

寒假高中实践报告 高中寒假实践报告(实用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

寒假高中实践报告篇一

寒假的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了寒假的社会实践。

在这个暑假里，我们实践小组决定到宾馆实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。首先，我们来到实习的宾馆，再简单地向经理交代实践的事情后，我们便开始了实习。我们分成了两个小组，第一个小组负责前台登记，账务结算。第二个小组负责客房的服务和打扫。然而，前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我们开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我们怀着微笑回答。或许因为我们热情的服务，客人二话不说便决定入住了。在我们登记了旅客的信息后，我们把刷好的房卡递给了客人，并示意微笑。第一次登记，便让我们几个成员有了成功感。我们继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。虽然有些辛苦，但汗水见证着我们的劳动，留下了我们辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近1点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢骚，怒气冲天的。但我们现在是服务生，所以我们平

静自己焦躁的情绪后，耐心地为客人解释。虽然有些客人还是听不进去，但我们可以理解，依然耐心解释着。令人高兴的是半个小时后便来了电，我们也就松了一口气。当我上楼的时候，发现第二小组的成员忙不开交，干的都是累人的体力活，但是这也是一种工作，也要做好。他们首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。当然，打扫房间的质量要高。他们第一次打扫的时候没仔细，没清理掉墙角的烟灰，客人知道后便向经理反映。他们了解情况后也就吸取了教训，开始仔细认真地打扫，并热情地为客人送物品。但半天下来，他们便累趴下了(毕竟是第一次做房间的打扫，不时很习惯)，但他们在中午休息一下后，又开始清理楼梯了。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我们便在一旁看着并学习如何结账。因为这也有助于我们在以后的生活里更好地经营理财，规划等。在接下来的几天里，两个小组都慢慢找到了感觉，慢慢开始熟练。前台登记的成员和客房清理的成员都提高了他们工作的效率和质量，开始默契地配合。例如，在客人退房后，我们总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进行房间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我们向经理报告了几天的工作情况，房间的入住率。例如，在周末，节假日的时候往往房间间的入住率会比较高。当然这也会受到一些特殊情况的影响，像台风，停电，停水等等。所以我们认为应该要把握好房间入住率的基本情况，针对现实的情况，实行相应的策略(像在入住率很高的情况下可以稍微提高房价，以增加销售额。在入住率低的情况下，推出一些优惠政策，以吸引更多的客人)。当然，在一段时间的经营后，可以考虑对房间进行一些装修，(可以参考一些高级宾馆的设施，吸收他们的优点，并结合自己宾馆的状况，改进不足的地方)从而可以大大提高房间的入住率，给客人带来

新鲜的感觉，提高旅客的满意度，有利于做“长久生意”。

寒假高中实践报告篇二

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，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。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慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的`管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！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！

最后，非常感谢学校，感谢冠捷显示科技动力给了我这次难得的实习机会。这次实习让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会的竞争残酷，为自己以后的工作积累宝贵的经验。所以，今后我会更加努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人！

寒假高中实践报告篇三

固定的，但也受时间和房源的影响，当然，还受到服务的对象的影响！如果是假期，那我们的房价就维持原价或者上调；如果是平时，而且过了晚上2点，并且房子还剩下比较多时，我们可以给顾客适当的优惠；如果是军人来开房，我们也会打一定的折扣，毕竟军人保家卫国，辛苦啊！第三，收银员还要会基本的电脑操作，不过现在不会电脑的年轻人几乎没有了；第四，收银员还要有一定的口才表达能力，因为有的顾客说我们的房价太贵，说别的地方怎么样怎么样，挑三拣四，就是想让我们给他们打折，这时为了给宾馆争取最大的利益并且让顾客高兴入住，我们必须耐心地为客人解释。第五，前台登记，账务结算。

前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证。第五，学习怎么交接班。以上几点就是收银员的基本工作了，但因为空闲，所以我还学习了其他东西！比如客房的服务和打扫。客房的服务和打扫首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。不过客房的服务和打扫有安排专门的人员，所以我只做过几次罢了！

每天与形形色色的客人打交道，有时也会遇到客人的刁难，记得有一次一个顾客因为自己的原因，故意打烂了我们的东西，还叫了几个人来我们宾馆闹事，但我始终记住宾馆的宗旨：微笑服务、客人就是上帝！不管面对什么情况我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切，在经理的带领下，我们终于完美的处理好这场纷争。也正是这条宗旨让我学会了与不同的人打交道，学会了忍耐，学会了更好的与他人沟通。看到一场即将爆发的战争被我心平气和的解决了，我的心里由衷的自豪。

实践结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到老板的好评，并且得到相应的报酬，拿着自己辛辛苦苦挣来的钱，我感觉它沉甸甸的。更重要的是，我收获了比金钱更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会实践给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次实践中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力将社会实践中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生活更丰富。

寒假高中实践报告篇四

来分享我这次实践的目的和收获：

第一，了解家乡；第二，丰富假期生活；第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；第四，学习新的知识增长见识：

