# 服装店实践报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-09-08

*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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。服装店实践报告篇一院系：商学院公共事业管理姓名：xxx学号：xx...*

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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**服装店实践报告篇一**

院系：商学院公共事业管理

姓名：xxx学号：xxxxx

摘要：在府谷太平洋服装店卖服装，了解品牌历程，接触顾客，提供热情服务，学会更好与人交流，认识到好多东西。

关键字：卖衣服 顾客 品牌历史 认识 社会

实践单位：太平洋服装店

实践时间：

暑假社会实践报告

一：社会实际目的

从学校回来之后，我在县城找了份工作，在太平洋服装品牌专卖店做服装导购。虽然我学的是秘书学专业，可能用不上。但总觉的多尝试些，多实践些，对以后会有帮助的。实践能使学生走出校园，走进社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。社会才是学习和实践的大课堂。在那广阔的天地里，我们才能更好的体现我们的人生价值。

府谷人流量大，聚集数万户人家，车来车往，消费量也很大，所以人们对服装等方面有更高的要求，所以找个牌子专卖店，会见到更多的顾客，接触更多的消费者，知道服装业务的市场。因为营业员的专业技能相对来说较为低一点，便于上手，且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二：社会实践内容

我成功的进入太平洋服装店做起了导购员，它处于十字路口处，为期十天的工作时光开始了。

?我开始了解品牌文化：太平洋它经历了几十年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产，销售休闲,简约，大方的运动时装而文明全国。随着全球经济一体化的进程它不断在市场扩大金额，让中国人广大消费者领略了品牌的风采，其“风雅，时尚，快乐”的风格已然成为现代人士高贵身份的象征。服装的质料的精心挑选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都立足与世界领先潮流的概念之上。

?我的工作历程：店里各式各样的顾客，有有钱的，他们当然专进来买。但一些贫寒的，进来看看，看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受。但还看过穿简朴衣服的父母带着孩子来买件新衣服。我还看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件特卖处理的儿童运动套装，欣喜地付了钱，只为上面也有太平洋的品牌，看了很让人心酸。店里的的士高音乐很大，暑假的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品。

?感言：口才，待客态度，还有热情的招呼都让客人享受到了专卖店里优越的服务。店长说过“专卖店里不只是专门卖衣服，顾客是来这买服务，买信誉。”我铭记在心，看到许多回头客在我们的手中买走我们的品牌衣服时，心中无限的欣喜，骄傲。成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长给了我这个机会让我学到了许多学校学不到的东西。谢谢！

三：社会实践结果

我在卖服装过程中，我学会更好地去与人交流，怎么去更好地交流，更好地为不同人群推荐更合适的服装，不仅懂得了去如何去表达，更了解了消费市场，把以前不知道的都了解到了。可以说就是加强了自己生活方面的小经验。

的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。 四：更深刻的认识:

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**服装店实践报告篇二**

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:

(1)对工作要热心。

(2)要刻苦耐劳。

(3)要有一定的营销经验。

(4)遵守纪律，认真学习。

(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：

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

**服装店实践报告篇三**

姓名：xxx学号：xxxxx

摘要：在府谷太平洋服装店卖服装，了解品牌历程，接触顾客，提供热情服务，学会更好与人交流，认识到好多东西。

关键字：卖衣服、顾客、品牌历史、认识、社会

实践单位：太平洋服装店

实践时间：xx

从学校回来之后，我在县城找了份工作，在太平洋服装品牌专卖店做服装导购。虽然我学的是秘书学专业，可能用不上。但总觉的多尝试些，多实践些，对以后会有帮助的。实践能使学生走出校园，走进社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。社会才是学习和实践的大课堂。在那广阔的天地里，我们才能更好的体现我们的人生价值。

府谷人流量大，聚集数万户人家，车来车往，消费量也很大，所以人们对服装等方面有更高的要求，所以找个牌子专卖店，会见到更多的顾客，接触更多的消费者，知道服装业务的市场。因为营业员的专业技能相对来说较为低一点，便于上手，且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

我成功的进入太平洋服装店做起了导购员，它处于十字路口处，为期十天的工作时光开始了。

我开始了解品牌文化：太平洋它经历了几十年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产，销售休闲，简约，大方的运动时装而文明全国。随着全球经济一体化的进程它不断在市场扩大金额，让中国人广大消费者领略了品牌的风采，其“风雅，时尚，快乐”的风格已然成为现代人士高贵身份的象征。服装的质料的精心挑选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都立足与世界领先潮流的概念之上。

