

2023年暑假驾校打工实践报告总结 暑假打工实践报告(大全8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

暑假驾校打工实践报告总结篇一

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，明白了很多事情开起来简单，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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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节日，好好大干一场。

暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，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：

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。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!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，但要放在办公室。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，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规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。

在超市做理货员，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、几十箱油的，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!

所谓“上货”，是我们常说的，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!毕竟是私企老板，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。这样不但给顾客留下了个坏映像，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，我们镇上的超市越开越多，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!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

暑假驾校打工实践报告总结篇二

当一学期紧张的大学生活即将走向尾声，大学生暑假打工热潮便悄然席卷了整个社会。当然，我们学校也不例外。许多学生都开始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，而更多的学生选择了暑假打工。每一个意气风发、热血沸腾的大学青年都渴望走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的大一学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。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社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，为自己毕业以后正式工作奠定基础，提供知识和经验。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。因为每个人都有能力赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作经验和社会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，往往是我们大学生所最缺乏的东西！

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在华润万家店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践

社会的资本。

在华润万家里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多？现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

八月二十五号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题……

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成

败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受和一定的影响吧！

暑假驾校打工实践报告总结篇三

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，因为这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。因为我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

第一次参加社会实践，我明白社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。很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，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，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我们要

走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

在实践中我明白了人际关系有多么的复杂，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。更重要的是我在社会实践中学会了自强自立！凡事都要靠自己！

现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立。

在这次社会实践中，除了培养出了我各种能力之外，还让我了解到一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展和不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。及自己最

大的努力去完成自己的工作，要有自信要对自己的工作负责，要有责任心去做到最好。

这次实践让我知道，社会和学校是不一样的。在学校，只有学习的氛围，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，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，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。接受各种的挑战而令自己变得更加强大！

暑假驾校打工实践报告总结篇四

我们作为当今大学生，在暑期参加社会实践活动是十分必要的。我是一名汉语专业的大学生，从小就有做老师的理想，并且考取教师资格证，准备在以后从事教师这一行业。做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的经历。在这次暑假农忙之余我做了一份家教，做家教是我们在社会上一次难忘的实践，做家教是一道风景，它让我体会很多，思考很多。作为一名汉语专业的学生，我选择了做语文家教，教的是一名即将升小学三年级的小男孩。我们做家教的不仅是要教与学生知识，更重要的是教方法和做人的道理。

大学生暑期家教心理心得。

本人，小学生（小学即将升三年级），家长。

20xx年7月10日至8月15日，每天的下午2:00—4:00

对该生一、二年级所学知识作全面复习、巩固、提高，使其

对即将学习的三年级的知识作初步了解；利用暑假的时间参加社会实践，赚钱是其次的，首要的就是让我找到做老师的感觉，为以后毕业工作打好基础；再次丰富假期生活，是暑期生活多姿多彩；最后锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获。

实践过程：首先我跟学生的家长进行了交流，初步了解学生的学习情况，课程进程以及在学习态度。通过与家长的接触我了解到：学生是小学即将升三年级的学生，在语文写日记上学习十分厌学，而且学习没有任何激情。了解到这样的现状之后，于是我就与小朋友进行了沟通，进行了交流，通过与他的聊天我知道其实他也很希望自己能把学习弄好，只是学习基础差，然后家长和老师对自己的期望太高从而造成了自己的自暴自弃，进而表现出种种让人失望的举措。针对这一心理，我们的心理老师曾告诉我们要及时地予以这类学生鼓励和支持，鼓励学生继续学下去，在出现困难的时候要给与指导性的帮助与支持。

然后我考虑的是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。首先诚意是十分重要的。或许有人会想做家教就是陪小孩子玩玩，我认为这是错误的想法。家长暑假替孩子请家教的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。家长们普遍存在的想法：一是，有家教总比没有好，多少都能学到点；二是看到其他的孩子在学习，或是家教或是补习班的心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。

