

暑期社会实践活动总结报告 暑期社会实践总结(精选7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

暑期社会实践活动总结报告篇一

社会主义高校办学的根本目标是培养学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人。达到和实现这一目标的途径和方法是教育与生产劳动相结合。因此，各高校纷纷开展大学生暑期社会实践，以期望通过开展此项活动达到在提高大学生社会适应能力的同时，服务社会的目的。在亲身经历了大一，大二两年的暑期社会实践后，我不由的要对大学生暑期社会实践发表一下自己的看法和体会！

在现在的社会就业中，往往用人单位希望招聘那些有一定业务素质的，有工作经验的人才，如今大学生就业难的问题早已成为社会每年都在关注的问题，其中主要原因便是如今大学生没有工作经历，而要适应各个用人单位的具体业务操作则需要经过几个月以上的培训，往往用人单位不愿意花时间用于培训业务人员，而是希望在招聘的时候就能够招到已经在本行业具有一定工作经验的人员，这也就是为什么在招聘的时候，在招聘信息上，常常是有“是否具有本行业工作经历”一拦。

今年暑假，我只身前往深圳，希望找到一家能够提供暑期社会实践的单位，来增强本专业的知识，同时也作为自己的实习经历，但是事与愿违，在跑了7、8个人才市场后，竟然没有一家愿意提供此方面的职位，询问其原因，概括起来主要有以下几条：

一、短短两个月的时间，对于一般业务培训来说，过于短暂，即使对于个人来说能够提高能力，但是两个月之后，个人依然要回到学校当中从事学习，这样，对于用人单位来说无疑是一种损失，。

二、即使某个单位提供了某方面的职位，那么，培训经费则要该单位自己承担，但是，毕竟对于暑期的大学生来说，暑期实践只是暂时性的，还未等到其给单位创收，其将离开单位返回学校，这种亏本的买卖，是很少有哪个单位愿意做的。

三、短短的两个月暑假时间，用人单位也常认为，对于大学生所需要的实习经验来说，太微不足道，对于大学生的发展，帮助甚微。

暑期社会实践活动总结报告篇二

通过层层选拔，4名暑期社会实践先进个人的代表脱颖而出，他们是本次报告会的主角。今天他们将在这里向老师及同学们汇报自己在暑期社会实践活动中的所做所感。

首先发言的是1102班郑福运同学，她讲述了自己的一家餐厅打工的经历，通过这次打工，她明白了要想以后踏进社会、步入工作岗位能够有所作为，就必须具备扎实的文化知识和过硬的专业技能。1010班的范金佩同学讲述了自己找工作的辛酸经历，但是她遇到困难不放弃，在自己的努力下找到了工作，最终丰富了社会知识、锻炼了工作能力。也让同学们知道了面对困难要具备不放弃的信念。后面发言的同学有在公司做文秘的，有在家里帮父母做生意的。他们的故事，引起了大家的共鸣与思考，同学们感受着他们酸甜苦辣，也分享着他们的成长与进步。不知不觉一个小时很快过去了，大会在同学们的'掌声中圆满结束。

在学生汇报开始之前，学校还对本次暑期社会实践活动先进集体、优秀组织者、先进个人颁发了奖状及荣誉证书。

参加暑期社会实践活动是我校20xx年暑假给全体学生布置的暑期“思想品德”作业，目的是让学生“受教育、长才干、作贡献”，主题是“参与社会实践，增强责任意识”。相信这一活动必将是对我校学生整体思想素质的提高起到积极的推动作用，同时也是他们实习前接受的最好的就业指导教育。

暑期社会实践活动总结报告篇三

又是一年暑假，度过了忙碌的大三生活，收获了志同道合的朋友，在老师博学多识的影响下，自己的专业素养有了很大提升，在今年暑假，虽然需要面对考研的压力，但还是在刚放假初，进行暑期高中生夏令营的公益项目。

这是第三次参加了，每一次都会有不同的感受和收获。从大二结束时的第一次公益实践，还记得那时的没有经验和不熟练。到今年引导学弟学妹向基金会申请，每一步走过来，都让我成长了很多。从最初的组队，到申报，在审核阶段我们团队成员共同努力，通过后的项目详细准备。每一份教案都蕴含着大家无尽的心思和努力，虽然自己已经即将要大四了，但是可以挤出时间做一些自己喜欢的事情还是很值得的。

