

最新服装设计社会实践报告(汇总10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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

服装设计社会实践报告篇一

为了丰富我的社会实践经验，今年寒假，通过熟人介绍，我进入一家服装厂开始了实习工作。下面来我的实习详情：

实习时间：

实习地点：我市某家服装厂

实习目的和任务：

这次寒假在服装厂实习主要就是要熟悉整个服装生产的流程，因为这是毕业后所要从从事的工作岗位，是和专业相关的，所以我很珍惜这次宝贵的实习机会。通过实习更加的巩固所学的专业知识，拓宽知识面，让自己在有限的的时间里学到更多的东西，同时，在实习中发现自身的不足之处，方便以后的改进，为将来正式踏上工作岗位打下一定的基础。

实习工厂概况：

我所实习的这家服装厂主要从事服装设计、制作和销售。厂里有先进的服装生产设备，有专业的设计人才，专业的生产线和现代化的生产设备。工厂主要是接订单，然后按订单的数目生产，由设计师专门设计，工厂有两百多员工，规模比较大，在业界有一定的影响力，客户口碑很好。

实习内容和过程：

暑假刚到服装厂实习的时候，车间主任就给我安排了一名实习期间的指导老师，指导老师先带我熟悉了厂里的环境，讲了下实习期间要遵守的规章制度，就带我去厂里的员工宿舍休息了，说第二天正式开始实习。

到了实习第二天，我先找到了指导老师，他就带着我看同事在生产线上是如何制作服装的，然后就一步步给我讲解了下，让我脑海里有个具体的生产过程印象了，后来我就在指导老师旁边仔细观察他是如何设计制作衣服的，还不忘细心的做下笔记，这样方便以后的总结归纳。在观察中我有不懂的问题就直接去请教指导老师，老师也会很耐心的为我解答。在工作之余，我还会和指导老师沟通交流，在交谈中，指导老师会把他多年的服装设计和制作经验毫无保留的传授给我，这让我为他这种无私奉献的精神所感动，看着指导老师辛苦的工作，对他的敬业精神所敬佩。

等到我熟悉了整个服装生产过程后，指导老师就安排我开展实践动手工作了，让我尝试着自己设计衣服和制作衣服，这让我很开心，经过我的不断努力，和指导老师在旁的监督指导，我很快的就完成指导老师安排的实习任务，在实习期间的表现也是得到了服装厂领导的表扬。

实习心得体会：

暑假在服装厂实习的日子虽然短暂，但是对我这个大学生来说却受益颇多，让我明白了很多的道理，是一次有意义的实习经历。

服装设计社会实践报告篇二

我是xx省电视广播大学华光分校xx届的学生，我叫xx[]在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老

师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名服装销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好！之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗？我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。

服装设计社会实践报告篇三

今年暑假，我在浙江嘉兴兴世达服装有限公司参加了社会实践活动。虽然时间只有月的时间，但我却从中学到了很多在学校里学不到的东西。认真谨慎的工作态度；积极向上的生活目标；团结互助的团队精神；轻松活跃的交流氛围……这些都让我向往。

在未来的工作中，是不是也是这样的工作氛围？工作出现了差错，首先要做的，不是去追究责任，而是去挽救，尽量弥补工作中的失误……以前只会在电视小说上才能看到的情节没想到会在这个暑假完全的呈现出来，这对我来说是一次全新的生活体会。

服装设计社会实践报告篇四

今年暑假，我在浙江嘉兴兴世达服装有限公司参加了社会实践活动。虽然时间只有一个月的时间，但我却从中学到了很多在学校里学不到的东西。认真谨慎的工作态度；积极向上的生活目标；团结互助的团队精神；轻松活跃的交流氛围……这些都让我向往。

在未来的工作中，是不是也是这样的工作氛围？工作出现了差错，首先要做的，不是去追究责任，而是去挽救，尽量弥补工作中的失误……以前只会在电视小说上才能看到的情节没想到会在这个暑假完全的呈现出来，这对我来说是一次全新的生活体会。

这就是我在社会实践中的所感所想……

服装设计社会实践报告篇五

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是第一次的切身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我将要马上踏进社会工作有很大的帮助作用。

四周中我是在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多的事情要做的。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每天8点30到店里，去了的第一件事就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。

然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热

情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做今天的工作总结。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。

导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

服装设计社会实践报告篇六

年级：姓名：学号：

实践单位□xx省瑞丽华丰服装城

实践时间□xx年7月25日至xx年8月14日共20天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在xx瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期体验，却让我收获良多!!

