# 最新奶茶店兼职的心得体会(优质12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-19

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。奶茶店兼职的心得体会篇一近年来，随着社会竞争的日益激烈，越来越多的人选择利...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**奶茶店兼职的心得体会篇一**

近年来，随着社会竞争的日益激烈，越来越多的人选择利用空闲时间进行兼职，以增加自己的收入和锻炼自己的能力。本文将分享本人进行兼职的体验和感悟，为更多的人提供一些参考和启示。

第二段：选择兼职的原因

在本人看来，选择兼职的最大原因就是获得更多的收入。一份全职工作的收入未必足够支撑生活的需要，而通过兼职可以弥补这方面的不足。此外，兼职可以锻炼自己的才能并拓宽自己的职业视野，甚至可以在社交方面带来额外的好处。

第三段：兼职工作的挑战

尽管兼职有很多好处，但也存在不少挑战，这需要我们克服。首先，兼职可能会占用我们的休息时间，影响我们的生活质量。此外，兼职也可能需要我们应对更多的工作压力和工作挑战，我们必须不断学习和成长才能胜任这些工作。

第四段：如何处理兼职与生活的关系

在面对兼职和生活之间的矛盾时，我认为我们需要学会做到两者的平衡。我们可以通过调整工作时间和生活时间来避免互相干扰，同时我们可以选择那些需要我们承担较小工作量的兼职工作，以避免对我们的生活造成不必要的困扰。

第五段：总结和展望

通过我的兼职体验，我认为兼职对于个人成长和能力提升有着很大的帮助，同时也帮助我们扩大自己的交际圈子，获得更多的社会经验。然而，在选择和处理兼职时，我们也需要理性思考，坚守原则，不深陷其中，否则会对我们的生活造成一定的干扰。在未来，我会继续努力，实践不断进步，提高自己的生活和职业水平。

**奶茶店兼职的心得体会篇二**

对于即将进入社会的大学生来说，兼职和社会实践应该是必不可少的课程。一方面可以赚取一定的生活费，提高自立能力；更重要的是可以获得宝贵的社会时间经验。目前，最好找也最合适的兼职有两个：

一家教。

二做临时促销员。

相对于家教而言，做促销员更能锻炼人的能力，其接触的人多，同时很好的考验了应变能力和反映能力。

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞；相貌不好，不敢尝试；担心能力，患得患失；自尊心过强，害怕失败。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信（尤其是内向的同学），我想找工作过程中也是差不多的吧！

作为xx后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有八九会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的`时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给“小鞋”穿。

**奶茶店兼职的心得体会篇三**

兼职工作成为现在大学生的一种普遍选择，这不仅可以增加收入，还能增强自身的社会经验。但作为一个兼职打工族，如何兼顾学业和工作，如何在工作中获得更多的经验和提升自己的能力，这些都是我们必须面对的问题。在这篇文章中，我将会分享我在打兼职工作中的若干体会和心得，希望能够对大家有所帮助。

二、选择适合自己的兼职工作

兼职工作的选择很重要，首先，要选择适合自己的工作，比如我选择了一些与我的专业相关的兼职工作，这样不仅能够增加我的实践经验，也可以提高我的专业能力。其次，要选择信誉良好的公司，要认真了解公司的背景和工作环境，避免被一些骗子公司骗取工资。最后，要尊重自己的身体状况和时间安排，不要过度疲劳和影响学业。

三、尽职尽责，提高工作效率

做兼职工作一定要尽职尽责，不能拖延、不能糊弄，要认真对待每一个工作任务，尽自己最大努力去完成。同时，要提高自己的工作效率，比如我平时会学习一些时间管理和计划制定的技巧，合理安排自己的工作时间和任务，提高工作效率，从而提升工作质量和自我价值。

四、借鉴他人经验，不断学习

在做兼职工作的过程中，我们会接触到很多职场上的前辈和同行，与他们合作和交流，可以借鉴他们的经验和技巧，从中吸取营养，提升自己的工作能力。我就曾跟大学教授一起做过调查，从中我学到了很多有用的调查技巧和经验，并在之后的工作中得以大有用处。

五、做好自我反思，不断优化自己

兼职工作不仅仅是一个经历，更是一个过程。我们需要不断做好自我反思，找出自身存在的问题，及时做出调整和优化。比如我之前遇到了一些困难和挑战，但是通过仔细分析和总结，我意识到自己的沟通和协调能力还不足，于是我便主动学习相关技巧和知识，并慢慢改善了这个问题。自我反思不仅能够避免犯同样的错误，也让我们能够不断提高自身的能力和价值。

兼职工作虽然是一种较为轻松的工作，但也需要我们付出很多努力和精力。只有在认真对待每一个工作任务，不断学习和成长，才能使自己充分利用兼职的时间和资源，提高自己的技能和经验，为未来的职业发展打下坚实的基础。

**奶茶店兼职的心得体会篇四**

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.时间飞逝,告别了短暂的暑假打工生...

