# 最新导购员社会实践报告免费(实用15篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-04-10

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!导购员社会实践报告免费篇一社会实践活动一直被视...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**导购员社会实践报告免费篇一**

社会实践活动一直被视为高校培养德\'智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作。

走出校园，走出课堂，为了走向社会，走上与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。我决定今年暑假和去年寒假一样去找一份工作，不管工资多少，重要的是给我一个机会去磨练自己。因为那样我可以通过自己的努力,用辛勤和汗水换来应得的报酬,我可以体验只有付出才会有收获的经历。这是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富。

二、实践内容。

通过哥哥的介绍,我成为了我们于集超市里的一名促销员。在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训。我家离培训地点很远，在培训的那七天里，我每天都是五点半就起床，六点半从家里出发，骑一个多小时的电动车到县里。还有几天我赶上了下雨，到那里时我的情况不亚于落汤鸡。当时心里也很委屈，好几次我也想过要放弃，但是我又不甘心，我哥拜托了一次人家，而我，如果就这样走了，别人会怎么想，再说了我也不是轻易认输的人。凭借着这股不服输的劲头我坚持了下来。在县里培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市,离我们家不是很远，差不多十五分钟的路程。凭借着我的满腔热情我坚信自己能做好这项工作,并会做的很出色。虽然有了上学期的工作经历我也做好了要吃苦的心理准备但是开始上班以后,我发现,要挑战一个新的领域确实不是那么容易,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心。还有些时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里。有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都过得充实快乐,这也是一种幸福啊。当然,我也遇见过刁钻的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少。“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

三、实践结果。

有人说很多事情是很难说清得失的但是我敢说暑假的这次社会实践我收获了很多东西，也许在别人看来我是那么的天真，不谙世事，但是这一个月的时间我成熟了好多。看淡了也看清了很多事情。一个月的实践活动,很快的就结束了,我从一个不谙世事的黄毛丫头成长为了一个可以和多种人打交道的大人。我也在超市里认识了那么多可爱的人。我的表现不仅得到了顾客们的表扬也得到了超市领导的好评，同事们也说我一个月的时间做的已经很不错了。通过这次的社会实践我不仅锻炼了自己也更加理解爸爸妈妈工作的不容易,更懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验。

四、实践体会。

这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。今年暑假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。

**导购员社会实践报告免费篇二**

实践目的：这已不是我第一次参加社会实践，但却是我第一次真真正正的离开父母参加社会实践，也是第一次写实践报告，算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践，我明白中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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个多月的社会实践，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。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦。

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊！且好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很不容易！

二：人际关系。

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社会所淘汰。

三：管理者的管理。

我想，要成为一名好的管理，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，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。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！作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解。。。。只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：“因材施教”。

四：自强自立。

俗话说：在家千日好，出门半招难！意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得考试吧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

五：敢于面对竞争。

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，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，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，以提高自已的能力！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。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。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有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。

五：充满自信相信自己。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来！

**导购员社会实践报告免费篇三**

就业难的现状使大学毕业生成为导购员的趋势越来越明显,导购员群体整体素质正在提高的现状是不容置疑的。xx年项羽为何要破釜沉舟，做什么事没有决心还是不可能成功的。在做导购的过程中我学会了很多，通晓了很多人的心理，或许是很多人都有一种崇洋媚外吧，有很多东西我们选择用英语解释，其实也就一种国内比较普通的东西，在这种情况下还有很多人碍于面子不懂装懂，所以啊原来做一名导购还要讲技术，前几天我一直在一旁看别的导购们销售，也不断在思考，看见了很多种来买东西的人。

从整个社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。既然自己不能改变社会那就应该去适应社会!

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历;经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。寒假社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

(5)回答顾客对商品提出的疑问;。

(6)说服顾客下决心购买此商品;。

(7)向顾客推荐别的商品和服务项目;。

(8)让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己!

**导购员社会实践报告免费篇四**

转眼又是一年暑假,又是两个月的实践机会。我想要更贴近社会，丰富自己的社会经验，使自己对社会有更深的认识，学到课本之外的知识与技能，使自己能适应社会，适应自己所学习的专业的领域的应用，使自己进一步成长。所以我去参加了社会实践。

