

最新百货商场实践报告 暑假商场促销社会实践报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

百货商场实践报告篇一

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打假期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工不是首要目的，不少同学都是把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。因此，我就借助这次暑假来加一些活动和工作来充实一下自己。

今年的暑假时间比较长，我计划用过年前一个月进行打工实践。刚开始，我和几个同学打算一块去西安找工作，本来以为会找的一个不错的工作，但找工作的过程完全出乎我们的意料。通过打电话，我们去过几家招聘单位，可是气愤的是这些都是中介，要么人家不要短期的员工，所以，找了一天，仅仅是一次一次的被泼冷水，还是没能找到工作。到最后真的是失望了，直到经同学介绍，才得到一份搞促销的工作，我们促销的是牛奶，因为没干过，刚开始还有点不好意思，说不出话来或者是声音太小，但到最后我完全投入了工作状态，完全放开了。总共干了一个月，因为有时候要工作的很晚，记得一次，我和同学从早上九点干到晚上十点才下班，这期间只有一小时吃饭时间。感觉真个人就要累垮了，早上不想起床，时间一长腿又麻又酥，但不管怎么，我们还

是坚强的坚持下来了。这也是我们欣慰的一点，在工作和学习中就应该有能吃苦的毅力。总的来说，工作还是比较顺利的，虽然工作很累，可是在这个工作过程中，我得到的不仅仅是工资。再过几个月我们就要找工作了，面对芊芊世界，何尝没有愁思，虽然假期我们从事的和自己学习的专业没有一点的关系，但是在日常学习中，我们有很大一部分同学是死读书，整天就只知道学习书本知识，考试成绩固然很好，但实际工作能力却很差，就算是一些简单的事情也未必能做到最好，因为不管是干什么工作，他都是有一定的规则和方法。比如，要注意场合，谨慎说话。在公共场合说话时要注意内外有别，把握分寸，对什么该说什么不该说必须心中有数，不能为了哗众取宠、一时兴趣而口无遮拦什么都往外说。并且时刻保持一颗热情的心是更为重要的，有真诚打动每一个人。在工作中就应该拥有好的心态和态度，遇事镇静平和。这些都是课本里学不到的，这也是我深深体会到的社交的重要性。

接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的实践给予我很多教训和收获。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

百货商场实践报告篇二

为了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。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，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。一个小小的超市的经营也不容忽视，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。

我的实践时间是20xx年1月11日—20xx年2月11日，历时一个月。地址在荣成市新村的家*悦超市。

家*悦超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

- 1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！
- 2、我要看看我能否在忙碌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。

言归正传，记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一我决不破坏超市的规矩。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。我们超市制定了很

多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。

比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“锹货”。

“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规矩，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规矩我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。

既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都

是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。

一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!

如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。

其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

百货商场实践报告篇三

实践时间□20xx年7月31日20xx年8月20日共20天

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是三天，地点在金太阳家电商场，试工阶段主要是学习有关产品知识、家电下乡具体政策以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，有人为

我们培训告诉我们具体的工作流程等。其实，一开始我们的工作并不是当售货员，这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，

没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点：

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导是

就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

百货商场实践报告篇四

就这样结束了我大一的暑假了，想想还真的过得飞快。现在已经不再是新生了，确确实实老生一名。这个假期，我在家那边的源通陶瓷行工作。

作为一名销售员，主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次陶瓷了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看陶瓷的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选，边数落我，弄的我一句话都没有插上。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头来看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3) 一定要以诚待人

在那里工作的时候，偶尔会看见有的人把不同色号的瓷砖混在一起卖，然后导致别人贴得家里花花绿绿的，这让我很气愤。有时会有人回来投诉，但是老板就说出门的货不可以退。作为一名大学生，这很让人觉得羞耻，但是作为一名商人，这又合情合理。

4) 做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。上帝给了我一双眼睛，但我只会用它来寻找光明。

百货商场实践报告篇五

在步入大学后，我们离走进社会越来越近了，就业就成为令我们头疼的大事，父母亲朋好友也经常会询问你的就业方向和未来打算。而在这充满竞争的21世纪里，找工作不是那么简单。很多招聘单位都会把“有经验者优先”放在了第一位，这对我们这些整天呆在学校里的学生是很不利的，一个在校学生的社会经验又有多少呢？于是，我们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是单凭在学校的经验是不足以应对社会上复杂的人际关系和实际问题。学校只是社会中的小角落，而且在学校遇到问题时我们可以请教老师，询问父母，同学。可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能随时为我们遮风挡雨。

所以，我们需要利用很暑假的时间出去体验社会生活，去锻炼自己的能力。作为学生，利用假期进行社会实践是我们接触社会。体验社会生活的好机会。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，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，增加自己的阅历，并且通过社会实践，来找出自己的不足和差距所在。

