

2023年销售社会实践 销售的社会实践报告 (实用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售社会实践篇一

寒假期间，我参加了一次销售实践活动，通过这次活动，我获益匪浅。以下是我的实践报告：

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。

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。

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。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不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。

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。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

销售社会实践篇二

在__的指导下和自己平时累计下来的待客经验，我学到了很多关于销售的技巧。

一. 一切以礼貌为先。礼貌用语则是尊重他人的具体表现，是友好关系的敲门砖，更是成功完成一次销售的前提。例如有顾客来到，你必须首先说：“欢迎光临__”，顾客走了，也得必须说：“欢迎下次再次光临”。这是规矩，更是礼貌的体现，会让顾客们感觉到在这里购物很舒服，这便会令他们有了再次光顾的冲动。在平常的销售当中难免会遇到一些比较刁钻的顾客，这正是你发挥你的聪明才智和礼貌相结合的最好时机，不必和他们硬碰硬，相反你适当的处理方式会令他相形见绌，自愧不如。总之一句话，礼貌很重要。

二. 销售方式和语气不能过“硬”。顾客进店要主动搭讪，尽量赞美顾客身上的一个亮点并且加以肯定，但不能盲目的夸奖，以此获取顾客的好感。服务过程中语速要慢，语调尽量平和，话不在多但要说到点上。通过简单的交流提出一些封闭式问题，大致了解顾客的需求，从交流中找出销售卖点。或许在销售的过程中找到自己和顾客的共同话题，使彼此间更加有熟络感，顾客自然会有更大的热情去购买你的服饰。同时销售员需要提高自己对于服装搭配的业务技能，成功的搭配专业的讲解能打动顾客，有助于促成连带销售。

三. 敏锐的观察力。当你在销售一件服饰的时候，要善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行交谈。不同的年龄、性别、服饰、职业的消费者都会有不同的消费倾向，这就需要在平常的销售中汲取经验。当顾客在挑选服饰的时候，你可以观察顾客在挑取什么样的类型还有风格，以此可以向他(她)推荐其他同类型的服饰。

四. 自由放任。何谓自由放任，首先不妨想一下你买东西的

时候，那些员工不停地在你身边唠唠叨叨，说个不停，而后果就是，想买的欲望也被他们说没了，生意自然泡汤。一般的消费者都喜欢自己去挑选自己喜欢的东西，如果旁边有员工在不断地“骚扰”的话，就这无形地给了消费者压力。相反，给多一点空间他们，让他们有一个舒服宁静的购买气氛，这会令成功率增大不少。当顾客需要更多关于商品的资料的时候，你就要“挺身而出”，为他们解答问题了，顺带地推销一下商品，促成这桩交易。销售不仅要靠嘴，更重要的是要动脑筋。

在这个寒假工期间，我学到了很多的东西，包括职场规则、销售技巧、人生道理，也领略到世态炎凉、人情世故。俗话说的好：“在家千日好，出门一朝难”。我们这些大学生总是生活在爸爸妈妈温暖的襁褓里，生活在无忧无虑的校园里，过惯了安逸的日子，一旦出来社会，将会四处碰壁，因为这个社会是无情的，里面的人都会以利益为重，当然我这里指一般的人。我记得前微软总裁比尔盖茨说过这样的一句话：“在你成功之前，没有人会理会你的自尊”。你要想在社会创出自己的一片小天地，你就得需要一边工作，一边学习，踏踏实实做好每一件事，遇到困难不要轻易言弃，抓住每一个机会。当然在职场混，人际关系网络是非常重要的，在工作之中要不断地累计自己的人际关系，即系尽量结实多点朋友，正所谓出门靠朋友这句话是没错的。很多事情都要朋友的帮助，方可事半功倍。

这就是我今年寒假的社会实践心得与体会。

销售员社会实践报告范文五：

今年的寒假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了__商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

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学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在__商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三、我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要

任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四、实际工作中必须处理好

商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五、笑容

每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的就是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大；书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚！我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅

程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

销售社会实践篇三

院系： 专业： 姓名： 学号：

电脑销售及维修行情报告

一、销售行情

曾经听说卖一台电脑能赚1000-2000元，但自从我正式接触电脑起，就没有看到过哪一个电脑商家卖一台电脑能赚到上千元！拿现在的电脑城商家来说，现在都是卖组装机，一台电脑的利润大概就在150-300元间，而且在这个范围间还有分类，比如卖给朋友，当然利润得低一些；对一些了解稍微了解行情的人也不能赚很多，只有完全不懂电脑的才可能稍微多赚一些，而且那样的顾客现在已经是很少了！至于卖品牌机，虽然能比组装机多赚些，但毕竟稍微了解电脑的都知道：同样的价位，品牌机绝对没diy的好；而同样的性能，品牌机一

定会比diy的贵出好几百元，且买品牌机以后的维修很麻烦！

我自己亲自写过几套电脑配置单，都是面向普通用户的，价格分别有3375的、3720的、4260的。而这三套配置的利润都只有200元左右，也就是说，在这三套配置里，最低端的配置成本也要3100元左右！可想而知，传说的配一整台电脑下来不足2000元，那样的电脑会是怎样的垃圾了！

配一台电脑赚200元并不是很困难的事，但现在的客户都喜欢跟商家慢慢讲价，而且市场竞争十分激烈，再加上现在的电子产品价格实在是太透明了，所以逼得一些生意不太好的商家不得不再三降低利润来销售！听说过有卖一台电脑赚100元不到的！我想这家老板也的确是被逼得没办法了的吧，因为这样低的利润在同行中是会引起批判的！就拿一台电脑赚200元来算吧，大致的利润分布为：

总结以上配置的所有利润，最高利润也只有310元。在竞争如此激烈的今天，这个数字其实已经是相当可观的了，但毕竟这只是理论数字，当真的卖出这样的电脑配置时，一般来说都是会给客户优惠一些的，因此，能够一次赚到200多元就已经算不错的了！

卖出一台电脑后，钱虽然是赚到了，但电脑配件都是有保质期的，电脑的主配件一般都是保三年，而其他外设则一般保一年，如果在这保质期内配件出现了故障，用户拿到这里来，商家还得自己出运费发到厂家去保修，因此这又会牵涉到卖出电脑的质量问题！便宜的配件从常理来说是会比好品牌配件更容易坏些，但用户一般又会买便宜货，而且是哪里便宜买哪里！

我们这里是一级代理商，产品是从深圳发货到西安，相比起深圳的配置价格，不得不承

认，的确是要高出100元左右，这也是作为一个内地城市理所

当然的情况！而有些客户就因为在深圳那边有朋友而稍微了解一些，到了我们这里就直接说深圳那边多便宜，而这里就贵了100元，说出这样的话真的太幼稚了！

番外话：我在“微星电脑”店里学习了一个月，就遇到好多客户来买电脑，且要求配置要好，价格要在2000左右！作为了解行情的我来说，真是要被气死啊，2000元的电脑配置怎么可能好得起来，就算的较低的配置也不够成本！虽然说2000元内也能配出一台全新的整套电脑来，但毕竟电脑是要拿来用的，要用来办公、看电影、玩游戏、上网、听音乐或学习等的，不是用来当摆设的呀！

二、维修行情

西安卖电脑的店铺实在是太多了，动辄就是个电脑商城。销售竞争可想而知，所以，光靠销售维持生计不是一条明智的选择，如果有技术搞维修，则就能赢得不少客户，现在销售拼的就是服务！在“微星电脑”这里，就会经常有客户或同行带着主机或显示器来维修，以同行来修的为主，但客户直接找上门的也不少，因为这里已经经营6年左右了，客户直接找上门来也是很正常的！这家店主最初开店时就是靠同行拿配件来维修，然后由同行来维修时带来的客户而发展起来的！

1、客户维修

对于前两种问题，直接借助光盘破解掉系统密码或重装系统就能解决，这类问题的解决要收取20-30元的费用。而后面的问题则需要多花些时间和精力来处理了！大概的过程如下：

开机没有任何显示：问题可能出在内存条，显卡，主板或显示器上，也有不少因接触不良而导致的。简单的办法则用插拔法来检查具体是哪里的的问题，而要精确的话，则需要用到测试卡！这类问题的维修，如果是液晶显示器不能显示的话，维修费就要100多，若是其他的则只需要几十元。