一. 聚集力量，共同践行

有人说“无折腾，不青春”，现在的大学生很多都生活在象牙塔中，慢慢地缺少了社会责任感和社会的担当意识。在本次实践中我们共招募了十几名志愿者，大学来自不同专业、不同年级。除了河大的还有外校的，除了大学生还有我们招募的高考结束的志愿者。在一次次前行中，我们吸纳了很多优秀的人。虽然大家知识和家庭背景不同，但是在相处中，我们彼此信任，团结协作。对于风华正茂的我们来说，能够在自己人生学习和成长的关键期，有这样切实实践、共同合作的机会是很难得的。没有不能攀登的山，只有放弃的心。生活中的精彩，需要你用行动和努力。

在错误中吸取教训，在成功中总结经验，把每件小事儿做好的过程中，我们体会着“细节决定成败”的真谛。

我们只是一粒微尘，只有凝聚力量，方能掷地有声。希望在新的学年中，提升自我专业素养的同时，可以更多地了解和学习国内外的公益模式，在学习和总结中，不断开阔眼界，做更多有意义且有利于社会的事情。

二. 自己动手，减少开销

一个月，十来个人，带团队项目运转和队友伙食，仅靠基金会给予四千多的资金支持，加之去年平安夜为义卖筹集的一些钱，我们有49多元。我们最终招生有七八十个学生，出于前期招募学生和日常教学开支，可用于团队成员的资金，已不足维持大家的日常伙食。最终决定自己做饭，对于我们来说都是很大的挑战，所谓“众口难调”嘛，大家在经历了一个月的时间后，都消瘦了很多，可是这样的经历，让我们懂得了珍惜和感恩。珍惜身边每一位队友的劳动成果，无论美味与否，每一顿饭，大家都会认真准备。感恩我们的父母给我们无私细致地照顾，不是我们不懂事，可能是因为束缚的太多，以致于前行的路上缺乏迎接挑战的勇气。但是在有了成功的体验后，我们每个人都成熟和成长了很多。

脚下的路，唯有努力前行，才知泥泞坎坷；人生的百味，需用心体会，方得其中真谛。

三. 共同面对，永不言弃

项目在运作的过程中，难免会状况百出。在面对困难时，我们坚信“办法总比困难多”的方针，用积极的心态去解决问题。或许我们在一些方面做得不足，但也正是因为我们做了，大家才能够看到自己需要将加强的地方。一个行动上不落人后的人，会在实践中收获很多知识与经验的。如果羡慕别人的青春潇洒和有意义，不如用你自己的脚去丈量脚下的土地。

在前行中，在学习交流中，我们可以看到思想碰撞的火花，得到解决问题更合适的办法。

困难面前，只要团结一致我们就能克服困难。团队的凝聚力和彼此之间的感情也更进一步，每一次的实践我们都收获着真挚的友谊和爱。如果说大学中有什么请难以忘怀，我想支教的小伙伴儿间的情谊将是我人生中的一笔财富。也是在一次次的实践中，我对很多问题有了更深刻的认识，对事件的接受力有了提升。

暑期社会实践活动总结报告篇四

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，是当代大学生将理论与实践结合、学习课外知识和丰富阅历的良好途径。为了响应团省委、校团委的号召，更为了增强学生责任意识、提高综合素质，我班在继承以往实践活动特色的基础上，本着奉献、创新、团结的宗旨，由学院团委领导、院团委具体负责组织了本次暑期社会实践活动。本次暑期实践活动共分前期准备、中期实践、后期总结三个阶段。具体总结情况如下：

