# 2024年酒店社会实践报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-08-22

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。酒店社会实践报告篇一第一次参加社会实践活动，收获非常大。在思想上树...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**酒店社会实践报告篇一**

第一次参加社会实践活动，收获非常大。在思想上树立了自己服务社会的思想；在精神上培养了自己坚持不懈的理念；在行动中确立了一切行动听指挥的方针。对于我们大学生来说，社会实践活动是一个让我们更好地走出校门，接触社会，感恩社会的机会。我们应该更好地做好这次实践活动。社会实践拉近了我们与社会的距离，更好地锻炼我们人际交往，更好地锻炼我们的能力，在这个竟争如此激烈的社会当中更好的生存下去。

今年暑假为了可以更好的锻炼自己，使自己更好的成长，更加容易的理解社会，融入社会，我在山东省枣庄滕州市进行了为期50天的社会实践。我进行的社会实践的地方是滕州市滕州家园旅馆，每天早上9。00开始上班晚上23。00下班。每天的工作任务是给每个客房打扫卫生。如果有前来住宿的客人登记身份证信息。

这份工作比较轻松，在这段时间里，我接触了形形色色的各种人物。同时我也体会到了工作的不容易。每天早上必须准时上班，不允许迟到，每天晚上严禁早退，迟到和早退是要扣除当日薪水的30%。在这段时间里我严格按照规定，从未发生过迟到或者早退的事情，给领导留下了深刻的印象。期间我也学会了如何与陌生交谈。以前我总是害怕和陌生人说话，在经过这次社会实践的经历之后，我发现与陌生人沟通是一件非常简单的事情。在与人交往过程中必须对人以善，别人也会对你以善。这是永恒不变的真理。社会永远是充满矛盾的，我们应该或会如何处理矛盾。在实践期间，我也慢慢尝试去解决各种矛盾。比如有顾客反映电脑不好用，要求退款，我会积极处理这种事情，给他换个电脑可以用的房间，并且给他澄清误会，锻炼了我应急的能力。培养了我的责任心，每天一定要把该做的事情做好，房间里的卫生一定打扫干净，确定房间里没人或者房客同意我进去之后我再进去，这是对别人的尊重。

人际关系是社会关系中最为复杂的一种关系之一。只有你经过之后你才会了解，才能有深刻的感受。缘分让同为打工的我们走到了一起，该每个人都有自己的个性，我们应当尊重每个人的个性。处理好与同事的关系有很多技巧，我感受最深的一点就是，如果你不能改变什么，就试着去适应。一开始工作的时候我有很多不懂得地方，正式求教他们这些老员工，他们给了我很多经验，让我更快的适应这份工作，我非常感谢他们。我明白了一个道理就是骄傲自满的人始终会被公司和社会所抛弃。知之为知之，不知为不知，谦虚的人才会得到同事，老板的认可。

社会实践也让我在经济上有所收获。以前都是从家拿钱，这是第一次给家里带钱回去，有一种小成就的感觉，不过我知道这才只是一个小开始。同时我也明白了父母工作挣钱的不容易，早出晚归，每天面对同一单调无趣的事情，可是他们为了让我有个更好的学习环境，更好的学习条件，更好地生活条件，从未有过抱怨，他们省吃俭用就是为了我们可以多花点。这次的感受是如此的深刻。当我回家时候说：“妈妈我给你挣钱了！”之后妈妈说的第一句话不是问我挣了多少钱而是说：“你瘦了！”。这就是一个妈妈的爱啊。通过这次实践活动我也知道了挣钱的辛苦。以后想要挣得更多的薪水那现在就必须好好学习，在众多学生当中脱颖而出。

