

最新暑期实践报告收银员(优秀8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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

暑期实践报告收银员篇一

xxxx年7月20日—30日，生物与环境工程学院10名同学在学院分团委书记xxxx的带领下赴xxxx市xxxx区开展支教下乡活动。

实践中，10名志愿者分为三组分别赴xxxx开展支教活动，他们分别对当地假期的留守儿童家庭情况进行排查摸底，掌握家庭特别困难学生、父母在外打工学生、单亲家庭学生、父母服刑学生等特殊群体的具体情况。同时，制定为期10天的帮助计划，对学生的学业进行有针对性的辅导，同时开展力所能及的心理辅导，让孩子们学会自我了解、自我管理、自我负责、自我成长。生物科学与园艺专业的学生结合自身的专业特点，带领孩子们对当地的各种植物进行辨认并且制作植物标本，培养孩子拥有一颗发现世界，认识世界的心，也使孩子们对自然科学产生了浓厚的兴趣。

实践期间，我校志愿者在留守儿童中开展了主持人大赛、合唱比赛等活动，孩子们踊跃参与，取得了良好的效果。

实践队员在支教的这10天中，为了实现达到当家庭教育缺失的情况下孩子们要学会自我管理的目标，专门为孩子们制定假期复习课表，并在孩子中培养骨干的“孩子王”，以后定期对孩子们的学习、心理等多方面进行辅导与关心，逐渐在当地形成一个良好的孩子自我管理、自我发展和自我培养的模式。

实践期间，生物与环境工程学院与当地的村委会建立了长期的合作关系，我校志愿者将继续跟踪联系当地的留守儿童，关系他们的学习、生活和成长，以便培养他们的自我管理和自我发展能力。

通过这次支教活动，反应出当今关中地区地区农村儿童存在的问题：主要是因为父母家庭教育的缺失使得孩子心理发育不成熟、心理脆弱、承受能力小、行为偏激等问题。这些心理弱项直接导致孩子们出现与人交流有困难、学习成绩下降、不热爱生活等问题，这是农村教育的缺失。实践队员们认为：“作为当代大学生我们有责任、有义务、有能力承担起这些，社会需要我们。因此我们更要积极的投身到农村儿童成长工程建设中，要深入社会，了解国情，接受锻炼，培育和践行社会主义核心价值观，牢固树立走中国特色社会主义道路、为实现“中国梦”努力奋斗的理想信念。”

暑期实践报告收银员篇二

大学生社会实践是高校按照国家的教育方针和一定的目标要求，遵循教育规律，有组织有计划的组织大学生进入社会，充分发挥大学生主观能动性，依靠社会各方面力量完成的一种促进大学生全面发展的教育活动。年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活。接触了社会，了解了未来。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，

也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，一年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才、一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

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！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

这次亲身体会让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一、挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好无耐啊！

二、人际关系：在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，这一切都

需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、管理者的管理：在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部、要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理、那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说、在管理时，要因人而异！

四、自信：在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五、认识来源于实践：一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践

对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

暑期实践报告收银员篇三

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自己能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自己能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有xx多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识和厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自己调节、自己鼓励，及时的自己总结，自己提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈日炎炎下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

暑期实践报告收银员篇四

为了能够进一步提升自己的各方面的本事，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20xx年7月20日至20xx年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月工业电器销售工作中，我学到了许多十分实用的经验知识，并且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每一天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午仅有三四十分钟的吃饭休息时间。每一天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，可是我最终没有这样做。因为我明白要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

时间过得十分之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我十分清楚这仅仅是工作开始的第一步。在接下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的完美幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原先是如此的艰辛。

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，可是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不一样的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，可是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心境变得简便了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，可是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了活力与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎样做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情景以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上能够观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到十分的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

由于还没开学，我便在家中呆了几天，并时而回想整个社会实践活动的`经过，我蓦然的发现了许多自己在工作中没有注意到的事情。首先，我所在的公司是一家产品代销商，而类似的同行在附近有许多家，可是生意为什么没有我们家的好？我们的大部分产品是向本地的专业品牌销售商直接进货的，