一、前期准备

前期准备阶段是6月15日——7月5日，为期20天。准备阶段工作主要包括宣传动员、组队、培训等。

首先，6月20日我班集体暑期社会实践学习大会，了解了往年参加暑期社会实践活动且成绩突出的先进个人、集体事迹，就暑期社会实践活动的必要性、重要性、实践内容及其心得体会进行详细的了解，进一步增进全班学生对暑期社会实践的了解，激发了他们的实践兴趣，吸引更多的学生投身社会实践活动。此外我班学生也对往年学校暑期社会实践优秀论文、心得等宣传资料，了解了社会实践的风采。这一系列的宣传、动员、学习工作收到了显著的效果，反响强烈，为组

队工作的顺利进行奠定坚实的基础。

其次，就组队工作而言，我班立足实际，结合专业，放眼社会，联合身边的资源，精心设计实践项目，各个学生从宣传动员中也深受启发，组建了我们的安徽科技学院药物制剂实践团队，我们对环球药业参观，深入车间学习，了解生产环节，学习医药生产规范，与车间技术人员交流，向企业质量管理人学习，以及向人力资源部了解就业方面问题为主要内容的社会实践活动，充分利用专业知识，展现专业特色，队员总共28人，邀缪成贵为指导教师。此外，我班立足学生的积极主动性和独立性，对于条件有限的学生，通过发放暑期社会实践介绍信，鼓励他们参加分散社会实践，有效地拓展了社会实践覆盖面，增加了实践机会。

最后，在组队工作完成后，我班抓紧假期时间进行了为期5天的学习药厂相关常识，另外实践队伍的实际情况，队员精心设计调查问卷，就调研中的相关注意事项、热点知识如药品生产法规知识、药厂危急事故处理知识等也进行了专题培训。长期的准备工作，有效地避免了到达实践地后盲目行事、浪费时间和精力，有利于工作效率的提高。

7月2日下午，我校xx年大学生志愿者暑期“三下乡”社会实践活动启动仪式在新图书馆二楼报告厅举行。党委副书记蒋德勤，党委宣传部长黄远友，党委办公室主任李永生，凤阳团县委副书记王棉，招生与就业工作处处长曾献功，学生处处长汪洋等领导出席启动仪式，在校学生社团联合会主席王照国带领志愿者集体宣誓后，举行了授旗仪式，校大学生社会实践重点团队代表全校40余支实践团队，从蒋德勤等领导手中接过队旗，这标志着，我校大学生xx年暑期“三下乡”社会实践活动正式开启。

二、中期实践阶段

带着满腔热情、怀着无限希望，在7月2——8月2期间。我班

如火如荼的开始了各自的实践活动。班级成员严格按照前期计划，团结合作，按部就班的进行各个环节，同时，根据具体情况，条件的限制灵活改变各自实践形式、内容等。总的说来，我班暑期社会实践内容包括纯化水注射用水制备工艺技术学习；水针车间、固体制剂片剂生产、包装车间自动化操作调研；了解环球药业重点药盐酸安妥沙星片发展研究

（盐酸安妥沙星片是该公司申报的“国家1.1类创新药物盐酸安妥沙星制剂研发项目”）；实践活动各具特色，成果显著。

在前期掌握大量企业实践相关知识的基础上，针对环球药业的生产实际，安科药剂实践队伍充分发挥专业潜力，灵活运用相关知识，着眼于实际问题，进行了生产调研、学习研究系列活动。他们以问卷调查和半访谈的形式，对环球药业的各个车间、部门进行调查；通过与技术人员深入的交谈，了解他们工人的实际操作情况；询问工人技术规范要求，在生产部、化验室、质量管理部、仓库、供应部、销售部中调研。我们分析了企业的精细化生产；企业大批量生产与gmp生产要求是否交互影响；在实际生产要严格落实gmp的相关文件，在研发新药的相关技术、程序严格符合国家规定；深入的了解学习为进一步的科学研究提供了有力基础，提升了社会实践的科研水平，更重要的是充分理解认识“关注健康，造福人类”医药生产理念。

企业生产，药物制剂理论知识与实际问题紧密结合，全体同学受益匪浅，同时环球药业的“诚信立本，勤奋立业，忠厚立人，智慧立财”企业核心价值观，更加的给我们学生该如何在社会中立足做出了要求。

