒店业务实习。我在该酒店餐饮部做服务员，实习期间对酒店的历史背景和产品知识有了相当的了解和认识，也对酒店的运作程序有了一定的熟知，巩固了自己所学的专业知识。在服务技能上有所提高，在个人服务意识上有所提升。

1.1实习的目的和意义

通过本次实习，我要了解餐饮的服务程序和技巧，学会如何去调整自己的心态，如何去处理好自己的利益和酒店的利益，如何去处理好同事之间的人际关系，如何去与顾客打交道。我更要提高自己的服务意识，加强自己的给人文化修养，为自己日后向管理层努力做下铺垫。

1.2实习单位介绍

xx酒店位于上海最繁华热闹的黄浦区汉口路，临近东方明珠塔，距黄浦江两千米之遥，可以乘车沿江游玩。该酒店以做xx为品牌效应来吸引周围的顾客，赢得了“xx”的美誉。

1.3实习要求

在酒店实习期，按照酒店的要求去做好自己分内的工作，还要做好分外的事情。在服务技能上加强训练，达到一流的水平;在服务意识上加强思考，达到超前的意识。不管是在客人面前，还是在上级领导面前，表现自己好的一面，得到客人和领导的认可。

2.实习岗位和内容

2.1实习岗位

我的实习岗位是餐饮部服务员，每天做的事：布草的盘点及清洗、茶水服务、摆位、擦餐具，备好毛巾，整理包间，检查清洁卫生以及台面。每天我都按要求地做好各项准备工作，以及客人用餐时的服务工作。

2.2实习内容

2.2.1迎宾、问候客人

当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要用姓名去称呼客人。

2.2.1呈递菜单并点菜及酒水

询问客人是否可以点菜，并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。询问是否可以起菜：对于集团内部宴请或者是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有vvvip，同时要问主人是否要求分餐;如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

2.2.3服务酒水

如客人有特殊要求的话，按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求，则按照先女士儿童、主宾、后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底，不要全部连底倒完。

2.2.4上菜服务

**大学生酒店实践报告篇五**

在中原大酒店做了整个寒假的服务员。第一天，什么都不知道，什么都不懂。很紧张，很激动。我都不怎么开口，不知道如何开口与客人沟通，与同事之间也没有什么话要讲。第一天就那么的埋头的跟着先来的服务员学习铺台子，摆碗筷子，写菜单，拿酒水以及一些应付那些客人的刁蛮的“服务”。知道吗？就简单的铺台布也大有学问，原以为只要铺上就好了，可在餐厅里有很多东西是很规范的，就连站姿都有一定的标准。工作环境与伙食还是蛮不错的，在这里了解到了上流社会的生活。

短短的一个月，如白驹过隙，我的寒假便已接近尾声。在xx中原大酒店工作的一个月中，我学到了许多，感受到了许多，也领悟到了许多。

我明白现在的我只不过是开在温室中的花朵，没有经历过太多的风吹雨打，所以在我来到户外的时候，我就会渐渐失去生机。虽然我多次参加社会实践活动，在酒店、超市、培训班、大街、工厂等等，我来来去去，走走停停，但是我还是不能如荒野的杂草那般坚韧。社会这本百科全书，太难懂了。为了生存，接触社会，了解社会，而投身社会，这是每个人必走的路。为了更好的迈向社会，只有走到社会这个大课堂中，去读去思这本百科全书。我明确我未来生活的目标，那么我在努力，从社会实践中，开拓我们的视野，增长我们的才干，为将来打下坚实的基础。

在一个贫困的家庭中长大的我，更能理解钱时多么重要，每天不断地重复同样的生活，只是为了那微薄的薪水，甚至周围阳光都已被腐烂的气息所包围，只是活着等死！我不想将来也是如此重复，重复一代代悲惨的命运，我只有大染缸里或是灯红酒绿里寻找我的一米阳光。

如果说社会是一个混乱的大大世界，那么酒店就是一个缤纷的大染缸。什么样的人都有，只是为了生活来到同一个空间。每个人在生活的重复中，自己的思想和个性并未随着时间消逝，而是越来越鲜明。在生活的糜烂气息里，再也无心欣赏蓝天白云，无法克制心里的翻腾。但是我们需要合作或者说必须相互适应。这就是人际关系，人必须交往，待人处事是每个人必学的东西，要知道改变社会，或者改变别人总是难于改变自己。努力去适应，是我这样一个没有任何社会基础的人唯一的出路。在这里我看到了复杂的人际关系，更看到了一个成功者的斡旋能力。勤于动手，不断琢磨，不断学习，不断积累，沟通交流，共同协作，我在实践中进步。

图，怎样让下面的员工服从管理，又可以的到上级的赏识。面对不同的顾客，又该以怎样的姿态去面对。亲近下属，讨好上级，服务客人，怎样更快更自然的变脸，这就是中级管理者。等到做到可以平淡带人时，哪怕只剩下职业性的微笑，大家还是乐此不疲。我亦如此，只希望可以不断的爬着阶梯，而依然可以真诚的笑。做被管理者不易，做管理者亦然。都要不断学习，绝不懈怠！

