

最新大学生打暑假工的实践调查报告 大学生寒假实践报告(精选6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

大学生打暑假工的实践调查报告篇一

20x年x月，军训完的我迫不及待的回到家中。在家里，经过几天的拜访亲朋好友，我的生活彻底的平静下来，坐下来，安安静静的思考了一下这一个学期的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了其中存在的危机—就业危机。在当今社会，各种各样的大学数不胜数，也同样，各个专业学习的人数也数不胜数，所以，你想在一个专业里出类拔萃，光是学习是不够的，你还必须拥有比较丰富的实践经验。但是，在大学里，这样的实践经验并不多，并且走出校园后我们也将面临社会和市场无情的竞争和淘汰。所以，我思考着：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些大学里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过一番思考后，我决定走街串巷，寻找一个实践的平台。经过我一路走下来的观察发现，由于处于年底，所以大多数娱乐性质的地方急聘服务人员，其中尤以ktv为最。本着自己的专业学习的也是服务性质，所以我决定去应聘当服务生。

实践中的行动

当天下午，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我的求职生涯。以前看到过很多关于应聘的小故事，往往企业单位都是从微小的事物上决定应用哪种人。所以我尽量面面俱到，努力去做到最好。可是站在应聘单位的门口，我还是紧

张的要死，双腿直打颤，可我仍是非常镇定的告诉自己：没什么好害怕的，不要慌，要相信自己能做到。渐渐的，心情慢慢平复下来。我鼓起勇气，推开了门，映入眼帘的是一位带着温暖微笑的叔叔级别的人，于是我熟络的开始了我不知练习了几遍的自我介绍，自始至终，经理都是面带微笑，简短的谈话中，知道叔叔姓余，他亲切的让我称呼他为余叔叔，他说是我的勇气与自信征服了他，所以我顺利的开始了我为期20天的服务生涯。

第二天早上9点，我开始了我的工作。其实白天的事并不多，主要是照看一下场地，接待来访人员以及清洁卫生。我的工作重点在晚上，因为大过年的嘛，好不容易回家一趟，亲朋好友的难免要出去热闹一下，像我们这种娱乐城，有舞厅及ktv包房，一般都是首选的地方。因为我的工作不是长期性的，所以我只负责一些简单的事物。虽然事物简单，但还是不能马虎，一不小心就有可能出错。每天都要准时在9点去开门，然后下午1点得去换一次煤，到晚上5点烧开水，最后是8点开始营业。同时，也要准时开关灯。因为是娱乐场所，各种各样的灯繁多，也要将它们牢记清楚，哪个时间开哪盏，都有严格的规定。最后，当所有的客人都走后，我们服务生还要负责清洁所有场地的卫生。这可是一个累人的活，刚好那天晚上我清洁卫生间，我拿着拖把，将地面以及便池都拖了两三遍，又将梳妆台的玻璃以及墙擦了一遍。我想这样应该足够了吧，在家里我也是这样搞的，准备走人回家，可是转念一想“细节决定成败”可能我还有没做到位的地方，于是我又仔细的检查了一遍，真是不堪不知道，一看吓一跳。地面上这一块那一块的水渍，梳妆台上也是一片狼藉，于是我不管三七二十一，脱下外套，又热火朝天的干了起来。经过整整两个小时，我才将卫生间清理干净，看着焕然一新的卫生间，我深刻的体会到了“细节决定成败”这句话的含义。

大学生打暑假工的实践调查报告篇二

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然

而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这也是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感受到了她们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

大学生打暑假工的实践调查报告篇三

人生总不能过得平淡无奇，人生总是要过得精彩又充满意义。今年的寒假，我不想在家吃喝睡等着过年，刚放假的第三天就找到了自己人生中的第一份工作，在__餐饮管理公司旗下的__分店开始了我为期25天的精彩的打工生涯，度过了一个愉快的假期。

