# 酒店社会实践报告(优秀15篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-04

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!酒店社会实践报告篇一寒假期间，通过熟人介绍...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**酒店社会实践报告篇一**

寒假期间，通过熟人介绍，我在一家酒店参加了社会实践。工作期间，有欢笑、有辛酸，但我明白一个道理，一分耕耘一分收获，只有付出了劳动才能获得相应的报酬。下面是我的实践报告：

这个作为我大学里第一个长假的寒假，我决定不让它荒废。于是早在期末考还未结束之前就计划要出去打工，以此来让我的寒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说是一种磨练。它能让我们提前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，真正用到的却不多。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期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了很多东西。

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善。实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。先说说我在那里的工作情况吧：第一天进去做事时感觉很奇怪，因为以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整好。每天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕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，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的 。我们每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。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，每个细节都要弄好。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，几天后老师就说我们已经做得不错了，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容，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。在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。

也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

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

因为我是学药学专业的，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，但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到双赢。

很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，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。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

**酒店社会实践报告篇二**

经过两年多的学习积累，终于在xx年，开始了人生的一个新的历程实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨;当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：勤快，忍，不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好!

根据教学计划的安排，xx年4月20号至20xx年10月20号我被分配到聚龙湾天然温泉度假村实习酒店管理专业课程，6个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了广东人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对广东餐饮的行业有个初步的认识使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重;在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多!

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭特别的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。实习是一个接触社会的过程,通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

**酒店社会实践报告篇三**

刚放假，我就开始忙活着找工作的事情，我觉得，大学生通过开展丰富多彩的社会实践活动，可以使我们自己逐步了解社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践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。这也在无形中使我们对自己有一个正确的定位，增强了自身努力学习的信心和毅力。使我们自己提早走进社会、认识社会、适应社会。这样的社会经验，能培养我们的社会责任感，我们应该不怕艰苦，抱着服务社会，贴近社会，深入社会的心态投身到社会实践中去，发现自身的不足，开拓视野，增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。不断的锻炼自己，塑造自己为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。

三亚的天气，只能用阳光灿烂，万里无云，炎炎夏日列日当头来形容。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。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，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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

由于现在的我已经是个大学生了，上了大学的我少了份稚嫩，多了份成熟；少了份好奇，多了份责任；我即将迈向社会，而自己却觉得像是一只关在笼子里的鸟，根本没有真正踏进社会，更别说什么社会经验之类的了，而找工作中也更注重工作经验，这些都是困难，都需要自己去锻炼，去实践，所以，我要真正的锻炼自己。

总结了自己自身限有的条件，自己想要锻炼的工作范围，摆正好自己的位置，这次的社会实践只要有工作，能供饭吃，任何工作岗位我都要去尝试，不但要在辛苦中锻炼自己的意志力，还想在服务客人的过程中，学会怎么去和顾客沟通和交流。

于是，我通过招聘信息，找到了一家现在在招聘客房服务人员的用人单位，当然，工资是很少的。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能来到这样的工作场所，做这样的工作，，心里想着怎么着在自己也是一个在校大学生，多少也有点社会地位，心理突然有点失落再加上客房部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先把自己同领导和同事之间的关系搞好。我所工作的地方是一个规模还算大，设施配套齐全的旅馆，旅馆馆坐落于田独镇东路繁华地段，值得一提的是旅馆在经营治理过程中已经引进了环保的理念，在住馆客人中积极倡导绿色行为和绿色生活方式。重新设计的服务工作程序和治理流程既能保障信息的快速传递，提供一流、高效的服务，又能尽最大的可能节省从战略和本钱用度。在“宾客至上，服务第一”是旅馆的服务宗旨。通过这些对旅馆的基本了解，我在口试的时候就比那些打工的人占了一定上风，在口试的时候，从容不迫的回答了口试者的题目。大家可能很诧异，就是只是一个小小的客房服务员，还需要浪费时间进行严格的面试，还要主管通过提问的方式去应聘来面试这样一个不起眼岗位，这就是旅馆经营成功的所在。在里面工作的每一个服务人员，在进来之前，不但都要具备吃苦耐劳的精神，还要有责任心，积极向上，虽然这样个工作很平凡，但是，用客人满意的态度去对待来住店的每一个客人，才是旅馆宗旨所在。

我们是通过口试，第二天就上班了。那时真的有些佩服自己的能力，只身一个人，什么也不怕，什么也不担心就那么直接上班去了。可能就是由于这样，客房主管对我的印象不错。然后给我分配到旅馆三楼层干客房服务。由于我是新来的，还没开始工作，楼层的主管就给我们几个新来的开会，进行了简单的理论知识培训。首先，要对旅馆有一个基本的了解，当客人问起你时你能回答出来；其次，是对宾馆的规章制度要有个清楚的了解，并记住遵守……。不管怎么样我都不断的告诫自己一定要忍住，一定要坚强，没有谁能拯救自己，也只有自己在不断的挣扎中不断的潜行和成功。

我是随着一位接近40的大姐干的，她耐心的教我如何能把床展的又快又好，在客人碰到题目时如何与他交流、解决等。旅馆的客人来自四面八方，他们的要求也各不一样，在我打工的时候，碰到了一对美国老夫妇，他们很喜欢大海，特别是在去了三亚各个景点玩了以后，对三亚的印象特别深，于是，于是总向我们询问三亚的小吃，或者哪里还有好玩的地方。但是，当那个老太太用英文讲了老半天，没有人回答她，当时我只是个新来的，在旁边闻声而已，见大家都没回答，肯定是没听懂，于是，我大胆的走过往，跟那位美国老太太交谈起来，我告诉她，三亚的海边大东海是开放式管理，不收取费用进景区，而且每天都有很多人游泳，很热闹。第一市场的水果是很丰盛的，热带水果应有尽有，经济又实惠。跟她说完，她很兴奋的点点头，并连向我说了好几个“thankyou”同样，还有一件类似的事发生，有一位韩国客人由于门打不开了，找到了我们，说了好多我们都听不懂，当时我心里着急的程度不要亚于主管，这下我想到了一个朋友刚好是学的韩语专业，我马上和主管商量了一下，跟客人用英文说了don’tharry（不用着急）他们点点头，说明也能听懂这个英文，经过主管的同意，我赶忙到前台给我朋友打了电话，让客人接电话和她说，朋友仔细的向他们询问了情况，然后，弄清了原来是需要帮忙，后来帮他们把门打开了，他兴奋的向我竖起了大拇指。主管夸我的时候，我真有点不好意思，自己遇到困难了还只能找朋友帮忙，但是主管说我很有责任心，很机智，能解决这样的难题。通过这两件小事，我深深的意识到，只有把握知识，才能有用武之地。我的同事们也对我这个打工的刮目相看了，他们没事的时候还吵着要跟我学英语。

在工作中，我虽然只是充当一名普通客房服务员的角色，但我的工作也尽不仅仅是打扫卫生那么简单，其中也有一系列的复杂程序。在短期的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，就必须重视好自己的工作态度，以一种乐观的心态往面对着每一天的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度往完成我们的每一份工作，而不是由于工作量比例的大小而往抱怨，由于抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天，因为快乐的心态会使我们不觉得工作的疲惫。