我的工作历程：店里各式各样的顾客，有有钱的，他们当然专进来买。但一些贫寒的，进来看看，看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受。但还看过穿简朴衣服的父母带着孩子来买件新衣服。我还看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件特卖处理的儿童运动套装，欣喜地付了钱，只为上面也有太平洋的品牌，看了很让人心酸。店里的的士高音乐很大，暑假的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品。

感言：口才，待客态度，还有热情的招呼都让客人享受到了专卖店里优越的服务。店长说过“专卖店里不只是专门卖衣服，顾客是来这买服务，买信誉。”我铭记在心，看到许多回头客在我们的手中买走我们的品牌衣服时，心中无限的欣喜，骄傲。成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长给了我这个机会让我学到了许多学校学不到的东西。谢谢！

我在卖服装过程中，我学会更好地去与人交流，怎么去更好地交流，更好地为不同人群推荐更合适的服装，不仅懂得了去如何去表达，更了解了消费市场，把以前不知道的都了解到了。可以说就是加强了自己生活方面的小经验。

的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**服装店实践报告篇四**

在就业压力越来越大，就业情势越来越严峻的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练本人，提高本身的综合素养和社会适应才能，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下根底。社会实践“就给予了我们如此的一个时机，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地理解到社会的开展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经历和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，由于本人想提升个人的沟通才能，因而相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地理解关于营销的手段和技巧！工作需要的技能不高，大致分为以下几点：（1）对工作要热心。（2）要刻苦耐劳。（3）要有一定的\'营销经历。（4）遵守纪律，认真学习。（5）对待顾客要热情，做好售后效劳。工作场所特别大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7：00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊奇又好奇，看来我是来对地点了。

万事开头难啊！对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不纯熟，让我刚开始工作寸步难行。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦！

**服装店实践报告篇五**

(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。

(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。

(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.

(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲!

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅来源于工作，也来源于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

**服装店实践报告篇六**

x月x日至x月x日，为期1个月的实践告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！在心态上：我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的.几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里！我的jwe7店！

**服装店实践报告篇七**

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，尽管我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经历总是对以后会有协助的记得第一天上班，出于对初次工作的羞怯，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，本人却帮不上什么忙，确实恨不得找个地洞钻进去心中无数次给本人打气说，有什么好怕的呢，但本人不断放不开，只好在门口招呼客人，往常逛街的时候，无数次通过专卖店，从来没留意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今本人站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔本人的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的方法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有小贝她们，详细地给我介绍了各种款式适宜哪些人穿等等。中间我学到了许多经历，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言回绝，作为一个小店员还要勤快，要不断面带微笑等等。事实上作为一个护理人员也需要有如此的素养。

尽管我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，可能本人还趁早学就再也没有时机了，我的特别多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的`终点，只有多吃苦，才明白生活的艰辛，不易。尽管只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，本人长大了许多。店里各式各款式顾客，有有钱的，穿得特别气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞怯，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人特别难接受，但仍然经常看到一些穿着简朴的父母带着小孩来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前彷徨半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有oniy的品牌，看了特别让人心酸。

店里的的士高音乐特别大，年前的生意也特别好，整天送往迎来，推销本人的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享遭到了专卖店里专业的效劳。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买效劳，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我特别庆幸本人选择了一个好的锻炼空间，感激店长他们给了我这个时机让我学到了特别多学校里学不到的东西，感激！

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那确实是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了特别多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让本人在社会实践中开拓了视野，增长了才能，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片宽敞的天地里，我们的人生价值得到表达，为今后打下坚实根底。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求开展。

**服装店实践报告篇八**

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧！

工作需要的技能不高，大致分为以下几点：

（1）对工作要热心。

（2）要刻苦耐劳。

（3）要有一定的营销经验。

（4）遵守纪律，认真学习。

（5）对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7：00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊！

