

2023年图书馆社会实践报告 寒假社会的 实践报告(大全10篇)

面对问题，我们需要及时进行整改，并及时撰写整改报告，以便查找问题的原因和解决方案。小编整理了一些开题报告的典型范例，希望能够帮助大家更好地理解和掌握开题报告的写作要领。

图书馆社会实践报告篇一

寒假，为了能在新学期能有一台属于自己的笔记本，也为了减轻家里的负担，我选择了去打寒假工，去了广达，在那里做了39天，就是这39天让我明白了工作的艰辛，打工的不易。

进厂，尤其是电子厂，对于我们而言，其实并不陌生，平时加的兼职群就经常发各种电子厂的招聘消息，可是对于来自小县城的我，虽然家里困难，可是父母害怕我被骗，以至于在大学以前我没有正式的干过一份工作。

想要进入电子厂，首要的事情是面试，对于毫无经验的我来说，第一次感受到了经验的重要性，心里暗自下决心：以后不能只顾学习理论，要注重实践。在面试的时候，人山人海，随便一问一个年轻一点的就是本科学校的，还有不少重大理工大的，感觉这个世界上的人才好多好多，不努力以后只能被这个社会所淘汰。

经过面试以后，又是折磨人的体检，好不容易将这些弄完，紧接着又是分寝室、培训，好不容易培训完，却又遇到部门调休，又在那里白玩了几天，终于等到了上班，可是上班分为上白班和上夜班，大家都不想被分到夜班去，可是很不幸，我被分到了夜班去了，和我一同来的同学都被分到白班，和我一个寝室的室友也是在白班，也就是意味着上班的这段日子我都得一个人过了。

不过我还是坚持了下来，我觉得，我要记住这里，记住在这里挨的骂、受的苦以及在这里所下的决心：好好学习，以后不做一名普普通通的工人，吃的苦最多拿的钱最少的工人。

图书馆社会实践报告篇二

暑假对于大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里他们可以择其所好，做很多自己想做但平常又没有时间做的事。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识。而我就是众多大学生其中的一个！

时间匆匆地流逝，我的一个半月的暑期生活就在辛酸和快乐中结束了。这次的暑假工体验让整日呆在象牙塔的我尝到了生活的现实和艰辛，让我一下子从幼稚的自我以为中走出来拥有成长该有的成熟。

经亲戚介绍我进了一家贸易公司打暑假工，工作时间从七月中旬至八月中旬，足足一个月。因为我主修是国际经济与贸易专业的，所以能进一家贸易公司进行暑假实践，我是感到非常幸运和高兴的。

听亲戚简短地介绍了我的工作内容，我感觉自己的工作还是很轻松的，但是有点遗憾，因为我还不够资格参与他们的业务流程，我只能在后台工作，就类似于助理的助理，做些端茶倒水、送文件、接听电话、确认货物数量、打包装等工作。

第一天，我兴奋无比，想着自己也能自力更生了，不禁走着走着就哼起了小调，起初心中存在的一丝紧张和焦虑顿时烟消云散。工作的贸易公司并不大，员工也就四个，加上我才五个，大家很快就认识了。可能认为我只是一个来做暑假社会实践的学生而已，他们对我并不太友善。工作很快就展开了，但是我对这个环境还不是很了解，虽然有位员工亲自带我走了一趟我最有可能去的地方，有时他们叫我拿一些东西

或去外面哪里拿一些货物回来(已经有接应人的)我完全反应不过来，因为要记得东西和地方真的是太多了。工作的节奏很快，人也会因此而变得烦躁起来。有时我无法正确地、及时地做到某件事，他们就会很凶地冲我发火，嫌我笨手笨脚的，阻碍了他做事情。因为很忙，我根本就无暇顾及别人看我的眼神和对我的谩骂，且我知道自己什么也不懂，所以在他们怒气冲冲的指导时，我也不会顶撞，而是会积极地回应并接受。基本上第一天，我是在他们的鄙视、怒气和工作的繁忙中度过的。在快下班的空闲时间里，我向一位前辈请教一些问题，那位前辈态度缓和了下来，解答完我的问题后，问了一些我的生活现状，我们越聊越多。在聊天中，我从一开始就憋着的委屈也消散了，我记得那位前辈说，请我不要介意他在工作时他对我说的一些话，因为有时忙起来，他也控制不了自己的情绪，希望我能谅解他。也就是他这一席话，我才能在那天之后更繁忙的工作中也挺过来了。

