

服务类社会实践报告(汇总18篇)

报告范文的撰写需要搜集和整理大量相关的资料和信息，以确保准确性和可信度。接下来，小编将为大家推荐一些优秀的实践报告，供大家参考和学习。

服务类社会实践报告篇一

过程名称：毛坯预处理检验重点：毛坯质量

过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：刨加工检验重点：宽度

过程名称：拉阳榫检验重点：对称度

过程名称：钻孔检验重点：孔距

过程名称：锯加工检验重点：长度

过程名称：滚阳榫检验重点：对称度

过程名称：铣底检验重点：高度

过程名称：清洗、油漆检验重点：总检

（三）设施选址问题我们在第七章学习了设施选址问题，故我在这个问题特意向该厂的总经理问为什么该企业要选在江湾路旁边？他解释说由于电梯导轨的毛坯和产成品都是主要通过大卡车运输，故要设在交通设施方便的地方并且要靠近高速公路，而江湾路就符合这些条件。我想了一下总经理的话觉得他的话是很有道理的，由于该厂的产品大部分销向其他省市，无论选用什么样的方式去运输都可以！（四）存在的问题当我看到该厂的电梯导轨毛坯和产成品堆放在一起的

时候我就皱起眉头了！听曾老师说过企业不能把原材料和产成品堆放在一起，这样会降低企业的生产效率，而该厂就是犯了这个错误。而其他厂房有三个大门，一个留给员工的上班进出，一个是大部分时间是关闭的，最后一个是用来卸货和装货用的。当有公司要过来同时卸货和装货的时候必然导致排队，这样不利于企业的效率。

服务类社会实践报告篇二

算起来，我在国湘大酒店[1]已工作将近一个月，从最初的不适应到现在的‘得心应手。不敢说，自己已经达到了什么水平，只能说对酒店餐饮服务这个行业有了更加深入的了解。

国湘大酒店餐饮部工作时间表

9：30——10：30 集合，打扫包厢卫生

10：30——11：00 午饭时间

11：00——2：00 工作时间

4：30——5：00 晚饭时间

5：00——8：30 工作时间

刚来的时候，比较辛苦，因为还需要培训

（8：00——10：00），学习相关的一些理论知识和基本操作，如：铺台布，摆台[2]，折花……像我初涉这行业，可以说是“现学现卖”，肯定少不了闹笑话，例如摆十人台位，我总是摆八人台位，摆完之后还自言自语，怎么多两套餐具呢，刘鹏（同事）说，你再仔细数数看。我一数，晕，桌上可不是只有八套，我说呢，怎么平白无故多两套出来！

从来都不觉得自己娇生惯养，但实际上，我也是一个啥也不

会做的“米虫”。拖地，擦家具，洗杯子这些小事虽然会做，但是却总是做不好，达不到要求。现在，这些事情成为我每天生活的一部分，总算学会不在刚拖完的地板上留下自己的脚印，慢慢地，洗好的杯子上也不再残留的痕迹，虽不值得夸耀，自己心里感觉还是挺自豪的。

餐前的准备工作是不难的，只要多练习几次，细心一点，就能达到效果。

铺台布是我最喜欢做得事情之一了。渔翁撒网式，推拉式，抖铺式是最常见的3种铺台布的方法。我用得最多的是推拉式，换下脏兮兮的台布，拿上一块干净的白色台布，稍微整理一下，然后“哗”地一声甩出去，台布如在半空中搭起一座拱桥，然后平稳地落下，真是太有成就感了。我是练了好久，才练成一次就把台布干净利落地甩出去，果然“有多少付出，就有多少回报”！

折花，一件我认为很艺术的事情。一条普普通通的餐巾（必须是正方形），经服务员的手稍一摆弄，简洁明了的马蹄莲就成型了，更有神似的大白菜，花相芍药，梅花报春，翠叶挺立，孔雀开屏，星形扇叶……餐巾主要有棉质和涤纶两种，就定型性而言，棉质的优于涤纶的，而且涤纶的不吸水，去污能力较差。国湘使用的是橘黄色和白色的涤纶餐巾，所以定型性差了点，折出来的花效果不是很好，总有点摇摇欲坠的感觉。

象现在淡季，有客人的时候，自然为客人服务；没有客人，那可就不轻松了，因为为客人服务的时候还能走动走动，可没有客人时，就得站台（站立迎客），动不动就是好几个钟头，一天下来，感觉脚都不是自己的了。

我的观点是，一个好的酒店，除了要有响应的设施外，好的服务也是必不可少的。而人与人的交流和相处又是最难的，东西它不会动，不会跑，只要多练习几次，就有一定的成果。

可面对不断变化的客人，挑战就大多了。邵阳的客人是出了名的难伺候，如果我能够在这里从容地面对客人的刁难，那么这个月的实习可以说没有白费。

包厢常用服务礼貌用语

“您好，欢迎光临！”（微笑）

“您好，请这边走。”（必须在客人的右手边带路，并伸出右手示路。）

“先生（女士），请问需要现在点菜吗？”

“先生（女士），这是您要的酒，请问现在需要打开吗？”

“对不起，请稍等，您要的菜马上就来。”（带歉意）

“请慢走，欢迎下次光临！”（弯腰）

点菜是一门学问。一般来说，菜谱上的菜并不是都做得出来，有些菜名是为了丰富菜谱的内容而添加上去的。如果客人要点到做不出来的菜或者询问这道菜的材料，做法，那么服务员就要灵活应对了。例如，你可以这样说：“不好意思，这道菜今天已经卖完了。”或者“这道菜的主要材料是xxx”

记得有一次点菜，客人的意思是来个蒜蓉小白菜，我一时没听清楚，写了个蒜炒小白菜，结果出事就放了一点蒜，不仔细看还真看不出来放了蒜。客人就找我的麻烦，说我菜单写错了，要么我买单；要么我把那盘小白菜给吃了。后来我把写的菜单拿给客人看，以证明不是我的失误，而是厨房的责任，才免去我要承担的“后果”。事后想想，我的确有责任，如果我清楚地写的是蒜蓉小白菜，就不会出现这重情况了。这件事提醒我以后点菜要听仔细和写清楚客人的要求，要知道，并不是每个客人都是很好说话的。

