# 2024年仓管员社会实践报告(15篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-09

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!仓管员社会实践报告篇一在客流量的高峰期时，工作质量...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**仓管员社会实践报告篇一**

在客流量的高峰期时，工作质量下降。

原因：分工不明确，在工作量较大时，服务员的行动不干净利落，择菜洗菜托泥带水，主厨也急于将菜品快快送上，于是就有疏忽，影响菜品的质量与口味。

解决方法：打造厨房完备的团队。根据各部客流量的大小。精确安排各个工作环节的认识。

通过此次社会实践我深有以下体会:在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

不管做什么事情都一定要认真仔细，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

**仓管员社会实践报告篇二**

“仰望星空与脚踏实地”，为了能更切身的感受社会实际中的职业状态，在7月15日的下午开始了为期半个月的社会实践活动，经过介绍作为分散实践个人，终于联系到了一家以软件开发为主的公司并参与实践。而紧接着的几天则开始了真正感悟生活与工作的日子。

实践地点位于xx市信息工程职业学院中的创业孵化园的一家名为xx的软件公司。每早八点半至下午五点半是工作时间，中午12点有两个小时吃饭休息的空当就构成了每一天的实践活动。

最初，刚来到公司找到王经理了解了一些基本情况，经理先赞赏了这种精神态度，也很详细热情明确了实践的建议方向。对于真正的软件项目来说，要想上手在短短的时间内是很难做到的，真正学完大学课程后也经常是需要一年的时间来磨合自己的技术水平，大一学到的知识毕竟有限，还是要以提高思想高度、增长见识为主。

在社会实践过程中，第一个星期深入得学习了关于监理职位上的内容，还有项目投标文件，两本厚厚的资料：技术部分、商务部分，一份份正规化项目流程与细则摆在我的面前，为了更为清楚得了解这些内容，利用网络了解了许多实际中并没见过的东西，在认真浏览的过程中还发现了投标白皮书中的错误，之后做了系统性质的整理总结。

第二个星期主要了解了目前行业发展状况与了解技术应用，期间在能力范围内参与并制作了某网站的网页css代码部分与结构安排，在实践中巩固了大学专业知识。在写框架时候要多考虑到后者在此基础上完成其他工作时是否方便，能合理对接上是很重要的，而且当工作交来时强调的最重要的就是代码一定要精简，使运行效率最高。通过一遍一遍的修改中发现，一切的构想都来源于实践，只有实践过才能真正知道哪里有所不足，以后在开始会看的更为高远。

而且在这段时间的实践中还体验到除了大学专业上之外的东西，初次接触社会，还是留下了不少的印象，如人际交往、处事态度、安排调整自己的生活心态。工作中一定会出现单调的地方，重复、等待、继续重复，那种摸不到的白色直线出现在视野当中的时候，就会产生许多消极态度。

这次社会实践活动真正的接触到了社会中去，挤公交车、处理同事关系等。这种工作状态是在学校中体会不到的，也无法用简短的文字叙述彻底，更多宝贵的体悟只会留在心底。

**仓管员社会实践报告篇三**

回家不久，老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫寒假，我们决定一起做社会实践。

问题出来了：做什么社会实践好呢？有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式，每一种方式都有其利弊，选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论，我们最终选择了摆地摊卖对联，因为考虑到以下诸多原因：

1、当时距离春节还有半个月左右，对联等年货还没有进入高需求期，我们还有时间进行准备；

2、对联是过年必需品，家家户户都要购买，市场巨大，如果我们采用低价策略并好好利用我们的大学生身份，完全能够克服摆地摊的劣势；

3、我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场，拿货相对容易而且成本也不会过高；

4、卖对联等年货利润空间巨大，应该能够确保成本安全；

5、卖对联适合我们人力多，资本小等条件，而且我们之前都没有做过这个，应该能够得到很好的锻炼。

确定好了要干什么，第一时间就开始行动。首先是筹集资金，我们一共八个人，每个人你一百我两百，很快就筹集到了1200元。打铁要趁热，第二天我就和中尉出发去兴宁市进货。 我们两人都是第一次去兴宁市，人生地不熟，之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街，其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带，于是搭了摩托就出发。果然，在停车的地方，周围大把挂满对联等年货的“红店”，找对地方了呵呵。 我们走进一间比较大型的店铺看货，因为不知道各种品种的价钱，所以只能对着每种款式问店家批发价是多少，还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了，语气很冷地问我们到底买不买，到底是干什么的。我们一愣，知道被当成是商业间谍了，脸刷一下热了。也是，我们两个后生仔，一看就知道没什么钱，而且还问来问去而且还要记下来，不怀疑才怪呢。我强装笑容跟她打笑说：“我们真的是来批发的，你要相信我们啊！”这次老板娘语气不仅更冷，而且还犀利了：“我就是不相信你们呢！” 老板娘这么一说，我们只好马上开始拿货，一边拿货一边继续询问批发价格，后来男老板看到我们是真心拿货，也看出我们是第一次做对联买卖，于是很热心地帮助我们搭配货物，告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下，我们很顺利很快速地配齐了所需的货物，货款总共是976元。 从兴宁回来后，其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格，接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格，一个是喊价，比市场价略低，一个是保底价，是最低限价，以免被顾客砍价砍过了头。第二天，我们就开始了长达八天的地摊生活。 摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上，商业街因为有城管管制，我们无牌无证属于“黑市交易”，所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。 在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。 地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！ 第一次做生意，自然有不少经验教训。先来看看有哪些不足之处吧。