我找到的工作是当一名导购，“导购”顾名思义指导引领顾客购物，我们要向顾客推荐适合顾客年龄，品味，风格的一系列衣服，使顾客喜欢从而去试穿，最后高兴的买到自己喜欢的衣服。我在实习单位是一名导购，“导购”顾名思义指导引领顾客购物，我们要向顾客推荐适合顾客年龄，品味，风格的一系列衣服，使顾客喜欢从而去试穿，最后高兴的买到自己喜欢的衣服。一般上班前有3天试工期，第一天去会有人教怎样叠衣服，怎样放衣服，怎样喊口号，怎样买单等。我在试工第一天，先要交100押金和身份证复印件，后来才开始上班，店长让我去二楼开始培训，先教我叠衣服，如衬衫，外套，裤子等；还教我怎么认裤子的尺码，女裤从25-30男裤从27-34上衣女装155-170男装165-180后来又告诉我专卖店在卖场的规则等等。

我很快掌握了各种规则，通过了三天的试用期，在三天里，有一件事让我体会很深刻，就是要轮流站在一楼的门口时大声地喊门迎，本来我就很外向，心想着没问题，但是后来我发现就算喊门迎也不是一件简单的事情，商场特别大，专卖店又都要放很大声的歌，所以当我喊出声，除了自己没人能听见，自己突然发现原来看似容易的事做上去并不容易，我们真的应该多学习，改掉自己对事物眼高手低的态度。

在正式工作期间，一开始我并不顺利。由于我是第一次接触销售，经验不足，难免会有些挫折，卖了好几天业绩都不理想，心情就沮丧起来了。在其他员工和店长的热心开导下，我又慢慢恢复了斗志，最后终于进入状态，做了好几单业绩。我由此想明白了，有时候越期待想要做好的事情反而越做不好，不要每天给自己太大压力，目标顾然要有，但更要懂得调节自己的心情，不要让心情左右你，这好像是我们90后每个孩子的缺点吧，个性顾然要有，但有个性也要适度，否则一旦走出社会可能会遇到想像不到的困难，突然明白学校让我们社会实践的目的，就是告诉我们社会不再需要只有知识头脑的经济人，更需要的是会动手并有一点知识的技术人，我更加坚定了要通过这次机会好好磨练自己的决心。

后来每天做的事情还是差不多，还是早早去上班，天黑才回来，不过自己也慢慢适应了这份工作，跟店里的其他人慢慢也熟悉了，对这份工作也慢慢适应不再感到劳累，每天上班去都很高兴，给自己的目标就是用十分的努力去做好自己的本职工作。工作到后期的时候，开学将近，顾客源源不断的来买衣服，业绩特别不错，工作也就比较顺心，感觉时间过得特别快。

结束语：

转眼短暂的社会实践就结束了，经过这20天在的工作，我才深刻认识到自己的不足，才更加明白自己要努力的事情还有很多，我很感谢帮助我学习到这些道理的朋友们，这次机会也让我知道我将要走上的社会是什么样子，和社会需要什么样的人才，让我慢慢明白自己到底该怎样去做。这次的工作让我感悟颇深，让我明白自己不能再像校园时那样的眼高手低，不知到自己几斤几两；让我更加明白原来做什么事情都不是那么容易，都要付出一定的努力，不要再没做事之前只想着自己能把它很轻松就做好，而不去动手做；也不要在想着向校园时候，有人帮你给你几次机会，社会不会给你机会，但也要知道迎风而上的道理，不要遇见什么困难只会逃避，而是要学会想办法解决；不仅这样还要以诚信对人，使自己的人际圈慢慢扩大，让自己学会怎样去为人处世；还要时刻控制自己的个性，不要让心情影响你做任何事，明白什么叫责任。这次工作我觉得我总体还算成功，但也有些小问题还需改进，如对工作的态度，和对上级的命令的听从等；每一件事做起来都会很无趣，但只要你真正喜欢去做，你才会付出你100%努力把它做好，所以不管你做任何事之前，先要从心里去喜欢这件事，这也是为什么有可多人一直换工作最根本原因；这次小小的社会实践让我明白了许多课本上不会有的道理与答案，使我心智成熟许多，很感谢这次机会，我会慢慢提高自己，使自己进步！

**导购员社会实践报告免费篇五**

(3)向顾客介绍商品的特点;。

(4)向顾客说明买到此种(暑假饭店打工社会实践报告)商品后将会给他带来的利益;。

(5)回答顾客对商品提出的疑问;。

(6)说服顾客下决心购买此商品;。

(7)向顾客推荐别的商品和服务项目;。

(8)让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

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。通过实践可以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下，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己!

**导购员社会实践报告免费篇六**

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

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。通过实践可以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下，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

蜘蛛王鞋店面推行“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，鞋也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中......

恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打电话回访，做历史性消费记录;导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户;仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比(指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比)分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。

在蜘蛛王店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一块的点数与作帐。到后来，每个区域很多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为顾客介绍产品。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。

还从一些卖鞋的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good!”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪!五个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。 提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。

你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，态度良好的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识;如雇佣专业的人员随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。

如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己!

