# 华莱士实习总结1500字

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2023-11-12

*华莱士实习总结1500字精选5篇个人收获了许多课堂之外的知识，首先是对于课题调研报告有了一个全新的认识，再次是对一个团队合作又有了一次新的经历，以下是小编为大家精心整理的华莱士实习总结1500字，仅供参考，大家一起来看看吧，希望对大家有帮助...*

华莱士实习总结1500字精选5篇

个人收获了许多课堂之外的知识，首先是对于课题调研报告有了一个全新的认识，再次是对一个团队合作又有了一次新的经历，以下是小编为大家精心整理的华莱士实习总结1500字，仅供参考，大家一起来看看吧，希望对大家有帮助。

**1华莱士实习总结1500字**

实践过程：

1.早上8点永中邮电局门口集合。

2.集合后在永中寻找工作。

3.“华莱士”的店长同意让我们在他们店里工作一天。

4.我们开始工作了。

5.我们的社会实践暂告一段落，对我们的工作还算满意。

实践感悟：万事开头难。今天早上，天下起了蒙蒙小雨，注定这不会是很平常的一天。我们制定了多个方案，对于这次社会实践的顺利开展，我们信心满满。计划一，邮电局。我们到了邮电局，结果却被工作人员委婉的拒绝了。虽然我们一脸尴尬，但是我们也知道，万事开头难，便淡然地走除了邮电局去下一个地方。计划二，新华书店。我们本想在新华书店为顾客引导，可是被其他同学捷足先登了。我们只能失落地离开了那个地方。我们经过多次失败，抱着试一试的心态走进了新开的“华莱士”。里面的服务员姐姐是个大学生，也是和我们一样来实习的。她有些为难，因为店长不在，她不能做主，我们觉得这是委婉的拒绝，谢过之后，又去别的地方找了找。多次碰壁之后，我们终于感到现实的残酷了，那些刚踏入社会的学生，在竞争这么激烈的社会，要想找到属于自己的工作真的是很不容易啊。我们再次回到华莱士，在我们的苦苦哀求下，店长终于经不住我们的软磨硬泡，同意让我们留下来了是我。我们长吁一口气，都说“万事开头难”，这个头也开的太难了。

艰辛知人生，实践长才干。我们正准备大干一场，可是早上店里的顾客还不是很多。店长拿来一叠传单，说让我们先去发传单。理想很丰满，现实却很骨感。我们满腔的干劲一下子就泄了下来。店长语重心长的说;“这种事要胆子大点的人才可以干，如果胆子不够大，就不敢发了。这个可以锻炼你们的胆量。”有活干就不错了。我们自我排遣道。可是茫茫人海，我们不知从何开始。望着来来往往的人群，那一张张陌生的脸，没有一点温度。我们攥着手里的传单，低着头，就是不敢发。后来，我们想想，这份工作来之不易，这些传单无论如何也是要发出去的。我们说好，只有有人走过来就发。我们看到一个小朋友迎面走来，我们弯下腰，露出一个笑脸，把传单递给小朋友，在一旁的大人说：“快跟姐姐说谢谢。”他甜甜的说了声：“谢谢!”这句话给了我们勇气。

当那一个个陌生人伸出手，接过我们手里的传单时，我们心里的\'那份恐惧，不安，害怕，都渐渐消失了。尽管他们呢也知道那只是广告，但是看到我们，还是会伸出手。有时候，真的是发自内心的对他们说出了那句“谢谢。”

他们接受的不只是一张小小的传单，那更是对我们的一种鼓励。可是，并不是所有的人都是那么的热情。当我们微笑着把传单递出去，他们瞥了一眼后，便匆匆忙忙的走过，或是避开我们。第一次遇到这种情况，伸出去的手顿时僵住了，笑容也凝固住了。不过，经历的多了也便看的开了。挫折可以打击我们;但不可以击败我们。对于那些事，我们选择一笑而过，因为还是有许多事情温暖着我们。我们穿行在大街小巷，就像那些为生活而奋斗的人们一样，我们很努力，很认真。不觉间，手里的传单已经渐渐少了下去，看看手表上的时间，已经过去好几个小时了。回到店里，我们已经身心疲惫了。店长对我们的工作还是挺满意的。我们带着疲惫的满足感结束了今天的实践活动。临走前，我要了一杯可乐当做今天对自己的慰劳，想要付钱的时候，店长说，不用给了，我请你们。