大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是我毅然踏上了社会实践的道路。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;想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在我的打工生活中,我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的,虽然事实如此,但这也给我上了宝贵的一课.它让我明白到别人批评你好或是你听取他人的意见时,一定要心平气和平,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,但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评.这样才能在失败中吸取教训,为以后的成功铺路.我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来,这才是我们所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往色待人处事的技巧.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,切不可以斤斤计较,不可强求对方付出与你对等的真情,要知道了给予比获得更令人开心。不论做什么事情,都有主动性和积极性,对成功要有信心,要学会和周围的人沟通,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!暑假虽然只有短短的两个月,但是在这段时间里,我们却可以体会一下工作的辛苦,锻炼一下意志力,同时积累一些社会经验和工作经验.这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”,真正到了关键时刻,它们的作用就显现出来.我们除了学习书本知识,还需要参加社会实践.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产.知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼.

在这次暑假的工作中,我懂得了理论与实践相结合的重要性.或益良多,这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发.这次的打工是一个终点,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.

近俩个月的暑期打工生活就结束了，感触很深。不管是在生活上,还是在精神上都得到了全身心的磨练。虽然这个暑假又苦又累,但是我认为未免是坏事。

败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。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!暑假虽然只有短短的两个月,但是在这段时间里,我们却可以体会一下工作的辛苦,锻炼一下意志力......

**奶茶店兼职的心得体会篇五**

在现代社会中，很多人在学习、生活或工作之余，都会选择找一份兼职来增加自己的收入和经验。找兼职不仅可以锻炼自己的能力，还可以提高自己的社交能力，让自己更加独立和自信。我也曾经在大学期间找了几份兼职，以下是我的一些心得体会。

第一段：找兼职前的准备

在找兼职前，第一步就是先明确自己的目的和需求。是为了赚钱还是为了锻炼自己的能力？是在学校附近找还是在家附近找？这些问题都需要在找兼职前进行思考和决策。同时，需要制定明确的时间安排和目标，避免影响学习和日常生活。

第二段：寻找兼职的途径

在现代社会，有多种途径可以找到合适的兼职。例如在校招中心或人才市场等平台发布招聘信息；在社交媒体上发布个人才能和求职信息；或是通过亲戚朋友的介绍来得到一份兼职。不同的途径也会有不同的面试方式和规定，需要认真阅读相关要求，并根据自己的条件和需求选择合适的途径。

第三段：面试和签约

在找到符合自己条件的兼职后，面试就是非常重要的一步。面试时需要准备好自己的个人简历、求职信和相关材料，并对自己的才能和优势做好充分展示和说明。同时，需要注意着装得体、精神饱满，礼貌待人，展现自己的自信和能力。如果成功通过面试，就需要正式签约了解相关要求和约定，以避免不必要的麻烦。

第四段：工作中的注意事项

在工作中，需要注意自己的工作态度和专业水准，对待工作要严谨认真。遵守相关规定和要求，避免在工作中违规或失误。同时，需要与同事合作，互相帮助和学习，建立起团队精神和友好氛围。

第五段：找到自己想要的兼职

在找到自己心仪的兼职后，会发现这不仅是一份能够增加收入的工作，更是一次锻炼自我的机会，也是展示自己能力、体验生活的历程。在这个过程中，我们不断吸取经验和教训，不断加强自己的自信和专业水准，最终实现自己的目标和梦想。

总结一下，找兼职不仅可以为自己带来经济收入，还可以提高自己的社交和能力水平。在找兼职前需要做好自己的准备和规划，寻找适合自己的兼职并通过面试签约。在工作中需要注意自己的工作态度和规范，与同事保持良好的合作和友好关系。而最重要的是，通过兼职，实现自己的目标和梦想，不断提高自己的能力和专业水准，成为更加优秀的人。

**奶茶店兼职的心得体会篇六**

大二第一学期很早就结束，同学们很早就收拾东西回家度假，准备过年了。我也很早的回到了家里，望着这一个多月的寒假，没什么事情做，呆在家里好像也有点浪费！因此萌生了想去社会实践的想法，于是我联系到了在星光书店的堂姐，希望可以到她的书店兼职打工！没想到事情进行的很顺利，老板很快的答应了，还说很希望有人可以帮忙的！于是我在家里休息几天后，就收拾行李来到了堂姐所在书店报到，开始了我的寒假社会实践！未去书店之前就对这份兼职满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。1月10日下午一点，我开始了在书店的兼职。按照计划，堂姐将对我进行3个工作日的培训，在这3天里，每天都将有一个专门的培训内容。堂姐向我简单介绍了书店兼职时的一些任务，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。

