

2023年促销实践报告总结 假期促销员社会实践报告(模板8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

促销实践报告总结篇一

快乐的时光总是让人弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这几天的社会实践报告有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但者给我们带来的影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。那几天的社会实践虽然比较累。但这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。

在我看来上班工作是一件神圣的事情，因为那样我们可以通过自己的努力，用辛勤和汗水换来应得的报酬，我们可以体验只有付出才会有收获的经历。

通过姐姐介绍，我成为了一名促销员，从这天起，我的生活又多了一种经历，这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。在正式成为促销员以前，我首先要到县超市去培训，培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员，我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客。我工作的地点是在一家超市发货物，离我们家要两个小时的路程，但这些困难并不能*我，我坚信自己能做好这项工作，并要做的出色。开始上班以后，我发现，上班确实不是我想象中的那么容易和有趣，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我

的挑战。

但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的结合点。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活。

促销实践报告总结篇二

社会主义教育的目的是为社会主义现代化建设培养数以千万计的有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人。通过社会实践活动来锻炼、在历练中弥补不足成为了大学生的一项重要任务,社会实践也能帮助大学生增强社会责任感、扩展视野。

现在,离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。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，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努

力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。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，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基矗作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大

学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听娶耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什

么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次寒假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

促销实践报告总结篇三

上学这么些年来，过了很多个寒假，惟有今年寒假是最有意义的，让我从中受益匪浅。

在高中的时候就一直幻想着有一天能够在外找份工作，我在那时了解了很多关于“找工作的技巧和突出工作的表现”的文章，这次终于有用武之地了。我把这次当作我的第一次试验，就是把理论变为现实。

我此次实践的单位是重庆鑫海电器有限责任公司。2月3号上午我终于来到我心驰神往的公司。我们17个人，来到营销主管的办公室，总经理也来了，他把这产品的功能和应用、还有公司的发展仔细的讲解了一遍，就算是培训了。然后是一个讨论阶段，就是提出一些关于产品和公司的疑问。其他人零零散散的提了几个问题，等他们说完之后，我举手示意“我有三个问题要问”刹那间所有的人都盯着我，我一一提问，经理和主管一一解答。领导感觉我的三个问题很有价值，都是刚才没提到的。随后经理直接把我的名字记下，会后领导直接叫出我的名字让我发一些东西，我得到了重视。

我们是分组行动，我是其中的一个组长(江北)。第二天上午，我到达江北后，我就给主管打了电话，汇报我这组人已经全

部到达江北。到了下午开会时我才知道，上午只有我向主管汇报情况。主管在会上对我表扬了一翻，“周治国毕业之后可以直接进我公司工作”这样的话也说出来了。

我们的任务是做市场调查——主要的目的是了解一些中高消费水平的人士对鑫海电器公司的《多用冷热柜》的需求情况。我接触到的都是来自企事业单位的人士。这些成功人士在许多事情上有他们独特的见解，跟他们接触或多或少会受到一些熏陶。跟他们分享成功的经历，也是工作中的另一种乐趣。他们文化水平还是挺高的，我们说话随时都要注意，以免有太大的漏洞，引起他们的反感。这样也锻炼了我的语言组织表达能力。

成功人士的修养还是比较高的，但是也避免不了遇到一些态度不好的。他们毫不在乎我们的体会，拒绝我们的要求，很是打击我们的自信心。我还是比较乐观的，从另一方面想，没有一次次的拒绝，一次次的碰壁，我们怎么成长、成熟。

为了尽量减少被拒绝的次数，我们必须会判断什么样的人是可以去接触，什么样的人不能去接触。不同的人言语表情中流露出不同的气质。在一次次的尝试过程中，我在这方面的能力提高了不少。

我的活动范围是不固定的，都是在户外——步行街、茶楼、各种营业厅等。活动的范围太大，还要主动去寻觅合适的陌生人，使我们在工作的时候特别劳累。第一天是17个人，到了第二天走了4个人，最后我们只剩下5个人。从数字上也可以看出这工作困难之大，正是在这样的条件下，才能磨练我。俗话说，坚持就是胜利，我坚持到了最后，我为自己感到自豪。