我在工作中也有过失误，是客人、师傅们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情。年轻人天生就需要鼓励，正是这一次次的鼓励使我在工作中勇敢的闯过难关，不断进步。同事们大都都是那样的热情友好，他们并没有由于我是短期工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜蜜微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看待事情，因为他们相互表达的是阶层工人真实体会，这也是上层领导所不能了解的感受！

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，客房部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教领班，他还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那老的刘师傅和做客房的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？“我说：”看不出“。“那我来告诉你，领班说”，做整理卫生的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为师傅就能独当一面领导新人上岗培训了，这就是他们之间的联系和区别“。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要能挑大梁，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在我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东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时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东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

宾馆打工的日子就这样一天天结束了，在这些日子我的确学到了不少的东西：除了能学的一个旅馆的服务程序和技巧、客房服务等工作方法等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西“如何处理好自己的利益和单位的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部分经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿看，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真正的含义，这才是一个服务员真正的素质的体现。当然，在自己收获和锻炼的过程中，自己也发现了任何一个组织都有利有弊，从总体上来看这个酒店的经营治理，从我的这半个月的打工中可以大体总结出如下几方面的不足：

一、应该改变传统的对待员工的态度。治理中的上下级关系，只是一种劳动的分工，不是一种统治被统治的关系；相反，现代治理理念告诉我们：治理是一种特殊的服务，治理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出的优异的成绩，治理者自己才会拥有治理的业绩。

二、企业缺少一套有效的激励机制和提升制度。旅馆的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，处理传统的奖励外，还有很多的激励方式值得我们治理者鉴戒。有时候领导对员工的一个微笑或是一句在赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

三、从旅馆的硬件上，旅馆的设施有些陈旧，好多顾客反映，由于旅馆的位置是靠近马路的，窗户应该选用隔音效果好一点的，虽然旅馆的卫生很干净，但是屋里的装修与格式确实老了点！社会在进步，经济不断发展，人们的消费水平也不断的在进步，所以，消费者更需要舒适的现代的旅居环境，旅馆的设施陈旧直接影响了客源，结果就会因小失大。

以上只是我这次打工的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的意思在里面，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望治理者在做出决策前，除了站在自己的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。很感谢能有这样的机会学习和锻炼，也是很想感谢主管能给我这样的机会，虽然职位很渺小，但对于我来说，能是锻炼的地方，也是成才的地方。感谢主管能提供这样的机会，感谢同事们的帮助，在此我也希望旅馆的生意越来越好，能在竞争中，做出突出的经营模式，越办越好。

打工已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的。总得来说我的收获有以下几个方面：

我们1。我学会了如何的做人如何的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必须学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务态度很是不能改变的，强颜欢笑也要做好本职工作，把客人满意的送走了，这样的工作才只是告一段落而已。不经历风雨不见彩虹，这句话真的太贴切了。

2。无论做什么一定要专心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就像我们的一个领班所说的那样：“服务要学会灵活，否则自己很难在这里立足。”

3。不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的优点和有点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的。这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。人生在世，不如意之事那么多。在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有的是年少轻狂，有的是恣意妄为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠，不要期待太高，要一步一步的完成，我们要有一颗平常心，乐观的往面对社会里碰到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

4。要学好英语，真的这是感受最深的了。英语在现在的企业中的工作中真的是太重要了。假如你的英语好一点的话你的机会将比别人多的太多了。假如你的英语不是那么的好你一定从现在开始就要加油，由于只有这样你才会为你的客人提供更加人性化更加优越的服务。

5。我收获了一个上岗之前的给我感触很深的经历和过程。经理在给我们培训的时候，不但口头上的讲说，没想到还亲自铺被，动作很娴熟，就连高层都这么的低姿态了，完全没有高低阶层之分，实在让我感动，这将成为我人生的一个美丽的驿站，在以后的发展中我会长长的想起这段难忘的回忆。

6。我同时收获了一个生存的技能，以及人生第一次工作相处中很重要的朋友们。真的，只有自己亲身体验了，才拥有这样酸甜苦辣的过程。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

我想很多人都已习惯听别人说，特别是觉得别人比自己强的人，别人说的都比自己好、正确。曾经，我也是其中一员，因为我觉得很多事都都不值得我关注，所以除非迫不得已，我是不会主动回答。但这次实践使我发生了改变——告诉别人自己的想法！实践过程中，我想我说的话不少，想做的事情也不少，问问题，说出一些自己的建议、想法，跟大家坐在一起聊聊天……虽然不知道恰不恰当，但说出来一起交流，表达自己的想法，也了解他人的想法，感觉很是有趣，也调动自己的积极性！

对于将来的对待任何事情的态度我已经没有了以前的冲动，我已经有自己的安排和打算，我会继续的学习，马上要步入社会，我知道我们还要学的东西还是很多的吧。打工那终究是短暂的，作为学生来说，目前最重要的使努力学习，为今后找一份理想的工作做展垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。我会依旧的踏实，依旧的勤劳，依旧的保持自己的方向，同时我会一如既往的努力拼搏，不会辜负那些对自己很好的老师，朋友们和同学们！

**酒店社会实践报告篇四**

实习是一个人从青涩走向成熟的第一个驿站,是通向实际工作的第一个人生转折点。怀着激动而紧张的心情，我们开始我们大学必要走的`路程——实习。实习是残酷的也是可以收获成功和希望的季节，我们都必须紧紧的牢记自己的目标和理想在自己的实习岗位上尽职尽责，不辞辛苦，勇于奉献，辛勤劳动，最终实现自己的预定目标,不给学校丢脸，不给自己摸黑，用自己的能力证明，我们是一个强者，不论从工作还是学习。同时，实习是一种实践的表现物，能够将我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，是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。理论应该与实践结合。另一方面，综合理论知识加强酒店经营过程中的实操锻炼，以达到巩固理论知识和提高自己，提升就业的竞争力。

“实践是检验真理的唯一标准”。只有将理论同实践相联系,才能更好的学习和理解理论，只有在实践中才能将所学的知识加以运用，同时得到最直接的信息反馈，从而可以明确学习的不足之处。本次认知实习主要是为了让我们对所学的书本知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而有助于将课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。此外，让我们通过实习，了解酒店的运作，经营管理及理论在实践中的应用、经营状况。

绍兴中金豪生酒店是由金晖控股集团投资建设，引进了世界著名的美国豪生酒店管理集团参与经营管理的一家五星级标准的豪华商务酒店。座落于绍兴城市中心的北大门，是城市连接各开发区和长三角地区的重要门户，周边名胜古迹众多，是商务出差或休闲旅游的首选。277间精心设计的豪华客房，配备了42寸液晶电视、全酒店无线网络信号覆盖。全日制餐厅提供各式中西美味佳肴、装饰豪华的众多中餐包厢提供地道的中华美食，设施配备完善的会议室及多功能厅满足不同商务会议、宴请和婚宴需求。

