

# 最新社会实践心得体会服装销售 社会实践报告服装销售(通用8篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 社会实践心得体会服装销售篇一

为了更好的了解社会，了解我们这个专业，对这个专业有更深刻的认识，并从中获得知识与经验，以便于日后能够从实际入手，更好的学习服装设计这个专业。

### 二、必要性

在如今这个商品经济时代，市场竞争愈演愈烈，作为我们学习服装设计的大一新生来说，还处于一种懵懂状态，我们还没有非常深刻的认识和了解我们这个专业，想仅凭课本上和平时老师传授的知识来把这个专业学好，那似乎是非常困难的。

我们不能只是闭门造车，应走出学校，去外面体验一下市场动态。俗话说：实践是检验真理正确与否的唯一标准。

### 三、实践过程

经亲友介绍，我去了一家制造毛皮服装的加工厂，被安排在毛皮切割的车间，主要进行毛皮的切割。这在厂里面算是简单的活了。可你千万别小看这项工作，要想做好还必须得有一定的技艺。

专业人员给我示范了两遍之后，我便亲自动手。首先得把毛

皮内外都清理干净，整理好，然后按照事先裁好的服装的样板在毛皮上划线作好标记，以便于裁剪。裁剪的时候，必须得相当仔细。用长里固定的切割毛皮的刀沿着所划的线慢慢切下，多一寸少一寸都不行，不仅这快毛皮浪费了，而且这件衣服也不能做好。当然，对于人家专业人员来说，做这项工作却是不费吹灰之力的。

我闲暇时间在厂里到处看了一下，我们这边把毛皮切割好以后，再送到其他车间，那里的工作人员还要负责把毛皮背面浸水，然后在毛皮内部加上一层衬布，用熨斗熨烫平整，最后是缝合。在这之前，我从来都不知道毛皮大衣是这样做出来的，需要这么多道工序。

#### 四、心得体会

作为一名大学生，我们不能只一味的呆在学校里学习课本上的知识，实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们在不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，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。一周的实践一晃而过，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。

## 拓展阅读

今年寒假，我将社会实践的场所锁定在了大连天津街古玩市场f4-11的翰韵堂，并随同这家画廊参加和举办了两次大型展览活动，而我不仅实践的过程中获得了较大的收获，而且又得以为自己的未来谋求另一条出路。

这家画廊参加了大连第十二届艺术博览会，他们展出的是广东佛山的画家梁建华的作品。其作品以其扎实的基本功，高超的技法和独特的风格赢得了书画界以及各参展商的好评。本次展览，我有幸经历了从布展到撤展的全过程，真可谓学到了不少东西。先从布置展厅说起，首先，我们要将事先租用的三个展厅打通，使之连成一个较大的整体，之后要进行精心的计算和安排，充分利用墙上的空间，在不破坏其整体效果的前提下，尽可能的将更多的作品展示出来，之后就要将作品上墙。作品的最佳高度是使其中心同人的视线平行，为了实现这一目的，在悬挂作品的时候我们需要进行精心的计算，在高度基本确定的前提下，才可以对平衡进行简单的调整。接下来的几天就是要守株待兔了。几天的展览过去后，我们也终于满载而归，这是我第一次亲眼见到艺术品和rmb建立起实质性的联系。

就大连地区而言，要将古玩字画作为一个市场来发展还是面临着很多困难的，在工资低，物价高的大背景下，人们对自我的满足大部分还只停留在物质层面，而那些物质生活富足的人又有很少会去追求这方面的享受，其次，大连作为一个年轻的城市，她有着年轻人应有的活力和奔放，但在历史积淀方面就显得有些薄弱，这就成为了文化产业发展的一个障碍。由于受到家庭环境的影响，我从小就对古玩字画产生了浓厚的兴趣，但在素质教育的大环境下，我却从未产生过把绘画当做职业的想法，并最终选择了英语作为我的专业。时至今日，当我有幸同画家进行交流的时候，我再次意识到，自己当初的选择是对的。画家有些时候是很风光的，举办这次展览他要做的也只是拿出自己的作品，其他的一切他都不需要去考虑，当然，衣食住行的问题也有人争相为其解决，而且统统不用自己花销，但风光的背后却有着不为人知的艰辛。作为一名职业画家，绘画是他们的唯一经济来源，所以这就需要极好的心态去面对突如其来的赏识和批判，而绘画，尤其是中国画又是讲求意境与韵味的，没有了一颗放松的心，就不会产出好的作品。

