

# 2023年面食实践报告(精选8篇)

开题报告具有批判性思维的作用，能够促使我们对研究的合理性和可行性进行深入思考。接下来，我们将为大家推荐几篇优秀的辞职报告范文，希望可以帮助你更好地完成自己的辞职报告。

## 面食实践报告篇一

二、实践内容及感悟：又是一个阳光明媚的夏天，对于很多人来说出外观光旅游的时候了，但我却选择在这个假日做一些有意义的事情，经过朋友的介绍，于7月15日我来到了我们本地休闲娱乐中心的一家刚刚开业台球厅打工，然后店经理带我看了一下现场状况，又说了一下他们所招聘的服务员所要负责的工作，开始的时候看到台球厅里都是男士，待业青年也比较多，我有点胆怯，好象不太适合我，更何况与所学专业也没一点瓜葛，也许是好奇心作祟，后来我还是硬着头皮应下来了，经过了一个月的实际工作，我慢慢的了解了一些台球厅服务、设计与经营的有关知识，也没虚度一个假期。下面浅谈一下台球厅工作一个月所得。

经理说我的工作主要是负责给六桌打球的客人摆球、计分、收费（包括拿饮料等）。每天的工作时间是下午5点到晚上11点。然后经理还亲自教了我怎么快速摆球。7月16号我开始正式上班了。

第一天上上班我4点就到了，也许是刚开业，人不是很多。我的摆球速度还不够快，好在那些客人也知道我是新来的，对我都还比较和气，忙里偷闲的时候我还能练一下自己的球技，感觉还蛮不错的，没想象中娱乐场所的喧哗。

经过几天的工作，我才了解打台球可真是一项技术活。台球是一项在国际上广泛流行的高雅室内体育运动。是一种用球

杆在台上击球、依靠计算得分确定比赛胜负的室内娱乐体育项目，但是随着社会的发展，逐渐成为了人们休闲娱乐的场所了，而且现在开一家台球厅也是相当的赚钱。在球桌和球样式上也要有所注意，要根据不同的打球方式，购买球桌和球样式，打发基本为，英式台球、美式台球、中式斯诺克台球、法式台球、开伦式台球、等等。

如果说作为一个经营者，如何装修台球厅？台球厅如何经营管理？我就这点谈谈我的感触，希望从事这个行业的朋友们，生意越来越好。我想就算是别的行业，也应该大同小异吧。

1、台球厅合理的选址：台球厅经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个地方有没有适合台球经营的氛围，这种氛围对我们所经营的项目合不合适，“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客，这些顾客是否有人喜欢台球的心理动机。周围最好有超市、商尝学校、居民区等、没有其他大型球房。

2、台球厅装修：台球房装修当然要突出球房的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，台球房装修主要分为外装修和内装修，尤其台球厅内装修更为重要。外装修主要能吸引顾客想进球房看看，台球厅内装修主要是能让顾客愿意长时间呆在球房里面。

3、丰富的台球专业知识：作为一个台球经营者，首先需要的是掌握丰富的台球知识。台球的起源、基础理论知识、台球设备基础知识、台球竞赛规则礼仪等。同时，不断了解市场的要求，掌握台球消费的变化，更新经营观念，预测台球消费的变化趋势。

4、台球房进货的科学性：台球相关消耗品比较多（皮头、巧粉、网袋、滑道、台呢、公杆、台球相关饰品以及设备的损坏与维护等）。若能有很好的进货渠道，形成固定的供求合作伙伴关系，既省钱又省心。

5、定价的合理化：台球非暴利行业，对于收费价格的制定切不可盲目。首先确定你的投资成本，再计算出你的经营成本及你的合理利润，参考下市场定出合理的价格，既不能谋取暴利也不要低价位的竞争。一年半回本正常，以后客源逐步积累可实现利润的最大化。

6、全方位立体式经营：全方位立体式结构经营要建立在在台球相关知识了解的基础上扩充、扩展经营方式，跟传统球房的经营方式是有区别的。

一、经营台球的同时经营与台球相关的项目，代理球杆、球桌、球房装修、员工培训等。

三、进一步的调整收费价格，不同球台不同收费价格，总有些有身份、好面子的他们的宗旨一贵的就是好的。而调整后的价格将是纯利润，丝毫不会对球房有任何影响。

7、台球房做好球房内及周边卫生：球房空间比较大，抽烟的烟灰、巧粉沫、客人剩下的零食、饮料等，收拾不干净，既让客人感觉不舒服，又很容易附着在空气中、球桌上、地面上。产生异味、损坏设备。最好是每天在客人少的时候清扫一次，或晚上、或早上，每周再做一次全面清扫。以保证空气清新、环境才能舒适。另外球房物品也要陈列有序。