初次来到重庆，所有的地方都是陌生的。我选择了这个工作，这是对我的多大的一个挑战。面对这陌生的环境，我没有畏惧，选择了激流勇进。江北-观音桥、渝中-朝天门、解放碑、大坪、袁家岗、沙坪坝-三峡广场、石桥铺等地方都留下了我

的足迹。在工作的过程中，很快得适应了环境，进一步提高了我的适应能力。

要想在一个新的环境中图发展，就得先让自己试着去接受这个环境。对与一个外地的学生，重庆方言是比较难懂的。去增加对重庆方言了解，打破与重庆人沟通的一堵防火墙，对我今后几年里在重庆的发展有着至关重要的作用。

在工作的时候，不免会遇到许多问题，这时团结协作是非常关键的。我们这一组经常聚在一起，大家畅所欲言，讨论对策，最后取得了不错的成果。

谢谢学校给我一张社会实践报告表，赐予了我又一股力量，使我这个初出茅庐的小伙，更有勇气在外拼搏。有了这次深刻的体会，下次如有机会，我决不会放弃，继续去争取，去磨砺自己，把自己打造成一把利剑——无坚不摧。

促销实践报告总结篇四

世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。那几天的社会实践虽然比较累。但这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。

在我看来上班工作是一件神圣的事情，因为那样我们可以通过自己的努力，用辛勤和汗水换来应得的报酬，我们可以体验只有付出才会有收获的经历。

通过姐姐介绍，我成为了一名促销员，从这天起，我的生活又多了一种经历，这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。在正式成为促销员以前，我首先要到县超市去培训，培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员，我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客。我工作的地点是在一家超市发货物，离我们家要两个小时的路程，但这些困难并不能打倒我，我坚信自己能做好这项工作，并要做

的出色。开始上班以后，我发现，上班确实不是我想象中的那么容易和有趣，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我的挑战。。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情，有的时候，一些叔叔阿姨觉得我年龄不大，便和我攀谈起来，会说些鼓励我的话，让我更有精神投入到工作，这给了我很大的信心。还有的时候，我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验，他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等。。这让我更加喜欢这里，更加热爱这里。有时，理货阿姨的一句表扬会让我开心很久，这就是刚刚工作的缘故吧，呵呵。这些言语都会让我更加自信，更加努力的工作，工作时每一天都会过得充实快乐，这也是一种幸福啊。当然，我也遇见过刁酸的顾客，同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力，这让我懂得了宽容和谦让，让我长大了不少。。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

几天的实践活动，很快的就结束了，这仿佛让我一下子长成了大人，我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易，也懂得了学校让我们参加实践活动的目的，这对于以后要踏入工作岗位的大学新生，是一次磨练，更是一生的经验。这次实践让我明白了要想踏入社会，就要收起在家中的娇气，和生活中的小脾气，我们要适应每一种生活，和周围的朋友，并不是让别人适应我们。这就是生活。。。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们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，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，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。

寒假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。

促销实践报告总结篇五

于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实践问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。时间也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成就、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高了。

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

寒假一回到家，我就在一家超市找了一份临时工促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫的站在那不断地提醒自己要大点的接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好像上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市当促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸腿痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。

在学校，每天有作息时间表约束你，课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

在学校，每个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在竞争，可校园里总少不了那份纯真、那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败。工作直接影响了他人的经济利益。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。

这次寒假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这，我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人，如何与别人沟通好，这门技术需要长期的练习。以前工作的机会不多，是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。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，使其在做事过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要认真地听取，耐心、虚心的接受。

二、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的肯定。

在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。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。社会工作经验是积累出来的，只要时间长了铁杵早晚磨成针。有自信则使你更有活力、更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。短短一个月让我认识到，在社会中要学会厚脸皮，不管别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话。