我所实习的部门是中餐部，该部门主要负责的服务内容是引领服务、餐前服务、接受点菜、菜肴服务、餐中服务、结账服务、送客服务和餐后服务。

4实习内容及过程

在引领服务方面，主要包括问候客人并询问客人有无预定、引领客人入座、交接与复位。在这个过程中，应特别注意是根据客人的情况为其安排合适的就餐，如为老人和残疾人安排离门口较劲的餐桌，为衣着华丽的客人安排餐厅中间或较显眼的餐桌，为情侣安排较为僻静的餐桌;迎宾员在安排餐桌时，应注意不要将客人同时安排在一个服务区内，以免有的服务员过于忙碌;遇带儿童的客人前来就餐，迎宾员应协助服务员送上儿童座椅。在餐前服务方面，主要包括增减餐位、上毛巾、问茶、铺餐巾、倒调料等内容。在此服务过程中，应特别注意在为客人问茶和到调料的过程中，勿将茶水滴落到客人身上或台布上。在接受点菜服务方面，做到及时询问客人需要;有针对性的介绍菜肴并说明其特色，注重新菜的推销并给出合理建议;注明开单时间，是否叫起菜，认真记录客人所点的菜肴，并做到书写规范、字迹清晰，随后按规范进行电脑输单。此外，如果客人请服务员配菜时，应根据客人的口味爱好、饮食习惯、消费水平和就餐人数等因素慎重考虑，妥善安排。配好单后应向客人介绍菜的品种，数量，价格等，经客人认可后方可入厨。

在菜肴服务方面包括传菜服务、上菜服务。在进行上菜服务时，要按顺序及时为宾客上酒水及冷盘，并牢记冷菜、汤、羹、热荤菜、热素菜、点心和水果的上菜顺序。必要时，须向客人介绍每一个菜肴的菜名、原材料等。此外，根据不同菜式要求及时更换、调整餐具。餐中服务主要包括有酒水服务、撤换餐碟、撤换烟灰缸、撤空盘、洗手盅服务等其他服务。当然必要的时候是需要向客人询问关于菜肴的任何意见。在结账服务方面，注意在客人用餐结束时，将打印好的账单递上，并询问客人用餐是否满意。最后一项是送客服务：当客人用餐完毕后要起身离座时候，服务员应为其拉椅协助;随后，迎领客人离开餐厅或包厢，并与迎宾员一起将客人送出餐厅，微笑道别。在进行餐后服务时，检查桌面和休息区有无客人遗留物品;清理餐桌，按餐酒品种类收台，收台顺序一般先收布草(毛巾、席巾)，后收玻璃器皿，在收小家私(小碗、骨碟、瓷勺、筷架)等，收台中一定要分类摆放，以免损坏，注意安全和卫生。

培训内容包括酒店管理理论、酒店文化知识、酒店服务技能，开展一些具有团队精神的小游戏，消防现场演练等。岗前培训让我对中餐部的服务内容、理念和服务规范方面有了一定的了解。

由于刚去酒店，对那里的一切都很陌生，领班对我们很热情，态度和蔼，让我们很快适应了环境，增加了我们战胜困难和挑战的信心。领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我。根据实习的要求，我将要熟悉所有中餐部的所有服务，首先从引领服务开始，在经过几天的训练后发现，引领服务也是一项技术活。不仅要问候客人并询问客人有无预定、引领客人入座，而且还要完成交接与复位等工作，最关键的是要清楚所有台号所在的位置，以便准确的传达给送菜员。随后就是餐前服务、点菜服务、餐中服务、结账服务、送客服务和餐后服务。最开始，托盘的托法训练让我觉得有小题大做，只要端稳，安全得送达就够了，何必那么多规矩。经过经理的讲解与教导，明白了“没有规矩就不方圆”这句话的道理。随后的结账服务让我觉得做任何事都是要细心而周到，不可大意，不能将自己所犯的错误强加到别人身上去。还有就是在点菜环节中，我了解了一些菜式的基本原料与做法，并为客人解惑。经过初期的了解与实践，我对于酒店中餐部的运作流程有了很大程度的了解。当然，由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，我也发现了酒店的某些不足，因此，和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。

经过前期服务操作技能培训及前期的适应阶段，从理论到实践，从引领、点餐、餐中、结账到送客服务的规范操作，各种注意事项及操作流程都了然于心。除此之外，我还学会了怎么样推销菜品。对于一些餐桌礼仪，及上菜顺序(如饭市不能先上青菜等)也都能顺其自然的正常操作。

20xx年3月至4月在绍兴中金豪生酒店的实习经历让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要。实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了各种菜系的烹饪方法及饮食习俗，懂得了许多的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对餐饮行业有个初步的认识。

在实习期间，我从来没有无故缺勤。认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议都虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考，尽量将理论应用到实际工作中。此次实习经历，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风，同时也提升了我的心理承受能力。我觉得在实习过程中，我最大的优点就是能够服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，有责任心，能保质保量完成工作任务。当然，我也存在着不足的地方。主要问题是我没有完全做好心态的转变，在实习过程中比较浮躁，心理承受能力不是很强，在工作过程中也有粗心的时候。我也发现自己的专业技能还不是太熟，对于课本上的专业知识掌握得也不是很全面。

第一、对于一个酒店来说，服务是形象之本、竞争之道、财富之源。对于从事酒店业的员工来说，培养优质服务的意识更为重要。实习这一个多月，确实让我的服务意识有一定的提高。多站在客人的角度，为客人的利益着想，是最基本的要求，也是提供优质服务的来源。于细微处见精神，于善小处见人情，酒店必须做到用心服务，细心观察客人的举动，耐心倾听客人的要求，真心提供真诚的服务，注意服务过程中的感情交流，并创造轻松自然的氛围，使客人感到服务人员的每一个微笑，每一次问候，每一次服务都是发自肺腑的，真正体现一种独特的关注。

第二、在服务中，微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词，也是最好的“武器”。有时候面对比较不讲理的客人，不要试图去和他理论，而是用你的微笑和耐心去打动他。事实上，人非圣贤，孰能无过，客人并不一定总是对的，但是只要克服了“想不通”和“心理障碍”把客人放在第一位，自觉、热情地为客人做好服务工作，也就把客人当成了“皇帝”，客人也能得到满意。在同事关系上，微笑也是最好的交流工具，有时一个会心的微笑就可以消除彼此的陌生感，拉近同事间的距离。

第三、为客人提供个性化的服务，关注每一位客人需要，尽量满足他们的需求。特别是看到客人中有小孩子，马上拿来baby凳和baby碗，方便客人及小孩用餐。

第四、在做任何工作都需要耐心、细心和静心。只要做到这三个“心”，任何事情都会迎刃而解。只要认真的去做，都会有回报。要将持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质进行到底。

此次经历使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的重要。在酒店实习的经历，让我真正完成了理论和实践相结合，同时也对于今后职业规划和就业选择有了进一步的思考。虽然，我以后不会从事酒店管理方面的工作，但我会将这次实习所得到的经验应用到我所将要从事的文秘工作中。我会以认真仔细的工作态度和持之以恒的精神去应对工作，并多听别人的建议，多点耐心，对自己所做事负责。

此外，在此特别感谢绍兴中金豪生酒店给我提供了实习机会、也感谢在实习期间给予我帮助的同事们。

**酒店社会实践报告篇五**

经过两年多的学习积累，终于在xx年，开始了人生的一个新的历程 实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨;当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：勤快，忍，不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好!

