

# 最新导购员社会实践调查报告 导购员社会实践报告(通用8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?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。

## 导购员社会实践调查报告篇一

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xx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，年龄略大的中小學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。我也要教到教辅类帮忙，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學生。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睞，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。

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，我很快地适应了新的工作，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。

书店工作的日子里，使我清楚地认识到，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。

## 导购员社会实践调查报告篇二

### 本文目录

1. 导购员社会实践报告
2. 大学生假期社会实践报告（糖果店导购员）
3. 大学生寒假服装导购员社会实践报告
4. 暑假导购员社会实践报告

xx年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参加工作，暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过

自己的亲身体会社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了很多社会生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，社会发展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个陌生的城市有着无限的向往，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18:20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，准备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的朋友，聊了一会发现她们柜台新来了一个大学生，但是领导很不满意他的工作。姐姐就让石头姐（外号）和区域经理说说，让我去她们柜台上上班，他让我回去等消息。第二天晚上，石头姐就让我11号上午去面试，面试很简单的问了我一个问题：以前做过没有。我明白社会工作是需要工作经验的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累经验。面试很成功当场录用，立马开始工作，由于没有经验，需要试用三天。同时，在我前面来的那个学生被开除了，这件事我感觉很内疚，因为我的到来，让别人失业了。

姐姐公司聚会带我去玩。（我工作时间少，空闲时间多）我发现这个社会很多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必须适应这个社会，这个社会就是这么现实。我发现原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，大学的友情是那么的真实，我更加珍惜在大学的 friends 了。

还是说说我上班时候的情况吧。第一天上班，业务经理看着

我做，还给我加了很多要求，搞得我手忙脚乱，也许是故意刁难我试试我的能力吧。她发给了我一套L的工作服要我穿上（其实我穿的是S码的）。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必须穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最后在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开始工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满意的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发现上班不容易呀，好不容易整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他们的交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维能力和随机应变能力有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是直接奔向自己喜欢的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问；没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最便宜的商品，还会讨价还价（超市是不还价的）一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和陌生人讲话不难，但是取得别人的信任，能够交流感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小社会才没有被那些大姐姐排挤。人的心理研究还真的是一件很重要的学问呢。

我以前从没做过这样的工作，但是我没有经过培训就开始上班，我了解到自己必须要记住产品的优点、价格和特性。产品非常熟悉了，给客户介绍也有了信心，工作边的特别容易。经过整个的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客

户的要求。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规矩，比如说：上班时不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做暑假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：我们也需要有工作的激情与耐心，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，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我们公司是没有任何生活保障的，每天上班自己解决吃饭问题的。我开始每天都在外面餐厅吃饭，外面的贵，卫生也没有保障，感觉吃完后胃也不舒服。从那以后我每天自己买菜在出租屋做饭带饭上班，衣来伸手饭来张口的我，感觉自己长大了，也学会了独立。开始做的饭菜很没味道，要不是咸了就是淡了，自己都不想吃。后来慢慢的我开始尝试做其它的很多菜，虽然不好吃，但是还是尝试了。有一天我下班比较早，就在超市买了些菜回去做晚饭，姐姐回来尝了我做的菜，夸我有很大的进步哦。这次我不仅是工作更学会了生存。

在工作中我还明白了人要有抵制诱惑和防止上当受骗的能力。在上班的时候有些顾客会给我递名片，邀请我去他们公司上班。这样的名片我收了蛮多，大多是一些装饰公司和房地产公司。他们的理由是看中我的工作能力和态度，对他们的公司发展很有帮助。我自己并不是没有自信，我以自己还没有毕业为理由拒绝了。因为现在有些人用这样的理由骗一些学生的感情，听说我姐姐公司的就有人被骗过。以前我是一个单纯的女孩，什么人的话我都会相信，所以经常被骗。现在我对社会有了抵御心理，相信天下掉馅饼的事不会发生在我身上。我想以后毕业了找工作我也会慎重考虑的。

一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在假期参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少？等到毕业后，有的是赚钱的机会，做暑假工主要的目的是锻炼自己的能力。我觉得学校这样要求学生是一个和好的举措。

这个暑假我还学会了很多很多，在这也不一一列举了。走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。希望在以后的学习和工作中能够有更多的收获，我也希望这个社会可以变得阳光一点。

