# 最新个人社会实践报告(精选14篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-04-17

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧个人社会实践报告篇一为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**个人社会实践报告篇一**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的

评语

中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里,虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少,销售成绩也不是很好,但却也收获颇丰,感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说＂不当家不知柴米贵＂，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外,晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次， 对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧:

一,良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,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。这一点我深有感触,在实践的初期我就就是因为态度不够好,服务不够耐心而错过了很多顾客! 在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼,没想到被老板看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客,但因为有前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到实践结束的时候,成绩还很不错，老板直夸我进步快!

二.高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销眼镜时我就发现,同样一副眼镜,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一副太阳镜,但就是嫌镜脚大了点,而店里又没有小一点的,我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时意味老店员走过来说:先生,这副眼镜是专门为成功男士设计的,镜脚大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧:

1、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

**个人社会实践报告篇二**

古人曰:“逝者如斯夫，不舍昼夜”。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。

**个人社会实践报告篇三**

专业：信息管理与信息系统

姓名： \_\_\_\_\_

实践单位：xx毛织服装有限公司

实践时间： xx年01月20日 至 xx 年02月15日 共25 天

一、实践目的：通过参与生产部门相关的工作，一方面可以掌握服装制作工艺。另一方面了解服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固，深化服装知识，即熟悉了服装生产运作，提高动手能力，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。我寒假实践单位是xx实验区xx毛织服装有限公司，专业生产各种各样毛织服装，包装产品的企业。公司拥有生产、办公场地百余平方米及国际先进流水生产设备。

二、实践内容：这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里实习内容和过程。

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。

因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

我也做了几天拉布工作。我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。拉完布后，铺上排料图，开始剪裁。最后把裁片送到车缝车间。

三、实践结果：我发现xx毛织服装有限公司在管理方面存在一些问题，虽然我不是工商管理专业学生。就像样品部的工作简单，是见眼就会做的工作。但该公司却安排了多余的工人，浪费了人力物力。所以我认为公司应认真做好工作人员分配，充分利用人力物力。还有该公司的工资制度是按时计的，不能提高工人的积极性。所以我认为公司应实行按件计工资，这样就可以提高工作人员的积极性，为公司创造更多财富。

四、实践总结或体会：我在实践中成长的更加成熟了，无论在心理还是思想上。通过这次实践，我更加了解了服装生产运作和管理。同时结识了很多同事朋友，他们让我更深刻了解社会，他们拓宽我的视野，增强了我的沟通能力和表达能力。我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识得学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车间工人，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。我也清楚自己的能力知道以后努力方向。

**个人社会实践报告篇四**

实践时间:20xx年1月23日至20xx年2月20日指导老师：李佳

学院:建筑城规学院

班级:建筑121

学号：20120511030

姓名:陈英杰

电话:18366187782

（一）前言：

又一个寒假来临。忆起往年的寒假，忙碌充实，只为高考复习，天天沉浸在书的世界里。而今年的寒假，我希望能与以往不同，因为这是大学的寒假，它理应有它不一样不同于高中的主题。我想，大学的寒假不能只是一次寒月里的假期，更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的寒假；同时，也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的寒假。大学里的寒假，有着它特有的鲜明的主题“接触社会，锻炼自我，让实践与理论并行”。一个大学生，从小读书读到成年，学的大多都是理论知识，也许一个大学生满腹经纶、满脑才华，但是如果只懂理论，不懂实践，一切也只是纸上谈兵，用处不大。我认为，如果要想当一个真正有为的大学生，要想让自己脑子里的理论知识应用到生活，就必须先到社会上去实践，去接触社会，了解社会。只有这样，方有可能做到知行统一。寒假实践，实则是一种磨练，对于大学生来讲，机会难得，也是两全之举。一是锻炼自己的才干，二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到寒假实践的重要性与必要性，所以我寻找机会来到了唱享时光ktv，开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从01月23日到02月20号为期20多天，实践的主题是进行实践学习当ktv服务员，主要内容有抱酒，倒酒，打扫包间，接待客人等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

（二）基本情况以及工作体会：

我经亲戚的介绍，踏进了唱享时光ktv，也开始了我的打工之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂ktv的一切运作流程；同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位周主管，他说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时周主管还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”相待。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包间里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“兄弟，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那刻起，我从内心深处告诉自己：

以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最最基本的做到最合格、最好、最能满足客人。之后，我慢慢地学会了如何打扫包间，同时也渐渐了解了整个ktv的运作。之前没在ktv工作的时候不觉得，来工作才知道ktv的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟ktv的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考ktv的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。开始在ktv的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都都积极投入地去做。