**导购员社会实践报告免费篇七**

实践单位：

实践时间：

俗语说的好：万事开头难实践出真知。我们平时看到超市的工作人员，工作好想很轻松，不用出太多的力，也不用东奔西跑。可是，在经历了几天超市工作之后，才明白了理想与现实的差距有多么得大。看起来容易做起来难啊。超市工作繁杂而又忙碌，即使是一个不起眼的促销员，也需要细心，也充满着忙碌。

我很高兴能有这样一次机会可以煅炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后在社会上工作奠定坚实基础。

促销是一个很好的交流过程，针对所促销的产品，通过与顾客的沟通，进而把产品推销出去。这次我的促销工作主要是促销鞋子。

促销第一天我拿着我的工作牌，按照秦经理给我安排工作。跟着王姐工作，王姐所负责的工作是米奇这一品牌鞋的售卖，王姐是个看起来挺严肃的中年女性，她告诉我工作时间是上午八点到十一点，下午一点到晚上九点，并叮嘱我工作时间不得私自换班。还有工作的一些细则和服务顾客的一些注意事项。像工作期间不得打电话、发短信，不得和同事聊天，不得擅自离开工作岗位，不得串岗等等。重要的说让我第一天跟着她先好好看看。接着第一天就这样度过了。由于下班晚，我们一般是第二天一早进行对账。

第二天，工作正式开始，刚开始来超市的人并不多，工作轻松也十分顺利。但慢慢的顾客越来越多，王姐忙着招呼顾客，而我则马不停蹄地将物品交给顾客。还要不断地帮顾客找到相应的.鞋子型号与颜色。两只手不停地上上下下，里里外外，不久便乱了套。当自己累得眼花缭乱地时候，竟然将两位顾客的物品给装混淆了，我手忙脚乱的一边分理两个人的东西，一边连声道歉。倒是那位顾客和气的很，笑着连说没事没事。解决完这件事之后，我又急忙接着进行自己的工作。总之，我恨不得自己多张几只手，哪怕手脚并用都行啊。

中午在超市的吃饭区吃晚饭之后，我早一点来的工作地点把各种款式的米奇鞋的存放位置以及数量记了下来，这样的话可以极快的找到，节省了不少时间。

终于，熬到九点换班，我终于可以休息了。真是累的够呛。我内心感叹道：“这就是我们不以为然自认为轻松的工作啊！”接下来的几天继续重复着这样的工作。不久便熟练了，也不再那么手忙脚乱，还碰到了一些特殊的顾客。当然趁吃饭实践到处逛逛和一起打工的其他人。想小吃街离得较近便都逛了个遍。每每工作一天后我的心情是欣慰的，也是劳累的，当然也有感叹。在超市里，我的工作显得如此渺小，却又不可缺少，一个萝卜一个坑嘛，正是一个个的工作人员的优质服务维系着这个大超市的正常运行。

通过这近半个月的社会实践，学到一些在学校里学不到的东西。现在回想起来，我从中收获很多。说实话挺累的。但我交到了很多的真诚的朋友，他们朴实，令人佩服。我也学到了很多校园没办法学到的知识，这是我人生一笔宝贵的财富；更重要的是，我成长了，我懂得了责任的意义和生活的艰辛。但我一直都相信我们每个人身上都有一份责任，是不容我们推辞的，它需要的是我们手牵手，心连心，需要我们付诸实践，一起共创和谐社会，只要我们各司其职，相信社会会更加美好。

促销结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、待人要真诚。

踏进卖声，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼交流。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想应该是我的真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、人际关系。

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。

三、要有热情和细心。

其实，不论在哪个行业，热情和细心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；细心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与细心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

四、要主动出击，把握机会。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。

总之，通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

（通用13篇）在现在社会，报告与我们愈发关系密切，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编为大家整理的，希望对......

大学生在不断进步的时代，大家逐渐认识到报告的重要性，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编精心整理的大学生超市导......

（通用8篇）难忘的社会实践结束了，这段时间里，我们有得也有失，有苦也有甜，不妨坐下来好好写写实践报告吧。可是实践报告怎么写才合适呢？以下是小编整理的超市导......