由于xx的特殊地理位置，xx的对外贸易主要以边贸为主。与xx对外贸易的国家以越南、老挝、缅甸为主而其中最主要的是缅甸。目前xx与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最火红的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活材料，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易(这是不同于一般的贸易区的)。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则会有失误，如果清理失误是很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价位确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心，细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的(体力上)但是下午就不同了。下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提(一直都不能休息)！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累，苦才是小问题。客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的很少，交流成了我的最大难题。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特比困难。

有时候甚至只能使用计算器(一般用于讨价还价)和简单的手语交流!!而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色还要想外商之所想忧其忧。当然想要与客商保持长期合作关系,需要每次货物的质量保证。

有时候也去帮忙进货,一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但因为我没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大,有时我们进的货也会完全不符合外商的要求,所以就要求和他们交谈是认真观察、准确把握他们的心理!!还要在长期合作时形成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发,都需要和一个客户形成长期合作关系所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。不过这也是稳定客户的一个方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的,对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易,这就存在着很大的风险,我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人,交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物进齐全了再运回本国卖,但有的也会大半年不来,没有收回的欠款让人很着急就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是必须的因为缅币不值钱,好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货上千或万,当次付账就不方便,他们也更乐意把货物卖完后把卖出的钱来付账,这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的,边贸服装的货物销售量都是一般比较大棕的贸易。所谓批发也不是一件件卖的,所以我们常常把两三百件的货物打成小包但四百或上千件就会打成大包。有时候货物包比我还高出很多就需要我站到凳子上去装货,说实话是会害怕摔下来的也算得上危险了。当然,并不是说货物卖出去就完了我们还需要调查外商在本国卖出去的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修可是独具风格的不像普通的店面那样修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，而是修成两格。外面那格放普通的服装里面那格放的全是新货和作为存货之用。而在门外的装饰是玻璃木窗遮住了一大半的服装。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装就在那里说但是他们说的既不是xx语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。不过要是是赊账的话我就不会卖了毕竟我都不认识啊而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆半年就会是缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

了。不过话说下午大量的工作量让人吃不消啊，结束了洗漱了就躺在床上舒舒服服的休息回位今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，高兴啊！！

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累，确是。苦，确是。但苦中的乐却无比的甘甜。这短短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用120%的努力换来的订单真是快乐啊！艰辛的是路但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花确是无比的娇艳啊！没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中之味的。这些天我学会的还真不少啊，比如说换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流也是必不可少的经验呢，这对于贸易太重要了如果你不会与

人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学呀!!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错钱、记错帐、说错话、拿错货.....但是我相信经过我做出的最大努力是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为优秀的人!!

服装设计社会实践报告篇七

(一)概述:

- 1、实习时间□20xx年3月1日-20xx年5月10日
- 2、实习地点：山东省淄博市
- 3、实习单位：淄博格伊佳服饰有限公司

(二)实习目的:

为了使自己的基础更牢固，技术更全面，知识面更广,实习的内容是学习服装的整个流程，因为考虑到以后毕业必定要走上工作的岗位，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的的时间里加深对各种工作程序的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

(三)实习内容:

山东淄博格伊佳服饰有限公司是集服装设计、生产、销售为一体的现代化服饰公司。公司具有先进的智能化服装生产设

备，一流的专业设计队伍，一流的生产流水线和现代化的生产车间。格伊佳公司的经营理念是：开拓、进取、共谋发展、共创辉煌。

工厂主要是按订单的须求生产的，服装样式由专业的设计师设计，服装涉及多方面的。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂着重于下一季度的服装生产。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。

实习主要内容：尝试做衣的整个过程，以及调查各大原料厂的相关背景，供应物料的质量和价格状况。进行对比，选择合理的原料供应商。熟悉不同原料的差易，学会判断和检测物料的质量。处理好各方面的人际关系，因未来发展铺路。合理选择原料的供应商，订立合同关系，学习相关的合同法律知识。有时会涉及到仓库管理的相关方面，认识到怎样合理地进行采购。目地是为了学习和恐固我在学校里学来地制图和打板知识，同时更希望以后能够从事制图和打板地工作，希望能从制图和打板中来读懂“服装”这一部长卷，这便是我现在的目标和渴望。

首先我在制板企划部学到地是绘制原型样板需要地基本知识，本来原型是用于描述基本地上身衣片、裙片和袖片结构地zui流行地术语，所有地设计可以通过它得到。原型也被称为基本样板、原型样板或基础样板。制成地原型样板通常不加缝份，因为缝份有时会影响比例，妨碍设计变化地展开。原型样板也可以用来作为纸样。如果采用，就必需加上缝份和贴边。在学习绘制原型样板地基本知识地同时，也让我懂得了绘制原型样板与纸样地一些术语和步骤，例如什么是闭合省道，什么是对位、刀眼等等，实践使我对这些名词地理解和实际地运用。

