

# 最新销售实践报告(优质10篇)

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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 销售实践报告篇一

**【导语】**本站的会员“yangshouchun”为你整理了“暑假销售社会实践报告”范文，希望对你有参考作用。

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

## 1、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## 2、展示产品的技巧

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

## 3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

### (2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

### (3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

#### 4、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

暑假家电销售社会实践报告

暑假社会实践报告

暑假社会实践报告

暑假社会实践报告

暑假社会实践报告

## 销售实践报告篇二

加强本课程的实践教学环节,有利于学生对整个销售流程进行更加深刻的理解,提高学生对销售过程中的实际问题的分析、解决能力,有利于使课程目标设计更符合现代市场经济发展对高层次管理人才的要求。本文是本站小编为大家整理的销售的社会实践报告范文,仅供参考。

为了完成学校有关社会实践活动的要求,提高自己的实践能力,积累一些基本的销售知识,以便于增加经验更好地适应社会的需要,我们社会实践小组利用暑假时间到xx建材商行进行了为期xx天的销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下:

本次实践活动从x月x日开始,到x月x日结束,为期xx天。在这xx天里,我主要进行的是建材销售的介绍工作。从活动结束后单位管理人员的评语中可以看出,这次实践活动我总体表现尚可,基本能达到实践的预计目的,但由于以前缺少工作经验,实践机会少,在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的xx天里,虽然我们对建材知识的了解依然不够,销

售成绩也不是那么显著,但却也收获颇丰,感触良多:

首先,只有付出才会有回报。由于上学的原因,大部分时间我们都呆在学校里,没有任何销售经验,在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”,以前听人家说销售怎么怎么难,自己都不以为然,然而当自己亲身体会时,才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解建材的专业知识,在介绍一些性能时都搞不明白自己到底都说了些什么!而且往往事倍功半,磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售,我除了白天主动跟一些老的店员了解各种建材的价格、性能以及一些销售的基本常识外,晚上还猛啃建材方面的书籍、杂志到一两点钟,这样几天下来尽管很累,但总算摸到了一些门道,在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次,对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧:

一.良好的服务态度是销售成功进行的前提。

做为销售行业,我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,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。这一点我深有感触,在实践的初期我就是因为服务不够耐心而错过了很多顾客!后来又遇到了几个类似的顾客,但因为有了前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功了!

二.高超的销售技能是销售成功的关键。

在正式工作之前的培训,比较注重的是在礼仪上,而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧,仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销建材时我就发现,同样的商品,往往不一样的

介绍方式就会收到不一样的效果.

## 1、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## 2、展示产品的技巧

(1)了解顾客购买的思维方式，排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

## 3、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

## 三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客采取不同的销售方法。

经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后

的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。下面是xx大学生兼职销售社会实践报告范文。

本人姓名, 年龄, 籍贯\*省\*市\*县, 社会实践职业: 销售员。由于全省实行的素质教育改革使我们高中生有充足的时间深入社会进行实践活动, 我心想春节快到了, 我家经营的钟表灯具厨具店那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些, 自己做起了销售员, 并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因, 我不经常在家, 对商品的价格还知知甚少, 所以还要接受爸爸的培训。几天后, 对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺, 同样是买东西, 我爸在时销售量就高, 而我则不行通过实践我总结出几点: 第一, 服务态度至关重要。

做为一个服务行业, 顾客就是上帝良好的服务态度是必须的, 要想获得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。

第二, 创新注入新活力。 创新是个比较流行的词语, 经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年, 家里的商品比今年少多了, 但今年推出了涮羊肉, 虾, 带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了, 消费水平也会提高, 所以今年要备足年货, 档次也要高些, 不能停留在以前了, 思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三, 诚信是成功的根本。 今年我家的对联是, 上联: 您的



光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过这次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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是xx年1月11日—xx年2月11日, 历时一个月. 地址在荣成市新村的家家悦超市.