在本学期寒假中，我进行了一次发现xx为主题的社会实践，这是我进行的第一次社会实践，有很多不足，但对我也是一次难得的锻炼机会。通过这次的社会实践活动，我走访了相关的单位和部门，又找遍了市里大小的图书店，搜集到了我自己认为较为真实的资料。这不仅仅对于社会实践活动有一定的帮助，对于我自己来说也是收益非浅。这次活动之中，虽然我竭尽全力的搜集我所能找到的资料，但是对于这次的活动也仅仅是让我基本满意，还需要更深入的进行下一次的实践。

xx的地理位置xx[]山川秀美, 风光旖旎, 被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。河南省三门峡xx市位于河南省西部, 豫秦晋三省交界, 分别与陕西省的洛南、潼关, 山西省的芮城、平陆, 河南省的陕县、洛宁、卢氏等7个县接壤[]xx市位于河南省西部、豫秦晋三省交界处, 南依秦岭, 北濒黄河, 是驰名中外的金城果乡。全市东西长76公里, 南北宽68公里, 总面积3007.3平方公里, 其中耕地面积97万亩, 辖10镇7乡, 73万人。

xx历史遗迹xx历史悠久, 文化灿烂。境内有多处自然景观和人文景观, 秦函谷关是我国古代建置最早的雄关要隘之一, 有一夫当关, 万夫莫克之险, 在这里曾发生过多次影响中国历史的战争; 函谷关又是中国道教的发源地, 伟大的思想家老子在关内的太初宫写下了被称为万经之王的《道德经》。紫气东来、鸡鸣狗盗、公孙白马、六国合纵攻秦等故事都发生于此。函谷关以名人、名关、名著而享誉海内外。1999年6月19日, 到函谷关视察, 并题词留念[]xx市位于古代长安、洛阳两大古都之间, 这里留下了各个朝代大量的古墓葬、古遗址。解放后, 相继出土了两万多件珍贵文物, 有近百件文物属全国罕见, 为稀世珍宝。人类早期活动遗址有五帝、双庙沟、三圣湾、北阳平等多处, 其中以北阳平仰韶文化遗址最为出名, 被专家认定为中华五千年文明史起源点之一。荆山黄帝铸鼎原是华夏民族的'始祖黄帝部落在这一代繁衍生息的

历史佐证，北阳平古文化遗址，属龙山文化和仰韶文化，其水平之高，面积之大。属全国罕见，是中华民族五千年文明的源头之一。20xx年，xx市人民政府公布市级文物保护单位15处。至年底，全市文物保护遗址被确定为国家级1处、省级7处、三门峡市级3处。xx市级275处。

xx的农业矿产资源xx市境内河川、陵、原和高山之地形兼而有之，加上暖温带大陆性季风型气候，优越的自然环境孕育了多姿多彩的土特名优产品。干鲜果品类有苹果、大枣和贵妃杏等。苹果面积3.07万公顷，年产果品5亿多公斤，被国家确定为优质苹果生产和外销基地。大枣面积4000公顷(6万亩)，果实皮薄肉厚，味鲜香甜，鲁迅和曹靖华先生曾给予很高评价。农产品类有小麦、玉米、黄豆、棉花、烟叶和花生等。xx“421黄豆”颗粒大，色纯正，含蛋白质多，营养丰富，被国家确定为“421黄豆”生产基地。棉花质量高、绒长，色泽好，拉力强，国内外驰名，曾被誉为xx“三大宝”(苹果、棉花和大枣)之一。果树栽培面积60万亩。其中苹果50万亩，年产量5.5亿公斤。在全国性的鉴评中，红富士、新红星等10多个品种多次夺魁，是国家确定的优质苹果生产基地和外销基地，果品生产是全市的一大支柱产业。矿藏，现已探明的达38种之多，尤以金、银、铜、铅、硫铁、大理石、花岗岩、石墨储量丰富。黄金年产20余万两，连年稳居全国县级第二位，是国家确定的黄金生产基地；硫铁矿量大质优，已探明储量达4892.1万吨，硫含量在37%以上。xx被誉为“黄金之城”、“硫铁王国”。

结束语。xx山川秀美，风光旖旎，被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。xx人杰地灵，物华天宝，称为中原大地最具活力与富饶的一方热土。改革开放以来，xx的经济和社会各项事业获得了长足发展。随着知识经济时代的到来，整个世界经济愈来愈成为一个不可分割的整体。xx离不开世界，世界也需要xx。xx已向世界敞开了大门。

这便是我的社会实践，我的家乡xx市。他很美丽，很有人情味。我感觉对他得了解还很欠缺，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

寒假高中实践报告篇五

我在2月迎来了寒假，当然，也是我迎来了的第一次经历社区服务。对于一个高中生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社区服务的道路。想通过，亲身体会社区服务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，想通过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成为说不完的话题。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了椰林小区，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。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，学到一些在学校业学小到的东西。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校业所学到的知识，还要从生活中，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。

刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

回想这次社区服务活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。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，耐心虚心的接受。

寒假高中实践报告篇六

在甘总统的命令下，2600多名学生开始了50英里的徒步旅行。学生们充满激情，在迈出坚定的步伐时，他们大喊口号声音好大好刺激。这一切都显示出他们的青春活力，他们似乎都想喊出：仅仅50英里算什么？我不怕长征。终于，我完成了前往目的地的旅程。在长江岸边，我们唱啊唱，吃啊吃，聊天。