对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦！

上班伊始，没有培训，没有辅导店长叫了一个老员工

（实际年龄只有十九岁）带我上班！

但是老员工们的“团队”意识很强，所以刚上班我就被晾到一边，而他们三五成群有说有笑。没有辅导工作自然难以开展。所以第一天我的销售额为零。看着他们数单子时那得意的样子，内心有一种嫉妒，但我已经有了对策，因为在这一天我都在一旁观察他们的一举一动。白天他们喜欢聊天，吃零食，我就在一边听其所说，看其所吃。心里默默记下来。晚上是忙碌的时候，我也没闲下来。如何接待顾客，如何把握顾客的心理，如何快速促成交易，哪种顾客是真心想买东西，哪种只是试探行情……都要认真记下来，因为这必将会影响到我的时间工作是否能够顺利展开！

有力仔细的观察现场与幕后的周密分析后，第二天我便开始实施了。投其所好，不耻下问。这让他们都感到十分惊讶，昨天还一声不吭，在墙角用求助的眼光看着他们开心的小伙子，今天就判若两人了，有说有笑的！

很快我便融入了这个队伍，发现他们都很友善与热情的。门是进了，但是”师傅领进门，修身靠自己“。虽然有了别人的指点，但缺乏实战经验的我也时时碰壁，加上我高估了自身的水平。所以在开始的几天自信心一再受挫，仿佛工作也要失去了动力！一时间找不到出口，犹如在一个密封的铁盒子里，尽管我如何挣扎都无法冲出着密封屏障！

正当我寻寻觅觅找出路的时候，店长给予了我鼓励。她教我首先要有团队意识，与他们为朋友，这里是牵一发而动全身的，只要你与其中一位做朋友，那么你与其他人都做了朋友！

不管你是否愿意，他们都把你当朋友啦！

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的.提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：

（1）与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。

（2）有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。

（3）良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力。

（4）时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲！

**服装店实践报告篇九**

事实上这并不是我第一次参加社会实践了，去年暑假的时候我就在我小姨的印花厂里打了我人生中的第一次暑假工，那时的我每天面对着同样的人同样的事物反复的做着本人的那份工作。尽管特别简单但也不是我们想的那么容易，那种工作是需要我们整天站着走来走去的，有时确实累的腰酸背痛啊！那次我确实感触特别深化，我明白了打工确实特别辛苦，往常总是说读书如何样如何样，还不如打工之类的话，让我感到后悔莫及，打了工才明白往常那些哥哥姐姐们告诫我们确实实没错，我们确实需要好好读书，打工不是那么容易的事情，只要我们有了足够的知识才能成为社会的有用之才，到时就不用那么辛苦的做蛮力工了。

今年寒假我没有方法选择与我的.专业有关的工作，第一是由于我还不够才能去做，第二也是由于我们这个小地点根本就不容易找工作，不要说与我们英语专业有关确实实是一些一般的工也难找。因而我选择在我家租的一家小型的服装店里协助卖衣服。由于快过年了，妈妈跟我说这是我们这种小店一年到头来最火的时段，正需要人协助。我也明白家里也没什么其他收入，况且除了这种好时机其他季节也特别少有这么高的出售量了，卖衣服的也只有在一年中靠着过年前的这十几天了，因而，从我放寒假的第二天开始也确实是xx年1月25号不断到大年三十2月9号。我不断在那协助卖衣服，在这短短的十几天里我学到了书本上没有的东西，天气异常酷寒但我仍然满怀热情的招待着客人，在看到挤满小店的客人，听到特别多嘈杂的声音时，我感到的不是厌烦而是更多的喜悦，我不停的招待着客人欢迎观临“请征询需要什么码“我帮你看看“您可以试试，那边有镜子哦“......还有在十个客人里至少会有九个要讨价还价的，我必须得花费口舌给他们解释说我们是特别实惠了的“进价贵我们也没方法啊“等等，不过也有些特别爽快的人我们一开价立即叫我们包起来，但那毕竟是少数。特别多都是只要征询了价钱的都会叹一声这么贵“这种心理我早就看透了，即便价钱合格他们也不会理解的。但是我们不管遇到什么情况，顾客不断是上帝，我们都必须忍气吞声，时常脸上挂着笑容，尽量做到最好，尽量让他们满意。开门做生意的，再辛苦内心总是乐呵呵的，再清闲心也是累的。这个道理我仍然明白得的。

