# 2025年暑期销售社会实践报告两千字(模板12篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-06-17

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。暑期销售社会实践报告两千字篇一实践是检验真理的唯一标准。实践可以帮助高校大...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**暑期销售社会实践报告两千字篇一**

实践是检验真理的唯一标准。实践可以帮助高校大学生提前了解社会，提前接触社会，学会融入社会。在实践中进一步提升社会交际等各个方面的能力，在锻炼的同时还能体验与学生不一样的生活。在暑假社会实践中，学会了许多书本上没有的知识，熟悉了很多工作技巧，这些宝贵的经验对我将会受用终身。

在此期间，不仅拓展了自身的知识面，扩大与社会的接触面，而且积累个人在社会竞争中的经验，增强自己的竞争优势，锻炼和提高自己的能力。通过暑假社会实践活动亲身体验社会的方方面面，在暑期实践中培养艰苦朴素的生活作风；培养踏实、认真的工作态度；锻炼我与各种各样人的沟通交流能力，为以后能够迅速的融入社会打下坚实的基础。

此次实践,根据工作性质，我了解了电脑销售系统流程与原理，了解售后重点,主要做到以下方面:

首先,要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

下面就是我的一些心得：

第一是要真诚。你可以伪装你的面孔，你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天去店里，心里不可避免的有些疑惑。不过几天下来，我就和大家打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，他们把我当朋友也愿意指导我，愿意让我亲自动手维修电脑。

我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，数据还原，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了书本上上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心。激情与耐心。在中心时，师傅就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

第四是讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小家人给我的忠告。在店里的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

在这次实践中，我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；才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长。我会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦与激情。 不论是做促销员还是销售员都是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通可以了解一些跟我们专业相关的知识。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序，就是，一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生（建筑社会实践报告2025）人交流的能力 销售是销售员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。2025最新暑期销售员实践报告2025最新暑期销售员实践报告。要通过自己层次清醒的说明，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

销售每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，在工作中会遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

销售是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，把所学专业知识和实际相结合，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

\*\*\*\*

xx1601\*\*\*\*\*

2025最新暑期销售员实践报告

今天笔者给大家推荐一篇销售员社会实践报告，希望可以帮到需要写社会实践报告的朋友！

我叫，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点： 第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。

他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。 通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

2025最新暑期销售员实践报告

由于经济原因我家在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。2025最新暑期销售员实践报告社会实践报告。但是 通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

2025业务员暑期实习报告

2025业务员暑期实习报告

今年过了个别样的暑假，第一次触摸了工作这个词语，第一次让自己成为了上班族中的一员，第一次感受到了社会的忙碌。

1.了解企业的用工情况，争取让需要招工的企业委托我们招聘。

2.招生。公司也是一个职业培训学校，企业可以委托我们培训。我们也接到了三峡库区民就业双千工程其中一项培训一千名劳务经纪人的指标。今年是培训50名劳务经纪人。我就被分配了招10名培训人员的任务.其中招生还包括给委托我们招工的企业招职工,如帮江苏金坛卿卿针织厂招工.

3.前台咨询和整理资料.由于\*\*照明有限责任公司委托我们招工,所以求职人员较多.我就临时接受了这个工作.

在工作中我体会感受领悟到了许多。

在工作中我体会到了失败的辛酸,也感受到了成功的喜悦.拿着江苏金坛卿卿针织厂的招工简章和介绍信来到我们高粱镇政府。我向负责劳务输出的张镇长请教是否现在镇上有剩余劳动力愿外出打工，他就让我去找社保处问问。来到社保处，我把招工要求一说，结果这里没有符合招工要求年龄段的人。通过他们的指点，我又找到了农办主任处。他的话让我大受挫折，不过也颇受教育。现在农村能够外出务工的，大部分都出去了，留下小孩没人看管，老人没人照顾，耕地无人耕。不过迫于生计，也无赖啊。不过我还得出一个结论就是：我们这里没法帮你招工，农办主任说。由于赵经理说这事先不急，给我另外分配了招劳务经纪人培训学员的事，所以就暂时搁置下了。不过哪里跌倒，哪里爬起。我就第二次找到农办主任，不过这是是为了招收劳务经纪人培训学员的事。这次他听了我的介绍，很支持我们的工作。不过事情可没这么好办，光是他支持可不成。我又找到了张镇长，经过一番苦战，终于拿到了他的亲笔文书,内容传魏东(农办主任)与各村联系，是否有愿意参训者，如有请尽量组织。何远明 7.24。心中快要成功带来幸福感油然而升.不过这只是胜利的苗头.一周之后,经过农办主任的辛勤工作,我拿到了培训人员的汇总表,总算成功的解决了。心里的的喜悦之情无法言喻。

对方提出的我们公司人才库是什么情况时,我避开了回答。经过这次的教训，我就去更加深入的了解了公司的情况，不至于回答不出对方想了解的且我也应该知道的公司的有关情况。2025业务员暑期实习报告2025业务员暑期实习报告。第二次去xx宜化化工有限责任公司了解用工情况的时候，就没那么拘谨，更自信了。也不在害怕对方提出的问题。一促而成的事少之又少，都必须经过探索、思考、改进，少了磨练是不行的。

着。

虽然这次社会实习，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。社会实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实习中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会实习使同学们找到了理论与实习的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实习环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实习所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实习中检验自己的知识和水平。通过实习，原来理论上模（银行实习报告）糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实习环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

另外也让我体会到了，工作不是那么好做的，认识到了自己的学识真的比较浅薄。我们大学生还是应该多放些时间在学习上，只有学好了基础知识，掌握好了理论，才能更好的服务于实习。

希望以后还有的机会，让我从实习中得到锻炼。

2025业务员暑期实习报告

作为一名公司 业务员，我现在将业务员 实习 报告总结如下。虽然一直不知道这份实习报告怎么写，甚至一度想过去网上摘抄实习报告范文，但我最终还是决定自己亲自动笔。也许写得不好，但也算对得起自己的这段实习过程。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主#from 2025业务员暑期实习报告来自 end#要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

2025业务员暑期实习报告

时间飞快，我的实习生活即将结束，起初，我是抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。本次实习是以业务员的工作为主，熟悉业务流程是学习的一项重要环节。熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了业务流程、自主创业等知识。