8、台球房制定完善的管理制度：关于球房员工，经理、主管、领班、教练、陪练、收银员、领位、服务员、器材维护人员等要制定严格的考勤休假制度；离职、入职制度；奖励、处罚制度，并严格的执行，不能形同虚设。

9、台球房做好长期的准备：尽管认真打台球对每个人都有好处，但毕竟是一种娱乐活动，可有可无。别做一年半载的就不做了，要不断的宣传，根据不同的客人想方设法的调动他们打台球的积极性，一旦对台球有了了解，就会发现台球的魅力所在了。

作为一个打球的人，或者一个像成功的人，我从一个月的球技训练中也有些感悟。

打球贵在用心，认真，还要学会总结。对于相同位置的对自己有点难度的球，更是如此了。打球的过程中，能用轻点的力量进的球绝不用大力，打时要有自信，进攻是要有目的性，不能一味追求完美。只要把自己怕打的球能做到打时稳一点，脑子里别想不进那回事都是一个进步。

我认为的高手——能把握机会完美清的人，是能创造机会清台的人，是准度加精确走位的人，是心态始终如一的人，是能接受失败而心平气和的人。因为你面对的是一个和自己同样充满智慧的人，真正的较量是智慧而不单是球技，所以假如自己输了，就一定有输的原因。反醒一下，你一定会有新的提高。

一个月的打工生活结束了，我对台球厅的感觉大有改观。

虽然在这个假期我没有在专业知识、专业能力上有所提升，但是我感觉我懂得了很多书本上没有的东西，增强了我的办事能力、交往能力，暑假没有虚度。

1. 最新暑期工厂打工社会实践报告
2. 关于影楼的打工社会实践报告
3. 暑期打工实践报告
4. 大学生暑期酒店打工社会实践报告
5. 餐厅打工暑期社会实践报告
6. 大学生暑期网吧打工社会实践报告
7. 大学生暑期打工社会实践报告字

8. 大学生暑期打工社会实践报告
9. 工厂打工暑期社会实践报告范文
10. 暑期工地打工社会实践报告

## 面食实践报告篇二

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，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，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。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。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，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。

实践的缘由与目的：

走进了大学距离工作就不远了，工作也就成了大学生最关心的话题之一。而在现今社会，大部分单位在招聘时都打出“有经验者优先”的旗号，可刚离开校园的我们最为缺乏的就是社会工作经验。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，适应社会要求，在大一结束后的暑假里我决定去亲身体会一下真正的社会。以下是我社会实践的全过程：

实践过程：

的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求只招男性就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份快餐店业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我生命中的第一份工作。第一天到快餐店报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我没有一点工作经验，也不熟悉快餐店的经营方式，更不必说业务员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我们要做的工作后，

我们就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面订外卖，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。开始时我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见，最后总结出的结论是由于这种普通的快餐店厨师水平不高，客人吃过几次总会腻了，因此我们的市场并不大。而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实，这种普通水平的快餐想要在新市场中站住脚比较难。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点。我们也曾跟老板提议搞些特色菜或者请位水平高点的厨师，但都没有被采纳，老板认为这样挺好的，不愿再做改变。于是我们也就只好按照

老步子走。我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

工作感想：

找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们应该早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次又一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。



结语：

自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

暑假生活就要结束了，回首我这个暑假的生活体验感觉只有一个字“累”。以前并不知道真正的生活真正的工作到底是什么样的，这次的生活实践让我真正体会到了工作的辛苦，挣钱的不容易。通过这次的工作经历让我能更好的调整好自己的心态，以便更加认真努力的学习今后的课程。为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础。“吃得苦中苦，方为人上人”。

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。

文档为doc格式

## 面食实践报告篇三

暑期大学生社会实践报告（饰品厂打工）

今天暑假我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦，不过我从中学到了很多。虽然这一个月的工作让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过这一个月的实践，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。这次的暑期社会实践让我知道很多，也明白了很做人的道理，我想它将终身受用，是我一生中的宝贵财富。