在展览的这几天里，我不禁受到了文化艺术方面的熏陶，更意外的是我竟然有机会能够让让自己的专业在这里大展拳脚。我们展出的作品吸引了一位来自俄罗斯的外国友人，我从她的表情里看出了她对我们的作品的喜爱，于是便鼓足勇气上前用英语搭话，几句话下来我发现我们还是可以进行沟通的，由于发音的问题，我们之间还是要去将对方的意思进行揣摩，不过基本不影响交流。我向她简单的介绍了中国画以及中国的古典文化，她对此表示很感兴趣。在送走这为外国友人后，我不禁想起了听力老师跟我们说过的话，听力的最高境界不是能听懂bbc或voa□也不是能够不借助字幕而看懂一部英文电影，而是能听懂各个国家人说出的英语。努力吧！

这次社会实践，我选择了一个与自己专业看似毫不相干的领域，但却意外的为自己开辟了一条新的道路，也许我真的可以在把英语掌握的前提下借用英语这个工具，为博大精深的

中国文化更好的走向世界尽自己的一点绵薄之力。

## 社会实践心得体会服装销售篇二

刻学与实践相结合、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。

救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。

### (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“playboy”(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。

世界美国花花公子playboy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playboy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□playboy□在全世界的时常上已建立了

它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy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□playboy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。

### 社会实践心得体会服装销售篇三

我是学人物形象设计的一位大学生，服装对我们这个专业来讲并不是主修课之一，但我以为就形象整体而言，对服装的要求也是必不可少的。我知道理论和实践的差距是很大的，不管你拿着书本说的再怎样井井有条，一旦轮到你要实际操纵的时候，无奈只能站在一边，那是不行的，“纸上谈兵”在这个时代是行不通的。特别象服装这类实际性强的行业，靠的就是双手，只有多做才能进步技能水平。因而我决定到我们镇上最大的服装厂——服装厂进行一个星期的社会实践，固然时间短暂，但我深信以我的意志，在那里一定会学到成心义的一课，同时也将是我第一次踏上社会的一课。

服装厂的范围在我们当地是最大的，而且还是中日合资企业，主要销路也是日本当地。这家企业不但范围大，并且各方面的设施也相对照较齐全，其主要包括生产加工、配套设施、管理设施。整个工厂有本地员工和外来员工所组成，大致有xx余人。其中2/3的员工所从事服装生产工作，剩余员工分别从事采购、设计、检查、仓库、会计等多个部分。这家企业固然是中日合资，但主要负责人还都是当地很有知识领导的职员。日本方面的负责人主要在上海，定期会下来视察工作。负责生产的是一名刚四十出头的铁娘子，十分的精明能干，在这家企业中也是一个举足轻重、响铛铛的人物，日本

老板也相当起重她。初步了解了这个服装厂后对我的启发就很大。

第一，专业知识的了解。我觉得，不管从事的是甚么职业，首先对其专业的了解是必不可少的。就拿服装行业来讲，一定要具有较全面的文化基础知识和服装理论知识，同时还要有较强的服装设计、服装结构制板、服装工艺设计及生产管理等能力。这样才可能从事或经营服装行业。

第二，能力、素质。在了解相应的知识后，要是没有能力是不行的。我觉得因具有以下几方面：

(1) 有对服装市场信息捕捉的能力。

(2) 具有对服装流行趋势猜测的能力。

(3) 具有服装打板、推板的能力。

(4) 具有设计服装工艺流程的能力。

(5) 具有组织生产和管理的能力。

(6) 具有引导服装消费的能力。

1、有良好的思想政治素质和职业道德，能在工厂企业吃得苦，下得往，留得住。

2、具有良好的审美情趣、文化品位、人文素质和科学素质。

3、具有良好的专业素质，能胜任本专业工作，有发展潜力和创造精神。

4、具有良好的适应环境胜任岗位一线工作、心理承受能力强、与同事合作和谐的心理素质。

我想只有三者全全具有了才可能在服装行业有一席之地。一样各行各业都是贯通的，只有处理好这三个方面，不管干那一行，都是ok的。现在想一想 服装的生产负责人为何会这样的成功，无不脱离了这三个方面，所以以后我也要在学习和实践中逐渐把握这些。