不能上网：可能是系统没安装好网卡驱动，也可能是网卡坏了！如果仅是驱动没装好的话，解决这样的问题一般熟人都需要收什么费用，而不认识的人来也最多收10元就够了，但若是网卡坏了的话，换一张独立网卡需要20-30元；而若是维修集成在主板上的网卡，也至少要收30元。

主板电容或芯片被烧：出现这样的情况，一般的情况也是由于电压不问题或是被雷霹坏的。电容坏了几个就换几个，至于芯片，只要不是南北桥芯片坏了，一般来说都是可以维修的，但若南桥被雷霹坏了，那就只能宣告这张主板报废啦！

2、同行维修

相比起客户的电脑问题，同行拿来的电脑问题就难处理得多了，但主要都是集中在4大件中：主板，内存条，显卡，显示器。其中，主板和内存条问题就占到了70%以上！

同行拿来的主板问题就五花八门了，有芯片被烧了的，有电容被烧的，有插槽损坏的，有电路被短路的,,,,芯片可能会被烧掉的有bios芯片，声卡芯片，网卡芯片[i/o芯片，南桥芯片；但只有南北桥芯片坏了没得修，其他芯片都可以换的！（因为南北桥的封装技术比其他芯片的精密很多，普通的电工技术不能做到那么精密）。

因为ddr内存的封装技术也非常精密，所以一旦ddr内存坏了，就只有换新的了！所以同行拿来维修的内存条都一代的。因为都是同行了，所以他们拿来的内存就不是仅仅用橡皮擦擦擦就能解决的，但大多数是因为芯片颗粒坏了，少数则是内存条主板芯片被烧了。内存条的维修没说的，哪里坏了就换哪里！

显卡也可能跟内存一样，其内存颗粒坏掉了，那也只能换掉，但若是其他故障，则需要用专业是显卡测试卡来判断其故障类型了，但显卡芯片与南桥芯片也类似，一旦坏了就只有

宣告报废！而引起显卡主芯片坏掉的原因一般就是由于散热不良导致问题过高而烧的，所以在电脑维护中显卡风扇必须得关注！

随着液晶显示器的普及，因而液晶显示器坏的几率也就不断提升，但一般来说，液晶显示器的配件并不通用，所以维修液晶显示器的费用比较高！同时，维修液晶显示器的风险也要比纯屏的高得多，因为它做工更精密，器件易损坏，所以在维修时必须十分小心，万一出差错，商家就当赔家了，那可就亏了！最常见的显示器故障就是不通电，其原因大多是因为里面的电路板问题，具体就需要拆解下来仔细检查！不论是液晶还是纯屏，它们都有致命的、不可修复的要害：那就是显象管和屏幕！这两项任意一个坏了都无法维修了！

总的来说，同行维修其实也是客户维修，只是因为客户首先拿到同行那里去，而同行不能修好才拿到这里来的，所以收取同行的维修费都得给他们留一些利润空间，一般来说，就比客户维修费低10-20元，至于同行在这里维修好后，归还给客户时收取的费用是多少那就知道了！有时候我们收取同行50元维修费，而他们拿回去收客户的费为120元，这也是比较正常的。

3. 维修行情需要注意的事项

这个年代奸商js不少，但这并不代表客户就不奸（奸客jk）下面就来了了解下js和jk的手段吧：

js这里我们只讨论维修行业中的js主要就表现在偷梁换柱上！比如客户的电脑出问题了，不能开机显示或者在他们那里修不好了，他们就会告诉客户需要时间来慢慢检查和维修，过段时间再来拿。在这段时间里，他们就可以把这主机里原本上好的配件用坏了的修不好了的配件来换掉，然后等客户来了，就说这电脑修不了了,,,出现这样偷梁换柱的情况，一般会表现在cpu内存条、显卡、电源。因为客户的电脑本来就