首先，先说说我寒假实习的收获与感悟吧！

人生的价值在于不断地学习，我的社会实习，就是我假期学习的一部分。如今的社会竞争是非常激烈的，除了拥有好的学历外，工作经验也是一个非常重要的因素，虽然我从事的工作好象跟我所学的专业没什么关系，但其实无论做什么工作都有共同点，都能提前接触这个社会，社会是复杂的，企业与企业，人与人，竞争合作等多重关系纵横交错，是我们

这些高中刚毕业，还没涉足社会的大一学生所不能适应的，而我们所要做的便是更早地接触社会，更早地了解社会，更早地融入社会，而在学校也往往只是接触学校的同学，平时的时间不是学习就是参加社团活动，接触社会的时间很少，这样在假期外出打工就成为了不少大学生的选择，这同时也是我外出打工的初衷。在以后找工作的时候，多一份经验就比别人更有吸引力，就可能多一分机会被录取。

外出进行社会实践除了可以更早地接触社会外，还可以锻炼我们的人际交往能力，平时放假都是自己在家没有特别地去接触陌生人，而外出工作恰恰可以为我们提供锻炼我们人际交往的很好的平台。从找工作开始的面试便要学会与公司的经理沟通，面试时要给对方留下一个好的印象，要尊重公司的立场同时也要维护自己的合理利益。通过一番沟通之后，我顺利地进入了该公司开始我的实习。在公司工作，要学会跟上级处理好关系，待人有理，多跟上级拉拉家常，虚心请教，也是拉近跟上级距离的好方法学会和同事处理好人际关系也是非常重要的，因为平时工作的大部分时间都是和同事在一起的，在工作中遇到什么困难向你提供帮助的肯定是同事，所以拥有融洽的同事关系也是非常重要的，多跟同事沟通，彼此熟悉熟悉，慢慢就会变成无话不谈的好朋友，要学会团结同事，包容对方的过错。对于服务性行业，还要处理的就是跟顾客的关系，俗话说，顾客是上帝，看见顾客光临就要打招呼，请顾客坐下、用茶，顾客有需求的话要及时上前问原由，及时帮忙解决不能怠慢，在不忙的时候，可适当跟顾客聊一下天，介绍一下特色的菜式，使顾客有宾至如归的感觉，以后就会多来这里帮衬。

寒假外出工作，可以锻炼我吃苦耐劳的能力，可以锻炼我坚忍不拔的意志。这次是我第一次工作，没有经验，也不知道工作的艰辛，这次终于体会到的血汗钱是来之不易的。做餐饮这一行，要等别人吃完饭后自己才能吃饭，别人放假就是你最忙的时候，每天上班10小时，无论是工作量还是工作强度都是我以前没有经历过的。刚开始的几天是最累的，曾经

想过要放弃，但是为了维护大学生的尊严，证明我们90后也是能吃苦的，所以我坚持了下来，慢慢的，我又有所适应了，也不觉得太累了。这次实习能锻炼我的意志，在以后遇到困难或挫折的时候，想想曾经的坚持，我也能熬下去。我也体会到了自己辛辛苦苦工作，赚到钱之后的快乐。

这次实践活动的收获，还有使得我整个人都变得更加的开朗自信了，因为可以与更多人交往接触，懂得了许多人际交往的方法。而且处于团队之中，也有了更多的机会表现自己。有才华也要敢于表现，也要善于表现，要大胆做事，不要畏畏缩缩，要主动与别人交流，才能赢得更多的机会。