现在说说我在唱享时光ktv里的主要工作情况吧：我们是每天下午4点半上班到凌晨3点，我们每天的工作就是在客人来之前把包间的卫生都弄干净，整理好自己包间的里里外外使房间整洁，并根据客人的需求，准备好酒、饮料、小吃等等一切必备品。在我看来最累人的，就是每次8点以后的立岗，挺直腰杆，面带微笑，一晚上下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进包间里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个ktv服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的样子和行为。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得很奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打心底里感谢唱享时光ktv，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战自我。

（三）社会实践感悟以及心得体会

我以“应用所学知识，增加社会经验，提高实践能力，体验打工生活”为宗旨，利用短短的寒假假期参加这次有意义又一举两得的社会实践活动，走向社会，接触社会，了解社会，在亲身投入到社会中，从社会实践中检验自我，认识自我，锻炼自我。我深刻地感受到这次的社会实践我获益颇多。现在举例如下：

一、在工作中要有团队精神要有合作理念要懂得互相帮助。就比如ktv里工作每个人都会管好自己的包间，而当自己的包间的工作做完时就应该去其他包间帮忙，而不是躲在自己的包间里偷懒。还有要懂得合作，才能使各个部门的工作都有条不紊地进行。

二、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，认识了各种各样的客人，以及ktv里各级的员工等等。如何与别人沟通好，这是一门难得的技术，也是一门需要学习的艺术，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，我与别人对话时应变的能力还不是很强，有时甚至会出现谈话冷场，这是很尴尬的。无论是在ktv还是在哪个地方工作，反正人在社会中都需要融入社会这个团体中，也就需要有效的交流与沟通。人与人之间沟通得好了，会让事情做起来容易轻松的多，也会使做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

三、在社会实践中以及以后的工作中要有自信，要勇敢。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定，而是面对错误也不慌不忙。就像刚开始时我到唱享时光ktv那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气，勇气给了我力量，让我更有活力更有精神，让我开心地度过我的寒假实践。

四、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度。如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了”。在当服务员的这段日子，我便深有体会。我慢慢克服那一点点恐惧。其实没有任何一个人一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切就会迎刃而解了。战胜自我，只有征服自己才能超越自我。有勇气面对是关键，勇气是一切成功的催化剂!

五、在工作中要善于积累一点一滴的知识，要不断地丰富自己的知识结构。任何知识都好，无论是专业知识，还是管理知识、服务知识都好，都要学会慢慢去积累。可谓好的知识如韩信点兵，多多益善。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。所以知识是无比重要的，当然在学知识的同时，要懂得适时地把知识运用到现实中去。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，增强了我的服务意识、团队合作意识，也增强了我的语言交流和表达能力，可以说真真正正增长了我的社会经验、为人处事经验。同时，我也领悟到一个道理;很多事情要亲历亲为，你才能真实感受它的难易程度。每个父母为了孩子的成长成才，辛苦打工赚钱是很不容易的，作为大学生应该懂得珍惜父母的血汗钱从而好好学习，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心里素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识。

（五）本次社会实践的问题和建议：

一．在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二.如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

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

**个人社会实践报告篇五**

当一学期紧急的高校生活即将走向尾声，高校生暑假打工热潮便悄然席卷了整个.。当然，我们学校也不例外。很多同学都开头谋划着自己的暑假生活，有的选择回家，有的选择旅游，有的选择访亲，而更多的同学选择了暑假打工。每一个意气风发、热血沸腾的高校青年都渴望走出安静安逸的校内，摆脱乏味无聊的生活，踏入.，找一份工作，靠自己的双手和才智，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到.对自己价值的确定。

作为一个渴望工作、渴望转变、渴望胜利的大一同学，我也欣然地加入了这股势不行挡的打工洪流中。我打工的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的，熬炼自己的力量，开阔视野，增长见识和阅历，猎取珍贵的工作阅历，为自己毕业以后正式工作奠定基础，供应学问和阅历。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。由于每个人都有力量赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作阅历和.阅历，而阅历的富与贫都在很大程度上打算了个人工作力量的凹凸。阅历，往往是我们高校生所最缺乏的东西！

当打算去工作以后，我便和一个关系亲密的高中同学（现郑州师院政治系大二同学）一起踏上了开往上海这座国际大都市的火车。我们此次的目的地是上海市外高桥保税区。

360号的金府大酒店（现更名为欣源大酒店）工作。我们也是由她介绍进入了该酒店工作，成为了一名服务员。7月5日，我们在欣源酒店开头正式上班，至8月31日工作结束，工作了近两个月。