顾客为什么不向这些销售商直接采购呢？我们公司有一批长期的客户，老总究竟是怎样与他们坚持长期的合作关系的？一连数天，我都思考着这些问题。最终我得出了一些对这些问题的看法。对于第一个问题：我所在的公司一是地理位置比较好，处于道路交汇处；二是服务周到，主要是公司对每个工作人员都进行对于有关产品的培训，使得工作人员能够很好地服务顾客，基本能做到顾客有问，我们必可答，还有工作人员的服务态度很好。对于第二个问题：一是品牌代理商为了保证零售批发商的利益，他们出售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不一样的电器。对于第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动仅有短短的一个月，可是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就能够收获；而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是经过一两本书就能够得到，也不是一两天能够培养起来。

仅有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处理解它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你能够微笑；当你向别人介绍自己或者推销产品时，你能够微笑；当你遇到别人提问而自己不懂时，你也能够微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也能够微笑。总之，在绝大部分场合里，你都能够经过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时能够在不一样的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻坚持一种冷静的心态去看待问题，所以人在情绪失控下是十分难做到坚持微笑的。我们需要经过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自己释放出来，你就十分有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，仅有这样，你才能够回归自己，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与活力，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。之后你会感觉到自己不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们十分有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种欢乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，可是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把此刻的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

暑期实践报告收银员篇五

社会是另一个重要的学校和课堂，生活是另一种重要的课程和教材，实践是另一种重要的的学习方式和途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑假社会实践报告范文，供大家阅读！

xxxx年1月23日，1月25日我带着新奇与紧张的心情踏进了xxxx医院，开始观察护士们的工作动态和性质及医院的情况。感谢班主任张老师放假前对我们的关照和提醒，让我们

提前对未来自己的岗位有了点了解和准备。原本迷茫与无知，现如今满载而归。尽管时间很多短，但收获却很多。

我所见的站护士咨询台，以前去医院一直把这里看得及其平常，然而今天却感觉一点都不平凡。面对病人流动量大、治疗项目多且没有规律的特点，她们具备随机应变、合理安排的能力。在最短的时间给病患提供最完善的答复。护士们主动、热情、周到、细致的礼仪服务是提高服务质量行之有效的方法。个人素质，服务水平与服务质量，都体现了护理队伍的整体形象。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，看着护士们忙碌的身影，有着良好的各项操作技能及各种护理工作能力的。我才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。这应该算是个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，现在观察病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。这也算第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

顾名思义，病房护士接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。如导尿术、插胃管、口腔护理，静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。目前这些我们都没有学，可是以后在临床我们必须得会！从这次的观察中，我知道了今后学习的重要性。每一个操作都要会做。其实，护士的工作是个熟能生巧的过程。我们只有不段

的去学习去思考去操作去锻炼，才能拥有牢固的技能!会更加珍惜以后学习的时间，珍惜每一天的锻炼和每个课堂学习的机会。

最深的体会就是要不断学习，不断实习，学无止境。其实不用多说，我们也知道，学习知识本身就是一个长期坚持，不断探索的过程。一年半后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的'不仅是我们所学的书本知识，更多的要看我们是否掌握了适应社会的能力。一旦踏入社会，我们就必须去适应，去融入。那么怎样去做，怎样才能学以致用，就显得极为重要了。其中，最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变。而这些是我们在学校学习的主要目标。

我校大三的学姐基本全部在三级甲等医院实习，虽然实习只是短短几个月，但她们深切地体会到了学习的重要性，几乎每一位学姐都强调了在校期间我们应该尽可能的多学，因为只有这样，我们才能更好地去适应社会，才能经得起社会残酷竞争的考验，不被淘汰。记得英语课曾说过这句话“so much to learn”“not only in the school” but also in the society” in our life” even though you have graduated” your education has just begin”

通过这次的了解，我都更清晰地明确了自己的方向，都更加透彻的认识到了社会，只有真才实学的人才会有好的结果，只有努力学习且珍惜每天的学习机会才会活得潇洒。有珍惜才是福，爱拼才能赢。

珍惜，努力，善始善终!