工作了十几天后，因为我工作很用心，也很积极，他们便渐渐地放心让我做一些需要一些经验的事了。比如：因为公司离电子市场较近，所以他们就叫我去电子市场拿一些比较便宜、数量又不多的货物。在这一过程中，我需要很小心检查和清点货物并签订单子。曾有一次，因为我的粗心，我把要拿货物的型号记错了，拿错了货物。当时客户急着要拿货，换货时间也赶不来了，而且最后那批拿错的货物别人也不肯给换，因这公司不仅要给客人赔礼道歉还损失金钱。虽然钱不多，前辈也叫我别太往心里去，下次注意就是了，但是我还是感到很难过，并发誓决不会有第二次了。从这件事中，我才知道做一件事情，小心谨慎地是多么的重要。

电子市场是个零售的地方，可以见到各式各样的人。前辈对我说，你出去拿货可以见识到那里的人，注意观察他们，你慢慢就能学会如何看人了。这对你以后的待人接物会很有帮助的。的确如此，有时见到某些人翻脸不就不认人了，见你给他送钱的就喜笑颜开，见你来换货的就摆一张臭脸，爱理不理的样子，根本就没什么诚信可言的，势力的很。前辈说，

市场里的人上一秒可以当你是朋友，但下一秒就能把你仇人待。我认为前辈说的太严重了，不太相信。前辈说，等你真正工作了就知道了。

八月十六日，辞职，我拿着自己的工资袋，心里酸酸甜甜的。现在，前辈们都认同我了，可惜我要走了。望着之前每天上班都要走过的人来人往的大马路，心里很不舍，这一个月经历的所有不禁也一幕幕地浮现在脑海，感慨万千！

图书馆社会实践报告篇三

在大学的第一个寒假，我迎来了人生的第一次家教，另一方面作为学校布置的社会实践，我兴冲冲的开始了我的第一份工作。

对于教人而言，我还完全是个生手，丝毫没有经验，不过这并没有影响我的信心，毕竟学生只是个初二的同学，对我这个已经即将迈入大二的大学生而言，应该不成问题，关键是要把她教好，要真正的让她在暑假这一次的学习中学到东西，而不仅仅是消磨时间。这便成了我对这份工作的最终目的。

7月19日，我开始了我的第一堂课，这个学生的个子在她在这年龄算是很高的了，这让我开始担心她不会很听话，还好，第一堂课下来，凭藉着我幽默的讲解风格，她也还算乖，彼此在休息时间还闹的挺欢。不过我时刻提醒自己，上课的时候一定要好好的上，不能嘻嘻哈哈，讲完了可以和她开开玩笑，然后，最重要的还是要让她做一道题收到一道题的效果，否则只是在浪费时间。在第一堂课，我们讲完了三角形，对我而言，当然是比较简单，然后这一章却是她最薄落的环节，所以我花了一天的时间来给她讲这一章，上午对着课本好好的把三角形的一切都过了一遍，下午就开始攻克习题了。总体而言，感觉第一天的收获还是不错的，毕竟专题针对了学生最不懂的地方。

当天回到家，我把一天的课程回顾了一遍，总体感觉还是可以的。归纳了一下，有几点需要改进：

一、在讲课方面，我需要分清楚什么是重点，不是重点的可以一带而过，毕竟学生在上课的时候也不是一点都没听，针对重点拿分的项目要详细讲解，这样才能让她在以后的考试中，成绩有所提高。如此，才是补课之功效有所发挥了。

二、在讲的过程中，我应该尽量耐心点，慢慢的给学生讲，毕竟她才初二，可能有些我认为很简单的对她并不是那样，切记不能烦躁，不能讲了一遍她没听懂就凶学生，这样只能适得其反。这在我第一次上课的过程中，有犯这种毛病，所以后来我改了很多，尽量让自己耐心。