三、后期总结（成果）

经过实践活动后，安科药物制剂一班满载而归，后期总结阶段有序进行，于8月20日全部结束，主要内容包括整理总结材料、举行班级暑期社会实践成果展，以论文集、队员心得体会集、多媒体展示等多种形式展现我班实践风采。

8月25日至9月1日班长收缴并整理了每个队员心得体会、优秀论文、实践照片等上交存档，同时每个队员认真总结经验及不足之处，为后期实践活动的提高奠定基础。至此，我班的暑期社会实践组织工作基本结束。

四、发展发向

总的说来，在精心策划、有序组织后，我班暑期社会实践活动圆满结束，取得了可喜的成绩。大部分同学都有较高的热情投身于社会实践，把自己的专业知识与社会实践结合起来，学以致用。在实践过程中，我们联合各方面的力量，实现了优势互补，提高了实践效率，培养了自己的沟通能力、组织能力，进一步理解了社会实践“纸上得来终觉浅，绝直此事要躬滚行”的深远含义，但是，我们也存在着许多不足之处，如活动主题不突出、实践环节欠连续、工作效率不高等。

总结经验、吸取教训，我们今后暑期社会实践的发展方向是：

- 1、动员和宣传工作要更加扎实深入。让每位学生投身于社会实践，在实践中成长。创新宣传动员形式，改变宣讲、号召的陈旧形式，让每位学生真正理解社会实践的深远意义，为后期社会实践工作的顺利进行奠定坚实基础。
- 2、精心策划实践主题，打造校级品牌实践专业。打破实践主题陈旧化的现状，结合时事、实践地人民需要，与时俱进，打造特色主题实践活动，实现班级暑期社会实践活动的特色化、品牌化。
- 3、认真总结，多出成果、出好成果。充分利用实践所的数据资料，进一步总结提高，将专业知识与其有机结合，提升社会实践活动的科研水平。成果形式实现多样化、专场化、系统化，充分展示实践风采。
- 4、积极创新，提高效率，团结合作、互相促进，进一步提高

社会实践各阶段的效率，从而促进整体实力的提升，以创新促发展，以突出扩影响。

实践成就未来，社会实为实现社会主义培养学生成为有理想，有道德，有文化，有纪律的一带新人的根本目标尽了力，为共建大学生“新知识，新信息，新精神，新青年”的精神家园添了彩。今后，我班将更加注重社会实践活动，把大学生暑期社会实践推向更高的一个层面，刻苦求知，勤于实践，追求进步，充分发挥社会实践活动的作用，实践与成长并就。

暑期社会实践活动总结报告篇五

白云浮动，传奇被停留在过往，落叶沉睡于大地，孕育着一个希望的诞生。这个冬天，这是我进入金医学院的第一个寒假，美丽的医学院，承载着我的梦想——去当一名光荣的白衣战士。生命的意义是由自己定义的，为了给自己医学知识充电，而实践的过程是所有课本不能给予的，短暂的寒假便来到兰溪市中医院见习。

对于我这个只有半年学医经历的学生来说，也就只能跟在那些富有实战经验的医师和护士后面虚心学习。来到医院，我对一切都感到新鲜和畏惧，即使自己曾以病人的身份到过此地。

镜中的我，穿着圣洁的白大褂，戴着干净的口罩，想想自己第一次穿着白大褂的那份自豪，心底的那份坚定与自信油然而生！

因为所学知识有限，我决定先从最基础的护理工作做起。

看起来简单的护理工作，真正做起来却让我有些手忙脚乱。原本的自信荡然无存。我开始虚心向护士学习，紧紧地跟着护士，寸步不离，年轻的护士耐心地给我讲解着关于护理的知识。慢慢地，我穿梭在各个病房，了解了她们的护理术语

和一些日常工作。

虽然都说见习生只需要看看就好，但是这些前辈们都觉得既然来了医院实践就要学点东西。不像之前同学告诉我的，他们并没有自顾自地做自己手头的工作而不理睬我。护士们让我协助她们接诊病员，做好四测（测血压、测体温、测脉搏、测体重），熟练地掌握了血压及体温的测量方法，接触配液环节，在严格坚持“三查七对”（三查：操作前查、操作中查、操作后查；七对：对床号、对姓名、对药名、对浓度、对剂量、对方法、对时间）的原则下，并为病员配液。