书店兼职还是比较辛苦，每天的工作都很繁琐，不过还是有比较固定的每天都是按照.图书的接货与入库、.贴磁、.图书的上架与摆放、导购这样的几个流程展开，所以不用几天的功夫我很快的适应了书店的工作！导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表书店形象，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，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，计划给孙子买关于中考英语复习的书，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），另外还要对中考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“冲刺中考英语复习指导，因为孩子将来要读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在以后的做题中没什么障碍。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。

通过这次在书店的社会实践，我收获了很多！不仅了解书店的工作流程，学习了怎样去很好的跟一个沟通，给其他人介绍东西！也让我明白了一些道理！就像书店收银处挂着的这句话：“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。

半个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。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。

**奶茶店兼职的心得体会篇七**

半年欢声笑语的大学生活转眼结束，心中不免有些时光飞逝的小小失落。大学的生活充满着青春激昂的热情，虽然心里幻想中的大学相去甚远。但半个学年的大学生活却让我获得了不少感慨，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无忧无虑的生活。寒假悄然而至。年味也开始越来越浓。春节很快的来了，又溜走。

正月十三的时候，黄河广场上的彩灯已经扎了起来，和同学在广场上玩的时候看到有卖氢气球的。想给弟弟买一个，一问一个5块钱，便宜了还不卖。顿时吓了一跳，真贵！

但是没办法，只好掏钱。回家就想一个破气球不过1块钱，就算批发猜多少钱。爸说十五踩高跷和灯会的时候还得贵。顿时想这个活不错。于是去找了一个在市场上的同学。我把想法一说，两人一拍即合。他爸找人给我俩批了50个氢气球50个弹力球。氢气球一个2块，弹力球一个1块5。共计175元。

正月十四一大早我俩就奔黄河广场去了，北风那个吹，一阵寒意袭来，懂得我俩寨打哆嗦。可是前来光顾的人却没几个，我俩才出门时的热情顿时减了大半。直到中午才勉强卖出几个。慢慢的我俩发现小孩子对我们的热情是十分高涨的。于是我俩分头行动，专往带小孩的人身边噌。大过年的，小孩子一闹果然见效。虽然想想有些“卑鄙”，但真所谓“无奸不商”再说我俩又不是卖的假冒伪劣产品。我们是凭借自己的合法劳动，勤劳至富。于是内心宽慰不少，当下奖励一个玉米作为自己的午饭。

经过一上午的努力，卖掉大约20来只气球。为了能晚上趁灯会的人多地时候多卖几个，我俩也没回家，吃过午饭，就在花池边的长椅上休息了一会。

大约四五点的`时候广场上的人便多了起来。我俩又开始在人群中穿梭，可晚上的生意不是很好，我们在广场上秏到晚上9点多，所批的球还是剩了大约一半多，累了一天胳膊沉的都举不起来。心里更是沉甸甸的，担心着卖不了怎么办。可是眼见广场上的人欲见稀少，我俩只好打道回府。

回到家累得无精打采的和爸爸说没卖完，爸爸说：“没事，明天中心路踩高跷啊，你俩去那边看看，卖不了就给你弟弟留着玩，这有什么好担心的。”

正月十五，踩高跷活动下午一点半开始，我俩十一点多就在中心路候着啦。终于功夫不负有心人，路上行人渐多，交警也开始封路，我们的战绩与越来越佳。曾经有那么几个瞬间竟忙不过来卖。可算是见着什么是人潮人海。大约20xxm长的一条街满满的全是人。我俩像两条小鱼在这浪潮中穿梭。等在这趟街上走过来，我俩手上的气球基本上卖完了，大约还有5.6个吧。

其间一个小朋友气球被风刮跑了，看着灰太狼在空中变为小黑点，厥着嘴唇，有种想哭的冲动，他还好心送人一个，不过那声稚嫩的“谢谢你，大哥哥”怕是花多少钱也买不到吧。

氢气球5元一个共计230元弹力球4元一个共计192元。

**奶茶店兼职的心得体会篇八**

从我的观察发现，现在大学校园里兼职的许多学生，他们兼职的目的并非完全是因为高额的学杂费和生活费，或者是贫困家境。由于国家助学贷款和学校各类奖学金在某种程度上减轻了学生的经济负担，所以兼职的主要目的还是通过这个过程使自己对社会的了解加深了许多，为今后的工作奠定基础。

