# 暑期销售社会实践报告总结 手机销售的暑期社会实践报告(模板8篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-06-17

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**暑期销售社会实践报告总结篇一**

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。

激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。

因此，在考试结束后我立即联系到xx电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做xx电视销售工作。

(一)实践概况。

实践单位：

xx电视成都销售分公司。

实践时间：

20xx年7月7日至20xx年8月24日。

实践目的：

初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础。

实践任务：

专卖店负责电视销售工作。

（二）实践内容及成果。

（三）实践单位简介。

xx始创于1958年，公司前身国营xx机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。

综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务提供商。20xx年，xx跨入世界品牌500强。20xx年，xx品牌价值达到583.25亿元。

xx现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球，xx在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区提供产品与服务。

（四）实践内容摘要。

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解xx电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。

遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。

每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭xx电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用xx电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

二、实践主要收获和体会。

（一）实践收获。

1、良好的沟通能力促成销售的成功。

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。

沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，xx电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量。

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。

记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力。

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。

可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心。

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜。

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会。

1、能力更靠培养。

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情。

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。

拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务。

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。

如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

（三）一些建议。

1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、建议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在xx电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。

三、总结。

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。

没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。

没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。xx电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

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总结篇二**

实习周数：

实习地点：中国x胶南。

实习单位：雪弗兰4s店。

实习时间：

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在x犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

在实习期间1.掌握汽车的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“汽车市场”的含义。

汽车销售流程：1.接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量大一点；动作轻一点；脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

2.咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3.车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4.试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

6.签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

7.交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

8.售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

三、实习总结和体会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，但是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。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。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！

虽然实习期只有几个月，但是我在雪弗兰4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。短短的几个月，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，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。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。让自己在毕业就业的时候可以有的选择机会。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中形成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，接受住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都特别友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流应该怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它可以提供装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。通过4s店的服务，可以使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则应该是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以x市为例，由于城市规划，4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后应该向社区发展，形成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分考虑到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心内容也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非一定要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而现在很多4s店不仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市一定的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费能力达到一定需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就可以兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在雪弗兰4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着大量的知识是值得思考的，我们不应该眼高手低，而这恰恰是我们现在大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎么做，而且要问问自己为什么会是这样做?为什么要这样做呢?为什么这么做就是好的而其他的方法不可行?反正一定要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且知道自己学要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢！

**暑期销售社会实践报告总结篇三**

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。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。

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。

4、不足与方向。

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。

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，能在寒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，体验一下工作的乐趣，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一份销售的工作，虽然仅有30多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，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”。

销售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，还可以和各种不同的人进行沟通，增加自己的沟通交际能力，比如问问一些人的工作经历啊，一些前辈的工作经验啊，还有一些年轻人暑假的旅游计划等等。我的销售工作主要是销售五金配件。

销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，了解各类五金配件的，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8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后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——一天的工作总结。经理、主管及其他销售员一起讨论一天销售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，对于一个销售员来说，销售产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、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，首先我们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销售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，把产品介绍给顾客。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，会使工作中遇到很多问题。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。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，要让自己在烈烈炎日下磨练。

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。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，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。

短暂的销售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。

暑假社会实践活动带给我们的是欣喜，是得到成果的喜悦。在实践活动中，我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。

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，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。

虽然这次活动时间很短，但是社会实践活动提高了我们的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。而学校组织的活动，更让我们明白了学会适应社会的重要性。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的大学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

“真理来源于实践，实践出真知”我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。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。

**暑期销售社会实践报告总结篇四**

在这份为期一个月的社会实践工作中，我学习到了时间就是金钱、小事也有大学问、谨慎细心放前头等难得的知识。相信这份工作将对我未来的求职之路起到了不可磨灭的铺垫作用。

销售文员，社会实践，学习暑期社会实践，对于青少年大学生的我们来说，无疑是为我们以后走出社会，踏上工作岗位，出色完成工作内容所必不可少的一种提前培训，是一个铺垫，是一个垫脚石。走进社会，一向娇生惯养的我们才知道，我们缺少了什么，我们需要什么，而我们的责任又是什么！我们在实践中寻找真理，在实践中引导前行。所以，我们有了所谓的暑期实践，所以，我也参与到这个实践中来，为自己积攒力量，为未来就业筹备着我的资本。