新人的工作一定要从打杂开始。两个多星期的业务员实习生活与我想象中的工作有些差距。公司经常出的产品有数十类，每个大类又有很多产品。开始的时候我一个都不认识，更别说规格，价格等信息的了解，所以工作起来很是吃力。但是我已认识到，如果连最起码公司所经营的产品及价格都不了解，如何争取客人的订单呢?所以我抓紧所有的时间和机会请教老业务员，并自己不断重复背记，终于大体了解了一些。之后就是贸易流程的熟悉，书本上和实际运用还是有很大差距的。我下定决心，如果不能够将进出口贸易基本运作流程烂熟于心、了解公司经常产品的基本情况、不能保证编写合同等一些基本工作顺利完满，我其实没有资格做一名正式的业务员的。

作为业务员，碰到的客户有易接触交谈的也有非常棘手的。但棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。2025业务员暑期实习报告实习报告 实结 。销售工作不会有完结篇，它只会一再 从头开始 。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能 有天分但一事无成的人到处都是;聪明不能 人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能 世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星，执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在学校的象牙塔里待了二十来年,一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

即将结束的实习生活，让我对业务有了初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

一、实习目的：

流程和理解企业文化精髓，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性和理性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的`实践经验。

二、实习时间：

xx年7月8日至xx年7月31日

三、实习地点：

xx市xx文化发展有限公司人力资源部。

办公地址：xx市xx区xx。

厂址：xx市xx公园。

四、实习单位概况：

xx市xx文化发展有限公司始于xx年，主要致力于旅游景区、主题公园、大型演艺活动的策划，是国内最有朝气、最具实力的品牌文化公司。公司主营旅游景区演艺规划策划、景区节目编排制作，景区演艺管理，景区活动项目策划。

公司在实践中形成了创想、娱乐的核心价值观，坚持以做欢乐旅游的播种人为定位，倡导以智慧创造演艺，以激情传递欢乐的品牌理念，为客户提供以旅游文化娱乐活动为核心的欢乐产品，打造成为中国最具实力的旅游景区演艺规划、策划、制作、管理公司。

几年来，xx始终坚持这样的专业态度和敬业精神，竭诚为xx锦绣中华、中国民俗文化村、成都欢乐谷、xx大明宫国家遗址公园、长沙世界之窗、重庆美丽乡村嘉年华等客户打造旅游品牌，提供专业的景区演艺策划、规划、制作等服务。伴随着这些客户在旅游业中取得的累累硕果，xx也在景区常态演艺、景区节日活动策划等领域积累了丰富的经验，形成了一套成熟的国际化服务体系。

xx始终站在旅游景区规划的最前沿，树立了景区演艺策划的标杆，引领景区旅游文化走 向新的高度。

五、实习内容：

我们的实习主要分为三个阶段：

第一阶段从7月8日—7月14日，我们主要是接受了公司为期两天的培训，办理了相关的入司手续，对工作做了简单的学习很认识。

第二阶段从7月14日—7月24日，主要是在人力资源部主管的领导下对公司的人事激励计划、员工手册、还有招聘计划做了修改和完善。

第三个阶段从7月24至结束，我们是在xx公园度过的，在这里，我们遵循公司的安排，和其他同事一块管理景区事业。我们每天早上在公司辖区的各个摊点检查其是否合理、卫生、还有各位工作人员的服务态度等等，此外，我们还充当销售人员，亲自和顾客面对面交流。

六、实习心得：

首先，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂 的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

其次，我想我在学习和工作我还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验。

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度不够积极。

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作时仍需追求完美。

在工作中，不允许丝毫的马虎，尤其是作为企业管理人员，严谨认真是时刻要牢记的。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我以后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

七、实习意义

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

一、实习的目的和意义

立解决问题的能力，为今后更好地工作打下坚实的基础。为此我在河北辛集宝源裘皮制品厂实践学习，该公司是合伙企业，公司规模中等，公司主要生产皮衣和皮包。产品主销国内各地,远销欧美、亚洲及港澳地区。

二、实践的内容

(1)贴票据等原始凭证、整理些原始凭证。这与在学校里练习时粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所作的会计凭证的背面；而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上。

(3)学习使用打印机。虽说以前也见过一些，但打印机分许多种，原理都差不多，我见办公室里的打印机是一台针式打印机，公司不是很大，而且资金也不是很宽裕，所以我们科室就只有这一台打印机。打印机很小，就放在电脑旁边的桌子上，我就负责学习打印这个月做好的凭证，先打开公司的网站，把以前保存好的凭证调出来，要注意的是第一次一定要把所需的数据设好(比如边距，字体大小)否则以后会很麻烦。

可能是我在实习，而且实习时间也很短，所以没有让我做很难的工作。公司一些复杂重要的财务问题我也没接触到。但是我还是学到了很多，我也不仅仅是在我们财务室，有机会了我就去别的部门转一下，也学到了不少东西。

三、公司简介

首先介绍一下我的实习单位：河北省辛集市宝源亨裘革制品厂。该公司位于辛集市国际皮革城，是一家专营各类裘皮的合伙企业，现有固定资产两千多万元主要经营加工,销售(制革、服装、毛领、服装辅料、化工原料、皮衣、人造和合成革)；收购(生狐皮、生羊皮、生猪皮、生貂皮、生貉皮)等，年销售量可达5500万平方英尺，产值一千多万元。产品主销国内各地,远销欧美、亚洲及港澳地区。公司坚持质量第一，信誉至上的宗旨，公司发展的首要目标就是让每一个员工获得可持续、更全面的发展。公司秉承质量就是生命的理念。在这个充满机遇挑战的新的历史时期，本公司将以市场为导向，以人才为根本，以技术为支撑，以资本为纽带，打造一个实力雄厚、核心竞争力强大的国际化企业经过这些年的发展，建立了适应市场经济的经营机制，积极开拓国内外市场，与许多国家和地区建立了工贸合作关系，赢得了广泛的信赖，多年获得多项荣誉：市、县出口创汇先进企业，五星企业、重点工业企业，市先进侨属企业，纳税大户，出口商品质量信得过单位、银行资信aaa级企业和重合同守信用单位等称号，深受广大消费者和用户青睐。

