# 书店的社会实践报告(大全13篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-02

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。书店的社会实践报告篇一作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在暑假我...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**书店的社会实践报告篇一**

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在暑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。经过重重考验，终于成为实践小组中的一员。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。一个小小的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。

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。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。

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。

智慧书店

烈日炎炎，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。我要看看我能否在这样的环境中依靠自己的双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。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。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。

三、如果没有货要上的话要找点事情做

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。

学生暑假社会实践是大学生磨练品格、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。

**书店的社会实践报告篇二**

题目：

专业：

班级：

姓名：

学号：

实习时间：20xx年7月20日至8月20日

实习地点：

体会与心得：

我国的学生从小学到高中一直都是忙于学习，很少有时间参加社会实践。而进入了大学，闲余时间比较多，尤其是寒暑假实践时间较长，可以利用假期的时间走出学校去参加一些社会实践，拓宽自己的视野，缩小理论与实践之间的差距。亲近社会，不光学习理论知识，真正做到学以致用。能够多学习一些东西，为毕业以后能够顺利的跨入社会。

社会实践是为了平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，所以我合理利用自己的暑假时间，去湘权图文广告公司实习。平时就对一些广告感兴趣，很羡慕能把一种产品的信息当成艺术介绍给消费者的工作者。在得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。此次实习的收获颇多，在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

湘权图文广告公司是我初涉社会的开端，将从这里展望美好的未来。在实习的日子里，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，公司秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着公司责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还诗司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有前辈可以指教，这使我受益匪浅。

在这些日子里，发现实习生活是丰富多彩的。帮前辈过生日，一起出去喝喝酒，唱唱歌，总是聊得很开心。前辈们经常告诉我在大学要多积累知识，虽然现在看似无用，但是，总有一天命运会把它们连接成一条线迎接美好的未来。获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢湘文图文广告公司为我提供这样一个学习和实践的机会。不得不说实习更接近于一次独立的`学习，而不是一份真正的工作。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢湘权图文广告公司让我来到湘权，这是一次难忘的经历。很感谢公司的各位前辈在这个月对我的帮助和照顾，这段经历必定会是我一生的财富。

时间如白驹过隙，一个月的暑期实践生活一晃眼就过去了，虽然短暂但是也不乏收获。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础和丰富经验。我也相信“磨刀不误砍柴工”，经历过，就会有所成长。

**书店的社会实践报告篇三**

期末考试开始,也意味着暑假也来到,期末两个星期紧张的期末考试终于结束了,我将准备让自己过一个与众不同的美丽暑期。我也会努力地让此假期美丽而快乐,快乐而充实,充实而更有价值,更有意义。

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。

大众书店让我的假期生活变得美丽,让我告别了孤寂,让我因充实而快乐,因快乐而幸福,因幸福而自信。美丽的假期生活,让我收益匪浅,也将会是我人生中的永恒回忆。

**书店的社会实践报告篇四**

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。

**书店的社会实践报告篇五**

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。

**书店的社会实践报告篇六**

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。

**书店的社会实践报告篇七**

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

**书店的社会实践报告篇八**

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。

**书店的社会实践报告篇九**

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了xxxx书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙碌，其乐融融啊！我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8：00—17：30。在xxxx书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

1、接货、入库

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

2、贴磁条

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的`安全了。

3、上架和摆放

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

4、导购

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小学生通常选用六角丛书系列。《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小学生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。

1、有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睐，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。

2、有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊！如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实践中，我学到了许多。

1、作为书店的工作人员，要有责任心。

通过实践我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

2、在以后的工作中，应该踏实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项艰巨的任务。将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

3、学会谦虚求教于人。

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚的认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

**书店的社会实践报告篇十**

书店内图书的搬运和贴磁条是两项艰巨的任务.将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了xx书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙碌，其乐融融啊!我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了xx的许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8:00--17:30.在xx书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

下面就让我来介绍一下书店的工作流程:

一:接货、入库

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤:需求-报单-接货-清点-上架-入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

二:贴磁条

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的安全了。

三:上架和摆放

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

四:导购

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小学生通常选用六角丛书系列。《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小学生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睐，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊!如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

一:作为书店的工作人员，要有责任心。

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

二:在以后的工作中，应该踏实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项“艰巨”的任务.将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

三:学会谦虚求教于人

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚的认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