我觉得一个人在外面真的很不容易，特别是一个人到一个陌生的地方。感觉很害怕，很孤单。暑期由于没事，就一时心血来潮到我弟弟这边了。因为他在这里工作，所以我就想趁暑期找份工作，但没想到那么难。想找工作，但在陌生的地方也不敢外出，只能待在他朋友的宿舍里和别人聊天，其实我真的很着急，但却不能做什么。就这样一直过了三天，我实在是坐不住了。然后就让我弟弟带我熟悉一下路，我一个人去找工作。所以，他就请假带我去看一下，让我第二天去看看。于是我一个人就这样去了，沿着马路，顶着炎炎烈日一家一家问他们要不要人，然而他们的回答都是不要暑期工。这是多么让人难过的回答啊，但我不放弃，继续找。好不容易问到一家叫德丁堡的快餐店，工资低不说，还不管吃住，打扫客厅、拖地、招呼客人，这本来就应该，但就连厕所也要负责，真是过分，欺负我是外地人。不是我不能吃苦，但要看有没有帮助，没有必要的，是不用做的。我哥哥说过，做每一件事都会对自己有帮助，不过它是什么样的，但我自己还是不能接受。虽然忙碌了一上午，但我想总的对我来说是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，其实在我弟弟面前我还不不敢去问他们要不要人，而他一直教我该怎么说、怎么做。当我一个人去时，我真的很勇敢地去问、去说，一家一家问，最起码这就是我的成功，虽然没找到工作，但我也很开心，因为我走出了第一步。

经过朋友介绍我来到一家饰品厂，在他们业务部的样品室。平时的工作很简单，就是有人借样品时帮他们找一下，然后登记一下，最后把它输入电脑，就完成了。有客人时，招呼

他们，泡泡咖啡，帮他们复印一下样品、资料。不过这里的人际关系真的很难理解，业务部的姐姐们总是让我做这做那，不该我做的也让我做。再有就是样品室的小龙哥整天让我做事，然而他在那里看小说，过分吧。不过也很开心，因为认识了很多人，他们真的很棒，有的人英语特别好，和外国人用英语交流，因为我们的客人有很多外国人，真的好羡慕他们呀，英语那么好；有的人特别善交际，为人处事都很好。

大学是一个教育我、培育我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里学的知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

今天暑假我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦，不过我从中学到了很多。虽然这一个月的工作让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过这一个月的实践，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。这次的暑期社会实践让我知道很多，也明白了很做人的道理，我想它将终身受用，是我一生中的宝贵财富。

我真的`很勇敢地去问、去说，一家一家问，最起码这就是我的成功，虽然没找到工作，但我也很开心，因为我走出了第一步。

经过朋友介绍我来到一家饰品厂，在他们业务部的样品室。平时的工作很简单，就是有人借样品时帮他们找一下，然后登记一下，最后把它输入电脑，就完成了。有客人时，招呼他们，泡泡咖啡，帮他们复印一下样品、资料(material)[]不过这里的人际关系真的很难理解，业务部的姐姐们总是让我做这做那，不该我做的也让我做。再有就是样品室的小龙哥整天让我做事，然而他在那里看小说，过分吧。不过也很开心，因为认识了很多很多人，他们真的很棒，有的人英语特别好，和外国人用英语交流，因为我们的客人有很多外国人，真的好羡慕他们呀，英语那么好；有的人特别善交际，为人处事都很好。

大学是一个教育我、培育我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里学的知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

## 面食实践报告篇四

### 一、实践目的：

为了提高自己的社会实践能力，减轻家里的负担，参加这样的实践，又能够锻炼自己。

## 二、实践内容：

这次社会实践，具体安排情况如下：

时间：

内容：

地点：

每天10点，到达地点之后，第一件事就是换好工作服，然后再自己的岗位上，向顾客推销自己的产品。由于是海苔，一般来说，都是小朋友比较喜欢吃的，所以我就缩小了自己的推销范围。把推销人群集中在小朋友和女生上。

来了来购物的人，就要面带微笑，很热情的和他们说“你好，欢迎品尝波力海苔！”然后送上食品。但是有时候，人们都是尝一下，然后又转身离去。如果我看到小朋友来了，就会上前去，很亲切的问小朋友“小朋友，要不要尝一下波力海苔啊？”然后，小朋友就会用他那纯真的声音回答我“要！”这是吸引小朋友的第一步，我已经做到了。然后第二步，就是给试吃品给小朋友吃，小朋友拿了样品吃了之后，会很高兴的点点头，“好吃！”然后，我就会借机说“好吃啊？那要不要妈妈卖一桶回去呢？”“要！”父母都是爱孩子的，见到孩子喜欢吃这种食品，就会很爽快的买一桶灌装的海苔回去，但也有父母，对这种食品不放心，于是我就会讲解“波力海苔是绿色食品，你看，这上面还有绿色食品的标志，并且由于它取材于海产品，是很有营养价值的，……”然后，他们听了就会把海苔买回去，不过，开始买的时候，不是买最大的灌装的，而是选择买小点的袋装的海苔。