导购员社会实践报告（2） | 返回目录

院系名称： 专业： \_\_\_\_\_

年级\_\_\_\_\_ 班级： \_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

实践地点□ x有限公司

实践时间： 年--月--日 至 年--月--日 共 --天

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲惫吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前花钱大手大脚，但当真正工作后才发现钱挣得不易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是将它们好好保存了起来。这是我的第一桶金，远远超过了它原本的价值。

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就on应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社会。所以，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。

导购员社会实践报告（3） | 返回目录

春节是我国的传统节日，在异地他乡打工求学的游子们纷纷赶回家过年。对于忙碌了一年的人们来说，回家是心底最真实的呼唤。“安全回家，文明过年”更是社会对人们最真切的期盼。

家是温馨的港湾，家乡是在忙碌痛苦时支撑我们继续前行的地方。每个人都爱自己的家乡，但不可否认，由于全国各地的发展水平人文地理环境的不同，我们家乡的文明程度也是

不同的。我们的家乡不可能是百分百的天堂，一定会存在这样或那样的问题。虽然这并不影响我们继续继续爱自己的家乡，但是我们有责任让它变得更加的美好。

我一直觉得很多地方包括我的家乡在内，去买东西时经常碰到服务态度很差的卖方。我利用这次寒假在一家超市上班，作为服装导购员。怀着服务他人锻炼自我顺便赚点小钱的想法我就去上班了，希望能够用自己的热情去感染周围的人，让卖方和买方能够相互尊重和谅解。

我的工作很简单，就是向顾客介绍服装，价格，找合适的衣服码号给顾客以及开单。工作虽然简单，但重复度高，需要很多的耐心。有时候遇到一些比较麻烦的顾客就需要更多的耐心了。

最常碰到的就是顾客不知道自己穿多大的码号，又由于年底很多服装都断码了，导致最后款式与合身不能两全。有些顾客就只是抱怨一下，有些顾客则是要求多打一些折扣，于是需要不断的耐心的解释，价格是老板定的打折的方案都是固定的。基本上只要耐心介绍都能理解接受。换位想一下顾客也只是想花钱买到自己满意的商品，多试多询问也只是想买到自己最满意的商品，于是面对那些麻烦的顾客也不会比麻烦了。同时，在我与同事阿姨们一起工作的时候也感受到了她们对自己的工作也是非常认真负责的，只是由于长期干同一件事，不像我们这些兼职觉得新鲜而热情洋溢。有时候重复次数多了会不耐烦，声调会放低或放高而已，有时候对于一些顾客的无理要求会直接反驳，更有时候脾气可能会冲些，大多数情况她们都会跟顾客聊家常，并没有我在外面那种把顾客当上帝的感觉，更像是对的街坊邻居的态度。

通过这段时间的社会实践打工让我明白，换位思考试着为他人考虑会让你开心很多，不至于总是纠结自己那点小心思看不开。同时更让我知道了，每个地方的人文习惯都是不同的，比如东北人豪爽，南方人婉约，因为不同而有特色。每个城

市都有它的呼吸和节奏，所有的城市人组成了这些呼吸产生了这些节奏，根本就不需要说将哪里的文明带到哪里。柑生南为柑，生北则为枳。其实对于每个城市，我们要做的该是发扬的优点，宣扬特色，摒弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

## 导购员社会实践报告（4） | 返回目录

不知不觉之中，暑假又到了，回头想想自己大一的生活，又想想自己将如何面对暑假，是回家还是在外边找工作，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要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。所以我向家人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于

在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组主管交我商场里面的规定。

1. 严格遵守商场的规矩。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。
2. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。
3. 虚心向别人学习，努力完善自己。
4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。
5. 要与同事和睦相处，争取在大家心中留存一个完美的形象！

就这样我开始了工作，也许是由于自己制定了完善的计划，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

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。一个月的实践一晃而过，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。也知道了：不要抱怨

这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是错误的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。不是让社会来适应自己，只有自己去适应这个社会才行！

社会实践活动的开展培养了我们的独立处世的能力。让我们在社会实践中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践中遇到挫折还是成功，对我们都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，让我们面对社会更加自信。希望以后学校多开展一些这样的活动，从各方面锻炼我们！