还有，实践使我懂得，在检验原型与纸样地平纹细布地准备工作中，要注意以下几个问题：例如用平纹细布检验原型样板时，

其中很重要地一点是要将所用织物熨烫定型,使织物地经纬纱线彼此间互成直角.若织物地上边没有沿丝缕裁剪,则通过撕布调整,或是先抽出一根纱线,再沿着抽出地纱线裁剪.织物地经纬纱如果歪斜了,平纹细布必需经熨烫定型,以使经纱与纬纱彼此完全垂直.而在整个实习过程中,测量人体是zui为复杂地一个环节,因为人体测量是针对特定地造型或者个体,由于人体上地线条没有人台上地那么清楚,在人体上测量就显得更加困难.而且,人体是有弹性地,尺寸还会随着人体呼吸变化而变化.所以在这个环节上我下了很大地工夫和汗水才把握了其中地要点,之前在书本中略有所知,但实际操作情况却更加困难.重要要把握好前颈点、后颈点、侧颈点和肩点,在这些部位放置小块有色胶布,把握好腰节线等等,这些都是测量人体地准确度地基本要素.

在学习了一些基本地绘制原型样板知识和测量人体地技巧之后,上司杨小姐开始让我独立完成一些简单地工作,使我后来知道,一套准确地基本原型,对于制作辅助样板和纸样来说是必需地.一套基本原型包含:合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省地前后片上身原型、带腰省地前片上身原型、带领省和腰省地后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省地前后裙片原型、带省地前后合体上衣原型、无省地前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐篷式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型,其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两中形式.但实际上,不同地服装企业甚至同一企业,采用地原型都各不相同.这种差异地产生一方面是因为对于某一指定地规格,不是所有地公司都会采用相同地尺寸;另一方面是因为人台制造地差异,使得保持对指定规格采用同一尺寸地公司亦有不同.但绘制基本原型样板地原理并不受测量值差异地影响.得到基本原型样板地方法有两种:一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板,二是将立体裁剪得到地平纹细布转移到纸张上来.不论使用哪一种绘制原型地方法,所有地原型样板均需要平纹细布试穿检验,以保证缝线地准确性、平衡性以及良好地合体性.平纹细

布上所做地修正必需更改到样板上.

学习采购相关方面的知识，个人心得体会：一、认识到采购的主要内容：1、接受采购要求或采购指示。2、选择和管理供应商。一个好的供应商是确保供应物料的质量、价格和交货期的关键。3、订货。4、订货跟踪。指订单发出后的进度检查、监控、联系等日常工作，目的是为防止到货延误或出现数量、质量上的差错。5、货到验收。二、认识到采购物料的各方面的轻重和不同物料的采购管理策略组合。三、认识到人际关系的重要，特别是工厂与工厂之间的供应和销售关系，正确查找合适的合作关系。四、认识到仓库的管理对合理的采购具有重要的作用。

从资本集约度分析。工厂大部分工序都是由人来完成，在流程中人力和设备不能有机结合，严重降低生产效率。本人认为运作管理人员应考虑哪些任务由人完成、哪些任务由机器完成的问题。从资源柔性分析。所谓资源柔性是指一个生产运作系统能否灵活对应产品品种变化和产量变化的能力。在本工厂中，不论在设备柔性还是在人员柔性方面都有所缺乏。特别是在一条生产线上生产不同种类时，难以在较短时间从一个品种变换到另一个品种。生产工*部分都不能执行较宽范围内的多种工作任务，不能在任务的多个环节和流程中进行调配。从顾客参与分析。它的形式通常是让顾客参与产品设计。工厂正是由于设计方面的问题导致产品销售的不佳。建议工厂以顾客化产品为竞争重点，允许顾客提出自己对产品构成、配置等方面的要求，即允许顾客参与产品设计中来。在当今市场竞争越来越激烈的环境下，工厂一方面要不断地降低产品的成本，另一方面也必须不断地提供适合顾客要求和口味的产品，而顾客参与这种形式，有可能给企业带来两方面的益处。从资金预算分析。工厂生产涉及到资金的投入，一个企业的大部分固定资产实际上都是被生产运作职能所占用的，因此工厂的资金预算往往与运作决策密切相关。为此，在进行流程的选择设计时，必须要考虑到可能的预算以及投资回报等财务问题。总的来说就是要求工厂要合理地处理人

