

2023年百货销售员寒假实践报告 寒假百货销售员社会实践报告(优质8篇)

通过竞聘报告，我们可以充分展示自己的个性和思维方式，为招聘方留下深刻印象。接下来，让我们一起来看看这些竞聘报告范文，了解怎样才能写出一篇成功的竞聘报告。

百货销售员寒假实践报告篇一

家里就是卖饲料的，而且家里也收猪并卖猪。再加上为家里饲料跑市场。所以这个寒假我就在家进行社会实践活动。

饲料篇：

在家里卖饲料是最省心的。只用知道价钱和所营销饲料的标准配比和好处就ok了。就累点的时候，也就是给送料得时候，不管天多冷，只要有要料，就必须快送到，使推车送。年前有一天最冷的时候，送了5袋饲料，共400斤。使推车逆风上坡推了6公里。那天风大，冻得我啊。那天是最辛苦的。其他也就没啥了。

抓猪篇：

带着抓猪车，上各地有够大猪的养猪户去抓猪。这活也还行，就是冻一点、臭一点、抬笼子累一点，有时跑了半天一天的还抓不到猪，也就白跑了。也就是在抓猪时，动不动一天就吃一顿饭，并且是下午才能吃这第一顿饭。总是这样，我家我二姨我弟弟我的胃都不好了。好在这样一天还能五十一百的。[]也就不在乎那些了。

跑市场篇：

跑市场是最冷的，也是最累的，骑车或走着，一天一天的，

在各地走走，找找谁家养猪，然后进去去做自己家饲料，最起码也要知道他家的猪够不够大，看看抓猪，也能挣点。跑市场是见钱最慢的一趟活，因为最好是喂自家料，然后给饲料款还要几个月以后呢。所以跑市场是最累最冷还见效最慢的一个活呢。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

百货销售员寒假实践报告篇二

我现在在xxx百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好！之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗？我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我的工作实践中，

让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。

百货销售员寒假实践报告篇三

不知道大家去逛百货商场的时候有没有仔细留意过那些销售员呢？特别是暑假寒假期间，你可以发现，很多都是学生哦。他们利用假期时间去做百货销售员，除了体验生活，增加阅历，还可以赚到零花钱，减少父母的负。下面，就来看看他们的实践体验如何吧！

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。此时，家里那小小的百货店忙碌了起来。父母两人真的忙不过来，我只好放弃外出打工的机会，留在店里做起了售货员。转眼间，短短的三十几天过去了，我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

经过我前几天的观察，发现我家的百货店正位于广兴村人流量最多的一条街：广福街。且附近都是居民区，不远处有工厂、公司、酒楼、餐厅，大部分工人住在广兴村。又由于父母已经在这里做了十几年的生意，老顾客挺多的，再加上小店以薄利多销为原则，生意还不错。

由于我在外上学，对店里商品不了解，对价格也不大了解，需要经过父母的培训。经过父母这几天的培训，我慢慢入道了：主要负责销售、贴标加码、摆放货物。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，同样是卖东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。我发现母亲口才很好，很会做生意。而我，面对客人却木讷、不知所措。在接下来的日子里，我逐渐改变了，变得自然、从容了，也就做了几笔大生意。

经过一个多月的社会实践，我总结出以下几点：

一、顾客是上帝，售货员的服务态度是很重要的。

有一次，刚好心情不好，无心情做生意。此时一位老顾客来买东西，那时，我黑着脸跟她谈价格。快谈好了，她却不买了。我就随口应了一句：不买就算了，别问东问西的。哪知父亲刚好回来，顾客向我的父亲投诉：态度这么差，还做什么生意啊。结果弄得生意做不成，还得赔不是。经过自我的反省：作为一个服务行业，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。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

二、吸取教训，推陈出新，提高销售业绩。

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。元宵佳节，自然离不开花灯。去年，小店开始卖儿童花灯。玩具花灯的价格在5到8元，15到20元之间，销路不是很好。而纸质花灯是有蜡烛的且又便宜，小男孩比较喜欢。我总结了一下：玩具花灯价格低的不够好看，而好看的又太贵。纸质花灯便宜又刺激，虽有点危险。吸取了去年的经验，今年的花灯中玩具花灯的价格在10元左右，满足普通家庭的要求，销量大增。而去年卖得最好的纸质花灯却销量大减。我思考着这事的原因，觉得应与人们防火意识的提高有关，毕竟每年春节元宵火灾频繁发生，使得国家损失了无数的财产。

三、诚实守信是经商之本，成功之本。

做人要诚信，经营也要诚信。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，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。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。