对于涉世较浅、缺乏阅历的我来说，工作初期显得非常吃力和窘迫。由于缺乏肯定的服务阅历和学问，由此初次工作时显得特别紧急，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四、服务流程紊乱等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个熬炼自己、猎取阅历的机遇。我没有由于自己种种不好的表现而倍感失落和懊丧，而是更专心地向老服务员和主管学习，向他（她）们请教阅历，并且跟从他（她）们仔细学习席间服务，听其言、观其行，不放过任何一个微小的动作，一遍遍识记一整套的服务流程，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到爱护。经过半个月的勤奋努力和同事、主管的指导，我基本上熟识和把握了有关餐饮服务的各方面学问，并能很好地作用到服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和服务质量，由此也得到了客人的确定和领导们的夸奖。我也很兴奋，为自己精彩的表现和领导的褒扬而感到满足。然而，与这些相比，我认为自己所获得的阅历和熟悉要更有意义和价值。这不仅仅是一次简洁.实践，更是一次学问和力量的超越。它让我看到了力量和阅历的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力！

虽然仅仅是短短两个月的工作实践，虽然并没有获得丰厚的物质回报。但是，我认为它给我带来的阅历和熟悉，以及力量的提升却比所谓的物质酬劳要重要且有意义的多。总结两个月来的工作表现和工作熟悉，我得到了以下几个方面的成果：

1、熟识了餐饮服务的各方面学问，开拓了眼界，增长了见识。

作为一名服务员，想要做好服务工作，让客人满足，就必需熟知与餐饮服务有关的学问。在欣源酒店工作的这短短的两个月里，我学到了许多东西。例如，懂得了如何铺台摆位、如何倒茶倒酒、如何上菜分汤等等。作为服务员，还要.各种菜品的名称、价格、材料、做法以及口味等等；要.茶和酒水的名称、价格等等；要识记各种海鲜的名称、重量、做法等等。只有识记这些繁琐的东西，才能向客人更好、更清楚地推销介绍酒店的饭菜茶酒。由此，我也了解了许多与餐饮和服务有关的学问，也丰富了阅历。

2、了解并把握了餐桌礼仪、交际用语，懂得了如何以“礼”服人。

在酒店工作的这段日子里，在与领导和同事的学习和沟通中，我了解和把握了许多餐桌礼仪以及基本的文明用语，懂得了如何更好的以礼服务于客人。我认为，这些远远要比我从高校《商务礼仪》的书本中所学到的学问更广泛、更有用、更有价值。书本上的学问和理论过于干瘪、平淡且毫无生动趣味性，所以学习和记忆起来不深刻，总是简单遗忘和记混。然而，在酒店工作中，常常可以向领导和有阅历的同事学习许多与餐饮服务有关的礼仪，可以近距离地观看他们与客人沟通沟通时的行为动作，可以向他们请教在各种不同场合和情景下所要运用到的礼仪和用语。在仿照和学习中学会记忆和运用学问，在行动中发觉问题并予以更正，且更好的弥补不足，增长见识。例如，在欢迎客人时要说：“欢迎完临，中午/晚上好！”

客人进入包房时要主动开门，要说：“您请进，您请坐。”在客人坐下时，要询问人数，然后拿出菜谱和酒水单请客人点菜点酒。在倒茶酒水时要遵守“茶七饭八酒九”的原则，即茶水、饮料七分满，饭八分满，酒水九分满（红酒用红酒杯盛，三分之一满）。添茶倒酒时都要从仆人位的右手边（即主宾位）开头，并按顺时针方向依次添茶倒酒。换烟缸、骨碟等其他餐具时均从主宾位开头。上菜时要先给客人打招呼，说：“打搅一下（或请当心），帮您上菜。”上菜时尽量不要从老人和小孩旁边上，以免不当心烫到或遇到客人。上菜时一般从副仆人位的左边或右边上起，还要留意不要在客人头顶上方上菜，以免失礼。换烟缸时（一般超过3支烟头），要先用一个洁净的烟缸掩盖在原来脏的烟缸上，然后轻轻撤下，再将洁净的放上，这样以免原来的烟缸中的烟灰飘散到菜里。上锅仔一类的菜和汤时要在火锅下面垫上骨碟（俗称垫碟），以免烫坏玻璃转盘。火锅的火口朝内（朝向转心），以免炙烤到客人。上日式刺身时要跟芥末料，且每人一位。刺身下面要垫口布（一般为饭店桌面骨碟上面叠放的口杯花），以防刺身里的冰溶化弄湿桌面和客人的餐具……餐桌礼仪条目繁多，且过于涉及宽泛，至于详情更是复杂，不能一一详谈，只能列举一二。