**仓管员社会实践报告篇四**

这个寒假是我过的最最充实的一次,在我意识到自己不仅仅是一名大学生,自己到了该承担责任该独立面对这个社会的时候，我知道了自己下一步该干什么。于是寒假的前一个月我在市里的辅导机构当代课老师，后二十多天白天在张衡幼儿园上班，六点多回到家给我侄女补习物理化，每天都身体里都充斥着动力。我想我有收获的时候才是我最快乐的时候。

在为时不长的一段时间里，和与自己年龄差不多的“孩子”们的相处中，让我放松了不少，同时也了解到了做一名教师的辛苦，也与一些优秀的老师、和我一样的兼职大学生一起，探讨英语，探讨教学，丰富了自己的阅历，学到了不少东西。

俗话说得好，“万事开头难”。课堂的开始是很重要的，它或多或少决定了这堂课的成功与否。我的办法就是能从一开始就把学生的注意力和兴趣都调动起来，接下来的一整堂课学生精力的集中和纪律问题可能都不存在。结合英语教学要求，用让他们感兴趣的方式组织他们学习，我常常做一些类似新闻播报、单词接龙赛、等活动，孩子们在玩中也学到了好多。在活动中放松心情，得到乐趣的同时也可以掌握英语技能。

在课程进行过程中也可以运用许多新颖有趣的方式来进行。我借鉴了大学里单词课堂上分组进行抢答的方式，每次的分组方式不同，让程度不同的学生都能参与到活动中来，在其他人回答问题的时候，学生们也能够更仔细的去倾听，去发现其中的错误，这样也是另一种学习方式。在整个的补课过程里，也借鉴了大学课堂中的学分制度，每次回答问题和小组活动过后，都会给大家的表现打分，积累成绩。这种在中学阶段还没有的方式，也很吸引学生，特别是初中的学生，都能很积极的思考问题，回答问题。因为即使没有答对，也可以得到奖励的分数，就像我的老师所说的那样“我在意的并不是你已经掌握了多少知识，更多的是你有多少学习的`兴趣，有多少参与了课堂的学习”。我认为这种理念对于培养学生自主学习、自愿学习是非常有益的。

在主张“快乐学习”的同时，也必须注重学生学习的成果，因为面对中国现阶段的教育体制，最终决定命运的是成绩。所以，课后的巩固是至关重要的。现在身为一名大学生的我也仍在“痛恨”着家庭作业，不过不得不承认，不能没有家庭作业的存在。即使整堂课都很用心的学习，接受了老师所讲的内容，如果课后不能及时的复习，让所学的东西真正成为自己脑子的一部分，从某种程度上来讲，这堂课都是毫无效果可言的。而作为老师所能做的，就是布置作业。它是帮我们锁住知识的步骤，尤其是对于自学能力和自制能力不是很强的学生来说。而布置多少作业，布置怎样作业，就是考验老师的时候了。在高中阶段，通常我们所做的作业就是做习题xx页到xx页、背诵xx课文、抄写xx段落，背单词xx个在大学的学习中，我做的 更多的作业则是开放性的、创新性的，通常需要自己查找资料，和同学一起想办法解决很多问题。对于忙碌的中学生来说可能没有这么多的时间去做这些工作，不过，一些创新的方式还是可以尝试的，最简单的一种方法则是“串联”，即让学生把所学的知识，包括单词、短语、语法等等用自己的方式串联到一起，可以编一个绕口令，编故事，各种方式都可以，只要有利于记忆即可。这样下来，不仅在思考的过程中可以复习所学的知识，也可以更有效的记忆这些内容。如此一来，家庭作业不仅可以变得更有趣，也更加的有意义，而不是随便敷衍即可过关。

其实多数孩子学英语大多是哑巴英语，所以从一开始我就会多用简单英语和他们交流为测试奠定基础，我的题目是：从这次寒假补课，你认为自己收获了什么?有些尽管说得断断续续，英汉夹杂，或是有错误，或是不好意思，我都鼓励他们勇敢地说下去，耐心的等待他们完整的表达自己的意思。他们的表现很让我欣慰，因为他们从开始的不会，不愿说英语到现在能用简单的句子表达完整的意思。 第六，我的不足之处。 时间很快，寒期补课即将结束，但是课程进行的并不是一帆风顺，中间也出现了一些小波折，小摩擦和突发事件。这确实不仅挑战了我应对突发事件的能力，以及我之后处理解决问题的能力还挑战了我处理的结果是否取信于这些学生。我必须承认在这方面我有欠缺。这些问题都是在我和他们已经很熟悉的时候发生的。例如：有一次在初中班，我转身在黑板上写字时，底下的两个男生竟然公然骂起仗来，我还没来得及了解情况，随即互相扔起书来，我拉住一个男生，让互相停下来，可是还是扭打在了一起，我没办法就告到刘老师那，剩下的半节课其他同学好像都被影响到了，当然我尽力安抚其他同学的情绪，可是效果不佳。下课后，我赶紧去了解情况，有一个老师的处分就是：叫家长。农村这些孩子最忌讳的就是这个处分，结果可想而知。这两个学生在我的课堂上不像以前那么积极活跃，甚至对我这个老师有点抵触，但是我还是百般调节和他们沟通交流，让他们互相各退一步，握手言和。