然而另一方面我感慨很深的就是学生的父母。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。在农村作为父母的都是十分忙乎的，很少有时间陪着孩子学习，却又十分希望孩子学习优秀，望子成

龙，望女成凤，但是他们教育孩子的方法往往不尽人意。他们常常逼着孩子看书，却不知道孩子是充满想象力的，是好玩的，这种天生的爱好是不能扼杀的。不仅是农村的父母这样，很多城市的父母也是这样，他们经常把自己的思想过早地灌溉给孩子，然而当学生表现不佳时常常是十分生气。

实践报告的具体情况作如下报告：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。我首先翻阅了该生一学期的作业及考试试卷，又向其家长了解了一些情况，我对该生的基本情况有了初步掌握：由于该生在学习方面，家长管理较少，造成学习上的长期松懈，基础较差。具体表现有：0以内的加减法不能准确而迅速的算出；对拼音字母的识记和正确拼写有困难……针对上述情况，我为该生制定了一个夯实基础逐步提高超前学习分三步走的辅导计划：

第一阶段夯实基础：

10以内的加减运算我出了几组专题训练让其练习：

通过大概一周（一周五天，每天两小时。下同）的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓熟能生巧。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而在拼音方面，对于字母的识记，据我观察，该生属于场依存型借用心理学的一个术语。在课本所列出的声母表、韵母表、整体音节表中，按照顺序让其认读能够基本正确，然而一旦将顺序或单个提取，该生就容易出现混淆和错误，甚至不能认读。这种情况在识记复韵母时表现得尤为明显。针对这种情况，我采取的方法是：

逐渐缩小其所依存的场和变换依存的场，我按照形相近和易混淆的原则对复韵母又作了划分，在教其在这种方式下反复认读后，又对其进行听写，逐渐开始打乱顺序和单个提取，出现混淆和错误的现象大大的减少了。

上述两者同步进行，耗时看起来长了一些，但我认为磨刀不误砍柴功，只有夯实基础，才能将后面的教学顺利的进行下去。

第二阶段为逐步提高阶段（耗时约三周）：

由于第一阶段的功夫下得扎实，在计算方面，1000的运算在教其运算规则及少量练习后，50以内的加减法无论口算、笔算都显得较为轻松；5000的加减法口算略显吃力，而笔算则没有什么问题。唯一容易出现的毛病就是在计算中由于粗心而忽略进位、退位。单纯的计算题对于该生来说已经不存在什么知识性的障碍了。

第三阶段，超前学习阶段（耗时二周）：

即对第三册内容作一些预习。在这个阶段，我并未对该生作过于严格的要求和施加太大的压力。因为该生下学期即将接触乘法，所以我初步向其讲解了乘法的意义与运算方法，并让其背诵乘法口诀表。语文方面，主要让他自己通过拼音来识记一些生字。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上；了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵；语文第三册生字识记过半，新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

实践体会：

1、从事教学工作需要耐心：面对一个年仅8岁的二年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发想当然之。对学生在学习中所遇到的障碍要耐心的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌简单粗暴。第三，从事教学工作需要与人交心：在教学中不能够闭门造车、一叶障目，不视泰山，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我有的放矢；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

实践总结：

通过教授一名小学二年级学生的实践，我初步懂得了如何才能做好一名教师。虽然在以后的工作中我不一定教小学，但是万变不离其宗，当教师的总体要素是差不多的，差别只是老师的个人素质，这与教授的方面无关。在今后的实践中，我已经把大步骤知晓的差不多了，我相信我如果再当一名教师的话，我应该会做的很好的，这是应该的。

我希望每一名大学生都出来参加社会实践，可能有一些同学家境富裕，不用暑假赚钱，可是我要说，赚钱是其次，首要的是加强自己的个人能力，为以后的工作打好基础，毕竟我们不能一辈子庇护在父母的阴影之下。也有写同学觉得参加实践打工丢人们那我只能说你不适合做一个成功的人。

