# 酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告(十九篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-08-03

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇一回望...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇一**

回望这个暑假，觉得自己过得很充实，长了很多见识，学到了很多东西。

作为一名大学生，必要的社会实践是必须的，因为这是提高大学生综合素质的重要途径。所以我来到一家电信文印店，店名叫做“成都电信文印”。文印店主要为人们办理电信宽带复印照相等业务，在店里我扮演了一名业务受理员的角色，也就是说店里的大小业务我都要去做。

我早上8点准时到达文印店，随即开始我一天的工作。今天似乎生意还不错，一大早就有客人来了，原来他是一名高中教师，要给暑期补习的学生打印试卷，试卷的种类很多，比较繁琐。他把试卷手稿给我，我看完后思考了一下布局，便开始忙碌起来。由于我对电脑的操作还比较熟悉，所以这个对我来说难度不是很大，不久便完成了工作，那老师很开心，我也很有成就感。

下午刚上班，一个女子拿了一台路由器走了进来，原来她是在上周来我们店里办理了电信宽带业务，并购买了一台路由器，可是她说上网老是掉线，特地过来问是怎么回事。我检查了路由器，没发现有什么问题，我想是她在家安装出了问题，就慢慢给她解释。可是她不是很懂，于是她叫我去她家里帮她看一下。到了她家里，我各个地方都检查了一遍，原来是网线头松了，经过我简单的处理，问题解决了。

这些只是我暑期实践的一个缩影，通过这次实践，我了解到了很多关于电信的知识，也让我学到了很多做生意的经验。

同时我也懂得了父母工作是多么的辛苦，我们的幸福生活来之不易，所以我们要好好珍惜生活，为父母做自己力所能及的事，减轻他们的负担。还有，天上是不会掉馅饼的，要想获得成功，必须不断地努力还要有持之以恒的精神。

通过这次社会实践，给我留下了深刻的体会。当你做一件事的时候，无论是会还是不会，你都要有勇气面对它，尝试一下。做了，你是困难的领导;不做，你是困难的俘虏;而我在实践中收获了许多，同时也发现了许多自身的不足。所以，我会在今后的学习当中更加努力，不断地充实、完善自己!我也会把这次活动的体会告诉我的同学，让他们在学习烦的时候，也像我一样，再坚持一下，等尝到学习的乐趣后，就会爱学习了。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇二**

暑假两个月很漫长，为了锻炼自己，让暑假过的有意义，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。通过这次在烧烤店里的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早9点到半夜12点有时会更晚，只要客人不走就不能下班，中午也没有时间休息，真的好累啊!刚去的前两天我都有放弃的念头，但是我想就这样放弃了实在不甘心，我告诉自己一定要坚持、一定要撑住，不能半途而废。慢慢的适应了那的生活和工作。

刚去的前几天我在前台干服务员，客人来了先给客人拿菜单，客人点好单后再给客人报一遍他所点的东西，以免出现错误。然后找串拿到后厨叫给师傅，烤好后师傅会按铃以作提示。服务员在前台听到后会很快到后厨取烤好的东西给客人端上，并告诉客人：您的某某东西好了，请慢用，有什么事您支声就好了!有时候店里的客人多了，就会出现错误，比如说客人后加的东西没有加单，跑单等等，老板就会毫不客气的训斥你。有时候也并非服务员的错误，服务员告诉站吧台的经理加单，经理却忘了而后出现脱单现象，那么无论说什么都是服务员的错。老板说什么都要听，对错都不重要了听就好了。我学会了忍耐，学会了多干活少说话。

人在矮檐下不的不低头啊!没有必要为了一时心快和老板起争执啊!应有大肚能容天下事的气量，心有多大就能干多大的事。用明亮的眼去看世界，它真的好美丽。用心去体会，你会得到意想不到的感觉!生活其实很真很美很真实啊!有多少人没有工作，有多少人天天为了一家的生计而奔波。有多少小孩没有书读，有多少人背井离乡寻找生活源泉啊!和他们相比我是幸福的，我是快乐的。我有书读，我有家里帮我，给我钱花，不知道忧愁为何物的我现在知道挣钱是多么的不易。我是那么的不知足啊!总想什么都靠别人来帮我，现在我知道了谁也不能一辈子都帮你，伴在你左右的只有空气，只有自己才可以让自己依靠啊!

在店里干了不几天后厨的厨师因有病要走，但是没有找到新的人来干，她就提出让我进后厨学徒先顶几天。老板没有办法就同意了，我学了一天多师傅就走了。在一天多的时间我学会了客人常点的一些抢拌菜、土豆泥、鸡蛋糕、疙瘩汤等等。就这样我在后厨顶了几天，新来了师傅我就不做了。但是老板叫我在后厨打下手，我同意了，其实我并不想在后面干，后厨的温度在37、38度左右，还很闷，只要排风打开就老大噪音了。但是我没有选择的权利啊!我在后面要帮烧烤师傅杀鸽子和鹌鹑，刚开始我真的好害怕，活生生的鸽子就在一瞬间就没有了生命，在二十分钟左右就成为了人口中的美味了。心中很不忍啊但是没有办法，世间有很多的不舍啊!但是没有部分不去失去，有些东西是没有选择的余地的。

每天都要洗碗刷签子，手天天都在水里泡着，手都肿了。满手都是伤，心里也很痛。但是我不会说放弃，我不允许我自己放弃，人就该有耐力。每天要给大家做伙食饭，还要打下手，真的好累好累。我在这次实践中学到了很多很多。和我一起打工的还有几个农村小孩，他们都不念书了出来打工，家里很困难，没有办法啊。他们真的好可怜，但是真的没有其他的选择了，不是吗?

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，那么所学的就等于零。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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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，有些问题有了有课堂上地认真消化，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，2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。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇三**

关于这个暑假，其实很早就打算要一个人在外地尝试一下生活，体验一下那些身在他乡无依无靠的人是如何生活的，体验一下远离家人租房生活的孤独的感觉。既然计划已久，那么就坚定地去执行。目标只有一个：靠自己的能力生活一个暑假。

首先，我和两个同班同学一起在嘉华租下房子，然后便是找工作。令人吃惊的是，忙碌整整一个星期，居然没有找到工作，因为一般店铺都不要短期土，饭店又只要女服务员，家教也因为竞争不过东大的学生而落空。最后，我联系了以前工作过的北大青鸟，才得以找到一份工作。而这个时候我几乎花光了身上所有的钱。

我在北大青鸟最初的工作只是发传单。虽然沈阳的天气相比南方要凉爽些，但是顶着太阳站在街上整整发一天传单也是挺难受的。但是说好了靠自己的力量生活，怎么可以这样就坚持不住?我想起了小时候那些耳熟能详的优秀人物，我的心中只有一个信念，不管遇到什么困难，我也要坚持到这个暑假结束。因为爸爸妈妈在十儿岁的时候就已经走南闯北做买卖了，而我今年已经虚岁20了，我不想还这样被养着，哪怕只是独立一个暑假!于是我咬着牙，顶着酷暑，尽管常常出现同事偷懒而我一个人坚持工作的情况，但我心里想，我不需要给别人看什么，我只需要坚毅地执行我的目标。后来，我的工作变得复杂一些，总是被派出去做调研或者去车站接人。当然，每一件事我都认真地去做了，调研期间我做的问卷比一起做的老师还多，而且还受到了领导的表扬。