虽然我的专业是应用化学，跟酒店完全不搭界，但是，我很清楚能够做一份与自己专业多口的工作有多难。我是如此希望将所学的运用与实际，不过，将来做了别的，我同样会做的很好，如何看待自己的工作，怎样看待自己的生活，只是与自己的态度有关。

参加的实践多了，认识的新事物多了，对人生的感悟也多了，不断学习，只要自己喜欢，不在乎曾经是怎样的。总之我们要学会从实践中学习，从学习中实践，只有这样我们才能在竞争中突显自己，表现自己。社会实践重要的是学到什么，无关从事怎样的实践活动。

通过一次次的社会活动，我感触颇多，能有运用所学知识，需要机会，能够运用，却需要下大力气。在酒店曾遇到几个外国人就餐，学了几年英语，这是没有办法与他流利地进行简单对话，感觉自己想一个拿着枪却不知道如何战斗的士兵。当大学毕业，是否还是这样，而我已经大三了，我有了从来没有严峻的紧迫感。如何结合所学的知识，走向实际，在这个错综复杂的实际里，如何综合从大局去思考，又如何去平衡所有的矛盾，是个头痛的问题。

只有在实际中才能认识新的知识和经验，去印证书本中死板的文字。也明白学校中的生活是多么简单和快乐，在离开学校前的这短暂的日子里，更要去充实的学习，以及更珍惜这最后的校园生活。对生活不要走马观花，要对自己负起一份责任。

在社会这片广阔的天地里，盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。平淡的生活也要用心去品味。

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

**大学生酒店实践报告篇六**

暑假一开始，我便踏上了顺德的路程，准备一个人去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的社会阅历，锻练自己的能力，使自己在将来的社会生活中更好地生存，大学生暑假商务酒店社会实践报告。

来到顺德，经过三五天的奔波，在自己亲自找工作的情况下，我到了四洲商务酒店工作，进行了一次实践，接受了一次磨砺，收获了一笔财富，这个暑假也过得很充实。实践期间，我的职务是服务员兼咨客，实践之前并不是很重视这份工作，觉得一切都很简单，真正开始后才发现当好服务员也是一门很有深度学问的。

记得上班第一天，我都不怎么开口，不知道如何开口与客人沟通，与同事之间也没有什么话要话。就简单的铺台布也大有学问，原以为只要铺上就好了，可在商务酒店里有很多要规范的，就连站姿都有商务的标准。夏天天气热工作那里有空调，工作环境与伙食还是相当不错的，刚开始我还有点飘飘然，感觉到了上流社会的生活，但酒店的人事管理很有问题，有好几次我都被气得想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。

在我的工作中，明白了很多很多：在工作时上司总有责备下属之时，这都是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与下属打成一片，也要保持自己的威严，虽然事实如此，但这也给我上了保贵的一课。它让我明白到别人的批评或是听取别人的意见时，一定要心平气各，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是难受的，而且要明确表示你是真心接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路，社会实践报告《大学生暑假商务酒店社会实践报告》。我要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这是我应该做的。

我也从工作中学会了人际交往和待人处世的技巧。在人与人效中，我体会到了同事之间真的没有知心朋友可言，在利益面前，第人都会为了自己。人往往是执着的，对待同事要圆滑点，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，要学会和周边的人沟通思想，关心别人，支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦泪，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工人有过这种感觉，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，值得回忆。即使曾经哭泣过，现在想想都已经没有什么大不了了。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活道理是学校无法体会的，这也算是我的一等财富！暑期虽然只有短短40天，但是在这段时间里体会到了工作的艰辛，锻炼了一下意志品质，同时积累了一些社会经验和工作经验。更重要的是我的认识了客人雷生，是雷生陪着我一路走来，所以我坚持下来了。雷生是我的恩师，他是一个好人。

大学生除了学好书本知识之外，还需要参加社会实践。因为很多大学生都知道“两耳不闻窗外事，一心只读对贤书”已经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。

作为一名大学生，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，充分发挥自己所长，以便进入社会可以尽快走上轨道。在这次最后的暑假中，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。

感谢顺德，是你给了我一个起点，这个起点将会促使我遯步走向社会，慢慢走向成熟，现在我的心也感觉到成成熟了，也许在进步中了。

**大学生酒店实践报告篇七**

系部名称：

专业：

年级

班级：

姓名：

学号:\_\_\_\_

实践单位：

实践时间：

两个月的寒假非常短暂，虽然在家的吃、喝、玩、乐的日子的确非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路，一来是应付学校的布置的寒假作业，二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。

