

# 销售员社会实践报告总结 销售员社会实践报告(精选8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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 销售员社会实践报告总结篇一

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！

## 销售员社会实践报告总结篇二

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无法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.....

## 销售员社会实践报告总结篇三

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！

## **销售员社会实践报告总结篇四**

一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假。这暑假不同于高中时的肆意玩耍，生活在大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

这一天，我就到贵州某机械装载公司进行实践，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和了解，厦工装载机进入贵州市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在遵义市场平均七十多天左右。

据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在遵义也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按

目前的趋势来看，在遵义片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，柳工是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在遵义要把厦工装载机销售做好有几点。

1: 厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

2: 售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

3: 电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

4: 每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

实践总结：该产品在遵义去年平均每月销售6台左右，现在在遵义片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、遵义电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把厦工的销售状况做得更好。

这次的实践，使我获益匪浅。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。通过实践，你真的会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，多动手，亲身体会作为一个社会生产力在社会中起的作用和意义。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，为将来以后走出校门，走向社会打下坚固的基础！

## 销售员社会实践报告总结篇五

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。

## 销售员社会实践报告总结篇六

今年整个暑假期间，我都在进行社会实践——从宿舍到上班，上班的环境是在空调室内，对着电脑而工作，其实挺轻松的，就是每天对着资料打电话，上班时间是早上8：30到下午6：00，中午有两个小时的休息时间，但是每天坐几个钟，要打一两百个电话，有点厌烦是难免的。在这个话务员的工作上，学到了许多知识，这个暑假很特别，时间过得很充实，在为人处事等方面都让我受益匪浅。

一开始，我去面试这个兼职时，以为是学校里的，暑假在这里帮忙招生，结果打电话过去问了才知道是学校外面的公司在招话务员。同学都说话务员这个工作很累，每天要打很多电话，很枯燥。但是我没做过话务员，想挑战一下电话营销这一行业，所以就去公司面试了。本来还有一个培训的，结果我因为要考试，培训就错过了，什么的不知道，就给了我几份资料，让我坐在办公室里自己先看一下，办公室里还有其他的暑假工，有些还是高中刚毕业的，我在这次实践的过程中倒是认识了很多人，我们学校的还有两个。培训进行了几天，因为人还没找齐，我们这几个第一个星期就是在办公室里看看资料，后来也给我们练过，让我们随便在资料上找一个号码，打过去推销防伪标签，刚开始很紧张，因为没打过，而且都是老总，有时候我想的和他问的不一样，我就慌了，不知道要怎么回答，后来练了两天好多了，经理告诉我们，他第一次打电话的时候也很紧张，慢慢电话打多了，有感觉了，就不会这样了。

公司是中鼎国信防伪有限公司，去年刚成立的，所以是一个挺新的公司，有采购部、市场一部和二部、行政部、技术部、还有会计，挺完善的。公司刚成立时，所有员工都是通过培训，然后以自荐的形式去竞选职位的，让其他的职员投票，听起来挺好的，可以刺激大家的积极性和胆识。大多公司上下班是用打卡的形式，这里都是扫描指纹的，这样可以避免代别人打卡的现象。这里的公司主要是做防伪标签的，我们的任务就是打电话寻找潜在的意向客户，发资料给他们看看，同时还要介绍一下用了防伪标签的好处，它可以防止别人对自己产品的假冒伪劣，帮助打假，为公司节省开支，还可以让购买的消费者放心。每天我们都要跟形形色色的人联系，有些态度好、有些态度差，刚开始跟那些老总聊的时候，还很紧张，锻炼了几天之后，就没什么感觉了，大多数情况下我们都能应对。因为做这一行需要员工每天都要有激情，所以这里星期一早上都要开早会，总结一下上个星期的工作情况，完成了那些任务(这里的市场部每个人每个月都会有目标，根据人的能力的不同，分配的任务也不一样)，接下来就是唱歌，那首“相信自己”所有员工都一起唱，我第一次发现原来这首歌这么有激情，这么让人振奋，呵呵。在这里我们还和董事长谈过话，他才三十几岁，挺年轻的，在董事长室里，他还跟我们谈了他的创业史。以前他是本科毕业，分配到三门的一家派出所里当警察，那里的办公室里就两台电脑，一台是上司用，另外的一台他们要十几个人共用，所以有些人就一大早过去蹲点，抢电脑，他自己不喜欢玩，每天早上就是看看报纸，然后去老警员那里逛逛。他发现自己不能适应那里的生活方式，而且警察这一行业升迁是最慢的，有些人干了一辈子，到快退休的时候才被升了一个很小的官，发现了这一点之后，毅然决定辞职，自己去打拼。也换过很多行业，在为别人工作的时候，学到了很多的东西，也建立了一定的关系网，再后来就是自己去开公司了。

## 销售员社会实践报告总结篇七

本人姓名unjs[]年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：

销售员。由于经济原因我家在xx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。

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。他们每天六点种起床，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。

请大家继续浏览更多精彩的范文：

电脑销售员社会实践报告

销售员社会实践报告范文

柜台销售人员社会实践报告

百货店销售员社会实践报告

房地产销售员社会实践报告

## 销售员社会实践报告总结篇八

年级：

班级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间

一实践目的

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。

## 二实践内容

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。

## 三实践结果

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!

## 四实践心得

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.....