## 导购员社会实践调查报告篇三

我相信大多数人都有在大卖场购物的经验吧，而且也都有过在众多商品中茫然不知所措的经验吧，而在这时总会有贴心的导购员上前给予我们适时地帮助。利用这个寒假，我便尝试了一次为别人做导购员的经验。这次实践，让我深入的了解到，平常并不被我们了解的销售的艰辛。

导购员，顾名思义就是由于商场范围较大，为了让顾客尽快找到自己想购买的物品，在商场内专门为顾客指引路，并能够向顾客介绍产品的性能的工作人员。

上班第一天，经理知道我是第一次参加这样的实践活动，就安排我跟着一位很有经验的前辈学习。我不知道该如何开始，看到有顾客进来也不知道该如何开口，只能在旁边默默的观察。一开始，我还对于自己的胆怯感到羞愧，但不久后，我开始发现这种观察学习是非常必要的。前辈告诉我，坚韧的性格、丰富的知识以及服务为先的精神理念是成功导购员必备的三个基本素质。几个小时后，那位前辈要求我自己独立为一位顾客进行导购，虽然那被顾客最后并没有购买我们鞋城的商品，但第一次的经验，让我有了继续面对的勇气。

这是我在鞋城做了一个星期的导购员所总结的一些经验，也许有些片面，但驱使我真正实践所得的心得。

导购的三步曲：

第三步：促成购买。看准成交时机、巧妙促成购买、测试和检查商品、开单并协助付款、欢送顾客、让顾客感到宾至如归。

只是单纯的交流是不够的，我们还要储备很多硬性的知识。

1要了解企业的经营理念，企业文化以及所销售商品的特点。

2、学习并掌握一定的销售礼仪与技术。

3、做好卖场陈列等方面的工作，保持商品与促销用品的摆放整齐、清洁有序。

4、保持良好的服务心态，创造舒适的购物环境，积极热情地接待顾客，向顾客推荐商品，并帮助其做出恰当的选择。

5、运用各种销售技巧，营造顾客在卖场的参与气氛，提高顾客的购买愿望，提升卖场的营业额。

6、通过你的服务，向顾客展示良好的企业形象，提高企业及品牌的知

名度。

7、及时妥善处理顾客抱怨，收集顾客对商品卖场的意见、建议和期望，并将信息反馈给经理，以帮助卖场改善经营策略和服务水平。

8、提高安全防范意识，加强责任心，确保营业时间专柜货品安全，严格履行商品防盗抢的职责。

9、认真清点货品数量，每天做好交接班工作。

12、遵守企业的各项管理规定，切实履行企业的各项经营策略，出色完成上司交付的各项工作。

对于我们这些一直生活在父母照顾下的学生来说讲，去做已属不易，要作到优秀就更加困难，但我们应该接受挑战。

一、耐心细致。。。工作看似轻松简单，实则不然。比如。员每天都要核对物品数量和品种等。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影单位及工作伙伴的切身利益。。。。。。这些都是看似简单的小事，但卖场工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以，只有养成耐心细致的工作作风，才能让顾客享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台，营造一个和谐的氛围。只有这样才能成功地完成任务。

让客户心情舒畅，感觉是在一种温暖如家的氛围里，享受真诚的服务。

三、宽容平和“宽容比原谅更重要”，这是我的工作心得。在某些时候，我们会受到客户或经理的指责和质问，对此，我们应该以宽容之心对待，不能老想着自己的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响服务质量和大家之间的亲密关系。

四、复杂的人际关系 在服务活动中，最主要的两种人际关系是顾客关系和同志关系。卖场是一个复杂多变的环境，我们面对的是层次不同、素养程度不同、人本身性格也存在很大差异的人群，由于服务行业职业的需要，即使遇到歪曲事实、情绪激动、甚至责骂的顾客，我们也要全身心地投入，保持冷静平和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好

的关系。

一言以蔽之，“真情服务天地宽”，相信只要我们付出真心、诚心和细心，成功的路会越走越宽、越走越远！

我们大学生应该多参加社会实践活动，可以从中学到更多的课本上学不到的知识。

## 导购员社会实践调查报告篇四

踏入大学这个小社会之后，受着身边人和事的影响，内心对于尝试工作的想法变愈加强烈，一方面想要培养自己的口才，另一方面想要自己锻炼自己的社会实践经验。于是，在迎来了大学的第一个暑假之际，我也开始了我制定已久的计划进行一个月的工作锻炼。

