

免费服装销售实践报告总结 社会实践报告服装销售(汇总5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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

免费服装销售实践报告总结篇一

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一) 寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的'就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵

身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

免费服装销售实践报告总结篇二

刻学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

救然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所

以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

(一) 寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌□playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□play boy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

免费服装销售实践报告总结篇三

篇一：社会实践报告之服装销售

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌□playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了

它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

篇二：社会实践报告之服装销售

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，

现在你要什么样的手机?他说,小伙子你说吧,你说什么的好我就要什么的。哇!!我一听,这么好办的顾客,我愕然了一下。这时他说:“小伙子我不买别的,就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。(我卖给他的是nokia6100这手机不错)。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有?!

其次是诚信。在现在的市场上,有很多假冒伪劣商品,很多商家也是这样发了大财,但这种方法是万万不可的,这种只是一时的生意,以后就没有,用李嘉诚的话说:不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出,我们一定要有好的诚信,搞好诚信了,自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事:古时候有个买膏药的药商,他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药,问:“对我可以少点钱吗?看我这么老了”。他说:“不可以,太太,我是铁价不议,童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”,人们一传十,十传百,他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光,要有长远的眼光,不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛,把市场连锁起来,大量的进货,保持自己的商品是最低价。我们要学微软,把自己的产品放在“微”这个位置上,生意就是长做不衰。有大市场,大需求,把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧:现在市场上每一样商品品种多的是,好的也有一大把,你如何才能把自己的产品(商品)卖出去呢?在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实践的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度(现在很多人买的不是货物，买的是一个服务态度，好的态度大家开心，成功率也会提高)，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的(这样会吓跑顾客)，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤(比刚才介绍的价格要低)，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来.要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员

的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之(亚洲成功学说家)说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1.5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？(当然，犯罪让全世界人知道你就是另外的成功了)。

对自己的形象：(1)穿着要得体。(2)言行一致。(3)礼貌行事……

总结一下，我看了几本书，觉得有本书的几句话作为我的总结很合适：

谋事要有积极的态度

处事要有大方的气度

办事要有翩翩的风度

成事要有适当的力度

态度决定谋事的动机

气度决定处事的胸襟

风度决定办事的手段

力度决定事情的成败

最后愿大家在这里面读到自己喜欢的，这是我最大的心愿，也许这样一暑假的心血也不是白流。

免费服装销售实践报告总结篇四

为了更好的了解社会，了解我们这个专业，对这个专业有更深刻的认识，并从中获得知识与经验，以便于日后能够从实际入手，更好的学习服装设计这个专业。

二、必要性

在如今这个商品经济时代，市场竞争愈演愈烈，作为我们学习服装设计的大一新生来说，还处于一种懵懂状态，我们还

没有非常深刻的认识和了解我们这个专业，想仅凭课本上和老师平时传授的知识来把这个专业学好，那似乎是非常困难的。

我们不能只是闭门造车，应走出学校，去外面体验一下市场动态。俗话说：实践是检验真理正确与否的唯一标准。

三、实践过程

经亲友介绍，我去了一家制造毛皮服装的加工厂，被安排在毛皮切割的车间，主要进行毛皮的切割。这在厂里面算是简单的活了。可你千万别小看这项工作，要想做好还必须得有一定的技艺。

专业人员给我示范了两遍之后，我便亲自动手。首先得把毛皮内外都清理干净，整理好，然后按照事先裁好的服装的样板在毛皮上划线作好标记，以便于裁剪。裁剪的时候，必须得相当仔细。用长里固定的切割毛皮的刀沿着所划的线慢慢切下，多一寸少一寸都不行，不仅这快毛皮浪费了，而且这件衣服也不能做好。当然，对于人家专业人员来说，做这项工作却是不费吹灰之力的。

我闲暇时间在厂里到处看了一下，我们这边把毛皮切割好以后，再送到其他车间，那里的工作人员还要负责把毛皮背面浸水，然后在毛皮内部加上一层衬布，用熨斗熨烫平整，最后是缝合。在这之前，我从来都不知道毛皮大衣是这样做出来的，需要这么多道工序。

四、心得体会

作为一名大学生，我们不能只一味的呆在学校里学习课本上的知识，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。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

拓展阅读

今年寒假，我将社会实践的场所锁定在了大连天津街古玩市场f4-11的翰韵堂，并随同这家画廊参加和举办了两次大型展览活动，而我不仅实践的过程中获得了较大的收获，而且又得以为自己的未来谋求另一条出路。

这家画廊参加了大连第十二届艺术博览会，他们展出的是广东佛山的画家梁建华的作品。其作品以其扎实的基本功，高超的技法和独特的风格赢得了书画界以及各参展商的好评。本次展览，我有幸经历了从布展到撤展的全过程，真可谓学到了不少东西。先从布置展厅说起，首先，我们要将事先租用的三个展厅打通，使之连成一个较大的整体，之后要进行精心的计算和安排，充分利用墙上的空间，在不破坏其整体效果的前提下，尽可能的将更多的作品展示出来，之后就要将作品上墙。作品的最佳高度是使其中心同人的视线平行，为了实现这一目的，在悬挂作品的时候我们需要进行精心的计算，在高度基本确定的前提下，才可以对平衡进行简单的调整。接下来的几天就是要守株待兔了。几天的展览过去后，我们也终于满载而归，这是我第一次亲眼见到艺术品和rmb建立起实质性的联系。