我相信我在以后的实践中会做的更好的！

暑假驾校打工实践报告总结篇五

这个暑假与我以往的暑假有所不同，不再是学习课本知识，开始了我的社会实践。我在饭店找了份工作，于是，我的暑假打工生活从此开始，我的社会实践脚步从此踏出。

经人介绍我得到一份在家附近的饭店的工作，本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始工作，深处其中体味了一下这份工作的酸甜苦辣。

一、社会实践经历

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还是尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，拭一拭额上的汗珠，我真感到累了，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

二、社会实践主要体会

别认为这是一份简单的工作，传菜部基本上都是男生，开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，部长让每一个男传菜员向前走50米，然后返回来，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，工作时我感觉很累，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了！

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变得多姿，实践让我们的人生变得多彩。

每天早上9点上班，领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几个包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期。

由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。

暑假驾校打工实践报告总结篇六

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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节日，好好大干一场。

XXXX年—7—18—XXX年XX月XX日

XXX超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，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：

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。食品那边比较大，还

分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！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，但要放在办公室。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，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规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。

二、不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，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、几十箱油的，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！

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，还是来来回回闲逛？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！毕竟是私企老板，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。这样不但给顾客留下了个坏映像，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，我们镇上的超市越开越多，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！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

暑假驾校打工实践报告总结篇七

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的延伸，这次有幸去体验个体经营户在竞争激烈的现代社会生存的艰难，学到作为销售者的应具备的随机应变等方面的能力，丰富了自己社会生活的同时，也为以后提前就业做好了准备，认识到自身的动手能力差的缺点和应变能力弱的不足。坚定了以后要发展的方向。

又迎来一个新的暑期，为了使自己在毕业以后有更多的筹码让社会认可我，

借着暑假这个机会我全身心的投入到了社会实践中，锻炼自己，磨练意志，丰富个人的社会阅历，下面就我这个暑假的经历总结此次的经验。

为了让这个暑期过的精彩又充实，准备打工以便补贴生活，减轻家庭负担和

提高自己的实际动手能力。在放假前就给自己订好了暑期计划，并在高中同学的帮助下提前在家里找到了一份工作。

由于是个体户，又加之办公用品的销售不同于其他的商品，他没有普通商品

大的客流量，每天来看商品的人数都是有限的，很少会有观光型的客人，每个顾客过来看都是有目的的，主要业务也是批发，接触的人就很少了。不过，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情况下争取每一个客人都买我们的商品！下定了决心就开始认认真真的实干。

第一天，早早的起床准时去上班。上午商场里没什么人，我认真的擦洗每一

件商品、拖地扫地，不断地打扫也成了每天的工作内容之一。做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了知道商品的价格之外，熟悉商品的性能、了解它的市场需求则显得更为

就这样一连过去了好几天，我的新鲜感早飞到九霄云外了！随之而来的则是

疲惫，精神的麻木，感觉就这样的日复一日没有丝毫的激情，更不愿早起去上班，那天妈妈叫我起床，我倒觉得与其起那么早去上班还没一个顾客，还不如在家多睡一会。然后我就在妈妈的脸上看到了失望与惊讶的表情，也许她觉得那不像是我说的话，更不像一个整天嚷嚷着要做大事的一个大学生说出来的。突然也意识到自己好像做错了，一日之计在于晨，好的开端就是成功的一半，早起去上班对顾客、对老板、也是对自己的尊重！

幸运的是我坚持下来了，我做到了！做销售业不是一件简单的事情，虽然不

怎么累，却是对人各方面的考验。虽然这次的经历经受了一些以前都没经历过的困难与挫折，但我也懂得了理论与实践相结合的重要性，这是我的无形资产。这次的打工是一个开始，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。

在社会实践中我认识到培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力的重要

性。书本上学到的东西会在不同的时期体现它的价值，以后的生活中我们还要多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。也不要简单地把暑期打

