

社会实践调查报告服装导购员 服装导购员暑期社会实践报告(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社会实践调查报告服装导购员篇一

大学的第一个暑假我过的很充。实在假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真实的目的是为了检验一下自己能否在卑劣的环境中有能力依托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情，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。

因而在放假后的几天，我便和同学一起往找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每个都在问我们有工作经验没有，是做长时间还是短时间，我们处处碰壁，当时想找个工作就那末难吗!因而，自己就到处找朋友找亲戚，希看能找到份工作。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：以后上班时要尽量的多做事，对顾客要热忱接待，要大方不要害臊，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。由于我之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以后，我就适应了那里的一切，很快熟习了自己的工作环境。固然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮兴奋的，由于我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛劳了啊，固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。

在商场上班天天必须做两件事：第一、天天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、天天早上要开早会，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，每个员工必须牢记商场的理念：厚德诚信，全心投进。团队气力，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。也让我知道作为一位商场工作职员，要积极地做好自己的工作，对顾客要有耐心要亲切友善，要建立良好的企业形象；而作为一位顾客，要尊重工作职员。

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，冬热夏凉的。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很多。

一、不能破坏商场的规矩。俗语说：国有国法，家有家规。自然，那末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，不准和同事随意聊天，不准吸烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作职员对顾客的态度一定要亲切、恳切，让顾客有如沐浴东风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能由于顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们眼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，等着放工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知我们货物太少了，要补货了，才想着往补货。等到他们告知我们时就太晚了，我们的努力，我们的仔细，我们的预备，我们的血汗就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让他人告知我们该干甚么，我们要自己想着我们该干甚么了！

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

四、对顾客的要求我们要认真完成。在每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。天天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会很多。自己要会说、会想、会思考；要晓得控制住自己的情绪，天天会碰到不同的人不同的题目，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。

实在感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过往呢。在这个暑假生活中我过的很充实，固然天天上班很辛劳，在工作中也碰到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中碰到了自己从未有过的经历，让我明白用钱轻易赚钱难啊！

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，为了提早进进社会，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，做的这份兼职确切让我对这个社会有了更深的熟悉，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其实不是件很轻易的事，能够让他人承认自己的知识和能力更是一件不轻易的事。这些熟悉或许不是很深入，或许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生一定是有益而无害的。以后假如有时间的话，不论是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。固然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无穷的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不容易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意想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。

社会实践调查报告服装导购员篇二

本文目录

1. 2017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. 服装导购员暑期社会实践报告

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，但是最后不还得上我生活费么？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。

2017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！

2017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，摒弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

2017服装导购社会实践报告（4） | 返回目录

实践报告主题：服装导购员

系部：商务管理系专业：市场营销商务策划

年级：大二 姓名：董光琼 学号：309021

实行单位：摩尔新世纪购物商场—服装导购员

实践日期：7月13日—8月22日

实践报告正文：

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。

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

社会实践调查报告服装导购员篇三

随着人们自身素质提升，报告对我们来说并不陌生，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，以下是小编为大家整理的专卖店做导购的社会实践调查报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

今年暑假，有幸获得一份在南宁步行街的越南专卖店做导购的工作。这份工作虽只有短短的四十多天给自己很多收获！不仅可以积累到很多经验，特别是销售方面的经验的积累，而且更多的是自己的综合能力，各方面的素质的提升和待人处事的成长。

首先是在对销售这个行业加深了了解，也对导购员这个职业的进一步的深入了解！去年两个月的导购员的经历让自己一度以为今年的工作不会很难！但等自己真正接触在发现，很多事情远非自己所想的那么简单！也给自己对导购员有了新的认识！导购的工作并不是那么好做的，但经历了近四十多天的历练！在对产品的了解，产品的摆放，销售技巧等方面都有了较大的提高！

