

2023年马原社会实践报告 大学生校园兼职社会实践报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

马原社会实践报告篇一

xx年10月1号,我找到了大学中的第一份社会兼职——校园代理。我所在的是xx市再创汇科技有限公司,任务是代理销售电脑和手机,并可进一步发展自己的高校销售团队。截至xx年7月1号,我的第一个兼职阶段结束,在此期间,我售出16台笔记本电脑,8部手机,还有若干电脑配件,并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费,更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生生活多姿多彩,对于刚从高考的高压中解放的我,是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活,我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事,但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感,通过积极参加社会各种活动,增加大学生社会阅历、职业阅历,并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念,我选择了做校园代理,随即参加了公司的面试,并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问,也有很多同学劝我放弃,找别的兼职,他们说也只有朋友会找你买,还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理,可是我这人就是这样,我不干则已,一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到,我所在的公司是xx

年创立的，属于大学生自主创业[]xx年再创汇公司被评为“百脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升[]xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定就是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是你所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的！！”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严！

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

有一个同学还不确定要不要买勤俭部的，我看时机到了，就上门去游说她，哪知倒被她的舍友弄得无话可说，她们说百脑汇那边都是翻新机，信不过的。我说不会吧，百脑汇xx[]xx连续两年被专业权威媒体评为全国连锁电脑城第一名，证明

百脑汇多年来的成功营运经验已获得各地商家和消费者的肯定。可是毕竟寡不敌众，于是我灰溜溜地走了，第一单生意泡汤。

目标转向我的两位高中同学和一位大学同学，虽说她们相信我，可是不相信公司啊。这点我完全可以理解，所以我向她们保证，我们看完机子，问好价格，不满意再到别的公司，毕竟百脑汇有282家公司嘛；还有，公司给我的提成是每台电脑100，我们每人50吧。其实这期间我打了无数个电话给公司的负责人，要她们要的资料，还有一些琐碎的情况也要跟他说，比如那边有没有工行的取款机啊，我们是学生啊，你要给个实惠价啊，等等。

本来还有一个大学同学没有买的，可是她最终还是不相信我，回家和老爸一起去买了，有时想起当初她对我的抵触情绪我就会觉得很难受，我觉得买个电脑而已，我用得着这么折磨自己吗？不过还好啦，我最终是高高兴兴地带着我的3个同学去买电脑了。

我的第一批顾客，我尽心尽力，帮忙杀价，帮忙查看，我跟我的顾客说，我懂的，你要放心。其实我懂的不多，但是我相信公司不会骗我，一间骗人的公司不可能在竞争这么激烈的百脑汇生存6年，还能不断拥有新的铺面，还有接踵而至的荣誉。

还有mp3也是没有提成的吗？他说，是的。他说，好吧，我还是给你100，以后多带顾客过来哈。

回家了，我一个人，在地铁里发呆。我觉得赚钱好难，好难，而且觉得赚钱好难受，好难受。我知道我又把自己看得低人一等了，我又不自信了。不过还好，回校后洗个热水澡，打个电话回家，又好啦。

第4位顾客是我的初中同学，我真的没有想到他会找我，他在

佛山的南方医科大学，离广州这边很远哈，可是还是利用礼拜过来。那种信任，我想不出有什么词可以形容。我说你那么远，怎么不在那边买就好啦？他说有老同学在弄这个，当然要便宜老同学你啦。那一天，我们举行院运会，漫长的开幕式结束后，我马上奔赴电脑城和他们碰面，可是学校爱乐餐厅的老板老是催我回去送餐，我又找不到一个替死鬼，只能帮他问问型号，砍砍价，没能请他们吃顿饭，就火速回校了。

回来后我发现我丢在地铁站的自行车不见了，找了很久都找不到，老板娘又打电话催我马上去送饭，我只能拼命跑回宿舍，送完饭，我整个人都快垮了。

钱财往往就是这样的，来也匆匆，去也匆匆。但是又收获了一份信任，这才是我最大的欣慰。

第5位顾客就是我初中的美女同桌了，那一天中午，我正在送饭，她突然打电话过来，说再过半个小时就到电脑城了，问我有没有在电脑城，她要买电脑。我很激动，我又可以卖出一台了。可是我不在电脑城啊，于是我把我在公司的负责人的号码给她，并且打电话给公司的负责人，跟他说明了情况。可是我一激动又忘了送饭，结果老板娘又打电话来催我了，我这才清醒过来，赶紧跑去送饭。那时觉得自己真没用，一台电脑嘛，就把你乐晕啦。

同桌的电脑卖出去后，很快我的高中的同学又找到了我，说她自己还有她弟弟，还有她的表妹都要电脑，我听完很高兴啊，我的销量又有突破了。我想着拿到提成后，和他们3人一起去吃喝玩乐，毕竟好久没有聚在一起啦。