就大连地区而言，要将古玩字画作为一个市场来发展还是面临着很多困难的，在工资低，物价高的大背景下，人们对自我的满足大部分还只停留在物质层面，而那些物质生活富足的人又有很少会去追求这方面的享受，其次，大连作为一个年轻的城市，她有着年轻人应有的活力和奔放，但在历史积淀方面就显得有些薄弱，这就成为了文化产业发展的一个障碍。由于受到家庭环境的影响，我从小就对古玩字画产生了浓厚的兴趣，但在素质教育的大环境下，我却从未产生过把绘画当做职业的想法，并最终选择了英语作为我的专业。时至今日，当我有幸同画家进行交流的时候，我再次意识到，自己当初的选择是对的。画家有些时候是很风光的，举办这次展览他要做的也只是拿出自己的作品，其他的一切他都不需要去考虑，当然，衣食住行的问题也有人争相为其解决，而且统统不用自己花销，但风光的背后却有着不为人知的艰辛。作为一名职业画家，绘画是他们的唯一经济来源，所以这就需要极好的心态去面对突如其来的赏识和批判，而绘画，尤其是中国画又是讲求意境与韵味的，没有了一颗放松的心，就不会产出好的作品。

在展览的这几天里，我不禁受到了文化艺术方面的熏陶，更意外的是我竟然有机会能够让自己的专业在这里大展拳脚。我们展出的作品吸引了一位来自俄罗斯的外国友人，我从她的表情里看出了她对我们的作品的喜爱，于是便鼓足勇气上前用英语搭话，几句话下来我发现我们还是可以进行沟通的，由于发音的问题，我们之间还是要去将对方的意思进行揣摩，不过基本不影响交流。我向她简单的介绍了中国画以及中国的古典文化，她对此表示很感兴趣。在送走这为外国友人后，我不禁想起了听力老师跟我们说过的话，听力的最高境界不是能听懂bbc或voa□也不是能够不借助字幕而看懂一部英文电影，而是能听懂各个国家人说出的英语。努力吧！

这次社会实践，我选择了一个与自己专业看似毫不相干的领域，但却意外的为自己开辟了一条新的道路，也许我真的可以在把英语掌握的前提下借用英语这个工具，为博大精深的中国文化更好的走向世界尽自己的一点绵薄之力。

免费服装销售实践报告总结篇五

大学的第一个暑假我过的很充实。

在假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真实的目的是为了检验一下自己能否在卑劣的环境中有能力依托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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性情，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

因而在放假后的几天，我便和同学一起往找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每个都在问我们有工作经验没有，是做长时间还是短时间，我们处处碰壁，当时想找个工作就那末难吗！因而，自己就到处找朋友找亲戚，希看能找到份工作。

后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：以后上班时要尽量的多做事，对顾客要热忱接待，要大方不要害臊，处理好与同事、上级之间的关系。话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我之前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练以后，我就适应了那里的一切，很快熟习了自己的工作环境。固然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮兴奋的，由于我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛劳了啊，固然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班天天必须做两件事：第一、天天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、天天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每个员工必须牢记商场的理念：厚德诚信，全心投进。团队气力，客户价值。摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一位商场工作职员，要积极地做好自己的工作，对顾客要有耐心要亲切友善，要建立良好的企业形象；而作为一位顾客，要尊重工作职员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬热夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了很多。

一、不能破坏商场的规矩。俗语说：国有国法，家家有规。自然，那末大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我

们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时时间，在上班时时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随意聊天，不准吸烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作职员对顾客的态度一定要亲切、恳切，让顾客有如沐浴东风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能由于顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们眼前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着放工休息的时候再向同事、班长询问。

二、永久都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永久都不要等着领班的告知我们货物太少了，要补货了，才想着往补货。等到他们告知我们时就太晚了，我们的努力，我们的仔细，我们的预备，我们的血汗就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让他人告知我们该干甚么，我们要自己想着我们该干甚么了！

三、对顾客，要永久保持微笑，要让顾客知道你很兴奋为他(她)服务。我是作为一位销售衣服的导购员，每位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对每位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对顾客的要求我们要认真完成。在每个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。天天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会很多。自己要会说、会想、会思考；要晓得控制住自己的情绪，天天会碰到不同的人不同的题目，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

实在感觉时时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过往

呢。在这个暑假生活中我过的很充实，固然天天上班很辛劳，在工作中也碰到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中碰到了自己从未有过的经历，让我明白用钱轻易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进进社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确切让我对这个社会有了更深的熟悉，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中其实不是件很轻易的事，能够让他人承认自己的知识和能力更是一件不轻易的事。这些熟悉或许不是很深入，或许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生一定是有益而无害的。以后假如有时间的话，不论是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。固然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无穷的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不容易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意想到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。