因此，我当上了酒店的服务员，而我的一段深刻的经历也在此刻开始了。我实践的地方就在从化太平的浅水湾农庄，一开始，我并不重视这工作，因为这工作工资不高，而且要一直做到年初六，但自己选择了这工作，就唯有努力熬过去。以前我就知道服务员是一份辛苦的工作，但没有做过这份工作的人永远都不可能体会到这其中的辛苦，因为这苦完全不能用语言来表达。我工作的第一天就遇上了围餐，一共开了6围，对于我这个新手来说，这绝对是一个十分大的挑战。首先是上菜，一般围餐都有12个菜以上，而这12个菜很难都放在那小小的转盘上，这就需要移位和换小碟了，但开始我我什么都不会，只能在一旁看着其他服务员如何上菜。上完菜后，又要帮客人倒酒，倒酒也是十分有讲究的，但我却不知道，这次我是按照自己的理解去倒，因此有些倒的多，有些倒的少，幸亏客人也没多注意。后来我才知道，不同酒有不同的倒法，不同的酒也有对应不同的杯子，白酒用白酒杯，一般倒到接近满的位置，但却不能让酒倒出；而红酒就用红酒杯，倒接近半杯；而洋酒就用洋酒杯，但倒的量却非常少，只倒五分之一杯的量。以前的我总把所有事情都想当然的，现在才明白自己知道的`原来是这么少。另外，每个行业都有很多自己的行内术语，我现在所在的这个行业也不例外，但开始时我对这些一窍不通，当部长或者其他服务员叫我去做时，我都不懂，例如“飞台”、“飞凳”、“起菜”，但我也明白了一个道理，遇到不懂的事，不必要怕麻烦，一定要去问，直到问懂为止，否则，以后你就会知道什么是更麻烦了。

做任何事都会有一个过度时期，在这个过渡期内，必定是十分难过的，因为自己从未做过这些事情，完全不习惯这种生活。在这个时期内，我也曾经想过放弃，但想到这次我到这里来的目的，我就会告诉自己再坚持下去，只不过是区区的一个多月而已，一定要坚持下去。慢慢的，我开始适应了这种生活，每天早上9点30分就开始上班，打扫农庄的清洁卫生，檫转盘，扫下水道的垃圾，还有拖地等等，等到11点，就正式开市了，这时我们又要准备好热水和房间里的各种就餐用具，时刻准备好为客人服务，一直到下午2点才下班。到了5点又要开市了，一直工作到晚上9点。这期间的工作是十分琐碎，有很多事都要自己时刻保持好清醒的头脑，因为这些事都是看起来十分不起眼的事，例如每次客人来到时，我们就要去帮客人去拆餐具，还要拿上餐前小吃和倒茶，还有每次上菜都要对好单，以免上错菜，上菜后又要写好单，如果上错菜就要自己去买这才的单了。这完全可以说是一套不可更改的程序，看似简单，实际做起来就不容易了，只有自己多点观察，才可以发现哪里有缺漏。因此，自己一定要有很好的耐心。刚开始时，我耐心不够，有一些很简单的事我就会省略不做，结果就会遭到部长的严厉批评，慢慢的，我才养成了耐心，做好每一件事。

渡过过度期之后，经过我的努力，我的任务态度和悲观的心境在日常生活中表现出来。经过这段时间的锻炼，我已具有处理各项事务的能力，完成每天完成分配给我的任务之后，我还会主动协助别人完成拖地、摆放餐具等任务；灵敏应对顾客的请求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，单独分享劳动的快乐。

另外，我还总结出了我当服务员的一些体会：

3.每个酒店重视的企业文明都不样，我们既然要到这里工作，就应当去了解这些文化，这不仅对自己的工作有很大的帮助，而且还可以扩宽自己的见识面，而这些学问正是我们从书本中难以得到的。

6.在任务和生活中充分表达我的诙谐感，这样会让伙伴们很自然的承受你。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，关于初来乍到的老手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是比不可小的。另外，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。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践活动，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，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。另外，参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我进修的工夫尚短，之后都要不断不断的进修上去才行，我会努力的 。

**大学生酒店实践报告篇八**

假期的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了假期的社会实践，一来可以学习服务和管理的技能，体验真实的生活;二来可以为自己赚点零花钱;三是为了完成学校布置的社会实践的作业。

上班的第一天，一名主管带领着我熟悉酒店内部结构和人员情况。从而让我知道了xx宾馆的大体楼房构造以及它们的用途：客房部有各种不同类型的房间：单人间，双人间，标准间，套房，总统套房等;以及会议中心和工程部等其他部门的情况。主管还向我讲解了酒店各服务人员名单，各岗位职责，上下班时间并打印了许多资料给我，让我熟悉了酒店的一些情况。头四天，并没有正式上岗，而是先熟悉酒店的情况，以便更好的开展接下来的工作。

作为一个合格的服务员，必须对自己的工作负责，应熟知工作流程及服务流程。

首先，服务员的职责：

1.整理客房的睡房和浴室，并吸尘

2.每日更换住客的床单和毛巾

3.适当补充客房内易耗品(免费赠送的矿泉水、咖啡、茶叶包)

4.配合服务中心、前台查退房情况，迷你吧的操作

5.必须接待好vip的客人，热情周到

6.每日清理工作车，保持常新状态

7.保持及整理楼层工作间、茶水间、卫生间，爱护清洁工具

8.提供酒店订下的多有服务给入住客人

10.报告领班每日退房遗留情况

11.报告领班每日住客特殊情况

12.填写工作报表(日期、姓名、班次、进房时间和出房时间等)交班注意或重要

在那四天的巡视中，让我发现酒店虽是二星级的，在硬件设施方面虽然还不错，但软件方面，有待于大大提高。工作人员工作散慢，工作积极性低，工作期间串岗，脱岗情况时有出现。每天早上七点半我就会在酒店大门的保安处，看着员工上班的仪容仪表。由于我是该酒店的第一个质检员(往常都是总经理没事时亲自巡视的)之前没有正式的质检员，员工上班很不注意自己的仪容仪表，工作服穿戴不整齐，工号牌未佩带等。看到此类情况时，首先我会告之对方不足，希望他们能立刻改正。但在以后的工作中发现，让他们改掉一些不好的工作习惯真的很难。