补课结束后，还有点时间，正好张衡幼儿园在招聘兼职老师，我就去应聘了，在那儿干了二十天后，感触特别深。

我的寒期实践很快就接近尾声了，我很遗憾没和这群孩子留影作纪念，但是寒假相伴的记忆却永远都在。在这期间，有苦中作乐，有喜忧参半，有放弃与坚持的较量，有看到成效是的喜悦，尽管补课生活有机械，有忙碌，又枯燥，但是我很充实，因为我学到很多，从实践中领悟很多，从这群孩子身上我感受到了久违的无忧无虑，那份纯真和快乐。我也深切体会到要成为一位优秀的英语教师，我还有很长一段路要走，还要抓住更多的实践机会不断的学习，永无止境，同时也要具备很多素质，如：耐心，宽容，责任心，幽默风趣，积极乐观的态度，知识渊博和经验。在此过程中，我应对了许多难题与挑战，有些问题的解决方式还是有些欠缺，应对突发事件的能力还有待于提高。总之，我最大的收获是这个寒假我很充实，把学到的理论应用于实践，把总结的经验应用于实际，不仅收到了一定成效，更重要的是发现了自己的一些不足之处。

这短暂的兼职生活，让我认识了很多可爱的学生，结识了很多优秀的同龄人，也从优秀的老师那里学到了很多。体会到了老师的辛苦，改变了高中时对老师的看法。不管做什么都要付出努力才能获得成绩，看到学生们的努力，看到他们的成长、进步，那种发自内心的快乐，应该就是做老师的骄傲吧

**仓管员社会实践报告篇五**

在一个月的寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以下就是我的心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

如果你去买一件你早已留意的衣服，你进去欣赏时，在仔细观察与另一件的区别时，是否希望有一个喋喋不休店员的打扰你,恭维你和这个衣服是如何的合适?还是在你再细推敲过，想象一下自己穿在身上的感觉，然后给店员一个眼神，他会很礼貌的走过来请您试穿一下，然后照镜后给你分析是否合身。这也就要求我们，服务一定要到位，态度要端正;

其次要对自己的产品的设计理念、定位群体、配置独特、先进而又实用之处，与竞品款式对比的优势、劣势、不卑不亢的讲解，在合适的时间和客户交流时，你的产品知识才能显现出来;不要一味的说自己的产品好，若顾客问你的产品优势在哪时，你又哑口无言;

我们要注重与顾客进行沟通;

一、区别对待：不要公式化地对待顾客

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷浅了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

二、擒客先擒心：获取顾客的心比完成一单买卖更为重要

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

三、眼脑并用

1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

(1)顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等;

(2)详细了解售后服务;

(3)对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬;

(4)询问优惠程度;

(5)对目前正在使用的商品表示不满;

(6)向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等;

(7)接过设计师或推销员的介绍提出反问;对商品提出某些异议。

4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

5、表情语言号

(1)顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切;

(2)眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松;嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

6、姿态语言号

(1)顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松;

(2)出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作;

(3)拿起代理合同或产品说明书等数据细看;

(4)开始仔细地观察商品;

(5)转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊;

(6)突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

实践结语：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

**仓管员社会实践报告篇六**

春节临近，各大中专院校陆续进入寒假，一些大学生开始寻找机会，一方面锻炼自己，一方面利用假期实实在在地挣些钱。以前，大学生们往往通过当家教、干推销、当服务员等相对单调的打工，利用短暂的寒假体验职场。今年，不少大学生开始依托自身优势，开拓思路，寻找广阔的打工空间，为寒假打工寻找更多的机会。而不少劳动密集型用人单位，节日期间不停产，员工回家过年，致使岗位大量空缺，这些单位也在广招大学生寒假打工。

大学生当工人

1月13日、20日、27日，郑州市天天人才市场召开了三场专门针对大学生寒假打工的招聘会，这是该市场继去年“首届寒假打工专场招聘会”后，又一届公益性的招聘活动，2月3日还有一场。目的就是把寒假期间想打工的大学生们推销出去，为他们提供一个寻找短暂就业机会的平台。

据主办方相关负责人张女士介绍，已召开的前两次招聘会，大学生约有1500多人参加，而参加招聘会的企业近百家。与以往不同，今年招聘会上除了提供业务促销、服务员等岗位外，还多了如游戏代练、保安、家政保姆、代招员工等多种岗位。

20日上午，记者在招聘会现场看到，一些大学生将“思念”的招聘柜台团团围住。“我们的目的很简单，家庭生活不宽裕，寒假不回家过年，留在郑州靠打工挣些钱，为下学期的生活做准备。企业为我们准备的是包饺子工，工资水平虽然不算高，但管吃管住很实在。”大学生小马向记者介绍。

“每到春节前后是饺子等速冻食品的销售旺季，又恰遇不少来自农村的员工赶着回家过年，是普工缺口最大的时候，充分利用这些寒假打工的大学生，是个不错的办法。”招聘人员介绍说。