尽管我先前做过别的工作，但此番体会更加深刻。首先，我觉得公司内部的团结很重要。和我20xx年在北大青鸟工作期间的情况不同，20xx年这些兼职岗位都是大学生，而20xx年却都是些大叔大妈。从第一天上班我就觉得很不一样，因为貌似他们和老师的沟通特别少，只是上楼上拿些传单就下楼了。而且似乎兼职人员内部之间也是矛盾重重，完全不像我们以前那么亲密融洽。不久之后，果然便爆发了内江，成人世界的明争暗斗实在令人费解。第二点，资源的优化配置很重要，但是在实际中总是难以实现。比如我先前所说的做调研，我很荣幸我可以做老师所做的工作，但是我认为让老师这种白领出来做调研就是一种资源的浪费。像北大青鸟这种it教育机构，如果想真正提高实力的话就应该内外双修。对内，提高教学质量，狠抓学习;对外，应该做好宣传，加大招生，同时努力解决就业问题。目前沈阳的it培训机构几乎都打出包就业或者无数次重复推荐就业的牌子，实际上因为种种原因就业者寥寥无几。那么市场部(实际兼就业部)的老师们是不是应该多去几个高校招代理，多去几个中学做宣传，或者多去几个企业探讨就业问题。那么派老师天天做调研是否就是不合理?第三，公司是员工的船。我始终认为员工和公司是一荣俱荣、一损俱损的关系。只有公司好了，你的薪水才会增加，你的分红才会多。然而我所感觉到的是，大多数人都是以自己的利益为重，或者做事敷衍、偷懒，做戏者十分普遍。因为不但每个兼职者想的是怎样从公司赚到钱，怎样多偷懒，实际上不少老师也存在这种想法。所以我顿时明白，为什么很多企业要强调精神文明建设，因为只有让员工的心聚在一起，才能成为强大的企业，才会有更好的发展。

实际上，这个暑假让我体会最深的并不是工作。而是生活。由于坚持不向家里要钱。靠着每周开的一点工资，减去租房用去一定费用，实际上，在经济方面我已陷人了前所未有的拮据。有的时候没钱了只好啃馒头度日，当然我坚持着我的原则―不向家里要钱。我第一次感觉到要达到收支平衡是件这么困难的事情，开源节流省吃俭用是最大的体会。所谓“一粥一的当思来之不易，半丝半缕恒念得力维艰”此刻，我想只有我自己才能感受我的辛酸，感受我的坚毅。另外，暑假生活让我接近一些低收人人群。包括我的一个同事大叔，尽管我对他工作的表现不以为然，但是在生活上还是很佩服他的。作为一个中年男子，靠着微薄的工资肩负着家庭的重任，而自己却常常舍不得吃中饭。这是怎样的一种爱，我无法言说，我只能在心底体会着，体会着他的辛酸和快乐。

还有更让我感触的，是离我们越来越近的就业间题。我惊讶地发现，在三好街发传单的人中，居然有几个大学毕业生。以前我无法想象一个人寒窗苦读十几年，到头来却要靠去街上发传单拿几百块糊口度日。然而，现在我见识到了，也认识了他们，这就是我们时常听说却从未经历的“就业难，‘无独有偶，我曾在人才市场做调研。那里的见闻更是让我这个在校生有种无法言说的恐惧，看着那些学长学姐茫然的眼神，我不禁联想三年之后我们是否也会有如此遭遇。就业难，毕业等于失业，这些如此遥远的概念却又是如此逼近我们。

千言万语说不完一个暑假的感慨，通过这个暑假的实践，让我更看清了这个世界，也更看清了我自己。到现在，我没有任何苦和累要说，只有真正经历过才知道生活是怎么一回事，我只想说这个暑假很值得，哪怕被太阳晒得更黑一点，哪怕被饿得再瘦一圈。而在我的心里，还有更多没有来得及抒发的感受，所有这些伴随着、见证着我的成长。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇四**

转眼间，大学生活已经过了一半了，为了能提前熟悉社会，现在利用这个暑假，到超市实习，超市的人多，让我学到了如何与人相处，如何的待人接物，以下是我的社会实践报告：

现在，离走进社会越来越近了，校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，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，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

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，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。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夜累，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，有个事实众所周知，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，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。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。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力!让我在以后的人生路上更加坚强!通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易!在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强!

在超市里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点，但热情而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.在食品店里虽然我是以销售为主,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，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件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，以提高自已的能力!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，尽管是大学高校，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，有些问题有了有课堂上地认真消化，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，2年半之后，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。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇五**

学院

专业

班级

姓名

实践单位

实践时间

在国务院进一步加强和改进大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进行的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，服务社会，完善自我，提升自我，进一步定格服务社会的思想。

在现实的高校教育中，我们能学到知识技能，能学到先进思想，但是，大学毕竟是校园，在学校学习的时候与社会的交流机会有限，了解社会的机会很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的认识，与社会的交流必须自己争取机会，在这寒假之际，正是这样的一个机会，所以我参加了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的发展方向提供航标，为将来的就业提供准备基石。

本次实践活动学院有相关的指导，根据学院的指导精神，选择与贵州发展相贴切的单位，贵州现在大力发展旅游产业，并且在饮食文化产业的发展上也有相当大的投入，而我所选择的专业倾向是森林资源保护与游憩，所以我选择了贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司。

贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司是多彩贵州旅游直通车指定苗菜文化独家接待单位，该公司重点开发贵州苗族餐饮文化，在发展贵州旅游产业的前提下传播贵州，发展贵州，并放眼中国的优秀餐饮企业。该公司现有酒楼8个，固定员工700余人，每日营业额50万左右，多次荣获省市级优秀奖项。

根据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年1月16日到xx年2月25日，共计40天，实践地点在贵阳市飞山街醉苗乡酒楼，共同参与本次活动的还有贵州大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮服务并做一些相应的顾客咨询调查。

本次实践活动主要是以个人为单位，具体工作为接待客人，向客人做相应的咨询调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作策划，需要根据具体的情况随机应变。

经过40余天的时间活动，社会实践结果具体可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。

1社会方面

正常的人员流动可以增加信息交流，可以在市场经济的作用下使劳动力合理分配。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。

2公司方面

对于公司方面，我们的加入无疑是为他们注入了新鲜的血液，我们的工作无疑会给他们的效益带来相应的价值，具体表现在以下方面

(1)我们的加入为他们的团队带去了大学里的先进思想，特别是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速发展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和交流中，不管是领导还是同事，他们都特别赞同我们求实创新放眼未来的想法。

(2)我们的工作都是公司根据他们的发展要求所设的工作项目。公司要寻求发展，就必须了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特别是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的认识是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇六**

这个寒假是我大学生涯的第一个假期，为了不荒废我长达50天的假期，经人介绍，我以一名销售员的身份在我们当地的超市里做了一个月的社会实践。

一月三日，是我进入超市的第一天，当然也是我作为销售员的试用期。七点半的早晨我怀着忐忑不安的心情去找老板面试，由于都认识的原因，直接就被录用了，于是很愉快的进入了合作期间。经老板介绍，超市主要分为 服装区 食品区 日化用品区 玩具区 菜区，而我主要负责食品区。食品又分为散称，饮料，饼干，膨化等，在将近两个多小时的产品介绍后，我也终于对超市有了大体的了解，也知道了我工作区的基本流程。

