

寒假社会实践报告(模板7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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

寒假社会实践报告篇一

寒假过得很快。在这短短的一个多月里，我经历了很多，感触很深。通过这个寒假的社会实践，我从内心体会到了劳动的快乐和荣耀。

社会实践职业:业务员。

因为经济原因，我家在xx我们村开了一家店。因为学校放假比较早，所以打算参加一些和专业相关的社会实践，但是父母比较忙。我以为春节快到了，那我就不忙了。于是我决定帮父母分担一些，自己做起了业务员，帮爸爸去市场买东西。因为上学的原因，我不经常呆在家里，对商品的价格也知之甚少，所以要接受爸爸的培训。几天后，我知道了货物的价格。但是，通过几天的实践，我发现自己在说话和接待客户方面还是有所欠缺。同样是买东西。我爸在的时候销量高，我不行。我通过实践总结了几点：

第一，服务态度很重要。作为服务业，客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果你想获得更多的利润，你必须增加销量。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。

第二，创新注入新的活力。创新是个流行词，做生意也需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年家里的产品比今年少，但是今年推出了涮羊肉、虾仁、带鱼等

等。

这些年货去年没有。现在生活水平提高了，消费水平也会提高。所以今年要储备足够的年货，档次高一点，不停留在过去，与时俱进。父亲的确有商业头脑。

第三，诚信是成功的基础。我家今年的对联是上联：你的光临是我最大的荣幸。我最大的愿望是你满意。基于诚实。

诚信无疑是商务人士生存的基础。没有诚信，早晚会破产。诚实，我的理解是，人要得到好名声，就要诚实、真诚。我觉得我爸就是这样的人。他稳重、真诚、体贴，所以很受欢迎。我觉得这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有回报。虽然我家生意不错，但是他爸妈在背后努力。他们每天六点起床，十一点休息。冬天，他们的父亲每天五点起床，开着三马马车去三十里外的县城进货。不管风是刺骨的还是雪是冰冷的，都是一样的。这是干什么？我知道，就是为了让我们三兄弟多赚钱上大学！

在家呆了几天感觉很累，父母也像他们一样生活了好几年。他们的辛苦可想而知。早上有很多货要搬出去，晚上还要回去。只有一个项目会很难。况且家里还有六亩田地，夏天秋天更是热闹。看着父母脸上越来越多的皱纹，看着父母疲惫的背影，心里有种说不出的滋味。

我不努力学习，不努力的原因是什么！我只能用优异的成绩回报父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践，我收获了更多的知识，学到了很多做人的道理，也更加清晰的认识到了自己的缺点和不足。所以我会在今后的学习生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好专业技能，将来回报父母和所有关心我的人。

在强调素质教育的今天，假日社会实践作为推进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践能力、创新能力和创业能力的重要途径，受到了学校的高度重视。社会实践一直被认为是高校培养德智体美劳全面发展的跨世纪人才的重要途径。寒假社会实践是学校教育向课外的延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它帮助现代学生接触和理解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才能的有效途径，也是学生服务社会、回报社会的良好形式。多年来，社会实践已经成为我们学校的一种常见做法。

学校是个小社会，进高中相当于进了半个社会。我们不再是象牙塔里不能被风雨击打的花朵。通过社会实践的训练，我们深刻认识到社会实践是一笔财富。社会是能更好培养人的综合性大学。只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身于社会实践，才能发现自己的不足，为以后走出校门步入社会创造良好的条件；这样才能学到有用的东西，才能在实践中成才，才能在服务中成长，才能有效地服务社会，才能体现高中生的自我价值。在今后的工作中，我们将在总结以往社会实践活动经验的基础上，继续扩大社会实践活动的范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家和社会的全面发展提出建议。坚持社会实践与专业特色相结合，为当地经济发展做出贡献，为社会创造新的财富。

我在亲戚开的电脑配件专柜帮忙卖货，活的很充实。在这次实践中，我学到了书本上学不到的东西，让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。对自己一直想了解的计算机知识也有了更深入的了解。社会实践作为青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对青年学生的成长和成功起着极其重要的作用。

这个假期我和“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”以此为目的，利用假期参加有意义的社会实

践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自己。这种社会实践收获很大。我认为以下四点在实践中有所欠缺。

第一，要善于和社会上的其他人交流。工作一段时间后，我认识了更多的人。如何与人沟通好，需要长期的练习。以前工作机会不多，和别人说话的时候无法回应，说话的时候感觉冷冰冰的，很尴尬。与同事的沟通同样重要。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。

