

最新广告店社会实践报告总结(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

广告店社会实践报告总结篇一

“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于实践的名句，千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

20xx年1月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信（重庆）品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年历史，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

一、公司介绍及实践工作内容

重庆派信广告公司秉承“立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的思维方式借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名美术助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工

作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破大脑的禁锢才有可能让广告创意顺产，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟美学的真正含义。

二、社会第一步是我的面试

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的.我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

见到主管，我始终脸带微笑，说话的声音恰到好处。我为自己能在短时间内舒缓紧张的心情而感到高兴。这是与我平时在学院里参加各类比赛，大胆表现自己所取得的经验有关的。我首先介绍了自己，整个谈话过程都比较畅顺，气氛也比较轻松，由于我只是实习生，而且操作比较简单，主管并没有刻意刁难。终于我被录用了。

三、不断超越自我的工作过程

初次接触工作我非常紧张，也都给了自己很大压力。我在做每一件事之前总要对自己说：“这是你的工作，千万别出差错！别出洋相！”可是，常常事与愿违，因为经验不足导致稿子一次又一次的被打回。每到这时，我都不自觉打起退堂鼓，开始想象着也许是不太适合这个工作，而后，又一次又一次的否定这个想法，我让自己知道这个世界上不可能有不适合我的工作，只要我努力就一定能完成。

我本来就是学美学的，对美术绝对是专业的，于是，我开始不断的加强广告其他方面的知识，例如：跟策划师了解项目的推广策略，与广告撰文探讨受众心理需求，向美术指导学习广告平面的构思与表现……。终于，我可以慢慢的独立完成一些美术稿并让客户满意，更让我感到兴奋是我也能为公司创造了一定的`经济价值。

广告美术是一项博大精深的艺术，是我在学校从未了解的学问，虽然做广告平面不能同油画、国画大师那样受万人所仰。但是，广告的美术是给所有人看的，而且是一种他们能看懂的艺术！与大众为伍，与天下同行，这才是真正的艺术。

四、同事相处让我学会如何做人

人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，曾经有项调查，其结果显示，健康是成年人最关心的问题，其次是一一如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。以前我会很幼稚地问：“人的成功与否关键在于起工作效率和能力，与别人有何干呢？”现在我体会到，如果和办公室的同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

想要搞好人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。

其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，我喜欢聆听，空闲的时候我很喜欢聆听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个练习者，我没有资格给她们更多的意见，于是我就选择聆听，她们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

五、我永远记得的工作总结

在短短的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，因此没有犯大错误给公司添麻烦。为了使将来能够更容易地不理论联系实践，我将端正学习态度，改进学习方式和方法！

在打工的日子里我不只磨炼了本人的才能，还改失落了我的一些本身缺点。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天能够会很晚才起床。目前我要天天八点准时开端工作。我逐步养成了早睡早上的习气。还有我以前花钱不会想到那么多，这回领会到了赚钱的辛劳，我垂垂的晓得了钱的来之不易。也从本人身上觉得到了一些转变，我今后会更加节流我的零花钱。不只如此，我还学会了很多在学校里学不到的常识。在这里让我懂得了情面事故让我清楚了什么才是真正的社会实践。

总结我的此次期间社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我以为是一次成功的，有效的，受益非同的社会实践这将会对我的今后学习起很大的协助的。宝剑锋从磨励出，梅花喷鼻自苦寒来，只要真正承受了这些困难的考验才干获得我们真正想要获得的道理，我但愿社会实践活动会持续开展。

广告店社会实践报告总结篇二

我所实践的首要内容是到广告公司打工,我要看看我能否在生疏的情况中有才能依托本人的又手和大脑维持本人的生活,还,也想经过亲自体验社会实践让本人更进一步调查社会,在实践中增进见识,磨炼本人的才干,培育本人的韧性,更为主要的是查验一下本人所学的道理能否被社会所用,本人的才能能否被社会所供认。想经过社会实践,找出本人的不足和差距地点。