三、在习题布置与讲解上，我要尽量备备课，一定要挑些有针对性的题目给学生做，不能做了很多题，但是很多都不是重点，那样更多的依然是浪费时间。另外学生基础比较弱，也先强化了基础才能够去提高层次。

四、最后就是要和学生处好关系，要让她把我当朋友，而不是老师，这样才能够更好的沟通。

接下来的为期一个月的教学，就在这几点不断的改进中度过了，在拿到工资的时候，我似乎很开心，毕竟是自己人生的第一份劳动所得啊。

同时这一次在家教中心看到种种的也让我对中国家教有了更多切身的认识：

家教所处的现状

受高考考纲的影响，30%的学生选择语数外三门主课全部聘请家教，随后针对自己偏弱的课程再聘请相应的家教，这也是因为语数外三门主课在高考所占分数比例高。

聘请家教的途径，63%的学生通过亲友介绍，21%通过家教中心寻找，16%学生通过同学的口耳相传来寻找。舆论的力量是大的，许多家长就是通过同事、亲友的介绍来为孩子确定家教的，同学之间也会相传哪些家教的确“肚中有货”。

很多家长不惜重金，也要为孩子请一个家教，即使家中并不富有，然而省吃俭用，拼死拼活的都要把自己辛辛苦苦赚来的钱大把大把的送给家教。从一个层面上来说，这是出于每一个家长对孩子“望子成龙，望女成凤”的一片热情，然后每每如此，养成了这种社会家教成风的习气，究竟是好是坏，对孩子的学习究竟是否有帮助，为什么现在需要补课的孩子会如此之多，为什么在学校里他们不能够把老师讲的学好？难道是老师故意在课堂上不讲，为了让自己能够多补些课？我想应该不是的。那么为什么现在的都需要补课？为什么在课堂上他们听不进去？以往只有差生需要补课？难不成现在学生的主流都是差生了？这的确是个严重的问题！

我想很大一部份是社会形成的这种补课风气，使得家长看到人家孩子补了，想到自己孩子没补就担心自己的孩子会落后，会比别人家差，于是明明自己孩子成绩不是很差，也让孩子去补课，这样孩子明明懂了的东西还要去补，纯粹是浪费了时间，没有学到更多有用的东西，成绩还是没有提高，甚至还不如从前。这样，补课便成了孩子日后必修的功课，孩子的学习积极性也渐渐消失。

作为一个在校大学生，能够在农村中参加社会实践，深入到农村基层，这对我以后的人生道路来说是一笔宝贵的财富。通过这次活动，我既开拓了眼界，增长了知识，锻炼了能力，而且还丰富了许多工作和生活上的经验，自己的认识和理论水平也明显有了较大提高，也让我对以后的生活和工作充满了信心，我会用饱满的热情去迎接即将到来的大学新学期的生活和未来的挑战。加油!!!

[2017年家教社会实践报告]

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

图书馆社会实践报告篇四

今年寒假通过这次社会实践活动，我对我省农村教育现状有了更深层次的认识，更深刻的意识到了在农村普及义务教育的重要自己的力量！性。很多农村孩子不上学，即使在上学的孩子中仍有很大一部分人认识不到学习的重要性，不能摆正学习的态度，把学习摆在正确的位置。这是一种病态的、不正常的社会现象。

在花一样的年龄，有些青少年却身在校园外，他们辍学的原因我大概总结一下，可以归纳为以下四点：

通过教育厅等8个部门对全省11个国家和省扶贫开发重点县开展的调查发现：全省中小学还有68万多平方米的危房，校舍缺口90多万平方米。很多初中没有学生宿舍，即使有宿舍，住宿条件也很差，大多数初中和有学生寄宿的小学没有食堂，学生只能自己做饭吃，有的就在露天生火做饭。不少学校没有没有围墙。近年来通过社会各界的努力，一些农村学校已发生显著变化，但仍有一些学校的办学条件困窘得令人吃惊。

