

2023年售货员实践工作报告总结 售货员 社会实践报告(汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

售货员实践工作报告总结篇一

实践时间：2019年1月10日

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在

具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。（注□cny---china new year）传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

售货员实践工作报告总结篇二

本文目录

1. 售货员社会实践报告
2. 寒假义务售货员社会实践报告
3. 暑期超市售货员社会实践报告
4. 苏宁售货员社会实践报告

活动名称：参加商品的销售活动小结与反思：我们在几天中去李埠镇天鹅村去做了几天的义务售货员，在这几天中我得到了很多的感悟。参加商品的销售活动我们可以更好的了解我们身边的社会情况，有利于我们以后的学习、生活。

究竟伪劣商品有哪些危害呢？可分为六大方面。

- (一)、对人体健康和生命，财产安全造成严重威胁
- (二)、给消费者造成精神和物质上的损失。
- (三)、给工农业生产造成破坏。

(四)、极大地损害名优企业。

(五)、扰乱了正常的市场秩序。

(六)、使国家形象严重受损。

当前，假冒伪劣商品泛滥成灾，不仅坑害了广大消费者，损害了国家利益，而且扰乱了社会经济秩序，严重地危害国家经济建设和人民生命财产的安全。据有关资料报道全世界假冒伪劣商品交易额已占世界贸易总额的5-7%，每年高达1500-1800亿美元，是全球滋长速度最快的经济犯罪行为之一，是20世纪的工业瘟疫，成为仅次于贩毒的世界第二大公害。假冒伪劣在我国呈现屡禁不止的态势，甚至在部分地区还相当猖獗。报载，国务院发展研究中心近期调查结果表明，1998年我国市场上加工制造的商标标识假冒侵权商品约为1329亿元，实际上假冒商品的销售量已大大高于走私数额，已成为阻碍社会稳定和进步的不安定因素。

假冒伪劣商品虽然只占社会商品总量的一小部分，但是，发展和蔓延势头如果得不到有效的遏制，将会对我国经济和社会的发展以及社会主义市场经济体制的建立造成极大的危害，也是对几千年来中华民族已形成传统的社会公德、职业道德、个人美德的严重冲击。进一步说，它加剧了社会财富向不公平分配方向发展，加剧了社会上不劳而获的投机心理的发展，不以勤劳致富，而是损人利己，害人致富；它也毒化社会环境，不仅严重腐蚀了一部分人的灵魂，腐蚀了一批干部，加剧了权力腐败的速度，而且还严重腐蚀了下一代人；它破坏了整个社会经济运行的规则，制约了先进生产力的发展，从这个高度来认识，它不仅是个经济问题，而且是个严肃的社会和政治问题。

所以我们应该严格抵制假冒商品，做一个知法，懂法，用法的消费者。

活动名称：参加商品的销售活动小结与反思：我们在几天中去李埠镇天鹅村去做了几天的义务售货员，在这几天中我得到了很多的感悟。参加商品的销售活动我们可以更好的了解我们身边的社会情况，有利于我们以后的学习、生活。

究竟伪劣商品有哪些危害呢？可分为六大方面。

- （一）、对人体健康和生命，财产安全造成严重威胁
- （二）、给消费者造成精神和物质上的损失。
- （三）、给工农业生产造成破坏。
- （四）、极大地损害名优企业。
- （五）、扰乱了正常的市场秩序。
- （六）、使国家形象严重受损。

当前，假冒伪劣商品泛滥成灾，不仅坑害了广大消费者，损害了国家利益，而且扰乱了社会经济秩序，严重地危害国家经济建设和人民生命财产的安全。据有关资料报道全世界假冒伪劣商品交易额已占世界贸易总额的5-7%，每年高达1500-1800亿美元，是全球滋长速度最快的经济犯罪行为之一，是20世纪的工业瘟疫，成为仅次于贩毒的世界第二大公害。假冒伪劣在我国呈现屡禁不止的态势，甚至在部分地区还相当猖獗。报载，国务院发展研究中心近期调查结果表明，1998年我国市场上加工制造的商标标识假冒侵权商品约为1329亿元，实际上假冒商品的销售量已大大高于走私数额，已成为阻碍社会稳定和进步的不安定因素。