同时大学生的从事兼职的类型是有限的，很少能与自己的专业相关，多数还是廉价的体力劳动。这原因有多方面的，但我认为主要原因有二：一方面，时间有限，一般都是利用课余时间，所以同学们只能选择耗时少，收入较高的工作；另一方面，社会经验较少，工作能力有限，诸多用人单位不予考虑。况且在校园里的学生了解兼职的途径还是不很广。很多都是同学介绍才走上兼职的岗位的。那是否可以通过中介来了解呢？答案是否定的。很多大学生对中介机构表示怀疑，而学生在通过中介寻找工作的过程中上当受骗也很多。中介机构本身的信誉就是一个关键，再加上中介机构还要收取中介费，少则三五十元，多则一二百元。这对于收入又不高的大学生来说，要付上这笔中介费相当于要他们无偿打工三五天，甚至一个星期。但通过学校海报了解且能获得工作的同学也不是很多，相对而言，大学生自己的勤工俭学部门是在信誉和权益方面有较好的保障，但由于其发布的信息量远远不能满足同学们的需要，且有时同学之间还会通过某种内在关系先取得工作的`机会。所以这在两方面上也影响了同学们的兼职“前景”。

大学生对兼职的所得还是理性的处理，不会肆意挥霍。多数会作为生活费，减轻家里经济负担。同时多数的家长也会赞同孩子在校做一些兼职，因为家长们也知道，在这竞争如此激烈的社会，没有一点能力，没有一点社会经验是不容易找到好工作的，况且社会上的劳动力已经相当充足，每年高校却在不断扩招，大学生就业难的问题的也被媒体不断地报道，家长也担心孩子的未来，现存如果不放手让孩子锻炼一下，那将来的工作更难有保障。但家长也会担心孩子在外的安全问题，这也就需要大学生在兼职的同时，更多地注意自己的安全。

而面对同学们在兼职中面对各种问题，总的来说还是因为社会经验不足所引起的。有的时候面对下一些问题，没有利用法律武器来维护自己合法的权益，如工资拖欠问题，工作开始前的合同签定问题。同学们总是觉得这是兼职，非正式工作，一般也不会去仔细考虑一些问题。遇到困难不是私下解决，就是忍气吞声。

（一）学生方面

1、更新兼职观念，树立正确的兼职观。兼职不只是为了报酬，更重要的是为了锻炼能力，实践所学知识。“钱”程不是兼职的最终目的，真正的深层意义是“前”程，我们更应该关注兼职对自己能力的提高及对日后工作经验的积累。不要盲目地追求经济利益。要将学习知识和实践能力很好地统一起来是兼职的过程和目的。同时也会学会正确处理好学习与兼职的关系。学业是不可以放松的。

1、引导学生树立正确的兼职观，多培养学生从事层次更高，意义更深的兼职。因为正确的兼职观有助于树立正确的就业观。

2、拓宽兼职门路，丰富校园兼职资源。开发兼职市场，让社会了解学生兼职状况。社会用人单位大多只青睐学生廉价劳动力，很少关注大学生的专业知识。学校可以主动积极联系一些有信誉、有经验的公司，为有兼职需要的同学提供一定的兼职岗位，同时也对学生的安全的提供了保障。

3、同学建议设立一个相关的网站社区或培训中心，方便出国留学同学们交流兼职的心得体会，也方便老师从中指导。

大学生找到一份兼职工作，尤其是一份令自己满意的兼职工作，无疑是件好事：一方面，可以获得一定的经济收入，会使大学生获得一种心理满足感和实现自我价值的成功体验；另一方面，兼职是大学生提前融入社会的途径，可以在兼职工作中锻炼自己与人相处、与人合作的能力。高校也应该加强对学生兼职的管理和指导，通过勤工助学中心等完善服务，拓宽兼职的渠道，引导大学生以一种积极的心态和一种正确的方法兼职，使大学生处理好兼职和学习的关系，因为学习毕竟是在校大学生的最主要的任务，所以在不影响学习的前提下做好兼职工作，绝对不能因小失大。

人活着是为了什么呢？不就是为了生存吗？我们为什么要上学，不就是为了更好的生存吗？又为什么要十年寒窗苦读上大学，不就是为了扩大自己的生存道路吗？而生存的道路就应该有实践。所以我选择了社会实践—————兼职。

个人认为：做兼职的好处多多，一方面对意志品质的考验与锻炼，在之前如果受到艰苦、遇到了挫折，就会是哭泣、半途而废，在做了兼职之后学会了忍耐、坚韧不拔。另一方面对自身的各方面能力有很大的提高，与此同时也取得相应的报酬，减轻家里的负担。而在做兼职过程中学会了很多，比如胆量，例如我和陌生人打个招呼，是否说话更顺溜了？不再那么害怕了？还有如何处理人际关系等这些都是做兼职的很大的“收获”。处在对“兼职”这个龙卷风充满好奇与热情的大学时期，我也开始被它卷进去了，总结了几句话，觉得真的很有帮助对于自己。