这一次，我的实践基地是：广东××科技有限公司，职位是：销售文员。在这个职位上，我学到了很多东西，也感悟出了很多，以下是我的实践所得。

由于是文员，而且还是临时的文员，一般我都是在做那些打杂的事，斟茶递水，扫地倒垃圾。刚开始的时候，我很郁闷，觉得每天做着这些低级的工作，表面上说是文员，而实际上却是一个清洁工，刚开始的几天我很懊恼，工作也渐渐的变得不积极。幸好公司的另一个秘书陈姐，看出我的不耐烦，所以在工作之余也开导了我不少，她教我，即使这样很简单的工作，如果要做的好其实也是不简单的，我开始不怎么相信，但是听完陈姐的一番话之后，我可以说是豁然开朗了。陈姐告诉我：就拿给经理送报纸这一件事来说，很多人都觉得把报纸放在上司的桌上就算工作完成了，但是这还不算是做好了工作，如果平时能够注意到上司喜欢阅读的版面，或是那天对上司比较有价值的新闻，然后在给上司送报纸的时候，把版面翻好给上司，那样子会省去上司的很多时间，也会让上司觉得很亲切，觉得你真的有在用心工作。真的是不听不知道，一听吓一跳。以前经常听说“小事也有大学问”，但是没有想到，真的学问这么大哦，所以之后几天我也按照陈姐的教导，学会观察，比如上司喜欢的茶叶、上司的上班时间，确保经理踏进办公室的时候就能喝到一杯温度适中的茶。而我也明显感觉到经理之后对我的态度没有之前那么的严厉和冷淡了。而渐渐的，经理也交给我一些打字做报表之类的工作，虽然还是一些没什么技术含量的工作，但是比起扫地倒茶，这样的工作对于我来说无疑是一个提升。

而我，也从中悟出了一些东西：针对文员这个职位的特点，遇到挫折时，必须调整心态来舒解压力、面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”只有你能把小事做得完美了，别人才敢把大事交给你，所以你不被人重用，首先要想的不是别人的不对，而是你自己缺少了什么，你有什么没有做好。只有你把小事做好了，总有一天会你的上司会给你干大事的机会，那时也是你大展宏图的时候了。

在做了十天左右，经理开始让我负责一些真正的销售文员的工作：整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话等，虽然与我所学的专业“涉外文秘”来说很是对口，更可谓是驾轻就熟，但是与数字的接触让我更加的仔细谨慎。因为这里是公司，合同发票中的数字一定要检查仔细，数字绝对不能错，一旦错了，就不是像平时在学校改一改就可以交上去这么简单了。在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎。

而对于文字，就更是如此，特别是在写合同的时候，也许只是一两个用字不当，有时候也会把合同中的利益关系给搞砸了，还会让公司吃上官司。小李是坐我对面的，也是一个销售助理来的，她已经在这个领域工作了5年了，有一天她接到上司交代她写一份合同，没有多大一会功夫，她就把合同写好，交给经理审察通过了，我很好奇，跟她借来看了一下，果然那合同看上去是那么的严密无缝，面面俱到，没有多余的成分在。我很惊叹，她也只是笑笑说，没有什么，这个职位做久了，你想的东西也就越来越全面，对什么业务需要什么合同，合同上需要哪些条款，你就会一清二楚。不过小李也好心的提醒我，做这些的时候也要细心编写，认真校对，谨慎行事，因为之前有个秘书被炒就是因为把合同中的一句话写错了，让公司的利益受到损失，所以要谨慎谨慎，不要让自己疏于检查，不要以为使自己熟悉的就可以掉以轻心。