只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

四、说一是一，说二是二，做生意绝不能二价。

每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

五、付出就会有收获，有劳必有得。

虽然我家的生意还不错，这背后是父母亲辛勤的工作。每天，无论刮风下雨，日晒雨淋，父亲或母亲都要到城里进货。满满的一车，旁人也许会认为我父母车技的高超，却不知这是生活的辛苦。这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄妹几个上学吗！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。正是父母的辛苦，换来了我们兄妹四人的成长，换来了我的大学美好的生活。

百货销售员寒假实践报告篇四

如今，我们离走进社会越来越近了，而校园与社会环境本存在很大的区别，这就要求我们必须利用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。

从学校回到家，根据我院的社会实践的具体内容，我加入了我们县城最大的超市的寒假临时工的队伍，在超市做酒的临时销售工作。

刚刚开始不知道如何接近顾客，拉拢顾客，好长一段时间站在那一声不吭的。其实在过去是有过销售的经历的，不过再一次面对似乎又开始忐忑起来。幸运的是我们那个小组的组长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，得时刻注意服务顾客。而且我虽然名义上被称作酒促销，实际上还要负责超市里的其他工作，比如称糖、称米。由于酒的货架挨着牛奶的货架，我还要负责好牛奶产品的销售。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”。真正的成功哪能这么简单就获得。

在学校，我们每天都会跟随课程表的安排来规划着我们的学习生活，相比较高中而言，大学已经是提供了很多空余时间，你可以积极的学习也可以消极的学习，但是只要考试及格似乎并不影响什么。然而在这里，如果你无所事事地像木瓜呆在那儿，老板就会不满意你的表现扣你工资或者将你开除，假如是未来我们的工作就这样丢失，那影响的就是我们的生存。所以积极地主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品，当顾客听了你的介绍而购买了你的产品，这不仅锻炼了你的能力，还展现出工作的成绩。

在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在着竞争，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。比如这次我工作的地方，我卖酒的提成是属于我个人的，但是超市里还有部分酒不属于我管理的，那这部分提成就会划分给超市其他工作人员，于是这就导致我跟他们之间的矛盾。大概是我一起工作的人比较好又或者是因为我是临时的，我们一直都相处融洽。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，同时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，那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，理解力和逻辑思维能力也增强了。书本更教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。其实现在的大学生找不到工作是有许多原因的，高不成低不就是社会上的应届毕业生存在的较为普遍的现象。我们在思想中总会认为自己别人读的书多，文化层次更高，就理应比他人获得更多的报酬，这只是你没发现作为一名打工者，公司招聘人员，它看重的是这个人能够为公司带来什么效益价值，而不是你本身的价值，所以只要有能力，然后脚踏实地，假以时日，一定会有所成就的。

同时现在的大学生已经不包分配工作了，这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收

益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

沟通作为人与交流的工具，在社会发展中起着重要的纽带作用。在社会上善于与别人沟通是需要长期练习的，尤其是我这种作为推销员的，与顾客良好的沟通交流时促成商品成功交易的重要手段。在这方面，我是经验缺乏的，但是通过这一个月的实践，增强了我的勇气和自信，这是与人沟通的第一步，相信对以后的就业有很好的引导作用。

当然，在社会中工作，就要学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、虚心地接受。这样不仅为自己建立了良好的人际关系，还让自己在这个领域有一个立足之地。这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

经过这次实践，我还学会了同事之间，我和上级领导之间的交流技巧。我们生存的环境本就不是单独的个体，这就需要学会找到在同一个地方和他人共同生存的技巧。我们都知道某些社会的非公平面，但是换个角度来说，这样的现象存在也是有一定理由的，我们和他人的这种竞争和淘汰，才会促使有志青年奋发图强去拼搏自己的事业。

在超市里，别人一眼就能认出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，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他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天从早上7点50到下午1点或者从下午的12点50到晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在超市里虽然我是以销售

酒为主，但也要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，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！

百货销售员寒假实践报告篇五

不知道大家去逛百货商场的时候有没有仔细留意过那些销售员呢？特别是暑假寒假期间，你可以发现，很多都是学生哦。他们利用假期时间去做百货销售员，除了体验生活，增加阅历，还可以赚到零花钱，减少父母的负。下面，就来看看他们的实践体验如何吧！

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。此时，家里那小小的百货店忙碌了起来。父母两人真的忙不过来，我只好放弃外出打工的机会，留在店里做起了售货员。转眼间，短短的三十几天过去了，我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

经过我前几天的观察，发现我家的百货店正位于广兴村人流量最多的一条街：广福街。且附近都是居民区，不远处有工厂、公司、酒楼、餐厅，大部分工人住在广兴村。又由于父母已经在这里做了十几年的生意，老顾客挺多的，再加上小店以薄利多销为原则，生意还不错。