三星级酒店餐厅要求

a□总餐位数与客房接待能力相适应；

d□有适量的宴会单间或小宴会厅。能提供中西式宴会服务；

e□有位置合理，装饰高雅，具有特色，独立封闭式的酒吧；

f□餐厅及酒吧的主管，领班和服务员能用流利的英语提供服务。餐厅及酒吧至少能用2种外语（英语为必备语种）提供服务。

g□餐具按中西餐习惯成套配置，无破损，卫生，光洁；

h□菜单及饮品单装帧精致，完整清洁，出菜率不低于90%。

这一个月在酒店的实习，让我学到了许多生活上的新知识，积累了一定的经验，我会在以后的学习中，努力将理论联系实际，不断充实自己，突破自我。

注释：

[1]：国湘大酒店是一座具有三星级水准的综合性大酒店，地处湖南省邵阳市中心繁华的东风路口国湘商贸大厦内，由十六层主楼，四层附楼组成。

[2]：摆台：又称餐台设计或餐台布置，是为客人就餐确定席位，并将餐饮活动所需要的一切物品按要求摆设于餐桌的操作过程。

服务类社会实践报告篇三

今年寒假的时间太长了，在家闲来无聊，想乘此机会到社会上去锻炼一下自己，于是我就找我哥帮忙在我们家这边的新

闻中心实习两个礼拜。

以前我学的专业是新闻学，所以我在新闻中心的采访部也实习过一段时间，有时跟着记者们出去跑跑新闻。那时我是自己去找的实习单位，所以人家也不是很注意我，而且很快我就发现我不太喜欢记者这个行业，于是我在转本的时候就选择了广告这个专业，所以这次我就想去广告部。我知道广告部分好多部门，我最想去的就是市场调研部，因为在那我可以去市场上做调查，了解顾客所需要的，然后将它们所需要的产品传达给上级，从而制作出顾客所想要的产品。而且在市场上，我可以与顾客进行沟通，接触社会，从而锻炼我的与人沟通的能力。有句话说：我们不是生产产品卖给顾客，而是生产顾客所需要的。没有做不到，只有想不到。所以我认为市场调研这块还是很重要的。

可是去那后我发现新闻中心的广告部是设在编辑部里面的，这里的广告是一个整体，并不是一个个独立的部门。它里面包含了从拉客户接广告到制作广告，再到发布广告整个系统流程，而这一连串的工作都是由两个人完成，所以说它需要的是全能人才，仅仅是会一样根本就行不通。本想我们也是刚刚才转到广告专业的，第一学期也只才学到一点皮毛而已，但是市场营销老师给我的影响很大，她让我们到社会上去锻炼一下自己，去与人交流和沟通，大胆一点，因为广告这一行业需要我们脸皮厚一点，这样才能干好这一行。我们在社会上现在多碰一些壁，将来对我们是很有帮助的。于是寒假我就想找一家广告公司实习，去市场上磨练一下自己。可是我们家这边毕竟是个小地方，广告部门根本不可能分工的那么细致，都是很笼统的结合在一起的，于是我就跟着一位广告部主任出去跑业务。

在我们家这边主要的不是制作产品，而是给客户做广告，努力宣传他们的产品，让更多的人知道他们的产品或服务。于是每天和主任奔跑在各个私营企业成了我的必修课程。但是我们成功接成的单子并不多，更多的是碰壁。我主要是负责

在旁边观察，口头功夫都交给了主任。渐渐地我发现跑业务并不是自己想象的那么简单，要想说服客户在我们的报纸上做广告还是有一定的难度的。首先我们是办报纸的，本身和电视网络媒介就有差距，要想让他们在电视网络上投放广告的同时也在我们报纸上投放广告，或者是让他们放弃电视媒介转而在我们的报纸上做广告，这还是有相当大的难度的。而且现在很多的都是私营企业而不是国企，他们不是靠公家吃饭，所以他们会站在他们自身的角度以最少的钱来达成最大的效益。而且商人的头脑真的很精明，他们对钱很敏感，想要让他们掏腰包在我们报纸上做广告，根本就不是一件简单的事。因此我们在推荐我们的时候就难免要说一些大话，这样才能吸引客户。社会果然负责，现在想要赚钱真的很难，有时难免就要说一些违心的话。我记得有一个客户特别精明，他们想要在报纸的三分之一版面上给他们的家具做广告，但是出的钱又很低，不然生意就谈不成，弄得主任很尴尬。因为他们出的钱真的太低了，如果我们给了她优惠，那么我们向其他客户就没法交代。她也知道我们新闻中心的报纸还是很又威信的，所以也很想和我们做成这笔生意。后来我们来回奔波了三趟才谈成了这笔生意，那就是我们的价钱可以低一点，但绝不可能向她所说的那么低，然后我们再送她几期免费广告，相当于已经给他们优惠了。再者，那段期间也块过年了，我们将她原来的三分之一版面扩大到一半的版面，给她做了一期新年贺岁版，只是按原来三分之一版面的价钱给他们，本来新年贺岁版面就比较贵，这样在我们的优惠政策下，她终于妥协了。这次我们的战略是抓住了中国人喜欢占小便宜的心理，这样我们才谈成了一笔业务。

通过这件事我才懂得了现在社会上的工作是多么的艰难，赚钱真的很不容易，就拿跑业务来说吧。我们不仅要有坚持不懈，持之以恒的精神，而且还要站在客户的角度，从客户的心理出发，这样才能谈成一笔业务，这也正是我们学心理学的重要之所在。而且在我们家这边有时关系是比较重要的，人人都说现在的社会都靠关系，一点都不错。熟客之间谈业务才比较好谈。

有时下雨天的时候，我就坐在办公室里看看报纸上的广告，或者坐在一位比我大几岁的女生旁边看她制作广告。她和我有时也会聊天，她讲到几年前她也刚从大学毕业，先是留在南京的。原来她学的计算机专业，后来有零零碎碎的学了好多，但是那时家里条件有限，所以就回家了。现在在新闻中心工作也还不错，但是毕竟是小地方，工资也不高，有时又很忙，所以也很烦恼。不过还好，家里的事都挺顺心的。我把我的想法告诉了她，她说我所学的专业应该去大一点的城市发展，因为那才有大的专业的广告公司，才适合我们，我们所学的经营模式和那些才能挂钩。而我一直也是这么想的，但是大城市不是想去就能去的啊，那的人才很多，没有一技之长和谁怎么比呢。所以我们自己在课余时间还是要多学点有用的东西，仅限于课上的知识是远远不够的。她在编辑部负责广告的制作，在她那我知道了自己缺乏了哪些，所以下学期我要好好学好软件，如photoshop,acd等等，因为这些都是最基本的。我了解到并不是我想进广告公司的哪个部门就能进去的，因为是我去找工作，而不是别人求着我去上班，所以只有我有一技之长，人家才会中用我。学东西不能太片面，要样样都学，光去做市场调查也不好，学好软件之类的并没有坏处，只会对自己有帮助。