**个人社会实践报告篇六**

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识，社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

经人介绍，我来到了\_\_县人民医院为期一个月的社会实践活动。据了解，\_\_县人民医院自988年成立以来，以“救死扶伤”的工作信念执本道牛耳，积极为广大患者解决疑难杂症，一流的服务态度，先进的工作理念，树立了医院的新风貌，医护人员共有\_\_年”的奋斗目标，增强社会责任感和历史使命感，具有不可替代的重要作用，对于培养中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人具有极其重要意义。本文从高校社会实践与大学生发展方面进行分析。

1、社会实践有助于提高大学生的身心健康

大学生进入高校前，大多在学校学习了至少十二年时间甚至更长时间。由于目前我国小学阶段和中学阶段应试教育的色彩等种种原因，导致一些大学生严重脱离实际，不了解社会，甚至对社会的认识没有正确的是非观。大学生通过社会实践走出象牙塔，走近社会，尝试体验各种社会角色，适应不同的社会环境，改变不规律的生活习惯，缩小理想与现实的距离，帮助大学生解除心理障碍，消除心理困惑，缓解压力，提高学生的心理适应能力。通过各种形式的社会实践活动，让学生近距离和社会人群进行交流和沟通，提高学生的人际交往能力。同时，让学生学会直面困境和突发事件，学会自主克服困难，解决问题，有助于学生形成健康积极向上的心态，促进大学生身心健康发展。

2、社会实践有助于形成大学生的社会责任感

当代大学生大多是独生子女，容易形成以自我为中心的性格，无法对自己、对他人、对社会有正确的认知。社会实践给了大学生一个深入了解社会、接触基层、了解国情的机会。通过社会实践，让大学生在集体协作中，体会到不一样的人文环境和人文精神，理解“从群众中来，到群众中去”的真正内涵，接受爱国主义思想教育的熏陶，增强学生的社会责任感，正确认识中国特色社会主义事业的发展进程，促进大学生对国情的了解和认识。

3、社会实践是高校思想政治教育的重要载体

大学期间，大学生对世界观、人生观、价值观的认识还不够成熟，如有的学生思想观念表现很单纯、天真；有的表现有所偏差，甚至误入歧途。因此，高校通过开展各种形式的社会实践活动，引导学生通过正常的渠道接触社会，走进社会，让他们对事物有正确认识，提高是非判断能力，并在实践中接受正确的思想教育，从而树立正确的世界观、人生观和价值观，提高自身思想道德修养。随着社会主义市场经济体制的建立和完善，社会的多元化不可避免冲击课堂教学，特别是以单一课堂为渠道的思想政治教育模式，越来越不适应新形势的思想教育。随着教育改革的深入，思想政治教育模式必然多样化。社会实践成为促进大学生全面发展的首选。社会实践其丰富的教学内容，独特的视角，充分发挥了自我教育的主体作用，实现了思想政治教育的课程化和多元化。

4、社会实践是培养大学生全面发展的重要途径

大学生是祖国的希望和未来，最宝贵的人才资源。大学生的全面发展直接影响社会主义现代化建设的进程和参与国际竞争的能力。大学生除了构建合理的知识结构体系外，还需要具备从事本专业岗位的基本能力和专业能力。大学生只有将合理的知识结构和适用社会需要的各种能力统一起来，才能在将来社会中有一席之地。要把这二者结合起来，唯有社会实践。\_\_在《庆祝北京大学建校一百周年大会上的讲话》中对全国大学生提出希望：“希望你们坚持学习书本知识与投身社会实践的统一。要健康成长，不仅要学习书本知识，而且要向社会实践学习，自觉投身于火热的改革开放和现代化建设实践。人民群众的社会实践，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是青年锻炼成长的有效途径。”这一讲语高度凝练了社会实践的重要意义，为大学生成才指明了前进方向。总之，高校大学生社会实践活动是高校对大学生进行素质教育，培养大学生能力，促进大学生全面发展的重要途径和形式。高校大学生社会实践活动应该是丰富多彩的，大学生社会实践不单纯指共青团中央倡导的暑期社会实践，还应该包括在校大学生以了解社会、服务社会和培养智能为目的的所有活动，如“科技、文化、卫生”三下乡活动、参观考察、社会调查研究、顶岗实习等。高校应对大学生社会实践过程中存在的问题进行研究，强化大学生的社会实践意识，加强对大学生社会实践的科学指导，建立长效机制，使大学生社会实践常态化，以取得最佳效果。

