# 书店社会实践报告内容 书店社会实践报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-26

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。书店社会实践报告内容篇一今年的实践地方是一...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**书店社会实践报告内容篇一**

今年的实践地方是一家名叫“梧桐”的书店。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板引见了一个阿姨来专门担任我的工作，叫我有什么事就找她。书店楼上有个阁楼，是办公室。一开端，阿姨先拿来了帐本，叫我查对七月份天天卖出去的书和价钱，然后查对天天的收入，最终再加起来看是不是她算出来的阿谁数字。起先我小看了这个工作，感觉很简略，但真的做起来可不轻易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，根本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑个中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像“战争兵器”啊、“全球兵器”之类的好几本都是和“战争”“兵器”搭界的。刚才开端对的时分，我老是不敢一定，一次次地跟她确认。阿姨耐性很好，一次次的答复我，完全没有不耐性的样子。

对好书名和价钱后，我便开端清算计帐。天啊，我头一次感觉核算机也不是什么便利的器械。何况他们书店里用的核算机和我们高考时专用的核算机分歧，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，最终谜底对不上还得重来。几回对不上后，我都感觉我将近疯了。阿姨看看，笑着说：“没紧要，没紧要，算不完也没事儿，阿姨会算的。”被她这么一说，我更不甘愿了：一个堂堂大学生，连点帐都算欠好那多坍台啊。

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，我才晓得，这里的员工天天都是本人烧本人吃的。阿姨说，老板人很好，天天买菜的钱他都邑报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也恰是由于他对员工的信任，才使得员工们愈加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去清算计帐，终于，越来越有觉得了，核算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完了。然后，我便开端在书店里做杂活。比方有顾客找不到要买的书，我就帮助找，或许，看到有书被放错了地位就取下来把它放回原位。因为天太热，又没有空调的缘故，顾客不是良多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙但是来，究竟这家信店照样以指导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就如许过去了。第二天，阿姨让我整治书架，她晓得我二外是日语，就让我整治日语相关的书架。我把日语书分门别类，白话的归白话，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。看着本人的劳动效果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打器械，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜好下围棋的人，这本书固然很陈旧，但他感觉内容很好，可是外面曾经买不到了，所以老板计划从新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。别的老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意思想的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也完毕了。老板晓得我十二月份要考级，就让我在日语书架上随意遴选一本喜好的。我看了良久，最终，从本人整治的书架中取下了一本《日本语才能测验1级模仿试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的留念章。

在此次的社会实践中，我学到了一件事，就是“不成以小看任何一份工作”。小小的一个书店，天天也有做不完的事。往往你感觉很简略的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届卒业生，我也将面对找工作的问题。良多大学生刚卒业的时分，老是自认为很了不得，这个工作嫌累，阿谁工作又嫌工资太低，这是很不成取的。固然我不晓得我今后终究会从事什么工作，但无论今后做什么，我都会从基本认真学习，决不自负而小看任何一份工作。

**书店社会实践报告内容篇二**

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。

**书店社会实践报告内容篇三**

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实践工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展。在书店实践的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步!

未去书店之前就对这份实践满怀期待。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1日下午一点，我开始了在书店的实践。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践时的一些任务，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。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl,gre,ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的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

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书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

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大愚书店，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。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，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《新东方英语》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。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。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，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，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。

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。

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实践的。这次实践为期一个月，每天实践时间为中午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践满怀期待。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1日下午一点，我开始了在书店的实践。按照计划，店长徐严军老师将对我进行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践时的一些任务，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。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl,gre,ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的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

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书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

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大愚书店，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。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

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新东方英语期刊的很少，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《新东方英语》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。

**书店社会实践报告内容篇四**

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，大学生书店社会实践报告小书店，大学问。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。

**书店社会实践报告内容篇五**

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实践工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展。在书店实践的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！

未去书店之前就对这份实践满怀期待。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1日下午一点，我开始了在书店的实践。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践时的一些任务，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。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl,gre,ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的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

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书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

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大愚书店，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。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，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《新东方英语》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。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。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，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，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。