“这在原来，大学生应聘普通工人是不可能的事情，仅面子上就过不去，现在这种形势在悄悄改变。”人才市场的工作人员告诉记者。

寒假打工瞄准新职业

家政保姆。几年前，大学生一般不会放下架子，他们好不容易从千军万马当中挤过了独木桥，虽说是假期打工，但怎么也不能放下架子去当保姆。采访现在的大学生，他们却认为做家政保姆也一样能挣到不少钱，同时，“我们也是高素质的保姆，而且做保姆也是参加社会实践的一种，能学习不少知识，为什么不干？”短短几年，从放不下架子到“干什么都能学到知识、都是参与社会实践”，这也正是现在大学生转变观念的表现。

游戏代练。从职业角度来看，游戏代练并不是一门正式职业，但从社会客观实践上来说，它也有存在的土壤，而且不少大学生在寒假期间从事此职业。了一些从事过这一职业的大学生，了解到他们的看法。“现在是电子时代，对于操作计算机，那可是大学生所必须会的，而且我们也喜欢玩游戏，借着假期从事此职业，既能免费娱乐又能挣钱，这种一举两得的好事，到哪儿去找啊？”大学生小胡说。还有另一种想法是，“我从事这行只不过为了暂时贴补生活，只是一种过渡，对于将来就业那是一定不会从事这职业的，而且玩游戏需要大量的精力，随着年龄的增长也不可能长久工作下去。”大学生小杜告诉记者。专家提醒，游戏代练只可在假期期间，切不可长久下去，否则可能会迷恋于游戏而荒废了正常学业。

保安。当保安对于短期的假期打工来说是比较合适的，能够培养责任心和能吃苦的精神，还能借着闲暇之时，听听英语，以免长假期间，忘掉大量的词汇。

食品厂普工。一些食品厂在年节前后相当长一段时间里，会有大量普通工人的缺口，此时招一些假期打工的学生，以解岗位缺人之急。大学生去食品厂当普通工人，虽然一时学不到多少技能，但也能参与社会实践，同时也挣到了生活补贴。

代招员工。一些用人单位，特别是足疗、美容、按摩等服务领域，需要大学生们通过寒假回家乡代招一些落榜生或者想进城务工的学生，这些大学生一是好与这些人沟通，另外信息也灵通，也很让用人方和求职方放心。所以帮助企业代招员工越来越成为大学生们放寒假打工挣钱的门路。

打工重在参与实践

对于假期打工、兼职来说，大学生们都有着不同的想法。为挣钱、为参加社会实践、为提高能力，当然，还有极少数随大流。

目前，许多高校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。

**仓管员社会实践报告篇七**

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。为了培养谦虚谨慎，不骄不躁的作风，树立“实践第一”的观点，抛弃象牙塔的光环，放下天之骄子的架子，虚心向社会学习，向群众学习，向实践学习;为了增强探索创新的精神，增强为人民服务的能力，保持真诚奉献社会的情怀，在实践中增长才干，切实为广大群众服务;为了甩脱书呆子气，确保理论联系实际，加强对自身的锻炼，磨砺塌实肯干、艰苦奋斗的品质

平淡的日子就像小桥下静静的流水，永不停息地悄无声息地流淌着，其中的每个分子都是一样的普通，一样的平常，对于其中的个别，之所以特别，能在我们心中深深地留下永久的烙印，是因为平常的日子里发生了不平常的事，我们便赋予了他们许多特殊的意义，因此，平常便不同寻常了。今年的暑假对我来说注定有些特殊，只因为我们郑州工程学院机电工程系暑期社会实践小分队一行七人，要奔赴河南金谷实业有限公司进行为期一周的生产实践。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。亲身实践能够使我们增强认识问题、分析问题、解决问题的能力;为我们认识社会，了解社会，步入社会打下良好的基础。 社会是一所更能锻炼人综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，在实践中成才，学有所用，找到自己在社会中的价值。 炎炎夏日，烈日当头，我们在这样的天气中走出家和学校的保护圈，亲自用实践去检验所学。第一次和陌生人打交道，虽然仍然显得稚嫩，但我们已学会倾听;第一次合作解决一个问题，发现竟比自己一个人要顺利的多。

喜欢挑战的我，总是不甘于平凡，为了实现自己的理想，就要为之奋斗，多去参加社会实践，使自己在实践的过程中学会怎样去生活，怎样去面对生活中的困难与挫折，面对工作中的多种挑战，使自己更加坚强勇敢，以适应未来充满未知的人生。

社会实践的帷幕渐渐落下了，很享受这个过程，这短短几天中，我学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，比如：在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在家里，在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了。在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在实践过程中遇到了许多的困难，但高兴的是我们一起挺过来了，遇到的障碍我亲自去解决了，你说这还不值得让我高兴吗?孟子曰“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。近一个星期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。 就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，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，在大三学年，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。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆

在实践过程中遇到了许多的困难，但高兴的是我们一起挺过来了，遇到的障碍我亲自去解决了，你说这还不值得让我高兴吗?孟子曰“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

社会实践是体味人生的“百味筒。”要想体味一下生活的酸甜苦辣咸，那就请你自己参加一次实践服务吧，我保证你一定会不枉此行，个中滋味只有亲身参与才能体会的到。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看!