**个人社会实践报告篇七**

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答； 不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**个人社会实践报告篇八**

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真正正地走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们大学生必须踏进社会。

\_\_月\_\_日，我走进了\_\_市\_\_公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使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。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越与外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上的认真消化，有平时课后作补充，会具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。在很久以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在与不同人的交流当中，你会发现每个人身上都有优点值得你学习。陈主管教会我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存：“中文专业投笔从‘融’，外文专业西游取‘金’，历史专业谈‘股’论‘金’，医学专业精益求‘金’。”人事部经理告诉我：“出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。”

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

最后，我用五句话把这次实习的经验总结出来：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多地学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

第五是要有职业道德，在一个公司里面做事，要对自己的工作负责，对公司的商业秘密进行保密。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己在踏入社会之前就已体会社会更多方面。

**个人社会实践报告篇九**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程当中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说＂不当家不知柴米贵＂，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然．然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次， 对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧:

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客! 在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程当中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说:先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧:

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

（1）异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程当中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程当中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益。

**个人社会实践报告篇十**

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\_\_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\_\_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。

**个人社会实践报告篇十一**

x乡x县x个村庄。

深入农村、深入农民、深入农业生产第一线，通过举办农业知识培训班、推广农业科技成果、宣传、动员更多的农村青年参与粮食高产竞赛活动，为确保实现全年粮食产量超千亿斤的目标做出贡献，为河南粮食核心区建设和国家粮食安全提供强有力的支撑。

第一阶段：让目标在准备中明确。

x月x日，作为下乡实践必要的前期筹备工作，服务团进行了集体培训。上午，x教授就玉米常见病虫害进行了详细的介绍，并讲述了这个时间在种植玉米上常遇到的问题。下午，服务团一行x人来到x金赛种子有限公司进行更为系统的培训。公司x副总经理和营销部x经理亲自为我们讲下乡实践的注意事项，开展工作的方法，待人接物的方式，常见的问题......针对x县种植秋粮作物的实际情况，服务团精心制作了科技宣传单xx份、宣传册xx本，还带去了大量的科技书刊，视频资料，为当地的百姓送去他们急需的农业科技知识和技术。

第二阶段：深入实地搞调查，因地制宜定计划。

x月x日，服务团来到了x县委，受到了热情的接待，团县委表示，一定会大力支持有关基层农业发展建设的大学生实践活动。随后，服务团又来到魏丘乡政府，分管农业的常副乡长、区域站x站长与团队成员展开深入讨论。经过研究，大家确定了进行巡回宣传、宣讲的活动思路，并安排依次在x个村庄开展具体的活动。活动范围广、活动内容多、活动难度大，这些都不能阻挡服务团进行科技服务“三农”行动计划。实践活动首日，服务团在朱寨村举行了隆重的启动仪式。常副乡长、著名农技师等参加了此次仪式，县电视台对活动全程进行了录像。

第三阶段：酷寒骄阳烈，科技培训忙。

队员们通过多媒体设备，图文并茂地讲解了国内外农业的发展状况，并针对各个村庄的实际情况讲述了玉米，花生，棉花等的选种、育苗和病虫害防治等问题。“同学，你们花生种植的宣传册还有没？给我发一本吧！”“你们的玉米栽培视频资料能不能送我一份？我想回家再好好看看！”“你们刚才讲的国内外农业形势讲得太好了，有资料介绍没？”队员们通俗易懂、风趣幽默的培训会，赢得了农民们的阵阵掌声。

服务团队员们深知，用现代种植理念引导农业发展，用科学技术推进农业的进步，对广大农民来说刻不容缓。为让农民了解科技在农业发展中的重要作用，让科技真正转化为农村的生产力，提高农村经济活力，服务团成员们还将农大多年来的科研成果以图片的.形式展示给广大农民。队员们还向他们发放了相关科技指导杂志和宣传册，希望为当地农民的作物栽培和种植带来新的发展。