经过今天的实践活动，我们经历了很多，也学会了很多。首先我们学会了微笑，微笑着，去唱生活的歌谣。微笑可以打破陌生人之间的隔阂。对于工作要有耐心和热情，对于顾客要善于沟通。微笑可以拉近与人的距离，就这样，微笑着，弹奏从容的弦乐，去面对挫折，去接受幸福，去品味孤独，去沐浴忧伤。微笑的我们，要用微笑的力量，去关照周围，去感化周围，去影响周围，直到每一个人的脸上都挂起一片不落的灿烂。就像那些人对待我们一样，当他们笑着接过我们手里的东西时，我们的心里也会是很高兴的。用微笑感化身边的人。

通过社会实践，让我们学到了许多在学校学不到的经验以及待人处事。对于那些失败，我们学会了去面对。从哪里跌倒了就从哪里爬起来。把每一次的失败都归结为一次尝试，不去自卑;把每一次成功都想象成一种幸运，不去自傲。人生如流水，不遇到礁石，难以激起美丽的浪花。生活中的人们，不都是一帆风顺的。有过挫折，才会明白生活的艰辛;有了艰辛，才会得到满足的美好。我们这些“温室里的花朵”，从没有经历过生活的风雨，这无疑是给我们的一次考验。

**2华莱士实习总结1500字**

随着社会上的各大公司对于应届生的实践能力的要求越来越高，很多学校都在长假期间推荐学生们去做社会实践，也许，这种方式也是一种增强应试教育背景下的学生与职业教育背景下学生的竞争能力，不过拥有更多的社会实践能力也的确是大大有利于我们的个人发展的。

虽然一开始我也在纠结这份社会实践报告的完成是否需要我去寻找一份和我们专业对口的实践工作，但是最后我还是选择华莱士，所以下面我就来和大家来谈谈我在华莱士的社会实践报告。

实践第一天，天空就下起了蒙蒙小雨，按照小说这电影里面狗血的剧情，紧接着发生的事情就都会不太正常了。不错，虽然从宿舍走到华莱士的只需要短短的8分钟，但是这一天我竟然鬼使神差地将自己手机丢在了床头柜上，所以本来掐好了时间的我由于回去拿手机的缘故，第一天参加社会实践就迟到了，这让我感到非常不好意思。

由于华莱士本身也不是一个和我们对口的工作单位，所以那可恶的经理竟然安排我一个人做起了三个人的事情：端菜送茶、去外面的地方发送传单、拖地打扫。这其中最烦的就是发传单了，在这个寒冷的天气里，大街上的行人本身就要比平时少上很多，我们还要穿着一件勉强保暖的棉袄将那些广告传单送给他们。这样一个寒冷的天气，你突兀地挡住了对方的路线，还试图硬塞给他一张广告传单，可想这种情况下的传单的传播效果到底有多差。有时候，对方刚刚拿到我给他传递的传单，往前刚走几步就将其随手揉成一团扔在地上，很多接过我的传单，我给他们一个真心的谢谢之后对方冷漠的表情也让我变得异常尴尬。最令人不太舒服的是，有些人一看到我们手持一堆传单的样子就远远避开，难道我们影响了人们了正常生活吗，这简直就是一种罪恶啊。所以每次发传单的时候，我都会觉得这几个小时会变得越来越难过。

对于拖地之内的那些打杂的工作，我想说的是这种工作也将我自己做家务的能力大大提升了。以前在家里，每次拖地的时候都会发现刚刚拖过的地面在干涸之后还是会有不少肮脏的地方，而由于在华莱士里面进行社会实践的时候最开始的拖地方法也被其他的工作人员纠正了，其实还有就是我拖地的效率不知道比以前提高了多少倍，所以我非常感谢华莱士的这次社会实践让我做家务的能力大大提升了。

当我每天拖着一副疲惫的身躯回到寝室的时候，我都会将今天所有的一些事情进行一次短暂的回忆。而整个华莱士的社会实践中我也渐渐认识了更多的人，学到了更多做人处事的知识，所以我也决定社会实践是觉得可以大大提升个人竞争能力的，如果有机会，我也希望今年放暑假的时候可以再次去进行社会实践。