每天早晨到达超市的第一件事，就是做好工作区内的卫生，然后八点半左右进入理货时间。一开始以为 所谓 理货 就是把货摆整齐就行了，后来也同样在超市打工的姐姐告诉我，理货除了把货理齐之外，还要留意一下每种食品的生产日期，因为同样一种食品，很多都是分期送过来的，对于那些临近过期的食品要提前进行货物下架，厂家会定期给免费调换过期产品。另外，每种食品几乎都会有库存，要及时对货物进行补充，即便是库存不足的食品，在摆放的时候也要摆在最表面。一般货架的底面两层尽量放小朋友经常买的东西，这样很方便 小朋友自己挑选食品。

小镇不比大城市，一般在上午十点后来超市购物的顾客流动性才会大一些。因为都是邻里乡亲，每天接待的顾客大都是些熟悉的面孔，这也给我的工作带来了极大的方便，我可以很轻松自然的主动上去给他们打招呼，并且可以向他们推荐很多比较便宜实惠的东西，甚至会主动帮他们把购买的东西送到服务台，邻里间的赞美和鼓励渐渐让我对此乐此不疲，我也开始慢慢适应这种早七晚五的生活模式。

临近春节的时候，为庆祝超市成立六周年，超市做起了 店庆活动，以 多购多得 为理念，凡购买商品在50元以上都会获得奖券进行抽奖活动，奖品自然也是价格不菲，这也大大增加了每天的顾客流动，当然每天我们的工作量也增加了，除了在食品区周转之外，还要在临近的菜区帮忙，菜价是个很让人头疼的东西，因为每天的菜价都会有变动，为此，我和我的小伙伴们每天都是让菜价搞得焦头烂额，忙的不可开交，但也不是没好处，常常下班回家的时候，邻里经常会向我了解一些蔬菜的价格，以避免去菜市场买东西被人坑，我很骄傲自己在这方面的成就，因为连我妈买菜都得提前向我咨询一下。

在超市的日子感觉时间过的很快，很忙碌也很充实，在这里不仅让我了解到了最基本的超市经营服务理念，也拓展了我对各方面的认识和理解，同样也加深了对于人际交往的认知。

学校的生活和见闻终还是比不上在社会的亲身实践，因为在这里你可以直接接触到各种复杂和棘手的问题，而从中我也学到了更多待人处事的技巧。人是执着的，社会是复杂的，不论做什么事情都必须要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。经验是基础，坚持是动力，忍耐也是一种成熟和修养。在实践中，我增长了见识，锻炼了才干，也培养了自己的韧性，找出了自己的不足和差距所在。

这不仅是一次实践，也是一次人生经历，以后我会参加更多的社会实践来丰富自己的人生阅历!

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇七**

俗话说：好女人要上得了厅堂，下得了厨房。言外之意就是优秀的女人要学会多种技能，这样不论在生活或者在职场都会有自己的一席之地。而作为男人的我们、作为当代大学生的我们就更应该学会多种生存技能，这样无论对我们自身，还是将来对我们的家庭都是一种责任心的体现。

我现在是一名即将步入大三的学生，说实话并没有真正的、独立的体验过生存的意义，更不能体会到一份工作对一个工作者究竟意味着什么?不知道工作到底有多累?不知道工作中有什么乐趣?不知道自己到底能不能胜任一份工作?带着疑问，趁着暑假，我鼓起勇气做好所有的心理准备，打算要找一份工作。

经朋友介绍我在一家名为 味道制造 的酒店得到了一份酒店服务生的工作。在20xx年7月1日报道，工作时间为每天18点到21点半，三个半小时，薪金30元/天，前三天实习不算工资。领完工作服。第二天正式上班。带着紧张的心情，期待着我的工作日的到来。但天有不测风云，上班的第一天我就突发感冒，不得不请假，这让我既生气又庆幸，生气是原计划的期待要推迟一天，庆幸是可以缓解一下激动的心情。

2日，我终于脱离了感冒的纠缠，一切就顺其自然的开始发生了、

换好工作服，经经理介绍，找到了带我实习的部长，并安排了我所要服务的包厢，给我介绍讲解了一遍工作流程和要注意的工作细节，但所有的事情还都要通过亲身操作才能真正理解掌握。部长嘱咐过一切之后，并让隔壁的同事协助我，就这样真正的工作悄然而至，不会给你很多的适应时间。当然，一个新面孔的出现肯定会引来很多老员工的注意，虽然被看的很不习惯，但我必须适应，就这样带着忐忑的心情，开始了我的工作。面对到来的客人，我突然变得不知所措，不知道我要干些什么，于是我只能去隔壁同事寻求帮助，在得到一次帮助后，我就像抓住了一根救命稻草一样，从开始到结束，来来回回，我不知道我向她寻求了多少次帮助，几乎那天我的活都是她帮我做了，但她丝毫没有厌倦，很耐心的帮我，讲给我听工作细节。就这样很尴尬的结束了我的第一天工作。

面对迎面而来的一切我们选择的不能是躲，也不能总是去寻求帮助，我们要知难而上，几次经历之后一切都会游刃有余。之后的我就亲手试着要去做了，尽量少求帮助这样一切才能上手的更快。

生活中我们总会碰到各种各样的挫折，但我们依旧要不畏艰险的努力前行。在我工作到7月21日的时候，我们安排的金工实习如约而至，而我面对的境遇就是白天参加金工实习，而晚上却要去继续工作，理论上并不冲突，但事实我却每天过着跟时间赛跑的日子，早上害怕从东区到尧山校区实习迟到，下午害怕上班迟到，只有中午饭才是我一天最大的幸福。一切就这样发生着，而我却欣然接受着，别人都说我的生活很充实，但又有谁知道想要生活充实却要承受着要赢得了时间的痛苦。每天倒数着实习的时间，就这样二十天 充实 生活还是转瞬即过，二十天内我瘦了十斤，但我并没有后悔过，我觉得这就叫做生活。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇八**

不知不觉中，暑假到了，带着几分新奇和兴奋地心情，轻装上阵，踏上南下的火车，来到了一个既生又熟悉的城市---广州，开始了一个半月的打工生涯，为了体验生活，增长见识。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。我趁着暑假有这样一个机会，放假之后的一个星期我来到了广州新塘牛仔城找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到了7月10号，我决定在一家翔瑞服装公司呆了下来，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行!

我要看看我能否离开父母的荫庇，能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

这次我不再把眼光放的那么高，我应聘的工职务是包装部中查，主要是看牛仔裤有没有质量问题，剪线毛之类的，办好了入厂手续，迎接我的第一天的工作就是我们主管告诉我在包装部里面做事的规定。

1.严格遵守部门的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。 2.做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作,还要帮助其他人.

3. 虚心向别人学习,努力完善自己.

4 要与同事和睦相处,争取在(20xx最新大学生建筑专业暑期社会实践报告)大家心中留存一个完美的形象!