我在工作中遇到了不一样的，有趣的新鲜的事。

刚刚上班的时候周围的环境很陌生，有点不适应，我所要做的就是让自己安定下来，镇静下来，快速地去适应周围的环境。带我的部长首先带我去熟悉了台号，光是台号，要记的就很多，有普通座，有卡座，有雅间，而且台号不是连续的，因为考虑到吉利的关系，所有的含4、7号的数都不能用做台号，这给我的记忆增加了难度。台号其实难度还不小，最让我感到难的是菜谱的记忆，几十页的菜谱，每一道菜不光要说出名字，还有主料配料，食材出自哪里，有哪些特色都要全部记忆，顾客一但问起就要说得头头是道。要吸引顾客去品尝，除了菜的味道外观外，有特色，让人印象深刻的介绍也是必不可少的。头一天的中午，是我开始真正工作的时候，刚开始什么也不会，只是帮忙加茶水收餐具，我就站在一旁看着别人工作。后来部长便带我到客人面前，亲自教我应该如何为客人服务，应该怎么与客人交流。我慢慢学会了，也开始和客人交流，工作也慢慢上手。工作时候有时难免会做错一些小事情，但只要态度端正，认错诚恳，虚心学习，也会得到别人的谅解。在那里工作，每天都有新的乐趣，每天都会进行一个大例会，大例会首先会分析前天的工作有什么欠缺的，有什么需要改正的，让每个人都能牢记于心，让服务做得更好。然后管理人员就会在例会中向我们传授一些

知识，比如说是文明礼貌用语，我们整个服务的流程，仪容仪表的整理，还会学习唱能突显企业文化的歌曲，短短的例会也能学到很多东西。他们对新工会多多关照，他们强调要对新员工好好对待，多多带教，新员工不足的地方要及时指明，做错的地方要多多谅解。所以在那里工作，就会有家的感觉。

在__工作了25天，我深深地了解到了那里的企业文化。

要了解企业文化，首先要了解企业的历史。__形容__人的精打细算，人们把__籍商人的这种“勤俭节约的品质、精打细算的习惯、严格控制成本精神”调侃为“__”，作为对整个__商人的一个泛称，彰显了__商人独有的商业文化内涵，在调侃的语气里，钦佩之情油然而生。__同时也有“少收一分钱，多交一个朋友”的含义。

__对员工要求比较严格，开会的时候需要立正站好，仪容仪表需要整洁，衣服皱了要烫平，鞋子脏了要擦干净，头发不能遮住眉毛眼睛，身上的工作用品都要带齐，上班不能迟到，要学会背诵并使用文明礼貌用语。__通过这些奖罚制度和管理制度，严格要求员工，使店面看上去更规范。

__的员工很团结，在不忙的时候，会组织一些好玩的游戏，既能使大家活动起来，更有精神，能使我们的思维更加敏捷，而且还能使大家更有团队意识，更加团结。平时大家吃饭时候也聚在一起，过年过节还会组织聚餐，大家下班后也会一起逛街，大家感情都很好。

__的上级都非常的亲民，非常具有亲和力，他们常常和我们员工打成一片，吃饭的时候和我们一起吃，大家拉拉家常，聊聊工作中发生的趣事，说说笑话。他们也很关心下属，下属遇到什么情况他们也会去关心慰问。

__有着很多的奖励制度，对于干得出色的员工，会给予很多

机会。对于平时干活干得买力的员工，会有奖励。对于学习积极的员工，他们也会奖励。他们还设置了推销奖，如果能把菜品推销出去的话，会有相应的奖励。这就促使我们更努力地学习，更勤奋地工作，更周到地为客人服务。

__同时也会安排相应的培训，除了上面讲的礼节礼貌培训，菜谱的培训外，还有推销技巧的培训，比如比较法，赞誉法等等，如何让顾客从不了解到喜欢这道菜，语言的描绘是非常重要的。还有面对不同的顾客，面对不同的突发状况怎样应对，这是以后无论从事哪一行都需要具备的，可以是我们学到更多有用知识，终身受益。

寒假到__实习，学到了许许多多有用的知识，更增长了见闻，有一些东西我觉得是可以终身受用的。我觉得放假实习这个机会非常好，所以我定下目标，每次放假都尝试着外出实习，不断尝试不同的职业，体会不同岗位所带来的乐趣，学习更多不同方面的知识。比如可以锻炼口才及语言表达，锻炼人际交往，还可以锻炼到专业技能。有了这些假期的积累，我相信大学毕业后能更好更快地找准自己的就业方向，为以后的就业做好准备。