四、工作中不断的丰富知识。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，头脑就会枯竭。

以上就是我在这次社会实践中所学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的。

最后我要说的是：大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会、了解社会、服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

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

促销实践报告总结篇六

__企业是一家集仓储超市、百货商场、休闲娱乐、西式餐饮、服饰品牌为一体的多元化大型综合企业，现有员工20__多人。目前在__厦门、漳州、__等地设有大型百货商场、中西餐厅，营业面积达十五万平方米，总部自建有上万平方米的物流中心。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我在大一入学的时候就定了一份大学四年的规划。寒假的社会实践就是我的四年规划的一个重要部分。我通过自己的努力寻找在__省__市__镇__路__号__百货商场找到了一份为期30天的寒假临时工。我的工作主要是销售，为客人介绍商品，引导客人找到适合自己的商品。

作为一个销售人员，最重要的就是懂得沟通，了解自己的商品，学会察言观色，洞察客人的心理，从而使客人乐意购买商品。对于销售人员来说，口才很重要，但学会观察细微处，抓住客人的弱点，使他们的购买欲增强。

虽然我的专业知识学的是人力资源管理与我寒假所参与的社会实践没有直接的联系，但他们之间还是有一定的关联的。人力资源专业是一门涉及很多的专业，它涉及到会计学，心理学，营销学，管理学等等。虽然大一上的是基础课，没有涉及大多的专业知识，但我坚定的相信：这次我为期30天的寒假社会实践让我学会了很多。第一：我现在能更加轻松的和陌生人进行交谈，不再恐惧，不再害怕。第二，我学会了初步基础的推销，慢慢学会了如何像客人介绍商品，以及在介绍商品的时候应该注意什么？第三，学会了观察人的心理。总而言之，对于一个推销人员来说，观察是最重要的。由此引发了我对行为心理学的好奇和兴趣。所以，我决定开学后充分利用图书馆的有关资料好好研究一下心理学。本身我的工作与管理就有一定的联系，但通过观察百货里的管理人士的管理方式，我更是体会到了作为上层管理人士的不容易。作为中间的管理人士，一方面他们要及时地向上层反应百货的有关情况，另一方面他们又必须与基层员工保持友好关系。

在寒假社会实践的这段时间里，我主要参与了百货的二个活动，一个是满50送100，满258抵100、另一个是第一件8折，第二件5折。就以我所在的柜台的为例，在第一次的送券的过程中，大部分的顾客宁愿选择打折，也不要以原价参与送券抵券活动。在销售的过程中，我也顺便做了简单的口头调查。大部分的顾客表示不需要买你这么多的东西，送券不合算。也有人表示送券活动消费太高，消费不起，而且抵券要求太高了，不划算。站在商家的角度，虽然送券活动可以同时促进一楼超市和二三楼百货的生意，有着巨大的拉动作用，但对顾客的吸引力不够大。而且这次送券活动本身就存在着很大的不足之处：

- 1、活动的前期宣传不够有力，__百货商场没有充分的利用好本身所拥有的宣传工具。
- 2、员工在活动期间不够配合，各个柜台的配合度不够，缺乏集体意识，过分注重个人利益。

3、制定送券活动的人考虑得不够周全，高估了顾客的购买欲望和购买水平，高估了活动将会带动产生的利益。对活动的评估不够准切，不够现实，不够客观。

打折活动：因为买得越多，打的折扣越低，所以顾客都很乐意提前消费，买下个季节需要的东西。还有一些顾客会叫上自己的亲戚朋友和自己一起来购买，这样一来，不仅可以增加百货的收入，还可以为百货带来新的客人。开店的最怕的就是没有客流量。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂也很难说清楚。只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、我想说的一点就是，在交际中既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

同时我也深刻的认识到在专业学习上，应当加大所学与所用的结合，避免理论知识与实际工作的脱节。我一个人的感觉并不一定代表所有同学的想法，不过有一点是明确的，就是我们的专业教育和实践的确是有一段距离。我真心希望我和同学们能够灵活地把理论与知识进行紧密的结合，而不是单纯的纸上谈兵。