熟悉酒店环境的四天时间很快就过去了，第五天(星期一)正式上岗上班了。早上八点参加了他们酒店的每周例会，由各部门的主管级以上的人员参加，总经理主持。会议期间，各部门分别向总经理汇报了上周工作情况，大家汇报的都比较实事求是，有的甚至指出自己所领导的部门出现的差错和不足，实事指出并表示会努力改善。感觉整体还好，让我了解了酒店内部领导平时是怎样安排日常事务的。不过期间却有一些“小插曲”，例如：有一名工程部的主管未到(在没有休假请假情况下)会议期间，手机铃声不断，大家并没有自觉的将手机关机或静音，甚至在会议期间当众大声接听电话，造成会议几次中断。这不免让我觉得酒店的领导人员并没有以身作则，起到很好的带头作用。

前五天天还做着自己该做的事和自己力所能及的事，一切都是那样的平淡，那么的累，但也从中慢慢体验着父母的艰辛，体验着生活的酸甜苦辣，明白了很多，也懂事了很多。最后一天做完工作，酒店也开始停业了，准备着过大年了，最后一天要把所有的椅子，桌子全给洗一下，也过一个干净的年，当事情都搞完时，老板给了我这个月的工作的工资，虽然不是很多，但是看着自己挣来的第一份工资心里无比的高兴和喜悦，还有老板的那句“你真行”让我兴奋了好几天，我终于完成了我的工作，我坚持下来了。生活是份责任，有苦有乐。我体验到了打工的乏味，每天重复着相同的工作，尤其是服务员每天都做着相同的程序，打扫卫生、摆台、收台、再摆台，服务顾客…我耐不住这样的生活，我试着问同事们如何坚持着，他们大都流露出一些无奈，服务员大多是初中毕业的青年，没有多少学历，所以只好从事服务员等行业，他们都说没办法或没能力去改变自己的一些，而赚钱是他们的唯一目标，或说是迫于生计，其实这也是生活的艰辛所在，为了生活，我们要工作着，我们无法逃避这些，这是生活的责任，对爸妈来说是家庭的责任，所以我们坚持着各自所生活的依托。其实这就反映了我们校园生活是多么的快乐，生活丰富多彩，爸妈供养着，只有学习这门事。一方面我回珍惜这份校园生活，另一方面我会向着那份社会中的生活责任做好准备，我迎接着那份重担，我相信乐趣无穷，工作的乐趣。

整天在酒店里辛辛苦苦的工作，天天都面对着同样的事物，做着同样的事情，真的感觉到好无聊，好辛苦。在那时我才真真正正的明白，原来父母在家里挣钱真的很不容易。在这次实践中最让我有感触的就是在人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的。我想大家都很难说的清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的体会。随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高,酒店行业获得飞速发展。虽然酒店的规模大小、档次高低、服务水平、管理质量等参差不齐,但从近几年酒店行业发展状况和经济效益来看,酒店的规模越大、档次越高、服务质量越好,其经营效益也就越高。因为随着经济的发展,人们的道德素质、精神文明也不断提高,同时,对这个行业的需求和要求也越来越高,因此,越是高档次的酒店,越是宾客盈门。这反映出酒店服务业已成为社会文明的一个重要窗口。酒店的服务质量是酒店日常管理的中心工作,全体员工都要有质量意识,管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根,才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。服务质量是指酒店提供的服务在使用价值上(包含精神和物质)适应和满足客人需要的程度,既要具有物质上的适用性,如设施设备、菜看质量的优质,又要具有精神上的适用性,如良好的酒店气氛、服务劳动、员工精神状态等。服务的使用价值适合和满足客人需要的程度越高,服务质量就越好;反之,则服务质量就越差。要提高服务质量,就要提高服务的使用价值的质量。酒店服务质量的提高,质量观念是前提。

酒店就像是一个大染缸什么样的人都有，大家为了工作走到了一起，每个人都有自己的思想和个性，要想和他们搞好关系好就需要许多的技巧。在交往中如果我们不能够去改变什么东西，那么我们就要采用各种方法去适应它。这次实践让我掌握到了许多的东西，但最重要的就是在待人处事，如何处理好人际关系方面有了很大的`进步。同时在这次实践中也让我深深的体会到，在实践的过程中，我们应勤于动手，不断琢磨，不断学习，不断积累，不懂的地方要多问，请教师傅，多和同事们沟通，共同协作。

在这次实践中最让我有感触的就是在人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的。我想大家都很难说的清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的体会。虽然自己实习的是最基层的工作，但自己学到了很多的东西，因为酒店是一个特殊的行业，想做管理人员，就必须有一定的工作经验，这都需要从基层做起，学习基层知识。我想，作为一个管理者，如果对基层不了解，他就不能做一个好的管理者。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用寒假期间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点本领，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。它是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。它也是一种动力，是体味人生的\"百味筒\"，是验证实力的\"试金石\"，它让我体味到生活的酸甜苦辣咸，父母的不易，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到，钱来之不易。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看!