第四阶段：深入田间地头，挥洒青春汗水。

实践活动期间，队员们一起深入田间地头，农事活动间隙，农民朋友们认真听取了队员们讲解的关于省委“xx行动计划”的精神，青年种粮竞赛的细则，以及如何防治棉铃虫，红蜘蛛等病虫害的科技知识。对于农民们提出的问题，抱着“求实，严谨”的态度，能肯定的队员们都给予了认真解答，不能肯定的也都做了详实的记录，赢得了农民朋友们的一致好评。当地有一片花生地平常长势正常，一浇水叶子就变黄，村民很着急，想知道到底是什么原因。队员们在发病地区采集了土样，收集了发病植株的叶片标本和照片资料，并记录了村民的详细联系方式，希望带回学校请老师分析一下，给村民一个满意的答复。深入实地的实践不仅给农民朋友们送去了科技知识，而且让队员们在实践中学到了更多的知识和技术，实现了实践活动“送科技下乡，长自身才干”的主旨。

第五阶段：参观农业技术推广站。

作为实践的最后，x月x日，服务团来到x乡乡委大院听取x站长介绍农业技术推广体系的现状、参观农业技术推广站。延津县地理位置优越，发展较快。随着改革开放政策的逐步深化和两个文明建设的快速发展，该县抓住契机，大力发展基层农业建设。x站长说今年是农业技术推广年，县里和乡里都特别重视农业技术推广。经过站长的介绍，大家体会到了宣传“xx行动计划”的重点，还总结分析了几天来的活动过程、活动效果、应保留的优势和应改进的劣势。

在这次社会实践活动中，队员们向农民宣传了科学知识、提供了科技材料，为农业的发展献了份力；宣讲了国家惠农政策，为新农村的发展垫了基石；他们竭诚奉献，为村民排忧解难，为和谐社会的构建做了贡献。队员们的组织能力、沟通能力也有了很大提高，把书本上学到的知识和实际问题结合起来，从中体会到了学习的乐趣。

**个人社会实践报告篇十二**

为响应学院有关大学生社会实践活动的号召，本人积极参加，认真的完成了社会实践活动，现将此次实践活动的有关情况汇报如下：

我的家乡地理位置偏僻，经济极其不发达，没有什么机械类

工厂可以供我学习实践，于是我来到了我的母校———校办公室开始了为期近一个月的社会实践。对于学模具专业的我，对办公室的文书工作生活还不很熟悉，此次社会实践给予我很大的帮助。我加深了对社会的认识，渐渐熟悉了办事程序。近一个月来，我积极配合办公室的其他老师参加文件处理工作，整理档案，并做一些文字修改工作。通过反复的计算机操作，我已能非常熟练地使用word20—和excel20—。这些使我受益匪浅。此外，我还积极打扫办公室的卫生，负责收发办公室邮件、传真，打印复印材料，教师工作年终审核，批阅学生试卷，参加会议记录传达消息，接听电话并作笔录，接待来访的学生家长等等。

通过此次社会实践，我学到了很多在我这个专业上学不到的实践经验：

办公人员需要批复大量文件，简单重复的工作是主题。浮躁缺乏耐心是无法做好工作的。对于学模具的我在毕业后的前几年里，必将在工厂中长时间负责同一工序，成天面对冰冷嘈杂的机械设备，工作环境狭小单一，久了难免感到疲倦。然而即使这样还是必须有充分的耐心，否则工作难以完成，更别提想要升入高层。

在办公室学习过程中，学校老师认真细心的工作态度和详实具体的工作方针给了我很深的印象。现代机械设备需要很高的精密度，在模具画图标注数值符号时，零点一毫米的错误都可能使一台机器报废，造成巨大的经济损失。通过近一个月的工作，我逐步改掉了粗心的坏毛病，这对我在今后的学习和工作中定是一笔不小的财富。

这次实践让我见了世面，开始改掉见人退缩的毛病，逐步学会大方的对待每一个人，搞好和同事领导的关系。这是我走向社会的第一步，也是最基本的要求。

有条不紊的完成各项份内工作任务，积极主动的要求其他工作并顺利完成，这是我尝试接触实际工作的一个成功的开端。

例如打印复印文件材料和接受传真等等是我以前没有操作过的，此次实践活动给了我一个很好的实际操作机会，我已经可以熟练使用这些设备。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和老师们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的\'道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，学校之所以重视我们大学生参加实践活动，就是想让我们在实践中得到锻炼，在实践中得到真正的知识。

通过这次实践引发我不断地思考一些实际问题：该怎样更广泛的积累知识以及明确今后的努力方向，我深觉自己有许多不足之处，在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断努力学习，弥补不足，为自己的理想而奋斗！

最后，衷心感谢我的母校———校，给我提供这次实习机会，感谢办公室领导和老师在我实习期间对我的关心与帮助，使我能够圆满的完成此次社会实践。

**个人社会实践报告篇十三**

xx青少儿教育

x月1日——x月2x日

辅导小学三年级至五年级语文

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，增加自己的耐心和责任感，的将自己的知识与社会实践相结合，并通过自己努力和劳动为家庭减轻一定的负担，所以我决定让这个暑假过的充实而又丰富多彩。