假冒伪劣商品虽然只占社会商品总量的一小部分，但是，发

展和蔓延势头如果得不到有效的遏制，将会对我国经济和社会的发展以及社会主义市场经济体制的建立造成极大的危害，也是对几千年来中华民族已形成传统的社会公德、职业道德、个人美德的严重冲击。进一步说，它加剧了社会财富向不公平分配方向发展，加剧了社会上不劳而获的投机心理的发展，不以勤劳致富，而是损人利己，害人致富；它也毒化社会环境，不仅严重腐蚀了一部分人的灵魂，腐蚀了一批干部，加剧了权力腐败的速度，而且还严重腐蚀了下一代人；它破坏了整个社会经济运行的规则，制约了先进生产力的发展，从这个高度来认识，它不仅是个经济问题，而且是个严肃的社会和政治问题。

所以我们应该严格抵制假冒商品，做一个知法，懂法，用法的消费者。

售货员社会实践报告（3） | 返回目录

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从xx年07月15日至xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有

新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

售货员社会实践报告（4） | 返回目录

社会实践是每个大学生经历的一种历练。虽说大学不像社会，但总称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，亲身投入社会实践活动中去，能更好的体验生活，体验社会，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正真正走入社会，并能够在生活和工作中更好地处理各方面的问题，在xx年我在苏宁当起空调促销员。

白衬衫，黑裤子，黑皮鞋，临走前，再带上我的工牌，就像是高考前一样，头脑中在想很多东西，却总是空荡荡的。自己就像是个工作狂，刚刚回到家里，我就拨通了杨姐(格力全职促销员)的电话，杨姐很高兴，立刻安排我隔天就去上班。那晚，我睡之前有些紧张，虽然自己以前做了两个月的临时

促销员(高三刚毕业那年,我就到苏宁做格力的临促),但是,毕竟也有一年的时间没有接触空调了,甚至空调的匹数适用面积等等我都忘了。但是回想起自己的经历真是欣慰,因为这上班的机会是我自己找的,在几天的辛苦学习后,最终得到认可。之后,也是因为自己的努力,把握住了机会,才有这次的重回苏宁电器。

一进大门,看见的大多是熟悉的面孔,我微笑着跟每一个人打招呼,那样的亲切。空调柜在二楼靠右边,我带着既熟悉有陌生的感觉走向空调柜。

“大家可好啊”,我问候道。

“小弟,你来了……”海尔空调苏姐第一个见了我。

在空调柜我给他们的印象是总是以一张笑脸相迎,让她们觉得很亲切。所以大家也对我很是友好。我到后,大家伙围上来,我们在一起聊天,他们关心的问我的学习,问我在大学的生活。并告诉我,有什么不记得的直接问他们就是。虽然离开了一年,虽然在这一年中我们没有再联系,但是他们对我依旧是那样好。之后,我就开始自己复习空调的相关参数和例行查库存的任务等准备工作。

在苏宁的这段时间里,最让我高兴的是有时我会遇到很好说话的顾客。有的在交流后,得知我是在暑期实践,他们都会鼓励我继续向前,有的还会交流彼此大学经验;有的是对我服务态度的认可,邻居要买空调时会介绍来我这里,或是有需要自己再买一台。工作的顺利进行,服务被顾客所认可,这之中的快乐是我继续努力向前的不竭动力。

“一枚硬币是两面的”,说的就是事物的两重性。有很好沟通的顾客,相反也有不好处理的顾客[201x年暑假苏宁电器促销社会实践报告范文。今年倒是很少遇上这一种情况:有些顾客过于自信,或是听信经验不够的好友建议,硬是自选匹

数，这类情况中的大多数人都是客诉的隐患。因为大多会出现：空凋制冷量太小，而房间面积过大，以至于制冷效果不好。非但如此，由于定速空凋(变频类似)的工作原理是压缩机先高速运转，待室内温度达到屋主设定温度之后，压缩机停止运转，直至室内温度高出一定程度后，压缩机才会重新启动。所以，家里有空凋的人一般能够感受到，空凋一般是运行十分钟，停十分钟。因此，一旦空凋匹数与房间面积不吻合(匹数过小)，就会使压缩机持续高速运转，从而直接导致耗电高和空凋压缩机寿命缩短等一系列问题或故障发生。一般针对这类顾客我们都会要求顾客在发票后面写上：“顾客自选匹数，非质量问题制冷效果不好，一律自负。”并签名为证。针对这类情况我们也只能建议其另购风扇辅助制冷或是其他可行办法，因为非质量问题，商场是不会受理其退、换货服务的。因此，提醒顾客，在商场里买东西，若是有些数据自己不了解，不妨多一份信赖，让促销员帮您做个选择。