于是在放假一回到家，我就早早的出去比较繁华的地方找工作，亲身经历过找工作，这一步让我认识到社会最残酷的一面，很多商店都不愿意找临时工，都想要长期工，对于处处碰壁的我才说，我得出了经验，主要是因为一个商店不会无缘无故聘一位不能带给他利益的人。所以，我给踏入社会之前的我有了一个重新定位，尽早地认识到了自身的不足，这样也能及时的改正自己、完善自己。最后，在别人的帮助下找到了一份服装导购的工作。这对于不擅长交流的我来说，是一个很大的挑战。从商品的类型、价格到服装的类型，每一样都不可忽视。一开始总是要不停地翻资料，介绍过程中也是扭扭捏捏，不能准确地给别人介绍所需要的产品。经过几天的了解，很快我对商品有了初步地了解，对客人的需求也有了大概地定位。在剩下几个星期还算顺利的实践中，我学到的最多的便是诚信和换位思考，作为导购，要细致的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

记得第一天上上班，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，还有一个女生导购，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。这样让我深刻的体会到工作的辛苦，更懂得赚钱的不容易。

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。店里的的士高音乐很大，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。

一个月的坚持也让我认识到了工作的辛苦、钱的来之不易。不管从事一份怎样的工作，重要的是自己的心态和对待工作的热情。总之，这次社会实践是我学习生涯中最生动的一课。

## 导购员社会实践调查报告篇五

本文目录

1. 服装导购社会实践报告
2. 服装导购员暑期社会实践报告
3. 大学生寒假服装导购员社会实践报告
4. 大学生寒假社会实践报告 服装导购员

社会实践对于大学生来说，尤为重要，暑假是酷暑，而寒假则是严寒。考验一个人，实践则是最好的事情。

现在还依稀记得去年暑假的七天实践，工资少得可怜，最后加上午饭补贴也只有区区二十五元而已，现在想想，大学生某种意义上真的是廉价劳动力。但是去年确实明白了一些事实，一句话就足够了，知识就是力量，知识真的能改变命运。

这次寒假的社会实践是在百丽公司旗下的阿迪生活当导购，服装导购就是给顾客意见，以完成顾客购物的某种意愿。一直不会做的事情就是昧着良心说瞎话。记得那个时候还没上新款，每次顾客问是不是新款的时候，我都会很诚实的告诉别人，是秋款，其实在我心里，春秋款意义并不是很大，但

是对于顾客来说确实重要。

在店里呆的二十四天，我上过行政班，就是俗称的大班，从早上十点到晚上八点。也上过早晚班，还有中班。说实话，早班是最幸福的，时间最短，而且下午下班后还有足够的私人时间去做自己想做的事情。记得刚去上班的前一个星期，人整个都处在要死不能活的状态，就感觉身体从中间硬生生的分成了两半，那个时候觉得，身体跟灵魂真的是分离的。真的是苦不堪言。

在我工作三天后，店长估计也实在是受不了我抱怨了，实在是腰疼啊，各种不能忍。店长主动问我打多长时间的工，我说一个多月吧，然后店长说，那给你排早晚班吧。啧啧啧，多好，我步入早晚班的行列了。再也不用忍受凛冽的寒风了。

喜欢上晚班是因为可以睡懒觉，不喜欢是因为晚上回到家要十点多，而且冬天天又特别冷，现在想想，那段时间自己人不人鬼不鬼的，天天都是马尾马尾马尾，还特别不注意自己形象，主要是上班早下班晚的也碰不见熟人。突然想起肖栋管我叫冬大冷，现在想想，真冷。

临时工就要做好各种被当替罪羊的心理准备。在那打工的24天，被当过很多次替罪羊，死的是不明不白的。水杯放在不该放的地方吵我；换票本少了一页也吵我；罚单没交也吵我；店长心情不好，明明该吵另外两个也得吵我。所以临时工需要一颗强大的能抗压的内心。

本身我一直对数很敏感，打过工后更敏感了，一般情况下，店里的价格基本上多查一次就记得了。其实我喜欢打折，特别喜欢，总觉得赚的钱太多，一方面有员工的提成，另一方面也得往丹那交。一个原价1398的羽绒服，最后的价格是699，记得没再调价格之前是979，后来调过后我真心替那个顾客觉得不值。

