

# 最新大学生餐饮业实践报告 大学生西餐厅打工社会实践报告(大全5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 大学生餐饮业实践报告篇一

20xx年暑假期间，我和弟弟远离家乡，兄弟二人走进工地进行了为期半个月的“工地之旅”，去亲身体会一名工地建设者的艰辛，去感受爸爸年复一年的生活。

我和弟弟从家里出发做了大约4个小时的汽车来到了神木柠条塔工业园，走进了江泰二期施工工地。我又一次以一个劳动者的身份走进了工地，与可爱的农民工们进行再次亲密接触。

首先我对工地的伙食和住宿向大家介绍一下大致是这样的早晨稀饭馒头，中午米饭菜(在工地干活的这些日子中最难吃的饭就是米饭菜)。晚上是面食。不过每十天可以吃一次肉虽然量不多但多少还是能给大家的身体补充一些蛋白质等，最难熬的是吃早饭和晚饭由于一天的劳动晚上吃不了多少再加上第二天早晨的三小时劳动肚子里早已没有可以消化的东西，晚上由于午饭质量太差劲或者说，大厨厨艺不好总是缺味，吃不多，所以总是很难撑到晚上吃饭。睡觉是在简易房中完成的，那些房一般防水不是很好，平时还可以但是要是下雨了，那这个晚上就不要期望睡个好觉了，在这种情况下工地上很少能见到身体很好的工人。

作息时间大致是这样的，早晨5点起床五点半出工，早饭在8点半左右进行，之后大约在9点在出工感到中午1点半回来吃

午饭，由于是夏天中午有一个半小时的休息时间，下午3点在出工干到晚上8点半。每天按十分计算，早晨2分，中午和下午都是4分。在工地上按工作内容不同分为匠人，钢筋工，小工。匠人是负责垒墙，支模得一些需要技术要求高一点的活……钢筋工则是负责对钢筋的一系列处理，想曲套圈，绑大梁等等小工则相对要求较低只要有体力就行了负责搬砖，支架，和灰和混凝土，伺候匠人，清理施工现场等。工人工资，一般匠人的工资是小工的两倍。钢筋工的工资在二者之间。在那儿匠人工资130~150，钢筋工120左右，小工75左右。价格在不同工地略有浮动。

我到工地时已是下午1点半，休息了一会后就出工了。首先被安排的任务是搬砖和垒堆砖，原本以为挺轻松的，可是才干了一会儿，手就开始酸痛了，眼前还有那么大的一堆砖头，要搬到什么时候才能搬完啊？就算是搬完了，那手也肯定已经抬不起来了……高处经常有些碎石落下，我都不敢在脚手架的下面穿行，虽然有安全帽，可还是很恐怖。当我看到很多的农民工在下面来来回回干着活，石头落在他们的帽子上发出很响的声音时，我的心都揪起来了，那么危险，他们每天面临着都是这样的工作环境。

在虽然只有十五天的社会实践劳动中，我深深体会到农民工生活的艰辛。我们能做些什么？作为大学生我们应该珍惜我们的大学时光，在有限的四年大学生活中学到更多点知识，为将来能更好的服务社会，更好的展现自己的人生价值作更充分的准备！

通过这次社会的实践，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！从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。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。

## 大学生餐饮业实践报告篇二

当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。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，所以这么暑假，我今年7月23—8月24去到长沙浏阳永安比一比超市店做促销员。

现在社会呆在家中只读圣贤书的“才子”已经不被这个时代认可了。二十一世纪的大学生想在快节奏的社会中站稳脚，就必须得经得起社会的考验。

怀着锻炼自己，早点融入这个高速发展的社会的想法，我早早的就为我大学第一个暑假做了一个完美的计划——暑假兼职。在妈妈的建议下，我找到了婶婶工作的单位——长沙浏阳比一比超市永安店。在婶婶的推荐下，我成为了他们超市日化专柜一名临时促销员。

其实做促销已经不是我第一次了，在着之前我还做过“恒安”集团国庆临时促销员。为什么我会选择促销，而没向大多数同学一样选择家教这份容易挣钱的工作呢。因为我觉得促销很锻炼一个人的交际能力，每天都要接待不同的顾客，处理不同的问题，在这些过程中我可以收获很多在书本或者其他工作中得不到的东西。