就在这期间，还有另外2台笔记本也在谈，一台是大学同学，一台是大学同学的同学的。就在我兴致勃勃向公司汇报，最近将有5台笔记本成交时，对我而言不好的消息却接踵而至。

事情的最后就是5台笔记本都泡汤了，有的是爸爸妈妈帮忙买了，有的是和同学一起去买了，有的是自己去买了，总之就是空欢喜一场。不过她们最后都买到了自己心仪的笔记本电脑，我也就算是当了一回小丑吧，死而无憾。

不过我那高中的同学还是给我播下了希望的种子，她把她在潮州读书，想在寒假买电脑的同学介绍给我。潮州的这位素未谋面的朋友也是好样的，她把她在广州读书，也想在寒假买电脑的同学介绍给我。哈哈，来日方长，有总比没有强。

自从第五台笔记本成交后，我的销售业绩毫不见长，投入了很多，却什么也没有得到。终于，在q群了我发现了第6位顾客，也是我的初中同学。以前没有怎么联系的，就是因为这台电脑，我们之间的联系频繁了很多，哈哈，所以说这个兼职真是个神奇的东西。虽然这台电脑是我卖的最累，收入最低，耗时最长，售后最麻烦的一台，可是我乐意哈，同学就是要经常联系嘛，买不买都是小case啦，赚不赚都无所谓，咱不缺钱。

我的这位初中同学带了他的姐姐和姐姐的同学过去，他姐姐最后还帮我介绍了一个顾客，是她的同学，也就是大四的师姐。这台电脑还不知道什么时候成交，他们又给我拨下了希望的种子。

我相信那句话，希望越大，失望越大，在一月份时候，潮州朋友的2台电脑和师姐的那台电脑也泡汤了。谈了很久的，最后还是未能成交，倒不是我的问题，是一些客观因素，这对我的'打击还是挺大的，我觉得自己办事能力确实不强。我一心想要做一个优秀的代理，可是确实很难。

心情不好的时候，我喜欢跑到图书馆啃小说，啃得天昏地暗，连饭都省了。

不过还算好运，在12月份的时候还成交了一部手机，在一月

份的时候也成交了另外2台笔记本，这确实是我始料未及的。虽然还是没能达到我这学期的销量目标，不过很接近啦，我还是很高兴的。有的时候为了自己的销量目标，觉得亏钱也要卖。

一月份的2台笔记本一台是高中同学的室友的，一台是我的代理的。12月31号晚上我和同桌要到大学城科技中心倒数，高中的同学来电话，说她的室友要买电脑，问我卖不卖。这哪有不卖的道理，马上跟她侃了几句，说提成拿后一定要一起去吃个饭啊，这是我一贯的原则，钱是用来一起花的，但前提是我要给顾客好的产品，让他们买得开心，用得放心。而且同学这么信任我，我也要好好招待她啊。

第二天，她把现金3500交给我，要我帮她带回来。顾客的要求，还有我以往的经验，加上公司负责人的指点，我帮她带回了一台她觉得“还不错哦”的电脑。只要顾客满意我也很高兴的。

我的代理的这台电脑我要千里迢迢把它运回揭阳，还要先跟同学借钱，因为我的卡里只有xx块，不够买一台电脑。哈哈，还真的很好玩，一口气带了2台笔记本回揭阳。

大二的第二学期，我通过努力，售出了8台笔记本电脑和7部手机，还有很多3台mp

4、2台mp3及很多其他电脑手机周边产品。我依旧跟上学期一样热爱着这个代理工作，依旧跟顾客带来好产品。

大一结束，我自己售出16台笔记本电脑、8部手机、mp3、mp4、u盘、电脑手机周边配件等。我感到很开心，我不仅锻炼了自己的努力，还赚取了不少生活费。在百脑汇的这段社会兼职经历是很难忘的，我学到了很多销售经验，积累了很多人脉，认识了很多事情，学习了很多电脑手机知识，进一步接触了社会，很好很值得。

马原社会实践报告篇二

转眼间我们已经度过了大学的第一个年头，进入了大学的第一个暑假。作为已经成年的大学生，我们的暑假生活不能再像以前那样无所事事。作为即将踏入社会的大学生，我们已经不能只蜗居在这个小小的校园中。面对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很多很多。对于如何度过一个既有意义又充实的暑假，在放假前同学之间已有了热烈的讨论，我也有了自己的打算。我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大，不知外界社会真正有多现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

在临近放暑假的时候，班长给我们每一个人发了大学生暑期社会实践介绍信和暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我一定要充分利用这次机会锻炼自己。