家家悦超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求, 它被分为八个部分: 酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因: 1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些! 2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存, 同时, 也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会, 在实践中增长见识, 锻炼自己的才干, 培养自己的韧性, 更为重要的是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。想通过社会实践, 找出自己的不足和差距所在。

言归正传, 记得曾经有一个长辈就跟我说: 不过做什么要多做事, 少说话! 话虽简单, 但真正做起来就不简单了。俗话说: 做坏人简单, 做好人难啊! 只要做一件坏事, 在别人的眼里, 这个人就是坏人! 要想在别人眼里改变形象的话, 就要做无数的好事, 但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊! 于是, 我制定了以下几大要点:

第一我决不破坏超市的规矩。俗话说: 国有国法, 家有家规。自然, 作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定, 比如: 不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗, 就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如, 我是酒水这边的, 就不能随便跑到食品那边去, 食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢? 其实是这样的: 我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品, 你走开了你的产品就没有人介绍了哦! 同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗? 这也是我们

常说的“缺货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是

每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

今年寒假我到卖店做了一名销售员，起初我抱着好玩的态度，可是后来我才发现其实真的很累，而且各种各样的顾客需要好好的接待，各种商品的价格，库存，这些都要好好的记住，

各种型号颜色必须很熟练，一天下来腰酸背疼，可是收获很大，懂得很多，也学会了怎样和顾客交流，介绍各种商品。现在我还能想到那些日子，也让我懂得了很多。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时内完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

第一，服务态度要真诚。

做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品 第三，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。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，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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

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，将来回报父母，回报社会。

## 销售实践报告篇三

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

### 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，暑期手机销售的社会实践报告。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19。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，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。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。

## 销售实践报告篇四

又是一个阳光明媚的夏天，是很多人出外观光旅游的时候了，但我却选择在这个假日做一些有意义的事情，经过朋友的介绍，我提前返校进行实习，经过了一段时间的实习我慢慢的了解如何卖手机以及服务等方面。

一在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通得好，这门技术是需要长期的练习，以前没有此类的经验，使我与别人对话时不会应变，在市里面有很多的分店，做为一个手机推销员，当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去参加社会实践的时间了。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，我选择在着家店里做一个推销员。

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。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自己的有更多的时间去了解关于手机的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于手机的网页。虽说平时也对手机也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。手机的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。7月20日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大

学生来讲还是轻松的,我住的地方跟店门面不远,但为了不迟到,7点40多,我和同伴已经等在了店门口,店还没有开。等了会,老板才来开门,这不是家规模很大的店,但客人也是络绎不绝,老板先让我们在一旁看她做生意。8点10分左右,来了位顾客,操着外地口音,是来买手机的。他在柜台里看了看,指了指其中一部,“这个拿来看看。”老板就把那部手机拿出来给他。他试了试性能,问道:“多少?”“700。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧,多少。”老板说。他放下手机,然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话,“你们谈生意的时候一定要心平气和的,不可以很大声,向吵架一样,不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了,气氛一下子轻松了许多。

在店里,有些客人一眼就能把我认出来是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像老板一样好。

不得饭菜是否可口,三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果,吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭,继续上“阵”。我在同事的帮助下,终于做成了一笔生意,同事说,赚了70净利润,不算多,也是一大进步啊。下午5点多,夕阳西下,客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半,准时“下班”。

二产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作.销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质

优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。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，不敢冒进行事，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。

三最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进

行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

[销售实践报告]

## 销售实践报告篇五

文章一：

一. 实习目的

二. 基本要求

- 1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果；
- 2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务；
- 3、与搭档导购员定期保持联系，汇报实习进展情况，接受导购员的指导；
- 4、实习结束，学生须提交《实习单位鉴定》和《实习报告》，要求实习报告不少于字。

### 三. 实习对象及指导教师

实习场地：临沂久隆手机大卖场

业务经理：

导购员：

### 四. 实习安排：

1、实习时间xx-xx学年度第一学期末第20、21 周。

2、实习地点：

### 五. 实习内容

1、了解实习单位的基本情况 & 历史沿革；

2、了解实习单位的所有制性质、经营方针及经营理念；

3、了解实习单位的运作特点、业务要求和主要产品；

4、了解实习单位的市场环境及监管环境；

5、了解实习单位的发展战略及经营策略。

### 六. 实习收获

1学到了很多的手机产品知识

以前以为手机的功能就只有简单的那几项功能，对于这个在我生活中占了很大部分的东西一直没有给予很多的关注，直到加入步步高这个集体，特别是进入手机卖场，我才更深入的了解手机以及现在人们的手机观念。手机不再是简单的交通工具，它可以是装饰品，生活情趣，是品味，是伙伴，是