其次，介绍下公司的行业背景。我们公司设立在辛集市。而辛集皮革业历史悠久，始于明，盛于清，素有辛集皮毛甲天下之美称。改革开放以来，辛集皮革这一传统产业得到迅猛发展，被国家命名为中国皮革皮衣之都。中国辛集国际皮革城是由国内贸易部批准建设的省级重点项目，属部级工贸小区，是辛集皮革业发展的龙头。在这附近养殖业也比较发达，比如养狐狸，貂，兔子等。我们公司在这里销售和货源上没什么问题，再有每年皮革城都有商会所以客户也比较的多。

四、实习心得

在三个星期的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对宝源亨裘皮制品厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，货源购入不够稳定，使销售工作陷入被

动，从而使公司的资金出现问题；(2)财务管理工作还不够完善，资金周转有时不是很灵活，直接影响公司的正常运转；(3)市场信息反馈较慢，对市场的需求及时尚性工作作得不够细。

(4)工人的积极性没那么高。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。而课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。所以我们要把课本上带的基础知识掌握，如今有很多我们学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可是，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。

就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。 作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科,所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼,两者有机衔接、紧密配合,才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。在这个漫长的暑假中，我接受我院学生会的倡议，积极参加学校内外组织的的各种假期社会实践活动。作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。因为我相信因为经历所以懂得，只有了解社会，你才能真正做到融入社会。

现代社会是一个开放性的社会,是一个充满规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,但没实践的人才是无处可用的.要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进 社会有所帮助。

实践时间：

实践地点：

实践目的：

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，我来到了一家超市，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。

深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解。在实践过程中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础。在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中。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。不要简单地把暑期社会实践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。

实践详情：

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考怎样才能让自己的暑假这个短暂的时间里面学到学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

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，以提高自已的能力!

1

待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

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，目的就是为了把产品销售出去，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，或者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。

作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头，就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。 实践结论与体会：

首先我觉得在实践过程中要注意的一些事项：第一，组织的形象写在个人脸上，要注意形象，自身的形象，同时也是学校的形象。第二，在实践过程中要有很强的组织纪律性，服从团队的集体行动，不可擅自行动。第三，认真参与实践，积极工作，争取在实践中有所收获，有所提高!

同时我也懂得，要在市场上做好销售工作，也需做好以下几点。1、守时如金。在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作。我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上。“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

2

通过这次实践，也让我明白了有关物流专业的知识。产品的销售，配送，售后服务，处处反应物流专业的应用。物品从供应地向接收地的实体流动。根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。主要面向社会服务，物流功能健全，完善的信息网络，辐射范围大，少品种、大批量，存储、吞吐能力强，物流业务统一经营、管理都是一个企业成功的必要因素。

同时我也深刻懂得现代物流对一个企业的重要性。它构成了企业价值链的基础活动，是企业取得竞争优势的关键。许多生产企业在加强技术开发和推进全面质量管理的同时，已经把寻求成本优势和价值优势的目光转向生产前后的物流领域。现代物流是生产流通企业的第三利润源泉，现代物流是企业获取竞争优势的重要源泉。

一个拥有卓越物流能力的企业，可以通过向客户提供优质服务获得竞争优势；一个物流管理技术娴熟的企业，如果在存货的可得性、递送的及时性和交付的一贯性等方面领先于同行业的平均水平，就能成为有吸引力的供应商和理想的业务伙伴。放眼世界500强企业，它们都拥有世界一流的物流管理能力，通过向顾客提供优质服务获得竞争优势。可以说，物流管理已成为当今工商企业最具挑战性的领域之一。发展物流，强化物流管理不仅能使企业获取“第三利润源泉”，而且是企业获取竞争优势的重要源泉。例如，我国的海尔集团把物流能力定位为形成企业竞争优势的核心能力，重组成立了专业从事物流改革的推进本部，使原料采购、生产支持、物资配送从战略上实现了一体化。该企业希望通过物流重组，实现“以最低的物流总成本向客户提供最大附加值的服务”的管理目标。为了应对加入wto的严峻挑战，中国企业必须将物流管理作为降低经营总成本和提高顾客服务水平的主要手段，把物流能力作为企业的核心竞争力。

大学里的第一次社会实践，也是我更加了解社会实践的重要意义。敢于参加社会实践中困难的挑战是一种基本的个人素质与胆识。在社会实践中增长见识；在磨练中增强毅力；在困难重重中挑战自我培养自己的素养，来拯救自己和别人的差距与不足。 在当今社会，在就业问题中，你会感觉到：无经验者往后排，茫茫人海独徘徊，你没有经验，自然而然做什么都感到陌生而犹豫。为了拓展自身的知识面，社会经验，工作经验，我们必须扩大与社会的接触面，增加个人的社会竞争能力，逆水行舟，背水一站的决心超越自我。在社会实践中培养自己的智慧和技能；在社会实践中成熟，少一点嫩气；在社会实践中多份坚强，少一份脆弱；在社会实践中多了一味工作经验味，少了一味书生气味；在社会实践中学会了独立自强，减轻了父母的操心亲戚朋友的担心；在社会实践中找到了又一位良师益友，减轻了老师教学的负担也提升理论教学与实际操作的互动；在社会实践中自己的一切事物都要自己去解决，增强了自己的自信心，从社会实践中知道了眼高手低的教训，体会了自己的动手能力也警示了自己的不足。 在学校里，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎什么得学。 在社会上，工作中，可能会遇到书本上没有学到的也有可能是书本上的知识一点用不到的，也有可能是书本上理论扩展的变式问题现象。 在社会上，更得到那些社会经验丰富的人沟通交流，使自己在以后工作之前得到了免费的练习，在以后工作能不会和别人对话时不会应变而烦恼，会使谈话冷场的现象打预防针也使自己体会到人与人之间的默契；在做事过程中更加融洽取到事半功倍的效果，别人给你的意见，自己要听取耐心虚心地接纳。 自信人生三千里，自信固然好，但如果在工作中太过于自信就变成自负麻木，这种刚愎自用的行为导致工作的滞慢，心情不快。这些在社会实践中，自己深有体会，为了以后工作打下不该犯的毛病作出坚固的做人基础。 纸上得来终觉浅，深了此事要实践。 这次社会实践上我懂得了“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香”的做人经验。 这次社会实践上我更加理解“在山山泉清，出山山泉浊”的考验。