第一句：任何一份工作都不是那么好找。

“机会总是留给有准备的人”，所以，在我第一次去想做兼职时，我也做了一些准备。还记得，我第一次面试，那时的心情真的很紧张。一见面，我便善意的冲他们微笑，其实我当时双脚在发抖，我能似乎能感觉的到我身体在摇晃。但是我仍然故作轻松。面试官问了我几个关于“对选择这份工作”的想法，我自信的做了回答。最后走的时候，他告诉我叫我等消息。本以为，他告诉我等消息就表明这份工作我应该有把握做下去了。可是，等了几天最后我自己查了一下，才知道没聘上。之后，又去尝试了好多。但是，又是一次次的填表，一次次简单面试，一次次的等待通知，但是，最后总是“音讯全无”———失败告终。之后，近段时间真的好郁闷。为什么会没聘上？？？哪里出了问题？哪里说错了？做错了？我反复的想，真的想不明白。这当头一棒把我的信心打击的快没了。我发现，任何一份工作都不是那么好找，也不是那么轻松的做到。这个社会竞争真是太残酷了。

第二句：残酷的社会，廉价的劳动力。

在我做完这份兼职拿到的报酬时感觉到多么廉价的工作啊！想到这，觉得好恐怖。残酷的社会，廉价的劳动力。

第三句：真正的能力决定命运，竞争依旧是那么的残忍。

通过，几份兼职，艰辛的苦力活，深深的要我体会到了：真才实学，真的本领才是硬道理。也很清楚的把我从那个骄傲的身影了拉了出来。我才发现大学生真的是满街都是，人才太多了。社会竞争残酷的让你踹不过气。只有是奇才，才能真正决定自己美好的未来。

第四句：对自己充满信心，热情、认真的对待生活。

以后我要继续努力，锻炼自己。为自己多积累经验，相信当我毕业时候我一定能找到一份好的工作，为自己的人生添加光彩。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人很不好相处，面对这样的顾客刚开始不知道怎样应付，于是关系弄的很僵，直到叔叔的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批，同时也告诉我一些与人沟通的技巧以及随时应对问题的方法，顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响到顾客对我们产品的信任度，就和在公司里是一样的，员工的工作态度直接影响公司的形象，所以学会忍耐也是必不可少的，在这里我学会了随时应变的技巧，以后的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心理素质，被人挤兑就彷徨不知所措的人将会被社会打击。

**奶茶店兼职的心得体会篇九**

如今社会竞争激烈，尤其对于年轻人而言，不管是刚刚毕业还是还在校园里就开始了找工作的准备，都需要在日常生活中积累经验，提高自身能力。因此，兼职成为了他们的一大选择。本文将分享我在找兼职过程中的心得体会。

第二段：兼职的种类和目的

兼职工作的种类五花八门，比如线上比如外卖送餐员、销售代表、客服、网店店长等等。在我选择兼职前，我清晰明确地了解到自己的目的是什么。我希望通过兼职来获取实践经验、拓宽人脉、缓解学习压力、赚取口袋钱。

第三段：如何寻找合适的兼职

在挑选兼职岗位时，我遵循了以下几点原则：首先，关注兼职平台的信誉度和招聘信息质量。其次，要对自己的兴趣爱好、能力和时间进行评估，从而选择适合自己的工作。最后，要进行多个岗位的对比，综合考虑工资、福利、工作环境等方面的因素。

第四段：如何做好兼职

我认为，做好兼职需要注重以下几点：1.保证时间的协调性，避免影响学习和生活。2.努力完成工作任务，展现积极性和责任感。3.主动与同事交流，建立良好的人际关系。4.不断学习、提升自己，为将来的职业发展打下基础。

第五段：总结反思

通过寻找和做好兼职，我受益良多。不仅提升了自己的工作能力和社交能力，同时也赚了一些零花钱。在这个过程中，我也遇到了一些困难和挑战，但我也从中学到了解决问题的能力和毅力。

总之，找兼职并不只是为了赚取一些零花钱或填补时间空缺，更是为了锻炼自己的能力和增加经验，将来步入社会之后也更好地适应工作环境。希望我分享的经验能对您有所帮助。

**奶茶店兼职的心得体会篇十**

众所周知，在大学的校园内一直都会刮起做“兼职”的龙卷风，而这阵风就一直席卷着全院。而最近在我的身边就有这么一阵风。

因此，在身边会不经意间回听到这样的对话：“‘嗨，这个周末去干嘛啊，出去逛街不？’‘不行啊，我要去做兼职啊，现在一直都满忙的，没有时间去啊’”。细想一下，也是做兼职一直都是当代大学生参加社会实践的一项途径。