在这段短暂的时间里，我的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我的受益匪浅。收获有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道这段期间的收获将在

今后学习中或是工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之观察中培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平

也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

今天下午同其他组员一起来到了这个默默无闻的养老院，此刻的天是阴沉沉的，不带一丝阳光。我的心情却不似这天气的沉闷，只是带着朦胧的好奇和想要窥探孤寡老人生活的欣喜之情前往我们的目的地。

这次的实践活动目的很简单，就是和老人家们沟通沟通，了解一些关于他们生活在这里的情况；在我看来，可以简述为天子离京，探访民情，体味百姓之苦。不过我不是天子，只是一个有着幸福家庭的普通人。这所养老院里老人们的生活究竟是怎么样的，在我心中还是一个未解的谜团。

忽悠过门卫，自称是里面老人的亲戚，拎着一些营养品，我们终于踏进了这所俗称的养老圣堂。走近老人们的居所，光线很暗淡，确切的说是没有灯光，我的心里顿时咯噔了一下，心想这住的条件也太差了吧，连灯都没有。等到走进了房间，才发现有两个老人正坐在椅子上聊天，一台老式的电视机正在播着春晚的重播。我有些近视，走近一位老人家，我询问她为何不开灯的时候，老人家口齿很清晰地告诉我没有必要，这电费是政府出钱，浪费了怪可惜的，老奶奶脸上浮现的笑容在向我昭示这家养老院的待遇貌似还不错。我出于好奇心，便和老人家攀谈起来。

据老人家回忆，这家养老院的历史很久了，光是她呆在这就已经有十七年了；当年的她和老伴一起被政府分配到这家养老院，因为膝下没有儿女，两个老人的生活一直都是政府和好心人的扶持。到七年前，老人的丈夫去世了，这个世界上就真的只剩下她自己一个人了；老人的气色很好，告诉我这里的生活很美好：每日三餐都是工作人员做好了以后再喊他们去吃饭，平时的一餐是一荤一素，饭后还有水果发放，每天早上和下午都会有护工来给他们打扫卫生，整理卧室，有的老人家腿脚不方便，护工们还会主动给老人打水泡脚，帮他们铺垫床铺，用轮椅带他们出去呼吸新鲜空气，散散心；老奶奶还说这里洗澡很高科技的，是用太阳能的，冬天洗澡也非常暖和；当我听到这句话时，看着老人眼中溢出的幸福神色，

心里不禁有点酸楚，老人说那个公共澡堂的里间是用很厚的玻璃隔开的，这样非常的保暖，而且护工也很好，会给他们擦身……在与老奶奶的继续攀谈中，我注意到老人腿上盖着的毛毯，心想这样冷的冬季，老人们是怎么样过冬的呢？我将疑惑抛给老奶奶，说起她的毛毯，老人家又很高兴地告诉我这是政府发的，很暖和，盖在膝盖上最方便了，一边说着一边还扯了扯她身上穿的棉袄领子，说这件衣服也是政府发放的，像她这种孤寡老人每年都可以领取到两件衣服，一件夏天穿，一件冬天穿，而且今年她还额外领到了一套保暖内衣，她摸摸自己袖口露出的保暖内衣，神色很是欣慰。老人继续述说这里的生活，同时我的心里也在五味翻杂着，头脑中一点点浮现出老人们平素生活的场景，想象着他们独自一个人坐在藤椅上，看着无味的电视节目，想象着他们独自一个人躺在小木床上，盯着漆黑夜夜里黑漆漆的天花板，想象着他们坐在轮椅上，由护工推着在庭院里散心，看着远处的风景，是否会思念已逝的亲人，是否会心痛自己膝下无子……这里的一切都那么久远，那么陈旧，可是在老人们的眼中，这里的一切是那么的美好，那么的自由，没有喧嚣，没有生活的压力，普普通通的一日三餐就是这完整的一天。我知道的，我不知道的，他们的过去和未来，其实就是这样普普通通的度过；没有电视剧里演的那么颐享天年，也没有黑暗深处的那么凄凉；总之，老人们觉得幸福快乐就好，他们能够无忧无虑就好。生活嘛，在他们眼中其实真的就这么简简单单，实实在在。我想，我体会到了他们的生活，了解到了他们的生活，最终，我懂得了他们在养老院里的生活。

暑期实践报告收银员篇六

xxxx0年，又是新的一年来临了。我也迎来了自己大学生涯的第一个寒假！在我还沉浸在步入大学的喜悦中时，八分之一的生活已经结束了。没有我想像的`那样轻松愉快，但是让我