“千里之行,始于足下”、这近一个月紧张而又充实的实践,我认为对我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,对将来走上工作岗位有着很大帮

助。这次我得到了很多以前未曾有过的工作体验，诸如向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则我以后都要在实际生活中认真的贯彻。

促销实践报告总结篇七

导语：暑假来临，很多同学会选择参加社会实践，下面小编为您推荐暑假促销员社会实践报告，欢迎阅读阅读！

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促销的工作，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”。

电脑促销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，也可以积累许多经验，为我们以后找工作提供更多的机会，让我们更早一步接触到这个

社会。我的促销工作主要是促销电脑。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电脑的，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8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、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。促销过程中的体会及感触：

促销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，对于一个电脑促销员来说，促销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促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，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。

们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销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。

促销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。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。

刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢贸然行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，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。

“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。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再感到恐惧，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。

促销实践报告总结篇八

20__年的经济危机席卷了整个世界，我国作为全世界最大

发展中国家也没有幸免。虽然在国家相关部门的努力下挽回了很多，在一定程度上遏制了经济危机的进一步蔓延，但是还有大量的工厂倒闭，大量的工人下岗。就业形势一再严峻。随着国家政策的实施，经过了两年的努力，就业形势得到了很大的缓解。但是，在这个大学生一抓一把，高级技工稀缺的国情下，大学生就业似乎成了一个难题。许多公司招聘会上就直接写着：有经验者优先。但是对于身居校园内部养尊处优的我们对社会仍然很陌生，可以说把我们放到社会上，和纸上谈兵的赵括没有两样。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会中的工作经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能真正真正走入社会，凭借自己当年的经验快速的适应社会，所以我毅然决然的决定在这个寒冷的假期进入社会进行社会实践。

二、实践内容

放假后，在家里养尊处优了几天后，无聊的心情和对社会渴望认识的冲动是我在放假后的第五天，踏上了我十三天的工作之旅。

我工作的单位是我们县城的三联家电商场。由于临近春节，大量的人员购买家电，和大量的学生购买电脑。这不得不招收新的商场服务员。我便是这么来到商场的。每每看到老同学来购买家电，或是那些正牌的促销员问我时，我总是重复这句话。

作为一个候补的促销员，我的职责是跟在正牌促销员身后给他补充。顺便帮忙搬搬家电，打扫一下卫生。我以来的时的那种当正牌促销员的豪言壮语一下子被扼杀在了摇篮里。

本来打算是帮忙一起促销家电的，没想到却当起了卫生员，很是郁闷。打电话回家告诉老爸，想把工作辞掉时。他的一

副意味深长的话使我认识到了自己严重的错误。他说：“机会总垂青于有准备的人，我是一个农民，但我懂得，成大事的人都是从小事做起的。我希望你能锻炼一下自己。”

我一下子觉悟了，就好像一下子长大了不少。我还是整天跟着几个哥哥或姐姐，或拿着扫帚打扫着卫生。我跟在他们后面，看着他们介绍家电的优点、品行，不同家电不同的特性不同的优点，那不是伪造的，而是真实的。看着他们非常轻松自然而又流利的介绍着，我感觉到自己真的需要锻炼。别说要我做介绍了，只要我拉一个客户过来我就觉得很不好意思。这才明白，实践就是把所学的知识熟练的运用到现实生活中去，去适应或改造自然。

越临近年底的时候到商场购物的人越来越多，商场的生意火爆，人员不够用。所以我成了一个算是半成品的促销员。这让我高兴的好几天没睡着。通过我在前几天的观察和模仿，他们那种表情和语气我基本上都抓住了。促销产品最重要是抓住产品的优点，抓住该产品相对其他产品的优势，或价格货品性能。其次是抓住顾客的心理，要他自愿的卖。这才是促销之道。