自从来上大学后，自己支配的空余时间就很多很多了，有人利用这个时间去看书、有人利用这个时间去逛街、有人利用这个时间去游玩、而有人则利用这个时间去做兼职??，不同的人对待时间的方式不同，而我认为在你利用课余时间去玩、去疯狂、去逛街shopping时，还不如那这个时间来做兼职，至少我是这样认为的。

发现自己的劣势，把自己放在劣势，就是给自己增加压力，为自己注入进取的功力，且敢于把自己放在劣势的人，最终总能够拥有绝对的优势。

自己参加赚钱的行列，也就切身体会了赚钱的不容易，花钱也就不会在像以前那样没有节制，铺张浪费一直都不是适合任何人的，而作为没有一点经济收入的大学生确是如此的作风。

社会工作专业是一门实务性很强的专业，为了能让我们对具体的社会工作有更深的了解和认识，同时将课堂上所学应用到实践当中，我们到某社保所进行了为期六周的见习活动。见习期间学到了很多书本上学不到的东西，也产生了很多感想和看法，现我谈谈我在见习期间的感受和收获。

我所在的窗口是综合救助，主要负责的是该地区困难人员的补助、走访慰问和优抚等工作。由于走访慰问工作主要由具体的各个居委会承担，另外社保所另有专门的优抚窗口，所以在综合救助中，最主要的工作内容便是低保。这个工作部门关系到社会的稳定和和谐发展，因为工作人员每天面对的都是那些最需要帮助的人群，而社会工作的目的就是要让那些社会适应不良的人或者家庭提供支持和服务，帮助他们寻找到资源以使其自身得到更好的发展。而目前由于社会的发展，那些生活无保障的人员，家族等初级群体在社会网络中越来越多的只能起到精神支持的作用，而物质方面的接济功能却越来越弱，所以国家的社会保障政策恰好填补了这方面的空缺，成为他们最有希望能够得以利用的社会资源。而这也是我当初为什么选择低保部门的一个重要原因。

居委会和街道上报的低保人员的资料进行管理和审核，资金发放则主要是通过银行系统进行操作，所以，他们的工作离我所想的社会工作实务有一定的距离。另外由于工作的阶段性比较强，主要集中在每年的年底进行，而我们的见习期正好处在他们漫长的“等待年底忙碌阶段”的时期，所以我只能通过观察和询问来更多地了解社保工作，了解他们，了解前来寻求帮助的人，下面就尽可能地谈谈我通过观察得来的感受吧。

首先，说说社保所的工作人员吧，当然，我没有观察到所有的工作人员，未免有失偏颇，不过希望一定程度上能够反应他们的情况。他们都很有耐心，对于前来寻求帮助的居民基本上能够给与满意的答复，对于那些对相关政策不是非常清楚的居民能够给以耐心的讲解，这是他们最大的优点。但是，他们的工作似乎只是一些日常的事务性的工作，录入数据、整理资料等等（甚至连这些还是看到别的窗口的老师在做，或者听其他同学说自己的老师在这么做），而这些工作当中是很难将社会工作的方法、技巧及情怀融入其中的。这倒不是说他们的工作没有价值或者意义，只是我觉得从这一点上或许可以找到为什么社会工作在中国的认可度甚至认知率很低的一个原因：我们不可能让大家都通过接受专业的社会工作教育来了解、接受社会工作，而只能通过那些从是社会工作的人员来进行社会工作理念的传播以使人们了解。可是，由于我国的社会工作的发展还刚刚起步，社会上专业的社会工作人士比较匮乏，所以许多本该由专业社会工作者填充的岗位我往往却由许多的非专业人员占据，而他们本身就对社会工作不甚了解，更何谈向其他人传播？虽然自从今年七月份的社会工作资格考试以来，国家规定诸如社会保障部门之类的工作人员也学要持证上岗，而且他们也进行了相关的考试，但那考试却真正只是个“资格考试”，至于大家对社会工作具体领会到什么程度，自当另当别论了。这样一来，从事着社会工作的人不大懂社会工作，懂社会工作的人大多数又不从事社会工作，我想这可能是要想让社会工作在中国得以专业化、规范化要突破的一个比较大的瓶颈吧。所以，希望他们能够加强自身的理论建设，使自己真正用社会工作的理念（如果说用社会工作的方法去工作不太现实的话）去面对服务的对象。另外，针对低保这个窗口，我觉得，他们可以在一年中除了年底对低保资料审核那段比较忙的时间之外开展一些更加基层的工作，比如到走访低保家庭，进行低保政策的宣传等。这样，就能够对社区有更加深刻的了解，对低保家庭有更大程度上的掌握，减少因对政策不了解而没有寻求低保的困难群众，减少骗国家的低保的情况，从而加强监督，以更合理、有效地分配社会资源。而对于他们自身，也可以平衡忙的时候太忙，闲的时候又太闲的工作任务不平衡的状况。