回到家中，我就开始思考关于打工的具体内容。打工说起来容易，做起来可不那么简单。我想，既然我是学汉语言文学专业的，就应该找一个和专业相关的工作。找来找去，终于找到了一个在打字复印店里当帮工的工作。因为这个工作和我的专业相关，并且在上个学期我们正好也学习了一些相关办公软件的应用，所以我感觉这些应该难不倒我。刚到那里时我先学习了复印机、传真机、扫描仪等的使用，感觉一点

也不难。但是当真的有客人来时，就有些手忙脚乱了。特别是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱头都大了，就害怕算错了、印错了，忙上加忙。可是天不遂人愿，越忙越出错。刚开始的时候总需要人帮助才能适应过来，过了好长一段时间自己才能基本上应付过来。本来想在这么一个小小的复印店打工应该不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。这里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。在炎炎夏日，屋里本来温度就高，再加上复印机、电脑等散发出的热气，有时比外面的温度还高。本以为会打字、复印、扫描等基本的内容就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板光价格就要记半天。有时候遇到喜欢搞价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自己是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自己努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个多月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近两个月的锻炼，我领悟到了许多东西，也发现了自己许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。

在工作中，我发现自己对于在课堂上学习过的一些内容，如办公文档的使用等掌握的并不扎实。因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完善。但是它又与我所学习的专业密切相关，所以我更应该加强这一方面的提高。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。这次实践对我的帮助实在不小，感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会。让我们更好的接

触社会，了解社会，加入到社会中，加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

如果你不想被生活冷却了你的斗志，那么你必须把生活这锅水煮沸。所以我一直在努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

马原社会实践报告篇三

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学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。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。

本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工

作。

从有无必要兼职大部分学长都忠告计划做兼职的同学，学习才是大学里最重要的事，兼职在学有余力的情况下也值得去做，锻炼为主。长期的兼职，最好是在寒假或暑假时参加。来看，分别有46.9%的男生，52.9%的女生认为大学生兼职非常有必要，而认为大学生没必要兼职的均占0%。从年级来看，一年级，三年级分别有30.9%的同学认为大学生兼职非常有必要，其余同学均认为可有可无。同学们兼职观念的现状兼职在大学校园中非常普遍。从调查的结果来看，100%的同学在大学期间做过兼职。在问做兼职及大学生有必要吗，86%的同学持肯定意见。做兼职似乎成了大学生的必修课。

做兼职的目的是什么呢?分别从男生女生的具体情况来看。男生:仅仅为获得金钱做兼职的男生占总的男生人数的15%，选择培养能力的男生所占比例也仅仅是25%，女生:为获得金钱做兼职的女生则占10%；选择培养能力的比例为25%，男生女生选择其他的人数相同都占5%。大多数同学选择二者兼有。可见，做兼职不仅仅为了赚钱，更多的同学是为了接触社会，可以拓宽交际面，积累社会经验，为锻炼能力，为今后的工作奠定基础，。当然有些比较贫困的同学考虑更多的是增加自己的生活补助，为了缓解经济压力，减少家庭压力。总而言之，绝大部分同学从事兼职的目的比较明确，认为兼职的收获主要是赚钱和积累社会经验，少数同学认为可以广交朋友，拓宽交际面。找好学习与兼职的平衡点，敢于尝试有一定知识含量的兼职。这才是我们学习知识和实践知识是兼职的过程和目的。

男生中为锻炼自己而选择做兼职的占了大半，与此形成鲜明对照的是，女生兼职为赚钱的占了大半。在调查中有许多女生表示家庭经济困难，做兼职是为了减轻家庭的经济负担。

此次的问卷调查，在男女.年级上的分布比例，可以说是比较具有代表性的，首先，男女比例分别是52.0%和48.0%；男女

生在兼职的主要目的上存在着很有意思的差别:男生冲着钱去做兼职的,占被调查男生总数的43.9%,女生的这一数值是53.9%;男生兼职为锻炼自己的,占被调查男生总数的52.4%,女生的这一数据是41.5%。

至于如何协调兼职和学习的关系,在被调查学生中,在“你是否利用上课时间去做兼职”这道题上,40个人填答了。在有填答的学生中,25%的学生选择有过,次数不多,75%的学生则选择了没有。可见为了兼职而去翘课的情况还是存在,看来如何协调好兼职与翘课的关系不容忽视。在对上题中所提到的“翘课”的学生的“翘课频率”调查中,40个人填答了,从填答的40个人看,男生选择一般的占了10%,很少的占了25%,从不的占了65%。女生则分别为一般5%,很少15%,从不80%。创新意识,而后要有能力,更要把握机遇。但无论如何,要正确处理好学习与兼职的关系。机遇在于把握,前提是要有创新意识,敢于尝试。学习与兼职的统一,需要我们找好两者的平衡点,多尝试能够锻炼能力.实践知识的兼职。