此外，夏季是空凋的旺季，很多顾客总是在热得不行的时候才会想起买空凋，急切的心理希望能够当天买当天安装。可是，偌大的苏宁要是没有统一的配送服务时间表又该如何应付广大消费者呢?按照规定，凡是厦门岛内及岛外地区(不超过集美北区)，在上午12点前买空凋，可以尽量满足(量大时没办法安排)下午送，隔天全天安装的服务。但若是超出范围，例如后溪、杏林等地，就必须是隔天送，后天装。因为现在所有的订单都是在电脑上做的，若是打错了订单，是会被罚款的，所以我們都很小心。也提醒顾客，买空凋即使是在冬季，价格也相差不大，所以要是需要，不妨在大热之前就备好空凋，让自己有个舒舒服服的夏季享受。

“小一匹□2300w制冷量，适用于12平方以内，不顶楼，不西晒；

正一匹□2500w制冷量，适用于15平方以内，不顶楼，不西晒；

... .. -

钻孔30元，支架25元，不拆防盗网，不割玻璃；

整机包修六年，甚至包括遥控器。”

“先生，你好！请问您是多大面积要用的空调？”

“是不是在顶楼，会不会西晒呢？密封程度怎样？”

在介绍空调时，也不是盲目的介绍高端的机子，因为在集美区，普遍的消费水平是中下左右，所以，我一般是主推“性价比”较高的机子，例如格力绿系列的三级能效绿嘉园。小一匹售价1599元，大一匹1880元，1.5匹售价是2180元。这一型号的机子很好卖，一天里单单苏宁店就能卖出百来台。耗能跟二级能效差不了多少，只是外观面板是普通的vbs面板（塑料面板），没有像独立换气这样的特别功能罢了。但是制冷方面和噪音方面都是蛮不错的机型，在我促销的那段时间接到投诉仅有一台，而且那是因为安装师傅将室外机装歪了的缘故。若是有购买意向的顾客，就采用第四的方法，先介绍睡梦宝。

空调柜里的所有人是个整体，为了柜台的业绩努力着，同时又是各自品牌的个体。刚开始时，我不理解杨姐让我上晚班时都要向她汇报当日的销售量，除了自己（格力），还包括美的、海尔、松下、奥克斯等品牌。稚嫩的我以为这样的做法是斤斤计较，而且很是小人所为。后来，慢慢的也就了解，这是好的企业必须做的一件事，不只是知己知彼，更是一种商业间的相互竞争。读了微观经济的我明白，大多数行业只有存在竞争，那样的市场才是健康的市场，对消费者、对社会才是一大好处。消费者花一样钱得更好的享受，企业自觉提高生产力，不断研发新技术，占领新市场。例如变频空调。暂且抛开国家的节能减排政策影响，仅从企业间竞争这方面看。高三毕业时，我就在苏宁了，那时有变频空调的仅有海

信一家，即使其他品牌有，在价格这方面也没有多大优势。但是，今年，当我再次来到苏宁，发现不仅海信有变频，现在海尔、美的，甚至格力都有变频空调了。而且，格力的变频技术更是达到最低15hz□最高120hz的先进技术。美的则是推出180度正弦波变频空调。

有句话说的好，商场如战场。每个品牌都有各自柜台，若是促销员都在，窜柜拉客者就会被罚款。在销售空调的这段时间里，我也在感受着品牌之间的“战争”。特别是美的和格力两大品牌间。格力是国产品牌当中的大姐大(因为现在董事长是董明珠)，是国内的一线品牌，而且专业在做空调，往年的销量都是位居榜首。美的今年跟以往相比，气势不同，也有更多的消费者信赖美的空调，我问了下老促销员，才知道是美的今年在广告上投入很多的金钱，所以品牌的知名度和销量都是大大提升。