下面说说对前来求助的困难群众的看法吧。首先对于那些能够主动寻求帮助的人表示欣慰，他们能够积极寻找可利用的社会资源使自己逐渐走出困境。但是，那些人当中也未免存在着不符合低保条件却吃国家低保的情况。这里的原因我想可能分为两种情况，一是因为对国家的相关政策不是特别了解造成的，另一种可能就是大家都不太希望见到的那种隐瞒谎报家庭情况骗取低保。这也就呼应了上面所说的关于解决社保所工作人员任务分工时间不协调时说到的让他们走访社区和低保政策宣传的建议：走访社区，可以预防第二种侥幸的人；进行低保政策的宣传，可以减少第一类人。另外，广大社区居民也要加强自身的建设，遵守法律法规。另外通过观察，我发现，前来求助的几乎都是城镇户口的居民，关于这一点，我想可能是由于该社区的人口结构本身就是城镇人口占大多数吧，而对于那些由农村迁来新街口临时居住的人口，由于档案不在新街口，所以不能提供相关的保障。但是，正并不影响我们对当前社会保障政策的反思：农村和城市的社保投入不协调。查询相关资料，20xx年对北京市部分涉农区县进行了抽样调查发现农村的社会保障的主要弊端包括：最低生活保障覆盖范围和低保标准存在较大地区间差距，低保资金的投入效率偏低等。虽然不知道北京的农村的社保情况是什么样的，但因为我来自农村地区，对自己家乡的情况还是比较了解的，所以一定程度上可以推知农村和城市相比，社保投入和低保覆盖率相对更低。而要想使建设真正的和谐社会，必须重视农村、农民问题，加强农村地区的社会保障建设，当然，这就不是一个新街口社保所所能够解决的问题了，只能是当作我在间隙的过程中的一点感受吧。

好了，我的感受主要就是这些，希望有机会能和老师们探讨。在此，对见习期间各位老师和同学给予的帮助表示感谢！

此次在\*\*镇社保局实习，让我学到了很多课堂上根本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。领悟到了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的道理，任何事情都必须付出我们的实际行动，才会得到真正的收获。或许工作中会遇到烦闷的事情，但是我们还是必须得坚持，因为我们在工作，可能一个小小的失误，就会付出沉重的代价。走入社会就是这个道理，必须时时刻刻对自己的工作高度负责。在实习中，虽然我们做的是一些细小的像整理档案、录入数据的事情，但这正是是考验我们细心，耐心的品质，以及对工作负责的态度。

在实习中，我也知道了基层工作的辛苦，我被基层干部吃苦耐劳的精神所感动，正是因为他们，农民的生活才得到了保障，权益才得到了维护，虽然有那么一个别的没有责任感的工作人员在当中搅混水。我相信如果基层人员都能为老百姓着想，我们的生活将会越过越好，但是只有一部分的力量是不够的，需要千千万万的基层人员行动起来，为老百姓服务。作为大学生的我也要多参加像“三下乡”那样的社会实践活动，到基层去宣讲我们的“中国梦”，关爱留守儿童、孤寡老人，用我们的知识丰富农村的业余生活。此次实习只是一个开始，更多的实践活动还需要我们大学生的参加，我也将义不容辞。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解了社会掌握了一些与人交往的技能，并且在此次实习期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理人他们之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下了坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学。谦虚谨慎，认真听取前辈的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力把在学校学到的应用到实际工作中，尽力把工作做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风，也培养了我品质耐心和敬业的素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

短短一个月的实习就要结束了，实习之中也有很多不如人意的地方，总结经验是工作经验太少吧。感谢蔡玲姐、胡主任、庹老师这一个月对我们的教诲和照顾，让我们的实习变得快乐丰富多彩。

作为新闻专业的学生，我认为不仅要学习基础的专业知识，还应具备一定的实践能力。既可以达到学以致用的目的，也能够提升自己，增长见识和技能。实践和理论相结合至少不会让自己感到空虚和迷茫，而是更加增进了我对自己专业的情感，支持并继续进行下去。