身份和地位的象征。突然理解了老师在课堂上空泛的讲解的数字媒体时代。

## 2. 学到了很多交流技巧

以前觉得和陌生人交流是一件很难也很可怕的事情，可是在久隆呆过一段时间过后，发现陌生人和坏人完全是两码事。的确会有很麻烦和挑剔的顾客，但是他们并不是故意的去找茬，而是真的因为或者产品原因或者使用不当出现的问题和困扰。如果是我们自己肯定也会因此大发雷霆。所以第一次把换位思考这四个字从书本上、字典里真正的拉到现实生活中。这是给我以后的沟通和交流上的第一也是最重要的一课。

## 3. 学到了纪律和章程的重要性

以前，家里人和身边熟悉的长辈老是说我没有时间观念，没有纪律性。我总觉得他们小题大做。可是加入这个团队，因为迟到一分钟被扣血汗钱十元钱之后，被经理批评一通，刚开始也觉得很没有人情味不可理喻，可后来仔细揣摩经理的话，才慢慢醒悟。我们是一个团队，每个人都会有自己的事情，如果每个人都忙自己的事情，讲究人情味，那么每人一分钟，店里所有人员共有近百人，后果将不堪设想。是应有温暖的人情，但也少不了冰冷的律条。

## 4. 为以后自己想要创业留下一笔宝贵的财富

一个企业之所以成功必定有它的成功之处和可取之处。但是，只要是企业也避免不了一些高层无法发现的细小漏洞。我从最底层做起，既看到了他们的严格管理和适当管理体制，同时也看到了他们中层管理的不足。那以后的工作中，我便可以取彼之长，补己之短。

很累，但是收获也确实很多。希望以后有更多的机会参与实践和锻炼。

## 文章二：

### 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。

xx通讯专柜，位于xx大厦四楼，xx有限公司创立于。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”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xx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xx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

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。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。

手机销售导购是面对面直接跟客户沟通并促成成交的一项实践性非常强的工作，所以在与客户沟通中，如何高效有速地与客户谈判显得更为重要。

#### 文章三：

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员(相关阅读：电脑销售实习报告)，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

#### 1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把

钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

## 2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。

这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我

道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

## 销售实践报告篇六

又是一个阳光明媚的夏天，对于很多的人来说出外观光旅游的时候了，但我却选择在这个假日做一些有意义的事情，经过朋友的介绍，于7月20日我来到了贵阳市迅捷商店进行实习，然后店经理给我公司以及店里面的销售手机等情况，就安排我到现场观看，开始的时候我有点失望，好象不太适合我所学的专业类型，后来我才发现它和我所学的专业有着相关的关系，经过了一个月的实习我慢慢的了解如何卖手机以及服务等方面。

一在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通得好，这门技术是需要长期的练习，以前没有此类的经验，使我与别人对话时不会应变，迅捷公司是一个专卖手机的商场，在市里面有很多的分店，做为一个手机推销员，当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去参加社会实践的时间了。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，我选择在着家店里做一个推销员。

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。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自已有更多的时间去了解关于手机的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于手机的网页。虽说平时也对手机也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。手机的价格我

也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。7月20日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，我住的地方跟店门面不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门，这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝，老板先让我们在一旁看她做生意。8点10分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手机的。他在柜台里看了看，指了指其中一部，“这个拿来看看。”老板就把那部手机拿出来给他。他试了试性能，问道：“多少？”“700。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下手机，然后（本免费公文来自，请注明）就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

在店里，有些客人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像老板一样好。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下同事一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。我在同事的帮助下，终于做成了一笔生意，同事说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步啊。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

二产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。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，不敢冒进行事，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。

三最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会

的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

## 销售实践报告篇七

时间流逝得如此之快，让我们猝不及防，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理销售实践个人述职报告范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

假期一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个假期的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名\_\_，年龄22，籍贯\_\_省\_\_市\_\_县，社会实践职业：

销售员。由于经济原因我家在\_\_年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信



誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在云南瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期社会实践，却让我收获良多！

由于云南的特殊的地理位置，云南的对外贸易主要以边贸为主。与云南对外贸易的国家主要是越南、老挝、缅甸，而其中缅甸又是最重要的。目前云南与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最红火的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%，是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的主要就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活用品，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则就会有失误，如果清理失误是件很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）。但是下午就不同了，下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累、苦都是小问题，与客商交流才是我最大的难题，因为客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的却很少。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特别困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价还价）和简单的手语交流！而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色、还要想外商之所想忧外商之所忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要保证每次货物的质量都是无可挑剔的。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但是昆明没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈时认真观察、准确把握他们的心理！还要在长期合作时养成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和每个客户形成长期合作关系，所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。这也是稳定客户的一种方式。