才初步了解了工厂的概况，就让我大发其慨，我想在接下来的实践我的感慨肯定是连连不断。我妈和那个所谓的铁娘子还算有点交情，第一次和她见过面讲过一切细节要求后，她便派一位员工带我到车间去了解我所需知道的一些知识常识，顺便看一下这个厂的生产环境，以后到仓库实践，熟习工作要领。在那人的指领下我来到车间，这回我可是亲眼目击了在电视上才能看到的场面，几百平方米的大车间工人们正争分夺秒的工作，一刻也不怠慢由于他们是记件的，缝纫车间青一色的女同胞，不过还有几个男员工正走来走往，看似象是在检查。像这样的车间还有好几处。旁边是包装车间，他们把成衣打包，装箱看似也十分繁忙。随后我还参观了其他的部分。参观完后我又想到刚进厂里所看到的情形，工人进厂后到自己部分前，都会换一双拖鞋，以后才进往工作。然而在参观工厂的进程中我还发现，工人都很投进，不会交头接耳，窃窃私语。多好的企业管理，多严明的纪律啊。如此大的企业能做到这点，真是不简单啊!特别是管理方面，固然从中我明白了很多的道理。想要管理好一个企业光靠经验，那是远远不够的，它还需要公道的规划，要有一个全面完善的领导方针：领导者要作到以身作责，以德服人，让员工心悦诚服，发自内心的全身心投进工作。我想这就是纪律，工作纪律，这是任何社会发展生产的必要条件之一。它是在共同劳动进程中，对人们的行为进行监视的手段。它触及劳动进程中人与人之间，人与劳开工具、劳动对象之间的关系。劳动纪律是生产劳动客观规律的需要。只要有共同的生产劳动，就要有一定的秩序、一定的制度，以调和人们的行动。这无妨让我联想了学习，实在任何事物都是息息相干，有所相连的，我们在学习进程中纪律是不可缺少的。

正在我有甚么想法的时候，已来到了仓库，这里面积也很大，不同面料的成衣都摆放整齐。我就是在这里实习，先是烫韵，以后将成衣打包装箱，再封箱。开始我有点失看，本来来这里我是想直接往车间学习如何缝合衣服的，但后来想一想这也还算可以，究竟这么大的一个企业能让我一个学生来实习已不轻易了，而且还特地让一位工人来教我这个一点实践经验也没的人，人家可是正规大型企业凡是讲的是时间效益，该满足了还是脚踏实地的从基础开始吧。想一想也是，只有打好了基础，才能再一步一步的往下走，就比如造屋子的地基一样，要是地基没打好，就算屋子能定期顺利完工，也是会随时倒塌的。既然如此我就得按他们的唆使往做事。实在我的工作说简单算简单，但是要做好还真不是那末的轻易，就拿烫韵来讲，这么热的天拿着电熨斗，在一件衣服上往返的烫，一开始还算可以但时间久件数多了实在让人受不了。接着还要把衣服折好装进塑料袋封口，等20件衣服完后再装箱封箱，就这样反复操纵一天下来就把我累的不行。试图放弃过，但后来想一想做逃兵，中途而费多丢脸啊，而且给那些员工领导们也留了个坏印象，“当代大学生就是吃不了苦”。所以我选折了坚持，更努力。在接下来的几天里我做事更勤劳积极，做起事来也比本来熟练老境多了，那些和我一起干活的员工也不时夸我聪明，工作认真。铁娘子知道我的表现后也主动让我再到生产车间往学习学习，所以第四天时我便进了车间，她一样找了一个员工来教我，通过一个上午的时间让我对制衣行业有了大概的了解。制衣缝纫机是最必要也是最主要的装备。经了解，才知道缝纫机可分为三大类，有平缝机、包缝机、特种机，而这三大类里面，每类又包括150种机。缝纫机主要根据不同的衣服式样和客户要求来配置，现在生产车间有800台左右不同种类的缝纫机。根据我得仔细观察，发现服装的生产作业属于流水作业。梭织生产工人分为10个小组，每一个组有一个师傅监视，全组人分工完成。衣服需要平缝的部份，同一由平缝工人完成，要包缝的部份由包缝工人完成，要缝特种线的就交由特种工完成。由于每件衣服要求不同，可以先做平缝部份，也能够先做其他部份，三大工种的编排有很大灵活性，每批货都不同，所