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

**仓管员社会实践报告篇八**

本人从暑假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在1月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

\*\*\*专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中1-8至1-10号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑大学专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从1-11至2-1号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对暑假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是：sellgoods，sellyourselffirst.经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：第一：乐观;第二：死缠烂打;第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人;相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**仓管员社会实践报告篇九**

在辛勤的牛年结束之际，我有幸能在郑州市找到一个实践地点，能在来自宝岛台湾的xx蛋糕房进行实践。

当然感叹以后会是精彩的工作，但是工作似乎也不是那么好做的，每天最基本的工作就是把面包给包装打上月日，这是对消费者最基本的诚信，他们得知道自己是不是真的能够吃上新鲜的面包和蛋糕，这同时也要求我们真心实意的去对待，除此之外，我们必须保证的整洁，以此给消费者良好的印象来招揽顾客的回头，同时也会给我们带来性顾客满意的点头。

仅有这样还是不够的，我们得保证蛋糕的质量，我们的裱花师使公司经过严格的挑选才使得来工作的，所以我们能够生意红火。

在此我还了解到企业家对未来员工的要求：

首先从诚信方面，为人要老实，不能投机取巧，要脚踏实地。多数企业要求员工有忠诚度，不要想着这山更比那山高。

其次，雇主都喜欢员工对自己的工作有很高的兴趣，并能够持之以恒的进行全身心的投入，热爱工作，把自己的事业当作工作。

而后就是技能，对自己的本职工作能够胜任，并能够不断的进行创新，熟练掌握并能够运用适应自己的工作。

企业在招聘员工时，常常会把能力学历因数放在首要的位置。其实，从根本来看，责任才是对于员工的最基本的要求。把责任作为决定应聘者去留的最基本的要求，这也是丢员工的素质的重要体现。

还要很好的了解企业的文化和未来的动态以及目标还有管理的重要性，还要能够理解企业实施计划的原件，当然这就需要企业在此方面能够加倍的培养。

了解自己的职位和工作这人以及长期发展目标。

学会提升自己的素质，要进行不断创新和发展，这才能使得厂里世界自林，当然这不是一两句话就难够让人发展或什么，但是这必须靠自己的努力，在日常生活中不断的积累经验，要脚踏实地对工作一如既往，切忌三心二意。

还有我们必须学会忠城，这样企业才能好好的生存，众多企业家要求员工能够对自己忠诚，当然他们也会对员工坦诚以待。他们不会不要自己公司的利益和未来的发展，当然这不是一天两天就能够说定的，但是这也关系到未来的稳定发展。

同时众多的企业还要求员工能够使学习能力很强的人，他们至少能够是在工作中善于学习的，他们会抓住一点小小的商机，在此中才找得到出炉，当然，学习能力还是十分重要的，他不仅关系到现在在校大学生的出路，还关系到未来的工作状况，他甚至能够决定一个人未来的命运，对此，中期也甚为关注，所以这也就需要我们能够多注意一点，他有可能是企业对我们的最低的要求，因为企业不可能只要那些不会发展的人们的。

对工作哦认真负责当然是所有的老板对员工的最基本的要求，无论是在平时还是在工作中，认真负责是我必须拿出的态度。我们只有这样才能够对自己对企业对消费者做出最完美的答复，认真负责还是我们进入理想企业的入门权，也许此言对于许多人无所谓，但是过了一段时间他们该后悔自己当初的不该。

**仓管员社会实践报告篇十**

在一个月的寒假打工生涯中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

同时我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。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，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，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，这才是我所应该做的。

我也从工作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，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可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。不论做是事情，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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把寒假打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。在这次寒期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，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，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**仓管员社会实践报告篇十一**

为我总是对自己说“勇敢点，挫折？怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。我相信，自己的明天将会更加美好！

寒假社区服务心得

寒假，我到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。从2.21到2.27，一个七天，我每日都去居委会服务，帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

比如说，居委会的资料总是井井有条，分类整齐，通过居委会大妈的言传身受，我知道了学习应该也像整理资料一样，每天都应该按门按科地把知识梳理一遍，这样，不仅有利于查找，而且还有利于记忆。不只是学习，家里的一切也应当是这样，书籍、衣服、玩具等等。

**仓管员社会实践报告篇十二**

时间：20xx年1月24日——20xx年1月30日

地点：xx环保电镀工业区及两公里处菜园

人物：我和xx

工作：流水线工人、种地

原因：

1、观察流水线工人；

2、体验流水线生活；

3、磨练意志力与耐性。

一、通过做流水线工人，我的收获

1、即使是有身份的人，也丝毫不能放松警惕

xx妈妈将只我们送到工业区外面便放我们下来了，让我们自己想办法进厂；一开始我们打算直接进的时候被门口的保安拦住了，了解到要进场就必须有厂牌，如果只是试做则需要面试单，即使是只做一天也必需由本厂工作人员带领申请面试单，于是我们只能又找了xx妈妈到工业区大门外的服务中心一起去办面试单；可是咨询了之后才发现必须要身份证上满十六岁才可以办，也就是说未满十六岁是不能进厂的，最后还是xx妈妈用车带着我们进工业区的；所以经过了这件事才发现一些工业区的警惕程度之高，即使是像xx妈妈这样有正式身份的人，也不能随意带人进去；这也显现出了现在逐渐强大的国力。

