

最新社会实践报告书店打工 书店社会实践报告(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

社会实践报告书店打工篇一

现在想想，其实真真正正在牧人书店这里打工的天数也才三天而已，大学生书店社会实践报告小书店，大学问。很短的一个时间段。而对于我来说，这三天也的确是一个“生涯”，一个令我感慨万千的“成长生涯”。

说实话，当通过面试接到工作通知的那一阵，我就对自己打了退堂鼓，因为店长向我说明了工作规则：每天早上要八点钟准时到书店上班，更令我难以接受的是，我发觉我的工作是这样的简单和无聊——大清早第一件事就是拖地，清洁书柜，然后便到处走走看看把被错误摆放位置的书籍摆回正确的书柜。此外店长还规定了“三不许”：不许坐下休息，不许喧哗玩闹，不许脱下工作服。

八点钟上班就意味着我要七点钟左右就起床，这对于放假在家一直习惯睡觉睡到自然醒的我来说，的确是一个极大的挑战。每天早上，三个闹钟在床铺的不同方位同时响的威力好不容易把我从睡梦中揪了出来，洗刷完吃完饭在出家门的那一阵我看着外边阴冷的天气犹豫了好大一会儿，最后终于咬咬牙踏出了家门。那个时候我才深刻地体会到广大的劳动人民地多么的伟大。

书店的工作的确很简单，简单得让我感到有点大材小用，脑

海中闪现的都是李白，王勃，陈子昂等等等怀才不遇的天才的身影……然而当我真正进入书店工作的时候，我才发觉自己的想法错了。当我拿着一本被读者错误放置了位置的书要将它放回原位置时，我一下子手足无措了——这么诺大的一个书店，这么多楼层，这么多书……我怎么才能找到原先摆放这本书的位置啊……当读者问到我什么什么书书店有没有卖放在哪个地方时，我通常也是一片茫然……还好，有书店的那些熟练的店员可以帮我解决这些尴尬的问题——每每这个时候，我都会由衷地崇拜他们，他们可以迅速地找到书本的原先摆放位置，他们可以准确无误地回答读者提出的各种问题。

记得有一次一个妈妈级的妇女走过来用普通话问我“你们这里有没有卖透明胶纸”，我抱歉地跟她说了声不好意思不是很清楚，你问一下店长。然后她走过去问了店长同样的问题，却是用潮汕话问的。换言之，她把我当“外省仔”了。当时我汗啊……一再地审视自己穿的那件红色的工作服哪个地方像“外省仔”了。

说到工作服，不得不谈一下。之前我跟朋友聊到说我来牧人书店工作得穿工作服哦。然后她当天下午就专程跑来书店看我，哦不，看我穿的工作服。看完后她在那里笑个不停，说不就一块抹布嘛。当时她差点被我掐死。不过话说回来，我起先真的不是很喜欢我的这件工作服，“工作期间必须穿着工作服”，这的确是一项我觉得比较苛刻的要求。书店的所谓的工作服其实是套上一件类似肚兜的大红色的……布。但正如书店的经理教导我佯装的，进一个单位，就要遵守那个单位的规章制度。书店要求员工必须穿工作服，作为其中的一员，自然必须遵守。于是我试着去喜欢它。后来我发现我真的喜欢上我的这件红艳艳的工作服了。—————这让我懂得了，接受不能改变的。不久你会发现，其实，不能改变的，也未曾不美。

社会实践报告书店打工篇二

今年的实践地方是一家名叫“梧桐”的书店。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板引见了一个阿姨来专门担任我的工作，叫我有什事就找她。书店楼上有阁楼，是办公室。一开端，阿姨先拿来了帐本，叫我查对七月份天天卖出去的书和价钱，然后查对天天的收入，最终再加起来看是不是她算出来的阿谁数字。起先我小看了这个工作，感觉很简略，但真的做起来可不轻易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，根本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑个中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像“战争兵器”啊、“全球兵器”之类的好几本都是和“战争”“兵器”搭界的。刚才开端对的时分，我老是不敢一定，一次次地跟她确认。阿姨耐性很好，一次次的答复我，完全没有不耐性的样子。

对好书名和价钱后，我便开端清算计帐。天啊，我头一次感觉核计算机也不是什么便利的器械。何况他们书店里用的核计算机和我们高考时专用的核计算机分歧，错了是没有按“退回”的。几十个数字加起来，一不小心按错了就得重来，最终谜底对不上还得重来。几回对不上后，我都感觉我将近疯了。阿姨看看，笑着说：“没紧要，没紧要，算不完也没事儿，阿姨会算的。”被她这么一说，我更不甘愿了：一个堂堂大学生，连点帐都算欠好那多坍台啊。

时间过得很快，一会儿便到了吃中饭的时间了。书店的最里面有一小间作为厨房，我才晓得，这里的员工天天都是本人烧本人吃的。阿姨说，老板人很好，天天买菜的钱他都邑报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也恰是由于他对员工的信任，才使得员工们愈加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去清算计帐，终于，越来越有觉得了，核计算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完