就这样我开始了工作,也许是由于自己制定了完善的计划,所以工作还是很顺利的,和总管的关系处理得很好，完成他吩咐的工作，按时上下班，虽然很苦很累，想想同事还是很友好的,大家在一起笑过也累过，就是咬紧牙关也要坚持到最后，就坚持了下来，体验了基层人员的生活，也给人大有感悟，生活不容易，赚钱不容易，劳动阶层的人员更不容易，也许是由于我的工作时间短,感触很深，到后来就慢慢适应了，想着这虽然不是我想要的生活，但是毕竟是个不可或缺的过程，

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的包装部的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。45天过去，让我感悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。也知道了：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。不是让社会来适应自己，只有自己去适应这个社会才行! 社会很现实，没有人会同情弱者，只有依靠自己的能力慢慢往上爬，才有立身之地，才能出人头地。

社会实践活动的开展培养了我们的独立处世的能力。让我们在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我们都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，让我们面对社会更加自信。希望以后学校多开展一些这样的活动，从各方面锻炼我们!

我会加倍珍惜来之不易的学习机会，在服装公司一个半月的学习和实践过程中，让我明白了很多，也学会了谋生之道，社会很现实，中国自古以来，就是等级森严，为了更好的生存，就要有一颗不断进取的心和持之有恒的毅力，先苦后甜，享受在后的革命精神，了解了服装的全部制作过程，如果明年有机会，我想去领悟一次白领阶层的生活，好羡慕他们，真的 ，每个行业都有优秀的人才，骨干精英。他们成功的背后，付出了多少不为人知的汗水和心血，他们是我的行动目标。我会好好练书，珍惜学习的机会，争取做个优秀的人才，而不是碌碌无为的庸才，这是我的亲身经历，我受益匪浅。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇九**

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10多天时间，但我觉得受益非浅，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：

要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及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能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。

要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

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。

要有良好的心理素质及受挫折的心态

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，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

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，要让自己在烈烈炎日下磨练。

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。

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。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十**

实践报告主题：电子厂打工

专业：

班级：

姓名：某某某;

学号：;

实践单位：

实践时间：

一、前言

早在离暑假还有一个多月我就盘算着怎样度过这样这样一个漫长的暑假，毕竟这是进入大学的第一个暑假。首先钻入我思想的第一个念头就是参加社会实践，进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神;其次，因为我还是一个大一学生，刚接触到专业知识，学习的还不够深，不能用回贯通，。所以最好的选择就是先进工厂，走进社会，去学习一下社会经验，从而提高自己。

二、我的找工作历程

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二学长介绍我们去上海一家憬之礼品包装有限公司做暑假工，由于是包装厂跟自己所学专业有点联系，我们班十多名同学详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同前往上海。将此决定告诉辅导员后，老师出于对我们的关心，要求亲自与我们父母沟通交流了解家长的意思，有的家长在老师的话语下动摇了让我们去的念头，最后好不容易解释清楚才打消了父母的顾虑，都等待着7月1日出发去上海，可谁知我们在等待中得到的消息是我们去不了了，当初介绍我们去的学长说在我们之前已经有一批暑假工提前去了。当初一心打算去上海没有找其他工作，无奈之下只有收拾行李回家。

“努力不一定成功，但放弃必定失败”是我暑假前期找工作的体会。回家后爸爸帮我介绍到我家附近的一家皮具厂，严格说起来只能算是一家手工作坊，没有任何的规章制度，完全不能起到锻炼作用，于是我只干了一天就再也没去过了。接下来的几天我和同学一起跑遍了所有的店铺超市以及厂，但得到的都是同样的回答“我们只收长期工，不用暑假工”。连续的打击让我深知找工作之难!但我依旧没有放弃。

后来在别人的介绍下我去了离家不远的庐江联众电子厂工作了40多天。

三、我的实践内容

庐江联众电子厂是一家属于来料加工的企业，其终端客户是索尼、联想、惠普、海尔等知名厂商。

7月10日下午我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。

7月13们正式走上生产岗位，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是外观检测站、耐压站、对脚站、测试站和总检站。我的工作是在外观检测站，我的任务是检查材料外观情况，主要有以下几点：

1)检查材料印章：看是否清晰正确，是否盖印在指定位置，是否有脱落污染现象;2)检查胶布：看胶布是否破损，是否有因胶布问题导致铜线暴露在外;3)检查铁芯：看是否破损、缺失;4)检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

外观检测ok后可流至下一站别进行检测，这一站别需要一定时间去熟悉，此外，做外观检测必须做到细心认真。同时，车间内有着各项严格的规章制度，这些制度严格要求每位员工，帮助我该掉了之前养成的懒散等毛病。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十一**

大学生工厂打工社离假期还有一个多月，我就心里盘算着怎样度过这样一个漫长的假期。毕竟这是进入大学的第一个暑假。我想让它过得既充实又有意义。首先钻入我思想的第一个念头就是进入工厂锻炼一下自己。第一是因为作为一个从农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神;其次，因为我是大一新生刚接触到专业课，学习的还不够深，不能用回贯通。所以，只能先见工厂，走进社会，去学习一下社会经验，从而提高自己这方面的能力，因为我知道自己在这方面存在不足。

好不用以等到了放假，我就迫不及待的踏上了北上的列车，来到了古城西安。到了那里首先感觉到的是一股浓郁的文化气息，这里不但是先秦文化的发源地，而且是盛唐文化的根源。

在别人的介绍下我来到了一家电子厂，属于一家来料加工企业，主要是生产变压器的呼感器。由于，刚去对厂里里的业务不熟悉所以，我被分配到了给料部，这是一项非常简单的工作，也算是从基层做起吧!

我做的主要就是选料，它们的材料大部分是从美国和日本进口来的，是一种叫做硒铁片的材料，听说这种材料价格很昂贵且材料奇缺。这种材料的厚度分为0。27和0。33毫米的。我的主要工作就是整理这种材料，用板尺去丈量这种材料，按厂内要求用石笔打上标记，便于车间工人进行切片。

由于，选料这种工作比较简单而且便于完成，所以有很多时间进入车间转转，所以一个星期下来，我已经基本掌握了车间的各种设备的操作和应用。所以，我要求厂里把我调入车间进行机器操控。又经过一段时间的工作，我发现他们厂内的工人的工作效率比较低下，比如切片上吧，每天可以切200千克的，他们的工人一天顶多切90多千克。经过我观察发现他们工人操控有误，没有得到方法。他们都是单手操控，而另一只手则闲着

这则大大降低了工作效率。而我发现左右手兼用并合理搭配可以大大提高工作效率。我于是就向车间主任提出了这一建议，车间主任经过实验最终肯定了我的观点，并在会议上表扬了我，要求全厂发扬这种创新精神。这是我没有想到的。其实，我心里也暖烘烘的。以后，厂里的的工人都采用了这种方法，工作效率大大提高了，厂里的效益也提高了。我也在月末拿到了创意奖这一项。

在那里工作的一段时间里，我发现了厂里的许多不合理现象，特别是管理上的缺失。上级下达的指示下级不能很好传达。这就是信息流失。信息流失也是非常可怕的事!再一个就是厂里的管理制度已经不符和当前的制度。不能适应当前的市场经济体制了。他们还是老一套的记时工，也就是工人不管一天干多少或只要够时间就可以，也就是按上班时间长短发工资。而现在，我国大多数大中型企业已经以工作量来计算工资了，也就是计件。只不过我只是个临时工，我只是来勤工俭学，也不便于提出我的意见来否定领导的不是，所以直到最后我也说出我的想法。