以三大类缝纫机的摆放可以常常根据需要变动。通常一个缝纫工序完成后，就会有一次检验，检验合格后，直接进下一个工序。各个工序所需的时间主要根据该衣服的式样变动，就单单以生产步骤来讲，最简单的只要一分钟，最复杂的一个小时也不一定可以完成。通常一批货从客人下单到完成，要半年。采取流水作业的理由主要是由时装的式样加上该厂客观情况决定的：时装工序短，交货期短，品种多，结构复杂，不固定，所以流水比较合适。后来又亲身实践了缝制衣服后，我的感慨就更深入了。

服装厂的这次实习也让我深入了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的题目。对自己这样一个行将步进社会的人来讲，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”。我们可以向他们学习很多知识、道理。以后的工作虽不能说风平浪静倒也风平浪静，不能说艰苦但尽对让我体会到了劳动的艰辛。出错是自然难免而不被答应的，出了错只有改正，继续工作，加倍谨慎。同时我感遭到这个职业的压力和职业道德的熏陶。让我很感动的是，生产负责人并没有因我是实习生而对我有甚么避讳，所有的正规培训材料甚么的都让我接触了，确切很长见识。在实习进程中，使我在工作中得到充实与成绩感，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个进程中，我取得了团队协作的锻炼，独立思考操纵的能力。

但总的来讲，在该厂实习的这段时间，我还是接触了很多新鲜的事物，学到了很多的东西，增长了自己的见识，增加了自己的社会经历，了解了企业单位经营实务，加深了自己对广告行业的背景和现状的了解，也积累了一点实习的经验，增进了本身的发展。同时，通过实习，也让我深切体会到了本身各方面的能力与社会实际需要的差距，感觉到自己只有在以后的学习期间及时补充相干专业的知识，积极培养自己的适应能力、组织能力、调和能力和分析解决实际题目的工作

能力。才能为以后的求职与正式工作做好充分的知识、能力预备，缩短从校园走向社会的心理转型期。

我想我的这次暑期时间收益非浅，同时学到了自己觉得在社会立足必不可少的经验。所以今后我一定会更加积极向上，努力迎接美好的每天！

## 社会实践心得体会服装销售篇四

实习报告如下：

开始时间：20xx年x月x日

完成时间：20xx年x月x日

实习单位介绍：

单位名称：沈阳市于洪区沙岭服装厂

地址：沈阳市于洪区

企业性质：合资

主营：自营和代理各类服装及技术的进出口业务

实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

实习主要内容：

一，跟随相关的跟单员进行学习，了解公司与外国顾客间的交流方式，合作途径，以及订立合同关系的各种注意事样。

二，到各个车间进行工作和学习，了解整个工厂的生产到出口这个流程的具体细节，熟悉生产环境和管理方式，认识其中的复杂性和必要性，以及观察其中的优缺点。

三，锻炼自己的动手能力和交际能力，认识当前社会企业竞争的现状和局势，以及农民工在外打工的生活状况，对社会有进一步的了解。

实习体会：

在刚进入公司时，由于不知道该首先从哪里入手学习，便开始感到迷茫和灰心。这时公司里的一位跟单员阿红姐及时的指导了我，她告诉我，如果了解她们是如何与客户交流合作，可以首先看公司的邮箱里的邮件，从中去学习和感受。因此在前段时间，我主要在办公室里看邮件，我发现公司与客户之间的对话并非像我想象的那么正式和严肃，在简单的英文对话中，经常穿插着对彼此的问候，在她们的对话中，不断流露的是礼貌，友好和幽默。但同时，在业务上的工作又是说明的明确，精准和精炼。因此可以看出她们之间的合作是愉快而又出色的。在第二天碰巧有一位来自美国的客户，她是来公司看货并订单，我看到公司的对外业务员以流利的英语与客户进行交谈，并熟练的指导客户看货，在不长的时间里就出色地完成了任务。这不禁让我深感佩服，也让我认识到了英语学习的重要性。

在接下来的几天里，阿红姐带着我到各个车间与各个车间的负责人进行了认识，他们都欢迎我到他们的车间进行工作和学习。我首先在质检车间工作了一天。在这里我看到了工作的严谨和注意力的高度集中。质检是质量控制中最重要的部分之一。在出货前，所有产品都必须通过质检，若是不合格将会被作为次品退回相关车间，在这里要求是非常严格的，