大学生打暑假工的实践调查报告篇四

篇 大学生寒假实践报告五篇 【篇一】 寒假极快的就结束了，回顾自己一个寒假来的生活，觉得还是很充实的。学校一放寒假，为了不跟以前一样待在家无聊，我就去找了个社会实践做了下，一是积累工作经验，二是打发时间的无聊。

这是我大学第二个寒假，我这次没有选择待在家里了，出去找了份工作，在小镇里的一家服装店做导购员。第一次接触这个职业，还是有些紧张的，怕自己做不好。在店长的鼓励下，我跟着另外一个导购员学习。第一天我基本上是在熟悉店里的事务，第二天的时候开始去对店里卖的服装进行了解，这样才好去跟顾客介绍衣服。虽然自己以前看过别人怎么做

导购，但是没有真正的实践，还是没有办法去懂的这一行的辛苦。

短暂的一个礼拜的培训，我正式上岗。工作过程中，我每天都得站着，每次来顾客了，我就要去跟顾客介绍店里的衣服，要不断给顾客提供服务。刚上岗的时候，因为业务操作不熟练，基本上说话都是问题，总是不能很好的去跟顾客交流。所以我初期的时候特别的悲观，也感到很无力。差点就选择不做了，因为自己实在不擅长去跟他人交流，但是做导购员就必须要有交流，才能准确的给顾客找到她想要的衣服。

够熟练的去跟顾客对答，顾客想要了解的问题，我都可以回答她。我们这家店在镇上是开了不少年的了，所以很多都是老顾客，因此我也认识了很多人。虽然工作依然辛苦，但是找到决策和信心后，也就没有那么难了，而且还能找到一些乐趣，最重要的是我的生活变得没有那么枯燥，而且也有了工作经验。

通过近一个月的寒假工作，我觉得自己本次寒假也是有收获的了。大学里，这还是我第一次参加工作呢，虽然只有一个月，但是我也明白真正去做一个职业，也是很辛苦的。很多职业都不是看过去那么的轻松，不去实践一下，根本就体会不到那种苦。好在现在才大二，我已经有了一次体会，我想我怕以后的抗压能力也会强一些，人变得自信起来，也更能够与他人交往。

【篇二】x月17日至x月x3日，为了走出校园，更深入的了解社会，珍惜短暂的假期时间，丰富、充实大学生的课余生活，锻炼和提高大学生的社会能力，为社会的发展贡献力量，传播正能量，我们实践队去xx省xx市“磁县中心敬老院”开展了以“看望敬老院老人，参加志愿服务”为出发点和落脚点的寒假社会实践活动。

我们的实践队名叫“敬老爱幼社会实践队”，实践队员是由

来不同地方的六名大二在校生组成。我们的实践内容包括以下三个方面：一、看望老人，帮助老人打扫房间。二、了解敬老院现况。三、培养社会责任感。

通过为期七天的实践活动，我们的收获匪浅。

首先是培养了人际交往能力。每个人都是社会群体的组成部分，自然就需要懂得如何与他人良好的相处。文明的语言，谦和的态度，是与人交流的前提。而且，中国自古就是礼仪之邦，礼貌的重要性自然不言而喻。与领导沟通，找工作人员了解情况，以及和老人们聊天，实践队员们都做到举止得体，礼貌得当，注意细节。

然后就是解决、处理问题的能力有所提高。实践队员们在面对一些问题时，由之前的束手无策到后来的集思广益，并且思考缜密。在面对活动时，由毫无头绪到井井有条，每一位队员在解决问题上都有了很大的进步。

接下来就是学会要助人为乐，关爱老人。实践队员们都深刻地感受到敬老院里大爷大妈看到我们时的热情，以及与我们分别时的依依不舍。从老人空洞的眼神里，我们看到了深深的孤单和寂寞。我们不仅仅要提供物质上的帮助，更要给予精神上的支撑。我们平时在这方面做得太少了，值得深思。

之不易的生活条件，同时在自己短暂的青春岁月里，为自己树立远大的理想，并为之不断努力，拼搏。

人总是需要经历一些事情才能成长，经历是最好的老师，参加这次实践活动，为我们的人生创造了一段美好的回忆，留下了一笔宝贵的财富。人的一生都是在追求中领略不同的风景，收获不一样的经历。实践的经历，让我们体验到从未有过的感悟。