通过半个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了。我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理！生活由时间来争取，以勤奋而充实。暑假生活给我了一个教训，不能懒！更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质,只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于增加经验更好地适应社会的需要，我们社会实践小组利用暑假时间到xx建材商行进行了为期xx天的销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动从x月x日开始，到x月x日结束，为期xx天。在这xx天里，我主要进行的是建材销售的介绍工作。从活动结束后单位管理人员的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的xx天里,虽然我们对建材知识的了解依然不够,销售成绩也不是那么显著,但却也收获颇丰,感触良多：

**暑期销售社会实践报告两千字篇二**

社会实践在我的大学生活中重要的一部分。20xx年暑期实践是在平舆七星电器公司中完成的，七星电器是平舆县最大的家电零售企业，改组20xx年x月，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。本人在其中的主要职责是负责销售七星电器代理出售的九阳小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，为我以后学习同样是服务类的旅游管理打下了基础。

20xx年x月10号,我开始了我的暑期社会实践。实践内容和我所学的旅游管理专业关系不不太相符,但是毕竟都是服务类的,我在实践结束后，我认为不管是在哪方面实践,关键是要达到锻炼的目的.

我在七星电器中担任的是九阳家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：第一：需要了解任何九阳小家电在七星电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：需要了九阳小家电，也就是我需要负责销售的产品的性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经第一次做电器促销时，没能适应当时的工作环境,不讲究讲解技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及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,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.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;当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法;当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的,使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

起初在七星电器销售九阳小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我逼着自己了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种九阳小家电方面的常识了。

在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错!赶上我们的促销二重奏：暑期促销;周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在七星买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。

其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用小家电，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他广告彩页他就会欣然接。

工作中的我，不敢说多么努力，但是七星电器的领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实习工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

间来说吧,每天从早上九点开始一直站到晚五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想，父母为了我们付出了多少。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西,这些都是从书本中学不到的.在实践中我才体会到,原来自己知道的,懂得的东西真是太少太少了,正所谓是:书到用时方恨少啊!觉得自己其实就像是一张白纸.通过这次社会实践,我不但认识到自身的不足,也学到了一些东西,待人接物,为人处事等等.并且丰富了自己的知识面,拓宽了自己的视野,锻炼了自我,强化了自我.所以我们要想在这个社会立足,要想适应这个社会,我们必须不断的壮大自己,不断的努力,这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

**暑期销售社会实践报告两千字篇三**

(三)实习岗位：销售助理

(四)实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

黑龙江省亿美生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的全资子公司。公司近年来一直专注于水稻苗床及高档水溶肥料的研究和生产，我们拥有自己的研发队伍，自公司成立以来，这几年的风风雨雨，经过无数次的试验，总结，终于筛选出适合中国农业生产需要的优秀配方，为中国农业提供完美服务。美国公司总部得到有利保证。黑龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

三、亿美生物肥料有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心

价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生

活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

(一)可持续发展

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展;在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

(二)加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场--地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

(三)发挥亿美生物肥料有限公司整体实力

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

亿美生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。 “给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

亿美生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

四、实习过程

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一)工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在亿美生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班

(二)完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情;始终要坚持的价值观是做人正直，做事正气，思维正向;始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注;始终要处理好的一种关系是与领导的关系;始终要学习的一种技巧是沟通的技巧;始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

五、技术工作总结

(一)田间指导

1.在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理知识。

2.兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7～10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，%百菌清锰锌500倍,发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3.蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

(1)温度：白天维持在25～28℃左右，夜温维持在13～17℃，午前25～28℃，午后充分换气通气下降到20～25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14～17℃，后半夜要求12～13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2)湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3)肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质

(4)整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3～4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二)农民培训会

1.在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2.在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3.在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三)整顿保护网络，管理市场

1.通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立亿美生物网络，铺货宣传。

2.自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

**暑期销售社会实践报告两千字篇四**

今年暑假，我们放了将近70天的假期。作为一名大学生，我觉得积累一定的社会经验很有必要，这有利于我们解决以后工作所遇到的一些问题，有利于我们大学生踏入社会。

我的假期工作是通过朋友得到的，主要是负责销售水果。这首先给我的感觉就是，良好的人际关系对我们至关重要。刚刚开始时，我觉得只是销售水果罢了，没什么大不了的。我应该做得很好，但事实并非如此，销售过程处处碰壁，这甚至让我怀疑自己的能力。但我绝不轻言放弃，在工作中，我摸索了一些方法。作为推销员，推销的不仅是商品，更主要的是把自己推销出去，推销商品，首先要推销自己，顾客接受了你，看见你就喜欢，才会接受你的商品；顾客如果不接受你，见到你就讨厌，你的商品再好他们也不会接受你的商品。所以，在推销过程中，我们首先要建立的就是自信，培养自信，让顾客接受我们本身，来影响对商品的看法。第二，就是勇气，刚开始和顾客推销时，不怎么会讲话，怕的要死。但是仔细想想会不会死呢？不会。最多是顾客不买罢了，那么放弃他的算了，又有什么了不起。真正的勇气，不是没有恐惧，而在于决不被恐惧压倒，要建立勇气，俗一点说就是，脸皮要厚，厚如城墙，枪打不穿还不够，要炮都轰不烂，推销不成功没有什么大不了的，我要学习的是为什么不成功，克服心理上的害羞心理，对推销成功很有必要。第三，就是懂得研究顾客心理，观察顾客，以知道应该为顾客推销哪一种等级的水果。兵法曰：攻城为下，攻心为上。有效地推销方式也要“攻心为上”。在了解所有的`水果价格、产地、味道作用的基础上，针对不同的顾客给予不同的介绍方式。比如说：刚吃完饭出来散步的顾客，就得向他介绍芒果这些开胃的酸性水果或是百香果等的酸性果汁；朋友的聚会，就得兼顾各种味道了，要是针对学生的价格最还别太贵，要是工作人员的价格就得相对高点……当然，向顾客推销时，不可过分热情，这会使顾客觉得不自由，服务态度适中就可以了。另一方面，得学习的是，为人处世之道。和老板的相处，和工友的相处，这些都是不得不注意的东西。既然工作是朋友帮我找的，但也不能因此就洋洋得意。和老板的相处切勿献殷勤。献殷勤固然能让人喜欢，但同时却会让人觉得自己没本事。因为真正有本事的人，多少都有几分恃才傲物，当然也不是说看不起人的意思。做人就是这样越献殷勤，对方反而瞧不起你。作为老板，谁不愿意自己有这样一个工作积极能力又强的员工呢？所以，要积极地主动工作充分的表现自己，而又绝对不斤斤计较，人人都有眼睛，不会对你的表现看不见。时间长了，作为老板，自然会喜欢你。和员工的的相处也不得因为自己是大学生就看不起别人，就觉得自己高人一等。事实上，很多方面，自己都不如这些员工，所以要不懂就问。我觉得这不是什么伤面子的事情，这很常见，如果不懂也不去问的时候，工作依然还是做不好。当然，工作中切道人长短，因为判断别人的时候自己也被别人判断着。别人正是通过你对别人的判断，来判断你的为人的。假期做份兼职。我觉得是一个很好的选择，他多少让我们了解了这个社会，虽然是冰山一角，却不至于当我们踏入社会的时候，面对着和学校完全不同的环境不知所措。所以，这个假期我过的还是蛮充实的。