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。

**书店社会实践报告内容篇六**

一、工作内容

在书店的

下面是我们这些新手们大概的工作内容：

1、图书的接货与入库

2、贴磁

3、图书的上架与摆放

4、导购

相对来说导购是所有工作内容中最轻松的，

二、收获与感悟

1、收获、总结

国文化的传承与发扬，那不仅是莫大的悲哀，而且是对我们祖宗莫大的耻辱、

2、社会实践感悟

**书店社会实践报告内容篇七**

今年寒假为了在社会中实践一下，经亲戚介绍我来到县城的一家书店中打工，工资很少也正是这个原因，店长才同意我打短工。由于假期限制只干了两周，在打工期间我尝到了工作中的酸辣，辛苦虽有但更多的是收获。在这段时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

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24日上午8点，我开始了在书店的工作。按照计划，店长徐老师将对我进行一天的工作日的培训，在短短的一天里有很多的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店的情况，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。

作为华鲁的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的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

到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书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toll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

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华鲁书店，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

随着寒假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，1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。

书友会会员登记。华鲁书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的华鲁书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

1.收获、总结

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，我想还有就是来华鲁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新东方英语期刊的很少，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《新东方英语》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慢这一点，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。

两周的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对华鲁的了解与亲近感。书店就是华鲁的前沿阵地，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。

文档为doc格式

**书店社会实践报告内容篇八**

今年暑假为了在社会中实践一下，我来到熟人的一家书店中免费打工，由于假期限制只干了一周，在打工期间我尝到了工作中的酸辣，辛苦虽有但更多的是收获。在这段时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识，还认识了很多书店的常客，对社会有了更多的了解，以下是我的社会实践报告：

之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。大年初十过后，我开始了在书店的工作。按照计划，店长对我进行简单的培训，向我简单介绍了书店的情况，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。

作为镇上的中心书店，每天人流量还是很多的，书店主要面向着中小学的读者人群，在书店的图书展架中，中小学教辅系列丛书书店卖得的品种，这样，对这些图书的导购便是重中之重。除此之外，书店还是兼售文具用品和学习机，对这些商品也需要一些了解。

大概流程与主要工作内容，书店的运营流程一般是接货，清点，入库，上架。临近中小学开学，是书店的繁忙时期，中小学教辅自然是热门，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。每天货车开到店门口，工人卸下后按照清单清点种类数量，接货后要确定上架的数量，其他书就入库。上架的书要按种类摆好，分年级方便学生寻找，对于货架上卖出的书要及时补货，热销的书籍摆在进门醒目的位置方便寻找。

图书上架之前需要贴磁，门口装有扫描仪，防止图书被盗，销售时方便电脑录入记录。贴磁后的图书就可以上架了，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，在醒目的位置运用贴海报、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，则一般采用书脊向外的方式摆放。利用各种方法创造舒适的书店空间。

导购是店员工作中很重要的一部分，之前对图书品种的了解程度，都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，直接面对顾客，店员的一言一行都将代表书店，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，可以使用本地方言拉动家长之间的距离，更好的解释，对于学生，要亲切的介绍主要功能。家长会有很多问题，他们希望能从店员这里了解他们的子女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，因为对学校情况和图书不了解，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。帮助他们分析需求，选择合适的图书。在选购图书时，一位家长就为一年级的孩子字帖的选择犯愁，他希望选择古诗词的字帖，而我觉得一年级的孩子对于字的认识还没有完全，古诗词难度太大，倒不如选择简单小故事的字帖，每次看完故事再练字，增加了趣味性，而且帮助孩子认识常用词语。

因为是短期实践，我并没有固定的工作，所以我还分担了许多其他店员工作，帮助登记会员信息注册会员卡，购物满50元免费办理，享受8折优惠。对于一些开学集体采购图书的顾客，帮助开收据盖章。帮助粘贴文具价格标签，上架和分类文具。协助收银，提醒顾客出示会员卡和装袋。小学生对电子产品不了解，帮助处理点读机常见故障和更新系统下载资料。

相对而言，参考书中一点通很受欢迎，练习册北大绿卡系列卖得最多，中学生的老品牌五三系列卖得，家庭实用工具类卖得最少，还发现课改要求课外阅读后，来书店直接求购名家名著的顾客也大有人在，书店虽然有部分，但是图书品种不太多，可以根据需求增加。店内期刊方面，校园漫画类是主打，一般绑定礼品或者游戏卡的图书受欢迎。对于一些老旧的儿童读物，可以低价处理出去，为书店腾出空间，采购其他书。