年月日至月日

劳动和社会保障局

出于专业因素，于报到当日我被安排到了宣传科，作为科长文秘的助理。负责整理文字资料，采写宣传文稿，协助策划外演。

我的工作特点是需要细密，认真，阅读大量文稿，和外演活动采写。同时也必须有一定的工作原则，必须准时准点，信息传递量大，必须要有严谨认真的工作态度。对文字报道要有高度的准确性，做到实事求是，一丝不苟。当然，还要遵守纪律，严格办公。外出宣传活动要考虑周到，果断解决问题，手脚勤快，勤思勤想。

**奶茶店兼职的心得体会篇十一**

现在的年轻人都很追求自己的事业和生活，但由于各种原因，同时兼职成为了很多人的选择。兼职可以让人们更好的规划自己的时间和特长，同时也能提高自己的实力和经验。但是，兼职并不是那么容易，需要我们努力追求，不断尝试、学习、进步。

第二段：如何找到合适的兼职？

不论是在网上，还是在线下，寻找适合自己的兼职是第一步。我们可以利用我们身边的资源，例如朋友，社交平台等等来了解各个兼职的信息。不过，要注意兼职单位或者平台是否合法，在信息的真实性和安全性方面要做好严格的筛选和甄别。

第三段：如何兼职？

兼职需要我们做好规划和时间管理。我们需要尽可能减少在兼职上所花费的时间，同时还要保证工作的质量。另外，我们还需要理智的分配经济方面的收益，避免过高的消费和负债累累。当然，最重要的是要注意保护自己的安全和权益，遵守雇佣的规定和要求，不要做出违法甚至危险的事情。

第四段：兼职的意义和价值

兼职在很大程度上能够提升我们的能力和技术，例如管理、沟通、解决问题等等。同时还能够让我们在热爱的领域得到认可、积累经验，将来为个人事业和职业发展打下良好的基础。此外，兼职也可以带给我们额外的收入，缓解经济压力，让我们更加自信和自立。

第五段：结论

总而言之，无论是兼职还是正职，我们都需要充分意识到自己所做的事情的价值，珍惜所得到的资源和机会。做好充分的准备、规划好时间，认真负责地完成工作，提高自身的实力和经验，这样才能够在未来的发展中积累更多资源和机会，并获得更好的成果和满意度。做一名优秀的兼职人员需要不断进步和尝试，坚定自己的目标和信念，摒弃浅表和盲目的行为，使兼职更加有益于自己和社会的发展。

**奶茶店兼职的心得体会篇十二**

4月21日至4月22日在吉安市分行进行了为期两天的内部培训师的培训，在本次培训过程中，胡波老师采取了轻松活泼的讲课方式带动了大家学习的热情与积极性，同时也展现了一个优秀职业培训师的责任与细致以及站在讲台上的成熟与稳重，挥洒自如。前期课件整理、热身所需物品、时间安排、与组织者沟通等，事无巨细一一做周密安排与提醒。使我们在不知不觉中感受到了培训师的风采与魅力。

通过整场培训，使我认识到了做好一个企业内部培训师不是一件容易的事，需要努力努力再努力，准备准备再准备，付出付出再付出，只有不断地锻炼才能取得成长及成功。

首先做为一个企业内部培训师要学会编辑培训资料的能力。要随时随地的注意收集有趣的资料，可以是相机拍的可以是网上找的，也可以是找人借鉴的；资料可以是图片、文字、音乐及其它形式的\'影音资料；资料收集了随时都会有用武之地，总有一天在合适的课程中可以用上的；同时在编辑培训资料的时候要注意课件的完整性及编辑的小技巧，保证课件的美观及连贯性。

材料编好后，要将讲授的内容进行编排，即所谓的导，导的过程事要把握好讲授的时间及现场的气氛，如何在有限的时间内调动现场的气氛把知识传授给大家以期达到预期的效果？首先做好开场的准备，与大家拉近关系，建立信任，从而引起大家的兴趣往下听下去；其次要做好结尾的首尾呼应。同时配合培训主题准备好相关的音乐及灯光，以此做为培训过程中的衬托。

培训的资料编导完成以后，就要应备实演这个过程了。演这个过程是每个培训师必须面对的，突破第一次，注意按事先导好的内容讲出来，特别要注意开头的导入，配合培训师的十二种手势给培训者不同的感受，同时为了调动现场的气氛，需注意穿插些小活动、小游戏、小笑话，同时的培训时要注意语言的表达方式，要轻松活泼。

做一个培训师并不难，但是要做一个好的培训师却需要付出许多努力，要每日坚持气息、语速的练习，要克服自己的心理障碍不断的寻找上台锻炼的机会，同时要善于听取他人的意见不断的总结经验以实现新的突破与改善。

从现在开始让我们准备准备再准备，练习练习再练习，上台上台再上台。为成为一上合格的企业内部培训讲师而努力。

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