有时候，遇到和我差不多大的女生，我也会上前推荐，她们会很乐意的品尝，尝了之后，发现很好吃，但是，看了一下价格，觉得太贵了。在这个时候，我就会向他们推荐小包装

的海苔，即可以满足自己的要求，价钱又合适。而如果是家长觉得灌装的海苔贵了的话，这时候，我就会拿袋装的和灌装的价格进行比较，同样的重量，买灌装的要比买袋装的便宜大概10来块钱，在这个时候，家长们就会选择买灌装的。

### 三、实践结果：

这次实践的目的是为了提高自己的社会交际能力，促销能力。

在促销的过程中，也遇到过难缠的顾客，在这种情况下，我们要保持清醒的头脑，明白自己的目的是什么，目的就是为把产品销售出去，所以，必须找到所有一切对销售产品有利的因素，然后一一给顾客讲解，让顾客相信你，当然，在介绍的过程中，我们必须以诚待人，我们所说的，必须是事实。

比如，如果顾客对产品的安全有所顾忌，那么，就可以拿“绿色”来说服他们，如果顾客对产品的价格有要求，就可以和其他产品进行比较，或者和自己的其他包装进行比较，以此来说明，我们促销时商品时值得买的。

### 四、实践总结或体会：

经过这次的社会实践，我学到了很多东西。

1，交际能力的增强。在商场，我遇到的不在仅仅是学生，而是各个阶段的人们，那么，就要我们用不同的方式去和他么交流。对待小朋友，亲切热情，像一个大姐姐一样的对待他们。对于和年龄差不多的人，就要多在他们的角度思考问题。对于年长的人，就要多在健康安全方面思考。

2，临时处理问题的能力得到了加强。如果顾客总是找茬，这个时候，就是看你临场应变能力了。在这个时候遇到这种问题，总比以后参加工作了遇到要好，经过几次的锻炼，自己

的临场应变能力也逐渐的加强了。

3, 锻炼了自己的毅力。每天虽然说是工作8个小时, 但是, 这8个小时, 都是站着的, 没有机会坐着, 每天要坚持站8个小时, 对于一个经常坐着的人来说, 无疑是一个挑战, 但是, 我做到了! 所以, 很明显的提高了自己的毅力。

4, 此次的社会实践, 也有不足之处, 比如, 有时候, 没有处理好和顾客的关系, 导致产品没有促销出去。处理问题太过仓促, 遇到问题, 时间又很紧, 这个时候处理的问题就有点仓促, 所以, 以后, 应该先就考虑到可能会发生的问题, 考虑到了这一点, 如真的遇到了这样的事情, 那么, 处理起来, 就会没那么仓促了, 而是会处理得更加完美些。

5, 明确了我的锻炼方向。以后要多学学人际交流方面的东西。多学学处理问题的方法。多学学怎么样去说服人。

1. 大学生暑期酒店打工社会实践报告
2. 2016大学生暑期网吧打工社会实践报告
3. 大学生暑期打工社会实践报告总结
4. 暑期打工实践报告
5. 2011大学生暑期工厂打工社会实践报告
6. 大学生暑期打工社会实践报告2000字
7. 最新暑期工厂打工社会实践报告
8. 大学生打工社会实践报告
9. 2016大学生暑期社会实践报告超市打工汇总

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 面食实践报告篇五

实践时间：1月10号-2月6日

实践目的：锻炼自己的社会实践能力，增加点生活零花钱，给父母减些负担。

工种：酒店传菜

工作简介：

c班(值班)

上班时间

9□00--13□00

16□30--20□30

10□30--13□00



16□30--20□30

8: 30--21: 30(中间不能会寝室)

早上半休

16□30--21□00

早上收早点

晚上擦餐具

晚上收餐具

收工作服到布槽间，打扫走廊卫生

传菜结束后洗托盘并整理好放到固定位置

中间空的时间可以到指定房间休息(311包厢)

过程：

1月10号，签好协议书后，我们就浩浩荡荡的来到了沪川大酒店，由于我们都是第一天接触到酒店生活，所以第一天我们并没有参加工作。而是按酒店的安排熟悉酒店的环境，最重要的是分配了工作和安排了自己的师父、自己的领班以及部门经理。这样我的工作也就基本定位了，就是传菜组的一员。我师父是一个老员工，很和善，更是照顾我。

1月10日算是第一天上班，上午，酒店的潘董、詹总等讲话后，由部门经理王经理安排了我们的工作，包括服装以及具体的工种和要求后，就开始工作学习了。上午和下午一直都信心十足，毕竟是刚开始，对每一件事都充满了好奇心，所以在酒店里随处可见我的身影。我像一台不知疲倦的机器，在人