工作为挣钱或积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的动手能力，认识自己的不足之处并改正！作为一名大学生，应该把握所有的机会，勇敢的去面对所有问题，充分发挥所长，相信自己！大学生之所以是大学生，其与众不同之处就是大学生的学习能力，相信自己没有什么不可以的！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感谢我的父母对我的理解与鼓励，

并提供机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我提供帮助，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。同时也感谢我的高中和大学同学给我提供的帮助，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！

暑假驾校打工实践报告总结篇八

实践课题

暑假大学生打工正确与否

实践目的

- 1 增加自己的社会经验, 提高自己的沟通能力。
- 2 磨练自己的意志, 更好的体会生活, 感触生活, 为自己确立更好的学习目标。

实践方法

- 1 交谈咨询
- 2 亲身体会

现在的大学生大多是80后的家庭宠儿, 从小在温室中长大, 没

过吃任何的苦,没经历任何的风雨。只要遇到一点的挫折就喜欢走极端。但是几年后的我们就要步入社会,社会还会像学校,自己家吗?不是的。现在的社会是一个没有硝烟的战场,人总是撞得头破血流。我是一个从小就不安于现状的人,对任何事情都怀有一种想尝试的好奇心,当我看到那些上班族是都么的潇洒啊!他们自己挣钱,自己花生活也是自由自在。这样两种不同的说法更加激起了我对工作的好奇心。于是就利用这个暑假的时间去体会一下,去做时才发现一切都没有自己想象得那么简单。失去了才会珍惜,工作时是多么的想念读书生活,多么的希望工作快点结束啊!

回想这次打工生活,我想起了李白的一句诗来形容:“蜀道之难,难于上青天”

初次走在社会上,好像步入了一个完全陌生的世界。这里的人和事物与大学里大不相同,在学校了有什么的困难总有同学深处援手,现在是初来咋到,什么都靠自己。出去找工作难,去工作时更难,做完要工资还是难……只要是事情就会难,及连自己的吃饭问题都是个难题。

现在找份工作真难啊!不知是不是金融危机的原因,但还是有好多的场在招人,但是每次我们去应聘时,本来笑面相迎的组管来个180度大转弯,冷冷回应一句“我们这里已经找好了人”。鬼才信他的话,那启示明明是新的,而且我们第二天经过是时,那招聘启事孩在,分明是孩需要人。我们三个同学一起去找了好几天,也吃了不少闭门羹。想想也是,谁愿意找一个没有任何经验,而且还是想做短期学生呀!作为一个商人追求的就是利润,以最小的投入,得到最大的回报。向我们,被招进厂里需要一两个月的培训,当我们熟练了,就要上学了。这一看就是一赔本的买卖谁会做啊!终于老天不负有心人,在朋友的介绍和我们的努力进了一家新开流水线的的鞋厂,虽说第一步成功了,但这也是噩梦的开始。

今天是工作的第一天,早上起得特别的早,我们是8点上班,但

我在6点半就起床了,做好准备之后,怀着激动心情踏上了去厂里路,大概20分钟后到厂了。在厂里看到的机器,工人都是陌生的,但心情还是激动的。工作开始了,我们被安排做普工,我是在后段上贴鞋垫,对那些老手来说是很轻松的活,但是对我一个从没接触的人来说,那就是难的,并且机器是不等人的,在流水线,如果你更不上机器的速度,那鞋垫还没贴,就被传走了。不知道为什么,我学的特别的快,我们的组长跟我示范了一次,讲了一下要领。我就掌握了,不仅速度跟上来了,质量也还可以。但是还没工作一上午,我的手指就被弄得弯不会来了,再加一个下午就肿了。那真不是滋味,现在回想别人说的打工是多么累,多么惨……现在终于相信,看大那些打工族回来是多么风光啊!然来那只是痛苦的表面,那多是用痛苦来换取的,也是一种短暂的风光。