**暑期销售社会实践报告两千字篇五**

大约两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，伴随着暑假结束的还有我的这次社会实践。社会实践真的是大学生必须要去经历的，只有在实践中才可以更全面地与社会接触。更是一次应用自己所学知识的大好机会！

暑假的大部分时间我都在工作，工作了有一个多月，这次选择的工作地点是在广州市南沙区大岗镇的宏富包装材料店，之所以选择宏富包装材料店是因为离家比较近，而我在店里是负责销售的，是一名销售员。店不是很大，只有几名销售员，而只有我和另外一个女生是兼职的。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。上班时间也不长，早上八点半开始上班，到下午六点下班中途有两个小时休息时间。之前在学校也有自己找兼职，通常都是做家教的，利用课外的时间备课，长期面对着同样的学生，说的都是学科知识，偶尔扯扯其他话题，除了讲课有时候讲得嗓子哑之外，都几乎不用付出什么体力劳动了。这次当销售员大多时间都是站着的，还要招呼断断续续的顾客，要记住不同材料的特点、区别还有价格，不仅付出很多脑力活动，还要有好精力！不过这样可以将学习到的心理知识应用到实际。例如有一些顾客没有什么主见的，可以推荐一些价格实惠，大众首选的产品，通常缺乏主见的顾客都会选择随大流的，有一些要求比较高的可以先介绍比较普通的材料看，然后再介绍一些比较好的产品做对比，通常相形见绌就能体现出顾客的品位了。这样子很多顾客都卖得比较开心，最重要是能读懂顾客的表情，有蹙眉或者稍不耐烦的可以先让他们自己看，自主选择，不需要过多的介绍了。还有的只是来看一下并不是想要买的，大可以让他们自行参考。这样能省点力气，也不会显得烦人了。工作几天之后，我发现了有些员工可能工作的时间比较长了，有点老油条的感觉了，欺负我们是新来的而且是兼职的，很多时候要搬东西都找我们，而且也不会十分积极去给顾客介绍，不过这样也好，给我们更多机会去锻炼了，刚开始我也对这些老员工的行为有点不满，后来慢慢换了另外的角度去看就觉得没什么，反而是更好了，所以工作心态很重要！

工作的日子是十分充实的，有一种油然自得的自豪感，可能是向往工作的日子吧，觉得可以自己赚钱是值得骄傲的，不用长到20岁都凡是要伸手问父母要钱，对比起那些初中毕业就出来工作的同学来说，他们已经自力更生几年了，但自己还在读书，学费还要父母交，生活费还要问父母给。可能这样子对比比较悬殊，但是身边也有自己利用课外时间去赚钱交学费、赚生活费的同学，还有拿国家奖学金8000元的，一学年的生活费都有着落了。即使家庭环境比较好，不需要自己兼职赚钱的，但是个人认为可以不去赚钱，但是不能缺乏赚钱的能力！这是成为社会人的重要因素！

所以每一次暑期实践我都十分重视！

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，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。

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧！

实践是检验真理的唯一标准。实践可以帮助高校大学生提前了解社会，提前接触社会，学会融入社会。在实践中进一步提升社会交际等各个方面的能力，在锻炼的同时还能体验与学生不一样的生活。在暑假社会实践中，学会了许多书本上没有的知识，熟悉了很多工作技巧，这些宝贵的经验对我将会受用终身。

在此期间，不仅拓展了自身的知识面，扩大与社会的接触面，而且积累个人在社会竞争中的经验，增强自己的竞争优势，锻炼和提高自己的能力。通过暑假社会实践活动亲身体验社会的方方面面，在暑期实践中培养艰苦朴素的生活作风；培养踏实、认真的工作态度；锻炼我与各种各样人的沟通交流能力，为以后能够迅速的融入社会打下坚实的基础。

此次实践,根据工作性质，我了解了电脑销售系统流程与原理，了解售后重点,主要做到以下方面:

首先,要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

下面就是我的一些心得：

第一是要真诚。你可以伪装你的面孔，你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天去店里，心里不可避免的有些疑惑。不过几天下来，我就和大家打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，他们把我当朋友也愿意指导我，愿意让我亲自动手维修电脑。

我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，数据还原，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了书本上上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心。激情与耐心。在中心时，师傅就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

第四是讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小家人给我的忠告。在店里的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

在这次实践中，我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；才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长。我会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于增加经验更好地适应社会的需要，我们社会实践小组利用暑假时间到xx建材商行进行了为期xx天的销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动从x月x日开始，到x月x日结束，为期xx天。在这xx天里，我主要进行的是建材销售的介绍工作。从活动结束后单位管理人员的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的`预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的xx天里,虽然我们对建材知识的了解依然不够,销售成绩也不是那么显著,但却也收获颇丰,感触良多：

门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧：

一．良好的服务态度是销售成功进行的前提。

做为销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为服务不够耐心而错过了很多顾客！后来又遇到了几个类似的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验,我终于成功了！

二．高超的销售技能是销售成功的关键。

在正式工作之前的培训，比较注重的是在礼仪上，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销建材时我就发现，同样的商品，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.