2、每个人身上都有值得我们学习的地方，即使是流水线工人

在工厂做的第一天晚上结束时，我的眼睛就已经红肿起来了，全身上下都充斥着酸痛，第二天做完后就更不用说了，眼睛就连睁开都会疼；这时我便十分佩服那些哥哥姐姐叔叔阿姨们，能够日复一日年复一年的做着这些同样的工作，一动不动地盯着滑动的流水带，还能准确的不错过一件产品；所以即使是流水线工人，身上也有我们所没有的东西，那些耐力更是我所不及的，因此，每个人身上都有我们能够学习的地方，我们要学会取其长，补己短，不戴着有色眼镜去看任何一个人，学会客观的分析与判断。

3、如果不学习成长，就只能被迫接受命运的安排

就与《认知天性》里所说的关于“专家”的理论一样，流水线工人之所以能够一直将那么枯燥无味还伤身的工作做下去并不是天生就有的能力，而是日复一日的习惯出来的，当做的多了，日子久了，便也产生了抗体，对此也不再有所不适，而那些耐力与毅力便也悄然增长；但是归根结底，他们在最一开始也并不是毫无抵触的，但是却并没有反抗与结束的能力与资格，所以只能被迫的忍受与接受，直至麻木；但就算是家里的条件不好，只能早早出来社会，但凡他们有一点点的决心，在休息之际多花些时间来学习其他的技能，或是学习一些专业、练练口才，他们都可以找一份好些的工作，特别是还年轻的哥哥姐姐，外面有一大堆比这工资高还不需要那么辛苦的工作，可是却没有人愿意，他们满足于此，于是用上了太多的青春与人生缩在一个小工厂里，这便是不学习成长所带来的结果，只能被迫接受命运。

4、各有所长，各有所短

我们在流水线的时候共去了两个部门，一个是包装部，一个是上挂部；在包装部的时候其实主要考验的是动手操作能力与眼力，所以几乎看不到几个近视的员工，而上挂部的考验则截然相反，考验的是手臂的力气大小；包装部的员工大多都心灵手巧，但是却不一定有力气去上挂部上挂、搬挂具，而上挂部的员工能够干上挂这种力气活，却不一定能够忍受得了包装部对于眼力与反应力的要求；因此其实不管是在哪里，只要是一个单位，就必然有不同的分工，要求的方面便也不同，而人们也是如此，各有所长，各有所短，根据每个人的长短不同决定她的方向；而我们要尽自己最大的努力往好的方向前行，将长处继续延伸，将短处尽快拔长，做到能够适应各种各样的环境，不被长短处所牵绊。

二、通过参观了解流水线工厂，我的收获

1、一个大的单位需要各方面的技术来维持

xx爸爸带我们参观了工厂十分隐蔽的二楼，而那里不仅是存放多余的挂具的地方，还有两间物理室、一间化学室、一间检测室和一间净水室，而且产品镀锡用的药水也是工厂自己研制的，净水室是用来将各种药水废水净化的，而检测室是将已完成的产品抽样检测性能的；这些设备缺一不可，所以一个工厂其实并不仅仅是看上去只有流水线工人在不停工作那么简单，在工厂的背后还有多种技术在支撑工厂的运行，这也侧面投射出商业的竞争激烈，毕竟普通的没有一点特色完全靠进货完成的产品是无法吸引顾客的，就更没有可能在激烈的争斗中生存下来了；其实自然界中也是这样，不管是有生命的，抑或是无生命的，竞争从来不曾停歇，人类更是如此，七十多亿人中样貌相似名字相同的不胜其数，我们要想脱颖而出，就必须有多方面自身条件的支持，只有当自己上升到了一个新的高度，才会不轻易被淘汰。

2、复杂的技术往往被简单的表象所掩盖

通过xx爸爸的讲解我才知道虽然我们挂到挂具上的原产品与完成后的产品看上去只多了一层银，但是过程却是非常复杂的，先后经过许多道工程，就连药水都有许多种，而且完成后的性能与原产品相差甚远，不仅耐用度大大提高，对于车的契合度更是好了不少，并不只是我之前想的表面上好看了许多那么简单；其实生活中也是如此，许多我们看起来无比简单朴素的东西都是经过无数道加工、一点点研制出来的，只是为了让它表面上看起来轻快整洁，便伪装成简朴的养自；这也告诉了我们永远不要将眼光停留于表面，换个词就是不要“以貌取人”，学会探究深究，明白的越多，对人生的帮助自然也越大。

三、通过种地，我的收获

1、大自然的一切都是息息相关、紧密结合的

我们刚到的时候，xx的姑姑正其他一起种地的伯伯们在地旁边的小河塘填土，因为小河塘在那之前是一个畜牲圈，所以那些猪呀鸡呀的粪便都溶解在了土壤里，是那块地方的土壤特别肥沃，可以利用起来当肥料；人们用剩余的饭菜或食物喂养牲畜，于是它们产生粪便，粪便与泥土混合后又变成了肥料，人们再用此去滋润农作物，这就像是生物链那样，一环扣着一环，相互有利，而人类起到媒介的作用，吃的苦最多，但得到的也最多最好；无论是什么，只要是在自然界中的，必然有相吸与相斥的东西，只要你能找到，就会发现它也像这一组一样，一环扣着一环；因此这也诠释了一个道理，“有所得必然有所出”，通俗来讲就是出来混，迟早要还的，我们切不可贪小便宜，或是一味付出，毕竟对他人好过头了，便是一种不自尊也不尊人的表现，他人也迟早会加倍的还来，只要做到对得起自己的内心，不多求便好了。