根据教学计划的安排，xx年4月20号至20xx年10月20号我被分配到聚龙湾天然温泉度假村实习酒店管理专业课程，6个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了广东人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对广东餐饮的行业有个初步的认识 使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重;在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多!

起初的适应阶段

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭特别的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

之后的积极工作，努力学习

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。 实习是一个接触社会的过程,通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。 让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引.

**酒店社会实践报告篇六**

我利用了暑假中的 0天时间，做了一件让我一生都难忘的事——酒店服务社会实践。

最初，是爸爸命令我到自己家的酒店进行为期 0天的服务员生活体验，而且会付给我400元的工资，当我听到这个命令后，我唯一的想法就是不情愿，以前在酒店吃饭，我也观察过当服务员的工作，又脏又累，对于我在家平时连垃圾都不倒的人来说，这无疑就是一个巨大的打击与考验。但是我哪敢违抗爸爸的命令啊？只好勉强接受了。

xx月xx日晚上，我们一家刚刚回到xx，坐了一天车的我筋疲力尽，管理酒店的叔叔和姑姑说让我第二天就上岗，啊呀！真实的！就不能让人家歇一天么？但是我很快的意识到，我的一切反抗都是徒劳。

xx月xx日，我的体验开始了，早上8：xx年的小孩，当然避免不了被当做是童工，甚至桌桌客人都对我的年龄感兴趣，但你是否会觉得我被他们的天真无邪打败了？当然不会！反之，我每次都会像“中国好舌头”那样，微笑的解释。

业余时间，我还会到吧台帮忙收款。

xx天过去了，我的400元工资也就到手了！那种成就感根本不能用言语来形容。

xx天的工作，每天站立8个小时，真的很累，但我对这段经历和体验没有半点怨言，当我认真的想干好过这件事的时候，我就已经改变了，变得更明事理，更坚强，也更勤劳了。

**酒店社会实践报告篇七**

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。

**酒店社会实践报告篇八**

实 践 人xxx

所属学院旅游与酒店管理学院

专 业旅游管理专业

年 级12级

班 级12旅游管理（本）

xxxx学院 20xx年 9月4日

社会实践周期表（实践日志）

社会实践是大学生在改革开放中走向社会的一个很重要的锻炼环节, 也是教育与实践相结合的具体体现。当今社会的竞争是人才素质的竞争, 随着人才被推向市场, 大学生的自我优越感将逐渐消失, 发展方向更加扑朔迷离。 因此要适应时代的要求, 不仅要具备丰富的专业知识和高超的业务水平, 更必须具备一定的综合素质。

大学生参加实践活动, 对德智体本身来说是课堂教育的延续。大学生积极参加社会实践,是高校思想政治教育的一条重要渠道, 使他们按着现代社会的要求健康成长。当代大学生要成为现代化建设的有用人才, 就不能闭门读书, 而必须敞开大门, 走向社会, 与工农相结合,积极投身到改革的洪流中去。目前, 相当部分的青年在注重实现自我的同时,往往忽视和拒绝贡献社会, 从而削弱了社会责任意识, 在自我与社会之间横着一条不浅的鸿沟。社会实践能萌生责任意识, 只有到实践中去, 才能迸发出炽热的社会责任感来,才能为社会做贡献。本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始在一家湖南餐厅当上了服务员，这家西餐厅名叫湖南味食，我这次实践的目的是学会与社会沟通，了解商业管理的基本模式和管理途径。

工作第一天，首先对餐厅内部结构有所了解，之后领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作，由于我是新手就由老员工先带我实习三天。可是当高峰期来临时其他老员工都忙于招呼客人就没时间管我，客人有时看见就叫我去点菜我却不会用点菜宝真是手忙脚乱，一天下来真的好累呀。工作之余还要打扫卫生擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看其他老员工干的都是有板有眼的，虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，这让我懂得了生活中琐琐碎碎的事很多，但它们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，适应国内外经济形势的变化，增强社会责任感，拓展知识面，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动。

经过一个多月的实践，我总结出以下几点：

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识了更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话有时冷场，这是很尴尬的。

**酒店社会实践报告篇九**

这个暑假我又没回家一个人留在了海口工作实习，这次工作实习的公司是一家专业的酒店培训机构，公司的老总是给我们上过两学期课程姜玲姜老师，也正是师生的关系，我才能获得这么一个宝贵的实习机会，在此对姜老师表示感谢。

做我这个工作首先一点就是对自己的公司以及业务必须有详细的了解，这样才不至于在与客户交流的时候出现回答不出客户问题的尴尬场面，这也是我一开始就面临的问题所在，因为第一次做正规的销售工作，由于经验不足，所以一开始就出现了很多问题，这样就先从我的工作流程来介绍我整个的暑期社会实践吧。

工作的第一天就是了解公司以及相关也业务情况，大致简介如下：新博亚酒店培训由酒店业著名培训师姜玲女士创立，是中国酒店业最有影响力培训品牌。姜玲女士，经济学硕士，法学博士在读，高级经济师，经济学副教授。在奥地利获得酒店管理文凭，在美国取得注册高级教育导师che和高级培训师cht认证。

自20xx年8月新博亚酒店培训创建以来，公司经历了从单纯代理美国酒店业经理人认证项目到研发并拥有独立培训课程体系、完善配套教材体系以及为企业进行内训服务的酒店专业培训之路。

目前，新博亚酒店培训拥有自由课程《酒店业督导技能hss》与《酒店业培训培训师ttt》课程，以及《服务礼仪scm》、《收益管理战略rms》、《对客服务技巧star》、《酒店对客服务管理tom》等高星级酒店专业培训课程。公司在酒店一线员工工作流程及标准设计方面的经验使得许多酒店受益，他们在新博亚顾问指导下建立了自己酒店的工作流程与标准以及相应的执行监控体系。

新博亚培训教材资源也在日益完善，《新博亚酒店丛书》17本中已有6本做了修订版，非常畅销，该套丛书全面反映了酒店管理的各个领域，如前厅、客房、餐饮等，曾被中国饭店业职业经理人协会确定为“中国饭店业经理人执业资格指定用书”，还有很多院校将其选作学生教科书。

新博亚酒店培训的《星级服务人员资格认定指导教程》共4本，是中国饭店业星级服务人员资格认定指导教材，在业内得到最广泛的应用。

新博亚酒店培训服务过的企业遍及全国各省市，其中包括浙江的最佳东方、北京的时代光华、中国饭店协会、新加坡君华酒店集团、海航酒店集团、广东广晟酒店集团、浙江开元国际酒店集团、上海如家快捷连锁等。

新博亚酒店培训有一支活跃在酒店培训一线的培训师团队，他们具有丰富的一线员工培训经验，又接受专业培训，每位培训师均有擅长的培训课程，这些课程在各地高星级酒店培训近百场，受到广大学员的一致好评。