有了国庆的那次经验，这次的工作我感觉很熟悉。在婶婶的指导下我也很快融入了这份工作中。开始的第一天我还是有点放不开，在我身边的同事都是大我十多岁的阿姨派。开始

觉得有代沟，可慢慢的我也可以跟他们大成一偏，“小成，小成……”的叫也让我觉得很亲切。也许是因为周遍阿姨们的照顾，我的工作做得很好，一直受到主管的表扬。

我做的是日化的整个专柜，可我也有自己专门负责的品牌，像“大眼睛”、“丹姿”、“采乐”。不做不知道，原来一个小小的超市它却有着严格的管理模式。像我们这中临时促销员也要经常参加专业培训，从礼仪到品牌各方面的都要学。我开始还小瞧了这家超市，待我了解到这家超市的历史我才感觉到：其实做什么事都是一点一滴积累起来的。“比一比”的老板也是从一个小商店老板做起家的，超市现在虽然不大，可也是一个十多家连锁店的小企业。规模随小，可五脏六腑聚全，它还常常引进沃尔玛超市管理模式。现在什么都讲究信息与资源，“比一比”进步的一点就是知道借鉴人家先进的管理系统。我现在学的是医学，人对医学的研究是日新月异，如果我自限于课堂和书本，那么我想我还没出社会就已经落后了。今后就业的压力使我们当代的大学生不得不早点接触社会，感受社会的多员化，学会利用社会的资源与信息。单一的人才已经不在适应社会，只有身怀各方面的绝技才不害怕社会残酷的竞争。

## 大学生餐饮业实践报告篇三

这个寒假我在一家中西餐进行了认识实习，它虽然只是一间餐厅，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下长春厨房制造是位于朝阳区工农大路2632号（南湖公园二号门斜对面），收到铺租贵的因素影响，餐厅的规模不是很大。长春厨房制造是个情调非常不错的地方，没有俗气的音乐，没有大声喧哗，人们的说话声像灯光一样压得很低。装修以黑灰为主调，服务员一身黑色制服，更添神秘感。吃的东西比较丰富，西餐、日本料理和中餐都有，

而且味道可口。

实习期间，部门主要安排我学习宴会，会议服务程序。同时作为中餐厅一员，也须全面掌握餐厅对客服务程序，包括预定、点菜、传菜、看台、收银、摆台和收台等一系列服务，同时也全面了解学习餐厅物品的保管与淡季节能方案的制定与实施。在这一过程中，我由一名在校学生，在思想上逐渐成长为一名酒店职业人。实习结束时，无论从思想上，心理上，还是体能上，都得到了很大的锻炼。对自己的所学的专业知识，掌握的更加牢固，对酒店业的现状与发展前景都有了一定的了解。下面就从以下几个方面向老师汇报我的实习收获。

作为一名在校学生，能去认识实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次餐厅实习中，困难时刻严峻的考验着我们。在餐厅工作的同时，也不可避免的同其他部门产生联系。这样，我就在不断的联系中和在正式员工的介绍下，对餐厅的客房、前厅、销售、财务和工程等部门都有了一定的了解。同时，我还主义积攒一些餐厅管理的资料，时刻充实自己餐厅知识的储备。

实习期间，餐厅确实对自身成长起到了很大的促进作用。在实习结束后，回首实习全程，也发现此餐厅经营过程中存在不少不利条件。感觉最不利于餐厅经营管理的是餐厅淡旺季分明。基本上每年的10月到次年的5月为旺季，6月到9月为淡季。旺季时，住房率经常100%，可是到了淡季，0%的住房率都存在。两者相差悬殊，给餐厅经营管理上带来很大的困难。首先是人力资源的配备。往往出现，旺季时人力配备不足，淡季时，又存在人手浪费现象。这也是为什么这家餐厅聘请