1、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(1)了解顾客购买的思维方式，排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答； 不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客采取不同的销售方法。

经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

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，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们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，我决定在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易。虽然只是短短的时间,我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，

所以最后我还是经过同学的介绍在电脑城做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

二实践内容

里也要听从现场人员的调配

。

三实践结果

虽然一开始我们还是比肩木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我们慢慢适应了，往后就比较顺利了，我推销出去的产品虽不是最多的，但还说的过去！

四实践心得

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提醒我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1.在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2．在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3。在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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。

4.在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴 。

5.在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7.微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有40多天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长......

一实践目的

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，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们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，我决定在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易。虽然只是短短的时间,我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，

所以最后我还是经过同学的介绍在电脑城做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

二实践内容

。

三实践结果

虽然一开始我们还是比肩木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我们慢慢适应了，往后就比较顺利了，我推销出去的产品虽不是最多的，但还说的过去！

四实践心得

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提醒我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1.在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2．在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3。在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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。

4.在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴 。

5.在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7.微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有40多天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长......

时间飞逝，结束了短暂的暑假社会实践生活，回到了校园，回想着刚过去的社会实践的日子和即将到来的大三学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨万千。在昆明这个不算炎热的夏天，我迎来了大学生涯的第二个暑假，也满怀激情地完成了院系组织的暑期社会实践活动。在我看来，当今社会，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和沟通能力。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是提高大学生素质教育的一种手段。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,运用知识，改进自身的有效途径,更是大学生服务人民,回报社会的一种重要方式。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实践活动。而现在我上了大学，成为一名大学生 ，这就意味着我应该学会独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实践 活动，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。放假前我就为假期计划，想找一份临时工作。我打算找一份促销的工作，在学校广告栏上我发现了一份手机促销的工作，于是经过面试，我成为了昆明新亚星公司的临时手机促销员。

第一天去店里报到的时候，还有另外一个本校的同学，我们俩被分派到同一家店，因为大家年龄相仿，很快我们就成为了好朋友。老板给我们俩讲了一些卖手机的要求，他说：“顾客来买手机，他们大部分注重的不仅是手机外形，更重要的是质量、实惠、耐用。一般他们都爱买智能手机，你们给他们介绍前要熟悉这种手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心、热情点，” 交待完这些事情后便让我们了解店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

让我更加认真积极地工作了。当我自己成功的卖出一部手机时，心里非常的激动和得意。虽然有时也会碰到一些脾气不好只是随便逛逛的顾客，我也会真诚的对待他们，因为我觉得虽然他不买，但是销售员给他留下真诚认真的形象，以后他有需要，也许会再来。

这次的社会实践，虽然时间很短暂，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要积极对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从公司的利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业，只有先相信你自己的产品好，介绍时才有底气，才能够让顾客相信你的手机好。当学生来购买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对其有用的软件，比如下载学习软件等；当老年人来选手机我则帮他选一款待机时间长声音大的手机，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，帮他们选购一款理想的手机。

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

1.让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2.社会实践加深了我与社会各色人物的交流，让我学会在社会中我们应该怎样做人，也让自己在实践中开阔了视野，增长了阅历，进一步提高了自己的社会经验。

当然，在工作过程中我也有许多不足之处，我分析了原因有以下两点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我对产品不熟悉，店内品牌种类较多，有时会把一些产品的功能搞混淆。不过我相信随着经验的不断积累，以后再从事手机销售这方面工作时，我会做得更好。

暑期虽然只有一个多月的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，要面对老板的指责，顾客的傲慢无礼，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作．．．．．．不过，暑期实践让我们体会了工作的艰辛，锻炼了毅力，结交了一些朋友，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”，这些为以后走向社会，有着重要的促进作用。

面对发展日益迅速的社会，面对大学生就业难的问题，我觉得大学生应该转变观念，不仅仅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，为以后实现个人的理想积累财富和经验。

**暑期销售社会实践报告两千字篇六**

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容。

1、实践概况。

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情。

(1)实践流程。

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2)专业知识与技能。

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果。

实践了一个月，对于销售手机的\'这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**暑期销售社会实践报告两千字篇七**

暑假社会实践报告

时间飞逝，结束了短暂的暑假社会实践生活，回到了校园，回想着刚过去的社会实践的日子和即将到来的大三学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨万千。在昆明这个不算炎热的夏天，我迎来了大学生涯的第二个暑假，也满怀激情地完成了院系组织的暑期社会实践活动。在我看来，当今社会，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和沟通能力。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是提高大学生素质教育的一种手段。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,运用知识，改进自身的有效途径,更是大学生服务人民,回报社会的一种重要方式。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实践活动。而现在我上了大学，成为一名大学生 ，这就意味着我应该学会独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实践 活动，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。放假前我就为假期计划，想找一份临时工作。我打算找一份促销的工作，在学校广告栏上我发现了一份手机促销的工作，于是经过面试，我成为了昆明新亚星公司的临时手机促销员。

第一天去店里报到的时候，还有另外一个本校的同学，我们俩被分派到同一家店，因为大家年龄相仿，很快我们就成为了好朋友。老板给我们俩讲了一些卖手机的要求，他说：“顾客来买手机，他们大部分注重的不仅是手机外形，更重要的是质量、实惠、耐用。一般他们都爱买智能手机，你们给他们介绍前要熟悉这种手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心、热情点，” 交待完这些事情后便让我们了解店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

让我更加认真积极地工作了。当我自己成功的卖出一部手机时，心里非常的激动和得意。虽然有时也会碰到一些脾气不好只是随便逛逛的顾客，我也会真诚的对待他们，因为我觉得虽然他不买，但是销售员给他留下真诚认真的形象，以后他有需要，也许会再来。

这次的社会实践，虽然时间很短暂，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要积极对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从公司的利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业，只有先相信你自己的产品好，介绍时才有底气，才能够让顾客相信你的手机好。当学生来购买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对其有用的软件，比如下载学习软件等；当老年人来选手机我则帮他选一款待机时间长声音大的手机，并耐心地教他操作。总之，我在销售的.过程中尽量让顾客满意，帮他们选购一款理想的手机。

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

1.让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2.社会实践加深了我与社会各色人物的交流，让我学会在社会中我们应该怎样做人，也让自己在实践中开阔了视野，增长了阅历，进一步提高了自己的社会经验。