通过这些我对公司有了比较基础的了解，这也为我的下一步工作——营销打下了良好的基础。

接下来几天我的工作就是向海口星级酒店推荐他们需要的课程，由于我们的培训费用较高，我把营销目标首先地位在海口的五星级酒店，我去的第一家五星级酒店是宝华海景大酒店，这是一家上市的五星级酒店，在于他们的总经理联系无果的情况下，我来到了人力资源部。负责接待我的是他们的培训主管，可能是他们的培训计划已经做好不变改动，又或许我稚嫩的营销方式不足以打动客户，哎，总之第一次是简短的交流之后就空手而归。之后我还去过寰岛泰得大酒店、万国大都会大酒店、金海岸罗顿大酒店、文华大酒店、新国宾馆……但效果都不是很好。最后我好好总结了一下，原因可能如下：一是我们的培训费用太高，有时候很多五星级酒店都不愿意接受这样的价位；二是我非专业的营销方式触动不了客户；三是海口的酒店培训意识还不够，总体条件不如内地；四是课程与客户需求的不对称等诸多因素，是的我总是一无所获。

最后和姜总商量之后开始电话销售，销售目标是三亚星级酒店，但是这是问题出来了，首先电话销售不是我的特长，所以在交流沟通的时候就出现了很多问题；其次电话营销有很多不可避免的弊端。总之又是没有太多的收获。

其实公司没有人专业跑销售的，因为我们的顾客多是主动上门的，而我之所以出去跑销售，更多的是想锻炼一下自己，由于接触的多是主管或是总监，总体素质相对较高，所以没有像一般销售那么为难。

在销售效果不明显的情况下，我开始了我的第二个工作，那就是负责一个新的项目开发的相关工作，这是一个与美国康奈尔大学合作的中国酒店与餐饮业职业资格认证体系项目，简单的来说就是做康奈尔大学的中方代理工作，因为这是一项新业务，所以有很多东西都要重新开始，比如代理协议、加盟协议的起草，各个不同岗位申请单的设计，一起前期的宣传等等，一方面由于老板的要求和一般的传统的中国式做法不一；另一方面自己是第一次接触这些东西，头脑里了解的等于是零，所以刚开始做的很多工作都不符合老板的要求，一遍又一遍重新开始做，有时候真的很不耐烦，但是还是坚持了下来，完成了相关的工作要求。

这个认证项目其实还有很多要做的，但是由于假期的原因我就实习到这里，总体来说这个暑假收获还是很丰富的，首先，我这算是进入比较正规的一家公司，所以工作时间和工作态度都是比较规范了，这让我提前接触到社会，对于工作一族有了新的了解和感受，因为每天即使很不想睡懒觉也要按时起床，然后匆匆忙忙去吃早餐，之后是去赶早班车。说起挤车当然要说下班时的高峰，这里只能说一句，上班一族真的不是那么容易的；其次，销售工作一方面让我对销售有了更多的理解和认识，另一方面也锻炼了自我，学会了更好的人与人之间的交流与沟通，学会了忍耐，学会了微笑对待客户；再一个就是进入公司做工作就不能想自己平时办事情那么粗心大意了，光是认真负责的态度是不够的，除此之外你还要有灵活的思维和办事方式，要能做到对老板思想的领略，只有这样做出的效果才是老板最满意的，最忌讳那种不按要求只知道按自己的理解埋头苦干的方式，这样只会是吃力又不讨好，所以要领会到要点，按目标去做事，这样效果会更好。

最后用几句话总结这次的暑期社会实践那就是———有付出不一定会有收获，但是不付出一定是没有收获的；有收获，但更多的是需要继续努力。

**酒店社会实践报告篇十**

酒店大厅服务

这是我上大学以来的第二个寒假，一年到头，忙于学业，在外奔波，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。况且也是大二学生，应该出去锻炼一下了。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。我家不远就是肥牛大世界，放假的第二天就去应聘了。

我先从传菜干起的，在我的印象中，传菜不外乎是把菜交到服务员手里就啥事没有了，但实际上我想错啦，酒店里的传菜员工作很多，当点完名后，就要把前一天的酒瓶都收起来放到洗刷间等人来卖掉，不能小看这活，当你面对成山的瓶子时就有感触啦。然后去给大厅打热水以供客人喝，两个人抬八十多斤的水桶，起初还不习惯，胳膊酸得抬不起来，慢慢适应了才缓过劲来。接下来就是最脏的活了——打扫厕所。由于下水道管子细，又难找人疏通（清扫工过年下班）。就只有我们拿塞子哼哧哼哧的干啦，好几次都想呕了，真不容易啊！当这些活干完，我已是气喘吁吁了，这时候心理开始不平衡来，心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能干这些零活，怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，不免有点失落。

我们正式站位时差不多是中午十一点和晚上五点钟。这一站就是四五个小时不能歇着，师傅先教我认了台号和房间，当客人陆陆续续进来时，正式传菜才开始。我眼睛都跟不上刨肉机的速度，我必须集中精力接好每一盘肉和菜，接肉时还要懂规矩，就是每接盘肉都要大喊菜名，喊菜员告知你地点，你必须回一声才能去传，刚开始我羞于出口，总是惜字如金，总是挨批，后来随着环境的熟悉，拘束感没了，自然也就没事啦。传菜可有学问，它不仅练体力，还练反应能力和菜名，几十种菜名几天就认清了，但体力是有点吃不消了，晚上回到家时累得一句话也不想说，睡觉时腿抽筋很厉害，开始那会真想打退堂鼓了。

累只是一方面，真正的考验是如何服务好客人，在打工期间里，服务员有的休班回家过年，留下来继续工作的不多，我们传菜员就客串了一回服务员，负责备小菜，出锅，酒水服务。不干不知道其中不易啊！作为80年代后的我们，平时在家象个小皇帝，享受着年轻所应有的优越，让我们一下子放下这一切去服务别人真是不习惯，客人有时是很苛刻的，对服务要求很高，我初来乍到，就惹了不少祸。大年初一，我在收拾台面时，不小心将汤桶弄翻，结果弄了旁边的客人一身，客人很生气，找到了老板，并喝叱我，当时我吓坏了，不知如何是好，这件事整整斡旋了两个小时才解决了，老板出于同情，并未罚我工资，但经过此事，我真是害怕了，做事反而拘束的不得了，心情也很差，从初一到初三这几天里，我始终是战战兢兢，也不知是怎么过来的，精神始终不振。

好不容易修了一天班调整，我也主动找我同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己，凡事要坚强，拿得起放得下。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？” 确实，听了我的领班对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

从那天开始，我重新树立了目标，重新找回了信心，在这几天里，我从没犯任何差错，始终默念一条原则，“客人永远没有错，我们永远有不足”。终于我的努力有了回报，我第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句这么让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味，真的！我也认真学习其他工作，慢慢琢磨，总结，后来我成了多面手，除了传菜员，还能胜任洗刷工，喊菜员，吧台结算员等多种角色。

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！

\"纸上得来终觉浅，投身实践觅真知\"。我相信，经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我相信，当代青年大学生不会再是小皇帝，我们有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，在身体上受到了锤炼,在思想上得到了启发和升华，多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。我相信，这对我以后的学习,生活和工作都将起到重要的影响作用。

**酒店社会实践报告篇十一**

在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。

本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业有建筑，监理，造价等。

实践的时间是从01月09日到02月08号为期一个月，实践的主题是“了解自己，了解社会”上班的主要日常工作有：刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。