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

**书店的社会实践报告篇十一**

充实的大一在紧张的期末考试中终于画上了一个圆满的句号，迎来了大学里的第一个暑假。经过长时间的思索，我决定让自己过一个与众不同的暑期，同时，我也会努力地让此假期过得快乐、充实而更有价值，更有意义。

这个假期，我准备去进行一段短暂的打工生涯，不仅是为了完成大学里要求的暑假社会实践报告，同时，也是为了为自己赚取零花钱，提高自己的实际动手能力并且积累一点社会工作经验。当我和家人商量此事时，他们除了惊讶之外，更多的还是担心和焦虑。但是当我把我想要去感受社会，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这样的想法说给父母听之后，他们经过考虑也知道，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，所以就同意了我的想法。

于是，我提前来到了学校为自己寻求一份适合自己的工作。经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在杨凌的考试书店销售书本。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。

在杨凌的考试书店打工的这段经历让我的假期生活变得更加的有意义、更加的充实，这段意义非凡的假期生活，让我收益匪浅，使我懂得了很多、学会了很多，它将会是我人生中的永恒回忆。

**书店的社会实践报告篇十二**

本文目录

书店社会实践报告

应届毕业生书店社会实践报告

寒假书店导购员社会实践报告

大学生书店导购员寒假社会实践报告

【导读】社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

期末考试开始，也意味着寒假也来到，期末两个星期紧张的期末考试终于结束了，我将准备让自己过一个与众不同的美丽暑期。我也会努力地让此假期美丽而快乐，快乐而充实，充实而更有价值，更有意义。

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

寒假社会实践报告

，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，行于娟秀的文里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

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。

，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。

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。

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。

，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。

大众书店让我的假期生活变得美丽，让我告别了孤寂，让我因充实而快乐，因快乐而幸福，因幸福而自信。美丽的假期生活，让我收益匪浅，也将会是我人生中的永恒回忆。

书店社会实践报告（2） |

返回目录

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。

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。

书店社会实践报告（3） |

返回目录

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙碌，其乐融融啊!我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8：00--17：30.在书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

下面就让我来介绍一下书店的工作流程：

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能

保证书

店图书的安全了。

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小学生通常选用六角丛书系列。《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小学生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睐，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊!如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项\"艰巨\"的任务.将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚的认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

书店社会实践报告（4） |

返回目录

利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了书店，成为一名临时导购员。由于自身对书的喜爱，我觉得这份工作十分适合我。每天在图书和顾客之间忙碌，其乐融融啊!我负责的是儿童读物。看到这些种类多样的图书，我觉得现在的孩子实在是太幸福了，家长们在孩子很小的时候对他们进行辅导，假期还能读到课外读物来增长知识、开拓视野。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了许多书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。导购员每天的工作时间为8：00--17：30.在书店工作的这半个月里，我对书店工作的流程有了一定的了解。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。

下面就让我来介绍一下书店的工作流程：

一：接货、入库

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

二：贴磁条

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的安全了。

三：上架和摆放

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

四：导购

导购是书店工作的重要部分。它要求工作人员要熟悉自己所分配的图书位置，以便当顾客需要时及时快速的找到图书。同一种课外读物往往由不同的出版社出版，同样也适用于不同年龄段的读者。像三年级以下的儿童通常选择延边出版社的注音读物，年龄略大的中小学生通常选用六角丛书系列。《假如给我三天光明》、《三国演义》等书既有适合小学生的系列又有适合中学生阅读的，而导购员就需要根据不同年龄段的读者，给他们找出适合他们读的书。熟悉架子是导购员做好工作的前提，通常两天左右，新导购员便能轻松地找出顾客所需的图书了。

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期最大的消费人群莫过于中小学生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睐，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊!如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

一：作为书店的工作人员，要有责任心。

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

二：在以后的工作中，应该踏实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项\"艰巨\"的任务.将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

三：学会谦虚求教于人

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的贾姐和唐姨能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过贾姐和唐姨的指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚的认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。

**书店的社会实践报告篇十三**

这次实习为期一个月，每天实习时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月17日下午一点，我开始了在书店的。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单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

号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略），最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎 小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash，感觉自己当时应该在场的帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

1. 收获、总结

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多（据我观察），多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：

《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2.感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对书店的了解与亲近感。书店是前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

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