来到的第一天见到冯校长，他把教课的情况给我慎重的说一下，说这即是对我们大学生一次锻炼，也是对我们即将步入社会的一次考验，听后我满怀信心的答应下来了，我相信我一定会善始善终。

1、开学第一天按照事先分好的任务给学生安排就座。

2、与学生相互认识。

3、给学生详细介绍下以后的学习流程，以及对大家的要求。

此学习流程分三个阶段：第一阶段x月5日至x月1日为作业阶段，这阶段要求学生把暑假作业及老师布置的作业认真完成，之后再有老师一一讲解，更进一步的夯实基础。第二阶段x月1日至x月x日为复习阶段，这阶段让学生再熟悉下学过的知识，再加上每天一练一总结，然后每周一大考，更进一步巩固旧知识。第三阶段x月9日至x月26日为预习阶段，这阶段让学生提前熟悉下要学的内容，回到学校再学时就得心应手了。

正式开始此次暑假课程辅导，让学生能够劳逸结合，适当合理的安排课程的种类、顺序、数量，努力做到使学生在快乐中探求真知，能够巩固旧知识又能学到新知识，对一位求知者多好啊!在辅导接近尾声的阶段，对不同年级的学生进行测试，了解学生在整个暑假辅导过程中的收获所得，并将真实情况适当的反映给学生家长，以帮助孩子以后的学习中更好的取得进步。

应该对此暑假培训进行总结，并让学生们自己思考从中学到什么?收获了多少?并鼓励学生们在以后的学习中更加努力。

此次暑假辅导班“小小老师”的实践使自己的生活非常充实，丰富多彩，没有虚度光阴。

经过这短暂的二个月，学到了不少东西，像市场许多潜规则，经过社会的洗礼以后，慢慢从稚嫩走向成熟，慢慢的蜕变，不会像以前一样那么幼稚，有时候也就是另一种形式的无知。

**个人社会实践报告篇十四**

：未成年人是祖国的未来，未成年人的大部分时间是在校园中度过的，校园的安全状况如何直接影响到我们的健康成长。在未成年时期树立正确的世界观，人生观，价值观尤为重要。同时未成年人正处于一个特殊的成长时期，社会经验欠缺，判断是非的能力较弱，法律意识比较淡薄，容易受到意外事故和社会不良行为的伤害。

因此，未成年人思想道德建设是一项任重而道远的任务，通过此次的对未成年人的关注，使他们树立积极向上的人生态度，正确建立自己的人生观和价值观。

鉴于我们团队一直对于该小学学生的关注，希望长期的关注可以对他们起到有效的帮助。

养兵千日用兵一时，告别在学校抱书本的日子我们在骄阳七月到了乡村小学，这是我们学以致用的时候了。结合我们的知识，展示我们心理自主中心的特色。我们走出校园，走进生活，走进社会，走进实践。

在大庙镇李井小学，我们发放并指导小学生填写“未成年人思想道德素质现状”主题调查问卷，然后在初步调查分析的基础上，结合学校在校学生的心理特点开展了有针对性的心理辅导活动。在集中开展的“体会团结 沟通你我”主题团体辅导活动中，实践服务团成员通过扑克魔术、“心有千千结”、“疯狂履带”和踩气球等形式多样的集体协作性的趣味活动，带领小学生们共同在活动中感受集体的力量，体味团结的意义，增强学生们的集体观念和协作意识，培养他们健康、乐观、积极的良好心态。丰富多彩的活动受到了学生和学校领导的一致好评，取得了良好的成效。在实践过程中我们还发现在未成年时期播种梦想的影响力和关注未成年人的重要性，未成年人是祖国的花朵，他们的细想道德状况关系到整个中华民族的命运。对未成年人的思想道德素质状况的调查也至关重要，这项工作的展开迟不容缓。

为了解当前未成年人思想道德素质，研究与探索新时期未成年人思想道德监测体系的构建，电力学院心理自助中心组织了这项调查。通过这项调查我们发现了一些问题。

这次调查的对象集中在10~14岁之间。他们的梦想大多都是成为一名老师，因为在他们心中老师是一个神圣的职务，老师能无私的帮助孩子们。可以看出孩子们还是很希望帮助别人，很有责任感的。他们也认为自己的家庭关系很融洽，人生态度很乐观。最崇拜的人不是什么影视明星或体育明星而是自己的父母和老师。上网一般都是查资料、学习。