（一）基本情况以及工作体会：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以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整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。

先说说我在那里的工作情况吧：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。

（二）实践感悟以及心得体会

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，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不少。现在举例如下：

一。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。

以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二。 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。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。

**酒店社会实践报告篇十二**

20xx年xx月xx日，我怀着一颗激动的心来到了xxx酒店，对于从未离过家得我不免是一种意外，毕竟这次实习是我第一次踏入社会，面对着这双子楼，心里不知道是喜是悲，大堂里的贵族华丽，在这以前我都不曾见到，这次是我第一次在酒店实习，不知道面对我的会是什么样的挑战?下面详细谈谈这一年的收获：

第一，初步的收获

记得我们在人事部经过一个星期的短期培训后，基本上掌握了酒店的基本概况和应知应会的内容，然后就把我们分配到各个岗位，我则被分到了中餐部，待熟悉了本部门的概况后就跟着师傅开始学习了，曾经在学校学过的书本上的一些理论知识就要真正运用到实际中去了，不过我相信，只要认真去对待，就会有意想不到的收获!

我第一次做客情就是婚宴，当时真的很胆小，不敢去询问客人的要求，后来师傅和主管说了，一定要放开自己心中的怕，主动去做，最重要的一点就是勤!要勤快，脑子动得快一点也就可以了，到后来每次一有客人来吃饭，我都会主动迎上去，热情、周到地去服务，用最真诚的微笑去迎接客人，使我自己更加充满了信心!也许在酒店实习不免会遇到这样那样的麻烦，什么样的客人都会遇到，关键是要看自己怎么去对待了，我想只要用一颗真诚、上进的心，无论遇到什么样的坎坷，我都会踏过去的!

还记得酒店组织了一次我爱泓升苑的主题演讲比赛，一直以来我都不敢去表达自己心中的感受，曾经简单的一次自我介绍都不敢表达，后来在大家的鼓励下报名参加了比赛，当时比赛时的我真的很紧张，但当我看到同学们为我呼喊加油时，我鼓足了勇气将演讲进行到最后!那时的我已经不在乎结果了，因为那一刻我感觉我战胜了我自己，终于跨出了第一步，那是一个属于我自己的舞台，不管以后遇到什么样的困难，我都不会害怕了，因为我相信我自己!

第二，中餐厅的全面学习

在中餐厅的这一年，人的接触面也广了，从一生下来认识到自己的父母，上了学，认识老师、同学，而现在的我到了xxx酒店又认识了同事、领导以及所熟悉的客人等，随着更深地接触，觉得陌生人比认识的人还要多，所以说不和陌生人打交道是不可能的，人在这个世界上就生活在一个人际关系圈里。所以我也逐渐认识到了，要想在酒店干得好，有几点是必须要有的：一是素质要好，有一定的文化基础，也要有一定的工作经验，工作认真，一丝不苟。二是勤奋，有条理，头脑清醒。三是要有一定的管理能力。四是要能干，深受到领导以及客人的喜爱。如果真的能做到以上几点，我想你也许就是一位优秀的初级管理者了，还有人生存于社会上，也不能太过于表现自己。其实，只要用一颗炽热、真诚的心去对待你身边的每一个人或是每一件事，那就可以问心无愧了。

酒店里要学到的东西很多，比如说餐桌上的礼仪，和客人打交道，还有就是做为五星级的服务员该怎么面对客人的不同要求。在中餐厅，接触这方面的知识相对于其他部门而言还是比较多的。当我们去做一桌客情，看着客人入座，一些客套话，和一些敬酒方面的，都会学到一点点，还有一些比较重要的就是人与人之间的交往，就是所谓的为人处世，要懂得尊重人。刚来到酒店，接触到最多的就是班级里的同学，再后来就是部门经理、主管，有一本书叫做《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》，它在某种程度上给出了答案：能满足领导终极期望的人常常会有更好的职业发展前景。现在内向性格的人比较多，而工作中的关注点绝大多数只是在于尽善尽美地想法子完成领导交给他们做的任何事情，其实在酒店待了这么长时间，我觉得不仅要完成领导交给自己的事，还应该积极地站在领导的角度考虑问题，这样不仅解决了领导想到的问题，而且还主动帮领导想好答案或解决方案，所以说，要想真正的在社会上立足就要懂得学会积极主动。在实习的过程中，看着那些被动的人被领导看不起，就像酒店里或者一些大型企业里组织和带动的一些活动，除了积极地响应和号召之外，更重要的就是结合于实践，马上实施起来，而有些人吩咐干什么就干什么，一点主见意识都没有，这样的人就永远得不到领导的重视，而且也没有多大的出息。当出现一些问题时，你自己若要有很好的意见就可以主动提出来，不要放在心里而不说，那样就是不懂得好好把握机会，从而自己就会处于很渺小的地位。还有做事也要讲究个度，就像在酒店里，在每个领导或是同事面前话也不能太多，那样也会贬低自己的身价，凡事装个心眼，做人也许就是这样吧，也算是磨练自己。在中餐厅平时忙碌的工作中，领导们不时抽出中午的空余时间给我们安排培训，一开始培训的内容是服务细节方面的问题，后来不同季度和每月出来的一些新菜肴和促销方案也给我们详细地进行了培训。有时候还不计成本地把菜的成品做出来供我们观赏和品尝，让我们更能熟悉掌握这些菜肴的做法和味道，我们作为服务员就能为客人去推销这些菜肴。从一开始来中餐厅到结束，领导们也在不停地更换，因为泓升苑酒店的中餐部门是属于广东的桃园明宴管理公司的，我们也掌握了不少人际往来的知识，在每一个时期的培训中，从一开始的仪容仪表的培训，再到摆台技能的培训，然后就是上菜的程序和动作规范以及认识菜肴的做法和命名，再到一些推销酒水和询问酒水的规范，不同时间段的不同规范，以及提高服务质量的细节化，都是在一步一步地学习和掌握之中。我们作为实习生，都是在不断地将书本知识与实践相结合起来，以做到更加完善，在一些休息或是空闲的时间，都在好好学习书本上的内容，做到工作与学习的两不误，同时也能更广泛地增强我们的见识与理解。

第三，酒店的企业文化

每个员工都有自己的生日，酒店为了丰富员工的闲暇时间，每个季度都会举办一次生日会，在我们每个人过生日的时候都会寄来酒店领导们发来的贺卡和生日礼物，使我们感受的到家的温暖。而且酒店的高层领导们有时也会和我们一起参加生日会，一起玩游戏，真的挺开心的!记得酒店组织了一次横店之旅。带我们出去旅游，而且还拍了好玩的dv，留下了美好的记忆，同时也说明了酒店的一个经营理念：要想留住生意，就要先留住员工，要想留住员工就得重视员工的业余文化生活，这些活动也许就是一种体现吧，员工也会很开心的,快乐至上嘛!到了夏季和冬季，酒店就会派送一些生活用品，过年时也会发一些年货和慰问品，都是领导们的照顾、关心员工的一种体现，我们也深深感受到了领导们送来的温暖。在春节到来之时，酒店还举行了一次新春联谊会，我们班级的同学都积极参加了这次活动，我们在空闲时间排练节目直到后来的上台演出都得到了酒店领导的夸奖和表扬。

一年的时间就这样悄然而逝了，我们从一开始接触到酒店的人力资源部，到后来各个部门的熟悉了解中，以及各个方面的接触，尝到了所谓的艰难困苦，但是经过这一年的学习觉得自己长大了，也让我们学到了更多的经验。不管怎么样，我们始终相信自己：我们永远是最棒的!同时要学会感恩，也要记住在你身边关心你的每一个人!