自从政府免除杂费后，学生上学只需交几十块钱课本费，“两免一补”政策还对农村贫困家庭子女免课本费，对于贫困家庭的孩子来说，只要想上学，把家庭情况向学校说明后，一分钱不交也可上学。但很多家长现在还不知道有这样的政策。更令人感慨的是某些家长因家庭贫困欠了学校学费，家长觉得不好意思，竟然不敢再让孩子上学了。

记者从有关部门了解到，我省11个国家和省扶贫开发重点县现有幼儿园不足200所，在园幼儿不足2万人，幼儿教育十分薄弱。很多乡镇除办有少量学前班外，学前三年教育几乎是空白。究其原因，一是市县、乡镇两级政府对幼儿教育没有给予必要的扶持，二是缺乏有力的政策引导鼓励社会力量举办农村幼儿教育。这些没接受过学前教育的农村小孩直接进入小学学前班或一年级，老师要哄那些不适应集体活动的孩子，还要操心课程进度问题，教学效果很不理想。学生们学得很吃力，学不好也着急，慢慢就会厌学了。而学生自身学习成绩不好导致厌学，是学生辍学的主要原因之一。

农村很多老师谈到，现在有很多小孩不是因为家庭困难辍学，而是因为没有奋斗目标而辍学，他们看不到上学的美好前景。在有的村庄，好不容易考出一名大学生，却因找不到工作发愁，直接影响到了本村小孩上学的积极性。通过从有关部门了解，我省近7年有数千名师范毕业生处于“积压”状态中，这也直接影响到了师范学校在中招录取中的工作，最近两年来，我省中师范学校常常为缺乏报考生源而发愁，很多中师学校录取分数一降再降，却仍然不能录满计划招生人数。而师资力量的缺乏又导致农村教育质量长期得不到提高。

为什么会产生这些问题呢？这与当前农村教育的现状及某些弊病有

（一）由于农村经济发展落后，农村义务教育环境与城市之间存在较大的差距

由于农业经济发展缓慢，农村财政紧张，各种经费特别是义务教育经费严重不足，从而导致农村学校的持续发展难以实现。农村学校的环境相当艰难。从硬件来看，农村学校教学和办公环境、教学仪器、试验设备、图书资料和城市相比有天壤之别，有些学校根本就没有看见过电脑，也没有图书室，有也只是聊胜于无。有些学校危改资金缺乏，潜在的安全危险仍然没有消除。以前分级办学，以村为单位负责，区县为辅；改革后农村以区县为主，上面的资金不能到位，农村的危房改造出现真空。目前在农村，一方面由于生源减少，主要来自于计划生育和外出打工，学校进行合并，有些学校没有学生，成了空的；另一方面，村里面因为普九的债务，又把学校固定资产作为偿还债务的重要资本，学校合并并未形成资源整合，达到改善学校环境的目的。很多学校的校舍年久失修，卫生条件状况很差，现代化教育环境离他们还很遥远。在此环境下成长起来的农村孩子，在文化素质、综合素质和心态等方面都严重滞后于城市，客观上造成城乡教育的不平等。

图书馆社会实践报告篇五

寒假，受甲流影响，我校提前放假。提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下于20xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

派发传单

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

当门卫

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职

务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

在这次当门卫的实践中，很幸运，并没有发生盗抢等事故，这算是对我门卫工作的肯定。而我学到更多的是礼仪方面的知识以及体会到良好的心态对工作的重要性。

制作并教授excel电子表格

在一次吃午餐和坐在同一张餐桌上的经理聊天时听经理说到，过几天发工资，她可又要忙了。我好奇地问发工资有什么那么忙的，不就是老板给钱，员工拿钱吗？原来她所说的忙，是指要统计各个销售员工的提成，店里各种商品的提成算法又是不一样的，如黄金首饰的提成比例是销售金额的万分之五，钻石戒指是千分之五，翡翠手镯是千分之八等等。而经理所用的统计方法相对还是比较传统型的，即用计算机一个一个累加再乘提成比例，这就比较烦琐了。我了解情况后，建议经理其实完全可以利用收银台那部打单用的电脑来统计员工工资。她追问是否简单方便一些，我忙说非常方便、快