坏了，不能开机显示，他们也不知道具体哪里坏了，所以把里面的好东西换下来，上坏的上，电脑依然不能开机显示，客户依然不知道到底哪里出了问题，于是就只有拿到其他地方去修，或者就此当废品卖掉！当然，要干这样的坏事js们首先得了解客户对硬件的认识情况，要有把握客户对硬件一点儿都不懂才行！

jk上面说到的js令人十分愤怒，因为他们为了赚钱，违背职业道德！但这里要提到的jk也会让你内心万分不平！一位客户拿一个有问题的主机来修，待改天修好后来拿，在来取货时，就看自己主机里的配置，然后对店主说道他主机里的配置被换了，要求赔偿！最常听到的说法就是“我原本1g的内存条，怎么变成512m的了？”、“我的硬盘160g的，怎么现在只有80g了”。如果在刚开始双方没有核对好这些配件型号的话，就很可能出现这样的情况！因此有经验的工作人员在客户离开前都应该与客户核对好这些配件参数，以免日后不怀好意的人挑起事端！但jk毕竟是客户，不是内行，他们对硬件的了解都是很肤浅的，最多就只知道自己的内存多大，硬盘多大，显卡多大，至于主板型号cpu型号等这些较深入的参数就不清楚了。所以有经验的人遇到jk时就会反问他们道：“你的cpu是多大的呢？”这时jk当然就只有目瞪口呆了。

以上仅是对js和jk一些突出表现的举例，他们的手段还多是的，但只要我们对的东西有所了解js就没有可趁之机jk也要不了花招！

三、总结

现在，电脑销售行业竞争日趋激烈，加上价格透明度太高，因此在这行业上想要赚大钱是不容易的！搞电脑维修，从简单的系统维护到专业的硬件、芯片维修，每一个电脑用户都可能成为你的客户，且就目前来说，专业维修电脑的还不多，因此这个维修行业的发展前景还不错，但这需要较高的专业

技能！不论是做一个商家还是用户，都应该对自己手中的物品有所了解，才能有效地避免遭“黑”的情况！

销售社会实践篇四

我在超市做促销员实践，这是一个需要与顾客打交道的职业，这让我学到了很多为人处事的道理，这些都是书本上学不到的。

1. 严谨的作风

我在这里是促销速冻水饺的，促销方法是买两袋同样种类的速冻水饺可以享受第二袋半价的优惠。一开始我以为只要是两袋水饺价格相同就可以享受第二袋半价的优惠，致使很多顾客在收银台结账时退回了水饺，一开始我还不明白为什么有这么多水饺被退回，可是我也没有问，直到第二天下午，一位女士略带怒意地拿着两袋水饺来找我，问我为什么第二袋水饺不是半价，我明白，原来我告诉顾客的一直都是错的。

经过反省，我发现我有两点错误，一是粗心大意导致工作失误；二是得过且过使问题没有得到及时解决。

2. 端正的态度

因为促销方法比较复杂，所以顾客总是会连续问三个问题：第一袋多少钱？第二袋多少钱？平均每袋多少钱？记得最后一天，我因为嗓子哑了，不愿意回答他们的问题，就通过指价签来告诉他们价钱，有一为老先生非要问我“平均每袋多少钱？”（因为这个价签上没有标）我没好气地说：“你不会自己算啊？”出乎意料的是老先生并没有责怪我，而是和蔼地对我说：“小姑娘，干工作要有耐心，有耐心才能把工作干好。”我顿时羞愧难当。

在今天，服务态度越来越重要，现在的市场不比以前了，以

前是需求大，属于卖方市场，而现在是商品多，属于买方市场。可以说现在是谁的服务态度好谁就占领了一大半市场了，因为顾客只会光顾那些服务态度好的店家，所以说一个好的商家必须要有好的服务态度。然而我却把这些道理抛在脑后。

其实不仅仅是做销售，做什么事都要有好的态度，这是对人的尊重，也是成功的基本。老先生没有因为我态度不好辱骂我或者找我的领导，依然对我态度很好，这就是我的榜样。

3. 坚持不懈

说实话，这个工作真是挺累的，每天要站6个小时，还要搬货，到第三天的时候我就不想干了，那天早上我给我的直属领导打电话，我说我工资可以不要，就是不想干了。他鼓励我要坚持下去。最后一天结束的时候，我心里有一种巨大的成就感：我坚持下来了！虽然只有一个礼拜，带我还是好开心，这是我坚持做一个工做最久的一次。