群中不断的穿梭着。

## 面食实践报告篇六

转眼间我已成为了一名大学生，告别高中踏入大学校门已有半年时间，在这半年里我慢慢的熟悉、接受者身边新颖的事物，也渐渐的习惯了大学生活，曾经有过各种各样的幻想，但只有经历过之后才能真正有所感悟。都说大学是一个小型的社会，因为在这里我们离开了父母的怀抱和老师的庇护，我们需要自己成长壮大。所以，我们要学的东西有很多，譬如坚强，譬如担当。

我们打工的地方在宝龙福朋酒店，据说也是个星级酒店，酒店整体情况还可以，规模比较大，装修也算高档吧，房间的电器配备很齐全，房间也通风而且还很宽敞，至于卫生方面，都是不错的，能接触的东西基本上都是消过毒的，服务效率还可以，每个楼层都有专门的人管理，这是我进入酒店对他的初步印象。第一次去还是满怀憧憬的，对周围的一切都充满好奇。进入酒店我们被要求换上了统一的工作服，然后有一个姐便开始给我们分配任务，这次我们承接的是一个喜宴，我们两人一组各负责三个桌。分派完任务后我们便各自打扫、整顿自己负责的桌，主要是看看缺些什么，椅子是否摆放整齐等等，接下来便是等待……因为客人陆陆续续的到来，有的很早便来了，我们就给他们上茶然后站到一边，就这样等着客人全部到齐，这也是个很漫长的过程，得站一个多小时甚至更长。客人到齐后我们开始上菜，刚开始挺简单也挺轻松的，我们很自觉地面带笑容，每上完一道菜都会说一句“请慢用”或是“请稍等”之类的话，然后退到一边站着，有种专业服务员的的感觉。说实话我挺喜欢这个工作的，喜欢这种感觉！因为比起那种在嘈杂闹市上端酒上菜的话，这里的工作更加有一种工作的感觉，。才更像是一个职业，

也因为相对而言这里的顾客素质更高一点吧，也就好伺候些，有种被尊重的感觉，也因为自己学到的礼仪和行为更加自豪，所以更加喜欢。

随着菜上的'越来越多，困难也就出现了。因为这里桌子本就不大，可是菜却上要上很多，不一会儿就摆满了桌子，这时就要考验我们的应变能力了（各种的拼盘、撤菜都得用上必要时还得看你垒盘子的技术）。刚刚摆满桌子时我确实不知所措了，然后一个前辈跟我说让我给客人们换成小盘。于是我就小心上前询问是否能给他们换成小盘装，好在客人们都通情达理，然后我就一个个的端下去换成小盘再端上去，这样倒腾了还一会儿才把所有的菜都换成小盘。这样之后，菜还没上完，这是我可无奈了，只有眼瞅着往上擦。为了避免上菜时放好久放不到桌上的尴尬，于是我趁菜还没来、客人还在吃的时候就一直盯着桌子上的菜，看哪个吃完可以撤了，看哪两个菜之间的空间可以容的下一个盘子了，甚至计算着将要上的盘子的大小是否可以放上去……整个上菜的过程别提有多累了，脑力劳动体力劳动一个都没少，现在说出来觉得有点糗，但毕竟第一次嘛，非常害怕会出错。

宴会结束后我们又把各自负责的桌子打扫完，然后摆上新的碗筷和桌椅，这个碗筷桌椅的摆放还有严格的规定（筷子必须朝哪个方向，离椅子多远之类的），最后还有几个正式的员工教我们叠口布。总之，从迎宾倒端茶上菜，再到最后的打扫垃圾、整理桌子我们都做了，实在累得不行，但着实学到很多东西。一天下来，我们人人喊累，各自都在抱怨，但不知她们心里怎么想的，说实话我挺喜欢这次的工作，对自己的表现也很满意。虽然累，但不管怎样它使我得到了锻炼，无论是身体上的锻炼，还是与人沟通能力的锻炼。还有，我真真切切从里面学到的以前从未接触过的知识。也更加感受到了挣钱的不易。我很庆幸有这样的一次机会这会是我大学生活中一次难忘的经历。

通过这次社会实践，我知道，任何一项看似简单的工作都需

要很大的努力才能做好，别看服务是一项简单的工作，以前，我看那些服务生就是走来走去，看起来很简单嘛。但当你真的做起来时，不懂技巧的话，也是会手忙脚乱的，那可真是一种煎熬啊。人生就是这样，有很多的第一次，只有在不断的尝试中生活才变得更有味道。开始工作时我觉得很累，而且很不适应，几度想就这样放弃得了；但最后还是坚持了，因为我知道上了大学就意味着我该独立了，人总要学着自已长大，有些苦总要自已尝过才更懂得珍惜所有，才更懂得感恩。如今的一切都来之不易，唯有珍惜现在，把握当下，才能让自由有一个无悔的人生！