验让人感到新鲜和兴奋，却是一种实实在在的收获，有经验者优先这句话是真理。实践是磨练的过程，正是这种磨练成为内在的资本，在学校生活里没有的东西，为自己的未来增加筹码。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。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。积极地工作态度决定了你在事业中的地位，积极地学习态度决定你在学校的地位。只有积极地态度才能使生活和未来朝着美好迈进。

**书店社会实践报告内容篇九**

导语：爱书的孩子在书店参加社会实践是件很开心的事吧!下面为您推荐一份书店社会实践报告，欢迎阅读!

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。

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。

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。

**书店社会实践报告内容篇十**

20xx年9月25日星期一，我们在老师的带领下，第一次对图书馆进行了系统的了解，开启了图书馆见习之旅。

首先我们来到了四楼的杂志类图书馆。里面干干净净，但是却也是冷冷清清。这时经过了老师的介绍才知道，这里存放的大多数是样本书，只能阅读，而不能外借。对于我们学生来说，样本书的用处不大。老师们平时也很忙，也只是在搞科学研究的时候才能用得到。所以人显得很少。经了解，我校图书馆至目前为止藏书已达90多万册。这只是知识图书的数量，再加上其他的一些，总量还会有一个层次的上升。近年来因为学校的发展状况良好，学生数量的不断增加。对图书的需求量也日益增加。所以学校加大了经费的\'投入，由最当初的3万元，到后来的80万元，再到如今的100万，而当初的3万元，还包括了图书、期刊、办公用品、等一切的东西。所以无论从哪个角度看，学校对图书馆的重视程度都是有增无减的。而在图书馆占地面积上来看也是如此。现在我校共分为两个校区，两个图书馆。主要是以烟台校区为主。滨州校区因为图书搬迁和学生数量少，所以占地稍小，有5556m2,而烟台共有45348 m2。

我校是一所专业性强的院校，所以图书馆也是体现学校特色的标志之一。其中医学相关的图书占了绝大多数，其他比如计算机，英语，小说等也有一定的比例。另外我校图书馆的采集方式有很多类，但大多数还是采取了现采的方式。图书馆的分布也决定了读者的分布，其明显的特点就是有阶段性。新生阶段主要集中于小说，杂志等文学读物。而等到大二大三阶段时，专业性非常强的图书变成了首选。现在图书馆提高图书流通率主要采取了三项措施：读书导读，新书推荐，以及为学生提供相关服务。

学校的专业越来越多。所以新学科的图书也是在不断地增加中。至今图书已经共有22个种类，每一年的更新的数量在2~3万册左右。由于规模的限制，建馆至今只进行过一次图书替旧，相信随着规模的扩大，慢慢会有所行动。

之后我们又来到了电子图书，也就是光盘资料室。在这里了解到了学校电子图书的现状。现有超星、五车等几家科技信息技术有限公司对我校提供相关业务的服务。我校现有130多万册电子图书，期刊类的提供商主要有万方、cnki、维普。电子平台有考试平台，中科vip，网上报告厅等一些平台。外文数据库相对来说，就要少很多了。一方面学生的需求不是很多。另一方面，外文数据库的价格十分昂贵，一般学校难以承受，就不再详述。电子图书的采购方式有：招标，单一来源，竞争性谈判。

而对于传统资源与电子资源的未来何去何从，老师充满信心的说，协调发展才是最好的方式，传统资源不能代替电子资源，电子资源也不能吞并传统资源。相互斗争只能两败俱伤。在期刊阅览室我们主要了解了期刊的上架过程，下架过程。并得到了很多感悟。

这次的见习课时间虽然很短，但是学到的知识却不是一时半会能消化的。老师的授课生动活泼，富有深意。我们也积极提问，与老师的交流愉快而充满意义。对于我来说，这让我对图书馆学有了新的认识和感悟。

**书店社会实践报告内容篇十一**

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：湘权图文广告公司

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。在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。

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。

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