第二，对社会要有信心。自信不是麻木的自夸，而是对自己能力的肯定。通过与客户的多次接触，我意识到自信的重要性。没有社会工作经验也没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累的。如果没有第一次，怎么会有第二次或第三次？自信让你更有活力，精力更充沛。

第三，要克服自己在社会上的畏首畏尾心态。当我开始度假时，当我知道我必须在假期工作时，我很害怕。我感到很多困难，我缺乏社会经验，缺乏教育等原因让我觉得自己很渺小，所以我的懦弱就显露出来了。人们做了几次尝试来克服内心的恐惧。就像我哥哥说的“在社会上，你要学会脸皮厚，不怕别人态度不好，也能轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你自然不会害怕。”其实也有人天生什么都有。他们年轻的时候，什么都不怕，但是想赔钱就怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。有勇气面对是关键，正如一位名人所说：“勇气通向天堂，懦弱通向地狱。”

第四，在工作中不断丰富知识。知识就像人的血液。如果一个人缺乏血液，他的身体就会虚弱，如果他缺乏知识，他的头脑就会枯竭。

以上是我觉得我在这个假期的社会实践中学到的东西，我觉得是在社会上立足所必需的。

高中是教育我，培养我，磨练我的圣地。住在这里我感到很荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，可以把学校的知识和社会联系起来。实践是学生接触社会、了解社会、服务社会、用所学实践自己的最佳途径。动手，不闭门。它实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强识别问题、分析问题、解决问题的能力。为理解和进入社会打下了良好的基础。

寒假社会实践报告篇二

寒假卖花社会实践报告活动起因年根时看到桂林晚报上登载的情人节买报纸送玫瑰花的消息后，暗想一份报纸才5角，而一朵玫瑰花在情人节少则5元，多则几十元，便四处向大家宣传，让大家纷纷去买报纸，得玫瑰花。结果在一位学长那里碰壁，学长告知，一朵玫瑰花批发才几毛钱，好的也不到一元钱，可见报社还是不赔的。眼见2月14即将到来，玫瑰花市场的利润又这么大，我便萌发起了卖玫瑰花的念头。

买花全过程买花集团的形成：光有念头不行，还得实干，于是我便四处拉人入伙，最后集团由5名股东入股建成。此后我们通过张贴海报招到桂林医学院合作者一名，桂林电子工学院合作者两名和民族教学部的三个女孩。至此，我们卖花集团的领导班子和员工就都齐了。集团资金：5位股东每人投资60元作为我们的活动资金，共计300元。花费预算：购花250元，剩下50元作为流动资金。宣传工作：商品要卖的好，广告必须要做的好。我们也遵循了这条现代法则，对我们的鲜花进行了大力的宣传。由于能力有限，肯定不能上电视打广告，为了使我们的广告更引人注目，我们决定放弃用电脑打印宣传单，改用红色喜纸，用毛笔手写宣传单，以此来吸引人们的眼球。组织进货：这是最难办，但却是最关键的一步，直接关系到花的质量，关系到我们的盈亏，关系到这次社会实践活动的成功与否。所以三名股东亲自披挂上阵，严把进货关。下面是进货的具体过程：2月10日早晨我们6点起床，赶去桂湖的早花市，可惜天公不作美，漆黑一片不说，还下着毛毛细雨，温度很低，冻的人直打寒颤。我们到达花市的

时候天已经蒙蒙亮了，花市上人不是很多，只有卖花的贩子，比较冷清。我们三个人转啊转，看了看花的成色，打听了一下花的价格。期间我们认识了一个有着多年卖花经验的阿姨，并且和她聊的也比较好。从她口中得知，今年花市的价格上下波动也不会很大，花价也上不去。我们三名股东一商量，决定先不进货，推迟几天进货，一是为了进到鲜花，怕早进的花不新鲜，二是为了找到更合适的鲜花，因为今天花市卖花的人也不是很多。我们此后又去了一些鲜花店打听了一下他们情人节的花价，以便我们定出我们的价格。2月11日上午，我们前往桂林的花圃基地去进行打探，但是很可惜，花圃基地内无玫瑰花可售。2月12日上午，情人节即将到来，进货已不能在拖了，必须马上进货。我们三个又起了一个大早去花市。经过一番认真的挑选和激烈的还价，终于进到了货物，费了牛劲又把它弄回宿舍。