从那之后，我做事更加谨慎小心，因为怕随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果而付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸检讨书所能解决得了的了。

们必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰！

这次暑期社会实践，使我认识到了其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？所以趁着我们先在还是学生的时候，好好的请教一些我们不会的工作，好好的积攒我们的实力，那样才能在不久之后，有本事在社会上和别人竞争，有本事得到更好的工作。

**暑期销售社会实践报告总结篇五**

现在想想，其实真真正正在牧人书店这里打工的天数也才三天而已，小书店，大学问。很短的一个时间段。而对于我来说，这三天也的确是一个“生涯”，一个令我感慨万千的“成长生涯”。

说实话，当通过面试接到工作通知的那一阵，我就对自己打了退堂鼓，因为店长向我说明了工作规则：每天早上要八点钟准时到书店上班，更令我难以接受的是，我发觉我的工作是如此的简单和无聊——大清早第一件事就是拖地，清洁书柜，然后便到处走走看看把被错误摆放位置的书摆回正确的书柜。此外店长还规定了“三不许”：不许坐下休息，不许喧哗玩闹，不许脱下工作服。

八点钟上班就意味着我要七点钟左右就起床，这对于放假在家一直习惯睡觉睡到自然醒的我来说，的确是一个极大的挑战。每天早上，三个闹钟在床铺的不同方位同时响的威力好不容易把我从睡梦中揪了出来，洗刷完吃完饭在出家门的那一阵我看着外边阴冷的天气犹豫了好大一会儿，最后终于咬咬牙踏出了家门。那个时候我才深刻地体会到广大的劳动人民地多么的伟大。

书店的工作的确很简单，简单得让我感到有点大材小用，脑海中闪现的都是李白，王勃，陈子昂等等等怀才不遇的天才的身影……然而当我真正进入书店工作的时候，我才发觉自己的想法错了。当我拿着一本被读者错误放置了位置的书要将它放回原位置时，我一下子手足无措了——这么诺大的一个书店，这么多楼层，这么多书……我怎么才能找到原先摆放这本书的位置啊……当读者问到我什么什么书书店有没有卖放在哪个地方时，我通常也是一片茫然……还好，有书店的那些熟练的店员可以帮我解决这些尴尬的问题——每每这个时候，我都会由衷地崇拜他们，他们可以迅速地找到书本的原先摆放位置，他们可以准确无误地回答读者提出的各种问题。

记得有一次一个妈妈级的妇女走过来用普通话问我“你们这里有没有卖透明胶纸”，我抱歉地跟她说了声不好意思我不是很清楚，你问一下店长。然后她走过去问了店长同样的问题，却是用潮汕话问的。换而言之，她把我当“外省仔”了。当时我汗啊……一再地审视自己穿的那件红色的工作服哪个地方像“外省仔”了。

说到工作服，不得不谈一下。之前我跟朋友聊到说我来牧人书店工作得穿工作服哦。然后她当天下午就专程跑来书店看我，哦不，看我穿的工作服。看完后她在那里笑个不停，说不就一块抹布嘛。当时她差点被我掐死。不过话说回来，我起先真的不是很喜欢我的这件工作服，“工作期间必须穿着工作服”，这的确是一项我觉得比较苛刻的要求。书店的所谓的工作服其实是套上一件类似肚兜的大红色的……布。但正如书店的经理教导我佯装的，进一个单位，就要遵守那个单位的规章制度。书店要求员工必须穿工作服，作为其中的一员，自然必须遵守。于是我试着去喜欢它。后来我发现我真的喜欢上我的这件红艳艳的工作服了。这让我懂得了，接受不能改变的。不久你会发现，其实，不能改变的，也未曾不美。

**暑期销售社会实践报告总结篇六**

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一是的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