由于，假期是比较短暂的而且也的回家看看，所以我只工作了一个月就踏上了返回的列车。通过这次暑假的锻炼，我学到了不少东西是书本里没有的。我不但学会了动手还学会了动脑，我学会了理论与实践的结合，以及在社会中为人处世的能力。虽然，这次暑假社会实践没能达到专业知识与实践的接轨，但也是我受益匪浅。如果有机会的话我还要踏如社会锻炼自己。

此次社会实践使我体会到“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”道理。人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。学校让我们更好地适应社会，而社会才是真正磨练我们的地方。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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。五天的社会实践，一晃而过，而我却从中领悟到了很多从书本上无法学到而终生受用的道理。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。一个月的实践使我认识到了“团队精神、共同合作”在工 作当中的重要性。每个人对每件事的看法不会是完全相同的，所以处理事情有分歧是很正常的，但随着大家相互的逐渐了解，分歧会慢慢减少，工作开展也会越来越顺利。只有大家的思想统一了，心往一处想，劲往一处使，工作才能顺 利出色的完成。我们队需要团结和合作，一个和谐的社会更需要。我觉得做一件事情只要你努力了，用心去做了，不管结 果怎样都是成功的! 这次的社会实践我的收获很大，感受也很多，在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做 一个对社会、对人民有用的人。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十二**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我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，提高自我能力的重要的机会。社会实践应结合我们的实际情况，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找了一份促销的工作，虽然仅有三十多天时间，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压力、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”。

先来介绍一下我的工作环境——重百超市。它是一家大型连锁超市。主要服务于居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午9：00上班——晚上6：00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照!但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

积极的接近顾客，拉近与顾客的距离，耐心的推销产品。不仅锻炼了我的胆量、语言交流能力，而且锻炼了心理洞察能力。只有胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。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夜累，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。

在这次假期的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。无论什么事都不能靠别人，只有靠自己。但是这一切首先得拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十三**

光阴似箭，转眼间，又迎来了20xx年的暑假。为了让自己能有一个丰富多彩的暑假，我选择和同学一块出往打工。

这次打工收获颇多，我对学校和生活的理解更透彻了。一个人的成长要经历很多进程和事情，有的重要而深入，令我们毕生难忘。有的简单而快乐，却一样能增进我们的成长。

我们往实践的地方是南方的电子厂，刚到苏州，第一个感觉是它很美很繁华。白天的车水马龙，晚上的七彩霓虹，美的让人沉醉。苏州的水也很漂亮，在阳光下，波光粼粼，像天上洒落的一地繁星。那里的建筑也很不错，有摩天的高楼大厦，站在地下抬头往上看，你会发现楼层那末高，天也是那末高，而我们自己是多么渺校也有青瓦白墙的民居，倚水而建，小桥流水穿插在人家，在小河边时不时的还能看见浣衣的妇女，哼着小曲儿，你会发现生活是一件很简单和快乐的事情。

我们社会实践的工厂，主要生产电脑主机，显示器等。固然和我们的专业没有多大的关系，但我觉得这次打工对个人的成长很有帮助。

首先，我感觉到了亲情的宝贵。在外面过年没有一个人是不想家的。快过年的时候，家里人都在预备着年货，热热烈闹的，我们却一点也感觉不到，就像过年时一件很远远的事情。有时候我会觉得自己的记性很差，由于那时候我乃至不能想起之前在家是怎样过年的。做梦的时候会梦见父母和家人，但我似乎连他们的模样都不能想起，我拼命的想看清他们的脸，想听清他们的声音，但是很遗憾，我不能。现在，我仿佛能明白父母想我的心情了，同时我也庆幸，由于自己明白的还不算是太晚。我想，亲情就是我们这辈子具有的最大财富，而我很荣幸的，具有满满的它，珍惜它就是最对的事情。

其次，我发现了与人相处的快乐。在我们工作的流水线上，有三十多个人。大家来自不同的地方，有着不同的性情，但是我们能和谐而快乐的相处。由于相遇就是缘分，相知就是朋友。有的是和我们一样的学生，大家聚在一起话题就比较多。相互了解一下学校，专业，聊一下对未来的向往，原来我们都一样。还有的是技校的学生，他们年纪比较小，十七八岁，和他们相处，我觉得很开心。感觉所有他们都很可爱，需要关心和庇护。还有的是在那里长时间工作的正式员工，不能不佩服他们吃苦刻苦的精神和超强的动手能力，由于很多技能是我们在学校和课本上根本学不到的，但是熟能生巧，他们做到了，而且做的很好。

然后，我晓得了父母的不容易。生活，生下来，就要努力的活下往。真实的生活其实不是我们每天呆在学校里吃饭，上课，睡觉，嚷嚷着生活有多无聊多愁闷。和要挣钱养家生活的父母相比呆在学校的我们是多么的幸福。不用累死累活的工作，也不用看他人脸色。我想我们根本没有权利抱怨自己的父母为是么那末平凡，不能给我们比他人好的东西，由于假如换做是我，我不能保证能比父母做的更好。他们能让我们快乐的长的，到现在还无忧无虑的呆在学校，真的已很不轻易了。

最后，我明白了学习的重要性。对我们来讲，学习知识真的是可以改变命运的。打工生活很苦很累，我不想自己以后的生活是这个模样的，努力学习就是最好的途径。有位学姐告知我，学习是最有前程的事情，由于知识决定能力，假如我们有精深的专业知识的话，那末我们的工作将会是一件很轻松地事情。不那末高尚的说能为社会做多大的贡献，但最少本身价值的实现不会是现在的这么浅，得到的报酬也不会只是这么一点点。学习，或许是一件很成心思的事请，由于我们坚持做它了最少二十年。

总结这次的社会实践，我觉得自己收获颇丰，由于，我看到了真实的社会和生活，或许我对他们的理解还不够具体和深入，最少，我的脚着地了，不再飘在半空中，脚踏实地，我期待着自己这学期的生活充实和踏实点。

这次社会实践，是我成长的宝玉体验，我会好好消化吸收它。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十四**

有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激扬了时光。

有人说，青春是一条永不止息的河，奔腾的水花惊艳了岁月。

有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气。

而我以为，青春是永远无法譬喻，无法形容，无法言语也无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人披荆斩棘而过，才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能明了青春真正的含义。

梦想扬帆，青春启航，二十年华，初出象牙塔的我们，踏出了进入社会的第一步，打了人生中的第一份寒假工。

我的第一份寒假工作是在步步高超市的司称员。工资不是很高，但在这一个月的时间里我看到了为柴米油盐酱醋茶操心而的妈妈们，每次看到她们我都会想到自己的妈妈，我在想现在这个时候她是不是也在超市中为我们的中餐挑选新鲜的食材。所以我要感谢妈妈，是她让我在日常生活中有幸福的味道。我看到了一群自己插了队还要骂别人插队的顾客，虽然你们是顾客是上帝但他们也是和你一样的身份，你并不比他们高贵到哪里去。而且你们没有资格来辱骂我们工作人员。要知道现在社会需要的有素质的人，所以我每天都在反省自己，今天我有没有对每一个顾客微笑。我还看到了对我很照顾的袁姨、胡姨等。因为有你们存在所以我的暑假工作每天都很开心，谢谢你们。

实践的收获太多太多，各种考验与磨砺间杂而来，各种艰辛与彷徨交接而至，短短一段时间经历了许多，体验了许多，意识到幸福的来之不易，意识到知识付诸实践的重要，然而最大的收获，我的人生不孤单，有很多很多对我好的人。

最好的幸福，是把一个人记住，或许在多年以后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆最深处的回音，记起疲倦之后依旧能打点行囊上路的青春，记起笑得毫无顾忌的自己，记起多年前我们携手走过，披着阳光穿行过的岁月，去追寻青春的足迹，去点亮心头的理想之光的路程，哼起青春之歌的每一个旋律，温着往事这壶酒微笑入梦，与你们并肩一起走过一路，苦中有甜，笑中有泪，不思量，自难忘，当故事凝结成记忆的时候，封口用的是永恒的标签，不须刻意铭记却已早就难以抹去。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十五**

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

二、实践时间

20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_月\_\_日 历时\_\_个月

三、实习地点

\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_超市

四、实践单位和部门

\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_工贸

五、实习内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧!1、“\_\_\_\_工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责\_\_\_\_两个产品的供货。2、\_\_\_\_\_\_\_\_超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，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。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一.我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦!同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗?这也是我们常说的“锹货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二.不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能待在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象!