在我们休息的时间，当酒店其他部门忙的时候，还将我们分配到其他的部门人力支持，在客房的铺床，在中餐的服务，还有在西餐的学习，让我们接触的新事物越来越多，分在中餐的我曾去过西餐和客房，虽然只是短短的一天时间，使我在客房和西餐学会了铺床和外国人进行一些简单的交流，也许就是一点点的交流与接触，更加让我们了解和认识到其他部门的知识和操作技能，增长了我们的见识。所以我们一定要明白自己要面对的是什么，不管如何我们都要坚强，我们都要学会用自己的努力证明自己是一个强者，我们不要给别人增加那么多的压力和负担，我们一定先解决自己的问题，在试着总结以下自己以前所走过的路程，为以后的发展奠定一个基础吧。在以后的工作中我们要继续的发挥自己的优势和长处，不断的创造奇迹，创造属于自己的天地。实习不是体验生活而是一个全面接触社会的过程，来到xx酒店，踏上从未踏上的陌路与坎坷，学会怎么去面对所谓的困难，我战胜了自己，学会了挑战自己，也更加增强了我的信心。酒店一年的实习生活，在我脑海里会是一段最深刻、最珍贵的记忆，我会以此为契机，将会为实现自己的人生理想而不断努力奋斗!

**酒店社会实践报告篇十三**

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。

由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。

于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。

几天后，对商品的价格已有所了解。

但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，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。

根据不同层次的消费者提供不同的商品。

去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。

现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。

下联：您的满意是我最大的愿望。

横批：诚信为本。

成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，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。

我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。

他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。

他们的辛苦可想而知。

有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

时间流逝，我们一眨眼间我们都成了一二十岁的大学生了。

一年一度的暑假也迎来了我们得社会实践。

作为一名大学生，我们目前所学的都是一些理论知识，所以今年的实践是一次锻炼。

社会实践尤为重要，因为只有在社会这个大集体中充分锻炼自己，积累经验，才能使自己更加的强大，让自己在实践和实际工作中成长，占到有利的先机。

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的.感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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社会实践工作。

打工实践实践虽然很短，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和锻炼。

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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。

使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。

巩固学习成果。

同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。

这是学业上的优势。

更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。

在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。

我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。

因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。

实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。

通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。

只不过，这个学习资源需要你的筛选。

不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。

但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。

学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

**酒店社会实践报告篇十四**

一、社会实践目的：

20xx年寒假到来了，这个作为我大学里第一个长假的寒假，为了不让我的寒假就这样无所事事的度过，于是早在期末考还未结束之前就计划要出去打工，以此来让我的寒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说是一种磨练。它能让我们提前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，真正用到的却不多。理论加社会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期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了很多东西。

二、社会实践内容：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善。社会实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。先说说我在那里的工作情况吧：第一天进去做事时感觉很奇怪，因为以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整好。每天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们每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。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，每个细节都要弄好。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，几天后老师就说我们已经做得不错了，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容，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。

三、社会实践结果：

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。在社会实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在社会实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会社会实践有着不畏困难的精神，敢于社会实践，对工作充满热情，细心真诚。

通过参加社会社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

第一，在同一个地方的时间有点太长，社会社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下社会实践岗位。

第二，因为我是学药学专业的，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，但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个社会实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在社会实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会社会实践吧。

四、社会实践总结或体会：

我以“增加社会经验，提高社会实践能力”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会社会实践中检验自我。这次的社会社会实践收获不少。现在举例如下：

一，在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的社会实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前社会实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二，在社会社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。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、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该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，不怕别人的态度如何的恶劣，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。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，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。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，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，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次社会实践体会最深的一份心得。社会实践活动的成功，为我们下一次社会实践做了较好的铺垫，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，更感到骄傲。

暑假酒店社会实践报告

大学生酒店社会实践报告

寒假酒店工作社会实践报告

酒店打工的寒假社会实践总结报告

酒店服务员寒假社会实践报告

大学生酒店打工寒假社会实践报告

**酒店社会实践报告篇十五**

今年暑假是我大学生涯的第一个暑假，没有只顾玩耍，而是选择了去社会实践。去年暑假我选择了到昌乐舍得粥府，而这次暑假我决定到青岛香格里拉大酒店。20xx年7月14日，我带着无限憧憬和忐忑的心情坐上了潍坊去青岛的火车，提前两天去了青岛，意在将酒店地址和周边的公交车次熟悉了一下，16号我们一行五人去香格里拉酒店报到，得知要去宴会部，但主管又说可能会传菜可能会看桌。

刚去酒店的第一天正好赶上几场婚宴，摆台、服务都做了。而且听说这几场婚礼都过百万，我当时的心里挺不是滋味的，心想何时才能能够置办如此豪华的婚礼，顿感自己身上的责任重大。过了几天又摆台时，我按照学的摆台方法摆台，有个“同事”见我这样太慢而且有些餐具摆的不符合香格里拉的标准，经过她言传身教，等她摆完，我很准确的说出了餐具间的距离，让她很吃惊，便问我是那个学校的，我说“山旅，学酒店管理。”她只是“哦”了一声。经过这几件事我更觉得闷得慌，在青岛香格里拉的第一个星期我甚至怀疑过学酒店管理的选择，因为在香格里拉的假期帮工不知我们五人，而是很多，大多是青岛的一些大学生，而且非酒店管理专业的，心里更不用说多闷了。

从那以后，我把自己的心态放低，不再是以为自己学过就自以为是，而是向其他人学习，既包括暑期帮工也包括酒店员工和酒店实习生，从他们身上学习他们的长处，例如，圆滑的处事方式，善于与交流的态度等。我认为，如果仅仅是作为暑期工就对酒店挑三拣四，讨厌这讨厌那，只会使自己更加的伤心和难过，假期的打工不在于工资的多少，也不在于下班的时间早晚，而是在于是否在短短的一个月内真正学到东西，为己所用。

在青岛香格里拉的一个多月的时间里我学到许多，用词语分以下几点总结：

说到尊重，会有很多地方需要，比如说酒店员工之间、管理人员与普通员工之间、酒店员工与客人之间，都离不开尊重。香格里拉在建设酒店文化很重视“让客人喜出望外计划”，即为想在客人想到之前，微笑在客人说话之前，服务在客人开口之前等，都能体现尊重客人，这对我的影响已经不仅仅在于酒店业，在任何行业“尊重”都很重要，都值得的推行。