**暑期销售社会实践报告总结篇七**

教育科学学院。

初等教育。

xx级1班。

09320920。

万家乐超市。

7月20日至8月20日。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、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；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校实习，但是去打了一份我这辈子都难忘的工，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么，因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上qq，就这样我们还是一直联系着，直到我甩掉我的科长然后朝她下的那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角度都调好，以至于看起来真的很舒服。

时间就这样一天天的过，我们已经做了一个月了········。

**暑期销售社会实践报告总结篇八**

回到家后的日子闲散无聊，想了想不能让大二的暑假浪费了，于是通过舅舅的联系，20xx年7月28日我来到舅舅的单位——甘肃省武威市武威铁路运输法院，开启了我的社会实践之旅。由于专业不对口，所以我只能在舅舅的法警科做一些整理资料，送取文件，打印复印，接听电话，打扫卫生等等类似秘书文员跑腿类的工作，虽然工作比较杂，从某种程度上说也没有什么技术含量，但也许是因为来到一个新的职业环境让我不知哪来的一股激情，浑身载满了正能量。

二、工作内容。

在实践学习的这半个多月里，我主要负责在法警科办公室里做一些助理性质类的工作，每天早上8点钟开始上班，先将办公室打扫干净，上午一般会比较忙，我基本上会有一段时间穿梭在整个楼层，送取和复印一些文件，然后把资料录入电脑，排版，打印再送到其他办公科室，虽然这些工作看似很简单，可是当我真正去融入到这样一个工作环境当中才发现，我们之前总认为坐办公室的一般工作都比较清闲，其实对于法院这样比较特殊的.工作单位来说，工作进度其实是非常紧凑的，对于一个案子从接手到出庭到解决这一系列过程中任何一环都是不能出错的，因为只要上升到法律层面的东西，细节的漏洞是会带来意想不到的结果的。

所以，这就要求我在这些信息传递，资料收集整理的过程中格外的信息，并且注重工作效率和最有效的语言表达，让所有的工作不会因为我个人的问题和出现纰漏。说到底，每个工作岗位做到万无一失，都是很难很有压力的。

三、自我认识。

通过这一段时间的实践锻炼，从校园到社会的一个体验，让我看到了从校园出来后不一样的自己。

如果说之前的我还是个梦想家，那么现在的我已经可以让自我膨胀的幻想更接地气地去想像所谓的患得患失。也许曾经的我总在嘴边诉说着完美主义的世界如何伟大与浪漫，那么现在的我似乎更会用实际行动证明，要想做到完美，必须付出努力，尤其是下雨天没有伞的孩子，要懂得比别人更快速的奔跑。短短的20天，让我看到自己身上的闪光点，原来我也可以起得很早然后不计报酬的每天打扫卫生，原来我也可以谦虚下来给办公室的叔叔们端茶送水，原来我也还是蛮有体力的可以楼上楼下各个办公室的跑着送文件，原来我也可以认真起来要办别人提醒我才知道已经下班了，原来我也可以在单位里用一天的时间就和那些打我一轮的叔叔阿姨们打成一片，可是，我必须要说，我更高兴的是我看到了我的不足，原来我做事还是会拖拖拉拉，原来我还是会偶尔的投机取巧，原来我还是在面对领导的时候会结结巴巴，原来我还是在工作量很大的时候心烦的控制不住情绪，原来我还是在没办法解决问题时只顾着自我懊恼。也许这20天不足以改变我的人生观，价值观，这些太大的东西我不奢望一下子就能明白整个社会的职场规则，我只需要在每一个小小的时间段里能够清楚的认识自己，然后一点一滴朝着被社会认可的那个自己而努力，这就够了。

四、总结。

首先我很感谢舅舅和甘肃省武威市武威铁路运输法院能够给我提供这次社会实践的机会，同时也感谢自己把握住了这次机会，给了自己大二暑假，或者说整个大学生涯一次美好的回忆。也许曾经我们作为学生，天天喊着不要上学，不想写作业，不愿，wishing那时候我们永远都不知道“社会大学”还有更不容易的路要走。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

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