总的来说，这次实践还是很让自己满意的，交到了不错的朋友，也赚了点钱，虽然最后全部上交，但是最后不还得上交生活费么？哈哈，妈妈看到会不会被气到。

要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

服装导购社会实践报告（2） | 返回目录

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班

长询问。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为

了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

服装导购社会实践报告（3） | 返回目录

春节是我国的传统节日，在异地他乡打工求学的游子们纷纷赶回家过年。对于忙碌了一年的人们来说，回家是心底最真实的呼唤。“安全回家，文明过年”更是社会对人们最真切的期盼。

家是温馨的港湾，家乡是在忙碌痛苦时支撑我们继续前行的地方。每个人都爱自己的家乡，但不可否认，由于全国各地的发展水平人文地理环境的不同，我们家乡的文明程度也是不同的。我们的家乡不可能是百分百的天堂，一定会存在这样或那样的问题。虽然这并不影响我们继续爱自己的家乡，但是我们有责任让它变得更加的美好。

我一直觉得很多地方包括我的家乡在内，去买东西时经常碰到服务态度很差的卖方。我利用这次寒假在一家超市上班，作为服装导购员。怀着服务他人锻炼自我顺便赚点小钱的想法我就去上班了，希望能够用自己的热情去感染周围的人，让卖方和买方能够相互尊重和谅解。

我的工作很简单，就是向顾客介绍服装，价格，找合适的衣服码号给顾客以及开单。工作虽然简单，但重复度高，需要很多的耐心。有时候遇到一些比较麻烦的顾客就需要更多的耐心了。

最常碰到的就是顾客不知道自己穿多大的码号，又由于年底很多服装都断码了，导致最后款式与合身不能两全。有些顾客就只是抱怨一下，有些顾客则是要求多打一些折扣，于是需要不断的耐心的解释，价格是老板定的打折的方案都是固定的。基本上只要耐心介绍都能理解接受。换位想一下顾客也只是想花钱买到自己满意的商品，多试多询问也只是想买到自己最满意的商品，于是面对那些麻烦的顾客也不会比麻烦了。同时，在我与同事阿姨们一起工作的时候也感受到了她们对自己的工作也是非常认真负责的，只是由于长期干同一件事，不像我们这些兼职觉得新鲜而热情洋溢。有时候重复次数多了会不耐烦，声调会放低或放高而已，有时候对于一些顾客的无理要求会直接反驳，更有时候脾气可能会冲些，大多数情况她们都会跟顾客聊家常，并没有我在外面那种把顾客当上帝的感觉，更像是对的街坊邻居的态度。

通过这段时间的社会实践打工让我明白，换位思考试着为他人考虑会让你开心很多，不至于总是纠结自己那点小心思看不开。同时更让我知道了，每个地方的人文习惯都是不同的，比如东北人豪爽，南方人婉约，因为不同而有特色。每个城市都有它的呼吸和节奏，所有的城市人组成了这些呼吸产生了这些节奏，根本就不需要说将哪里的文明带到哪里。柑生南为柑，生北则为枳。其实对于每个城市，我们要做的该是发扬的优点，宣扬特色，摒弃陋习。让每座城市特色而文明，

而不是为文明而去复制。

## 服装导购社会实践报告（4） | 返回目录

春节是我国的传统节日，在异地他乡打工求学的游子们纷纷赶回家过年。对于忙碌了一年的人们来说，回家是心底最真实的呼唤。“安全回家，文明过年”更是社会对人们最真切的期盼。

家是温馨的港湾，家乡是在忙碌痛苦时支撑我们继续前行的地方。每个人都爱自己的家乡，但不可否认，由于全国各地的发展水平人文地理环境的不同，我们家乡的文明程度也是不同的。我们的家乡不可能是百分百的天堂，一定会存在这样或那样的问题。虽然这并不影响我们继续继续爱自己的家乡，但是我们有责任让它变得更加的美好。

我一直觉得很多地方包括我的家乡在内，去买东西时经常碰到服务态度很差的卖方。我利用这次寒假在一家超市上班，作为服装导购员。怀着服务他人锻炼自我顺便赚点小钱的想法我就去上班了，希望能够用自己的热情去感染周围的人，让卖方和买方能够相互尊重和谅解。