**3华莱士实习总结1500字**

话说:“没有实践，就没有发言权”。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?答案便是实践。而假期便成为我们学生实践的最佳时间。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会、了解社会、这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，是我才决定这个假期再一次的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

抱着这种想法，经人介绍我走进了华莱士宝丰路易初莲花店。在那里，我学到了许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

华莱士西式快餐企业创始人“华氏兄弟”于1月8日创建了华莱士第一家餐厅福州师大餐厅。几年以来，企业不断壮大，经历了几个突破性的发展阶段:经营模式逐步完善;连锁餐厅相继开业;华莱士形象不断上档次;全国连锁全面铺开;20品牌化经营步入正轨;年视觉形象焕然一新;20\_年店铺面貌彻底改观;20\_年管理系统进一步加强;20\_年餐厅突破1000家;餐厅已达到2300家;目前拥有员工25000名。 华莱士是一家集产品开发、生产、销售为一体的西式快餐企业，是目前本土最大的西式快餐企业，创建品牌以来，先后在闽、浙、苏、粤、赣、津、川、鄂、湘、鲁等全国12个省27个市级以上城市开设连锁餐厅，截止20\_年6月1日，直营餐厅数量达520家，其中福州总部80家，湖北区域20家。公司经营的汉堡、炸鸡、薯条等产品，美味与品质兼具，时尚与文化领先，深得广大消费者的青睐。在管理模式上，采用流程化手段，以国际化标准和QSCV的高要求，实行连锁经营的统一管理。

在这段实践里我得到了许多体会与认识。

实践目的:锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题,看清一些社会现象,在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

实践内容:

在上班前说好是让我做后台的，即做餐。华莱士宝丰路易初莲花店一般前台一两个人，后台两个人做餐，因为对华莱士的工作完全不熟悉，前六天上的中班，去的时候店长和经理都休息了，不在店里，后台当时有两个人，前台一个，所以这几天我的主要工作是前台，帮收银员配餐还有收拾客人用完餐后的桌子。因为是暑假工，就做一个月，所以经理就说不让我做后台了，就在前台帮帮收银员。接下来的12天上的是晚班，下午3点到晚上10点30，跟中班工作一样，晚班虽然能睡懒觉，但感觉时间过得很慢，很累，在上晚班的期间试过两次后台，第一次没多少分钟就被烫了两次，很痛，觉得很委屈，试了一会儿就没做后台，第二次经理有事，只能让我在后台顶她的缺，这一次虽然也被烫了很痛，还留了疤，但比第一次适应多了。晚班期间主收银过一次，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求时非常高的。其中每个收银员都能如数家珍并且熟练运用的就是华莱士的“收银六步曲”，其内容包括:1.欢迎顾客光临2.顾客点餐3.建议性销售4.收银并找零5.配餐6.呈递餐饮，感谢顾客的光临。很高兴晚上算营业额的时候只少了4块钱，对第一次收银来说，我觉得这是一个很大的进步和开始，仅仅两天的时间前台、后台都差不多会了。晚班期间哭过两次，想走的欲望有两次，一次比一次强烈，第一次是因为心累，第二次是因为心累再加上觉得自己一个人顶不了前台，后台又完全不会，感觉不好意思留下来，但最后还是坚持下来了。第19天星期一，转早班了，我正式开始了后台做餐。做餐其实很简单，最关键的是要记住每种食物所需要烤或炸所需要的时间，还有就是在饭点人流高峰期是做餐的速度，这些东西都是靠一次次的观察和亲自动手实践来记住或者提升的。上早班的时候似乎也并不是很讨厌这份工作，慢慢习惯、适应了，只是偶尔还是会对某些时间不敢确定，速度相对其他人确实有待提升。

实践总结:

短短一个月的时间，让我在华莱士里学到了很多。从什么都不会到现在能够熟练的完成各项服务工作，

这个假期的合作让我学到了很多-团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些重要的影响今后会一直伴随着我，无论是在哪里的工作岗位工作。

在我的打工实践生活中，我也明白了许多:在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

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，那么你一定会交得到很多朋友。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。

这次的打工实践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，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。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒地知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。这次的社会实践是一个开始，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。