**大学生酒店实践报告篇九**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销红酒。

1、促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解红酒的文化、品种、产地、年份等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的`相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(优习网)。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

在整整十天里,我感觉收获颇丰.

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境,把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来,太过诚实而不讲技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤.然而再次干销售，我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作.第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生酒店实践报告篇十**

暑假一开始，我便踏上了xx的路程，准备一个人去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的社会阅历，锻练自己的能力，使自己在将来的社会生活中更好地生存。

来到xx，经过三五天的奔波，在自己亲自找工作的情况下，我到了xx商务酒店工作，进行了一次实践，接受了一次磨砺，收获了一笔财富，这个暑假也过得很充实。实践期间，我的职务是服务员兼咨客，实践之前并不是很重视这份工作，觉得一切都很简单，真正开始后才发现当好服务员也是一门很有深度学问的。

记得上班第一天，我都不怎么开口，不知道如何开口与客人沟通，与同事之间也没有什么话要话。就简单的铺台布也大有学问，原以为只要铺上就好了，可在商务酒店里有很多要规范的，就连站姿都有商务的标准。夏天天气热工作那里有空调，工作环境与伙食还是相当不错的，刚开始我还有点飘飘然，感觉到了上流社会的生活，但酒店的人事管理很有问题，有好几次我都被气得想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。

在我的工作中，明白了很多很多：在工作时上司总有责备下属之时，这都是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与下属打成一片，也要保持自己的威严，虽然事实如此，但这也给我上了保贵的一课。它让我明白到别人的批评或是听取别人的意见时，一定要心平气各，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是难受的，而且要明确表示你是真心接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这是我应该做的。

我也从工作中学会了人际交往和待人处世的技巧。在人与人效中，我体会到了同事之间真的没有知心朋友可言，在利益面前，第人都会为了自己。人往往是执着的，对待同事要圆滑点，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，要学会和周边的人沟通思想，关心别人，支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦泪，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工人有过这种感觉，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，值得回忆。即使曾经哭泣过，现在想想都已经没有什么大不了了。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活道理是学校无法体会的，这也算是我的一等财富！暑期虽然只有短短40天，但是在这段时间里体会到了工作的艰辛，锻炼了一下意志品质，同时积累了一些社会经验和工作经验。更重要的是我的认识了客人雷生，是雷生陪着我一路走来，所以我坚持下来了。雷生是我的恩师，他是一个好人。

大学生除了学好书本知识之外，还需要参加社会实践。因为很多大学生都知道“两耳不闻窗外事，一心只读对贤书”已经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。

作为一名大学生，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，充分发挥自己所长，以便进入社会可以尽快走上轨道。在这次最后的暑假中，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。

感谢xx，是你给了我一个起点，这个起点将会促使我步走向社会，慢慢走向成熟，现在我的心也感觉到成成熟了，也许在进步中了。

**大学生酒店实践报告篇十一**

为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作任务主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

一个月的实践当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层提些浅薄的建议。后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。实践结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。

社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准。

通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

**大学生酒店实践报告篇十二**

暑期刚至，我被分到xx酒楼做服务生的工作。一心想要证明自己已经长大，可以和这个社会接洽，更深入的了解成人的世界，想要在这个社会立足应该学会些什么，在大学里应该做好什么样的准备，才能让这个社会接纳你，肯定是要和很多人打交道的，怎么样能让自己在众人面前交谈自如，和别人很好的沟通，这些应该是我现在最应该锻炼的。

早晨我早早的来到xx酒楼，不一会儿，领班来了，我领完工作服，领班让一位老手带着我，她姓薛，我就跟着小薛姐姐了，来到一个陌生的地方确实有点怯怯的，小薛姐姐说，不用紧张，慢慢就熟悉了，我点了点头。我发现酒楼里真的好忙，一大清早大家就已经忙活开了，我也跟着大伙一起忙，一个配菜的师傅问我是哪里来的……大家好像都挺好奇的，都向我投来好奇的眼光，我笑了笑。时间过的很快，不一会儿，饭点的时间到了，客人陆续进来了，我跟着小薛姐姐，我们来到一个包间，她教我泡茶，然后是摆餐具，该上菜了，我看着小薛姐姐有点忙，于是我想帮她，我端菜递给她，谁知我俩都没端住拖菜的底盘，冷菜全掉地上了，在一旁打牌的客人像是被吓到了一样，我们也吓愣住了，我无助的望着小薛姐姐，她早已满脸通红了，我赶忙起身向客人道歉，客人很和气，有一位先生说：没关系，你别和领班说，要是问起来就说是我们打翻的，没事儿，不急，慢慢来啊……。听了这些话，提到嗓子眼的心总算放下了。我走出包间整个人又傻了，领班那儿，我该怎么交代呢？我犯的错误会不会影响酒店的声誉呢？说曹操，曹操到。领班走过来问我发生什么事了，我老老实实地告诉了她，她没有严厉地批评我，只是再三嘱咐我要小心，千万不能和客人起冲突。原以为会被解雇，现在总算松了口气，不过我也不敢再“嚣张”了。此后我不管做什么都很慢，我得悠着点。可奇怪的是，每当领班看见我端比较烫的菜时，她都会很慌张的跑过来接过我手中的菜交给老手上菜，我在自己心里想着，其实领班对我上次犯的错还是有点后忌的，唉……看来我在领班的心中还是……唉……。中午午休的时候，我去冷盘间歇息，一位老厨师对我说：以后上菜要小心，有的菜你打碎了，到这儿来补，有时候也会没有菜的。我听取着大家的教导，感觉大家对我的失职没有尖锐的指责和排斥，我觉得自己已经慢慢融入这个整体了。至于我什么时候可以消除领班的顾忌，还得看自己的表现了，在这之后的工作中，我时刻记住，凡事要稳，不急慢慢来。慢慢的领班开始放手让我自己上菜了，心想自己一定要加油！