捷、还不容易出错。对于能有效提高工作效率的事，经理表现出浓厚的兴趣，而我，能把自己所学到的知识运用到实践中来，那可是增光露脸的事来的，于是毛遂自荐，愿意利用自己休息的时间帮经理制作一张excel表格。

制作一张统计员工工资的excel电子表格，对已经考过了计算机初级的我来说，并不是很难，半个钟头的时间已经绰绰有余。为求精简，我把各位员工每天的各项销售提成一一用函数表达出来，并把每月的总工资，即各人底薪加总提成之和也用相应算式输入，这样下来，只要经理每天下班前结算时把各员工当天销售的金额输入相应单元格，就马上可以得到各自的提成额了。此外，考虑到这张表格数据的重要性，我还为表格设置了密码。表格制作得简单明了，数目显示一目了然，我得到了大家的一致好评。

俗话说，受人以鱼，不如授人以渔。利用空闲的时间，我把一些比较常用的excel制作方法教授给了经理。我想，这也许算是大学生参加社会实践中普及科学文化知识的一种吧。顺便说一句，我们经理其实是90后，年纪比我还要小，但已经有四年以上的销售经验，销售手法十分成熟老练。

讨教销售技巧

我的工作职责是当好门卫，作为一名来参加社会实践的大学生，我并不满足只局限于如何当好一名门卫，而是要更为全面地去学习更多的知识，积累更多的经验。我在大学所学的专业是汽车销售，自然对销售这一领域有更浓厚的兴趣。工作时间不能离开工作岗位，我在当好门卫的基础上，常会仔细观察店里面同事是如何与客户交流，怎样运用谈判技巧，以最终达成交易。通常，我还会在心里面分析总结一下销售顾问哪里是值得我学习的，哪里是应引以为戒的，做到“择其善者而从之，其不善者而改之”。身临其境，耳濡目染之下，我对如何去做好销售这一行有了较为深刻的体会。

我一向是好学的人，当然不可能仅仅满足于“旁听”。店的营业时间是从早上九点到晚上十点，这期间每位员工有三个小时的休息时间，一般情况下我不会休息时间一到就立刻走人，常常是留下来向同事们讨教销售经验和技巧。在一个多月的实践中，我和同事们的关系处理得相当融洽，只要店里没有客户而她们又不忙，大家都很乐意与我聊天。我聊天的过程中，我自然不会放过任何一个向她们讨教的时机。经理和几个销售顾问教给了我许多与客户的交流方法，价格谈判策略以及如何根据客户的特征抓住其心理等等经验与技巧，她们还常用实际案例为我说明。而我，也毫不保留的把大学课堂学到的关于礼仪、化妆美容等知识拿来与大家分享交流。

一个多月的社会实践很快过去，回家过年的时候我也拿到了应用的工资，但这并不是我最大的收获。我收获更多的是如何对待工作保持热情，对待岗位负责；如何与上级和同事之间关系的妥善处理方法；最重要的是销售经验的积累以及销售技巧的掌握。这些都是我人生中的一大笔财富。

图书馆社会实践报告篇六

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。

对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

社会实践报告范文1000字相关

图书馆社会实践报告篇七

2016精选大学生暑假营销社会实践报告范文一

通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20**年x月xx日到xx电讯移动厅自荐。通过这次实践更让我掌握了解到营销技巧，心有体会，特以此写下的社会实践报告。

兴趣是工作的动力。对男生而言，电子产品都是随身的必备品，兴趣甚广。与xxxx的主管初谈时，因了解较多的手机咨信，交谈时略显自信，因而易得实践的机会。每天如同店内的营销员一同接待顾客，为顾客介绍相关机型。对工作很感兴趣，时间也如同在校内上课般过得充实。

营销也是一门深厚的课程。十数天的营销，使我初步地了解到营销的技巧，顾客需求等，

东哥(店长)告诉了我一些如下的经验

(2)对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi□gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