离社会又进了一步！尽管在我看来这一学期学习上并没有什么突破，但起码在实践方面有点起色。

为了让我在以后能更好的与人相处，我在寒假期间在当地的杨圩社区进行了为期三天的实践活动！虽然家乡的气候没有东北如此寒冷，但冬末春初的天气还是挺冷，尤其对于我刚从东北的暖房回家有点不适应！在2月5号这天，我来到社区。在和值班的杨大爷说明来意后，他非常热心地帮我联系了相关人员，告诉我在8号这天社区的劳动人员要进行植树造林的活动，以此来美化小区的生活环境。而我可以跟随他们进行实践！另外，我还可以帮助他们清扫社区卫生，帮老人们打扫室内。

听到杨大爷这么说，我非常高兴。终于在我的第一个寒假中可以做一些有意义的事了！我在家好好休息了两天，以便养精蓄锐，迎接即将来临的工作日！8号这一天，我早早地来到了杨圩社区。此时的杨大爷正带着其他人在整理要栽种的冬青。我也凑了上去。很显然，对于我这种外行来说，根本不知道该怎么做！杨大爷似乎也看出了我的担忧，笑这对我说，没事的，放手做，这以后还得靠你们这一代。

听到大爷这么说，虽然没了那么多顾虑，可心里还是很担心。没办法，既然“领导”都说可以了，我也就试着放胆做一回吧！于是，我就走上前去帮忙把冬青从车上卸下来。刚一碰到觉得有些扎手，还好不是太痛。我也在他人的帮助下运了几棵树下车，紧接着又把这些树搬到了楼房的后面。看到那些已经挖好的坑，我心里还真有点发毛，毕竟真没种过树。我站在一边看着他们先小心地把树根部的干土浇了点水，接着非常小心地把树扶正，直直地放进了坑里。一个人用手扶着，另一个用铁锹埋土。所有的一切都是那么地小心翼翼，生怕毁了一个小生命。看完这一切，我也大概会了一点。就学着刚才的样子试着种了一棵。尽管刚才的过程亲眼目睹，但自己做起来还是有点困难的。因为家里的冬季还是有点寒意的。我的手冻得有些发抖，手指也没了知觉。我真的很纳

闷他们耐力这么强！经过九牛二虎之力的忙碌后，总算是完成了一棵。在这一两度的天气中，我也流出了汗。我又过去搬了一棵过来，总结了上一棵的经验，这次的轻松了点。忙了整整一上午，种了一大半的树，也到中午了，要回家吃饭了。我拍拍手上的土，不经意间闻了闻手，哇，好难闻的气味，难道这就是冬青的味道。

下午我又来到了这里，这次又轻松了，有经验，树又少。当然不能掉以轻心，我又忙了一下午，终于和他们一起把小区的楼后都种满了树。看着这些也有自己的劳动，心里还是挺高兴的！

第二天帮区里的老人们打扫了一下卫生，这还是没什么难度的，就是累了点，晚上睡在那总感觉胳膊又酸又痛，看来很久没有劳动过了。不过劳动光荣，就当做锻炼身体了！又一天我来到这，快过年了。家家户户都准备着年货，春联。对于一些年纪大点的老人来说，春联还是自己写的好。我也有幸学了点，不过写过之后都不能往门上贴，毕竟自己不是写字这块料。说实话，我真是浪费了他们的红纸。心里还真有点过意不去！既然他们没说，我也就厚着脸皮没说。

三天的体验结束了，还是蛮有收获的，学到了点怎么种树的皮毛，对我们历史悠久的毛笔文化也有了进一步了解，也认识到我是没练字的天份了。说句心里话最有感触的还是种树，就要到植树节了，我还真想再实践一番！

虽然这个寒假做了点事情，总觉得对自己的社会能力没什么帮助。想来想去，可能是自己只局限在一个小区里了。我已经下定决心，暑假期间要真正做些事，就算出去打工也行。前提是必须在这一学期努力学习，我要为暑假做好准备！

暑期实践报告收银员篇七

xxxx探索者小队的实践活动已经持续了将近两周的时间，实

践进入到了消费市场调查阶段。几天前设计好的调查问卷，已经投入到了问卷星网络平台，第一天就突破100份有效答卷。我们打算在手机大卖场，进行实地的消费者调查，发放纸质问卷。我们电话联系了苏宁电器、中复电讯等大型零售商，但得到的都是对我们的拒绝。面对看重经济利益的商业公司，我们的实践遇到了市场调查的困难。最终我们决定，不采用电话预约联系，而是到手机卖场直接找负责人说明情况。