2、不要小瞧任何一件看似简单的事情

xx的姑姑只交给我们一个听起来很简单的任务，便是浇水，我的第一反应就是：这么简单的任务，肯定一下子就做完了啊；可是仅仅五十平米的地我和xx两个人却足足做了一个小时才做完，因为做了之后才发现，浇水并不是浇了一遍便可以过了，而是要反复的要同一块地方浇，才能真正的渗到地底下的根去，而且提水也是一件费力活，要把小水桶提起来浇，反复地从大水桶中装水，转身，浇水，终于浇完了一块地之后，还有其他的许多地等着，我也从一开始的好奇激动逐渐转变为不耐麻木，一遍又一遍浇着地；所以虽然看似简单，但是其中需要的耐力与臂力却是普通人没有的，做完就更不是一件容易的事情了；我们在面对任何事情时都不要妄自菲薄，不要畏惧听起来难的事情，也不要小瞧听起来简单的事情，毕竟只有真正做过了才能体会与明白那种感受。

3、要想做好，先要克服内心的排斥与障碍

一开始用来浇水的还不是小水桶，而是小瓢，瓢的柄上面有许多湿乎乎的泥土，而xx姑姑从池里挑来的水也混杂着许多的泥沙，方圆百里内根本就没有纯净水，这对于难以忍受脏乱的我来说，要接受的确有些困难，但是既然是社会实践，是历练，便是要突破自己的，当我抱着这种心态的时候，我便能够放下内心的排斥了，坦然的抓住手柄，盛水浇菜；所以做什么事情想做好的第一步就是要没有障碍的去做，完全克服心中的不满与排斥，只有这样才能够心甘情愿地去做，也才能做好，而要想没有障碍，最重要的则是弄清楚自己做的目的，如果是毫无目的的，或者是不明确的，那么是不会有多少动力去做的，也就基本上没有可能做到最后，因此只有在弄清目的后，明白其对我们的重要性，才会将这件事情做到最好。

4、我们要用实力证明自己，让社会排除对于青少年的轻视

其实从xx姑姑的话语中也可以看出，她是不希望我们做一些有技术的活的，毕竟因为我们还只是少年，怕我们搞砸；事实上这种想法是社会上人的普遍想法，即使是父母亲人也会这么想，因为太多的例子都表明了“孩子”的不可信，于是大人们开始用年龄来权衡一个人的能力，也才会有当明颖老师十六岁时演讲说出自己的能力时大众的惊呼声；正是如此，我们更应该努力提升自己，以实力证明我们的能力，越挫越勇，而不是抱着消极的心态，只有当我们的能力都提升到了一个新的高度，大众的平均值才会慢慢提高，随之大人们对于青少年的信任度与眼光才会抬高，才能真正改变普遍的想法。

四、总结

通过这次社会实践，我最大的收获便是发现了自己在耐性忍耐力这一方面的不足，当我做多了包装部的工作之后，我便会开始有些出神，而如果一再的做同样的工作，我的心中就会产生焦虑的感受，而等到终于换到了自己爱做的产品时，我才会打起精神；这便是没有充分认识到来流水线工作的目的才导致的，毕竟社会实践是为了提升自己而不是为了迎合自己的爱好，所以无论做什么，对于自己来说都是一份礼物，只有当抱着这样的心态去工作时，才会收获到更多。

其次，在种地时的收获也是不可估量的，比较浅层面的就是那些蔬菜的幼叶形态与浇水规律，更深些的就是从观察xx姑姑与其他伯伯阿姨的细微言行中得到的结论；再就是通过xx妈妈和xx爸爸的对于工厂和技术的讲解所得到的`新知识与启发。

总体来说，这次的社会实践即使还是做了流水线工人，但是因为专业不同，所以得到的新收获也有许多；但下次在做社会实践的话，范围应该更扩大一些，可以自己进货去做，而不是局限于帮别人做事，这样的收获与体验也会更加新奇。

**仓管员社会实践报告篇十三**

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话 题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面 的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?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，以便在以后 毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生 活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。我来到 了一家烟花爆竹销售点，兼职销售人员。 烟花爆竹作为高危险销售品，我在进行销售之前就进行了必要的培训。首先 是所有货物的清点分类，然后是消防安全工作培训，培训总体时长时一天，在这 一天里我牢记了各种烟花爆竹的价格情况和摆放原则， 以及仓库的保管存放原则 等等，这一天总的来说非常忙碌。 由于属于特种商品，烟花爆竹的销售期比较集中而且比较短促，一般大额的 销售量主要集中在农历的腊月二十三到腊月三十这九天的时间。 这是很多市民集 中购买烟花爆竹的时间。 作为特殊商品，烟花爆竹的存放很有讲究，不能够摆放的很高，需要在一个 相对比较干燥的环境内摆放，堆叠不能超过五层，约两米的高度。 具体的销售还是比较困难，我遇到了很多很多的问题。

1. 由于是室外摆摊销售，在天气不好的时候，是很难保持销售量的。我从 二月一日开始售卖鞭炮到二月十三日截止，这十三天中有许多次大风 天气，两次雨雪天气，给我们的销售工作带来了相当的难度。在穿着 相当厚的衣服的情况之下，由于长时间的身体不能运动，十分寒冷。