我学的是计算机学院，在前台的电脑就是我在工作休息时间的战场。我用它来做编程，把以前的程序都自己写一遍，并且自学下学期的知识。客房中的电脑总是出现死机的现象，让我这个计算机专业的学生看不下去了，我给他们重装了win7旗舰版本的系统，运行很快，不会出现死机，卡屏的现在，每当客人有电脑问题问我的时候我也详细为他们解答，我能尽我所学为他人提供帮助真的是一件非常幸福的事情。获得别人的认可就是对自己能力的认可，我暗自下决定好好学习电脑，无论硬件还是软件方便，只有样以后才能更好的为他人服务，为社会服务，做一个对国家，对社会有所贡献的青年。工作期间有很多的可以利用的时间，我都把这些时间做一个规划，这样就可以更好的利用这些时间学习，时间都是挤出来的。在工作中要利用自己的优势。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。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机会。作为一个当代大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑假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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社区，回报社会，感恩社会的一种良好形式。作为一个当代大学生我们应该更多地去参加这种社会实践活动。

这个暑假的社会实践活动扶风的而有意义，收获甚多。一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

**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!

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三**

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四**

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五**

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六**

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七**

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**

寒假超市社会实践调查报告让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

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：

一.我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

二.不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

三.如果没有货要上的话要找点事情做。货架上的货物被顾客买走了，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!所以，我应该找些事情做一下：抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

总结我的这次时期社会实践活动，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。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

做任何事都会有一个过渡时期，在这个过渡期内，必定是十分艰难的，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分开始上班，先是打扫酒店，擦转盘，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，我们就要去帮客人拆餐具和倒茶，还要拿上餐前的小吃，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，我养成了耐心做好每一件事的习惯。

**酒店社会实践报告篇十**

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十一**

作为一名酒店管理专业的毕业生，应聘到第一温泉大酒店距今已经有了一段时间，回顾这段时日，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了不同寻常的回忆。回想这次在酒店实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。实习过程单位给予了我足够的宽容、支持和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

我被分配到前台工作，虽然相对于餐厅和客房我更喜欢前台接待的工作，但我很忐忑，我不知道我能否胜任这份工作？总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方，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，酒店对前台人员的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我对酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了较为深入的了解并进行了实际操作。前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台因作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门——前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作天天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从周边各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息。一般客人的额外要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事；有时也有些客人会无理取闹，但是，常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

酒店的前台工作班次分为早班、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。

也许，在旁人看来，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几个月里，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。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，还给我安慰和鼓励，这让我非常感动。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：一、勤快，二、忍耐，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

（一）成绩与收获

这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人，如何处理好自己的利益和酒店的利益、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。实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的单纯。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。刚开始上班时，不适应长时间的站立和工作作息时间的改变，一天下来，手脚僵硬酸痛，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息，一时间真的有点吃不消。对于这些我都咬咬牙坚持下来了，也更深地体会到了生存的不易。以前在家的时候，衣食无忧，根本就没有认真思考过这些东西是怎么得来，现在当自己有了一份工作的时候，才发现得来不易。在大学里，我们只是一张白纸，通过实习我们体味了社会和人生。在学校或家里也许有老师或家长分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，大多是学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。在前台这个岗位，我渐渐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未曾注重的东西。

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。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，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

（二）问题与不足

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

其次“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来

不断地提高自己的各种能力；

最后不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

电子宾馆已经存在了比较合适的房态显示和处理系统，但是没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了一个简单的分析。

问题：在房间退房之后，一般情况客房服务员需要20—30分钟时间做房，这个速度是具有一定的随机性的，客人不同，做房需要的时间也不一样。现在的操作流程是：客人退房——房间查酒水——房态置ok房——准备新客入住。

在很多情况下，客人的选择是具有集中性的，这主要是由于客人的选择具有趋同性，因此有些客房的入住率和新客更新率非常之高，这个现象是由客人习惯、房价、季节等很多条件共同决定的。在我们现有的操作流程中，没有给客房服务员预留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提议，把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。主要的做法有以下两点。

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否可以置ok房，这样的操作是为了避免上述情况。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

实习即将结束了，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。

回到学校，我还将继续在学校中学习，理论与实践的相结合才是最重要。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这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！

**酒店社会实践报告篇十二**

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。

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