力与设备的投入关系提高人力和设备的资源柔性积极加强产品设计的顾客参与合理地进行资金预算。

实习过程中与客户，同事，上司不仅要电话沟通，还要面对面的口头沟通，无形中我与很多人开始了交际，也正因为如此我发现人际交往的重要性，理解到在大学除了知识外，大学生应该培养各种能力如：人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要，伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性，因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过两个月实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：（一）是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。（二）要认真了解公司的整体情况和工作制

度。只有这样，工作起来才能得心应手。(三)要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。(四)要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。(五)要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

(四) 实习总结：

通过这次实习，我了解到做衣的过程，并且尝试着学习了打版、裁剪、缝纫、检查和包装。我想通过实习学到实践的知识，就能提前别人一步了。实习期间，也让我们明白了服装行业的工作都是蛮辛苦的。通过两个月短暂而又充实的实习，我不但积累了管理经验，而且学习到在专业课上所学习不到的东西，有效地补充了课堂学习的空白，丰富了自己的阅历，增强了自己的学习能力，也让我看清了自己的优势，给我一个展示自我的空间。同时也深深地感受到工作的不易和自己知识的欠缺。这次实习对我走向社会起到了一个桥梁作用，

是人生中一段重要经历，也是一个重要的开始。不管是做人还是做事，这些都为我将来走向社会，踏上工作岗位做了比较好的铺垫。这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是zui美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的*。虚心学习。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向业务前辈请教，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的做业务人员的技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

服装设计社会实践报告篇八

寒假大学生服装导购员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。

下面要说的是搞好人际关系。店长是个女孩，和我一样爱吃，而且都可以称之为“吃货”。和店长开始熟络起来，也是和吃有关。去的没几天就开始进入家里备年货的阶段，这个时候我还背着双肩包，每天里边都是鼓鼓囊囊的。自从丹尼斯周边的小吃店过年歇业以后，我的书包就没空过。直到初八各个小吃店才开门，我直接抱了箱桶面过去，因为实在没吃的。那个时候最幸福的时候就是躲在试衣间吃泡面。

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。

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。

1. 服装导购员的暑期社会实践报告
2. 服装导购员社会实践报告
3. 服装导购社会实践个人总结
4. 服装厂打工社会实践报告
5. 大学生的寒假导购社会实践报告

6. 假期导购员社会实践报告
7. 导购员打工社会实践报告
8. 大学生超市导购社会实践报告
9. 专卖店导购员社会实践报告

服装设计社会实践报告篇九

以下是小编为大家收集的社会实践报告，仅供参考！

“高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，解放思想，改革开放，凝聚力量，攻坚克难，坚定不移沿着中国特色社会主义道路前进，为全面建成小康社会而奋斗！”

学习“十八大”报告，令我非常振奋，对于祖国明天的大学生而言，我们身上的责任更重了，建设祖国，振兴中华！

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”对我们而言，社会实践可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

我想学习的目的不在于仅仅拿到学分，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。

可以说大学的社会实践是为了进入社会的铺垫。为此我在服装公司切实体验了两周。

在这段时间里，我学到了很多在专业课等课堂上学不到的东西。感觉受益非浅，以下是我在体验的过程中的一些心得体会。

在体验的工程中，我学到了很多课堂上学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！

这次体验让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了对待工作应仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总是去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。

热爱自己的每一项工作，并且要用持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质去对待工作。在这一阶段中，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在此期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理同事之间的关系。利用这次难得的机会，打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在上班的过程中，我从未出现无故缺勤的情况，这是我很欣慰的，因为我勤奋好学，谦虚谨慎，认真听取老同事的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取，所以同事都很喜欢我。我也能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。

我还学会了一条原则：要么不做，要做就要做最好。

通过几天的实践生活，我悟懂了以下几点：

1、我们要学会自主学习。

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而这一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；充分利用公司内部各种各样的培训来提升自己，所以，在工作中仅仅完成自己分内的工作，是远远不够的，学会利用身边一切可以学习的机会，不断丰富自我知识，在实践中不断积累经验，克服惰性，作到自主学习。

2、要提高自己的团队意识和团队精神。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。

合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

以上就是我对过去的两个多星期社会实践中的总结与报告，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全

不一样的生活。

每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能轻率敷衍了事。肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

总结就是为了寻找差距、修订目标，是为了今后的学习工作做好铺垫。只有通过不断的总结，才能不断的提高。我有信心在实习中能更好的完成任务、学习到更多的科学知识和技术。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

实践活动已经结束，我也该开始新的生活了。在以后的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。在未来不管我是做个公司职员还是自主创业。大学时期社会实践经验的积累，必定是我人生的一笔财富！

服装设计社会实践报告篇十

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

（二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以play boy在全世界的时尚上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。