当我从厨师手中接过一盘盘美味的菜肴时，自个儿的心里甭提有多开心了，说实话自己亲手把一盘又一盘可口的菜端到客人的面前，真的是一件很骄傲，很幸福的事儿，骄傲是因为觉着这菜好像是自己烧出来的一样，幸福是因为自己虽然吃不到，可也大饱眼福了！可是麻烦有时也会眷顾一下你的，有一次我去上菜，客人问我这道菜叫什么，我顿时傻了眼，不好意思的笑了笑，回到厨房我力马向厨师请教，在上下一道菜的时候，我顺便说出了上道菜的名字，那个客人没好气儿的说：现在想起来啦！哗然……。从那次以后我知道了菜不仅要注意色香味，还得报出它的名儿。不然这道菜就不能算完整。付出总是有一点回报的，有一次我在给一个包间上菜的时候，那里的客人可热情了！每当我报完一道菜名的时候，有一位客人总是笑盈盈地夸赞说：恩—好菜，好—好—。从那里走出来真的很开心，那位客人走的时候还在领班面前夸奖了我一番，那一天虽然很累，但是打心底里的开心让我忘却了辛苦和疲劳。

一天，小薛姐姐对我说：今天三楼的包间有你负责，（解释：三楼的包间一般都是为高档的客人准备的）我一听傻了，不会吧，让我这个黄毛小子去招待这么高级的客人，那怎么成呢？我可不想再出点什么状况，可是小薛姐姐说：你是大学生应该学会去和大人物接触，见见大场面。我觉得这是一次很好的锻炼自己的机会，既然机会来找你，你怎么可以推开它呢。我硬着头皮答应了。那天正巧我值班，领班嘱咐我4：30把空调打开，下午我在卫生间洗毛巾时，突然听到大厅有人在叫唤我赶忙跑过去询问。

有什么需要帮忙的，后来才知道他就是今天晚上三楼的贵宾，我领他到三楼的包间，他不高兴地说：空调还没有打开啊，孵小鸡呢不成，我连忙给他道歉说：不好意思，是我疏忽了。刚给他倒好水，他就没好气地说：这些椅子要重新摆，这张打牌的桌子要重新擦，我按照他说的去做，他还在我旁边不停的指画，我那时真的很想用葵花点穴手点住他的哑穴看他还指指点点的，总算按他的指示把一切都搞好了，我刚到楼下，三楼的服务电话又响了，我接完电话发现才4：16。那位怎么来这么早，我们员工规定5：00才上班呢，我又跑到三楼，原来他找不到电视的遥控器，我打开电视，确定没有服务时，我这才安心的跑到楼底下继续洗毛巾，烧开水。快到五点的时候，三楼的客人陆续进来了，我领他们到三楼，接着就是我的站巴台任务了，三楼，可怕的三楼，太热了，终于熬到上菜的时间了，我进包间后，那位请客的先生说：怎么还不开酒，说实话，我不会开红酒和白酒，我瞎掰了好一会儿在客人的催促声中终于打开了，正当我准备退出去时，客人惊讶的问：你怎么不倒酒呢？“倒酒”—“我”？我在客人之间打转不知道怎么办，那位客人说：给我吧，大学生，没有用……听了这话，心里真的很难受。我又进去的的时候，那位客人又让我给开酒，我正准备开，一位女士说：你开了你喝，我不管。那位客人说：你要是不开，剩下的酒全部你喝。我真火大，你们喝不喝酒。

关我什么事儿，有毛病呢…我什么也没说就退出来了。就在我在外边儿站巴的时候，那位客人出来接了一通电话，原来是他的妹妹打过来的说是爸爸突然又发病了，让他赶回去。那位客人回复说：人到年龄了，我们尽到责任就行了……我现在赶不回去，你看情况不行，就把衣服给他买买吧…我吃完饭就回去。之后他进去，里面又传出嘻嘻的笑声，心想那位客人为了自己升职请科长吃饭，在接到家里的急电后还能…心里还真有点同情他。想想：一个人为了自己的生存，不得不…将来我踏入这个社会，又会变成什么样子呢？不是亲眼所见，我真不敢相信。客人走后，小党姐姐问我怎么样，我说出了心中的不满，小党姐姐说：客人花钱到这里来消费就要获得我们的服务，这样才公平呀。这就是我们的工作。小党姐姐对我真的很好，处处帮着我，有一次她无缘无故地被领班骂了一通，这件事根本和她不搭嘎，小党姐姐说：我们做服务生有时候真的很委屈，既要让客人满意又得让老板获利，这其中，要是稍有处理不好，就又要挨骂。服务员真的很难当…有时候你忙的累了，饿了，渴了。没有人会来关心一下，服务生在大家眼里就是忙在人前，吃在人后，什么脏的，累的，做错了的都是服务员。其实在这之前，我也这么认为的，可是现在，当我亲身经历才发现，服务生这个行业也应该受到尊重，她们总是在您的物有所值不停的忙碌着，当然还有厨师…总之，我们应该尊重别人的劳动。