在对产品的了解上，导购员不仅要熟悉产品的性质，材质，也要了解它跟其它的牌子和其它的款式的优劣，以及保养的注意事项，专卖店对它进行的售后服务是什么。都是需要熟悉和掌握的！套一句行业培训的话：“你对产品了解越多，你的成交率越高！你对产品的了解度越高，你的介绍成功率就高！”也不至于在面对顾客的时候没有话可说！不了解产品，业绩是很难有有提高的！

在产品的摆放上，导购员在销售前要做好产品的摆放整齐，，同时要做好清洁保洁的工作，也需要了解产品的库存状况。怎么摆也是种学问！特别是在店小而窄的情况下怎么摆？怎样摆才有利更好的销售？怎样摆才能让自己或同事在最短的时间内帮顾客找到他满意的鞋子？这些都需要思考怎么去做。那些热卖，好卖的鞋子要放在显眼，易拿的地方，把那些热卖的鞋子的库存放在方便自己和同事在码数和款式的地方！整理要快，特别是顾客多而店很窄小的情况下，就需要边整理，边介绍！

在销售技巧上，要灵活，机智！针对不同的顾客采用不同的销售策略！每个顾客的需求都是不一样的！每个人所提出的

问题也有很多的不同，在销售中就遇到很多类型的顾客，有的很挑，有的就很爽快！男顾客有些注重质量，有些就比较计较价格！而女顾客则大多数都会细细比较一番，有时你还会跟你讲价！虽然明知专卖店是不讲价的，但还是会遇到很多人跟自己讲价！怎么把产品更好的介绍给顾客，让顾客接受你这个人从而接受你的产品？因为作为服务行业更多的不仅仅是销售产品，而是销售服务，好的服务态度才能让人容易接受你所销售的产品！怎样去面对顾客的价格和质量问题？怎么去让顾客更好的接受你所推荐的产品并且成交？这都需要自己运用好销售技巧来应对在销售中遇到的种种问题！同时从中也懂得，销售技巧是靠不断去实践，总结得来的！学会从别人的成功中找经验，从身边的人找技巧！有些经验是需要靠自己主动积累的，别人的经验再多也只能稍微借鉴，然后再转化自己的经验！经验只能转为自己所用才有效！虽然自己的销售技巧还不是很高，不过通过不断锻炼和尝试！销售技巧都有了很大的提高！越南拖鞋，好穿也耐穿，上脚也很舒服，可以穿很久，有些随便碰水都可以，，因为是橡胶底，所以耐磨防滑。但有个不好的地方就是很容易引起脚臭，胶味大！这就需要一个好的销售技巧来介绍它的特点了！

其次更多的是自己心理素质和其它方面的能力的提升。和待人处事方面的成长！

在心理素质上，自己的心理素质真的得到了很大的提高，销售是一种心理战。也是一种心理素质的考验！每一次的销售都是一种心理的交锋！特别是在说价格的时候，遇到一些顾客愣是让自己降价而自己不能够那样做的时候！自己心理素质不够过关的话有时不仅仅是挨骂或不成单的事情了！同时也需要看清顾客的心理，有时就需要边介绍边揣摩顾客的心理！从而判断哪些顾客想要买，哪些只是闲逛而无心购买！有时换角度想想也并不能说有些导购员势力，而是有时候他们所要销售的对象是不一样的！对不同的人是需要采用不同的策略！不同类型的顾客心理是不一样的！有时他们所显现出来的心理活动也是不一样的！怎样让顾客接受你，接受你

的产品，除了必要的销售技巧外，也还要自己对自己的产品有信心，对产品质量有自信！就象卖越南拖鞋，好穿也耐穿，上脚也很舒服，但它有个缺点，就是因为是橡胶底，所以胶味大有些鞋不够透气的话很容易引起脚臭！当有些顾客问到脚会臭吗？自己该怎么如实回答？怎样让他更好的接受这点！如果自己很坚定的说会，而且表情很慌张的话，那么这个成交率是很难是很高的！我们需要的是针对顾客提出的问题来想出解决之道！没有一种产品没有缺点，没有它设计时的漏洞！关键在与我们怎么作为导购的怎么去宣传，怎么给顾客一个合理的解释！需要一个平静的心态去做好解答工作！这么多天和那么多人打交道，让自己觉得自己比以前成熟稳重多了。