想想这些天自己表现出来的稚嫩，再想想每日辛苦战斗的护士们，才知道护理工作的不易。

在我以前的印象中，护士就是耐心和细心的代名词。我一直以为，她们的工作很轻松、很简单，只需要执行医生的医嘱，“照方抓药”就行了，其他的工作也都是些琐碎的小事情。这一次我通过护理见习，第一次深入到护士的日常工作中，亲身体会了一回做护士的苦辣酸甜，才发现原来做护士并没有我想象中的那么简单。

暑期社会实践活动总结报告篇六

刚放暑假，我就跟父母商量出去打工，以打工作为这个暑假的社会实践。作为一个大一学生，马上就要进入大二了，却还不曾到社会上实践过，这于自己未来去工作其实是很不利的。因而暑假一来，我就迫不及待的去离家很近的奶茶店工作。这样就可以住在家里，也就省了很多的时间。

这份工作开始前，我还进行了一个礼拜的培训。以前看着奶茶店的服务，很好，也很好奇是怎么训练出来的，如今我真正的去体会了，才发现其实也是有难度的。管这个店的人给了我一份工作守则，里面详细的说了做奶茶的过程，以及每种奶茶的'量，全部都要记下来，还有一个重要的就是对顾客

的服务，真的是让我感觉十分艰难，我要把上面写的所有服务的话全部背下来，然后工作的时候顾客来店要说“欢迎”等词，顾客离开要说“谢谢顾客”等话，不管是什么情况，这些口号还要全部喊齐，真是为难我了。我自己去买的时候，看到这样的服务，没有什么太大的感触，可是自己真正的去工作时，才发现真的是很考验人的。虽然难为情，可是也必须咬牙坚持，毕竟好不容易找的工作，可不能随便放弃。

一次经过一周的培训，我顺利的上岗了。虽然没有老员工那么熟练，但是也在慢慢的进步着。开始或许觉得说那些话很难以接受，可是店里的气氛是真的好，逐渐的就被感染了，在下次面对到来的顾客能够清晰大声的说出来了，这让自己很开心。别看在奶茶店工作看着轻松，实际上是真的很难，那些个配方全部都要准确无误的背全，也是很难的，我在这两个月的暑期工作里，也是一步步的去做，忘记了，就再去反复的背，实在不行，就把配方直接贴在墙壁上，一点点的进行实践，这样也就慢慢掌握了配方。如今我工作即将结束，我再去回顾自己的工作，才发现我竟然学会了多种奶茶的制作，简直就是个惊喜，回家自己都能够做了，这都是因为自己在店里天天一如既往的做着奶茶，每天回家之后也还会去背一背，所以工作才会那么顺利。

这次打工的社会实践就这样落幕了，对于我而言收获不小，真正的体会到打工很难，对工作的理解也更深了。这让快进入大二的我，更加坚定了以后要去努力学习，参加社会实践的决心，这样才能为自己毕业以后真正的工作有足够的经验积累。

暑期社会实践活动总结报告篇七

今年暑假，我有幸去了一个有意义的“社会实践”活动，在xxx市象山南路红科龙推广卡夫果。总结这十天的工作，我知道在外兼职不是一件容易的事。虽然除了吃饭时间，我每天只工作4.5小时，但它仍然让我意识到工作的艰辛和赚钱

的困难。以及在超市的推广过程中，发现虽然只卖了一袋食品，但是社会上的贫富差距是巨大的，人的素质也是存在差异的。也让我觉得超市二楼虽然这期间在装修，应该还是比较乱的，但是还是有严格的管理制度。

现在，从头开始，7月30日，经同学介绍，我去卡夫国珍公司面试推广人员。问了叔叔，知道他在11楼，就起身坐电梯，希望能以良好的精神面貌去面试。刚下电梯，门锁着，时间还早。约定时间是下午2:30。所以我决定等到约定的时间再进去。几分钟后，另外三个女孩从电梯里出来，得知他们在一起面试。然后我们一起进去，发现采访我们的万姐还没到上班。于是我们四个人坐在旁边的桌子上等万姐。过了一会儿，又来了几个人。总共有10个左右。