衣服上的污迹，色差或是破损都将会使产品成为次品，工作人员会在问题处贴上红色小标签，按问题种类分放在不同区域，然后对位地退回到相关部门进行处理。车间主任施中春告诉我：“一件衣服在工厂里可能是百分之一，千分之一，万分之一，可是到了顾客手里，那就是百分之百。若是出口的产品被发现有问題，公司不仅要收到几倍于产品价格的处罚，而且信誉度将会大打折扣。”因此质检工作必须严谨，认真，不容有差错。

接着我在板房和生产车间进行了两天的工作学习。在这里我几乎无法帮上忙，因为这里的工作需要有很强的动手能力，不过我认识了从法国引进的先进的服装cad系统。师傅做好的母版，用扫描仪输入进电脑，再进行号型放缩，大大提高了工作效率，以往用手工一两天才能完成的放码工作，用电脑近十分钟就可以完成，而且精确度要高于手工。完成后的大货板通过笔式绘图仪打印在麦架纸，而且绘图仪使用普通圆珠笔，成本极低，一套完整的纸样只要几分钟就可以投入生产使用，从这里我看到了运用高新技术所带来的便利和效率。

本人看法：

一，工厂大部分都由人工完成，在流程中人力与设备不能有机地结合，严重降低了生产效率。因此公司应注意有效地把人机结合，避免由于人机不协调，严重浪费时间，增加成本。

二，我观察到由于各车间缺乏默契，经常出现工作任务完成不好的现象，有的车间忙得热火朝天，有的车间却谈笑风生，无事可做，因此我认为公司应该思考相应对策提高各个车间的默契度，提高效率。

三，在工作期间我感觉员工的工作积极性不高，大多数都只是完成自己手上安排的任务后就上网看报，我从一位业务员那里得知，公司近五年来已没有涨过工资，而在惩罚条例上却又增加不少，因此我建议公司在奖惩条例上应该更加合理，

使工资能随着社会的发展变化有所调整，并适当的增加一些奖励措施，调动员工的积极性。 心得体会：

一个多月的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对服装企业有些工作的认识仅仅停留在表面，看人做，听人讲如何做多，亲身感受做具体处理一些工作少，还未能完全领会其精髓所在，但也使我对服装企业生产有了深层次的感性和理性认识，对服装的流程有了更深了解。理论教学与实习教学紧密结合。传统教学模式的工艺课与实习课是分立的，这就导致在实习过程中出现了理论与实践相脱节的现象。因此在今后的学习中，可以根据不同内容，实习教学中具体情况，灵活采用更有效的方法。比如说可以先讲后练、先练后讲、边讲边练，或采用现场教学，让学生自学等多种形式进行。更完善我们“1+1”教学模式所提倡的学用一致，讲练结合，理论与实践紧密结合等原则。在此我还要感谢尼彼欧制衣有限公司给这一次实习学习的机会，更感谢领导关心和各位师傅对我们的倾囊相授，为我的将来走上服装这条路，开启一扇通往成功的大门。服装企业的发展虽然艰难，天地却是非常广阔的，它的发展也是永远没有止境。但是，服装市场竞争从根本上来说是创新能力的竞争，尤其是产品创新能力的竞争。外贸服装企业要发展下去，变“中国制造”为“中国创造”，就必须加强对服饰文化本质的把握和对其发展趋势预测能力的竞争，开展自主创新的发展，只有这样的竞争，才能形成良性循环，才能促进中国服装业的进步。

在实习过程中，思想上，我严格要求自己，刻苦钻研基础知识，积极学习各种采购的方式方法，踏踏实实一点也不放松，我认为好的学习方法对学习知识很有帮助，所以每次实习过后都会总结一下经验，来提高自己的学习方法，但我没有满足，在休息的时候，查找学习相关的资料，也学到了一定的理论知识，同时也巩固了专业技能，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考

能力的提升，同时，为以后实践学习打下坚实基础。

## 社会实践心得体会服装销售篇五

大学的第一个暑假我过的很充实。

在假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真实的目的是为了检验一下自己能否在卑劣的环境中有能力依托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情，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。

因而在放假后的几天，我便和同学一起往找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每个都在问我们有工作经验没有，是做长时间还是短时间，我们处处碰壁，当时想找个工作就那末难吗！因而，自己就到处找朋友找亲戚，希看能找到份工作。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：以后上班时要尽量的多做事，对顾客要热忱接待，要大方不要害臊，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。由于我之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以后，我就适应了那里的一切，很快熟习了自己的工作环境。固然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮兴奋的，由于我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛劳了啊，固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。

