

2023年手机店社会实践报告(模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

手机店社会实践报告篇一

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

我还想再谈一下当我拿到那仅有的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，因为那毕竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，虽然微不足道，但足以让我激动好一会了，这种感觉很美妙！！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自

已明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧！

我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这一个月多工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

手机店社会实践报告篇二

实践时间□20xx年7月4日至20xx年8月25日共53天

实践报告正文：

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，

对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我有没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，

千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。

我觉得，暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

手机店社会实践报告篇三

本文目录

1. 手机销售社会实践报告
2. 暑期社会实践报告：手机销售心得
3. 暑期手机销售社会实践报告

时间过得真是快啊！来到鄂大的第三学期又在匆匆中结束了，很快地，我们又迎来了在大学的第二个寒假。

刚回到家，我便向我妈妈说起，寒假我们要进行社会实践。妈妈便告诉我，弥市新开了第一家手机店，现在在招聘店员，你去试试吧，你不是在学校做过这方面的兼职吗？想想也是，便说干就干。第二天一早吃完早饭就去应聘了。谁知那店长一听说我是寒假来做实习的，学的又是市场营销，以前也还做过这方面的兼职，店长就爽快地答应了让我做一名短工。

在那里做事还蛮好的，不用穿工作服。第一天报到时，老板就简单的给我说了一下上班的要求：早上9：00上班，下午5：30下班，中午在店里吃饭。交待完上班的时间后简单地作了一下要求，他说：“你知道我们这里只是个镇，来这里买手机的大多数都是农村来的，他们对于手机的要求便是质量、实惠、耐用，而不是只顾外表。你给他们介绍时主要介绍这些手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心，现在做生意不容易啊，客人就是上帝，再次，就是在工作时要热情……”交待完这些事情后便让我认真的了解老板店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

很快地我步入了正轨，当上了手机销售员。在店里顾客时多时少，少的时候我还很应付得来，但人多的时候就让我有点不知所措了。因为店里的员工只有3个，顾客很多的时候，老板也会出来帮忙。记得刚到店里的前3天，由于店子新开，正在做促销活动，来的顾客很多，当我为一位顾客正在介绍他想要的产品时，另外的顾客又叫我拿他们喜欢的手机给他们看，刚给一个介绍完，又要给另一个介绍，但是又是头几天上班有时在给他们介绍时竟忘记了有些手机的部分功能，还要时不时的参看产品说明书，所幸的是由于我在给他们介绍时很有耐心，有问必答，所以顾客也原谅了我在工作中的不足。老板对我的表现也还是蛮满意的，这些让我的那种疲惫消失得无影无踪了，而且还有些许的得意。

可时间过得很快，18天的实践工作即将结束，老板在我走之前对我说：“社会是一个大舞台，我这里只是你起步的一个

小舞台，在这里，虽然小，但也可以学到你在学校里学不到的东西。以前你一定都是从顾客的身份去买东西，现在反过来做“老板”是不是觉得比当顾客难得多啊”。我说：“是啊，真的难很多。”老板接着说：“虽然难，你难道不觉得当老板比当顾客好吗？”“怎么说？”因为一个是在挣钱，一个是在花钱，感觉不一样啊”我笑：“是啊”。“你现在还在学习理论知识，多参加一些社会实践对你会有帮助的，至少比你老坐在教室里有趣得多吧！况且，还是那句话，在实践中有很多东西是在课堂上学不到的。”我说：“谢谢你啊，老板，我以后还会时不时地去坐兼职的。”“那好，祝你学业有成…”

这次寒假短短18天的实践却给我留下深深的体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要认真对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。尽管对于不起眼的小事，也要认真，不能马虎，正所谓细节决定成败！

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

- 1、让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。
- 2、社会实践加深了我与社会各色人物的感情，拉近了我们的距离，也让自己在实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

手机销售社会实践报告（2） | 返回目录

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。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1997年。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、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。

手机销售社会实践报告（3） | 返回目录

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，

这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

手机店社会实践报告篇四

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、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。

当他们对您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。

手机店社会实践报告篇五

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及其历史沿革；

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，但也缺不了冰冷的律条。

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，需要你具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。