通过这次社会实践实习，我虽然没有帮主任谈成一笔业务，但是我也是有收获的，因为我知道了我欠缺的是哪些，我以后应该朝哪个方向去努力。在接下来的一个学期里，我要认真学好学校给我们安排的软件课程，同时也要学习广告方面的知识。还要学好英语等一些必备的课程，接下来的任务还很重。但是我相信有目标总比没目标好，至少我知道我应该去努力了，因为在社会上我缺乏的还是很多的，我只有不断给自己充电，才能更好的适应社会。与其在大学混四年，还浪费了青春，不如学个一技之长，将来对工作也有帮助，不然到那时学就晚了，因为时间是不等人的。这就是我在寒假实习所体会到的。

服务类社会实践报告篇四

作为一个学习商务英语的学生，找工作不是一件难度很大的事情，关键在于肯不肯吃苦。是否能够在任何环境下都能够始终保持热忱的态度去对待工作。很幸运，经熟人介绍，我得到了人生中的第一份实习工作，在中国银行抚顺分行任职大堂经理的助理。我很珍惜这来之不易的机会，暗自下定决心：一定不要让大家对自己失望。

说实话，我对我将要去做的工作一点都不了解，我都不知道自己将要做些什么，所以在实习的第一天，我的主要任务就是观察、了解。领导和同事们对我相当的照顾，有不懂的他们都会耐心的、细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理，在咨询处接待客户为客户解决疑问、引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单，没有什么，但是领导曾对我说过我们是第一个接待客户的人，和客户是最直接的纽带，我们的言谈举止都代表着银行的形象。差不多经过一上午的细心观察，我慢慢地明白，大堂经理最主要的任务就是为客户排忧解难，而我也想到了我的工作就是在客户很多时，我帮助大堂经理为客户解决一些简单的问题，例如存款帐单如何填写，转帐帐单如何填写等等，为大堂经理减轻一些负担，让其有更多的时间为客户解决更专业的问题。当明白这一点后，我意识到，我的社会实践要正式开始了。

我想给大家留下一个好印象。所以每天我来的都特别早，我想让大家知道，我是一个勤快的人而绝非是个懒惰的人。正所谓天道酬勤嘛！我对第二天实习的印象最深也最有感触，因为我正式接待了第一个客户。客户问我当天的日期是什么，因为帐单上有时间栏。我拿出手机看清日期后，告诉了客户，而且我说了两遍。客户对我说了一声谢谢。虽然这只是一个简单的问题，但是我觉的好有成就感，秦和校长不是说过嘛，天下大事必从细而做。偶尔我还会遇到外国客户，由于我的本科专业是英语（金融与保险），基本交流难不倒我，甚至还出现了只要一有外国人进来，大家就派要我去接待的情况。

然而我对银行的专业知识掌握的并不好，由于大三才开专业课，我对银行的专业知识了解的少之又少，所以难免有时会面对客户的回答束手无策，尴尬啊！真恨自己平时为什么不提前自学有关这方面的专业知识。

为了减少尴尬事情的出现，我不得不在早上第一个来晚上最后一个走的情况下，回家还要继续啃书本，尽管很辛苦，我还是每天充满动力，尽管临时抱佛脚的学习成果只能得到小小的发挥，我还是满心欢喜。我相信只要有效果就代表我已经有了一个好的开始。

经过前面几天的实习工作，我对我的“业务”也已经了解的差不多了。只要是简单的问题，我都可以办理的得心应手。而就在此时，我的内心突然冒出了一个大胆的想法，我是否也可以为客户解决一些专业性的问题呢。尽管我对这个想法也打上了一个大大的问号，不过，既然我对自己的信心都打了一百分，我就有理由相信自己能行。

随着接触的客户越来越多，打理的业务也不断地增多，办事效率也不断的攀升，对自己越来越有信心，说话办事也都有了实足的底气。当然，对于那些专业的问题，经过这几天的观察，我也认识到这绝非一天两天就能够熟练掌握，没有专业的功底也是绝对不行的，虽然自己很不甘心，但是我也认识到了自己的不足。我也第一次看到了专业知识在工作中的重要性，也第一次明白单单有工作能力和热情还是不够的。我发现工作能力就像是一个人的右手，对于大部分不是左撇子的人来说，右手承担了很多的工作，甚至大部分的事情用右手来做就可以了，然而我们永远不能因为右手的存在而忽略左手的重要地位，若没有左手的配合，则很多事情我们都做不了。没错，专业知识就是我们工作中的左手。对于一个人来说，左手右手缺一不可，同样，对于工作来说，专业知识与工作能力同样重要，永远没有谁比谁更重要之说。

记得有一次，我教一个女大学生用中国银行网银，她说我的

服务态度很好，她第一次遇到工作这么用心的工作人员。当时自己感觉好开心，因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户，指导客户、教客户填各种各样的单子，甚至偶尔会遇到有些无礼的客户，但是我还是很开心，因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从被动到主动，从毫无头绪到得心应手，在中行的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个台阶，同时使我在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，积累实际操作中的经验，总结学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，只有这样，走向工作岗位时，才能够胜任自己的工作，在大浪淘沙中找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

服务类社会实践报告篇五

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没

有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。

大学生社会实践实习报告本站锦七篇

大学生社会实践实习报告三篇

关于社会实践实习报告集锦五篇

有关社会实践实习报告集锦五篇

服务类社会实践报告篇六

广东德邦物流有限公司，是营业额位居国内物流行业前三强的大型企业。截止20xx年12月末，公司已开设直营网点4,300多家，服务网络遍及全国，自有营运车辆7,200余台，全国转运中心总面积超过88万平方米。

20xx年1月18日至1月20日三天，我与我大学同学一行五人前往位于广州市白云区的广东德邦物流有限公司东平总部进行实习。作为其中的一员，倍感荣幸之余心中也免不了感到紧张与兴奋，在这样实力强劲、口碑绝佳的大企业中，我们会看到些什么，遇到些什么，又会学到些什么呢？怀着这样的忐忑与期待，我们的实习之旅开始了。