在商场上班天天必须做两件事：第一、天天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、天天早上要开早会，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，每个员工必须牢记商场的理念：厚德诚信，全心投进。团队气力，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。也让我知道作为一位商场工作职员，要积极地做好自己的工作，对顾客要有耐心要亲切友善，要建立良好的企业形象；而作为一位顾客，要尊重工作职员。

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，冬热夏凉的。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很多。

一、不能破坏商场的规矩。俗语说：国有国法，家有家规。自然，那末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，不准和同事随意聊天，不准吸烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作职员对顾客的态度一定要亲切、恳切，让顾客有如沐浴东风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能由于顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们眼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，等着放工休息的时候再向同事、班长询问。

二、永久都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。

永久都不要等着领班的告知我们货物太少了，要补货了，才想着往补货。等到他们告知我们时就太晚了，我们的努力，我们的仔细，我们的预备，我们的血汗就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让他人告知我们该干甚么，我们要自己想着我们该干甚么了！

三、对顾客，要永久保持微笑，要让顾客知道你很兴奋为他(她)服务。我是作为一位销售衣服的导购员，每位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对每位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对顾客的要求我们要认真完成。在每个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。天天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会很多。自己要会说、会想、会思考；要晓得控制住自己的情绪，天天会碰到不同的人不同的题目，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

实在感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过往呢。在这个暑假生活中我过的很充实，固然天天上班很辛劳，在工作中也碰到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中碰到了自己从未有过的经历，让我明白用钱轻易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进进社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确切让我对这个社会有了更深的熟悉，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中其实不是件很

轻易的事，能够让他人承认自己的知识和能力更是一件不轻易的事。这些熟悉或许不是很深入，或许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生一定是有益而无害的。以后假如有时间的话，不论是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。固然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无穷的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不容易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意想到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

## 社会实践心得体会服装销售篇六

开始时间：20xx年x月x日

完成时间：20xx年x月x日

单位名称：沈阳市于洪区沙岭服装厂

地址：沈阳市于洪区

企业性质：合资

主营：自营和代理各类服装及技术的进出口业务

实践在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

一，跟随相关的跟单员进行学习，了解公司与外国顾客间的

交流方式，合作途径，以及订立合同关系的各种注意事样。

二，到各个车间进行工作和学习，了解整个工厂的生产到出口这个流程的具体细节，熟悉生产环境和管理方式，认识其中的复杂性和必要性，以及观察其中的优缺点。

三，锻炼自己的动手能力和交际能力，认识当前社会企业竞争的现状和局势，以及农民工在外打工的生活状况，对社会有进一步的了解。

在刚进入公司时，由于不知道该首先从哪里入手学习，便开始感到迷茫和灰心。这时公司里的一位跟单员阿红姐及时的指导了我，她告诉我，如果想了解她们是如何与客户交流合作，可以首先看公司的邮箱里的邮件，从中去学习和感受。因此在前段时间，我主要在办公室里看邮件，我发现公司与客户之间的对话并非像我想象的那么正式和严肃，在简单的英文对话中，经常穿插着对彼此的问候，在她们的对话中，不断流露的是礼貌，友好和幽默。但同时，在业务上的工作又是说明的明确，精准和精炼。因此可以看出她们之间的合作是愉快而又出色的。在第二天碰巧有一位来自美国的客户，她是来公司看货并订单，我看到公司的对外业务员以流利的英语与客户进行交谈，并熟练的指导客户看货，在不长的时间里就出色地完成了任务。这不禁让我深感佩服，也让我认识到了英语学习的重要性。

在接下来的几天里，阿红姐带着我到各个车间与各个车间的负责人进行了认识，他们都欢迎我到他们的车间进行工作和学习。我首先在质检车间工作了一天。在这里我看到了工作的严谨和注意力的高度集中。质检是质量控制中最重要的部分之一。在出货前，所有产品都必须通过质检，若是不合格将会被作为次品退回相关车间，在这里要求是非常严格的，衣服上的污迹，色差或是破损都将会使产品成为次品，工作人员会在问题处贴上红色小标签，按问题种类分放在不同区域，然后对位地退回到相关部门进行处理。车间主任施中春