突然感觉到自己这个大学生真的很没有用，只能依靠书本，死理的东西告诉别人自己的存在，可是在实际问题上，自己却不能给予别人实际的帮助，唉，也许这就是大学生为什么要参加社会实践的原因吧，要把一个满腹经纶的学生变成一个具有实际经验的实用人才，看来还需要时间和困难的磨砺。

这次暑期社会实践真的让我收获很多，特别是让我看清了自己这样的大学生在成人的世界里是什么样的，我们真的做好准备踏入这个社会了吗？自以为满腔热血，满腹经纶，就能干出一番伟绩的我们，应该收起那副为我独尊的架子，宏图之志，我们应该有，但我们更应该看清自己的实力，认清社会的现实，有的放矢。不然我们会摔的很重很痛，痛到我们连面对自己的勇气都没有，这次实践，虽然没能和我的专业直接接洽，但是通过这次实践我学会了做好管理最基础的东西，这些是在课本中学不到的。管理是要和许多不同的人沟通的，他们或许是高阶层的，也可能是生活在社会最低层，这次实践锻炼了我怎样与不同身份的人沟通才能达到预期的效果。才能实现双赢。我想：最基础的都做不好，是不可能有所作为的。这次暑期实践在我以后成人成才的路上一定是一块不可缺失的垫脚石。

**大学生酒店实践报告篇十三**

金都酒店有很多名目繁多的优惠券，免费券和免费房卡，客人如果要使用这些优惠券或免在金都实习已经20多天的时间了，在前台的工作也有半个多月了，现在我对收银接待的工作已经很熟悉了，接下来只有熟练程度的问题了，刚开始的几个月是一个发现问题的过程，接下来是解决问题的时间了，有些问题关乎个人的我们还有能力解决，但大部分的并不是靠我们自己的力量就能解决的，比如部门与部门之间的配合协调和部门内部各个岗位之间的的协调配合的问题就不是靠我们个人的力量能解决的了。

费券就要事先出示或提前告知前厅部，这样接待才会给出相应的房价，收银这边在夜审前才会对好房态给出相应的房价，但说实话由于各种的优惠券，免费券太多了，我都是花很唱时间才弄清那些券的用法，更何况客人就是宾券的销售人员的推销就购买了成套的贵宾卡和贵宾券，有些人根本就不明白那些券的用法，那一套贵宾卡贵宾券500元，送3个标间免费券，2个商务免费券，和一个套房免费券，还有一些买一增一券，升级券和抵值券等等，这一套500元的贵宾券是贵宾部推出的，贵宾部是由酒店承招出去不属于酒店管辖但与酒店有利益关系的一个部门，贵宾部也就是靠这套500元贵宾卡和贵宾券来盈利的。说实话，我认为除非长期住酒店的客人，其他的散客花500元买这样一套的贵宾券是很不划算的，正因为这些优惠券免费券的名目太多，贵宾部在向客人推销和售卖这套券的时候就务必要向客人解释清楚各种券的用途，但大多数情况是客人在住店时还是弄不清那些券的用法，还是要询问我们，这就加大了我们的工作量。其实客人在入住前询问这些优惠券，免费卡的用法还是无所谓的，起码在住店核对好房价，夜审前会有相应的房价产生，这样退房时客人对房假也不会产生异议，收银的工作才会比较顺利好做。还有种情况就比较复杂麻烦了，就是客人不会或不懂用这套贵宾券，就委托当初卖他贵宾券的销售员帮忙预订房间也帮忙使用那一套优惠券，可问题出在客人在结帐时还是按照标准的房价付的房费，这样就给客人收银的工作带来不便，出现这种情况的原因有两个，第一是客人与贵宾部的销售员一已经交好，但贵宾部的销售员工作没有做到位，没有向前台这边交代好，使得房费不一致。