老人的人生阅历是一本深奥的书，需要我们用心去了解，去

学习，去思考，从而提高自己的思想，也可以使我们在未来的人生道路上少些弯路，因为经历是人生无价的财富。

敬老院院拜访的那些老人，他们都已经七、八旬的高龄，他们经历了新中国有最初的贫穷落后到现在的繁荣富强，他们是最真实的见证者与参与者，他们身上凝聚着各个时期的精神，值得我们学习和敬仰。

敬老院的老人们生活着都很幸福，他们的脸上洋溢着温暖的笑容，国家对老人的养老问题投入了很大的人力物力财力，为这些老无所依的老人们提供了全面的保障，拜访的老人都称赞国家的政策。伴随着国家对老人的关注，公众的目光也越来越多的积聚到老人们身上。根据参观敬老院的建造规模、与工作人员交流，以及和老人聊天，我们都感到一种浓浓的爱。国家给他们提供了住所，而其他社会各界人士则送去了爱心和祝福。国家有大爱，人民心中有小爱，大爱号召小爱，小爱汇聚成大爱，相信一定会让爱永驻。

实践是我们记忆中珍贵的一段回忆，我们学会了珍惜现在，学会了笑对人生，这将是我们的最大收获。每张面孔都浮现在我们脑海中，以及工作人员的热情、对老人的尽心尽力，都成为我们回忆中美好的画面。每个人都会变老，死亡，我们无法阻止细胞的新陈代谢，但我们可以让自己的心态变得年轻。这样，不管什么时候，我们都会以一种年轻的心态看待世界，这个世界也会在我们眼中变得更加美好。从现在开始敞开自己的心扉，乐观地看待我们身边的每一件事，相由心生，我们的内心是什么样子，我们的外表就会变成什么样子，有年轻的心，就会有更年轻的世界。

实践，让我们成长，让我们学会生活。

【篇三】 一、实践目的：

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，我们是刚步入社会的青

年，作为一个在校大学生，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。

二、实践时间：

三、实践地点：

经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，也能充实自己的生活，体验到工作的艰辛所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家超市打工。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。为自己的大学大学生活添加一笔彩色。

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。

以下是我的社会实践内容：

先来介绍一下我的工作环境——**便利超市。它是一家非大型私人超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午 8：00 上班——下午 6：30 下班，在上班时期要参与超市分配给我自己的那部分地区的货物的盘点，入库整顿以及在上班时时间对每一位顾客的咨询提供帮助，所以对记忆方面也是一个重要的实践。在平时有空的时候帮

理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，我们每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，所以在忙的时候根本是平时无法想象的，哪怕是喝一口水……在这工作的 xx 年龄小的小妹妹们为了生计坚持工作，我感激自己拥有的一切，更加怀念在学校学习的生活，真正意识到那是一种幸福。我告诫自己，要利用好学习的机会，努力发展自己，为将来的腾飞积聚力量。

较短，不能充分了解产品，只能学习一下外贸方面的大概知识。不过，这与只学习理论知识是完全不一样的体会，毕竟很多东西是无法从书本中学到的，亲身体验，感受是不一样的。从寻找客户到洽谈，到合同以及备货、后续工作，每一个过程都有细节，都有技巧。像寻找客户，也是贸易的基础，不能漫无目的地寻找、大海捞针地碰运气，而要找有意向购求自己产品的客户。这里，我学会了用网络商务平台与客户接触，只有这样，才能更快、更有成效地找到自己的客户；再者，开发客户需要有耐心，这是我从老职工那里学到的，用他的话说要“厚脸皮”、“穷追不舍”，遗憾的是，时间太短，没法进车间细致了解产品，也就不好向客户介绍，尤其是涉及到机械的专业知识，我更是一窍不通。从这一点也可看出，以后对从事的工作要先进行了解，最好进入自己略知一二的行业。现在的外贸与以往略有不同，互联网的普遍应用和发展，便捷了对外贸易活动，电子商务已成为一种普遍的趋势，进而催生一股在家工作的新潮流。但是我觉得最重要的还是对产品的充分了解，唯有如此，回复客户询盘时才能得心应手，不至于让对方感觉自己是行外人，因为大多客户都愿意与专业人士做生意。因此，这也可看作是做外贸的基础。还有就是当国外客户到本部参观时，很多中小企业不另聘翻译人员，这时，外贸业务员就要做好两者的沟通桥梁，既要把本公司的产品优势推荐给外国客户，又要把客户的建设性、改善性意见传播给本部，特别是技术人员，以便日后对产品的改进。时间较短，对单据方面接触的不是太多，日