我们开始了采访。万姐让我们一个个自我介绍，包括工作经历，如何推销□20xx暑假有过一次促销经历，刚好是卖雀巢橙c□是卡夫国珍的竞争对手。自从我之前有过几次促销经验，得知万姐喜欢声音大的女生，她就悄悄把声音提高了好几个分贝，自信地自我介绍。说出自己的工作经历，强调雀巢和肯德基在原卖点合作，容易吸引客户。告诉客户雀巢橙c在肯德基也有卖，但是一杯要好几块钱。而且自己买，经济实惠，可以掌握遮荫，安全放心，夏天补充维生素c□而且现在还有特价和小礼物。别人虽然没有做过国珍的推广，但也有自己的特色，包括食品和化妆品。都是能说会道的女生。

接下来，我们开始训练。万姐姐让我们准备笔和纸。她引用卖点，我们写下来。掌握了一些产品信息和卖点后，我们开始背诵。“卡夫水果的神奇世界让孩子爱上了饮用水。欢迎免费品尝卡夫水果。现在我们有特价了。原价14.4，现价12.9。里面有20个独立的包装，方便制作和调整。夏天喝水果宝，可以帮助孩子多喝水，补充维生素c□老少皆宜。老年人饮酒可以促进人体对铁和钙的吸收。而且有了最新的碱糖技术，糖尿病人也可以喝，现在送一个价值2—3元的神奇

洒水车等。” 这些都是一些基本的叫卖。顺利通过之后。回家准备明天的交接。

因为骑自行车方便，31号晚上来到红科龙，最近开始在这里装修。感觉超市乱七八糟的，就找卡夫的那堆，在角落的冰柜旁边找到了。因为是晚上，人还是很多的。现在的促销员忙着系礼物。跟她打完招呼，两人随便聊了几句。原来是同一所学校，只不过她住院了。而且她是大四即将毕业的学生，或者她住同一栋楼（她住4楼，我住1楼）。他是江苏人。这个暑假他没有回家。他和同学合租一套房子，在南昌工作。一个人肯定不容易。想不到她很厉害。如果熟悉地理位置，可以安心回家，准备明天的工作。

1号下午，提前十分钟到了，开始做免费的产品。在雀巢，我姑姑是集中注意力的导购员。这次她转身自己做，平时不爱喝这个。她姐说不要放太多粉，后来才知道有多轻。尝过的顾客都说是酸的。经过体验，他们基本可以掌握酿造的浓度。发现免检产品的口感对销售很重要，那么为什么产品的质量最重要呢？如果某样东西味道不好，没喝过的人根本不会考虑买，甚至有人说味道是柠檬（其实豁免的都是甜橙，只是洗的很淡，所以酸）。如果产品味道好，可以吸引顾客购买的欲望。再加上介绍、小礼物、特殊活动以及对人体的好处，一些年轻的父母更容易买到。最难卖的是那种带着小孙子去超市的老人。用另一位发起人的话说，老人都是“铁石心肠。当然也有例外。只能说老人生活比较好，十几块钱一包还是觉得挺贵的。当然也有例外。因此，我们的消费群体主要针对一些儿童和一些年轻人。

屡战屡败，看谁可能买，谁可能不买。人多的时候，可以选择购买概率大的人。但是超市二楼正在装修，很明显一楼放不下东西，这么大的超市，很多东西都找不到。这无疑影响了超市的流量。尤其是平日，晚上人还少的可怜，2、3分钟就推过来一辆购物车。在尽可能发挥进口天赋和保持亲和力后，日销量只能维持十几包，明显跟不上销量，最大的是8