这次不算什么社会实践的实践让我领悟到了特别多东西，而这些东西将让我终生受用，它加深了我与社会各阶层的百姓的感情，拉近了我与社会的间隔，也让本人增进了才能，我不再是往常那个害羞的小孩了，我长大了，我可以大胆的跟顾客交流了，我明白了，社会，实践才是我们青年人学习的大课堂，在这片宽敞的天地里，我的人生价值才可以真正表达，才能为以后更剧烈的竞争打下根底。通过这次协助卖衣服，我明白了父母赚钱确实不容易，我已经上大学了，我也要明白得自立了，父母辛辛苦苦赚钱供我读书，我再也不能任性了，我一定要努力学习，刻苦用功读书，学到有用的知识，今后好好报答社会好好报答父母，要做好一件事不是那么容易的，不管干什么都好，都会有其利弊，读书因而辛苦，但是打工更是要命“这是我个人总结出来的，因而我必须辛苦几年，以后就会苦后甘来了，为了我的前程我必须加油。俗话说：在家千日好，出门半朝难！意思确实是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那确信确实是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去处理，这次尽管没有离开父母确实是在他们四周协助，但是去年暑假的那次实践让我的感触更深化，不管如何我都必须学会自立自强，在家呆着的日子因而温馨，但那也没什么意思，待久了总会感到无聊，因而不管外面是多么辛苦，毕竟会让我们增长见识，丰富本人的内心世界，锻炼本人的某些才能。

作为一名新世纪的大学生，应该明白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留意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，4年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做奉献。只明白得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼本人成为一名合格的、对社会有用的人才，特别多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是今后走进社会，献出本人的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会效劳。因而我更要努力读书，在学校好好学习，以后出去了好好工作，今后做个有用之才，孝敬父母，长辈，师长，社会，和整个国家。

**服装店实践报告篇十**

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于20xx年创立于xx。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。来年的中国市场营运，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市畅。公司于20xx年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权（包括开发、设计、生产和销售），并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然！此外，公司从20xx年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升！

叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实践这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中。恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的\'两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“verygood！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！五个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。

a、服务技能培训。

b、商品知识与管理培训。

c、店务作业技能培训。

d、思想观念培训。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。

导购员也应注意：

a、顾客的表情和反应，察言观色。

b、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实践又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实践，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

**服装店实践报告篇十一**

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的，学生服装店导购员社会实践报告。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有小贝她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。 其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬，实习报告《学生服装店导购员社会实践报告》。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

店里各式各样式顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有oniy的品牌，看了很让人心酸。

店里的的士高音乐很大，年前的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢!

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

**服装店实践报告篇十二**

你正在浏览的实习报告是大学新生服装店导购员社会实践报告

从学校回来以后,我在县城找了份工作,在一家衣服专卖店做导购员,虽然我学的是护理专业,可能用不上,但总觉得多尝试一些,多实践一些,多些经验总是对以后会有帮助的.

记得第一天上班,出于对初次工作的羞涩,总觉得无所适从,当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候,自己却帮不上什么忙,真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说,有什么好怕的呢,但自己始终放不开,只好在门口招呼客人,以前逛街的时候,无数次经过专卖店,从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的,可如今自己站在这个岗位上,亲身体会工作的滋味,后悔自己的当初,幸运的是,同事们对我挺照顾的,店长是一个充满活力的小伙子,他给我讲解了许多招呼顾客的办法,有什么应付不了的,他总是和我配合,把工作做好,还有小贝她们,详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等.中间我学到了许多经验,譬如要有耐性,要学会随机应变,顾客是我们的上帝,顺随他们的脾气,像还价等不合理要求要婉言拒绝,作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等.其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一,但离真正参加工作也不远了,从我进大学以后,觉得时间过得真快,恐怕自己还趁早学就再也没有机会了,我的很多的同学有的已经踏入社会,有的结婚生子,有的还在复读,苦苦的熬.我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易.虽然只是两个星期的短短的时间,我却觉得像经历数年,自己长大了许多.

店里各式各样式顾客,有有钱的,穿得很气派,也有一些贫寒的,进来看看.看到心仪的衣服,却苦于囊中羞涩,专卖店里的衣服一般价格不菲,像一般的人很难接受,但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年.曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天,在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱,只为上面也有oniy的品牌,看了很让人心酸.

店里的的士高音乐很大,年前的生意也特别好,整天送往迎来,推销自己的产品,口才,待客态度,还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务.店长曾经说,专卖店里不只是专门卖衣服,顾客来这是花钱买服务,买我们的.信誉.我铭记在心,看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时,心中的无限的欣喜,骄傲,成功的喜悦难以言表,我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间,谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢!

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

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