休息了两个小时，我们踏上了回学校的路。路还没走到一半，很多同学因为走不动路，就坐车回学校了。但是也有很多人坚持走着回学校。我很庆幸我没有放弃。我成了他们中的一员，虽然很累。

这时，我会想起父亲对我说的话。他说：孩子们，我能理解阅读的困难。村子里的人都在为生活奔波。只有读好书才能过好生活，而不是为了生存而奔波，高质量的生活才能成为有前途的人。面对初中生一个个辍学打工，我觉得很盲目，很茫然。我曾经跟父亲说过我的想法(辍学工作)，但是我被父亲说服了。

最后，我坚持走完了人生中的一次徒步。我很高兴我能坚持下去。我做了他们做不到的事。虽然这是一件非常微不足道的事情，但我是成功的。

高中是我人生中更漫长更艰难的一次徒步旅行。因为想考个好大学，但是因为初中基础打得不好，每次看到自己的分数离理想分数很远，就会产生不想学习的想法。然而，我从未放弃，因为我知道徒步旅行会有许多困难，但是千里之行，始于足下。千里始于迈出第一步，事情的成功是从小到大逐渐积累起来的。只有我好好学习，一步一个脚印的成功，它才会属于我。

人生之路由无数次的短途旅行组成，只有坚持到最后，才能到达成功的彼岸。朋友，你只有耐心的徒步，才能一步一步接近你的理想，你的理想会变成现实而不是理想。来吧！

寒假高中实践报告篇七

寒假转瞬即逝，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践，我的内心感受到了很多的快乐和光荣。

我选择的社会实践就是帮助居委会清除乱贴的广告纸。现在社区的乱涂乱画现象很严重，有些人只为了自己的一己私利，不顾城市的美观，不折手段的在墙上，到处乱贴广告。他们难道那样乱贴会使整个城市不美观吗？他们知道，但他们还是那么做了，为了自己的生意有人光顾。看那些环卫工人每天那么辛苦的收拾着那些广告，难道他们不知道环卫工人的辛苦吗？他们肯定知道。我在清理那些广告纸的同时，也在边骂那些乱贴广告的人。我用铲子把他们刮下来，好累哦！真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦，但她们还是这么做了。学校让我们做这个社会实践的原因，也是为了让更多的我们接触生活，用不通过的角色在生活中体会一些东西平时我们体会不到的东西。做社会实践也是为了锻炼我们

的能力，让我们的能力充分展现出来。在做这个活动的过程中，我发现只有用心去做，才能把广告纸刮干净，这也是为了培养我们做事要认真的能力。

我记得我曾经看过一则材料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面打扫，真的很费劲，而且环卫工人是个很老的老伯。那些年轻人真是太不懂事了，我觉得应该增强对年轻人的教育。为了城市的美观，我们应该更少的在城市的地板上增添一些垃圾，那样的城市会更好看。我们现在的孩子生活太好了，都不知道多动手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让我们多做一些有利于我们成长的事情对于我们养成吃苦耐劳的精神有好处，以后能在社会上更好的立足。平时，我们在家里也应该多帮助父母做一些家务活，现在的学生过于懒惰，不知道父母的辛苦，如果不加强锻炼以后出社会后，要怎么去面对更多的考验。

在做这个实践的过程中，我知道劳动人们的辛苦和艰辛。每年有很多的人在外当志愿者，在各个城市的大街小巷发宣传弹，宣传保护环境，爱护环境。我们周边的环境是美丽的，如果不加以保护，环境将会恶劣，我们就将失去我们生存的地方，地球是我们唯一赖以生存的地方，我们应该加以保护。

通过做社会实践，可以培养我们的动手能力，让我们从实践中发现很多的小问题。学校让我们做这个活动就是为了培养我们的能力，还有从细微的生活琐事中去发现一些问题。没有实践就不会得到真理，很多的真理都是通过实践的来的。

现在我们的学习科目物理、化学、生物，都要通过很多的实验来得出最终的结果，可以得到我们原先不知道的一些东西。只有做了实践才能得到这些道理，不是吗？1978年，中国共产党说出了实践是检验真理的唯一标准。这些都证明，只有真正正的去实践过，才能的出真道理。

我们现在已经是高中生了，我们应该知道实践的重要性了，在很多时候都需要去实践。希望学校以后多做一些实践活动，以便增强我们的能力。

寒假高中实践报告篇八

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理。

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员

实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

寒假高中实践报告篇九

如果说“七不”是一个市民的基本素质要求的话，显而易见，“七要”将城市精神文明建设的层次和水平又进一步地提高了。委员们认为，上海是全国的上海，是个开放而且越来越国际化的城市，现代文明社会已经形成了许多规章制度和约定俗成的规则，如遵守交通规则，不随意停车和乱穿马路，在公共场合不大声喧哗，在自动扶梯靠右站立，在银行、邮局要保持1米距离，不乱抛生活垃圾等等，上海的每一个人都应该“与国际接轨”。