月9日售出的近30包。于是公司召开会议，决定停止几家销量不好的超市的促销活动。

期间有一些小插曲发人深省。在我附近工作的人认识三个推广人。芦笙牛肉干，梧州牛肉干，还有一个叫那曲牛肉干的小厂家。人少的时候，吃饭再聊。两个人都是大学生，都是兼职，所以话题挺多的。然后7号晚上，我在叫卖的时候，卡夫的导购大姐走过来对我说：“上班不要偷免费的食物。”我很不解，告诉她我从来不喝水果宝。她告诉我那个卖利息的女孩被保安带走了。原来，女孩吃牛肉干是为了让客人免费品尝。根据超市的规定和上岗前签订的工作协议，不能偷免费的食物。我当时非常非常吃惊，因为我姐跟我说，至少要罚我500。惩罚真的很严厉。后来听到的细节如下：保安穿着便衣，女孩不认识他。我们之前就知道她会吃牛肉干，她告诉我们，方便向客人介绍牛肉干的味道。保安就在女孩旁边，警告她不要吃两次牛肉干。第三次撞到她后，保安问她在吃什么。她拿过包装纸，给他看了看外观。女孩以为保安是客人，打算介绍一下。保安看到了，说你跟我走。我和其他几个推广人对女孩的经历感到同情，但经过这件事，我们可以知道，我们今后工作中的规章制度一定要遵守，没有什么规则不会造就方圆，所以我们必须约束自己，不要违法！回国后和我爸讨论了这件事，得出的结论是罚款小，名声大！那个女生在这里工作的第四天，每天三个小时15块钱工资，四天只有60块钱工资。不仅她要交罚款，厂家也要交罚款，真是得不偿失！

第二天，女孩再也没来上班。发现身边超市工作的7、8个阿姨在聊着什么。我猜昨天在超市引起了轰动。毕竟在超市工作挺无聊的。发生这么大的事情，肯定会成为几天阿姨们口中的话题。当被问及芦笙推广人真的是这样的事实时，我们感慨，我们年纪大了还会这样吗？这让我知道，要提高自己的素质，一定要言行一致。

练习的时候还有两个人不得不提，一个是住在超市上面的11

岁女孩，但是身高1米6，一个是她1岁的哥哥，每天牵着她的手。30号，交接那天我看到了他们。小女孩站在促销员旁边，把礼物系好。当时没多想。好像以为是发起人的亲戚。他们开始工作的时候，就来到了我的身边，很快就熟悉了。她弟弟特别可爱，像婴儿计划里的孩子，大眼睛，肉肉的脸。每天有客人路过我就介绍，没人的时候就和她聊天，有时候她抱着弟弟和其他促销员聊天。她弟弟很受欢迎，不仅在我们促销员那里，在超市里看似凶的阿姨那里也很受欢迎。她逗弄婴儿的方式让她姐姐和我们无言以对。她每天吃饭也跟着我们，因为她吃得晚。因为工作时间，有时候晚上一个人的时候会有她陪着。就是这样。有点分不开。工作的最后一晚，换衣服的时候，卖饭的阿姨问我们，我说是宝宝的妹妹。她说，你是宝宝的阿姨吗？我说我根本不认识。另一个阿姨很惊讶，说你们长得真像。我不知道，但我想是的。可能是因为在一起久了，给了我们错觉。在一起几天了。虽然他们只是孩子，但他们无形中帮助我减少了工作中的沉闷，给我带来了乐趣。我真的很感谢你们。第二天我才知道超市促销已经暂停了。今天晚上去超市拿工作服，转了两圈没看到。应该是小女孩吃饭的时候了。我不忍心总是想起他们。我打算等其他促销员都在的时候再和他们说再见。小女孩虽然才11岁，还是孩子，但是很稚气。也很懂事。她还有一个3岁的哥哥。奶奶在家做家务，父母在外面工作。通常只有她一个人照顾弟弟。如果我是你，我就做不到。别看那个小可爱，但是胖乎乎的。捡起来不容易。我得处理他的便便。所以，穷人家的孩子早就当家了，有传言说孩子怎么带孩子。所以，我只希望小女孩长大后能好好学习，有好的收入，以后过上更好的生活！

我们在实践中收获很大。工作中增加销售额的方法，一些销售知识和一些方法。并遵守企业的管理制度。以及人与人之间的情感得失。有了这种做法，我无聊的假期变得更有意义，也让我知道了时间就是金钱，时间创造价值。作为当代大学生，我应该有效利用时间，提高自身素质。以后要在专业上下功夫，争取一次性考试成功！