

最新供应商年会邀请函内容 供应商年会邀请函(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

市场营销工作总结报告篇一

由于系领导的高度重视、实习单位的进取支持和实习师生的共同努力，20__届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的提议。

一、实习基本情景

1、实习时间

20__年3月22日—20__年5月9日，共七周。

2、实习地点

实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一，20__届本科毕业生实习情景统计表。

3、实习资料

实习资料能够概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别实习人数

(1)实习学生。20__届三个毕业班的131名学生全部参加了实

习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5、实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自我联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位理解实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人(31个实习点)，毕业设计24人(1个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6、实习成果数据统计

(1) 收到32个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2) 收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份;毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3) 收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告资料包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、本事、纪律情景和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自我指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改善意见或提议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

到达了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自我、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体此刻两方面。

1、工作本事。在实习过程中，绝大多数同学进取肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情景证明，我们的学生具有较强的适应本事，具备了必须的组成本事和沟通本事，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化提议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作本事和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

4、组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导教师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，教师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划资料，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情景，帮忙学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情景，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，教师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导教师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本到达了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导教师认真负责。不仅仅指导具体工作，还无私的介绍自我。

市场营销工作总结报告篇二

一周的实训终于结束了。但这一周的时间，却给了我往后人生的启示。社会是残酷的，社会是现实的，弱肉强食就是这个社会的规则，想要生存，必须要有实力，学会变通，与时俱进，利用优势发展自己才能更好生存下来。

开始的前3天我们进行的是因纳特市场营销的模拟实，它是根据市场营销4ps理论设计的。以产品策略，定价策略和营销策略确定市场份额，渠道策略确定产品是否能销售出去。我和蒋勇分为一组，分别扮演了厂商市场总监和分销商总经理。厂商市场总监负责经营一种品牌，确定该产品的产品策略，定价策略，营销策略，渠道策略和其它策略。分销商总经理负责与超市，零售商等建立合作关系。利用系统提供的交易洽谈功能，把握交易洽谈的技巧和实际销售策略。我们通过分工合作制订了一系列的策略和订购了大量订单，最后才发现我们定价太低，亏损了大量资金。我们并没有灰心，立刻

投入资金生产中高档产品。从中寻求最合理的组合，最合适的价格，找到最有效的营销策略。并以第一个生产出高档产品的公司牢牢抓住了市场份额，让我们的销售额越来越大，资金也越来越雄厚，形成了良性循环。最后我们以势如破竹的姿态扫荡了其他市场，赢得了这次比赛。

从中让我明白了，失败并不可怕，只要你有信心有决心，及时改正，努力发现规律，并把握好时机，赢家往往是从失败中成长的。

接下来的3天，我们进行了erp沙盘模拟。在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的：

1、起始我们做的很不理想，主要是因为大家对沙盘规则还不完全了解，都被大客户的优势迷惑住了。致使有的组破产。所以应该提前了解客户信息和自己资金。

2、选择比价还是非比价客户，选择怎样的客户最合适，如何分配大中小客户的量。这需要留意对手的选择和资金的分配。要以最低的价格选择最好的客户，这需要大量的经验和实践才能做到。

3、懂得放弃和竞争客户，一般非比价大客户赚钱最多。但要求比较多资金时间浪费比较大。这时就要做好估算，学会抛售客户和死守客户。

4、比赛中唯一不变的就是规则。能不能在这场“战役”中存活，就要看自己的应变能力了。

时常竞争是激烈的，也是不可避免。但竞争并不意味着你死我活！这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作。同时，通过erp沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性。每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。

市场营销工作总结报告篇三

实习是一种实践。是理论联系实际，应用和巩固所学专业的一项重要环节，是培养我能力和技能的一个重要手段。

通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融入到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名合格的工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

二、实习的目的

实习对于我们来书是非常重要的，可以说没有实习，就没有完整的教育。实习教育教学的成功与否，关系到学生的就业前途，也间接地影响到现代化建设。

实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过实习，使学生学习和了解产品从原材料到成品再到销售的全过程以及生产组织管理等知识，培养学生树立理论联系实际的工作作风，以及生产现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力，为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过实习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，实习是课堂教学的补充，实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

三、实习单位及岗位

__房地产开发有限公司是一家门类齐全，管理经验成熟，经济实力雄厚的综合性房地产开发企业。进入公司以来我主要担任策划营销部担任房地产销售顾问一职，我的主要工作职责为：

- 1、服从销售部整体工作安排，接受专案组人员编排决定。
- 2、遵守各项操作流程，以规范行为完成集中引导，促进成交。销售顾问在现场应严格按照既定的现场操作流程开展工作，有条理有秩序地进行从楼盘介绍到订购成交的各个环节。
- 3、客户跟踪服务，销售顾问应对累积潜在客户进行随时跟踪回访，并正确详细记录于客户接洽表内，以主动出击的精神，争取有效客户，促进销售。
- 4、销售顾问的一切销售行为均须符合公司总的业务指令精神，并接受现场销售主管的指示监督，安排与调配。

四、实习内容

进入__房地产开发公司以来，适逢公司正在开发的兰州市某某商品住宅一体小区进入营销阶段，对此经过大家的努力制定了一年详细的营销方案和计划安排。

一)、市场定位

根据前期市场分析，确定项目的整体市场定位，并确定目标客户群定位，进行目标客户群体分析，在市场定位和房地产营销策划总体思路下，提出产品规划设计基本要求，协助确定符合市场需求和投资回报的产品设计方案，产品规划、设计理念。具体内容包括：项目总体市场定位；目标人群定位；项目开发总体规划建议；组团规划建议；交通道路规划建议；户型设计建议；整体风格建议；外立面设计建议；园林景观规划建议；社区配套设施；会所建议；楼宇配套建议；建议装修标准建议；装饰材料建议；物业管理建议。