我的工作很简单，就是向顾客介绍服装，价格，找合适的衣服码号给顾客以及开单。工作虽然简单，但重复度高，需要很多的耐心。有时候遇到一些比较麻烦的顾客就需要更多的耐心了。

最常碰到的就是顾客不知道自己穿多大的码号，又由于年底很多服装都断码了，导致最后款式与合身不能两全。有些顾客就只是抱怨一下，有些顾客则是要求多打一些折扣，于是需要不断的耐心的解释，价格是老板定的打折的方案都是固定的。基本上只要耐心介绍都能理解接受。换位想一下顾客也只是想花钱买到自己满意的商品，多试多询问也只是想买到自己最满意的商品，于是面对那些麻烦的顾客也不会比耐

烦了。同时，在我与同事阿姨们一起工作的时候也感受到了她们对自己的工作也是非常认真负责的，只是由于长期干同一件事，不像我们这些兼职觉得新鲜而热情洋溢。有时候重复次数多了会不耐烦，声调会放低或放高而已，有时候对于一些顾客的无理要求会直接反驳，更有时候脾气可能会冲些，大多数情况她们都会跟顾客聊家常，并没有我在外面那种把顾客当上帝的感觉，更像是对的街坊邻居的态度。

通过这段时间的社会实践打工让我明白，换位思考试着为他人考虑会让你开心很多，不至于总是纠结自己那点小心思看不开。同时更让我知道了，每个地方的人文习惯都是不同的，比如东北人豪爽，南方人婉约，因为不同而有特色。每个城市都有它的呼吸和节奏，所有的城市人组成了这些呼吸产生了这些节奏，根本就不需要说将哪里的文明带到哪里。柑生南为柑，生北则为枳。其实对于每个城市，我们要做的该是发扬的优点，宣扬特色，摈弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

## 导购员社会实践调查报告篇六

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

我的工作是在xxx糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲惫吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们应该用我们学到的知识来感谢社会感谢学校的培育之恩。

## **导购员社会实践调查报告篇七**

本文目录

1. 2019导购员社会实践报告
2. 大学生假期社会实践报告（糖果店导购员）
3. 8月大学生导购员社会实践报告
4. 5月大学生导购员社会实践报告范文

院系名称： 专业： \_\_\_\_\_

年级\_\_\_\_\_ 班级： \_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

实践地点□ x有限公司

实践时间□ xx 年一月一日 至 xx 年一月一日 共 一天

### 一、实践目标：

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

### 二 实践内容：

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，

我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲惫吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去

做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前花钱大手大脚，但当真正工作后才发现钱挣得不易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是将它们好好保存了起来。这是我的第一桶金，远远超过了它原本的价值。

### 三 实践总结或体会

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我也从中也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的

人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社会。所以，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。

## 2019导购员社会实践报告（2） | 返回目录

院系名称： 专业： \_\_\_\_\_

年级\_\_\_\_\_ 班级： \_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

实践地点□ x有限公司

实践时间： 年--月--日 至 年--月--日 共 --天

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲累吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前花钱大手大脚，但当真正工作后才发现钱挣得不易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是将它们好好保存了起来。这是我的第一桶金，远远超过了它原本的价值。

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我也从中也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社

会。所以，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。

## 2019导购员社会实践报告（3） | 返回目录

院系名称：\_\_\_\_\_ 专业：\_\_\_\_\_

年级：\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

地点□ x有限公司

实践时间： 年一月一日 至 年一月一日 共 一天

### 一、实践目标：

为了增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

### 二 实践内容：

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲惫吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假

期实践对我产生了很积极的影响。对我的人生非常有意义。

## 2019导购员社会实践报告（4） | 返回目录

### 一、目标：

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

### 二 实践内容：

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加

了我的疲惫。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲惫吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作能力，听到这些鼓励，我顿时觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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多的报酬而努力。

学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

### 三 实践总结或体会

在这次社会实践中，有很多地方让我感触很深，同时我从中也学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时一定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。

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。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才。

我们应该用我们学到的知识来感谢社会感谢学校的培育之恩。

## 导购员社会实践调查报告篇八

服装导购员

商务管理系

市场营销商务策划

摩尔新世纪购物商场—服装导购员

xx年x月x日—xx年x月x日

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的

目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知

道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。