虽然只是短短的一个星期时间，但是却给我留下了无尽的收获。我想这是我的第一次社会实践，这也将会成为我的一种人生经历，也将是见证我成长、成熟的一段历程！

销售社会实践篇五

刚上大学，对大学充满了希望，但经过一个学期之后才发现大学其实靠的是自己的自觉，你可以整天睡觉，浑浑噩噩的过，到期末时在挣扎一下：你也可以在学习上，班级里，部门中充充实实地过，平时就一点一滴地积累知识，到期末也能轻松地考个好成绩，这一切关键取决于你。现在一个月的寒假来了，记得高中的时候都是在家里帮忙干农活，不过也就两三天比较忙，其他时间都在家里无所事事，想要出去打工，父母不放心也就没去，不过现在已经二十几岁了，况且也是个大学生了，倘若还如此柔弱，如此不了解社会，以后怎么能步入社会呢？所以今年的寒假我要出去做几天的兼职，

我要让今年的寒假过得有意义一些，让它成为我生命中值得回忆的一个寒假。

走进了大学，待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，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子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，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。所以今年寒假的兼职也能人啊个我积累一些经验，我想就这样一点一点地积累，总有一天我也会变得强大的。

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。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，我们加入了寒假社会实践活动。在寒假时，我去兼职了彩电临时促销员。

其实这是我上学期在学校经过面试，而且考核通过的兼职工作，而且是第二次到大型电器卖场帮促销员帮忙卖电视，经过上一次元旦时两天的经历，这一次已经不会那么不知所措了，面对各色各样的人群，面对不同心理的顾客，我要根据顾客看电视时的眼神、态度，来向他们介绍不同功能的彩电，

这是一个锻炼。

之所以会选择兼职彩电临促，是因为它能更全面的锻炼和提升自己的各方面的能力，不仅在胆量上，而且在与人沟通交流上，都可以得到很大的锻炼。对于下一个顾客，都是一个未知数，猜测不到，只能到他现在你面前的时候，你才能采取行动来应对，这样可以锻炼自己处理临时事情的能力，而且还提前感受到上司这个概念，在正促面前，真的有点害怕，其实也不太明白自己怕什么。

在兼职的这几天，每天都早起晚归的，晚上七点就得离开温暖的被窝，洗漱和吃完早餐之后还要坐一小时的公交才能到达电视卖场，整天都要站着，知道晚上六点才能下班，尽管感觉很累，但也累得充实。

在兼职的时候遇到很多意想不到的事情。有时遇到比较痞的顾客，跟你开玩笑说“哦，电视啊，我家已经号几台了”，更有甚者说“我就不买这个品牌的电视”，第一次遇到这种情况跟生气，不过渐渐的就适应了，顾客是上帝！而且还提前领会到上司这个词，在正促面前，感觉怕怕的，也不知道自己干嘛害怕，应该是怕自己做不好吧，不过有过这次经历，最起码以后会比较从容一些。

销售社会实践篇六

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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。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x公园做一名销售员，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。

我的工作是在推销厂里各色漂亮的毛巾产品，推销工作也不像我想象的那么简单，先是培训教导你怎么推销，接着是到现场进行一系列的准备工作，然后才是正式到店面里上班。在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。因为购买产品主要人群是小朋友。所以你要大胆的向这些小朋友介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，能调动他们的兴趣。但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，怎样说能让这些小朋友及家长拥有购买欲望。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言

语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在这里，不仅要受到公司的监督，而且里也要听从现场人员的调配。

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！

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30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。

销售社会实践篇七

本人从寒假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在x月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的

永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

电脑专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中x—8至x—x0号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从x—_至2—x号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对寒假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是[sellgoods[sellyourselffirst]经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、

看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：

第一：乐观；

第二：死缠烂打；

第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人；相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

销售社会实践篇八

实习目的：通过销售实践了解成品房营销情况，在这个基础上把所学的知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的，房地产销售员社会实践报告。

实习时间□xx年8月1-16日

实习地点□xxx房地置业有限公司

总结报告：

为期半个月的实习结束了，我在这半个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益非浅。现在我就对这半

个月的实习做一个工作小结。

自8月1日起，在半个月的的工作中我参加了该公司的销售实习。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期半个月的实习里，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，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实习机会！

销售社会实践篇九

实践时间：

实践地点□_x

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，以提高自己的能力！

我所在的部门便是销售部门，从事空调，冰箱等的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销

售店里面的商品。我们部门是负责现场的销售工作；主动接待客人，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，经理和我说了几句话，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。

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；在社会实践中多一份坚强，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。

销售社会实践篇十

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30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。

寒假的社会实践，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.....