三.如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十六**

我的找工作历程

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二学长介绍我们去上海一家憬之礼品包装有限公司做暑假工，由于是包装厂跟自己所学专业有点联系，我们班十多名同学详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同前往上海。将此决定告诉辅导员后，老师出于对我们的关心，要求亲自与我们父母沟通交流了解家长的意思，有的家长在老师的话语下动摇了让我们去的念头，最后好不容易解释清楚才打消了父母的顾虑，都等待着7月1日出发去上海，可谁知我们在等待中得到的消息是我们去不了了，当初介绍我们去的学长说在我们之前已经有一批暑假工提前去了。当初一心打算去上海没有找其他工作，无奈之下只有收拾行李回家。

努力不一定成功，但放弃必定失败 是我暑假前期找工作的体会。回家后爸爸帮我介绍到我家附近的一家皮具厂，严格说起来只能算是一家手工作坊，没有任何的规章制度，完全不能起到锻炼作用，于是我只干了一天就再也没去过了。接下来的几天我和同学一起跑遍了所有的店铺超市以及厂，但得到的都是同样的回答 我们只收长期工，不用暑假工 。连续的打击让我深知找工作之难!但我依旧没有放弃。

后来在别人的介绍下我去了离家不远的庐江联众电子厂工作了40多天。

我的实践内容

庐江联众电子厂是一家属于来料加工的企业，其终端客户是索尼、联想、惠普、海尔等知名厂商。

月10日下午我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。

月13们正式走上生产岗位，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是外观检测站、耐压站、对脚站、测试站和总检站。我的工作是在外观检测站，我的任务是检查材料外观情况，主要有以下几点：

检查材料印章：看是否清晰正确，是否盖印在指定位置，是否有脱落污染现象;

检查胶布：看胶布是否破损，是否有因胶布问题导致铜线暴露在外;

检查铁芯：看是否破损、缺失;

检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

外观检测ok后可流至下一站别进行检测，这一站别需要一定时间去熟悉，此外，做外观检测必须做到细心认真。同时，车间内有着各项严格的规章制度，这些制度严格要求每位员工，帮助我该掉了之前养成的懒散等毛病。

我的实践结果

在一个多月的工作期间，我也发现了厂内存在的几点不足之处：

厂内员工流动性大，不能很好的留住操作熟练的长期工人，员工一般都只作几个月而已;

员工的整体文化水平和思想道德素质不高，团队合作意识不强，只关心小我利益;

长期工与短期工、熟练工与新员工工资基本无差别，不能很好的调动员工的积极性，厂内的员工福利性支出过少;

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十七**

老师经常教育我们，作为一个大学生，除了要专心地，认真地学习之外，还要注重社会的实践。这不仅能锻炼我们的实践能力，也能让我们以后更好地适应社会。所以，在大学生涯的第一个暑假，我决定要走出校园，步入社会，挥洒着汗水，书写一份满意的答卷。

这次暑期打工生涯，只能用一个字来形容：“难”。这种“难”体现在很多很多方面，大多数都需要自己一一去克服的。

首先，要找到一份工作，很难。这也就难怪现在的失业率这么的高，而那些招聘会现场这么的人头涌涌了。而我们这些短期工作的学生，若要想找到工作，真的挺难的。想想也是，试问谁会愿意找一个没有任何经验，一切从零开始教起的学生呢。所以在找工作的路途也是挺艰辛的。我是和一个朋友一起去找的，当遇到觉得合适的工作之后，一经询问，得到的答案总是令人沮丧。经过一个个的摇头，一次次的失望，一次次的打击后，我们对这次的打工生涯开始产生怀疑了，真的能够顺利地进行下去吗？还好，幸运女神还是挺眷顾我们的，当时我们走进了一间大型的卖衣服的地方，像往常一样填写了简历，然后那位负责人说等通知就好了。那时我们的心一下子又沉了，那要等到什么时候啊？脸上不禁泛起了一丝失望。但是，没想到的是，当我们转身想离开的时候，一位不算很高，黑黑瘦瘦的小伙子出现在我们面前，后面的那个负责人管他叫标叔。那个标叔接过负责人手中的简历，聊了两句之后就跟我们说，“你们真会挑时候，来先过来面试吧！”原来标叔是那里的一名主管，他跟我们说：“每年暑假都会有很多学生来做暑期工，我们招得不多，但是你们可以先来试工，如果我觉得合适的话，明天就可以上班了。”我们当时除了惊讶还是惊讶，没想到机会就这么悄悄地来了。我们很感谢标叔，给了完全没有什么实战经历的我们一个机会，但是面对下午的试工，我们既忐忑又不安，究竟会怎样呢。机会是有了，我们又能不能捉得住？

试工期间，只能用四个字来形容，“不知所措”。下午，标叔将我们两个安排了在两个不同的场，我的朋友安排在一楼销售，而我安排在了二楼。面对陌生的面孔，陌生的地方，我开始有点怯了。标叔跟二楼的一些负责人说了一两句，可能是叫她帮忙看着我吧。负责人叫啊欣，是一位挺和蔼可亲的大姐姐，她问我会折衣服吗？还有就是介绍了衣服的尺寸，价格之类的基本事情之后，还不忘对我说一声，加油！那时心情是有那么点平复。是啊，机会是要靠自己抓住的。那时候的我还不会站场，就只是呆呆地站在一个地方，看着人来人往的顾客也不知道要做什么好，于是有另一位销售员走过来跟我说：“同事，你要帮忙吆喝啊，不然fans不知道我们搞什么活动。”那时我才知道，原来他们管顾客为fans。于是我就学着其他的销售员那样喊着，刚开始还是很胆怯，声音小得似乎只有自己听到，但我知道他们都在留意我的一举一动，如果不放开来，结果就是继续找工作。所以我顾不了那么多了，尽量地放开声音，大声地喊出来。其实喊得次数多了，也就没那么可怕了。一个下午过去，我都是在折衣服和吆喝中渡过，没有卖出一件衣服，看来要卖出衣服也是一门大大的学问啊。但是，很意外的，标叔录用了我，于是我就成了班尼路的一名小小的销售员了。

