

眼镜店打工暑期社会实践的报告（通用3篇）

篇1：眼镜店打工暑期社会实践的报告

每当假期将至，我们都会筹划着旅游的地点，游戏的点子;然而，这个暑假，我打算找一份工作，一来可以体验生活，二来能积累的社会经验，更加完善和提高自己。人常说：“求知无坦途，学问无捷径”，做任何事情都必须脚踏实地，一步一个脚印。我们也常常把实践实践验证里的唯一标准记在心里，所以，当我们学到课本上的理论知识时，实践自然不可避免，这就是我们常说的学以致用。

带着“初生牛犊不怕虎”的一股劲，我只身前往市里，单纯着想着努力、认真就一定会成功，然而我却忽略了，要努力、认真的工作也必须得有一个平台。单纯的走进了一家又一家店铺，包括茶叶店，药店，服装店……结果却是碰了一鼻子灰，因为人家都不要假期的临时工，想找持久的人员，所以，我的“一鼓作气”有点被锐杀了!幸好我阿姨的朋友是一个眼镜行的老板，通过介绍，终于，我通过了应聘，成功的迈出了暑假体验的第一步。然而，我的内心除了高兴外，的其实是不知所措的应对挑战，深知这份挑战需要的是耐心、用心和信心，所以我要严格的要求自己。

从第一次见我，老板和老板娘就很是喜欢我，他们说看起来挺乖巧的。老板要求：每天早上7:00上班，晚上8:00下班，如果哪天顾客多，会加班一个多小时，管吃饭。而反之，就能正常下班。第二天上班，早上7:00准时到达店门口，老板还没有开门，等把门叫开，我就赶紧打了一桶水，准备开始打扫卫生。眼镜行里还有一个女孩，她比我大几岁，我就称她为姐姐，一来显得不那么生分;二来也让她好好多关照我。她会做眼镜，卖太阳镜什么的都可本事，在店里已经呆了一年，显然阅历很是丰富;而我，不能给老板在哪些方面上帮忙，就只好尽自己最大的努力，把所有的体力活(打扫卫生，做饭)全包。这样也不枉平衡人家也平衡自己嘛!

通过这次社会实践，我觉得自己长大了不少。校园毕竟是一片净土，它与社会大相径庭，单纯的我们单纯的在这片净土上成长，尽享受着单纯带来的快乐，却忽略了适应社会，步入社会后的生存问题。在这个人才济济的时代，倘若你想成为耀眼的群星中璀璨的一个明星，那就必须能屈能折，从底层做起，顺时境的改变自己，适应环境，应该做的就是：主动地去适应社会!这个暑假虽然过得有点累，但却又过得很特别，很有意义!

篇2：眼镜店打工暑期社会实践的报告

一、实践目的

我们即将步入社会，为了更好地了解社会、融入社会，最好的方法便是去社会中实践。通过实践，我们可以弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们的思想政治教育，促进大家在理论和实践相结合的过程中增长才干，从而使得我们优质成才、全面成才。

二、实践内容

今年暑假我在学校附近的商业街找了一份工作，是在一家眼镜店内为其服务。我主要的工作是销售各类眼镜，包括框架眼镜、隐形眼镜及太阳眼镜，为顾客提供各类关于眼镜的咨询。对于不同的顾客，我会结合其个人喜好及面部特征，为其提供一些实用的参考，语气多为建议的口吻，以让对方掌握主动权，使其购物过程舒心满意。一般情况下，顾客的回应也是彬彬有礼的，但总有些意外发生。面对突发状况，我会调整好状态，避免自乱阵脚，理性地处理好一切。倘若顾客稀少，我就会帮忙去做一些其他事情，比如擦玻璃、扫地及擦拭货品等等。

三、实践结果

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从老师那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工作给我带来的全新认知。偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

四、实践总结与体会

社会实践是大学教育一个极为重要的实践性教学环节。一个人在他的学生时代不仅要注重知识的积累，更要提高与社会相处的能力。而社会实践不仅能够积累社会经验，还能帮助我们全面发展德、智、体、美、劳，从而成为一个新世纪的优秀人才。现在的社会在不断进步，其对大学生的素质要求也越来越严格，倘若我们不积极进取，那便是在退步。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，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；其次，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。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步

骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代

社会的做人一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，迎接更为艰巨的挑战。

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。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

篇3：眼镜店打工暑期社会实践的报告

为了完结校园有关社会实习活动的要求，进步自己的实习能力，堆集一些根本的出售常识，以及往后自己光学方面课程的学习，我使用暑假时刻到文博视光眼镜店进行了为期半个月的眼镜出售实习活动。现将此实习活动的有关状况陈述如下：

在这半个月期间，我首要进行的是眼镜出售作业。从活动完毕后单位领导的评语中能够看出，这次实习活动我整体体现尚可，根本能到达实习的估计意图。但由于曾经短少作业阅历，实习时机少，在实习的进程中仍有许多细节问题需求改善进步。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的常识的了解很少很少，出售成果也不是很好，但却也收成颇丰，感确杰出。

首要，只要支付才会有报答。刚开始去的时出去发了几天传单，不发不知道发了才知道难，现在街上发单的人越来越多人们见你发单他直接就离你远远的，所以不容易发。之前我大部分时刻都呆在校园里，做的一些兼职也是校园供给的勤工助学这些岗位不会像这样直接触摸“顾客”也没有被那么回绝的状况，就更不用说出售阅历了。

发过传单后才实在的在店里边做眼镜出售，在实习的前面两天就常常受阻，俗语说“不当家不知柴米贵”，曾经听人家说出售，怎样怎样难，自己都不以为然，但是等自己站到货台，那与顾客抹嘴皮子的时分，才知道出售的难度要远比自己幻想的难多了！由于不理解眼镜的专业常识，在介绍的一些功能时搞得到后来自己都不明白的说了些什么天书，并且往往得不偿失，磨破了嘴仍是无功而返，为了搞好出售我除了白日自动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，功能与及一些出售的根本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书本、杂志，到一两点钟，这样几天下来虽然很累，但总算摸到了一些门路。在接下来的日子里作业就好做多了。有时我的的出售量乃至比老职工还好！

对出售有了必定的了解，把握了一些根本的出售技巧。不管哪个出售职业，意图便是把东西卖出去以交换赢利，顾客便是天主杰出的服务情绪是有必要的，要想取得更多的赢利就有必要进步出售量。这就要求咱们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量言语要礼貌文明，待客要热情周到，要尽或许满意顾客的要求。

交流技能的使用，通过顾客需求查询，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的处理需求，许多问题是需求营业员发掘出来展现给顾客的。

通过顾客需求查询，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的处理要求，许多问题是需求营业员发掘出来展现给顾客的;了解顾客购买心思，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客发生信赖;既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性结果，使顾客发生剧烈重视，终究形成顾客的购买爱好;把握对从众型顾客的交流限制，即提早说出顾客要说的话，以此限制顾客的潜在思想方向，让出售朝对卖方有利的方向开展;应对自动发问的顾客时，要合理运用先去点评一下顾客问题，然后寻觅顾客发问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其实在需求的办法。了解顾客购买的思想办法，依据营销理论中的扫除法，顾客会购买价格两个极点的产品，通过体会出售，不断扫除顾客以为不符合其要求的品牌和产品;加强主题，杰出三个卖点，供给正面的展现或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的功能体会中来。把握成交订立的技巧，在大都出售中，营业员怎么操控出售进程的开展，在每一个阶段及时协助顾客做出决议即成交订立，对不同的顾客应该采纳不同的办法。成交的要诀：多看、少说;一问一答;不急不忙;坚持情绪。

现在的商场由于竞赛剧烈，顾客成了稀缺资源，并且顾客往往都有“货比三

家”的习气。因此，要想让顾客在第一时刻购买自己的产品，剖析顾客的心思就显得至关重要。我就有过许多这样的阅历，有许多顾客往往现已看上了一些产品，但由于价格等原因因此迟迟不愿出手，这时就要捉住他的这种心思，向他充沛介绍产品的效能，使其发生生物有所值的主意。

总的来说，这次出产实习活动的收成实在是太多了，不是短短的几页纸就能说完了。通过这次出产实习，我的着手和用脑才能得到了必定的进步，对社会日子的知道有了进一步加深，这一切都将会对我往后的学习日子发生深远的影响。我想，在往后的学习日子中必定会体现得更好。