我知道我所学到的也只是冰山一角，但透过这次实践，加深了我对营销的兴趣，结合自身的专业——电子商务，我心感大幸，收益匪浅！

营销过程，让人满足，使人成熟。在实践过程中，我曾为广俊电讯销售出多款机型，如x6(4120元)□n86(3700元)□n79.....于顾客交流要注意轻重，虽然贵的机型提成较多，但毕竟价格、实用是顾客的首选。每当售出的手机，都有一种愉快的喜悦，享受过程中带来的挑战。也许有些顾客过来询问很久还是无意购机，但这也是正常的一种现象，工作多了，人渐渐变得成熟了，通过这次社会实践，心中有了自己的想法，会思考，想过日后出来社会工作的设想。看上去营销看似不难，但如何成功地把产品的卖点套入顾客的眼球，吸引他们往下听你的，往下聊这才是关键。尽量不说行内术语，而要简明地以自己的语言表达。

图书馆社会实践报告篇八

暑假开始的前一段时间，除了忙复习之外，假期的安排自然成了热门的话题。绝大多数人表示找份暑假工来充实锻炼自己，而我也不想整个闲在家里。正好可以利用这个暑假自己挣钱自己买电脑。综合众多的因素我来到了姐姐所在的城市——江苏苏州。

第一天我并没有去找工作，而是在姐姐的带领下在苏州游玩了一天。可能是心不是来游山玩水的，所以第二天我就要姐姐带我去附近的电子厂试试。但是姐姐并没有带我去厂里，而是去了一家中介公司。时候得知这边的电子厂都是要经过中介后再要人。里面的学问不说也知道一二。不过在中介的参与下也少了不少事，去了第一个厂简单的体检后就可以上岗了。工作第一天感觉挺轻松，因为是新来的也就没具体安排事情。下班后开了会知道明天放假。和同事聊天后才了解到这个厂最近是淡季，所以经常放假。可能是中介怕我们吃不了苦特意安排吧。回到姐姐家想了好久，觉得这样下去电脑估计是没指望了，所以和姐姐商量了下换地方。除了要交中介费之外，中介还是不错的，至少效率还可以。第二天我就去另外一个厂报道了。这次当然找了个效益好的电子厂。加班多饿工资才会多，我是这么想的，而且工资也是按照底薪加加班工资加技能补贴的。我们短期工技能补贴是没有的。

这几天下来倒没觉得有什么，因为很多事都是在姐姐的陪伴下完成的。所以也没遇到朋友说的那些问题和困难。但是对于我来说，对于新鲜生活虽有不安但也有些好奇，也许接下来的生活才是我要面对的了，不过我已经做好准备面对种种挑战。加油吧！

图书馆社会实践报告篇九

开学了，意味着一个月的假期就这样匆匆结束了，还意味着我这第一次的社会实践也结束了。整日呆在象牙塔中的我，第一次尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻

炼才干的好渠道;是提升思想,修身养性,树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动,有助于我们在校大学生更新观念,吸收新的思想与知识。

一个月的社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情,拉近了我与社会的距离,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到了体现,为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会,让我从实践中得到锻炼。这些天来,虽然付出了不少汗水,也感觉有些辛苦,但从中我的意志力得到了不少的磨练。我开始明白大学生只有通过自身的不断努力,拿出百尺竿头的干劲,胸怀会当凌绝顶的状态,不断提高自身的综合素质,在与社会的接触过程中,减少磨合期的碰撞,加快融入社会的步伐,才能在人才高地上站稳脚跟,才能扬起理想的风帆,驶向成功的彼岸。在今后的.学习生活中,我将摆正心态,正确定位,发奋学习,努力提高自身的综合素质,适应时代的需要,做一个对社会,对人民有用的人。

对于大多数学生而言,挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的,不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。因为打工一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去,提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。而且对于当代大学生来说,应当刻苦学习专业知识,不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中,就只有短短的几年时间,谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动,有助于锻炼品质,提高能力,一箭双雕。不言而喻,无论谁都不能否认有过打工经历的同学,看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。

图书馆社会实践报告篇十

假期一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。透过这个假期的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx□年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在2002年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是透过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行透过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者带给不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。此刻生活水平提高了，消费水平也会提高，

所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每一天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点钟起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我明白，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。