## 面食实践报告篇七

今年暑假，我迎来了第一次挑战自己的机会——社会实践。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着运动鞋，带着我的粉色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的专业期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅仅是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。不经意间看到一家离家不是很远的药房正在招聘，于是我鼓气勇气走进了这家药房。老板看我是女孩子，长的也怪文静的，就让我来做营业员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。

刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能卖

卖药算算帐收收钱的小活，想想心里就不甘。再加上刚刚出来工作，对很多事情看不惯，工作的时候总是板着一张脸，总是带着一副不满的情绪上班，使自己上班的时候对顾客总是爱理不理的，带着情绪化上班。致使老板对我的工作有了一定的看法。在一次的拿药过程中，拿错了药，结果第二天一个女顾客拿着药过来对着我说你是怎么拿的药，听到这话自己心里很不舒服(心想自己在家在学校那受过这样的气)随即顶了一句：“拿药的时候你不也看着吗，你能怨我啊”。听到这话女顾客的脸都变的通红，准备和我大吵的，老板看到这种情形，就立即过来给人家道歉说：“是自己的失误才耽误了您宝贵的时间，请您原谅。”在说这话的同时迎着笑脸，拿着女顾客应该拿的药双手递到她手上。

致使女顾客才没有发彪。看到这种情形，我真不理解老板为什么这样的低三下四的给她说话。在送走了女顾客之后老板把我喊到他的办公室，倒了杯水，示意我坐下，说：“小钟呀，我知道你不喜欢这里的工作，但你选择了这份工作就要好好的干，即使是你感觉枯燥无味，也要努力把药干好，只要用心你会慢慢发觉这个工作也是比较有意思的，不仅能体验到工作中的乐趣，也能学到不少和你专业无关的知识，使你在以后的生活中有很大的帮助。

因为人总是会生病的，多学一点关于医药方面的知识还是有好处的。而你从一开始就不喜欢这份工作，不仅你学不到知识，还会感觉到很累很累，就今天的事情来说，顾客就是上帝，不管谁对谁错，我们都不能这样对待顾客。毕竟顾客相信你让你去拿药，你就应该对这件事认真负责。你自己好好的想想，希望今天的谈话对你有所帮助。”心慢慢的平静下来，想想自己总是带着情绪上班才导致这次拿错药的事情发生。老板说的很对，即使不喜欢这份工作也要认真对待已经选择的工作，这样才能从社会中学到知识。

从那件事情发生之后，我转变了工作态度，总是迎着笑脸面对任何一位顾客。

慢慢的和一些老顾客熟悉了，他们也会给我讲一些药理方面的知识，生活中的土方法，比如说：

一、起初感冒：葱白(连须)生姜片五钱、水一碗煎开、加适量的红糖乘热一次服下(葱姜不需服下)，并马上睡觉，出汗即愈。

二、头痛(各种头痛均可)：生白萝卜汁，每次滴鼻孔两滴(两鼻孔都滴)一日两次，连用四到五天可除根，不能吃花椒和胡椒。

三、头晕(头晕眼花)：鸭蛋一个，赤豆二十粒，搅匀蒸熟，早晨空腹，每日一次，连用七天有特效。不能喝酒和吃辣。

四、失眠多梦：睡觉前用半盆热水洗脸，加一两醋双脚浸泡二十分钟，吃生葱白一到两根。

五、干咳(感冒和其他原因引起的均可)：生黑芝麻三钱，冰糖适量，并捣碎开水冲早晨空腹，三天痊愈少吃鱼类。还有长期喝中药最好安排在饭后服用，不同类型的中药汤剂，服用的时间是不同的。

一般来说，肝、肾、肠道疾患，宜饭前服药；眩晕、咽喉疾患宜饭后服药、泻下药、滋补药、驱虫药宜空腹服；安神类药宜睡前服用。这些都是根据病情的不同和药物作用的特点，对服药时间做出的大致要求。但在实际用药时，医生会根据就诊者的身体变化随症调整用药，用药的方子不会局限于某一类药。在加上患者长期服药，“是药三分毒”，难免会对胃黏膜造成损伤，所以建议需要长期喝中药汤剂的人，应该在饭后30-60分钟内服药，以减轻药物对胃黏膜的直接刺激。等等一些生活小常识。

## 面食实践报告篇八

题记：两个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

七月六号下午，我们的期末考试全部结束了，令人兴奋的暑期终于开始了。第二天匆忙去排队买票，在商店买了点零食，打理好行囊。

??七月八号，我便踏上了通往温州的旅程。一个背包，里面是几件替换的衣服，两个塑料袋，一点零食，几本书。这就是我要到一个陌生城市将要度过两个月的全部家当。天气热得一塌糊涂，刚没走两步能感觉到汗在肚子上往下流，流到肚脐眼小肚子的‘皱肉’就顺着那条‘肉槽’向着两侧流啊流的。就这样挤上了公交，闻着别人和自己的臭汗味，到了火车站。上了火车很快我便和几个温州同学搭讪上了，我知道我是有求于人的。从上车的那一时刻起，我就知道我已经走出了象牙塔进入社会了。