下面是进货的清单：

牛刀小试：为了了解一下市场的行情，也算为明天的情人节给大家在心理上做一下准备，大家决定晚上进行一次实战演习。地点定在了解放桥桥头。晚上桥上的人还是满多的，我们把花放在三轮车上，开始进行叫卖，一开始大家都还比较害羞，不敢大声叫卖，但是送走了第一名顾客以后，大家尝到了收获的喜悦渐渐就敢放开手去做了。此次出师喜忧参半，喜的是我们卖出了几朵花，尝到了收获的喜悦，忧的是天气不好，连续几天的小雨不见停。不过无论如何，明天都得背水一战。出发：2月14号情人节的天气糟透了，大雨封门，比前两天还差劲，我们几个骨干心里也都没底了，脸上有了愁云，不过大家都没有泄气，一边互相安慰着，一边在做着准备。等到中午11点钟，雨停了，我们一伙人连忙将花搬上三轮车，然后三轮车满载着鲜花奔驰在大道上，一路上吸引了不少人的眼球。

艰难的开始：解放桥上情侣来来往往，但我们的花很少有人问津，女的也许看两眼，男的连看也不看，最糟糕的是此时

雨又大了起来，我们只好到解放桥下避雨，心情也被雨淋的湿透了。在桥下我们开了一个会，决定改变战术战略，进行盯人战，盯住每一对情侣，然后主动出击。我们分三个组行动，我和一位学长在象鼻山一带叫卖，另一组在七星公园门口守点，第三组留守解放桥。我和那位学长在象山公园的周围来回转，阻击这里路过的情侣，毕竟我们脸皮太薄了，只是小声的问人家要不要花，人家不要就悻悻的走开了，不过总算是黄天不负苦心人，我们迎来我们的第一个客人也是唯一的客人，他要了三朵花，我们赚了10元，那兴奋别提了，虽然这时我们的手都冻僵了，衣服被淋湿了，鞋子里全是水。

寒假社会实践报告篇三

为响应我院举办安徽工程大学第x届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售内容

为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到

的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点

所谓天时，地利，人和，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略

对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很

顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

寒假社会实践报告篇四

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

尽管我所干的工作只是打扫街道卫生，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的贡献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

虽然工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。这次的实践活动让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不仅仅是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。如果我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。虽然清理街道垃圾并没有

多么困难，但是我很开心，因为有听到别人对我们的赞扬。

另外，在这次的社会实践中，我还深深的感受到了一个人在自己工作岗位的热情，不管工作的高贵还是低贱，都应该用一颗真诚的心去对待。这无形中使我对自已有了一个更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。也正因为如此，我才懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力。凭着一个人对工作的执着，坚定的信念，那么，就离成功更近一步了。

此次的实践活动，对我来说让我受益匪浅，它让我更加了解社会，而不是去恐惧它，排斥它。无论在体力，团队合作还是意志等方面，都有所提高了。我学会了认真、负责的对待每一件自己该做的事，对于自己产生的疑问，都要学会去找到一个令自己满意的答案。

我们是在不断前行中成长起来的，虽然会有很多的坎坷，但我们不怕失败，我们心中都有着坚定的信念，那就是要克服自己在成长中所遇到的困难，坚定不移地朝着自己的奋斗目标前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更多彩。

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告篇五

本站后面为你推荐更多寒假社会实践报告！

通过寒假在车站卖车票的实践，我发现了一切都没有自己想象的那样简单，不是每一个人都会对你笑脸相迎，不是没有个人都可以对你毕恭毕敬，不是每一件事都可以心想事成。我们需要多的还有很多很多。

刚开始的时候，对于这个卖车票一无所知的我来说想必是最难的了。可是自认为很简单的我一点都不在乎。心想，你要买车票的就买，不买的我有什么办法呢。我漫不经心的做事，一下子玩手机，一下子又跑去和别人聊天，不亦乐乎。有人来买车票，我就只是把票卖给他收了钱就算完事儿了，又继续做自己的事了。与其说是自愿来卖车票的还不如说被迫无奈的。一个早上我一直板着一张脸客人向我咨询时我也只是随随便便的回答他们几句罢了。我的这种态度导致了我一个早上才卖出寥寥无几的几张车票的下场，跟旁边同样卖一种的同学比起来我还是差了很多。中午我一直观察她是如何卖车票的，为什么她比我卖出那么多。