他们见到路上的垃圾时，会主动捡起来把它扔进垃圾箱。遇到违法犯罪行为时，他们会选择在有效的方法——迅速拨打110。

总而言之，这次调查结果比较令人满意。不管是生活还是学习方面现在的未成年人的思想道德素质状况呈较好趋势。但是社会的关注依然必不可少，未成年人是祖国的花朵，他们的细想道德状况关系到整个中华民族的命运。对未成年人的思想道德素质状况的调查也至关重要，这项工作的展开迟不容缓。

实践活动的开展很好的锻炼了我们的集体意识和实践能力充分完善我们认识问题，分析问题，解决问题的能力，为以后走出校门，步入社会做好准备，这样才能使我们学有所用，在实践中成长。

在实践中我们表现出我们的特点才能，但也表现了我们的很多不足之处。前期准备中，我们虽然做好了人员的详细安排，对每一天的活动内容都进行了精心的策划，安排的万分详细只能著名第一步的初步成功，我们对安排后的落实与考察没有做到尽如人意，分配好的工作没有做到想象中的完美，而且并不是每一分工作都有成果，有些工作是有些困难，在这一方面我们对他们可以理解，在联系媒体的时候，在这个特殊的时候有很多的学生暑期社会实践活动都各具特色，所以我们咋策划的时候就应该把活动策划的独具特色能够让媒体方面在看到标题的时候就能够有兴趣去继续看我们的详细的安排。当然在跑媒体人员安排的时候我们要让那些有口才，有耐力的同学一展才华，让他们尽其才。在联系小学学生的时候我们可以让学校校长通过正式通知的形式通知有兴趣的同学在我们做活动的时候来参加。这次的通知是我们通过去年实践过程中认识的小同学挨家挨户的通知，通知的时间是在中午，这个时间对于我们的通知成果是有益的但这是正处仲夏天气炎热，而且乡村农人要进行午睡，对通知人员是一种考研，午睡中的人不是很喜欢打扰的，并不是每一家对大学生都是一种笑脸相迎。

活动的通知过程，在活动对各方面的通知的时候要做出我们的宣传单，尽量详细简明明了的介绍了我们的活动目的，活动形式。在宣传的时候发出我们的宣传单这样就大大减小了我们的劳动量。

和活动的意义后在进行材料的准备。更重要的是活动内容要进行两手准备。就如这次活动时，我们团队在准备的时候想想中的对象是初一上下的学生，但当活动开展的时候来的大部分是小学四年级的，这对我们准备的天文知识课堂的教授就有了一些困难，课堂一开始就引起了很不好的效果。所以我们在准备的时候任何时候任何事情都要做好两手准备，在一种形式的行不通的时候能够很平滑的过度到另一种形式的活动从而把不好的影响减少到最小。

活动期间生活问题的解决，这次由于当地发展的改变，在小学门口有了一家可以解决中午饭的地方，但大意的是没有提前预定使得在活动的当天那个地方没有了地方可以提供吃饭。在这次交通问题方面这次我们做的还不错，提前联系好了一个便宜的三轮小摩托使得这次大家免去了长途的步行跋涉。

活动开展时候突发事情的解决，虽然这次活动开展的非常顺利没有让人非常棘手的事情发生，但我们应该在活动的开展之前对活动时可能发生的比较棘手的事情做好预备以减少突然发生的时候带来更坏的影响。

在人员与时间共同分配时，这个要做到每一个人在活动期间没一分钟都是有效时间，在活动需要多少人是我们要进行合理的人数的分配，使得活动取得更好的效果。

总之，这次活动有了去年的活动经验做起来容易了很多，但没有做到完美，我们每次活动能够使得我们的团队更加的凝结是得我们的团队在今后的活动中更加有效的运转，成为经得起考验的团队。

实践中我们锻炼了自己的团结能力和语言沟通能力，这都为以后不如社会做好了准备。作为一个准社会建设者我们要认真履行社会的文明公约，设为一名电力人，我感到无比的自豪和骄傲。当我们走出校园，投入实践，我们的一举一动不仅代表着个人，，而且代表着整个电力人的形象，体现新世纪大学生的风貌。所以我们要遵守社会公约，注意个人卫生尊重他人，尊重当地习俗，服从实践地的安排。在实践过程中要注意节俭，便宜行事，树立环保意识，不可以随便乱扔垃圾和废品。临走时应主动将实践处卫生打扫干净，提前向实践地打招呼，并正式向实践地打招呼，并表示感谢。

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