**导购员社会实践报告免费篇八**

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，但是最后不还得是我生活费么？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。

**导购员社会实践报告免费篇九**

年级：大\_\_姓名：\_\_\_\_\_\_学号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

实行单位：摩尔新世纪购物商场—服装导购员。

实践日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日—\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗!于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象;而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

**导购员社会实践报告免费篇十**

社会实践活动一直被视为高校培养德\'智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作。

走出校园，走出课堂，为了走向社会，走上与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。我决定今年暑假和去年寒假一样去找一份工作，不管工资多少，重要的是给我一个机会去磨练自己。因为那样我可以通过自己的努力,用辛勤和汗水换来应得的报酬,我可以体验只有付出才会有收获的经历。这是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富。

二、实践内容

通过哥哥的介绍,我成为了我们于集超市里的一名促销员。在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训。我家离培训地点很远，在培训的那七天里，我每天都是五点半就起床，六点半从家里出发，骑一个多小时的电动车到县里。还有几天我赶上了下雨，到那里时我的情况不亚于落汤鸡。当时心里也很委屈，好几次我也想过要放弃，但是我又不甘心，我哥拜托了一次人家，而我，如果就这样走了，别人会怎么想，再说了我也不是轻易认输的人。凭借着这股不服输的劲头我坚持了下来。在县里培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市,离我们家不是很远，差不多十五分钟的路程。凭借着我的满腔热情我坚信自己能做好这项工作,并会做的很出色。 虽然有了上学期的工作经历我也做好了要吃苦的心理准备但是开始上班以后,我发现,要挑战一个新的领域确实不是那么容易,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心。还有些时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里。有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都过得充实快乐,这也是一种幸福啊。当然,我也遇见过刁钻的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少。“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

三、实践结果

有人说很多事情是很难说清得失的但是我敢说暑假的这次社会实践我收获了很多东西，也许在别人看来我是那么的天真，不谙世事，但是这一个月的时间我成熟了好多。看淡了也看清了很多事情。一个月的实践活动,很快的就结束了,我从一个不谙世事的黄毛丫头成长为了一个可以和多种人打交道的大人。我也在超市里认识了那么多可爱的人。我的表现不仅得到了顾客们的表扬也得到了超市领导的好评，同事们也说我一个月的时间做的已经很不错了。通过这次的社会实践我不仅锻炼了自己也更加理解爸爸妈妈工作的不容易,更懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验。

四、实践体会

这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。 今年暑假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。

暑假社会实践报告

外国语学院 09级商贸英语一班

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。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-走进当地的服装店做了一名营业员。

虽然只是一份简单的工作，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光, 我不仅从店主、顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.真诚能最快获得顾客的信任，并最快的速度了解到顾客的.需要，从而将自己的服装推销出去。从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑,一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之:爱人者,人恒爱之之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如有口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比拧的巨大的精神财富.

第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

第三点激情与耐心

激情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作,不懈怠，不耽误工作时间，让我在工作的时间里，达到更好的效果。力求做好每个细节,精益求精.激情与耐心互补足进,才能碰撞出最美丽的火花,工作才能作到更好.

第四点主动

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火暴,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆!如果说书本上的学习为我打下了理论上的基础，那么社会的实践就增强了我面对生活的勇气和经验。未来的我也会在不断的实践中累积更丰富的经验，拥有更强的战斗力。

寒假社会实践报告

姓名：

学号：

班级：

xxx 111111111 xxx学院xx班

201x/x

社会实践报告

.超市应当是结构最简单的企业 ，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展 前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀 的经营管理者与销售人员。作为经营管理者，是整个超市商业 行为的核心组成，必须具备有良好的个人 素质与经营理念。诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之根本。要想成为一个成功的经营者，就应当 做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在所有的时候欺骗某一个人，但是你却不能在所有的时候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利.

人和总是处于一种动态变化之中。即使你偶尔通过不法或不道德的手段取得一次成功，但那并不意味着第二次你还会成功。不要怀疑，世界上永远没有能够永远瞒住别人的谎言。如果你想你的谎言不被拆穿，只有一种解药，那就是你从不说谎，永远保持正直。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好 ，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的时退换，做到顾客对商品和服务 满意.放心。

通过朋友介绍,我成为了一名导购员,从这天起,我的生活又多了一种经历,这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训,培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市发货物,离我们家要两个小时的路程,但这些困难并不能打倒我,我坚信自己能做好这项工作,并要做的出色.开始上班以后,我发现,上班确实不是我想象中的那么容易和有趣,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战..但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”

这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、 强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、 对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、 高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、 非凡的亲和力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心 别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、 丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德\'智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**导购员社会实践报告免费篇十一**

社会实践报告(导购类)2025-08-2920：04社会实践报告我实习的惠特鞋业公司于2025年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档皮鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营运，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市畅。公司于2025年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然！此外，公司从2025年开始涉足鞋业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升！惠特鞋业有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的`国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。经过了一年的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。从一些小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到过外国顾客，我们用笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“verygood！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！一个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

**导购员社会实践报告免费篇十二**

为了拓展自身学问面，扩大与。的接触面，增加个人在。竞争中的阅历，熬炼和提高自己的力量，以便在毕业后能够真正真正地走入。，更快地适应。形式的改变，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假布满意义！

我的工作是在xxx糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开头，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。

在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的熬炼，便都咬牙坚持下去。

接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，川流不息的完顾店铺，我总是耐烦的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍旧激励自己，这是对自己的熬炼，我要坚持！

此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久......