18日清晨，一身正装的我们被带往了总部新建的办公楼，去和许多德邦的正式员工一起接受员工培训，这次培训的主题就叫做心态修炼。

在一间干净整洁的多媒体教室里，课程开始了。一起参加培训的有三四十名德邦的正式员工，通过课上的交流得知，他们都是在德邦工作不超过两年的人，而这种培训，也正是德邦向新员工介绍自己企业文化的一种有效手段。最让人印象深刻的是这次培训的讲师——鹿宁先生，在三个小时的培训里，鹿先生谈笑风生，引经据典，无论是自己的亲身经历还是名人轶事，都信手拈来，把课堂驾驭得有序而不死板，热烈而不嘈杂。另一方面，无论是在培训课程里的自我介绍、

相互大胆问好交流等互动环节中，还是让大家站到台上发表自己的看法想法时，德邦的大部分员工们都表现的相当踊跃、从容，没有我印象中许多校园互动活动里学生们的拘谨与放不开，取而代之的是员工们言语中所透露出的活力与自信。我觉得，从这个侧面，也反映出了德邦人总体的精神状态，即使在如今经济状况整体不太好的情况下，他们仍然乐观、上进。

在培训课堂接近尾声的时候，鹿先生组织大家一起做的一个游戏也令人十分难忘。首先，大家一男一女相互隔开，一个人的脚尖顶着前面一个人的脚跟，紧紧围成一个小圈。这时，鹿先生的指令“蹲下”，在我们看来这就十分困难了，只能前面一个人蹲在后面一个人的大腿上，因为相互不熟悉，又是男女隔开，大家蹲得都十分不自然。谁知，鹿先生又命令我们听好口令，一齐左右左地向前迈步。大家勉为其难地走了几步后，都觉得腿部发麻，有点撑不下去了。可鹿先生仍旧不依不饶，下命令说走满一圈，我们顿时叫苦不迭。可是这个游戏的神奇之处就在于，当你腿部无力，没有办法，只能把重量完全放到后面一个人的腿上后，马上就会感觉轻松不少，虽然说不上完全不累，但是走完一圈嘛倒还绰绰有余。就这样，大家完成了这个游戏。

游戏后鹿先生让大家自己做的总结也让人受益匪浅，有说要合作时互相信任的，有说要分工后勇于承担的，总之，有了这样的经历，心里倒真是别有一番滋味。

18日下午，我们在人力部门何先生的带领下对东平总部的各个部门进行了参观。

正值午休刚刚结束的时候，2月末的广州，已经于温暖中透着一丝慵懒，正是午睡的大好时节。可各个部门的办公区域里却早已忙碌了起来，没有睡眼惺忪，没有拖沓无力，我们听到的是员工接到用户电话时的热情，看到的是井然有序的工作状态。

走到总部办公大楼一楼到二楼的交界处时，何先生不无骄傲地谈起了墙上挂满了的德邦优秀员工照片：“这是08年初我们员工自己评选出来的07年优秀员工，包含了我们工作的各个方面，现在已经是09年初了，新的评选结果很快就会出来，这种荣誉与奖励，也是我们工作的动力！”

参观过程中，还有一点引起了我们的注意，那就是每个部门墙上贴出的看板。据何先生介绍说，这是向日本丰田公司学习的看板管理模式，面板上面详细、真实地记录着该部门工作的质量、时间、安全指数等指标，让员工们对自己部门现今的工作状态一目了然，从而通过这些信息来提高自己的工作效率，改进自己的工作方法。

经过这一番参观，大企业对待工作的态度以及面对如今外界金融环境不利的形势下表现出的吧从容不迫的风度让我折服。

在19至20日的两天时间里，我们实习的五人被分别派往不同的部门，就像一名真正的员工一样，拥有了自己的工作岗位。

我被分到了短途车队的数据统计小组。短途车队是公司负责珠三角内近距离运输的部门，而我所就职的这个数据统计小组则负责对车队每天的收发货时间、运输时间、成本利润结算、事故支出等细节数据进行记录，进而进行统计方面的分析，得出结论，从而提出对公司减少成本、增加利润有所帮助的建议。在这个小组中，并不是像我想象的那样，短短两天时间里只是对着这些枯燥的数据进行录入，反而通过和同事以及领导的交流，从细节中看到了德邦做出的努力。

员工正常工作的时间是早上九点到下午五点半，午休时间是中午十二点到下午一点半。就统计小组来说，长时间的工作都是在电脑前完成的，这样就不可避免地对员工的身体有所损害，颈椎病也算是办公一组的职业病。可在19日早上十点的时候，我惊讶地听到了久违的广播体操之前集合的音乐。跟随着人流来到了车队旁边的空地，只见员工们用丝毫不逊

于中学生们的认真态度做起了广播体操。看着西装革履的他们认真地做操，我竟然丝毫不觉得滑稽，倒是对于德邦一心为员工着想所做出的努力有了更深刻的体会。在同事只见的交流中，一提到做操这个安排，大家都赞不绝口，“要是每天早上十点多不活动一下，估计我颈椎病早就犯了”。

下午的五点整，一天的工作接近了尾声，统计小组并没有浪费剩下的这半个小时，胡乱敷衍过去，而是组织了每天一次的例行会议。会议上，员工们和组织会议的领导畅所欲言，完全没有上下级之分，大家说出来的全是自己工作中遇到的问题，虽然细小，但是如果逐个击破，对公司运行顺畅度的提高是可想而知的。这一次，统计小组还专门请来了财务部门的会计们，为了能提高自己对数据的分析水平，提出了财务培训的请求。可见例行会议对部门间的协作也有很大帮助。

两天的部门实习很快就结束了，除了以上所说的两点细节外，我们还从对鹿宁先生以及校友们的采访中得知了许多德邦在工作中的其他细节，比如每个月结算工资的时候，员工出一百，公司出一百，把这些钱专门寄给员工父母的亲情1+1活动，再比如德邦为了加强员工归属感所组织的集体婚礼活动等等，这正说明了一句话，细节决定成败。

20xx年1月20日下午，我们离开了德邦公司，在三天的社会实践实习中，所见所谓的许多事情引起了我的思考。在第一天迈入德邦公司之前，我的心情是紧张与兴奋的，如今从德邦公司走出，我仿佛能感觉到身后这间公司是一个巨人，在风暴的冲击下岿然不动，屹立不倒。