于是xxxx2年7月20日，我们实践团队就直接来到位于西坝河附近的xxxx电器分店开展实践。与之前的电话联系不同，xxxx电器的店长直接表示愿意帮助我们进行调研，有什么问题都可以问他。听到这样的支持，让我们信心倍增。这样的经历也告诉我们，暑期实践一定要走出去，到社会中去！电话和实地虽然都是在和人打交道，但是实地的交流才能感受实践的内涵。

叔叔继续为我们解答疑惑，为我们开启了解国外手机市场的大门，并且让我们看到了通讯运营商在手机行业中举足轻重的地位。他说：“苹果公司一开始就是靠和运营商合作做起来的。各大手机卖场也要和运营商合作，才能协商到一定数量的手机货源。”之后叔叔还为我们深度剖析了手机品牌的市场占有情况。目前的手机老大三星占有的极大的市场份额，过去的诺基亚份额还是瘦死的骆驼比马大，其他国外品牌依然来势凶猛，而国产手机只能占有极小的份额。我们在采访进行了1小时左右，之后我们还在xxxx卖场发放了调查问卷，实地观察卖场的宣传和促销。并且体验了真机，做一回xxxx的消费者，把之前收集的手机信息变为直观感受。

这次xxxx电器实践活动十分成功。我们深入市场，深入到消费者中进行调查，并且与直接接触销售的业内人士交流，收获很大。深入到实地调研才是有价值的实践，我们真的做到了□xxxx探索者，深入市场我先行！

暑期实践报告收银员篇八

烈日炎炎□xxx省延安市xxx县xxx镇xxx村村委会副主任潘峰依旧奔波在村里的乡间小道上，走访农户、寻找创业项目，一天的工作又这样开始了。“小潘是个很有思想的年轻人，对农村很有研究，与农民打交道也有自己的一套经。”村委会的一位领导说道。自去年8月正式走上村官岗位，这个xxx文理学院法政系08届的毕业生已在陕北这片热土上整整工作了一年。

上涌现出我院大学生活跃的身影。作为社会实践队领队的陈新同学被分配到潘峰所在的村，与其结成对子。在村子工作这几天，他真实地感受到了当村官的快乐与不易。每天早晨，陈新7点起床，然后到村委会办公室上班，结果一天下来，几乎没有任何的工作，就是一个人闲着度过，他不解的问“指导员”潘峰：“当村官就这么容易，什么事情都不用干？”潘峰告诉他：“村官办公的地方不在办公室，而是在田间地头，现在的农村事情很少是很琐碎，要想把村官工作做好，就只有主动地到地里和群众沟通联系，摸清他们的需求，然后根据村子实际情况为他们搞好服务。”在潘峰的指点下，第二天陈新没有去村委会办公室，而是走到地里和群众攀谈起农村的事情来，下午他又去了村养猪场，和喂猪的群众讨论今年猪价的市场行情……“通过这样的活动，我们都感到自己能够为社会做出力所能及的事情，为建设社会主义新农村奉献力量感到很光荣。”“当村官，人生将更有价值。”这已成为实践队队员的共识。再苦再累，队员们依旧笑对烈日。

七天的实践很快就过去了，然而对于实践队的同学们来说，却收获了很多。曾经的学长用实际行动给了“受教育、长才干、做贡献”这9个字一个完美的诠释。在极其艰苦的条件下，却从未放弃过梦想。潘峰曾经为了当村官而放弃了去北京工作的机会，他告诉我们“如果你不是真正的为了农村发展而

来到农村，那么你就一定不能做好村官工作。”

我院今年“大学生村官现状调研团”所实施的“村官体验”活动在一定程度上提升了大学生的实践能力、就业竞争力，同时引导大学生关注农村，正视农村工作，改变大学生的就业观，另外也在一定程度上改变农村干部的思维方式，促进新农村的建设与发展。队员们表示要将这些日子看到的、听到的和亲身经历的，带回学校，感染和动员更多的同学立志于农村基层工作，为我国新农村建设添砖加瓦。