大学生做兼职,主要是从事在校勤工俭学.做家教发传单.促销员.业务员.饭店服务员等服务性工作。当然,也有部分同学做其他相关自己专业领域的工作。从性别来看,分别有45%的男生,45%的女生做过家教发传单等服务性工作,分别有10%的男生,5%的女生做过在校勤工俭学的工作,分别有15%的男生,5%的女生选择实习。同时,还有30%的男生,45%的女生选择其他等兼职工作。总的来看,同学们兼职的种类比较单一,而且性别差异较大。经分析,原因有二:一方面,时间有限,同学们只能选择耗时少,收入较高的工作;另一方面,社会经验较少,工作能力有限,诸多用人单位不予考虑。

此外,家教和勤工助学被评选为最稳定的兼职,家教和勤工助学是由家长和学校支付,故可信度较高,不失为兼职的最佳选择。促销成为最有锻炼效果的兼职,众多兼职高手也是从促销练起的,所以如果你兼职的目的主要是为了锻炼自己,

那么促销无疑是最佳的选择。

有兼职高手告诉我们，他们大部分成功的兼职都是自己主动寻找的，无论是找兼职，还是做兼职每一个过程我们都应该主动地去跟别人联系，主动做好应该做的事，让老板放心，同事开心。

在问及什么时候做兼职时，35%的男生.55%的女生选择在周末时间兼职。45%的男生.40%的女生选择在假期里面兼职。10%的男生.5%的女生则选择了其他时间兼职。其中还有15%选择在午休时间。

很多同学想从事兼职，却苦于找不到可以信赖的机构。在回答“兼职过程中遭遇欺诈你怎样维护自己的合法权益？”的时候，50%的男生和45%的女生选择通过法律手段维护自己的合法权益；25%的男生和45%的女生选择告诉家人.朋友。20%的男生和5%的女生不追究.自认倒霉。其余的5%的男女生选择自行报复。

在中介市场鱼龙混杂，大学生兼职利益如何得到有效的保障，是个大问题。调查显示，有将近百分之五十做过兼职的同学没有受骗，但也有多达百分之四十的同学有过受骗经历。遇到这个问题的同学，最直接的解决办法是拨打110或315消费者会，一般中介为了长期经营考虑，只要有关部门介入他们都会归还中介费。法律界人士提醒同学们，最好与中介签合同，要注意一些细节问题。如果没有任何问题，最好不要轻易交中介费，以防上当。

对于大学生兼职所获得的收入来看：大学生期望的工资都不是很高。以男生为例：85%的男生期望的工资要求符合一般标准即可。可见，大学生的兼职市场是非常广阔的，大学生的素质相对较高，希望的工资也不是很高，并且选择从事的行业大多是居民以及商家所急需的，以节假日最为突出，商家可以利用高素质的“廉价”劳动力为自己服务。

在调查过程中，家长对于子女在外兼职打工的情况大都不了解。60%的男生及85%的女生兼职是家人知道的，而40%的男生及15%的女生兼职是家人所不知的。大部分学长都忠告计划做兼职的同学，学习才是大学里最重要的事，兼职在学有余力的情况下也值得去做，锻炼为主。长期的兼职，最好是在寒假或暑假时参加。

总体来看，大多数家长基本同意子女从事兼职，主要是出于安全方面的顾虑。

觉得在校大学生打工是利大于弊的回答yes的占80%，回答no的只占20%。也许正是因为这种认识，大部分同学都选择做兼职。

大学生找到一份兼职工作，尤其是一份令自己满意的兼职工作，无疑是件好事：一方面，可以获得一定的经济收入，会使大学生获得一种心理满足感和实现自我价值的成功体验，这也会促使大学生在自我完善方面更有动力，更加积极努力；另一方面，兼职是大学生提前融入社会的途径，可以在兼职工作中锻炼自己与人相处、与人合作的能力。高校也应该加强对大学生兼职的管理和指导，通过勤工助学中心等完善服务，拓宽兼职的渠道，引导大学生以一种积极的心态和一种正确的方法兼职，使大学生处理好兼职和学习的关系，在不影响学习的前提下做好兼职工作。

马原社会实践报告篇四

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。国贸还给了我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多块钱到最高的2900多。拿到了我出来上班的最高的工资，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？我卖一个最低价格的机器，提成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。

马原社会实践报告篇五

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。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，我来到了xx—x□开始了我这个假期的社会实践。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。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。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，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，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。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人

身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

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，你要听娶耐心、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。