刚上班的第一天我很冲动,由于在此之前我并没有此方面的任何经历。老板晓得我是一个在校的大专生,因而对我也分外关怀,他常常对我说:“你们大学生应该应用假期的时间多出来做点事磨炼磨炼,这对你们有益处。”公司里的员工包括我在内一共是四个,都是年岁相仿的男生,有一个是师傅。但是一会儿我们便混熟了,开端有说有笑的,公司里的氛围也因而而活泼了起来。这让我想起了〈治理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天,我和其他同事一样,穿戴布鞋,带着手套,开端一天的工作。普通新来的都先做学徒,学徒说白了就是打杂,就是帮老员工帮这帮那的,师傅叫你干什么就干什么,一会叫我拿板手一会叫我抬道理,有时甚至还有清扫卫生。刚开端不感觉什么,然则连几天都我打杂,我就有点烦了,我来是想做与广告有关的工作的,而他们却让我打杂,我郁闷极了。不论怎样样我也是大学生呀。于是我找老实践,老板不单没有帮我反把我训了一顿,说我连小事都不想做,还想做大事,还和我说:“你跟我们的一些同事不一样,你是受过高级教育的,应该多应用时间不断地学习,不断地充分,不断地提高本人,年青人不要怕喫苦,年累人就行能挑大梁,年青人的时候不喫苦,岂非到老了再喫苦吗?”的确,听了我的指导对我所说的金玉良言。我确实让的思想认识有了更深一层的提高,某种水平上,给我指清楚明了很好的一个努力偏向。我的老板在走之前也给了我一些指导,他

说：“一个人在他的学生时代最主要的是学习东本，增进见识，磨炼才能，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的磨炼时机，赚钱不是首要的，作为学生，能赚几多钱，等你毕业了有的是赚钱的时机，然后他给我说了他念书时的事，他说他念书的时候，也是求知欲十分激烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，常常往全国各地跑，不为其余，就为了增进见识”。

歇息的时候，我也自动找我们的老板和同事谦虚地向他们讨教和学习，师傅跟我说：“我晓得你是大学生大常有志向，想做大事，然则你万万不要小看做小事，大事都是由小事积聚起来的，做大事的身手也是由做小事的身手不断地积聚而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无致使辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺陷，我也不断很谦虚地请都工头还对我说，我看一个人怎样样并不是看他学历、文凭怎样样，关键是看此人干事能否勤快扎实。

几天今后我就和其他老员工一样干相同的活了。真是不做不晓得，一做真辛劳。我一成天都在和广告牌打交道，制造广告牌那可是技能活，不是普通人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是装置广告版了，那是高空功课，是风险的活，他们不让我干风险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感激他们帮衬我。一世界来，我曾经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在今后的日子里我天天都是干相同的活，我有点受不了，这工作看似简略其实很是单调无聊。我天天会从早上八点开端就把该用的东西拿出来，该预备的工作预备好。我们天天都工作得很晚，由于我们干的是粗活，所以身上难免有时会受伤，这时我不由想起了在学校的日子，看来创业真的很不轻易，社会不是我想的那么简略。几回我都想过要辞去职务不干，然则我没有，由于我晓得，假如我连这点坚苦都克制不了的话，那么今后在本人在社会上生活时就会碰到更大的坚苦，

就这样我坚持了下来。

广告店社会实践报告总结篇三

今年寒假，我来到了一家广告公司——广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军

中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以使员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

广告店社会实践报告总结篇四

在注重素质教育的今天，社会实践活动有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、

了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

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，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。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。

今年寒假，我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源□xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为昆山本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财

务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

昆山虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在昆山各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。

通过这二十多天来的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确实确实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很的实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同（以前都是一个人去做促销，或者家教），而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他（她）们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

1. 广告公司社会实践报告
2. 大学生广告公司打工社会实践报告
3. 大学广告公司的暑期社会实践报告
4. 20广告公司社会实践报告
5. 关于寒假家教社会实践报告
6. 关于家教寒假社会实践报告活动
7. 关于大学生的寒假社会实践报告
8. 关于20寒假初中生社会实践报告
9. 关于大学生寒假社会实践报告
10. 关于大学生工厂打工寒假社会实践报告

广告店社会实践报告总结篇五

2019年的暑假注定是个不平凡的暑假，跟以往一样一到放假我就得忙碌着去找份暑假工，不仅是为了自己为家里人减轻负担，更重要的是为了借这个暑假工的平台，锻炼自己，丰富自己，完善自己。期末时我就在找暑假工，都不是好很理想，所以放假不久我就住在吉大街道办的姑妈家里，继续开到处

