

大学生假期社会实践报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生假期社会实践报告篇一

暑假两个月正是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，

相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

每天这两个时段跑，中将的时间我又不回家，不能白白浪费啊，晚上7：00到9：00街上人一般比较多，于是我又萌发了一个想法，摆个零时地摊，二话没说，第二天，我就找爸借了200块去康复路进了点皮带，时尚而个性符合现在青年人的喜好，第一天就出乎所料的为我创造了35块钱的经济价值，以后的每一天也在此基础上略有起伏，一根皮带进价在5元左右，而我基本卖9块到10块，一个月下来也有1000多的利润，加上业务员工资800，一月的闯荡让我赚了近**元。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光，合作愉快！值！当让这是最终的结局，而期间的剧变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

然后我在工作结束后，我做了如下的总结：

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有

可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹

制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

大学生假期社会实践报告篇二

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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，我开始了我这个假期的社会实践——走进赣州市金源休闲餐厅。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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。

在餐厅里，别人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟一下午2点再从下午的4点一晚上8：30分上班，虽然时间长了点但，热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年半之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

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。

大学生假期社会实践报告篇三

在日常生活和工作中，报告的使用频率呈上升趋势，其在写作上有一定的技巧。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下

是小编帮大家整理的大学生假期麦当劳工作社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光，合作愉快!值!当让这是最终的结局，而期间的丽变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像做自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个的新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐

厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

大学生假期社会实践报告篇四

____年的暑假又如期而至，暑假年年有，但是怎么样让孩子的暑假过得充实丰富又有意义呢？这倒成了成了我们家长心头

的一个结。

孩子们平常都在学校忙于学业，很少有机会换个环境体验生活，针对这方面我们三(4)班的家长便应学校要求组织了一次暑假体验活动。我们还给这次活动的队伍起了个好听的名字——彩虹桥小分队。彩虹桥寓意着我们心中美好的愿景——希望这次活动能像一座桥梁一样连接山区和城镇，让身处不同地域生活的孩子们感受别处的生活，看到不一样的景致，收获不一样的成长。

我们此行的目的地是一个偏远的山区，这些地方的大人们一般外出务工经商为多，留守儿童更多的是跟家里的老人生活在一起。去之前，我们准备了文具衣物作为礼物送给那里的孩子们，希望给大家带来一些温暖和快乐，当然此行最重要的目的更在于，我们希望自己这些平日在家养尊处优生活优渥惯了的”小公主”“小王子”们能放下以前的生活习惯融入当地人的生活，看看不同的生活条件下，孩子们的学习能力和适应能力。我觉得体验，也是一个人成长的重要方式之一。

孩子们初到这个地方，心中充满了好奇，仿佛来到了另一个世界，当然对这里的生活也有种跃跃欲试的尝鲜感。看到老人们干活，大家也都纷纷上前尝试帮忙。不过，不出我们所料，没过多久一个个就叫苦不迭，喊累的瘪嘴的偷懒的....层出不穷。为了可以更真实的体验到这里的生活，我们坚决自己下地、摘菜、做饭。只有让孩子们亲自动手去完成每一件事，大家才能深刻地感觉到来自生活艰辛考验。为了摘茄子挖花生大家身上沾满了泥土，为了拔棵菜还要忍受一些小虫子爬到身上来，平时娇生惯养的孩子们从来没有吃过这样的苦却没有多大怨言，大家都互助互爱，坚持到底。

山里条件有限，我们做的午餐也异常简单，有蒸土豆，炒豆角，青菜汤...虽然简单，但是大家吃得津津有味。想想平时我们随意进出高档餐厅，吃顿饭浪费一半，真是汗颜无比。

以前我们老师说过一句话，每个人都少浪费一顿饭可以养活非洲多少饥民。粮食来之不易，我们一定要好好珍惜才是。

吃完自己亲手做的午饭后，我们去参观了文化礼堂，了解了村落的千年文化历史。虽然孩子们听得似懂非懂，可还是好奇的问这问那，我们相信有疑问才会有收获，希望孩子们回家以后还能带着这些疑问去反思，时间会给大家更好的答案。

时光飞逝，一天的体验毕竟是短暂的。但是经过这次体验活动，我们看到了孩子们坚强闪光的一面，当然也还有更多需要改善进步的一面。平时孩子们都是家中的小公主、小王子，可经历了这种生活，孩子们也能更加了解爸爸妈妈的感受，世界上还有很多生活贫困的人，我们应该从自身做起为他人着想。希望这种活动可以带给贫苦孩子们一点温暖，也能带给城里孩子们一点教育。

大学生假期社会实践报告篇五

麦当劳已经成了很多人的挚爱，那么大学生在假期的时候来到自己喜欢的麦当劳工作，实践报告要怎么写呢?下面是本站小编为大家整理的大学生假期麦当劳工作社会实践报告范文，欢迎阅读。

暑假两个月正是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，

我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定的销售经验加上自己自信的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市的每个可能接受我们产品的地方，小超市，卫生用品商店，一户户的进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们的产品，当然，成功与失败并存，失败的时候我夜里都会反复的琢磨，反想，自己怎样才能让自己变的更有说服力，商家为什么不要自己销售的产品，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多的动力。拿到订单的每一份成功的喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

每天这两个时段跑，中午的时间我又不回家，不能白白浪费啊，晚上7：00到9：00街上人一般比较多，于是我又萌发了一个想法，摆个零时地摊，二话没说，第二天，我就找爸借了200块去康复路进了点皮带，时尚而个性符合现在青年人的喜好，第一天就不出所料的为我创造了35块钱的经济价值，以后的每一天也在此基础上略有起伏，一根皮带进价在5元左右，而我基本卖9块到10块，一个月下来也有1000多的利润，加上业务员工资800，一月的 闯荡 让我赚了近**元。

当boss双手递给我那份工资时，我看见他欣赏和挽留的目光，合作愉快!值! 当让这是最终的结局，而期间的雨变，心酸苦

辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

然后我在工作结束后，我做了如下的总结：

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话的言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人的各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有可能买你的产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情的向别人解释分析比较产品带给他们的利益。

要勤劳踏实，要坚持。如果我们偷懒那任务是很难完成的，也不会得到别人的赞许，如果因累苦而放弃，那只会有一个结果，徒劳无功，所以要做就做好，认真做。

态度要好。对工作要像做自己的事一样努力认真，对顾客，要诚实，要诚信。

要多想，多思考，多积累。

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，

所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

共2页，当前第1页12