第一天上班就面对很多规定了，首先是要提前半个小时上班，上班要化妆，吃饭的时间是要视fans的多少而定，也就是不定时的……种种的规定就像一堵堵定死了的墙，刚开始还真的挺不适应的，可谁叫这是命令呢，于是，我也就只好执行了，乖乖地去买了个化妆盒，学起了化妆。由于我们还不是正式的员工，所以在制服方面就免了，但是上班还是要戴着工作证，笔，还有纸，缺一不可。在职场中，执行也要执行，不执行也要执行，因为这是命令，除非你不想干了。

上班期间学到的东西很多，而那些恰恰都是平时在书本上学不到的。首先就是如何推销的技巧。刚来的时候，我除了大声吆喝之外，似乎都不知道要干些什么，即使fans在我面前挑衣服，我也没能好好地给他们点建议，只是傻傻地站着，最多就讲一句，请随便挑挑。所以我的业绩在刚开始的一两天都不怎么样，虽然我在那里做是按小时算的，但这样子傻傻地站也不是办法，无论在别人眼里还是在自己眼里，这样子一点都不充实。所以在刚开始的那几天，我郁闷了一段时间。可我知道不能再这样下去，于是我就看看其他销售员是怎么做的，我也就学着做。慢慢地，我不再是处于那种被动状态，当fans走过来的时候，无论他是有心买还是无心买，我都尽力地跟他推销，询问他想要的款式，想要的风格或类型……所以在那之前，我必须做好一切的准备工作，譬如说哪些衣服放在哪些地方，有多少存货，还要学会去找断码纸，以便找到fans所穿的码数。还有就是要时刻留意fans的动态，像去试衣间拿了几件衣服，到时候也要拿回来多少件衣服；fans试穿衣服的时候，要适时地给予赞美，但也要掌握那个度等等，虽然都是一些很基本，很琐碎的东西，但是要去真真正正地适应真的需要花一点时间的。

我最记得一次就是，由于身边的fans挺多的，顾得这个又顾不得那个，每个都在叫我找这找那，由于是新手，我一下子不能很好地应对，就弄得手忙脚乱的，而旁边的其他同事也很忙，谁也照顾不了谁，这时华仔（很热心的一位同事）匆匆地在旁边走过，我就很习惯地问他那件衣服放在哪里，有码数吗？这样的问题，换作是以前华仔是会回答我，甚至会帮我找的，但是现在他却很不耐烦地对我说了一句：“自己找啦！”当时挺失望的，后来想想真的没必要，可能是因为太过于依赖的缘故吧。刚开始是新人，别人都会照顾你一点点，但是慢慢地，就要学着自己去适应，他们不会再认为你是新手，也没有理由去帮你完成本该属于你的工作。至少这件事情之后，我懂得了，很多时候都是要靠自己的！于是我会早早地来到工作的地方，趁他们都还没上班的时候，走走整个场，看看衣服在什么地方放着，那些卖得比较好，还要记着那些价格，还有就是打折完了以后的价格……起码后来的工作不像之前的那样手忙脚乱，慢慢地进入轨道了，也慢慢地适应了这种生活。而我的业绩也有了显著的提高，心里有种说不出的高兴。

其次，我发现与同事们很好地相处也是工作的一个重要的组成部分。谁也不愿意在一个沉闷，毫无生气的环境中工作，和谐的环境一直是我们所追求的，也只有这样子，工作质量才会自然而然地稳步上升，更重要的是也有利于营业额升高，顾客满意度上升。所以，和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，而功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，很多时候需要我们用一颗宽容的心去包容，去理解，而一个和谐的工作环境需要我们共同去打造的！

我觉得这次社会实践时间有限，对于工作还是存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索，通过丰富的经验，不断去总结。而这积累得多了，也应该算是一门学问了。很多的东西我还不能体味到，但这次的实践活动真的令我受益匪浅。感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会，感谢实践中给与我无私帮助的人。我会在以后的学习中更加努力，朝着自己的目标不断奋进。

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十八**

我是一位大一新生，今年暑假是我大学生涯的第一个暑假，没有只顾顽耍，而是选择了往打工。往年暑假我选择了到昌乐舍得粥府，而这次暑假我决定到青岛香格里拉大酒店。xx年7月14日，我带着无穷向往和忐忑的心情坐上了潍坊往青岛的火车，提早两天往了青岛，意在将酒店地址和周边的公交车次熟习了一下，16号我们一行五人往香格里拉酒店报到，得知要往宴会部，但主管又说可能会传菜可能会看桌。

刚往酒店的第一天正好遇上几场婚宴，摆台、服务都做了。而且听说这几场婚礼都过百万，我当时的心里挺不是滋味的，心想什么时候才能能够置办如此奢华的婚礼，顿感自己身上的责任重大。过了几天又摆台时，我依照学的摆台方法摆台，有个“同事”见我这样太慢而且有些餐具摆的不符合香格里拉的标准，经过她言传身教，等她摆完，我很正确的说出了餐具间的间隔，让她很吃惊，便问我是那个学校的，我说“山旅，学酒店管理。”她只是“哦”了一声。经过这几件事我更觉得闷得慌，在青岛香格里拉的第一个星期我乃至怀疑过学酒店管理的选择，由于在香格里拉的假期帮工不知我们五人，而是很多，大多是青岛的一些大学生，而且非酒店管理专业的，心里更不用说多闷了。

一次在员工餐厅独自一人吃饭，教我摆台的那个暑期帮帮工见我只顾吃饭不与他人说话，便来问我是否是还在生她的气，后来听她说到“学酒店管理的确切是比她们知道的多，但多是些理论知识，只有理论加实践才会真正成为能人……”她还说道“自己是青岛大学的学生，曾屡次在青岛香格里拉做过帮工，只是经历历很多了罢了。”经过与她的这次交谈，我顿感身上的担子轻了很多，而且心里也舒坦多了。

从那以后，我把自己的心态放低，不再是以为自己学过就自以为是，而是向其他人学习，既包括暑期帮工也包括酒店员工和酒店实习生，从他们身上学习他们的优点 ，例如，油滑的处事方式，善于与交换的态度等。我以为，假如仅仅是作为暑期工就对酒店挑三拣四，讨厌这讨厌那，只会使自己更加的伤心和难过，假期的打工不在于工资的多少，也不在于放工的时间早晚，而是在因而否在短短的一个月内真正学到东西，为己所用。

在青岛香格里拉的一个多月的时间里我学到很多，用几个词语表示便是：尊重、承当、酷爱、勤俭、付出、乐观、效力、外卖等。

1. 尊重

说到尊重，会有很多地方需要，比如说酒店员工之间、管理职员与普通员工之间、酒店员工与客人之间，都离不开尊重。香格里拉在建设酒店文化很重视“让客人喜出看外计划”，即为想在客人想到之前，微笑在客人说话之前，服务在客人开口之前等，都能体现尊重客人，这对我的影响已不单单在于酒店业，在任何行业“尊重”都很重要，都值得的推行。

2. 承当

这是在一次大型婚宴开始前宴会部运营经理傅强说的，他说：“酒店的各个部分都是一家人，只是分了面客和后厨，假如客人有投诉菜品不够好或是噪音过大，不要很不耐烦的说后厨部和工程部的事情，不该我们宴会部的事，这样的回答是不可以的。作为同一个酒店的各个部分都应当以对酒店负责的态度积极正确的处理客人的投诉。”例如，客人投诉饭菜咸了或不如曾，假如我们有礼貌的向客人解释，事后向将此事反映上往，及时将菜品调剂好，不但对酒店上座率有所进步，还会带动酒店相干部分的收进率，而且也会锻炼服务员的应变能力和责任感。

