# 职专生社会见习报告三则

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-30

*（一则） 本人，杨。在校期间一直担任学校学生会副主席以及纪律委员。是老师的得力助手。任职期间认认真真学习，勤勤恳恳工作，得到了团委领导的好评。由于表现突出，成绩优异，也取得了骄人的成绩，曾获“槐荫区优秀团员”、“市优秀学生干部”等荣誉...*

（一则）

本人，杨。在校期间一直担任学校学生会副主席以及纪律委员。是老师的得力助手。任职期间认认真真学习，勤勤恳恳工作，得到了团委领导的好评。由于表现突出，成绩优异，也取得了骄人的成绩，曾获“槐荫区优秀团员”、“市优秀学生干部”等荣誉称号，并多次取得优秀干部奖学金。

为了进一步提升自身素质，于是利用寒假时间参加了社会实践活动。

在此期间实习于某书店的配送站。由于自身经验较少，于是经理安排我从小从简做起。

首先，第一天我就被安排到仓库去贴磁条。虽然这活很简单，但是它却需要工作人员更多的细心与耐心。时间长了总觉的枯燥无聊，但是只有把工作当成一种兴趣和责任便会越来越得心应手。本着这样的心态，我很快便做完了属于自己的分内工作。

由于得到了经历的赏识，此后又被调到了分书的工作仓库。即，在许多书中找出相对应的出版社并放到指定位置。刚一进仓库的时候真的是把我吓着了。因为库房出乎我的意料的很大，大于我们的操场。而且出版社也不只百个。

记得有句话是这样说的“不去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程：我不去想，身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影”。所以我坚定自己的内心，开始自己的工作。其实。再麻烦的工作只要缕出头绪，懂得方法，就会变得不麻烦了。

首先，我先将出版社的名称按照从东到西的顺序及排列在脑子里记个大概印象，然后，将书按出版社先分出类，这样，再去放置就简单快捷多了。

一个月的实习使我受益颇深。经验和方法是靠在实践中取得积累。任何事情都不能一跃而成，只有走好踏实的每一步才能使自己不断进步！

（二则）

在九职专学习的这两年，使我收获很多。在学校里不仅学习了很多专业知识，而且也在学生会中担任学习部部长。锻炼了自己的组织与领导能力，在团委的工作，使我更加认真的对待每一项工作。在学习之余我利用双休日做促销员，每个寒暑假都不忘提高自我，在外打工。

仔细算来，我也算是一名老服务员了。曾在济南鲁全大酒店、桃源大酒店、泉西商务酒店等多个

酒店任职。今年的寒假当然也不例外，从一放假的第一时间便投入了工作，地点是：泉西商务酒店。因为这是最后一次利用假期时间打工了，所以心里格外珍惜这次机会。酒店服务员这一职业最能锻炼人吃苦耐劳的精神了，体会在劳动中收获快乐是多么的幸福。在酒店这个小家中了解社会，学会如何做人做事，在于多方面的的人谈话中，了解不同人的不同心理。处理事情要灵活圆滑，真正用心去体会什么叫作“顾客就是上帝的”真正含义。

我想无论做什么情，需要的不只纯熟的技能，更需要的是要有一颗真诚待人，微笑服务的心态。这样才能赢得顾客的心，取得他人好感。

通过这几次的社会实践，使我更加了解社会，增强了我的社交能力，为我走出校园步入社会，打下了良好的基础。

（三则）

社会实践报告在我的生活中可算是重要的一部分了。我积极寻找锻炼自己的机会，争取在这些角色中学到更多的知识。这不放假了，也闲不住，就找找看能干点儿什么，刚好经过某国产手机业务员找到我，希望我能在某商品做促销。考虑后我就答应下来了，因为这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些，我也很愿意尝试。

首先，我更深的体会到“态度决定一切”这句话的含义。曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学得一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量最低的结果。而看到周围的“老江湖”们对自家的产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种惟利是图，尔虞我诈换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气氛。然而再次干销售我似乎成熟了许多，能客观理性的看这个问题。第一，产品质量问题在于研发和生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为客户做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐，而不是从前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载

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