服务类社会实践报告篇七

观察了解动物的分布属性、生活习性；认识环境对动物生存的影响；加深理解动物形态结构与功能相统一的意义；学会识别与分类动物。

20xx年x月x日至20xx年x月x日

xx海洋大学水生生物博物馆□xx硃洲岛□xx森林公园□xx香江野生动物世界□xx长隆夜间动物世界。

观察认识水生生物、陆生生物，以小组为单位进行动物标本采集和制作；摸清本地动物的分布类型与特点，进行实习记录并。

生化院生物学20xx级本科班xxx

总体概况□20xx年7月3日至7月15日，我们20xx级生物本科进行了为期两周的动物实习。在本次的实习中，我们进行了xx海洋大学水生生物博物馆的参观与学习□xx的水生生物标本的采集、森林公园的陆生动物标本的采集□xx香江野生动物世界□xx长隆夜间动物世界的参观与考察。其中□xx由于处于南亚热带和北亚热带的交界地区，且三面临海，气候条件优越，动物资源特别是海洋动物资源丰富，故我们选取了xx作为水生生物的重点实习地；xx的两大动物园，更是集中了大量野生动物，特别是具代表的珍贵动物品种不少，对我们的实习具有重要意义而成为了我们观察陆生动物的首选。

分述：

一、xx海洋大学水生生物博物馆□20xx年7月4日，我们参观了xx海洋大学水生生物博物馆。一是认识水生生物的形态结构特征；二是为水生生物标本的采集制作做准备。

xx的水生生物博物馆内设鲸类、鱼类、贝类、海藻类、虾蟹类、棘皮动物、腔肠动物等12间陈列室。由于时间关系，我们主要参观和认识动物部分，故我对动物观察作记如下：

(一) 博物馆一楼大厅陈列着哺乳类鲸目的标本，其中有一具

鲸的骨骼和小型抹香鲸、海豚的浸渍标本。

(二) 鱼类陈列室陈列了将近900种鱼类标本，它们基本都是来自全国海域及内陆水域。现将较有代表的列出：

软骨鱼类：板鳃纲鳐形总目的电鳐；全头亚纲的黑绒琨鲛。

硬骨鱼类辐鳍亚纲：硬鳞总目鲟形目的中华鲟和白鲟；鲤形总目的烟脂鱼、青鱼、草鱼、鲢鱼、鳙鱼、鲤鱼、鲫鱼等；银汉鱼总目的燕鳐鱼；鲈形总目的海龙、海马、带鱼、鲈鱼、鳎、鳎、鲆等。

(三) 贝类陈列室亦有各种形态的贝类。

腹足纲：鲍、钉螺、宝贝、玉螺、唐冠螺、芋螺、骨螺等。

瓣鳃纲：珍珠贝、蛤、江瑶、牡蛎、库氏砗磲、海笋等。

(四) 虾蟹类陈列室主要为甲壳纲，如对虾、米虾、毛虾、螯虾、龙虾、鼓虾，青蟹、馒头蟹、蜘蛛蟹、豆蟹等。

通过对xx水生博物馆的参观，我们不仅了解到我国水产资源的丰富，更对各种水生动物有了真实、细切的形态结构了解，对我们的掌握巩固有重要的深化作用，对我们下一阶段的标本采集与制作有指导意义。

二、碓洲之行[]xx年x月x至x日，我们到xx岛进行实习考察，对xx岛的南港、北港进行了实地考察，并进行了海生动物标本的采集、制作。

在考察中，我们见得较多的有：

1、软体动物有石鳖、宝贝、芋螺、钉螺、毛蚶、牡蛎等；

2、节肢动物有甲壳纲的各种蟹、肢口纲的鲎等；

3、棘皮动物有海参、海胆和海星等。

此外，我们协助老师进行石鳖的习性考察和采集工作；还采集到一种似沙虫状、乳白色，较透明的未知物供老师研究。

在xx岛的实习中，我们不仅见到许多活生生的动物，更由于标本的具体采集与制作，让我们学到了很多书本上学不到的知识；而且这次是野外实习，采取小组负责制，故无论在野外生存能力还是团结协作方面，都得到了展现和提高。

三、森林公园□xx年x月x日，我们到xx森林公园进行陆生生物的考察学习与标本采集。

在森林公园，我们主要进行了昆虫标本特别是蝴蝶标本的采集。采到的有梨花迁粉蝶、青凤蝶、斑凤蝶、达摩凤蝶、宽边小黄粉蝶等，除这些外，我们还采到石龙子、蜻蜓、蜂等□x月x日到x日，我们对前几天所采集的标本进行整理。野外所采集标本由于条件限制，我们当时只是进行定型与保存的初步工作，标本在试验室的整理才是关键。在实验室的几天中，我们对标本进行了最终定型、填写采集标签、进行标名等，这些工作都是靠大家的协作完成的，故团队合作精神的重要性又一次得到了体现。

这次实习我们达到了预期目的，对于加深动物的认识及其结构与功能的一致性的了解亦有了更深的体会。此外，对动物的其他知识及标本的采集制作等技能亦得到了进一步提高，所以实习是成功的。通过这次实习，使我对古语“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”有了更真切深刻的认识，实习过程是难忘的，学到的东西是有用的，这将使我们终生受益。

服务类社会实践报告篇八

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些

引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧。

服务类社会实践报告篇九

时间□xx.7.27~xx.8.25

地点：虹港路

饭店简介□xx酒店xx饭店是一座三星级旅游涉外饭店，位于市区主干道——xx路上，地理位置优越，闹中有静，环境优雅。饭店由17层主楼及裙楼组成，拥有豪华及标准客房181间，设有自助餐厅、风味厅等12个，500个餐位。饭店每日营业时间

是全天24小时。

由于是第一天的第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

也许我比较外向，也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。由于是吃龙虾的季节□xx饭店还有个龙虾节，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

还有几天是早班。早班就是要早上5点起床，骑车30分钟到饭店后去签到，早班的主要任务是早上的自助餐。需要你放餐具、加酒精、去厨房端食物、去水果间准备水果……我感到的最大问题是根本不知道该干什么！早班一共就上了那么几天，东西的摆放不是很清楚，只好到处问人到处碰壁到处乱转。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放

餐具等工作;开始对部分服务环节进行改进,灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天;偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”,共同分享劳动的快乐。

1. 一定不能和领班产生任何语言冲突。踏上社会的感觉真的很奇妙,学校里我们从未不敢发表自己的意见,老师有时候错了我们也都会挑出来。可是在外面,上级永远是对的。这样真的很需要我们适应。