当然，在工作过程中我也有许多不足之处，我分析了原因有以下两点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我对产品不熟悉，店内品牌种类较多，有时会把一些产品的功能搞混淆。不过我相信随着经验的不断积累，以后再从事手机销售这方面工作时，我会做得更好。

暑期虽然只有一个多月的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，要面对老板的指责，顾客的傲慢无礼，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作．．．．．．不过，暑期实践让我们体会了工作的艰辛，锻炼了毅力，结交了一些朋友，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”，这些为以后走向社会，有着重要的促进作用。

面对发展日益迅速的社会，面对大学生就业难的问题，我觉得大学生应该转变观念，不仅仅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，为以后实现个人的理想积累财富和经验。

一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

（1）实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

（2）专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能（其他手机都具备的以及具有特性的功能），价格（适中）等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

四、实践总结或体会

1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作

绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自然，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

**暑期销售社会实践报告两千字篇八**

暑假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。我思索着这个暑假应该做点什么锻炼一下自己，而不是在家碌碌无为，吃喝玩乐。然而一切又都是不容易的，寒假那几天的社会实践经历现在依然历历在目，这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全。在这短短的几天里，我体会到很多，感受也很深，让我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

为了过一个特别的不同以往懒散的寒假，增强自己对社会的了解及提高自己的各项能力，我打起了小算盘，准备和小伙伴们合伙做生意。经过我前几天的观察，发现我家附近不远就是人流量较大的镇上，且附近都是居民区，农村人挣钱也不容易，再加上薄利多销的原则，我打算做一点小本生意。于是我和初中的同学决定要在这个寒假开始我们人生的第一次创业—在春节到来前卖春联。虽然这是一个小本钱的创业，但我们都很认真的做好每一个准备。尽管如此，一开始我们还是遇到了很多让我们措手不及的情况：从不知去哪里进货，向哪个部门租摊位，到不知如何摆放货物，再到一天的销售额只有十几块。

回来了。经过大家的商量后，我们决定去观看一下别的摊位的人是怎么做同类生意的，为什么我们的销售额会差这么远。

后来发现，第一：虽然我们对停在摊位前的客人都很热情却不对走过的客人叫卖；第二：虽然我们的对联是也很齐全且漂亮的，但对联和利是的摆放很乱更没有规律可言，而客人买对联和利是的时候都是按一定的顺序来拿的。经过总结，我们开始对路过摊位的人叫卖，刚开始叫卖的时候真的很不好意思不敢大声地叫，后来习惯了就越叫越大声了，发现叫卖其实是挺有意思的一件事。我们还把对联和利是按照颜色的不同和农村人贴对联和利是的习惯重新摆放一次。果然，第二天开始我们的生意就越来越好，虽然每天都很累我们却做的很开心，收获也很大。

经过几天的实践，我总结出以下几点：

一、顾客是上帝，售货员的服务态度是很重要的。作为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，而想要提高销售量就必需让顾客满意。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于那些态度不好的顾客我们更要耐心地对待，让他们认为他们的消费是值得的，让他们心甘情愿地开开心心地消费。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

二、吸取教训，推陈出新，提高销售业绩。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。

三、诚实守信是经商之本，成功之本。做人要诚信，经营也要诚信。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

四、说一是一，说二是二，做生意绝不能二价。每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

五、付出就会有收获，有劳必有得。

经过我们的努力，我们赚回来本钱并获得了一定的利润。尽管利润不多，但我们从中学到：只有付出了才会有收获，但付出了不定就能换来很好的收获，我们还要在付出的同时思考怎样才能让自己的付出有最大的收益。更要学会从别人的身上看到自己的不足之处并努力改进，也学习别人好的方法和技巧，只有这样我们才能不断的进步和不断地完善自我。

从这次实践中，我们也学会了如何更好地与别人打交道，无论是交际能力还是处事应变能力都有很大的提高。也更了解到社会这个大课堂真的很奥妙，我们有很多很多需要学的东西。

现在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。

打工实践时间虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会到工作的辛苦，锻炼一下意志品质和各项能力，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。

**暑期销售社会实践报告两千字篇九**

新力的发展共经历了四个阶段：名牌战略阶段、多元化发展战略阶段、国际化发展战略阶段和全球化发展战略阶段。具有创新先进的市场观、服务观、用人观等。市场观：

1、营销的本质是“买”而不是“卖”；

2、先卖信誉，再卖产品；

3、打价值战而不打价格战；

4、只有淡季思想，没有淡季市场；

5、专注于客户需求，而不是专注于竞争对手；

6、市场不变的法则就是永远都在变；

7、客户的难题就是我们的新课题。

服务观：

1、创造感动，对工作用心，对产品用心，对用户用心；

2、用户永远是对的；

3、紧盯市场创美誉；

4、绝不对市场说不；

5、用户的抱怨就是最好的礼物；

6、用户的满意就是我们的工作标准。质量观：高标准、精细化、零缺陷，有缺陷的产品就是废品。

用人观：人人事人才，赛马不相马，你能翻多大的跟头，就给你多大的舞台。新力是一个很优秀的企业，很有发展前景，能进新力实习，我们很幸运，也很荣幸。

二、实习的基本内容。

我的日常实习工作是，上午到公司接受产品知识等的培训，下午到销售门店进一步学习产品信息、销售技巧，了解市场信息，了解顾客的需求，从而更好地开发市场部，满足消费者的各种求。

三、实习中的大事记录。

7月4日，我第一天去公司报到，公司给我安排这一个月实习的内容和工作地点。

7月12日，公司安排我参加直销班长会，了解各个卖场的销售情况。

7月13日，去参观公司，和老员工们进行了一些思想经验交流。

7月18日，公司安排我参加了“下半年度洗衣机旺季启动暨白电‘步步为赢，步步高升’战略发布会”。

7月19日，公司请了唐总给我们讲公司的情况，并给我们提了很多职业生涯规划的建议。

7月21日，公司安排人力资源部长就招聘、面试等内容给我们进行了一场辅导。

7月27日，我们进行一个月生产实习的答辩。

今年4月28日，我们和公司的实习负责人一起举办了一场小小的联欢会，结束了我的实习生活。

四、实习的体会和心得。

1、在细微之处见真知。对于我工作来说，细心、谨慎，耐心是不不可少的工作态度。在我开始到公司的时候，公司的老师就给我交代了在实习的过程中我不要只是把自己当成一个学生一个实习生，我们要把自己的身份定位为一个真正走上工作岗位的工作人员，在工作中认真仔细，在工作的具体操作中要发挥自己的创造性，善于发现改进工作的方式方法。合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。从细微之处才能真正发现自己的不足和缺陷，并着力去改进。比如在我们在销售门店的时候，要认真的去学习产品的每一个特性，学习直销员接待顾客是的每一个细节，观察顾客对每个产品的反应的区别，从而了解他们的购买意向等，这些都需要我们仔细观察、认真学习、耐心体会。