在华莱士，标准高于一切。员工的工作有高度的标准化和专业化。这样标准化和专业化的优点是:1.工作人员只需较少的时间就可以掌握工作方法和步骤;2.工作速度较快，产出高;3.对工作人员的技能和受到教育的程度要求较低。因此人员来源充分，工资水平也不高。那就是华莱士对兼职工支付6.5元/时、对见习员工支付40元/天的原因了。

华莱士这种工作方法和工作设计的思想主要是向技术侧面出发，有一定的局限性。这些局限性体现在:

1.像这样将工作细化，单纯化，标准化，往往容易产生单调感，它导致人对工作变得淡漠，对于一些工作问题可能会习以为常或视而不见;2.只注重个人的效率，强调个人工作方法的改善和最优而忽略团队工作的重要性。导致工序之间的分离，对提高整体效率很不利。

所以我认为:华莱士在拥有先进设备，优化的生产组织方式的情况下，在工作设计方面应该人性化些，激发员工的工作热情。如果员工有很高的工作积极性，他根据经验和向上层领导反映情况甚至会进最大的努力改进或协助改革。对于瓶径问题或其他问题都能得到更好的解决，因为在生产运作管理中，人的因素是十分关键的。

**4华莱士实习总结1500字**

在今年的寒假里，我体验到了我人生中的第一次打工经历，有苦有乐，但更多的是通过这次经历我得到了很多收获这绝对是一次很有意义的活动。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。这次的打工，也是为以后的成功奠基吧!

一、实践目的：

通过实习了解中国传统式饮食饭店的基本操作过程, 掌握服务技巧提高服务水平,锻炼自己的社会实践能力。随着生活方式的更新和社会交往的活跃，尽管西餐，泰国菜，越南菜等等的文化交流甚多，但更多中国人开始变得更向往中国传统式食品，许多外国人也对此感到新鲜并想深入了解。我这次实践的是\_\_市\_\_镇的一间叫\_\_的饮食饭店，该饭店主要经营午市与晚市，主要是以自助的形式进行点餐的，且是一间煲仔饭店，客人需自主在陈列的各种食物中挑选自己比较喜欢的，然后递给厨房进行清点算价钱然后开煮。上菜与饭的容器是一个圆弧形的煲仔，非常轻巧，饭菜互相渗透，美味极了。该饮食店比较宽敞，环境幽雅，虽临近马路，却不会觉得太吵，便于交谈，非常适合一家老少，青年朋友们。其最大的特色便是自主选菜，使得每位顾客都能按照自己的口味及分量进行选择，不会有浪费，是所环保餐厅。中国传统食品源远流长，且一所餐厅最重要的是服务，第三产业服务业是当今世界最为重要的行业，所以，了解一些服务方面的知识是十分重要的。今年寒假，我在该\_\_饮食店实践了一个星期的时间，获得了经验，更增长了见识，使我对服务业有了更深的了解。

二、实践内容：

餐馆一般可将其一分为二，就是里面和外面。所谓里面，自然就是厨房了，里面的工种再分就是：大厨，二厨，再次就是打杂。所谓外面那就是服务性质的工作了，具体工种如下：点餐，上菜，埋单。

而我所负责的则是外面的工作。因为该店是自主选菜的且并不是只是我一个人负责外面，大约有5，6个，所以工作量并不多，且具体工作仅有引领客人到选菜台以及帮助客人拿需要的东西，最直接的便是语言的沟通以及服务态度，

不同人有不同的语速，我必须要打起12分精神去认真听客人们的要求，即时有时落下了收到挨骂，也要微笑迎人，做到平静，这对于暴躁的我。无疑是种折磨，可是我知道，这是我忍耐力的锻炼，而且为了老板的利益，我必须克服这障碍。

太旺的时候，会很忙，不够人手，可是我告诫自己，千万不能有的就是抱怨，这是魔鬼，会让自己推进万丈深渊的。

三、实践结果：

饮食饭店服务的质量是饮食饭店的生命线，要提高饮食饭店服务质量，关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌，既体现饭店员工对宾客的基本态度，就个人而言，则更是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此，饮食饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养，而所有有名的饭店，都是和至高无善的服务是分不开的。创先争优谋发展，我觉得服务很重要，无论干哪一行都需要很好的服务!还有，饮食饭店能够做得好，还离不开一个主要因素：微笑。古人云：没有笑颜不开店。微笑可以赢得商朋满座。所以，可以说笑是对一个饮食饭店的治店法宝。