去找暑假工，可是几天下来问过很多能问的可能要暑假工的都是说，这时候了暑假工不要，或者是已经招满了，或者工资很低，还好是这个海珠促销活动是我在学校读书期间每个周末都在做的了，所以就只好继续做了，不过时间还有很多，所以自己做了三份工作：“海珠啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”。其中促销员是我的主要工作，其他都是业余时间去做的，这样子下来除了读书期间有周末的兼职经验以外，也还有这四年来的暑假工的经验了，这样下来自己也长进了不少。

实践内容：

海珠啤酒公司委托我们广告公司为其促销免费试饮活动，打出我们的品牌，让更多啤酒爱好者知道这啤酒的味道，通过这场为期几个月的活动带动啤酒的销量，让更多的消费者消费。我们是五人组合的优秀团队，工作是为了免费试饮海珠啤酒3月份刚刚推出的新产品——海珠鲜纯生啤酒，让顾客免费品尝其口感鲜，不伤肝，不容易上头，不苦，有回甘的鲜爽口感，反馈宝贵的意见等，活动期间买了三只就可以帮他们拍一张集体照片拍立得，还赠送一相框，更还有打火机，圆珠笔等精美礼品。我们的工作时间是每周周五、六、日这三天晚上17：30到21：30；地点是随机变动的会在珠海香洲区各大酒店、大排档、火锅、烧烤、烤活鱼等人多的餐饮店；每个星期的促销试饮活动都是不一样的，根据工作需要工作人员也随时可能调动。我们工作时是五人组合的促销团队来的，其中有一个是我们的工作负责人(也叫督导)是广告公司派来的，主要工作就是负责监督我们完成促销任务和负责开场收场的，还有就是拍我们促销时的照片回公司交作业等一系列重要工作；还有两个美女(叫ig)这也是我们的主力军来的，促销的效果直接就是看他们怎么宣传介绍我们的产品了；剩下就是我们两个男的，我们也是不可缺少的，因为我们有现场的相机，还有大家的手机包包等财产和促销工具的安全，还有就是经常也会去促销我们的啤酒，男的当女的来使，这些会由一个男的来负责，还有一个就是主要负责帮顾客们拍照留

念。我们五人组合，其实每个都是促销的主力军缺一不可，团结合作，五人一心，最后就会把工作做得完美，顾客才会满口称赞，乐意接受。

心得体会：

1、低头做事不是为挣钱，而是励志：

我做了这两个多月的啤酒促销员，也可以算是感受颇多，深受其益。其实在别人的眼里这些都是抛头露面的工作，也许就是女孩子家才可以做的或者是身份比较低的人做的，好像与大学生毫无关联一样，其实这都是没远见的人的想法。“没买菜不知道油盐贵，不当家不知道当家难”也就只有让广大大学生的学习和理论和社会实践相互接结合，才会认识到课本其实和社会还需要我们的阅历来填补，来丰富。

2、性格决定命运：

啤酒促销员出于他的特殊性，当然要求也是比较高的，不仅要能说会道，更要会推销自己产品。当然这个要跟性格和相貌相结合了，我的相貌不是很靓仔，可是身边上阵的是我们的ig美女来的，我的身材相对来说是比较强壮了已经，但是我的性格更加是比较特别的开朗，和客人还是档口老板们的沟通和寻求帮助都是我们这些比较活泼的人来做。不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐和表嫂对我的评价是说我说话就像妇人一样，敢说，会说，不害羞的那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不是有点太多，会不会显示出的不成熟还是客人的反感，正因为我的这种性格，我很快得到了督导们的赏识，每次安排人员促销活动总会有人问我在哪个点，要不要过去什么的，我感觉到了温暖。

3、敢于尝试获得人生第一桶金：

我在之前也是一名兼职之王来的，都是一直给人打工，做过很多兼职“学校饭堂打饭哥”“老坛酸菜牛肉面促销员”“动感地带活动促销员”“家教”等等。暑假期间还一身多职“海珠啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”虽然我知道这样子时间很紧，特别是周末那几天脚一天的站十五个小时工作以上，买泡泡经常性的下雨，被保安管出公园再灰溜溜的回去再出来，太阳底下暴晒，皮肤黑黑的，因为怕被占位置不可以吃饭买水，这一切的一切就像昨天阴影时刻在我脑海中浮现。正因为这些我一步一步的成长起来了，在这里我要感谢赖天文同学给我介绍的这工作，还有陈远东、陈辉文同学一起鼓励我去做生意买泡泡，这也是我“第一桶金”。因为是他们给我很大动力，很大的帮助，时刻记得电话问我卖了多少，怎么样子要不要帮忙，还有党支部的李树新、陈泉国同志特意过来慰问我，让我感受到党对我的关怀。这些人也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢。