同时，我们大家又都是朝夕相伴的同事，我们在闲暇之余都会出去小聚，因为是社会中的生活，所以一般的娱乐是上ktv唱歌，或是沙滩烧烤；有时，我们几个爱游泳的人也会一起到旁边的集美大学去游泳；今年，更是别具特色，我们一行人一同组织到长泰漂流，回来后大家都被晒得黑黑的，但是那快乐的漂流感觉却让我们笑的更加灿烂。

空调的质量就现在的水平来讲也都是合格的，当然号的品牌也有让人信赖的地方，比如在噪音方面，制冷相差不会太大。我认为，购置空调最重要要考虑的是自己的面积用的空调是否合适，切忌空调适宜买大不宜买小。

在这个暑假里我所收获的远远大于我所付出的，这些是我人生的一笔财富。结束实践以后，我自己更近一步了解这个社会，更近一步了解自己。社会实践加深了我与社会的感情，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。我从与消费者更是人民群众的广泛接触、了解、

交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。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，我会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。在实践中，我的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。

这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我还要参加更多的社会实践，磨练自己的同时也让自己认识的更多，让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。社会实践是每个大学生都应该经历的一种历练。

售货员实践工作报告总结篇三

实践地点：__报

实践时间：年7月16日至8月16日

7月16日至8月16日，我有幸在__报进行了为期一个月的实践活动。实践期间，我学到了很多的东西。同时也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。

实践岗位是由院____团联系的，我很高兴有自己的一份，但当我得知是在__报实践时，已有的兴奋感不觉少了好几分。说实话，当初在院报看报纸时，对《__报》总有一种不屑的感觉，认为他们的报纸做的很枯燥，可读性不强，只是简单的例行报道，并带有一定的专业性，社会新闻不多，但还是硬着头皮去了。

7月16日，我和几个团友一块儿来到__报，到达时已9点多了，招待我们的是办公室的郑主任，她耐心地向我们介绍了报社的主要活动安排，又带我们认识报社总编、副总编和其他的

记者。由于时间关系，这一天已没有什么采访活动了，她就安排我们在阅览室熟悉报纸。

第一天很快就过去了，我们并没有学到什么新闻知识，但办公室记者亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围，给了我很大的信心和勇气，我决定不管有多么枯燥，我都会努力在这里坚持下去。

由于__报的专业性，我们可采访和参加的活动比较少，很多的时候都是针对东风的人和物，我们大多不懂，只好“袖手旁观”，对于社会新闻，一般只有周末版块才用。这样一来，我们就只好在阅览室呆着。时间久了便觉无聊，指导老师看出了我()们的心思，就让我们自己出去采写新闻，找新闻点。于是我们便多了一些事情可做，同时可以提高新闻敏感性和职业道德。

但事情总有不尽人意，在__报实习的学生较多，有郧医的，有湖南师范大学的等。他们几乎都是大二或大三的新闻专业的师哥师姐，我们几个“冒牌货”在新闻专业用语和获取新闻方面都比他们差很多，再加上指导老师考虑到大三的专业师哥师姐们面临着就业问题，平时给他们提供的锻炼机会就多一些，这给我们造成了一定的心理压力。

但我们并没有因此自暴自弃，以后的每天早晨，我们提前一小时到报社，主动找指导老师询问有没有采访任务，争取更多的锻炼机会，实在没有，就向教师请教一些新闻采访与写作的问题，同时在阅览室看一些与新闻写作有关的杂志，重要的部分还特意记在采访本上，我们的执着与主动获得了指导老师和主编的好评，我也体会到：只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

在与指导老师相处的日子里，我渐渐认识到做一名优秀的记者是不容易的。记得有一次__公司召开稳定工作会议，会议在下午2：15开始，指导老师要求我们必须在2：00之前到达

会场，会议持续了三个多小时，暑天的沉闷与燥热使人由内到外都极其难受，但记者们丝毫没有中途退出的意思。散会时外面下起了瓢泼大雨，我们都没有带伞，也许是时间观念的“驱使”，记者老师毫不犹豫地冲进了雨林，我们却躲在后边不走，等回到报社时，发现记者们已穿着湿透的衣服开始工作了。当我们将这一次的新闻稿慎重地交给指导老师时，他一脸严肃地说：“开会时不是明确强调这次会议的内容不准让媒体报道吗？”我们为自己的不认真顿感惭愧。事后我才体会到：记者们在享着“无冕之王”的称誉背后还经历着多少辛酸，担负着多少社会责任。