2. 大量种类的商品需要分不同的时段上架，上架之后，还需要根据市场情 况进一步调整价格，所以有时候价格记得并不是非常清楚。而且作为 室外摊位销售，有很多与我讨价还价的顾客，有时候为了应付来往的 顾客，不得不对于价格作一定程度的细微调整。

3. 由于零售业经营的特点决定，再加上年底市民购买年货时，多携带大额钞票，所以找零工作比较繁杂，很多时候预备的零钱并不足够找给购 买鞭炮的顾客，只得到附近的商铺去换取一部分零钱。

4. 由于摊位较小，所有的货品并不能够全部摆放，仓库的存货占据了相当 一部分的份额，无法摆出销售，由于仓库距离较远，在销售最旺盛的 腊月二十八、二十九两天，我们只能提前预备大量的货品到售卖摊点 附近，但是还是不足够，由于初次从事销售，难免计算有些失误。

5. 个人原因，由于销售工作只有我和另外一个同事负责，所以任务比较重， 再加上我从未做过零售贩卖的工作，所以一开始，很没有经验，知道 最后几天才算是比较成熟的能够处理很多问题。 经过十三天的寒冷工作。我基本上学会了如何经营和售卖鞭炮，但是仅仅这 一点是不够的。我还是从鞭炮的贩卖中，发现了一些国家宏观上的经济变化给人 们生活带来的普遍影响。比如说，政府宣传说今年的鞭炮总体价格要比往年下调 百分之十左右， 但是实际上我们在泰安进货的价格要比往年的同期情况高了百分 之五，所以价格不可避免的提高了一些。这显然与政府的宣传相悖，我认为很可 能是当地政府的相关部门并没有切实的履行国家制定的政策方针。 其次，市区消费品物价的上涨并没有得到稳定，当地的菜价在最后几天涨幅 达到了 300\\%左右，原本几毛钱一斤的蔬菜涨到了三四块钱。

以上就是我在寒假期间进行的社会实践。以打工为主题，了解了一定的国计 民生问题。但是总的来说，还是缺少很多社会经验，希望我能够在以后的社会实 践活动中多了解一些社会现象，多获得一些社会经验，为将来打下一个良好的基础。

**仓管员社会实践报告篇十四**

为了更深入的了解劳动生产的具体劳作方式，体会农村人民劳作的辛苦与困难，从而激励我们现在的大学生为自己的梦想而努力奋斗，对得起父母为自己付出的一切。

实践的场所是在一个以种植西瓜为主要生活收入的农村，要求减少对一些用品的破坏，提高工作效率，保证工作质量。

农业劳动并没有那么简单，需要我们一点一点的努力，才能把他做好。每天就这样的劳作，无论怎么劳累，里面的活一直都在，直到丰收。自己深深的了解到了劳作的方式，体会到了农民的辛苦与不易。明白了这么多年父母就这样一直为了我有个好的未来而辛苦劳作着。

通过此次实践，我真心的感到做农活真的太不容易了，做农活并不是我们所想象的埋头苦干，在这其中需要我们有一份耐心，有一份恒心，还要细心，更要吃苦耐劳。我们大多数都应该是农村的孩子，想一想父母辛辛苦苦的挣钱来供我们上学，拍拍自己的胸口想一想自己现在所做的一切对的起他们吗？有时且恰逢假期回家一趟，父母问寒问暖，生怕我们受什么委屈，这么长时间不回家一趟，我们又何曾问候过父母，替他们做做家务？难道还想让他们劳作后为我们忙来忙去吗？自己的良心何在，自己忍心这样做吗？既然如此我们就要做好我们自己的本职工作，自己好好努力，为自己创造一个好的未来。

虽然只是干些农活，但也是需要为我们指挥工作，只有有秩序、有条理的工作才会有效率、有质量。我们可以领会到的风范，作为一个，怎样去指导工作，怎样让下属心服。对于每个人都会有自己的优缺点，根据他们的优缺点对他们做合理的分工。在生活，学习及以后的工作中，自己做事一定要灵活，只有用简单的方法把事情解决，才能提高办事的效率。要理智的去解决问题，更要学会独立，在以后的道路上没有人会一直伴随着自己，帮自己去解决自己不能解决的事，自己要明白，靠人不如靠自己，自己能做的事情自己一定要做，不要总对别人形成一种依赖，只有在困难中我们才会成长的更快，学会锻炼自己。

实践过后，真真正正的认识到了实践的重要性。通过实践可以学到平时学不到的知识。在实践中可以发想问题，解决问题，可以做到学有所用，清楚地了解到自己哪些方面存在不足，并及时去弥补。我们也可以接触到不同的人与事，并可以学习如何去相处去处理，使自己更好的去接触社会。实践使我感触最深的是我深深的体会到了父母的辛苦，父母挣钱的不容易，这使我清楚地明白自己在今后的日子里该如何去做，如何去努力才能对的起自己的父母。自己要运用在这次实践中所学到的知识，弥补自己在实践中存在的不足，使自己变得更优秀。

**仓管员社会实践报告篇十五**

我的实践是从xx开始的。当时我和我的同学们一起去了xx，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一起上班，每天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要尽力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要用心。而且只有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

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