??通过其中一位温州同学的热情帮忙，我很顺利地抵达了我的目的地——瑞安。

??七月九日到瑞安，次日休息一天。

??七月11日，真正开始了我的暑期社会实践之旅。

??我从南昌到瑞安，就好比我从一个蒸笼跑到另一个蒸笼，也是一个酷暑难耐的地方。来之前我的表姐就已经帮我找好了工作，所以对此我并不担心。我没体会过找工作的艰辛。这是我此次之行还未开始就已经是一个遗憾，但这样我心里也着实踏实了不少。就在这一天，我经历了两件我表姐所谓‘一百次也难碰到一次’的事情。于是我便在一天之里做了两百件事，经历到是很丰富，可对我确是个不小的打击。

我做的是酒店的服务员，那是一家规模相对来说是还很大的有点皇家气派的酒家。一上班我就穿上了有点唐装味道的制服，一切都来得那么快，也迫使我要很快进入角色。主管叫一个年轻小伙子带带我，也吩咐我要好好跟着学，这我想就是所谓的培训吧。真的不敢相信就怎么一个做起事来游刃有余，从容不迫的年轻人比我还小。这是我后来聊天的时候所了解到的。他看来人缘很好，跟其他服务员有说有笑的，我很不知所措，他一直宽慰我说，没什么的，事情很简单等等诸如此类的话。我很是感激，想我一出来便遇上了一个好人。那么以后在这里的日子也就好过了。然而接连发生的事情却让我放弃了这份工作。他是看包厢的，两个。没客人我们就站着包厢外面聊天，终于来了客人，两男两女，好像年轻夫妇，带着一个五、六岁大的小男孩。他告诉我做服务员很简单就是把跑菜的送来的菜往桌上一摆，然后就站到包厢外等客人看有什么需要。事实也确实是这样的，可是意想不到的事情发生了。刚上了几个菜，便听到包厢里嚷嚷，急忙进去才知道是冷盘西瓜上有一只蚊子，酒店是最忌讳菜里面有杂物的。带我的那个小伙子又是道歉又是微笑，点头哈腰的陪不是了好一阵子，最后换一盘西瓜才算了结这事。我们出包厢他苦笑着对我说：倒霉。我说：这样的事情经常发生吗？他说：不会，而且这样刁难的客人也很少见。我如释重负地说：哦。就在这个时候，里面又动静了。这次很严重。事情的起因却是一根很轻的头发掉在了面条里。小伙子使出了浑身解数，还是不能解决问题，而我只能在一旁瞎着急。然后就把主管叫了近来，主管也不管用，又把经理叫来过来，我们都出来了。他们在里面谈了好久，偶尔上菜时进去看到经理躬着背在那里说着好话，陪着笑脸。最终经理决定打八折，才勉强把事情给平息了。他摇头晃脑地给我说：见鬼，碰到这样没有素质的客人。我也好不委屈地说：都是我带给不好的运气。他忙笑着说：那里，那里，要怪就怪那客人。我开始怀疑表姐说过的话，她说过这样的事情一百次也难碰到一次。然而更加不可思议的事情又发生了：其中的一位男客人在买单的时候竟把钱丢在地上。这真是对一个人的奇耻大辱，这样的镜头我是真的在电视上才见到过，现在却就在眼前。



就发生在我的眼皮底下。带我的小伙子愤怒地捡起钱，甩门而出。后来的事情是他还有其他的服务员告诉我的，说是那几个客人很无耻地到经理那里投诉了他，还他怎么没有礼貌，说他怎么服务态度不好，说他甩门而出的时候把小孩碰到了，还告诉经理早点辞退了这样的员工为好，仿佛这酒店是他开的。这真是胡言乱语。这件事情给我留下了阴影，中午一点钟下班回家把事情告诉表姐，她说我也真是倒霉，头一天就碰到这样的事。她说你要坚持，我说好。因为这是我的第一份工作，我不想轻易放弃，还因为那里有我刚认识的朋友，也许到别的地方就没有了这样的人了。