在其它能力方面，说话的技巧得到一个很好的提高！怎么说才能让顾客听得进你所要表达的东西，所要向它解释的事情！怎么去避免冲突，那不是单单微笑就可以的在销售介绍的过程中，该以一种什么样的语气，该说什么样的话跟顾客介绍都是需要自己主动去学，去揣摩！每个专卖店都有自己的销售方式，自己的文化风格，制度。有些是比较随意的，有些则讲究衣着，发型的整洁，大多的是需要化妆！幸好今年店所在的是属于休闲的，不用化妆！但着装方面也都需要整洁，大方！同时礼仪也要做到位，常规礼仪都需要时时注意！语气是需要控制的，要柔和而不失热情！不能忽高忽低！波动太大！同时也了解到微笑服务的魅力！同时自己的实践能力也得到很大的提高！

在待人处事方面，四十多天的导购生活让自己在待人处事上得到了成长，在还进去没有去之前，自认自己在这方面做得很好，但真正做的时候才发现自己在这方面的不足！虽是短短的四十一天，但自己学到了很多。首先第一点，做事先做人，以一个谦卑的'态度去为人处事！你做出某些选择的时候，你都要先放下自己所谓的优越感！你的上司即使不是很好，但你都要好好的的尊敬，每一个人都有自己的长处，自己要学会尊重他人，同时也要善待自己！虽然自己没有带着大学

生的优越感去上班，但可能是因为老板既是店长也是熟人，对自己的要求更加的严厉些，也加上自己有些地方做得不够好，难免会让人以为自己自以为是，加上进去还没有搞清状况说了些不该说的话，难免在上司那落下不太好的印象！虽然在后来努力去弥补，有些印记还是抹不掉！所以也告诉自己不要卖弄自己的学识，即使是熟人也好，该要遵守的职场法则还是要遵守的！同时也要珍惜好自己难得的机会，学会感激，虽然自己的上司没少让自己受委屈，挨骂。明明不是自己的错，但受到牵连的时候，觉得很委屈，但现在细细想来，这也不过是一个很小的事情！碰上这种事有时是在所难免的，何必过于介怀！在遇上上司对自己提出批评时，即使是有些过了火的批评时，要学会忍受，不要跟上司起正面冲突！自己做好自己的工作之后他对自己的一些误解自然会解除，太早太快的为自己做辩解，只会招来更深的误解。甚至可能会牵连到家人，让他们难做。很多时候在熟人底下做事要比在陌生人底下做事更加难做，需要要注意的东西更多。有时更需严格要求自己，因为稍有不甚就会有不好的评价传到自己的家人那里，让他们为难！套用家人在对自己挨上司批评的一句话：“你被说做不好，最难受的是你的我们。”

这四十多天的经历，遭遇着误解，拖累，有辛酸，有委屈，更多的是成长，遭遇着以前没有遭遇的事情，单调而又不失挑战的生活。这段经历带给自己的不仅仅是那宝贵的销售经验，更多的是自己在待人处事的成长！也学会了与多种角色重叠而又严厉的上司相处，学会忍受误解，也知道了一些职场所要遵守的规则。这段经历也让自己对自我和家人有了另一番的了解。

“读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数”作为新时代的大学生，我们应该多去参与社会实践，从而锻炼自我，提高自我，提高对社会发展的认识，把知识运用到实践中去！

社会实践调查报告服装导购员篇四

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，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。本身我一直对数字很敏感，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。

明白了一个道理要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

社会实践调查报告服装导购员篇五

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，但是最后不还还是我

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，虽然是上半年休息半天，

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，摒弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

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，摈弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。