四、实践总结或体会：

在该\_\_饮食店一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对饮食行业无知的少女变成一个既具有服务知识，又懂得传统礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐。

都说服务是餐厅的形象之本,是饮食店的竞争之道,那么\_\_饮食店的服务魅力有表现在哪呢?那就是一张诚挚动心的笑脸,一声声悦耳动听的话语,一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个星期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务,高层次的满足客人的需求,让客人愉悦地有频频光顾的欲望，有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。在\_\_饮食店实习的这一个星期，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活!通过实训、实习，我对中国传统食物知识与做法有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，还有自己的口语能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己过几年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

结束语：

通过这次社会的实践，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。我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!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。

**5华莱士实习总结1500字**

今年寒假是我自上学以来最长的一个寒假，足足有五十多天，为了让自己的寒假生活更丰富，同时增强自己的交际能力，也为了增长社会经验，所以选择了做假期工。

说实话，在市区找一份工作还是比较困难的，不是因为你能力、人品等方面不行，而是因为大部分商家都不会招收短期工，而且服装导购一般只招女孩子。带着试一试的心理，我和同学还是在市中心商业街，一家一家地问，希望可以得到一份短期工的机会。机会总是偏爱敢于尝试的头脑，果然李宁运动服装店因春节期间高促销，急需导购员，佳世客牛排也招收服务员，在对比完工作条件和工资后，我认为服务员就是靠体力，而导购需要好的口才，所以综合比较下来，我选择留在了李宁门店。

工作是找到了，可接下来就难住我了，这衣服怎么卖才卖的快，毕竟自己的工资是和销售挂钩的，而且店长每天给我六千元的底线，刚开始，我总是不敢开口，只是跟在顾客后面，等他们需要试衣服时才和他们交流，要么是声音很小，有时因为店里的音乐声比较大顾客根本没注意到我说什么，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过店长地指导再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训。

首先是服务态度。在当今社会，大家都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，而现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好处，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。同样作为一名合格的导购也需要诚信。

第三是长远的眼光。李宁店不会打着打折出售来留住顾客，而是通过消费满多少送购物券，这样使得许多顾客买了衣服后选择在店里继续挑裤子、鞋子，而不是去另一家再看看；有些会在下次买服装时优选李宁，这种营销方式厂商的利润更大。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，差不多的也有一大把，你如何才能把自己的卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度（现在很多人买的不是货物，买的是一个服务态度，好的态度大家开心，成功率也会提高），然后看顾客需要什么样的商品，虽然一天九个小时下来会很累，但顾客就是上帝，在他们面前你再累也要保持微笑和饱满的精神。

服务不是盲目的，需要看消费的对象，一般自己出来买衣服的服务要周到些，适时的给出些意见，当然尽量讲顾客喜欢听的；父母给孩子买的话，抓住小朋友的心就行，父母一般在孩子身上花钱是最舍得的，所以我内心真的很感谢父母；如果是一群人一起来的，那么你只需要在对方要试衣服时给他拿就行，人家不需要听你多发表意见的。

有人说过：成功=知识+人脉。在这里面知识只占百分之三十，而人脉却占了百分之七十，但是要成为成功人士的话，这两个却都需要百分之百。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

当我第一天来到店里时，另外两位导购怕我和她们争销量，影响她们的收入，所以对我很冷漠甚至排斥，一上午除了店长抽空指导，她们谁也不愿搭理我，中午我吃饭的时间出去买了三杯奶茶表示我的友好，上午的尴尬气氛因为我的这一举措而消失不见了，俩个店员会主动教我怎么看尺码、怎么找鞋，因此处理好人际关系很重要。

最后是形象效应：俗话有说：打不打得，最起码要看得。要想成功一定要把自己的形象搞好，否则如果你穿的乱七八糟，那又该如何向顾客推销你的商品呢？店里会来各式各样的顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，李宁店里的衣服一般价格不算很低，像一般的人都能接受，但还是会看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位奶奶带着孙女在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一双处理的运动鞋欣喜的付了钱，看了很让人心酸。

店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长她们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西。

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

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