依我的经验，有的客人不是向着酒的好坏或者是否是牌子还是惯喝，而是冲着促销员的辛苦来点酒的，有些人看到我们转来好几回，就直接说不用试饮了，直接来几瓶一打，那时候心里很高兴，总有些顾客是懂我们心思或者体谅我们苦和累的了。就像酒店服务员一样，会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，要会说，给人家第一好印象，这些都是讲究促销方式方法的，有些人还没等我们上来就说不喝你们的酒，只喝老青岛，我们也会说“不好意思打扰了”什么的，要么他们直接说我们是青岛的忠实粉丝来的，如果把促销员做好了，嘴皮子算是练出来了。

问题处理：

下面是我这实践期间遇到问题的解决技巧和注意事项，这些也是作为酒水有关的促销员常常遇到的问题：

1、客人刚来大排档在还没有点菜或者是准备等人的时候不适

合前去打扰客人点菜或者雅兴，其实这个时机的把握度靠自己慢慢揣摩出来，因人而异，也不可以那么早过去扫兴唐突，更不能迟到这样子说不定他就点了其他的啤酒了。有些也是性别和年龄的区别，老人小孩子还有孕妇不适宜喝啤酒，这些人群就不是我们促销做广告的对象了。

2、在顾客用餐期间要注意适当兜兜圈子，让他们知道我们没有忽略他，起码尊重他，不过也不要经常性的拿着啤酒到处跑，这样子在别人眼里就是傻子来的，适可而止，要不将会适得其反，非但达不到预期效果还会让人误解。又一次在前山鹏泰超市门口那里搞活动，那时候遇到了阿新的一个督导，他比较古怪的性格，也是比较固执己见，工作负责的人，他把我们两男两女变成两队组合，轮流去搞，可是客人就那么多，烤活鱼又吃很久，很快就饱和了，没有什么新的桌客人，可是他还是要求我们必须的去转不要停，时间久了，那些怎样子的眼神的都有，以为我们是啤酒妹的，陪酒的，卖酒的，那时候那里有广场放大屏幕电视，有些人甚至叫我们不要走了，晃来晃去很烦人，可是我们没办法呀，工作职责被逼的，当时就有那女孩子哭了，感觉自己委屈之类的。总之，都是打工的在外面受气也是正常的，这次事件之后也就没有什么大的内部矛盾了。

3、安全第一，做什么事情都是安全第一，因为安全没保障什么都搞不好。基于工作的特殊性，我必须保证这些ig们的人身和财产安全，经常祈祷不要遇到什么麻烦事或者是人，时间久了见的事也就多了，经常会有人叫ig过去喝酒呀，拍照呀，有些还叫她坐车去外面吃宵夜什么的，酒后调戏等等，这些问题都是我前所未闻的，处理起来很棘手。所以我想了一个通用的办法：首先和店里老板处理好关系，还有就是店里服务员，前台等，因为只有我们有说有笑才显得我们都是自家人，他们在餐桌也就不敢多乱来了。

4、用微笑化解一切，因为只有微笑面对我们的客人，我们的关系才会处理的比较好。有些人会叫我们帮忙去啤酒，或者

是点菜，还有其他很多事，不过我们都会微笑对他，之后叫服务员们去解决，恪尽职守是我们的职责所在，不过不该我们做的工作我们也不会多做，这是我们的工作，就像我们工作时间不可以喝酒，不可以玩手机，不可以卖酒，时刻记住我们的任务就是做广告让更多的消费者知道这个新产品。

实践总结：

总而言之，通过这个暑期实践，我懂得了很多，充实了很多。懂得如何为人处世，懂得如何应对一些工作的调整和紧急变更，懂得如何处理上下级之间的工作关系和私下的朋友关系，懂得什么是顾客至上的道理，懂得充分利用时间一身兼多职，懂得自己出来做小小的生意，还有很多一系列的书本学习不到的宝贵财富。

这个暑期社会实践对我们大学生来说意义非凡，都有很多的第一次面对的困难或者是问题，我相信只有不断地实践，把书本的知识和实践有机地结合起来，让大学生真的有一定的社会经验。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)