由于我在外上学，对店里商品不了解，对价格也不大了解，

需要经过父母的培训。经过父母这几天的培训，我慢慢入道了：主要负责销售、贴标加码、摆放货物。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，同样是卖东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。我发现母亲口才很好，很会做生意。而我，面对客人却木讷、不知所措。在接下来的日子里，我逐渐改变了，变得自然、从容了，也就做了几笔大生意。

经过一个多月的社会实践，我总结出以下几点：

有一次，刚好心情不好，无心情做生意。此时一位老顾客来买东西，那时，我黑着脸跟她谈价格。快谈好了，她却不买了。我就随口应了一句：不买就算了，别问东问西的。哪知父亲刚好回来，顾客向我的父亲投诉：态度这么差，还做什么生意啊。结果弄得生意做不成，还得赔不是。经过自我的反省：作为一个服务行业，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。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

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。元宵佳节，自然离不开花灯。去年，小店开始卖儿童花灯。玩具花灯的价格在5到8元，15到20元之间，销路不是很好。而纸质花灯是有蜡烛的且又便宜，小男孩比较喜欢。我总结了一下：玩具花灯价格低的不够好看，而好看的又太贵。纸质花灯便宜又刺激，虽有点危险。吸取了去年的经验，今年的花灯中玩具花灯的价格在10元左右，满足普通家庭的要求，销量大增。而去年卖得最好的纸质花灯却销量大减。我思考着这事的原因，觉得应与人们防火意识的提高有关，毕竟每年春节元宵火灾频繁发生，使得国家损失了无数的财产。

做人要诚信，经营也要诚信。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，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。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

虽然我家的生意还不错，这背后是父母亲辛勤的工作。每天，无论刮风下雨，日晒雨淋，父亲或母亲都要到城里进货。满满的一车，旁人也许会认为我父母车技的高超，却不知这是生活的辛苦。这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄妹几个上学吗！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。正是父母的辛苦，换来了我们兄妹四人的成长，换来了我的大学美好的生活。

百货销售员寒假实践报告篇六

我现在在xxx百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。

虽然轻松，但也需要一定的技巧。

做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。

我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，

还能交好多有志向的好朋友。

在对于我来说，是一笔无价的财富。

我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。

我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。

但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。

在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。

在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。

我当时仔细回味了她的话我分析着磨。

也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。

学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。

后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。

上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。

我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。

时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好！之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗？我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。

当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导。

我在这里向你们致敬。

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。

此时，家里那小小的百货店忙碌了起来。

父母两人真的忙不过来，我只好放弃外出打工的机会，留在

店里做起了售货员。

转眼间，短短的三十几天过去了，我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

经过我前几天的观察，发现我家的百货店正位于广兴村人流量最多的一条街：广福街。

且附近都是居民区，不远处有工厂、公司、酒楼、餐厅，大部分工人住在广兴村。

又由于父母已经在这里做了十几年的生意，老顾客挺多的，再加上小店以薄利多销为原则，生意还不错。

由于我在外上学，对店里商品不了解，对价格也不大了解，需要经过父母的培训。

经过父母这几天的培训，我慢慢入道了：主要负责销售、贴标加码、摆放货物。

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，同样是卖东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。

我发现母亲口才很好，很会做生意。

而我，面对客人却木讷、不知所措。

在接下来的日子里，我逐渐改变了，变得自然、从容了，也就做了几笔大生意。

经过一个多月的社会实践，我总结出以下几点：

一、 顾客是上帝，售货员的服务态度是很重要的。

有一次，刚好心情不好，无心情做生意。

此时一位老顾客来买东西，那时，我黑着脸跟她谈价格。

快谈好了，她却不买了。

我就随口应了一句：不买就算了，别问东问西的。

哪知父亲刚好回来，顾客向我的父亲投诉：态度这么差，还做什么生意啊。

结果弄得生意做不成，还得赔不是。

经过自我的反省：作为一个服务行业，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。

真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

二、吸取教训，推陈出新，提高销售业绩。

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。

元宵佳节，自然离不开花灯。

去年，小店开始卖儿童花灯。

玩具花灯的价格在5到8元，15到20元之间，销路不是很好。

而纸质花灯是有蜡烛的`且又便宜，小男孩比较喜欢。

我总结了一下：玩具花灯价格低的不够好看，而好看的又太贵。

纸质花灯便宜又刺激，虽有点危险。

吸取了去年的经验，今年的花灯中玩具花灯的价格在10元左右，满足普通家庭的要求，销量大增。

而去年卖得最好的纸质花灯却销量大减。

我思考着这事的原因，觉得应与人们防火意识的提高有关，毕竟每年春节元宵火灾频繁发生，使得国家损失了无数的财产。

三、 诚实守信是经商之本，成功之本。

做人要诚信，经营也要诚信。

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，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。