??同天下午，三点半我便从家里出发，上班从四点开始，四点之前能赶到酒店吃饭就可以了。我应该是随意而安的人。并没有发觉饭菜的不好。吃完饭，整理好桌子，打扫好卫生，主管就召集我们开员工说的每天都是些老掉牙的事的会。而我，做为新员工的我却很期待这样的会议。会议开始齐唱店歌：真心英雄。然后主管讲话，要我们注意，天气热，但没客人的时候不要开空调，客人不在的时候打打蚊子和苍蝇，还有蟑螂，上班时间不能聊天，见到客人和上司要说你好，上菜的时候要对菜单等等。然后就叫了一个女服务员背酒店的服务宗旨，我已记不太清楚，好象是我们是最棒的，我们是最重要的诸如此类的话。

??下午发生了事后想来真是很难发生的事情恰好发生我身上。

??我还对服务员做什么还不是很清楚，比如客人刚来我要做什么，怎么招待客人，我甚至什么都不知道。我还有很多东西要向小伙子学习，他在我眼里真的是无所不能。但主管让我远离他，要我独立去看一个包厢。没有跟我说原因，也没有给我机会说不。我就稀里糊涂地被带到了另一个包厢，离小伙子很远，走的时候我还以为能再见到他，没有跟他说再见，而我就再也没有机会跟他说再见了。我很寂寞地站在包厢外，生怕有客人来。我祈祷没有用，客人终究还是来了，但老天对我也算不薄，我包厢旁的女服务员她微笑地对我说，

不要怕，我会来帮你的。这出乎我的意料，真的是好人多。她确实在帮我，其实应该说是我帮她，几乎全部的事情都被她给包揽了。我只是把菜放到包厢里的搁桌上。我看着她那么熟练地倒茶，很得体地回答客人的话很是羡慕。她对我对我说看你这个包厢的人今天生病了。她还对我说，你也能做到的。我说我很木讷的。她说，我也刚来不久啊，不是都会了吗？我说我怕那些客人。她说你现在看着我做什么就好了，看多了就会了，会了就不怕了。我说真的吗？她狠狠地点了一下头说当然是真的，我干嘛骗你。我说哦，谢谢。她就笑着去招待客人了。我站在包厢外正沉浸在快乐的遐想之中，事情发生了：包厢里的空调坏了。我对这里的环境不熟悉，找不到电风扇。有好几个服务员帮我找，最后把电风扇搬到包厢里，却发现没有插头。我不知所措地站在包厢里，看着那一伙年轻人有说有笑，有吃有喝。然后一个光头的青年光着膀子说怎么没有风啊？这时帮我的那为女孩正在还古碟。我照时说这里没有插座。光头又说了一句话，让我和女孩无地自容。让我重复这句话都觉得可耻，但是光头旁边一女的竟说真是经典。还哈哈大笑了几声，然后其他的人都随着笑了起来。我当时就懵了，出于本能我也想到了一句恶毒，以牙还牙的话，我知道这句说出去也会成为经典。但我没说。我不是忍，更不是为了酒店，而是不敢，他们人多而且杂，我单身一个而且人生地不熟。我安慰自己说是识物者为俊杰。

??八点钟下班，我拖着疲惫的身体，一个委屈的心，一双眯朦的眼睛，透过五颜六色的光圈看着头顶泛黄的路灯。心里真不是滋味。

??晚上躺在床上翻来覆去睡不着。我想着那个光头是如何能说出那样的话，那女的又是怎么无耻地附和。我想着我是否还能坚持。我想着我是否还有坚持下去的必要。我想着老天怎么对我这样的不公平。然后想不出一个所以然来，我不知怎么的便沉沉睡去。

??又是新的一天的. 开始，但我还是不能忘记第一天工作所发

生的一切。在11点之前我得做出决定：还去不去上那个酒店上班。可是在11点之前又让我感觉到这个世界真的是公平的，不要我做任何决定，问题便迎刃而解。不知是谁说过不要做逼择是最大的幸福，这话我那个想起，并深信不疑。老乡打电话说：快，你快来这店里上班。一句话我便屁颠屁颠去另一家酒店上班去咯。

??可以说，真正的工作才开始。

??这是一家规模和信誉都不错的酒店，两年前还是国营单位，而后被员工，也就是我们现在的老板承包。

??我是不敢再当什么服务员的，也没有机会再涉足这个行业。我当跑菜的了，也就是把菜从厨房端到领班指定的地方就可以，想想是再简单不过的事情。一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅（吧台点到），然后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再跑菜到1点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，做事，到八点下班。事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。似乎我在这个范围的多是一些随和的人，虽然事情简单但也要学着做，带我的那个和我同岁的小伙叫经生，我还是很谦虚地告诉他我什么都不懂，我也确实什么都不懂，他就跟我聊天说没什么的。我们专门跑菜的有个所谓的部门一班定里。我们夹在厨房与餐厅之间，也是厨师与服务员的桥梁。