2. 了解了在“零点”甚至整个xx酒店食品部的运作的基本过程。

3. 每个饭店注重的企业文化都不样,而这些知识正是我们从书本中难以得到的。

4. 初步的掌握了一些酒店行业方面的知识,拓展了个人的知识面,增强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力。这点给我的最大体会是在与人的交流上。有天早班时见到几个外国人,也许是因为语言的隔阂,几乎没有人去为他们服务。这时在戴尔特的口语锻炼就体现出来了,我可以轻易的上前和他们交谈,这也被领班表扬了一番。

5. 在工作中因为上级员工的失误而造成的工作中的失误等因而产生的矛盾,千万不要直接冒犯。

6. 在工作和生活中充分表达自己的幽默感,这样会让同伴们很自然的接受你。

真的是不干不知道,原来当服务员真的很累。而且在社会上,没有人再会平等的对待你,对于初来乍到的新手来说,老手会觉得你碍手碍脚,主管会觉得你什么都不懂很麻烦,而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大,这些在学校都是学不到的。当然,我学习的时间尚短,之后都要一直一直的学习下去才行,我会努

力的!

大学生暑假社会实践实习报告

大学生社会实践实习报告三篇

服务类社会实践报告篇十

广东德邦物流有限公司，是营业额位居国内物流行业前三强的大型企业。截止20xx年12月末，公司已开设直营点4,300多家，服务络遍及全国，自有营运车辆7,200余台，全国转运中心总面积超过88万平方米。

20xx年1月18日至1月20日三天，我与我大学同学一行五人前往位于广州市白云区的广东德邦物流有限公司东平总部进行实习。作为其中的一员，倍感荣幸之余心中也免不了感到紧张与兴奋，在这样实力强劲、口碑绝佳的大企业中，我们会看到些什么，遇到些什么，又会学到些什么呢？怀着这样的忐忑与期待，我们的实习之旅开始了。

心态修炼-别开生面

18日清晨，一身正装的我们被带往了总部新建的办公楼，去和许多德邦的正式员工一起接受员工培训，这次培训的主题就叫做心态修炼。

在一间干净整洁的多媒体教室里，课程开始了。一起参加培训的有三四十名德邦的正式员工，通过课上的交流得知，他们都是在德邦工作不超过两年的人，而这种培训，也正是德邦向新员工介绍自己企业文化的一种有效手段。最让人印象深刻的是这次培训的讲师——鹿宁先生，在三个小时的培训里，鹿先生谈笑风生，引经据典，无论是自己的亲身经历还是名人轶事，都信手拈来，把课堂驾驭得有序而不死板，热烈而不嘈杂。另一方面，无论是在培训课程里的自我介绍、

相互大胆问好交流等互动环节中，还是让大家站到台上发表自己的看法想法时，德邦的大部分员工们都表现的相当踊跃、从容，没有我印象中许多校园互动活动里学生们的拘谨与放不开，取而代之的是员工们言语中所透露出的活力与自信。我觉得，从这个侧面，也反映出了德邦人总体的精神状态，即使在如今经济状况整体不太好的情况下，他们仍然乐观、上进。

在培训课堂接近尾声的时候，鹿先生组织大家一起做的一个游戏也令人十分难忘。首先，大家一男一女相互隔开，一个人的脚尖顶着前面一个人的脚跟，紧紧围成一个小圈。这时，鹿先生的指令“蹲下”，在我们看来这就十分困难了，只能前面一个人蹲在后面一个人的大腿上，因为相互不熟悉，又是男女隔开，大家蹲得都十分不自然。谁知，鹿先生又命令我们听好口令，一齐左右左地向前迈步。大家勉为其难地走了几步后，都觉得腿部发麻，有点撑不下去了。可鹿先生仍旧不依不饶，下命令说走满一圈，我们顿时叫苦不迭。可是这个游戏的神奇之处就在于，当你腿部无力，没有办法，只能把重量完全放到后面一个人的腿上后，马上就会感觉轻松不少，虽然说不上完全不累，但是走完一圈嘛倒还绰绰有余。就这样，大家完成了这个游戏。

18日下午，我们在人力部门何先生的带领下对东平总部的各个部门进行了参观。

正值午休刚刚结束的时候，2月末的广州，已经于温暖中透着一丝慵懒，正是午睡的大好时节。可各个部门的办公区域里却早已忙碌了起来，没有睡眼惺忪，没有拖沓无力，我们听到的是员工接到用户电话时的热情，看到的是井然有序的工作状态。走到总部办公大楼一楼到二楼的交界处时，何先生不无骄傲地谈起了墙上挂满了的德邦优秀员工照片：“这是08年初我们员工自己评选出来的07年优秀员工，包含了我们工作的各个方面，现在已经是09年初了，新的评选结果很快就会出来，这种荣誉与奖励，也是我们工作的动力！”

参观过程中，还有一点引起了我们的注意，那就是每个部门墙上贴出的看板。据何先生介绍说，这是向日本丰田公司学习的看板管理模式，面板上面详细、真实地记录着该部门工作的‘质量、时间、安全指数等指标，让员工们对自己部门现今的工作状态一目了然，从而通过这些信息来提高自己的工作效率，改进自己的工作方法。

在19至20日的两天时间里，我们实习的五人被分别派往不同的部门，就像一名真正的员工一样，拥有了自己的工作岗位。我被分到了短途车队的数据统计小组。短途车队是公司负责珠三角内近距离运输的部门，而我所就职的这个数据统计小组则负责对车队每天的收发货时间、运输时间、成本利润结算、事故支出等细节数据进行记录，进而进行统计方面的分析，得出结论，从而提出对公司减少成本、增加利润有所帮助的建议。在这个小组中，并不是像我想象的那样，短短两天时间里只是对着这些枯燥的数据进行录入，反而通过和同事以及领导的交流，从细节中看到了德邦做出的努力。

员工正常工作的时间是早上九点到下午五点半，午休时间是中午十二点到下午一点半。就统计小组来说，长时间的工作都是在电脑前完成的，这样就不可避免地对员工的身体有所损害，颈椎病也算是办公一组的职业病。可在19日早上十点的时候，我惊讶地听到了久违的广播体操之前集合的音乐。跟随着人流来到了车队旁边的空地，只见员工们用丝毫不逊于中学生们的认真态度做起了广播体操。看着西装革履的他们认真地做操，我竟然丝毫不觉得滑稽，倒是对于德邦一心为员工着想所做出的努力有了更深刻的体会。在同事只见的交流中，一提到做操这个安排，大家都赞不绝口，“要是每天早上十点多不活动一下，估计我颈椎病早就犯了”。