二)、市场推广策划

根据市场竞争环境分析和项目自身优劣势分析，针对目标市场需求，制定有效的市场推广计划，为产品上市销售做好准备。内容包括市场推广主题策略，营销策略，销售策略，市场推广工具设计(vi设计及宣传品、销售工具设计)，广告设计创作，媒体投放，公关活动策划等。

三)、项目销售策划(项目销售阶段)

此阶段主要是帮助发展商制定销售计划，协助展开促销工作，做好销售现场管理顾问，帮助发展商实现预定销售时间计划和收入计划。

五、实习总结及体会

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在向一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要树立

好公司的形象，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

在与每一个客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

近年来也是我国房地产市场有史以来很不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为__房地产开发有限公司的一名销售人员。同时也感谢团队在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司和团队对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

市场营销工作总结报告篇四

通过本阶段的实训，培养我们的具体营销策划能力。主要培养以下能力：

- 1、培养企业运作与管理的理念与运用营销策划理论的能力；
- 2、培养创新精神与创新管理能力；
- 3、培养观察环境，配置资源，制定计划的能力；
- 4、培养分析界定问题，科学决策的能力；
- 5、培养分析组织结构，协调职权关系，制定组织规范的能力；
- 6、培养树立权威，有效指挥的能力；
- 7、培养协调关系和与他人沟通的能力；
- 8、培养对工作有效控制的能力；
- 9、培养搜集与处理信息的能力，特别是利用网上资源的能力；
- 10、总结与评价的能力。

1、学生必须高度重视营销策划实训的重要作用，明确实训要达到的目的。

2、在实训前要熟悉市场营销的基本理论，掌握市场营销的基本方法。

3、严格按照营销策划的基本程序、技巧和方法独立完成每一个实训项目。

4、实训一般分组进行，每组 4—5 人，在教师指导下开展策

划活动，完成规定任务，提交营销资料和策划ppt并进行演讲。

5、在每个实训项目完成后，学生必须提交工作情况、营销资料和策划报告书。

本学期9到18周

商学院营销实验室

在9周实训中，我们共完成3项大任务

- 1、化妆品的包装和其他竞争对手之间的突出卖点、差异化、品牌全称；
- 2、主要客户，例如女性用户的专业美容人士；
- 3、主要消费渠道
- 4、消费行为适用的场合
- 5、产品的机会点。利润点在哪？

我们组的成果：在阿荣娜主要构思下，我们设计了一款专门为孕妇提供的护肤产品——依孕美，并用以ppt形式根据老师要求进行了产品介绍。

- 1、特别关注或者商界书上的招商广告找一个
- 2、设计某一个产品的招商广告

我们组的成果：在蔡忠亮主要构思下，我们成功的以ppt进行了旅游卫视媒体优势广告招商，并以“大中国、泛旅游”的传播理念为主要招商亮点。

为一个产品做一份策划书。

这是本次实训最后一项任务，我们全组一起分工协作，给这次实训完美的划上了句号。

在实训的过程中我们整个组感受最深有以下几点：

其一，实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二，此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三，实训中，让我们明白“创新”在营销策划过程中是非常重要的，但是这同时也需要我们在生活中重视发现细节并进行相应的思考，在可以培养出来的。

其四，实训是让每个同学有机会确定自己的未来方向。以前缺乏实践，虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务。但由于缺乏实践经验，所以对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛，这次实训使我们认识到做相应的工作所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向，定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。“千里之行，始于足下”，这是一个短暂而又充实的实训，我认为对我们将来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。

最后，非常感谢王老师在此次实训过程中予以同学们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助

的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验。

市场营销工作总结报告篇五

姓名：

学号：1251__142

实践地点：甘肃省庆城县东方百佳超市

实践时间：__年1月6日至__年1月30日共25天

一、实践背景

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。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、提高自己。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，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入到社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到

了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

一般来说，大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距，学校主要专注于培养大学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

四、实践经历

今年寒假从学校回来后，我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，

寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

由于我的坚持不懈，我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品；我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的，但却

很充实。而且,我明显调查出众多奶制品中伊利,蒙牛的价格差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道该如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

五、实践体会

第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝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。这就要求我们想要顾客之所想,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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的,不能让他来受气,要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心,能让顾客倍感温馨,下次顾客真的会再次光临,这样做能留得住客,而且顾客也会产生广告效应,为你们的服务宣传,会有更多的人光临。

第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

六、总结销售技巧：

第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

第二点：沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”。

第三点：热情与耐心

热情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

第四点：主动

当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问、勤学、勤做,就会有意想不到的收获。在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,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灭亡。只有主动,才能为自己创造良机。

总而言之,这次的社会实践让我过得很充实,收获很大,也让我认清了如今大学生就业也很困难,尤其是在校大学生更是难上加难,这就激励我要更加充实自己,锻炼自己好适应社会的需求,真真正正的成为人才,也学到了一些销售技巧,感悟到了与

人交流的艺术,提升了我的综合素质.这段经历无论是在今后的学习上,还是在公司任职,更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。