告诉我：“一件衣服在工厂里可能是百分之一，千分之一，万分之一，可是到了顾客手里，那就是百分之百。若是出口的产品被发现有问题，公司不仅要收到几倍于产品价格的处罚，而且信誉度将会大打折扣。”因此质检工作必须严谨，认真，不容有差错。

接着我在板房和生产车间进行了两天的工作学习。在这里我几乎无法帮上忙，因为这里的工作需要有很强的动手能力，不过我认识了从法国引进的先进的服装cad系统。师傅做好的母版，用扫描仪输入进电脑，再进行号型放缩，大大提高了工作效率，以往用手工一两天才能完成的放码工作，用电脑近十分钟就可以完成，而且精确度要高于手工。完成后的大货板通过笔式绘图仪打印在麦架纸，而且绘图仪使用普通圆珠笔，成本极低，一套完整的纸样只要几分钟就可以投入生产使用，从这里我看到了运用高新技术所带来的便利和效率。

一，工厂大部分都由人工完成，在流程中人力与设备不能有机地结合，严重降低了生产效率。因此公司应注意有效地把人机结合，避免由于人机不协调，严重浪费时间，增加成本。

二，我观察到由于各车间缺乏默契，经常出现工作任务完成不好的现象，有的车间忙得热火朝天，有的车间却谈笑风生，无事可做，因此我认为公司应该思考相应对策提高各个车间的默契度，提高效率。

三，在工作期间我感觉员工的工作积极性不高，大多数都只是完成自己手上安排的任务后就上网看报，我从一位业务员那里得知，公司近五年来已没有涨过工资，而在惩罚条例上却又增加不少，因此我建议公司在奖惩条例上应该更加合理，使工资能随着社会的发展变化有所调整，并适当的增加一些奖励措施，调动员工的积极性。

一个多月的实践转眼而过，回顾实践生活，我在实践的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对服装企业有

些工作的认识仅仅停留在表面，看人做，听人讲如何做多，亲身感受做具体处理一些工作少，还未能完全领会其精髓所在，但也使我对服装企业生产有了深层次的感性和理性认识，对服装的流程有了更深了解。理论教学与实践教学紧密结合。传统教学模式的工艺课与实践课是分立的，这就导致在实践过程中出现了理论与实践相脱节的现象。因此在今后的学习中，可以根据不同内容，实践教学具体情况，灵活采用更有效的方法。比如说可以先讲后练、先练后讲、边讲边练，或采用现场教学，让学生自学等多种形式进行。更完善我们“1+1”教学模式所提倡的学用一致，讲练结合，理论与实践紧密结合等原则。在此我还要感谢尼彼欧制衣有限公司给这一次实践学习的机会，更感谢领导关心和各位师傅对我们的倾囊相授，为我的将来走上服装这条路，开启一扇通往成功的大门。服装企业的发展虽然艰难，天地却是非常广阔的，它的发展也是永远没有止境。但是，服装市场竞争从根本上来说是创新能力的竞争，尤其是产品创新能力的竞争。外贸服装企业要发展下去，变“中国制造”为“中国创造”，就必须加强对服饰文化本质的把握和对其发展趋势预测能力的竞争，开展自主创新的发展，只有这样的竞争，才能形成良性循环，才能促进中国服装业的进步。

在实践过程中，思想上，我严格要求自己，刻苦钻研基础知识，积极学习各种采购的方式方法，踏踏实实一点也不放松，我认为好的学习方法对学习知识很有帮助，所以每次实践过后都会总结一下经验，来提高自己的学习方法，但我没有满足，在休息的时候，查找学习相关的资料，也学到了一定的理论知识，同时也巩固了专业技能，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的经验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时，为以后实践学习打下坚实基础。

## 社会实践心得体会服装销售篇七

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于20xx年创立于xx[]主要是以

开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。xx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场。公司于20xx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20xx年开始涉足童装、包袋等行业，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！

叮当猫鞋服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，为儿童的健康成长而努力。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。本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。

经过了两年多的在校学习，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践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。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“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，服装也比其他店齐全，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3t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。在叮当猫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个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，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。

还从一些卖衣服的小事中可以看出，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，充实了自己；专卖店的的工作人员流失量很大。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，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

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。

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；实践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。

通过这几个月的实践，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！

## 社会实践心得体会服装销售篇八

服装公司社会实践报告

服装公司社会实践报告

“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。

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，我懂得了以下几点： 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当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。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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！