下午的五点整，一天的工作接近了尾声，统计小组并没有浪费剩下的这半个小时，胡乱敷衍过去，而是组织了每天一次的例行会议。会议上，员工们和组织会议的领导畅所欲言，完全没有上下级之分，大家说出来的全是自己工作中遇到的

问题，虽然细小，但是如果逐个击破，对公司运行顺畅度的提高是可想而知的。这一次，统计小组还专门请来了财务部门的会计们，为了能提高自己对数据的分析水平，提出了财务培训的请求。可见例行会议对部门间的协作也有很大帮助。

两天的部门实习很快就结束了，除了以上所说的两点细节外，我们还从对鹿宁先生以及校友们的采访中得知了许多德邦在工作中的其他细节，比如每个月结算工资的时候，员工出一百，公司出一百，把这些钱专门寄给员工父母的亲情1+1活动，再比如德邦为了加强员工归属感所组织的集体婚礼活动等等，这正说明了一句话，细节决定成败。

20xx年1月20日下午，我们离开了德邦公司，在三天的社会实践实习中，所见所谓的许多事情引起了我的思考。在第一天迈入德邦公司之前，我的心情是紧张与兴奋的，如今从德邦公司走出，我仿佛能感觉到身后这间公司是一个巨人，在风暴的冲击下岿然不动，屹立不倒。

服务类社会实践报告篇十一

本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

服务类社会实践报告篇十二

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

- 1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银

行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧。

大学生暑假社会实践实习报告

大学生社会实践实习报告模板集合七篇

关于大学生社会实践实习报告本站合八篇

大学生社会实践实习报告三篇

关于大学生社会实践实习报告模板集合十篇

服务类社会实践报告篇十三

尝试经商的'滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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。

20xx-7-18至20xx年8月20日

xx超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，

就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位分属各个货架。

比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，不可以闲谈也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，不可以把手机带在身上，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是

忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

服务类社会实践报告篇十四

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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。

20xx-7-18至20xx年8月20日

xx超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费

考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我讲：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位分属各个货架。

比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，不可以闲谈也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，不可以把手机带在身上，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

服务类社会实践报告篇十五

过程名称：毛坯预处理检验重点：毛坯质量

过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：刨加工检验重点：宽度

过程名称：拉阳榫检验重点：对称度

过程名称：钻孔检验重点：孔距

过程名称：锯加工检验重点：长度

过程名称：滚阳榫检验重点：对称度

过程名称：铣底检验重点：高度

过程名称：清洗、油漆检验重点：总检

（三）设施选址问题我们在第七章学习了设施选址问题，故我在这个问题特意向该厂的总经理问为什么该企业要选在江湾路旁边？他解释说由于电梯导轨的毛坯和产成品都是主要通过大卡车运输，故要设在交通设施方便的地方并且要靠近高速公路，而江湾路就符合这些条件。我想了一下总经理的话觉得他的话是很有道理的，由于该厂的产品大部分销向其他省市，无论选用什么样的方式去运输都可以！（四）存在的问题当我看到该厂的电梯导轨毛坯和产成品堆放在一起的时候我就皱起眉头了！听曾老师说过企业不能把原材料和产成品堆放在一起，这样会降低企业的生产效率，而该厂就是犯了这个错误。而其他他们厂房有三个大门，一个留给员工的上班进出，一个是大部分时间是关闭的，最后一个是用来卸货和装货用的。当有公司要过来同时卸货和装货的时候必然导致排队，这样不利于企业的效率。

小结：

然这次实践的业务多集中于比较简单的工作，但是，这帮助我更深层次地理解工厂实业的流程，对以后的毕业提供了极大的帮助，使我的管理知识方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的

实践尤其显得重要，特别是目前的就业形势下。从这次实践中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

有关社会实践及实习报告本站锦九篇

有关社会实践实习报告集锦五篇

有关大学生社会实践实习报告三篇

大学生社会实践实习报告本站锦七篇

有关社会实践实习报告模板集锦五篇

服务类社会实践报告篇十六

概要：作为一名21世纪的的接班人，已经成年的我必须要放眼未来，为我自己将来的人生道路找准方向，为我将来的人生大厦打稳根基。去年的金融风暴，让全世界的就业市场发生了天翻地覆的变化，人才市场竞争激烈，为了能让我自己较早的接触社会，了解生活，锻炼社会实践能力，于是在这一个多月的寒假里，这么一段对于我这么一名大一的新生而言实在是非常难得的锻炼时机;为了锻炼自己的社会实践能力，我作为一名售货员在某地沃尔玛做了一个月的社会实践。

正文：众所周知，沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是全球跨国公司中的巨头。因此，

我能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得非常的自豪，这让我自己有了一次充分的锻炼。

由于处于过年期间的特殊情况，沃尔玛要面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年学校寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系沃尔玛人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月二十一日去参加面试。

一月二十一日上午8:30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。其实这次面试也并没有想象中的那么难，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官非常严肃的问一些他们认为有用的信息，而我则小心翼翼的尽一切可能将每个问题回答得圆满。仅仅十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。值得庆幸的是，最终我还是有惊无险的通过了。

一月二十二日，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自长沙沃尔玛的培训师负责的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、企业文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件橘红色上衣和一条浅蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。我深深体会到了沃尔玛文化的无处不在。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。我

正式开始了一个月的工作生涯。

正式上班后我才真正认识到：实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的售货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是23分区89部门。部门有主管两名，全职员工七名，临时员工两名。工作排班分早班（6：50---15：30）和晚班（13：00---21：40）。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的

运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，沃尔玛员工于一月二十七日在某校的礼堂举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“新年”而鼓劲。

传说中的“新年”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时友店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作我已逐步了解了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。友店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又都可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我开始有点怀念这段即将结束的快乐生活了，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

关于大学生社会实践实习报告汇总十篇

有关大学生社会实践实习报告模板汇总九篇

大学生暑假社会实践实习报告

社会实践实习报告汇总六篇

大学生社会实践实习报告三篇

服务类社会实践报告篇十七

内容摘要：

当最后一门语言学考试结束，作为大四学生的最后一个寒假也悄悄开始了，当然，这也意味着我将最后一次经历社会实践的洗礼。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然确定踏上了社会实践的道路。亲身体验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。作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了实习作为这一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过一个月的打工经历可以让长期处于校园的我对社会有一种更直观的认识。

