

最新超市促销员社会实践报告 暑假促销员社会实践报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

超市促销员社会实践报告篇一

xx年,自己的大三结束了。在感叹时光的易逝,青春的流亡,更感叹自己的无为。有一个炎热而又短促的暑期来临了。全国有多少大学学子,奔赴在神州各地,有回家的,单骑旅行的,自主创业的,为本专业实习的。有碌碌无为的,有开心快乐的,有实现梦想的,也有志愿贡献的。就今年,一个红红火火的深圳大运会,弄得大学生们内心一阵火热,大运会志愿者,大运会火炬手,开幕式表演者,每个学子都跃跃欲试,想成为那个活跃分子。可是暑假都快结束了,才发现热闹是属于他们的,我们什么也没有。带着伤感,历数过往假期的社会实践。

大一寒假,幸运的去与自己专业相关的“科尔沁都市报”实习,虽然是自己单枪匹马,但也获得了点好成绩,三篇二等稿,60元的稿费。一个好的开端却没有迎来好的后续,在往后的假期里,五个假期,寒假带家教挣钱,暑假到处游玩。虽然走过祖国的很多山水,但以前都是无大脑的游玩,自己也觉得可惜了。今年的暑假例外,我去过北京游完故宫长城后,就回到学校了,赶巧有同学找我去促销平板电脑。虽然不是我想寻找的实习地方,但是它却成了我唯一的实习地方。我想,曾经的实习对我最大的提高不是专业技能水平的提高,而是一种身心的历练,精神境界的提升。而对于当代大学生来说,精神的强大与健康是多么地重要,有一颗善良的心能

让你进入社会后出淤泥而不染；有一颗坚毅的心，能让你在未来的事业中勇往直前。我想这样的心灵实践对于我们来说是多么地宝贵。他会给我们将来的业务实习打下一个很好的基础。这样也少了我没去专业单位实习的没落。想则悲，实则也值！

我实习的地方是“通辽市太阳洋联想电脑黄金代理店”。这是一个新成立的公司，最近要搞一次商业活动，目的在于，一是提升店面知名度，二是推出联想新研发的“乐派”平板电脑。我与其它几名同学就是这次活动的临时促销，我们的任务是负责活动期间电脑的展示及防盗，以及引导顾客上店面购买电脑。这看似是一项很简单的工作，也是不太关及策略，智商的事。但我觉得用心去做，专业的去做，一定能做出一个不一样的临时促销员。

第一次见联想平板电脑时，我也有点吃一惊，以前知道的仅有国外的苹果平板电脑，没想到，现在联想也出平板了。“我的乐趣，自成一派”这是“乐派”的广告语。我一听见这个广告语就喜欢上“乐派”了，再加上它简约时尚的外观，又是国产的，我一定要做好它的“解说员”“发言人”。我在了解“乐派”的各种信息时，进行了认真的学习与记忆。好在我去北京旅游时，去过大型的“苹果体验馆”，对平板电脑的操作还算一触即会。因此，对于明天的“乐派”演示，我已成竹在胸。

促销的两天开始了，由于“乐派”时尚的外观以及活动中节目的有趣，吸引了不少顾客的驻足，我热情地向顾客们介绍“乐派”的优点，还鼓励他们尽情的体验。所有临时促销员中还属我对“乐派”最了解，每当有顾客询问或欲购买时，大家都拉着我去给他们讲解，我心里美滋滋的，这个“解说员”与“发言人”我无疑是做好了。

超市促销员社会实践报告篇二

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，便忽略了促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？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。

促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？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际问题了吗？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。实践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效、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，接触的人与事也不大相同，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，也出现了的问题，有了更艰巨的挑战，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。

超市促销员社会实践报告篇三

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

当今飞速开展，国内外经济不断变化，在时机越来越多的同时，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。

社会实践报告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，得时刻注意效劳顾客。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

作的时机，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。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，你要听取、耐心、虚心地承受。

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，学历缺乏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。

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。不管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。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。这就要求我们行使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沟通，所以我们还可以在社会实践中学到很多在校园里学不到的常识。这就形成了从实践中进修，从进修中实践的良性轮回。

超市促销员社会实践报告篇四

xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的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，我一

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，得时刻注意效劳顾客。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觉察顾客的想法，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,理解能力和逻辑思维能力也增强了。

超市促销员社会实践报告篇五

一、活动时间:

二、活动主题:

实践创新促和谐,幸福广东作贡献。

三、活动目的:

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,能在寒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。

大学生是将来社会的支柱，但在学校学到的东西对于将来踏足社会是不够的。所以作为大学生的我要实现自我升值。在实践中创新，在创新中成长。感受社会的和谐，学习和谐之道，将来为和谐中国、和谐广东、幸福广东作出自己应有的贡献。

四、活动内容：

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10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”。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，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

五、促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，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7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。

六、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：

1、要有良好的专业素质

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态

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。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。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。

七、社会实践总结：

用良好的服务态度，为和谐社会出一份力。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。只要你有一个人服务于他人的态度，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。如果服务行业工作人员都先以身作则，那将会是一股促进社会和谐发展的强大力量。虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强和谐的途径。作为大学生的我们，可以加大宣传，营造这种和谐氛围。明确目标，合理的设计规划自己。

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，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。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在感到恐惧，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。我们也更应该有信心去打造一个和谐幸福的社会。