了。然后，我便开端在书店里做杂活。比方有顾客找不到要买的书，我就帮助找，或许，看到有书被放错了地位就取下来把它放回原位。因为天太热，又没有空调的缘故，顾客不是良多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙但是来，究竟这家书店照样以指导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就如许过去了。第二天，阿姨让我整治书架，她晓得我二外是日语，就让我整治日语相关的书架。我把日语书分门别类，白话的归白话，听力的归听力，考级的归考级，从一级、两级、三级、四级、到词汇、语法、阅读，全都排开后，我也出了一身汗。看着本人的劳动效果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打器械，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜好下围棋的人，这本书固然很陈旧，但他感觉内容很好，可是外面曾经买不到了，所以老板计划从新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。别的老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意思想的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也完毕了。老板晓得我十二月份要考级，就让我在日语书架上随意遴选一本喜好的。我看了良久，最终，从本人整治的书架中取下了一本《日语才能测验1级模仿试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的留念章。

在此次的社会实践中，我学到了一件事，就是“不成以小看任何一份工作”。小小的一个书店，天天也有做不完的事。往往你感觉很简略的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届毕业生，我也将面对找工作的问题。良多大学生刚毕业的时分，老是自认为很了不得，这个工作嫌累，阿谁工作又嫌工资太低，这是很不成取的。固然我不晓得我今后终究会从事什么工作，但无论今

后做什么，我都会从基本认真学习，决不自负而小看任何一份工作。

社会实践报告书店打工篇三

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实践工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展。在书店实践的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！

未去书店之前就对这份实践满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实践。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实践时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，托福、GRE、IELTS、GMAT等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的

到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行贴磁。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的嘀嘀声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客

注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到老店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的特训系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了gre红宝及其辅助的17天搞定gre词汇，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料全新全绎小题大做时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上全新全绎可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而小题大做没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求老人们的帮

助。

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常。关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。走进书店，会发现在书店的收银处后面

有着这样一句话，追求卓越，挑战极限。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈利波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，

往往不能满足一些顾客的选购。

社会实践报告书店打工篇四

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实践工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展。在书店实践的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！

未去书店之前就对这份实践满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实践。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实践时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，例如toefl,gre,ielts,gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期

也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行贴磁。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠末页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的嘀嘀声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外

的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到老店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的特训系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了gre红宝及其辅助的17天搞定gre词汇，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料全新全绎小题大做时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上全新全绎可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而小题大做没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求老人们的帮助。

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常。关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，追求卓越，挑战极限。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作

之间总能找到相通的感悟。一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈利波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实践的。这次实践为期一个月，每天实践时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

未去书店之前就对这份实践满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实践。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实践时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例。例如toefl,gre,ielts,gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入

库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行贴磁。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的嘀嘀声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的

没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到老店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的特训系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了gre红宝及其辅助的17天搞定gre词汇，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料全新全绎+小题大做时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上全新全绎可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而小题大做没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求老人们的帮助。

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

1. 收获、总结

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣

的书，如：《哈利波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过了思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，追

求卓越，挑战极限。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通感悟。

社会实践报告书店打工篇五

两个星期紧张的期末考试终于结束了，我将准备让自己过一个与众不同的美丽暑期。我也会努力地让此假期美丽而快乐，快乐而充实，充实而更有价值，更有意义。

今年假期，我准备去进行一段短暂的打工生涯，不仅是为了完成大学吩咐的暑假社会实践报告，同时，也是为了补贴自己的生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。当我和家人商量此事时，他们没有惊讶，只有担心和焦虑。在他们眼中，总是少言寡语，喜欢大门不出二门不迈的呆着，更喜欢两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的我，怎么能去打工呢！但我想去感受社会，接触社会，了解社会，让自己品尝一下社会的酸甜苦辣，让自己真正踏入社会不会有太多的恐惧与不安，我是心已定，再难改变了。家人也知道，不管情况怎样，这是锻炼我的一个机会，也是我该学会独处的时间了，所以也顺着我去。

经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在黔西大众书行销售书本。为找到此工作，我一直兴奋不已，书是我最喜爱的家伙，现在又能与它们呆在一起，真是太荣幸了。我感觉自己又可以畅游于书海，行于娟秀的文字里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

走进迷人的世界，我开始了紧张而喜欢的工作时，老板一看就知道我也是很积极很认真很有兴趣的学生，也是为了做好工作，老板便耐心地给我介绍了书本的摆放及其销售书本的需求。我认真的听着老板的每一句话，并记于心中作回顾，随着每天的工作之举，我的经验也逐渐积累起来，使我的工作能力提高不少，这些提高让我心里暗乐，更让我微笑每一

刻，我的自信心也就无形中加强了。此进步让我懂得了顾客的需要，懂得了微笑待人的重要，懂得了恰巧的口语交流方式，懂得了礼貌待人的处世之道，懂得了太多太多。

记得开始的第一天，我总是很难开这张似皇帝般的金口，也不怎么知道微笑待人，和别人的交流方式都会出很多的差错，对很多东西总是放不开。可以说我的第一天就是充满紧张、激情和好奇中结束。有时不小心对顾客说错话，就会招来白眼，也会受到老板的一些责备，心情也会有些波折。我也时常告诫自己：坚持就是胜利，认真做好自己的事，就会觉得生活中的错误不是绊脚石，而是人生中的一笔财富，也是自力更生的一大挑战、一大乐趣。就这样的不断告诫，我就不知不觉的感受到了生活的充实就是生活的快乐与幸福。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工作中要具备七心，耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己最大的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。受到责备，心中会感慨万千，但这也给我上了人生中宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，面带微笑的接受，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的很难堪之事，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我要努力的方向，不应沉于忧郁与苦闷之中。