大量实习生的原因。实习生比例高的时候可达整个酒店员工人数的60%以上。这个差别明显的淡旺季经营，给餐厅管理，经营销售等带来很大的不便，需要几种不同的管理方案，毕竟淡旺季管理策略不同。而且淡季时，餐厅往往还需要“倒贴”成本在里面。极大的限制了酒店的长远发展。但是这个淡旺季之分，却是受整个海南大旅游市场影响，不是轻易改变的了的。如果从另一方面来说，淡旺季之分，也给餐厅带来一个休养生息的机会。旺季时，设施设备的高速运转，造成过度损耗，到淡季时，正好有个缓冲阶段，加以保养。并且在淡季时，可以组织员工培训，加强员工的技能培训，以保证旺季时的服务效果。

餐厅作为服务行业，从业人员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力提高员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。餐厅向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。因为员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的前提下，为酒店争取最大的利益。同样，因为餐厅是服务业，因为现在追求想客人提供人性化服务，所以，我们餐厅内部管理中，也应该实施人性化管理。因为我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们餐厅的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效率。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走入员工的生活，不是一件坏事。

世界一个必经步骤。每一项操作，每一个动作，每一个表情，我们都能应该给出一个依据。规范化的管理，有利于员工的服务水准的提高和餐厅管理水平的提高，全面化的管理更是必不可少的。记得我们在接待vip之前，总监总是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是不是不放心我们，干吗非得重复的看？回答是：不是不放心，是确保万无一失！

小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、颜色的搭配，及其灯光的完好和安全通道的顺畅，这不光是营业区域的检查，其范围要涉及到周围几个营业区域。

在这里还应该提下投诉的问题。我在餐厅实习时，我们经理经常说，这段时间我们没有投诉，非常好。我感觉这个观点不好。许多客人在对服务不满意时，都不投诉的。并不是说我们的服务没有缺点。有投诉才有进步，我们应主动向客人了解我们的服务效果。认真虚心介绍客人的意见，我们接受投诉的目的不是处罚员工，而是对我们的经营管理敲响警钟。

另外还想强调下心态问题。作为餐厅人员，良好的心态至关重要。不要怨天尤人，应该谢天谢地，餐厅给了你这个发挥你能力的机会。我大学期间，最值得我尊敬的一位老师在我实习期间给我说过这样一句话“作为一个有前景的员工，一定不能计较眼前的细小得失，否则难以成大气”。

## 大学生餐饮业实践报告篇四

经济社会是非常现实和残酷的。我们的工资情况就反映了着一点。每一个职员只有每个月份的销售额超过xx元才能有提成拿，要不然就只能拿保底薪水600元。我不甘心一个月仅600的待遇，所以我一直都做得很认真。我热心的接待着每一位顾客，也不嫌其烦的为每一位顾客讲解各产品的功效。很多时候我也会遇到“冷板凳”，开始我还觉得有点尴尬，可周遍同事阿姨鼓励的微笑消除我心理的很多障碍。我那不褪色的微笑也得到了销售主管的肯定。在想顾客推销商品的时候，我把自己学到的一些医学知识也用上了，比如说：洁面与皮肤健康、药膏与牙齿的保护。最后我的销售还是取得了可喜的成绩。我领到900元的工资，虽然相比婶婶的业绩我差了一点，也我已经感到很满足了。一份耕耘一份收获，拿着那叠钱，我感觉好重，因为里面有好多的精练浓缩。

一个月的实践让我收获良多。我明白了很多销售道理：服务

态度至关重要，创新注入新活力，诚信是成功的根本，付出才有收获。我会带着这宝贵的经验回到学校更加认真的学习专业知识。这一次的超市实践成了我社会人生的第一笔财富。以后我会争取更多这样实践的机会，努力的充实自己，提高自己。

## 大学生餐饮业实践报告篇五

第一次参加社会实践，我明白大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。近三个月的社会实践，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！

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己独立的去找了一份工作是中国移动通信的（专营店），其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有说我是实习生对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感

受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。说实话，对于这种实践活动，我并不十分清楚其真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的“道路”，也结束了这个实习阶段。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了目标，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。

那么现在自然先得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了，因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易？可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢——说实话，推销

实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨7:00起来，下午6:30下班。听听元老们的工作经验，慢慢的我干了将近一个月，教我一些有关公司的基本知识。我慢慢的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有体会呀！但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标

和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

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。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)