明白了这一道理后，我对每一个人的态度都有很大的改变了。我不再板着一张臭脸，不再三心二意，对每一个人都以热情的态度为他们服务，很快，我也卖出了不少的车票。

当一波平息时，一波又汹涌了起来。我遇到了一个态度很恶劣的客人。他看我年纪小而对我大呼小叫。当然我也不甘示弱。凭什么我小你就有资格欺负我，他对我大呼小叫，我也对他大吼大叫。于是，就在我们几乎快吵起来的时候，一个叔叔出来制止了我们，他告诉我“不是每一个人都是你对他好他就会对你好的，这个社会很复杂。想在社会上立足，光有文化知识是不够的，心理素质也是很重要的。太冲动的脾气对自己没有好处，将来你会遇到各种不同的困难。首先你要能忍，然后才会有毅力再站起来，不要抱怨，每一次的失

败都是在教你如何走向成功”我平静了心情后，又继续卖票了。因为现在我知道了，要有毅力，有坚持才会成功。

辛苦了一天，忙了一天。虽然没有卖出很多的票。可是却学会了不少的`知识和道理。这一切都将成为以后我走在人生道路上一个铺路的小石子，把我运送到成功的殿堂。

这就是所谓的社会，并没有我们想象的那么简单，在那些披着光环，闪着金光的站在社会顶尖的人背后，谁知道他们又付出了多少的汗水呢。一个我很喜欢的明星说过，“努力只是成功背后的一个小部分，坚持才最重要。”知识可以创造财富，同样坚持才可以成功。这次的社会实践让我知道了劳动的辛苦和社会的多样，让我想更加好好地努力学习，做一个“写故事”的人。

在假期的这次社会实践，虽然辛苦却很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。通过这天的工作，不仅了解了卖票人员不易且必不可少的工作，更在此深刻明白珍惜他人劳动成果的必要性。这是一种不可多得的锻炼，对体力与心理承受能力的锻炼，在学校里书本上无法得到的锻炼。平时看来轻而易举的事，未必一开始就可以做得得心应手，但只要经过努力，一定可以迎来胜利的曙光。耕耘，总会有收获。

寒假社会实践报告篇六

xx年度的寒假，受甲流影响，我校提前放假。提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下□xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，

店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分

之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

在这次当门卫的实践中，很幸运，并没有发生盗抢等事故，这算是对我门卫工作的肯定。而我学到更多的是礼仪方面的知识以及体会到良好的心态对工作的重要性。

在一次吃午餐和坐在同一张餐桌上的经理聊天时听经理说到，过几天发工资，她可又要忙了。我好奇地问发工资有什么那么忙的，不就是老板给钱，员工拿钱吗？原来她所说的忙，是指要统计各个销售员工的提成，店里各种商品的提成算法又是不一样的，如黄金首饰的提成比例是销售金额的万分之五，钻石戒指是千分之五，翡翠手镯是千分之八等等。而经理所用的统计方法相对还是比较传统型的，即用计算机一个一个累加再乘提成比例，这就比较烦琐了。我了解情况后，建议经理其实完全可以利用收银台那部打单用的电脑来统计员工

工资。她追问是否简单方便一些，我忙说非常方便、快捷、还不容易出错。对于能有效提高工作效率的事，经理表现出浓厚的兴趣，而我，能把自己所学到的知识运用到实践中来，那可是增光露脸的事来的，于是毛遂自荐，愿意利用自己休息的时间帮经理制作一张excel表格。

制作一张统计员工工资的excel电子表格，对已经考过了计算机初级的我来说，并不是很难，半个钟头的时间已经绰绰有余。为求精简，我把各位员工每天的各项销售提成一一用函数表达出来，并把每月的总工资，即各人底薪加总提成之和也用相应算式输入，这样下来，只要经理每天下班前结算时把各员工当天销售的金额输入相应单元格，就马上可以得到各自的提成额了。此外，考虑到这张表格数据的重要性，我还为表格设置了密码。表格制作得简单明了，数目显示一目了然，我得到了大家的一致好评。

俗话说，受人以鱼，不如授人以渔。利用空闲的时间，我把一些比较常用的excel制作方法教授给了经理。我想，这也许算是大学生参加社会实践中普及科学文化知识的一种吧。顺便说一句，我们经理其实是90后，年纪比我还要小，但已经有四年以上的销售经验，销售手法十分成熟老练。

我的工作职责是当好门卫，作为一名来参加社会实践的大学生，我并不满足只局限于如何当好一名门卫，而是要更为全面地去学习更多的知识，积累更多的经验。我在大学所学的专业是汽车销售，自然对销售这一领域有更浓厚的兴趣。工作时间不能离开工作岗位，我在当好门卫的基础上，常会仔细观察店里面同事是如何与客户交流，怎样运用谈判技巧，以最终达成交易。通常，我还会在心里面分析总结一下销售顾问哪里是值得我学习的，哪里是应引以为戒的，做到“择其善者而从之，其不善者而改之”。身临其境，耳濡目染之下，我对如何去做好销售这一行有了较为深刻的体会。