这是在一次大型婚宴开始前宴会部运营经理傅强说的，他说：“酒店的各个部门都是一家人，只是分了面客和后厨，如果客人有投诉菜品不够好或者是噪音过大，不要很不耐烦的说后厨部和工程部的事情，不该我们宴会部的事，这样的回答是不可以的。作为同一个酒店的各个部门都应该以对酒店负责的态度积极正确的处理客人的投诉。”例如，客人投诉饭菜咸了或者不如曾经，如果我们有礼貌的向客人解释，事后向将此事反映上去，及时将菜品调整好，不但对酒店上座率有所提高，还会带动酒店相关部门的收入率，而且也会锻炼服务员的应变能力和责任感。

这种感受还是从来到香格里拉经历几次挫折才得到的，不管是作为暑假工还是真正员工都要热爱自己的工作，则只有将自己的心态摆正就会避免很多的不愉快，例如自己假期打工若自己始终把自己当成帮工，如果工作强度一大就会有消极怠工的想法，会认为正式员工不干却让我们这些帮工做等，这样一来胡思乱想不但影响了工作质量也会让自己感觉很委屈，严重的话就会抱怨身边没有一个真正好的人，酒店很黑暗等。不热爱自己的工作还会使自己怀疑自己当初选择酒店管理专业是否正确，但是入过我们是有一颗热爱的心，爱自己当初的选择，爱自己的同事，爱自己的工作，那么一切都将是美好的，多用发现美的眼睛去感受身边的人和事，用始终不变的心热爱身边的一切才会取得更大的成功。

进入香格里拉大酒店给我的第一印象就是就点上下都强调节约，不论是酒店文化墙上写的“节约，是一种美德，更是一种生活态度”，还是员工餐厅的取餐口上方的标语“节约体现素质，一粥一粒当思来之不易”、“谁知盘中餐粒粒皆辛苦”等。每个部门也无处不体现节约，以我假期所在的宴会部为例，香格里拉大酒店在暑假期间召开过多次大大小小的会议，每次会议都提前备好信纸、铅笔、矿泉水、薄荷糖等，然而每次会议后都会都许多信纸在桌面上，有用掉的也有没用的，但是酒店服务人员在收拾会场时都会将它们回收，然后分开放置，用掉的放一块，没使用的放到宴会仓库的信纸盒中以备下次再用，即便是那些已经使用过的信纸也不会轻易丢掉，也是统一放到宴会仓库的废纸盒，里面的“废纸”却摆放得非常整齐，因为信纸通常只用正面，而背面是干净的，所以每次部门在印刷工作安排书和员工餐券时都会使用这些只用过正面的信纸，这样一来既节省了打印时的纸张，也提高了信纸利用率。酒店的节约理念也使得员工很好的养成了节约的好习惯，不论在任何时候有节约的意识显然非常重要。

我认为酒店比较累的部门就数得上宴会不了，再来这之前觉得宴会不会和百川花园酒店的包间差不多，也是餐中服务或者是传菜，但是到香格里拉后边深刻体会到宴会部的辛苦，接连几场婚礼每次都需要好几十桌，记得有一天上午酒店一共要举行5场婚礼，人数也超过了好几千人，于是我们提前要布置场地，因才从前一天的下午3:00开始一直工作到第二天凌晨5点多，主要是摆台，但是这么强的工作量也使我对摆台产生了厌倦心理，但是工作还得继续，就这样40多个人分别在5个场地忙活了一个通宵，我最大的感触是从看日落到看日出，一夜没合眼也就如此，我明白了我人生的第一个通宵献给香格里拉大酒店了，这只是香格里拉的第四天，在到离职前不知不觉我已经付出了七个不眠之夜。宴会的每一个人都付出了，无论是经理、主管、酒店员工还是我们这些暑假帮工都在付出，付出自己的休息时间，能够得到客人的满意也是值得的。我觉得付出有时和快乐是成正比的，只要自己的心态摆正确即可。

工作不论是枯燥还是有趣，不论是繁忙还是清闲都应该有一颗乐观的心态。说起这一点还得从来酒店之前人力资源部说每周7个工作日工作5天休息2天，于是就在工作第三天时休了第一个假，按照这样的房价制度两个星期，知道八月份的第一周，我连休了5天，对于酒店员工来说是很高兴的，但是对我们这些暑假帮工按小时计费的人来说放假就意味着没工资，即便不为钱，总是休班对我这样抱着学习态度来的人来说也在浪费时间，哈哈，因为老是休班我甚至决定打道回家，之后才明白酒店在那段时间不是很忙，只要求酒店员工正常上班。然后在打算离职前的那一周却只休了一天，不难才猜出酒店这周是很忙的，但是连续工作6天有5天是夜班，虽没通宵但也是相当耗费精力的，于是又开始抱怨休班太少，哎，人有时就是这样没有时渴望得到，得到后却又想丢掉。这一切都应该有个乐观的心态面对，如果我们换位思考一下这休班和上班的关系，连续休班其实也是好事，可以去青岛的景点逛逛，去海边走走，好好放松一下心态。连续上班亦不是坏事，可以把休班那几天没赚的工资补上，同时也学会酒店是如何非配员工以及进行工作安排的等。乐观的心态在以后的工作中是相当重要的，它可以是你正确看待工作问题，正确处理自己与同事之间的关系，让你在否繁忙而枯燥的工作中寻到乐趣。

无论是什么工作效是时常被提起的，就拿香格里拉酒店的宴会部来说，每天都要承接许多会议或者用餐，最麻烦的是会议翻成餐桌，因为会议和用餐的桌子是不同的，通常需要主管有很清晰的工作思路，员工有很积极的工作态度，这便体现效率，通常只有几个小时的时间，但是听经理说最快的翻台速度是十分钟，显然提前将每桌餐具准备好，迅速翻台并摆台用的时间越短越能体现宴会部的效率，这便是五星级酒店的效率!工作是效率也是很必要的，原半小时完成的事情，如果中间出现消极怠工便会用一个小时，那么偷懒只为让更多的人受苦。

作为假期帮工我有幸参加了青岛香格里拉大酒店的两次外卖，以前觉得外卖就像肯德基等快餐形式，但是作为酒店外卖是走出酒店卖的是服务。参加的第一个外卖是一个在青岛剧院的小型酒会，就好比是“茶歇”，但是也让我知道了大型酒店外卖的能力和所需的物品等。第二次外卖——青岛国际帆船周外卖，此次外卖是在8月20号，可我起初打算这一天回家的，但是我却对酒店申请去参与外卖，经理很爽快的答应了，经理对我说：“这次外卖是最近几次外卖最为重要的了，是一次完整的系参加自助外卖，青岛市长等都参加。”我想肯定很辛苦，但从带的货物就知道一二，服务过程中确实也挺辛苦的，但是有幸接触如此这么高水准的外卖也给我的打工画了一个圆满的句号。

一个月的社会实践就这样结束了，学到许多，学会了如何工作和处理人际关系，学会了怎样对待上下关系等，青岛香格里拉大酒店促使了我太多的梦想，谢谢你!即将开学，在这接下来的学习中一定会谨记在香格里拉酒店学到的点点滴滴，经过打工才明白学校学的只是理论知识，打工所获是社会经验，两者结合才是成为酒所需人才的必要条件，因此，将此次打工失败之处将会化作日后前进的动力才会达到成功!一起加油!

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