但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物收购齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急，就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是很有必要的，因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时，当次付账就很不方便，他们也更乐意把货物卖完后把卖出的钱用来付账，这也是双方都认同的方式。

结束我的大一生活，迎来了我大学的第一个暑假。大学是一个教育我，培养我，磨练我的圣地，虽然大学不像社会，但总算是社会的一部分，称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，所以我为我能在这里学习而感到荣幸。而社会又是一个比学校更好锻炼人的地方，社会实践又是学生把在学校里所学到的理论知识用到实际当中去，是学生接触社会，了解社会，服务社会运用学校所学的知识实践自我的最好途径。

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，我走进了一家民营企业。

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了安庆联友汽车贸易有限责任公司的销售部。安庆联友汽车贸易有限责任公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

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，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。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，也有了更多的挑战，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。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，以提高自己的能力！

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，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。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此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，了解这个社会。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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能

力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，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。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变了，从这次工作中我学到很多，不是到。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不以为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。[可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我

怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不？很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一但是一直做好事难。也应了那句俗话：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看



到你的素养。

、不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程中很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心……通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力；从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到

自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

基本情况：

销售实践

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：

20\_\_年8月1—16日

实习地点：

\_\_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！

## 销售实践报告篇八

社会实践时间□20xx年x月x日到x月x日

### 一、社会实践目的

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19。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、社会实践内容

### 1、社会实践概况

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、社会实践详情

#### (1) 社会实践流程

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、社会实践结果

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。

## 销售实践报告篇九

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力了，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动，眼镜店销售实践报告。现将此实践活动的有关情况报告如下：

在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了！因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，社会实践报告《眼镜店销售实践报告》。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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，这一点我深有感触，在实践初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西！我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜！这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路！要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看！放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的！

## 数码销售社会实践报告

数码销售实践社会实践报告。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。

首先介绍一下我的实践单位:xx电脑城[]xx电脑城位于xx商业中心:紧邻xx商场[]xx百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等,客流量大,商业气氛浓郁,是经商者的黄金

之地□xx电脑城与居民小区层层相拥,随着xx城市建设步伐的加快,市民的居住条件也迅速得以提高,以xx电脑为中心的双彩小区,永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等,住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮□xx电脑城与居民小区层层相拥,随着xx城市建设步伐的加快,市民的居住条件也迅速得以提高,以xx电脑为中心的双彩小区,永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等,住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮□xxxx电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校□xx师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应,与xx一中、二中、三中、四中及十七中xx重点学校毗邻,更加使xx电脑城增添了一分活力,获得一份激情和动力。身处xxxx电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围,邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等,厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所给大家生活的日新月异,促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始,公司安排我进行了四个阶段的实践。第一阶段为搬运,其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块,而各类品牌又放在一块,纽曼货最多,出货也最快。有些品牌由于知名度不高,所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降,比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化,公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后,我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3,“苹果”新品牌,因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及



其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时,我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速,我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实践的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌,纽曼是个很好的品牌,卖的也快,很少有顾客回来找“麻烦”,但“紫光”的却麻烦不断,十个就有九个有问题,有些换了好几次都有问题,而每次都会是一个“身”和“心”的考验,卖主让我找售后售后又推回来,而每次都是一场口水战。有些顾客强硬,会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了,折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼,有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说:“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了xx的售后,确实不怎么样连个牌子都没有,在劝业市场西门二楼的一个角落里,几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说,但确实看不出有太多职业精神)。

在为期1个月的实践里,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7点起床,然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该厂的各项制度,虚心向有经验的同事学习,一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西,对xx电脑城也有了更深的了解,通过了解也发现了该公司存在一些问题:(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够,产品质量不够稳定,使销售工作陷入被动,直接影响工公司的较好运转;(2)销售业务工作管理还不够完善,领导比较多,有时不知道该听谁的,比较乱;(3)市场信息反馈较慢,对发展新客户的工作作得不够细;(4)售后服务太差,有时候会出现欺骗消费者的行为,缺乏有利的监管。

实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历,他使我们在实践中了解社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础,实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想,作为一名即将毕业的大学生,建立自身的十年发展计划已迫在眉睫,不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话:

最后衷心感谢xx电脑城给我提供实践机会!

## 销售实践报告篇十

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

### 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,暑期手机销售的社会实践报告。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,诚信经营”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，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。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。