同学来说我这次是比较幸运的，那天刚放完假，我就过去东莞长安，由于有认识的人在东莞一家商场当主管，因此借助他的帮助，我顺利进入该商场打起暑假工来。

8月26号，是我开始上班的一天。那天，主管交代了我的工作外，还交代了我们需要注意的一些细节，比如不可以串岗、不可以闲谈、不可以玩手机、上班时间不可以购物等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。为什么不可以串岗？理由是：商场比较大，保安也管不了那么宽，社会人比较复杂，有时难免会有小偷。而且有时候我们需要帮顾客寻找商品或是做一些简单的介绍。如果我们串岗的话，这样就没有人在那里为顾客服务，这会影响到商场的形象。因此商场规定不可以串岗。玩手机，上班购物就更不用说啦，因为商场是用钱请我们来上班干活的，而不是来玩或是购物。当然，还有很多的規定，比如：上班时间不可以吃零食、不可以坐下来等等。所有的規定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

接着，我就上班了，我的职位是理货员，主要是负责把货架上的东西摆好，归位。并且随时看看有哪个商品缺少了的就补上去，有时还需要帮顾客寻找商品，和做简单介绍等等。

上班的第一天，感觉不累，就是无聊了点，有时就是在那里走来

走去，也没人聊天，也不能玩手机,,,,,所以很无聊。

我的上班时间为早上8:00~12:00,晚上6:00~10:00。一天上班8个小时。上班时间不算长，而且，有一点是最好的，那就是不用晒太阳，也不会热。因为在商场上班时，商场都有开空调的。比起那些在工厂打工的好很多。不过偶尔也会热，有时一下子来了很多货，我们就得忙着迅速把那些货摆好，放好，在这时虽然是有空调，但还是会热得流汗，而且很累。不过幸好，这种情况不多。

大多时间我都是在整理货，因为我所负责的是生活用品区的。比如有毛巾，雨伞，牙膏，牙刷,,,,这类的。平时买这些东西的人也比较多，顾客在买这些商品时，总是在挑来挑去，很多时候都会搞的乱七八糟的，特别是毛巾和雨伞。比如那些顾客买雨伞的时候，她们都是把雨伞拆开来看，看完后却没有折好放回相应的套子里。而且她们一个人却不只是拆一把就行，一般都是拆好几把。而我呢，看着她们这样，心里很不爽。但却不能表现出来，因为顾客就是上帝，我们只能顺她们意，只有这样，才会有顾客喜欢来我们商场购物。否则你将会失去顾客，因为在现在这个社会里，竞争是非常大的，特别是在东莞这个大城市，就在我所在商场附近就有好几家商场。因此在刚上班的那天，我们主管就要求我们一定要注意礼貌，注意形象，尊重顾客。不能对顾客无理。所以我只能是在心里生闷气。但还是得干好自己的事。于是我就一把一把的把那些拆开的雨伞又重新叠好，装进相对应的套子里。毛巾也一样，都得叠好，按分类放好,,,,这些还算是比较轻松的活。

而难一点的是，那些顾客从这里拿了商品不要后，却把它放在另外一个地方。我发现后又得拿回来放回原位。这种情况经常发生在牙膏区和洗发水等区。有时我还得检查一下架上商品是否都放在相应位置。由于有些商品名称是一样的，所以我一般是通过看商品的条形码来查看。有些架又比较高，而我又是近视眼，所以整理这些的时候就不是那么的容易。所以有时做这些的时候也很郁闷，好想对那些顾客大声说：“你要是不要，就不要乱拿乱放，乱拆,,,,看后了不要，就应该放回原位。”但我却不能说出来，真是“有苦不能说出来啊”。因为”顾客就是上帝”

在我这个生活用品区还有两个推销员，有时我没事做的时候，就会看着她们是怎么向顾客推销的。留心她们的推销方式，观察她们是如何说服顾客向购买她们所推销的商品。虽然这些与我现在在学校所学的专业一点关系都没，但我觉得，这也是一门学问。学到对以后出社会总有好处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的暑假实践，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。让我受益匪浅。丰富了我的实践经验，拓宽了我的视野，让我更进一步了解社会，接近社会。同时自己的能力也得到了一定的提高。而这些在学校是学不到的。

比如，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。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。因为学做事首先要学会做人，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社会的人来说，需要学习的东西很多，因此在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，他们就是我们最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

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。这次接触的工艺制造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。所以回校后，要努力学习，用知识来武装自己，学好技能。知识，技能是我们在以后找工作的最基本保证。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。同时也让我感觉到自己长大了不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。因此我会珍惜在校的学习机会，同时也不会错过暑假出社会实践的机会。我坚信“皇天不负有心人”，只要我努力奋斗，付出，明天就一定会有收获！