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期盼已久的收工时间如期而至。拖着疲乏的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。

有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲乏。

每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的实践。

刚开头，我对我即将到来的工作布满了期盼，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我很多次的向往过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热忱，为每一名顾客耐烦的讲解，推举。最终即使很累，但还是心中乐呵呵的，也许是那种热忱浇灭了疲累吧，又或许是这种改善的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我好像还沉醉在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热忱而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触。，了解将来。

在工作中，我们要始终站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必需挺过去！

在工作中，老板数次夸赞我的工作力量，听到这些鼓舞，我立刻觉得我做的一切都是那么值得。

在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必需自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，究竟学校是学习的场所，每一个同学都在为取得更高的成果而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的酬劳而努力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也惊奇，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了很多学校里学不到的东西，也熟悉了不少伴侣。总之，这次假期实践特别有益。

在这次。实践中，有许多地方让我感受很深，同时我从中也学到了许多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应当做到。二，要学会忍耐，要镇静冷静的思索问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上班时肯定要遵守纪律，要给客人留下一个好印象。客人提出的看法要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要由于工作量大就想偷懒。

作为一名新世纪的高校生，应当懂得与。上各方面的人交往，处理。上所发生的各方面的事情，这就意味着高校生要留意到。实践，。实践毕不行少。究竟，两年之后，我已经不再是一名高校生，而是。中的一分子，要与。沟通，为。做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了熬炼自己成为一名合格的，对。有用的人才。

我们应当用我们学到的学问来感谢。感谢学校的培育之恩。

**导购员社会实践报告免费篇十三**

xx年--月--日至xx年--月--日共--天。

为了增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义!

我的工作是在\*\*\*糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持!此时的时间是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久......

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲累吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去!在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，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。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践对我产生了很积极的影响。对我的人生非常有意义。

**导购员社会实践报告免费篇十四**

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，对我将要马上的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，去了的第一件是就是打扫卫生，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能可以提前下班。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。

**导购员社会实践报告免费篇十五**

社会实践活动一直被视为高校培养德智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作。

走出校园，走出课堂，为了走向社会，走上与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。我决定今年暑假和去年寒假一样去找一份工作，不管工资多少，重要的是给我一个机会去磨练自己。因为那样我可以通过自己的努力,用辛勤和汗水换来应得的报酬,我可以体验只有付出才会有收获的经历。这是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富。

二、实践内容

通过哥哥的介绍,我成为了我们于集超市里的一名促销员。在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训。我家离培训地点很远，在培训的那七天里，我每天都是五点半就起床，六点半从家里出发，骑一个多小时的电动车到县里。还有几天我赶上了下雨，到那里时我的情况不亚于落汤鸡。当时心里也很委屈，好几次我也想过要放弃，但是我又不甘心，我哥拜托了一次人家，而我，如果就这样走了，别人会怎么想，再说了我也不是轻易认输的人。凭借着这股不服输的劲头我坚持了下来。在县里培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市,离我们家不是很远，差不多十五分钟的路程。凭借着我的满腔热情我坚信自己能做好这项工作,并会做的很出色。 虽然有了上学期的工作经历我也做好了要吃苦的心理准备但是开始上班以后,我发现,要挑战一个新的领域确实不是那么容易,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心。还有些时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里。有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都过得充实快乐,这也是一种幸福啊。当然,我也遇见过刁钻的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少。“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

三、实践结果

有人说很多事情是很难说清得失的但是我敢说暑假的这次社会实践我收获了很多东西，也许在别人看来我是那么的天真，不谙世事，但是这一个月的时间我成熟了好多。看淡了也看清了很多事情。一个月的实践活动,很快的就结束了,我从一个不谙世事的黄毛丫头成长为了一个可以和多种人打交道的大人。我也在超市里认识了那么多可爱的人。我的表现不仅得到了顾客们的表扬也得到了超市领导的好评，同事们也说我一个月的时间做的已经很不错了。通过这次的社会实践我不仅锻炼了自己也更加理解爸爸妈妈工作的不容易,更懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验。

四、实践体会

这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。 今年暑假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找