实践过程：

我的社会实践，其实是实习工作，是在义乌的一家外贸公司。私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这一个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。那就从头开始吧。地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉；外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉；来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉；年龄相仿的同事们，给人亲切的感觉；如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉！一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。一段时间后，我熟练了很多。英文信函自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯专研，就人人都可以胜任。问题是，在浙江义乌的人才市场上，本科、英语六级、计算机二级，老实地说，我算是百里挑一了。虽然在上海遍地都是，极不值钱。所以我选择了暂时离开。在这里，我是经理助理，有相当不错的环境。仅有的两台电脑，一台在我桌上，工资两千虽不算高，却已高于其他员工。

上班时间早8：00—晚6：30，有工作就要加班，无加班费，无休息日。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班！在一个月的时间里，我学会了不少阿语。刚开始是一窍不通，还被老板责备了一次：你怎么连个阿语都不会！我冤不知往哪儿审，不过这一句话，大大促进了我学习阿语的步伐。两个周后她无意中听到了我和老外的对话，用惊讶的口气第二次评价了我的阿语：你现在阿语这么好啦？我说：舒克兰（阿语：谢谢）同事集体晕倒。从这里我知道学语言最重要的是环境，而不是语法词汇之类。语言是用来交流的，而最快的途径是开口说！我真切地体会到了这点。对于工作，我感觉我能做的已经做过了，老板不会再让我做其他走出办公室

的事情。重要客户，她一概叫一个亲信的翻译或她妹妹带。她妹妹的英语，在想说但说不完整的阶段，所以她向老板申请带上我，我刚和老外聊两句天气，老板就发话：你不要多说，我妹妹说不来的地方你教她一下就可以了。我说哦。一路跟着拎包。以后她妹妹再叫我去，我便说事情太多。

办公室里，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我侥幸谈过一次，那晚老板赶不回来，但厂家和老外都在了。我便做翻译，将老外的要求说与厂家，将厂家的价格报与老外。谈并不是很难，货量大，价钱自然一低再低。老外还要印花体字，我当即设计，打印给厂家带回去做样品。双方都十分满意。我感到了一种前所未有的成就感，因为如果换成老板，她根本不会设计字体。潘多拉的盒子打开，原来不过如此。什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。出自我的一位好朋友。我终于明白并相信了这句话。随着时间的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。老板的脾气越来越暴躁，对待员工一概用咆哮的态度。我是比较幸运的，和她对话时不用捂着耳朵。一个月将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：和一个大客户搞好关系(老板对他言听计从)，请他和老板说。那老外还真讲信用，果然向老板说了我一堆好话，老板心花怒放，为有如此好又如此便宜的员工。对我说：你现在进步很大嘛，老外都夸你好呢！我趁机：那您是不是考虑一下帮我加点工资啊？老板立马板起脸：现在是不可能的，到了年底会有适当奖励，那也要看公司经营状况而定。我不放弃：可我还要还助学贷款呢。老外天天请我吃饭都已经不胜其烦，我不知接下来还会发生什么事情。两天后又被老板痛斥一顿，因我生病，无法和以前那么快速地完成工作。事情经过：老板姐妹俩重感冒好多天，我无法避开，但因为来了那个，抵抗力一下不够用，终于被传染了。结果头痛欲裂，事情想一堆麻绳一样难解。我奋战一上午，中午时想她妹妹诉了两句苦。一会老板就叫我了。咆哮[]cyndi[]你怎么搞的，老是头痛头痛，我这里事情怎么办啊！你不能请假去看一下么！我问：那请假要不要

扣钱啊?她觉得我问的是白痴问题:当然要啊!我再问:那加班有没有加钱呢?(常被她留到八九点才回家啊)老板强压住气:这里没有什么所谓加不加班,你来应聘的时候就说过,你作为助理是没有休息天的。我说:哦,那我下午去看一下。回去睡了工作以来第一个午觉,小床虽然一动就会嘎吱,但还是睡的很香。大公司看环境,中公司看行业,小公司看老板。这也是那位好朋友教我的。在这里,老板已经不再掩饰,在她眼里,员工仅仅是赚钱的工具,而不应该有人的情感。在去广交会前,老板好言好语地嘱咐我多多打理公司事务,我以交房租为由支取了所有应得工资,老板一边给钱一边说:以后最多支二十天的!她对我已经很优惠了。当然能顺利支钱也因为我这段时间表现无可挑剔,长加班,不计辛劳。有必要说一下,这一个月我住在铁皮阁楼里,漏雨渗水是家常便饭,经常没电的收音机是唯一的娱乐,老实说,这是我这二十多年生活过的最艰苦的环境,但是我从没为此抱怨,因为是我自己的选择。生活就是这样的残酷,让人无法喘息,所以要趁还有一口气的时候另觅活路。这是一段烙在我身上的经历,学会了怎样坚强地面对火红的烙铁,怎样忍住嘶喊,怎样平息过后的痛楚。我相信,今后无论遇到什么,只要看一眼这块烙印,我就会勇往直前,决不畏缩。在此,感谢给我支持的那位好朋友,还有我的爸妈,真心感谢你们无时无刻的精神陪伴。我会勇敢地走下去,因为不管有再多荆棘,前途都必将是光明的。

实践心得:

虽然这次的社会实践只有一个月,而且从事的是比较简单的工作,但是通过与各种各样的人接触,还是让我学会了很多道理。

首先,让我真实的体会到了合作的重要性。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子,但这一次是深刻的体会到了,正所谓“众人拾柴火焰高”,“团结就是力量”。在以后的学习和工作中,一定会要牢记这一点,将自己融入到集体中,

和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在公司里每天面对形形色色的客户，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。实习工作毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

最后，在工作中要端正态度。在工作过程中我也同样学会了如何端正态度，摆正位置。不论做什么工作，都不该随意挑剔，或伴有不满不服态度，而是应该正确看待自己的工作，发现其中的乐趣，努力做到最好。总之，这次寒假社会实践活动，我受益匪浅，对我以后的发展起着重要的作用。

关于社会实践实习报告模板集锦六篇

关于大学生社会实践实习报告模板十篇

社会实践实习报告模板集锦八篇

关于社会实践实习报告模板九篇

关于社会实践实习报告集锦五篇

服务类社会实践报告篇十八

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。