客人有异议，还有一种可能性就是贵宾部的销售员已经交代好客人的优惠券使用情况，可是前台接待或商务中心预订员这边粗心工作不到位，使得没有给出相应的房价，这样客人明明花钱买了一套优惠券，却没有得到使用，还是用原价付的房费，客人在结帐时就会提出异议引起投诉，也会对收银的工作带来很大的不便。这样的案例不在少数，我就曾经碰到过这样的情况，本来很简单的帐几分钟就能解决，但因为部门之间或部门内部的配合协调出现问题，导致这个帐结了将近一个小时，给我们的工作带来很大的不便，不过站在客人的角度想，自己花了两千多块钱却毫无用处，当然就很气愤了，投诉是很自然的事情了。说到贵宾部，很多人花500元就可以买到贵宾部的那套贵宾卡贵宾券，很多人以为花了500就真的酒店的vip了，因为这套卡就叫vip卡了，以为卡上有vip三个字就以为自己是vip，大家知道所谓的vip应该是社会名流，酒店业高层，政界要员，经济学家，科学家，体育娱乐明星等等，但这个酒店花个两千多块就可以成为vip，这样未免也太好笑了，我们虽都知道那拿vip卡的人都不是vip，但客人以为自己是，常常来住店时都自称自己是vip，经常为难工作人员，有时登记退房也不按规定来，比如住店时说自己是vip不拿证件登记，让我们接待都很为难，因为公安局和酒店都有规定住店必须登记，住几人就登记几人的信息，但那些所谓的vip经常是颐指气使地来，也经常不配合我们的工作，说实话这家酒店的vip本来就很少，加上商务客人就更少了，这种花钱买vip的行为不仅降低了客人的档次也降低了酒店自己的档次，加上这家酒店名目繁多的优惠券和免费券，搞的房价不明确，而且还有一些半天房和钟点房，使得自己和经济酒店一样，更是自降身份。

最后一点，酒店应有中餐厅和西餐厅，西餐应分为美式和欧式西餐，西餐的正餐服务也应有头盘，汤，色拉，主菜，甜点，我们就不要求什么特色餐厅了，但西餐厅起码是必不可少，但这家酒店的所谓西餐厅就是自助餐厅，这也是不专业酒店不规范的表现。

**大学生酒店实践报告篇十四**

这个作为我大学里第一个长假的冷假，我决定不让它荒废。因而早在期末考还未结束之前就计划要出往打工，以此来让我的冷假生活更加丰富多彩，更加与众不同。我想，现在的打工是对我们来讲是一种磨练。它能让我们提早体会社会上的一些事物，让自己匮乏的人生经历更加丰富，让自己以后能更快更好地适应这个社会。在学校里，我们学的都是理论知识，真正用到的却未几。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生布置这样一个作业，社会给我们提供一个社会实践的平台。所以，有这样一个锻炼自己的机会真是很难得的。由于我们药学专业所从事的工作一般不会招收我们这样的短时间工，所以这次工作固然与我们所学专业没有太多相干关系，却一样让我学到了很多东西。

我是通过熟人的先容才找到的打工的机会。酒店的老板娘我熟悉，平常都叫她阿姨。人很和善。实践的主要内容有刷盘子、擦羽觞、上菜、整理餐具等等。先说说我在那里的工作情况吧：第一天进往做事时感觉很希奇，由于之前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调剂好。天天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来甚么也不懂，阿姨就叫了一个须生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，固然说有点累，但我们每一个同学都很积极、很投进，都感到很乐意，由于这究竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，固然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们天天需要做的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜，而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。

在我看来最辛劳的，就是每次客人吃饭的时候，你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作了才发现酒店的工作还真不是盖的，每一个细节都要弄好。固然说顾客就是上帝，但有的时候难免会碰到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎样了，怎样可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那末一转身的工夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里往了。做为酒店也不好说甚么。所以服务生的工作看似简单，但操纵起来还是挺麻烦的。由于这个缘由，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此渐渐的我就习惯了。后来证明，我还是很荣幸的，几天后老师就说我们已做得不错了，可以自己招呼客人了呢。从客人进到酒店，到客人拍拍肚皮走出酒店，能让客人脸上一直挂着满意的笑脸，老板娘还一度夸我们大学生做起工作来就是不一样呢。这份工作给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

就这样，我顺利地完成了一个月的打工，还拿到了靠自己的双手得到的第一份薪水。在实践进程中，我也发现了本身存在的一些题目：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在往后的平常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺少社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法常常有时不得当。

固然在实践中存在着一些题目，但是我觉得仍有一些值得自豪的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，勇于实践，对工作布满热忱，仔细真诚。

也想到了一些解决上述题目的方法及策略以下：

第一，在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全即是上班工作，所以不应当总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应当在适当的时候调换一下实践岗位。

第二，由于我是学药学专业的，不太懂这方面的专业理论，也不知道自己的建议到底对不对，但还是觉得假如想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应当进步本身的素质，努力到达“共赢”。

最后，很兴奋能有这个实践的机会，固然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，最少让我的冷假过得成心义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己熟悉得更多，使自己未踏进社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法往理解和熟悉社会。而是要深进地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希看以后能再有这样的机会，也希看我们学校以后能有更多的同学有机会往参加这样的社会实践吧。

我以“增加社会经验，进步实践能力”为宗旨，利用假期参加这次成心义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。现在举例以下：

一，在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的实践工作让我熟悉很多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。之前实践的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

二，在社会实践中和以后的工作中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三，在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺少社会经验等种种缘由常常使自己觉得自己很渺小，自己脆弱就这样表露出来。所以应当尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕他人的态度如何的卑劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”实在有谁一生下来就甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四，在工作中要不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地弥补了我在课堂上所没能学到的空缺，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但尽对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的展垫，打下了坚定的基础。

这些日子，我们说过，我们也努力过，因此在这段日子里，我们感到无悔，更感到自豪……

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