我一向是好学的人，当然不可能仅仅满足于“旁听”。店的

营业时间是从早上九点到晚上十点，这期间每位员工有三个小时的休息时间，一般情况下我不会休息时间一到就立刻走人，常常是留下来向同事们讨教销售经验和技巧。在一个多月的实践中，我和同事们的关系处理得相当融洽，只要店里没有客户而她们又不忙，大家都很乐意与我聊天。我聊天的过程中，我自然不会放过任何一个向她们讨教的时机。经理和几个销售顾问教给了我许多与客户的交流方法，价格谈判策略以及如何根据客户的特征抓住其心理等等经验与技巧，她们还常用实际案例为我说明。而我，也毫不保留的把大学课堂学到的关于礼仪、化妆美容等知识拿来与大家分享交流。

一个多月的社会实践很快过去，回家过年的时候我也拿到了应用的工资，但这并不是我最大的收获。我收获更多的是如何对待工作保持热情，对待岗位负责；如何与上级和同事之间关系的妥善处理方法；最重要的是销售经验的积累以及销售技巧的掌握。这些都是我人生中的一大笔财富。

寒假社会实践报告篇七

今年这个寒假，我回到了离开4个月的家乡—吉林市，回来一直没事的我，感觉真的好无聊，不到该干点什么好，大学的生活真是无聊死了，可能对别的来说上大学可算轻松了，我却一点感觉都没有，毕竟我是从中专考上来，本来中专生活就是很松的，所以对大学的生活更是适应的。

第二天干活，每天干活还得先开会，把我们安排各个该站的地方，就开始干活了，时值春节，潮湿人流量很大，工作异常辛苦，但我很庆幸自己能有这次难得的经历，让我学到了很多东西。

我还没有到超市上班之前，我们的科长就告诉我们：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，

就要做无数的好事，但还不一定能改变。

我生性活泼，开朗还好动，喜欢交，在这交到不少的，开心啊。那几天下班总是很晚的，有的时候9点下班。一忙就忙一天，有开心的时候也有闹心的时候，有的顾客特别通情达理，有的。真的我都无法用语音来表达，恨那都是牙根直痒痒啊，真想脱着身衣服跟那位顾客干，最后还是决定我忍了。

情景一：其实每天都有那各路的顾客，过年的时候人多我跟我一个伙伴在一起干活推机动车，因为人多就碰到孩子了，这可到好那孩子他爸就乐意了，那孩子她爸骂我们，还说瞎啊，还整个我儿子是你能碰的吗？我真的说实话我真想干他，你以为你儿子是总体的儿子啊，是豆腐啊，一幢就碎了，我就差说你撞我下吧。真是气人啊！

情景二：也是推机动车，因为快过年了，无论成次高的还是人品低都来逛超市，人多结账的人更多，为了给顾客带来便捷，我们的把不要的车在推出超市外面，车收集多了推着就费劲，有个老娘们，我们跟他说不不好意思姐你让我们把车推出去，那老娘们说啥你知道吗？说那个我让你们过去了，就有别人插队了，你们从别地方走吧，说实话人真是老多了，大家你让我下，我让你一下，不就完事，一笑而过不好吗？偏的有各路的，说不行，这给我们气的，还好后面的那个老奶奶说，从这过吧！你们都是孩子，也不容易，你看看人家老奶奶多通情达理，说这话让人心里舒服。

情景三：这是我亲眼看到的，我朋友帮收音的装袋，有个青年没买东西，我朋友说：请走未购物通道，那个青年把包拉锁一拉开，说你翻，你翻，要是超市未结账的咋咋地的`.....

通过这次社会实践工作，让我明白了很多作为大学生的我们没有什么社会经验的人是不完整的，因此我们必须紧密地和社会联系到一起，和他成为一体，在学到工作经验的同时，

我也懂得了市场的重要性，另外，还必须从社会进一步和深化改革的角度来加强队竞争机制的认识，强化自身的竞争意识，做好参加竞争的意识，这次社会实践非常有益。我还学会了如何更好的陈述自己的干点，如何让别人认同，相信这些宝贵的经验会成为我今后的重要的基石。以后我还会多多参加这种社会实践，对我这个公子哥只有益处的。