后的课程学习中我会更加用心。

其实，不管从事什么行业，就职于那个公司，最基础的都相同。在这里，我学到的一些业务之外的知识将使我受益匪浅，对于以后的工作大有裨益。在一个办公室里工作，工作环境很重要，这就要求尽力营造和谐的氛围，学会沟通、交流，这确实是一门学问。其次，工作中要勤快一些，特别是作为后生，要多做一些事情，诸如打扫卫生、打水等杂务。既养成好习惯，也赢得了别人的好评，这让我想起一句俗语“吃亏是福”。我们一直强调活到老、学到老，经过这段时间的实习，我发现自己需要学习的东西确实太多了，刚进公司我就提醒自己，要利用好这个机会多学习学习，不懂就要问。其实，好问多问并不丢人，相反不懂装懂才是真傻，当然，问问题也并不是什么都问，一些能自己解决的最好还是靠自己，还有一点就是很重要的问题要记下来，不要下次遇到再反复问，那不是好问而是不用心学习。总之，在社会、在公司不要把自己太“当回事”，要低调做人、高调做事。只有俯下身、贴身实际，才能看得更清、学得更多、做得更好。因为每一个人都有值得学习的地方，每一方面都值得学习，更何况涉世未深的我们。以后的工作、生活，光凭书本上的知识是万万不够的，生活处处皆学问，用心工作、用心生活，才能做得更好。

还有一点就是对待工作、生活要有激情，做外贸可能还好些，工作有时就是枯燥无味，并且这种情绪很容易感染。其实关键还是在于心态，改变不了工作环境，可以改善自己心境。努力为自己的生活增添点乐趣，所以，工作之余听听音乐、散散步也是有道理的。

这次社会实践的体会就先写这么多，相信：用心做事才能把事情做好。“输入”越多，“输出”的才更有分量！【篇四】寒假到了，新年快要到了。我们终究可以快乐过一个美好的假期了。可是，我们怎样才能过一个健康快乐的寒假呢？在重视素质教育的今天，假期社会实践作为增进学生素质教育，

加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和进步学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。

同时，实践也是学生学习知识、锻炼才华的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好情势。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，宏扬中华传统美德，不断进步自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而出色，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感概的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有以下心得体会与感悟。

一、实践目的 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，投身社会的良好情势；是培养锻炼才华的好渠道；是提升思想，修身养性，建立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、实践内容 通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果 通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会 1. 挣钱的辛劳。天天辛辛苦苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真逼真切感遭到父母的钱来之不易，一分

一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

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。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3. 具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉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，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，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。

五、概论与综述 在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感遭到社会实践的重要性，也感遭到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践最大的收获。

【篇五】 为期 30 天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去 x 的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随

意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个新师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

大学生寒假实践报告

大学生社会寒假实践报告

大学生寒假招生宣传实践报告

大学生寒假实践实习报告范文2020

大学生寒假实践心得

大学生打暑假工的实践调查报告篇五

美术学院

06环艺（2）班

XX

XX

XX装饰公司

（一）实践前——思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附

近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

（二）实践中——行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简

单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5:00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是

对“细节决定成败”更深层的理解：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。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1)检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2)谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

大学生打暑假工的实践调查报告篇六

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习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学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练！”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应

用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等！”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老主顾了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是；而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他

也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽己。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！