2、在简单的工作任务中磨练意志。在我们实习初期有人抱怨实习的内容单一枯燥，但是在我们以后渐渐的投入到工作中去的时候发现，原来只要我们善于观察和学习，在任何地方都能够得到我们需要提高的知识和能力。就像我们指导老师每天都从事同样的销售工作，这是需要多大一份坚持多大一份耐心才能够办得到。在行行业业中都有自己的生存之道，但是不管如何变化，没有坚忍不拔的意志，没有干一行爱一行的精神，在这个行业中能够成为佼佼者，推及到整个人生之中，没有这些又谈何能够实现自己的价值，得到你自己所期望的那份成功和辉煌。

3、在工作中尝试创新。狄德罗说过，知道事物应该是什么样，说明你是聪明的人；知道事物实际是什么样，说明你是有经验的人；知道怎样使事物变得更好，说明你是有才能的人。我想在我们的实习过程中可以充分的表现出来，在开始的时候对于销售工作感到很陌生，很难下手，通过知道老师的指导之后，慢慢去自己熟悉自己的工作，做到知道该做什么，该怎么去做。在一项工作做得熟悉了之后就有了自己的经验然后才有自己对工作中的冗杂部分的改进。比如说在我们实习过程中，每天上午都去公司培训，每天都培训不同的产品，接受大量的信息，而这些信息我们并不能一下子全部接受、全部消化，我们就可以把上午的培训和下午的销售结合起来，在产品跟前去学习产品，这样就比较容易记住，也能理解的更具体。所以，在我们接触到一个新事物的时候我们都要仔细的了解们才能保证我们接下来所要开展的工作中做到事半功倍！

4、在实践中巩固书本知识。实践是检验真理的唯一标准，书本知识来源于前辈们实践经验的总结升华。我们学习到的知识就有局限性，时空的转换并没有融入进去，所以当我们学习到的知识必须在实践中去不断的改善，适用于现实情况。只有在真正的接触了市场、解除了顾客之后，我们才能更正确的理解书本上的知识的含义，真正实践之后大有醍醐灌顶之感这些都是我在实习工程中所有的最为深层次的体会，当然还有其他的一些，比如在工作过程中不断和同事之间加强交流，同事之间交流互换经验，明白我们之所未明白。还有体验到了团队之间有效合作提高工作效率的真理。于一粒沙中看宇宙之浩渺，一片树叶中看生命值顽强。只要我们善于发现和学习，处处都有我们能够学习的地方。而实习只是为我们提供、搭建了一个平台而已。在以后踏上工作岗位上更是要有一个不断学习，终身学习的信念和坚持，才能使才之为才！

五、实习的改进建议。

1、内容单调，没有明确的工作目标。对于一项工作需要做一个全面细致的了解就要在各个岗位进行锻炼才能做到了然于胸，对于整个实习的效果也有很大时促进作用，当然我了解学院在安排实习的过程中由于实际情况可能对这些情况的改进有所难度。我想应该是一个不断探索和改进的过程吧！

2、实习工作环节的增加，在实习的后期我们都是象征性的去那里报到，没有安排具体工作，所以我觉得以后的实习工作安排可不可以根据实习单位工作的工作任务调整实习时间的长短。希望以后能够得到对具体工作进展更加重视。

3、关于实习生的态度需要进一步加强整顿和监督，建立相关制度和机制对实习生的工作状态进行跟踪调查，从而提高实习效果！社会是一个大熔炉，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。而在实习中，我们要体会点点滴滴，要学会逐渐变得“勇敢”。不要顾忌“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应有勇气去尝试。即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡，只有主动，才能为自己创造良机。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢乐！实习时我们结束大学生活和踏上工作岗位的衔接，是我们踏入社会的前奏曲，虽然在我们实习的过程中不可能把以后工作的所有事情都学得面面俱到，但是至少能够然我们明白真正的工作状态是怎么样的，我们应该怎么样去面对。实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！正所谓“君子无所不用其极”，在以后只有做到“苟日新，日日新，有日新”，我们就能够达到“止于至善”的境界，实现自己的社会价值！

文档为doc格式。

**暑期销售社会实践报告两千字篇十**

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了德宝汽车销售有限公司的销售部。德宝汽车销售有限公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，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。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要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。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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。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，以提高自已的能力！

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，了解这个社会。而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

这也使我对自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的基本能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能短期的社会实践。

时间虽然一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

**暑期销售社会实践报告两千字篇十一**

我们眼下的社会，越来越多人会去使用报告，其在写作上有一定的技巧。其实写报告并没有想象中那么难，以下是小编精心整理的有关暑期手机销售的社会实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事，暑期手机销售的社会实践报告。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

（1）实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

（2）专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能（其他手机都具备的以及具有特性的功能），价格（适中）等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的`价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

**暑期销售社会实践报告两千字篇十二**

销售员就是以销售商品、服务为主题的人员，在社会商业化活动中，起着重要的作用，以下是小编搜集整理的大学生暑期销售社会实践报告，欢迎阅读参考。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着暑假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦与激情。

不论是做促销员还是销售员都是一种很好的工作体验，通。

过人与人的沟通可以了解一些跟我们专业相关的知识。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序，就是，一天的工作。

总结。

经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质。

当我们销售一种产品时，首先必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。

销售是销售员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、

要有良好的心理素质及受挫折的心态。

销售每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，在工作中会遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

销售是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，把所学专业知识和实际相结合，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

总的来说，这个暑假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有40天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

一、实践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。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，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从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容。

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十。

点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是站不住，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果。

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会。

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。

通过这次社会实践，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。

我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。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。

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。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

很佩服作者的语言能力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找