3. 酷爱

这类感受还是历来到香格里拉经历几次挫折才得到的，不论是作为暑假工还是真正员工都要酷爱自己的工作，则只有将自己的心态摆正就会避免很多的不愉快，例如自己假期打工若自己始终把自己当做帮工，假如工作强度一大就会有消极怠工的想法，会以为正式员工不干却让我们这些帮工做等，这样一来胡思乱想不但影响了工作质量也会让自己感觉很委屈，严重的话就会抱怨身边没有一个真正好的人，酒店很黑暗等。不酷爱自己的工作还会使自己怀疑自己当初选择酒店管理专业是不是正确，但是进过我们是有一颗酷爱的心，爱自己当初的选择，爱自己的同事，爱自己的工作，那末一切都将是美好的，多用发现美的眼睛往感受身边的人和事，用始终不变的心酷爱身边的一切才会获得更大的成功。

4. 勤俭

进进香格里拉大酒店给我的第一印象就是就点上下都夸大勤俭，不论是酒店文化墙上写的“勤俭，是一种美德，更是一种生活态度”，还是员工餐厅的取餐口上方的标语“勤俭体现素质，一粥一粒当思来之不容易”、“谁知盘中餐粒粒皆辛劳”等。每一个部分也无处不体现勤俭，以我假期所在的宴会部为例，香格里拉大酒店在暑假期间召开过量次大大小小的会议，每次会议都提早备好信纸、铅笔、矿泉水、薄荷糖等，然而每次会议后都会都很多信纸在桌面上，有用掉的也有没用的，但是酒店服务职员在整理会场时都会将它们回收，然后分开放置，用掉的放一块，没使用的放到宴会仓库的信纸盒中以备下次再用，即使是那些已使用过的信纸也不会轻易丢掉，也是同一放到宴会仓库的废纸盒，里面的“废纸”却摆放得非常整齐，由于信纸通常只用正面，而背面是干净的，所以每次部分在印刷工作安排书和员工餐券时都会使用这些只用过正面的信纸，这样一来既节省了打印时的纸张，也进步了信纸利用率。酒店的勤俭理念也使得员工很好的养成了勤俭的好习惯，不论在任什么时候候有勤俭的意识明显非常重要。

5. 付出

我以为酒店比较累的部分就数得上宴会不了，再来这之前觉得宴会不会和百川花园酒店的包间差未几，也是餐中服务或是传菜，但是到香格里拉后边深入体会到宴会部的辛劳，接连几场婚礼每次都需要好几十桌，记得有一天上午酒店一共要举行5场婚礼，人数也超过了好几千人，因而我们提早要布置场地，因才从前一天的下午3:00开始一直工作到第二天清晨5点多，主要是摆台，但是这么强的工作量也使我对摆台产生了厌倦心理，但是工作还得继续，就这样40多个人分别在5个场地忙活了一个通宵，我最大的感慨是从看日落到看日出，一夜没合眼也就如此，我明白了我人生的第一个通宵献给香格里拉大酒店了，这只是香格里拉的第四天，在到离职前不知不觉我已付出了七个不眠之夜。宴会的每个人都付出了，不管是经理、主管、酒店员工还是我们这些暑假帮工都在付出，付出自己的休息时间，能够得到客人的满意也是值得的。我觉得付出有时和快乐是成正比的，只要自己的心态摆正确便可。

6. 乐观

工作不论是枯燥还是有趣，不论是繁忙还是清闲都应当有一颗乐观的心态。说起这一点还得历来酒店之前人力资源部说每周7个工作日工作5天休息2天，因而就在工作第三天时休了第一个假，依照这样的房价制度两个星期，知道八月份的第一周，我连休了5天，对酒店员工来讲是很兴奋的，但是对我们这些暑假帮工按小时计费的人来讲放假就意味着没工资，即使不为钱，总是休班对我这样抱着学习态度来的人来讲也在浪费时间，哈哈，由于总是休班我乃至决定打道回家，以后才明白酒店在那段时间不是很忙，只要求酒店员工正常上班。然后在打算离职前的那一周却只休了一天，不难才猜出酒店这周是很忙的，但是连续工作6天有5天是夜班，虽没通宵但也是相当耗费精力的，因而又开始抱怨休班太少，哎，人有时就是这样没有时渴看得到，得到后却又想丢掉。这一切都应当有个乐观的心态面对，假如我们换位思考一下这休班和上班的关系，连续休班实在也是好事，可以往青岛的景点走走，往海边走走，好好轻松一下心态。连续上班亦不是坏事，可以把休班那几天没赚的工资补上，同时也学会酒店是如何非配员工和进行工作安排的等。乐观的心态在以后的工作中是相当重要的，它可以是你正确看待工作题目，正确处理自己与同事之间的关系，让你在否繁忙而枯燥的工作中寻到乐趣。

7. 效力

不管是甚么工作效是经常被提起的，就拿香格里拉酒店的宴会部来讲，天天都要承接很多会议或用餐，最麻烦的是会议翻成餐桌，由于会议和用餐的桌子是不同的，通常需要主管有很清楚的工作思路，员工有很积极的工作态度，这便体现效力，通常只有几个小时的时间，但是听经理说最快的翻台速度是十分钟，明显提早将每桌餐具预备好，迅速翻台并摆台用的时间越短越能体现宴会部的效力，这便是五星级酒店的效力!工作是效力也是很必要的，原半小时完成的事情，假如中间出现消极怠工便会用一个小时，那末偷懒只为让更多的人受苦。

8. 外卖

作为假期帮工我有幸参加了青岛香格里拉大酒店的两次外卖，之前觉得外卖就像肯德基等快餐情势，但是作为酒店外卖是走出酒店卖的是服务。参加的第一个外卖是一个在青岛剧院的小型酒会，就比如是“茶歇”，但是也让我知道了大型酒店外卖的能力和所需的物品等。第二次外卖——青岛国际帆船周外卖，此次外卖是在8月20号，可我起初打算这一天回家的，但是我却对酒店申请往参与外卖，经理很爽快的答应了，经理对我说：“这次外卖是最近几次外卖最为重要的了，是一次完全的系参加自助外卖，青岛市长等都参加。”我想肯定很辛劳，但从带的货物就知道一二，服务进程中确切也挺辛劳的，但是有幸接触如此这么高水准的外卖也给我的打工画了一个美满的句号。

短短的一个月的社会实践就这样结束了，学到很多，学会了如何工作，如何处理人际关系，学会了怎样对待上下关系等，青岛香格里拉大酒店承载了我太多的梦，谢谢你!行将开学，在这接下来的学习中一定会谨记在香格里拉酒店学到的点点滴滴，经过打工才明白学校学的只是理论知识，打工取得是社会经验，二者结合才是成为酒所需人才的必要条件，因此，将此次打工挫折失败的地方化作往后前进的动力才会到达成功!加油!

**酒店打工社会实践报告 大学生打工社会实践报告篇十九**

为了丰富我的寒假假期生活，在20xx年寒假里，我到超市参加了社会实践，现将寒假社会实践情况报告如下：

实践单位：超市

实践时间：20xx年x月xx日至20xx年x月xx日共半个月

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年x月xx日至20xx年x月xx日，我在超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样寒假实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期半个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找