作为经营者，就必须做到童叟无欺。

欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。

如此贪小便宜是做不成生意的。

只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

四、 说一是一，说二是二，做生意绝不能二价。

每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。

二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

五、付出就会有收获，有劳必有得。

虽然我家的生意还不错，这背后是父母亲辛勤的工作。

每天，无论刮风下雨，日晒雨淋，父亲或母亲都要到城里进货。

满满的一车，旁人也许会认为我父母车技的高超，却不知这是生活的辛苦。

这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄妹几个上学吗！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。

正是父母的辛苦，换来了我们兄妹四人的成长，换来了我的大学美好的生活。

百货销售员寒假实践报告篇七

在人们素养不断提高的今天，我们使用报告的情况越来越多，报告具有语言陈述性的特点。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编精心整理的寒假百货店销售员实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

我是山西省电视广播大学华光分校09届的学生，我叫李雪梅，在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。当然，作为销售员，你每天都会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言

语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好!之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗?我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我现在的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导给我实习锻炼，我在这里向你们致敬。

百货销售员寒假实践报告篇八

我是山西省电视广播大学华光分校09届的学生，我叫李雪梅，在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的

真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好！之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗？我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我

倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我现在的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。

走过沼泽，才知道陆地的坚实；通过合作，才知道团队的力量。人们常说大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会，我们不再是象牙塔里不能经受风吹雨打的花朵，通过这次社会实践活动，让我学到了很多的东西。

最初的开始有迷茫，我们收获的是坚定。

设计问卷时，原先计划用四个小时完成的任务用了将近六个小时才完成，因为我们对问卷的设计一无所知，从查阅，调取资料，选择问题是都不是一件很快就可以完成的事情，但大家都没有怨言，耐心的选择，设计每一道问题。直到天色已晚，才设计完毕。本来我们认为这是一个简单的事情，没想到过程却让我清醒的认识到任务的艰难。但看到调查问卷印出的那一刻，心里却是坚定，我相信我们一定会做好。

最大的考验是寒冷的天气，我们收获的是坚持。

记得那天在曲园做调查问卷，寒风凛冽，大伙们都瑟瑟发抖，但是还是坚持着。面对着来来往往的人们，无论寒风多么刺骨，大家都微笑着去面对每一个人，相信微笑是最好的法宝，能够让匆匆的人们拿出宝贵的时间为我们填一下调查问卷。我们都被拒绝过很多次，即使拒绝，也要向人家说一声打扰了。但是我们不放弃，就这样，一个早上，我们就完成了近400份的调查，手里沉甸甸的，是喜悦，是自豪，是团结的力量。

最乏味的事情是查找资料，我们收获的是耐心。

抵御住寒冷的考验之后，在查找资料的过程中却最使我们烦躁。对报告的形式一无所知，对接下来的工作毫无头绪，对在哪里查找更是一头雾水，这一切都在消磨着我们的耐心，我们想过要逃脱，想过马马虎虎过去算了，但最终我们还是坚持了下来。我们深刻的感受到，有耐心才能做好工作。

沟通是最重要的事情，在沟通中我们收获了最多。

最任何工作都离不开沟通，这是我们最大的感悟。最整个过程中，因为我们性格的不同，意见的分歧，我们有过争辩，彷徨，迷茫，正是不断的交流，才让我们的分歧越来越少，在大家的沟通下，我们分配好任务，使每个人的工作更加清晰。尤其在回家以后，交流与沟通更成为至关重要的东西，我们在沟通中进行商讨，在沟通中互相鼓励，身在不同的地方，却依然团结。

从找队员到团队之星成立到现在，在这个过程中，我们有欢笑有彷徨，想过放弃，但更有有坚定的信心。通过社会实践的磨练，我们会深深的认识到社会实践是一笔财富，社会是一所更能锻炼人的综合性大学，通过社会实践我们能学到很多书本上学到的东西，我们不再是只会纸上谈兵的学生，我们参与社会，融入社会，更加锻炼了自己，我们更加深刻的认识到了团队合作的重要性，相信我们会在一次又一次的实践中成长，努力成为一名优秀的大学生，创造一个美好的未来。

记得那天在曲园做调查问卷，寒风凛冽，大伙们都瑟瑟发抖，但是还是坚持着。面对着来来往往的人们，无论寒风多么刺骨，大家都微笑着去面对每一个人，相信微笑是最好的法宝，能够让匆匆的人们拿出宝贵的时间为我们填一下调查问卷。我们都被拒绝过很多次，即使拒绝，也要向人家说一声打扰了。但是我们不放弃，就这样，一个早上，我们就完成了近400份的调查，手里沉甸甸的，是喜悦，是自豪，是团结的力量。

最乏味的事情是查找资料，我们收获的是耐心。

抵御住寒冷的考验之后，在查找资料的过程中却最使我们烦躁。对报告的形式一无所知，对接下来的工作毫无头绪，对在哪里查找更是一头雾水，这一切都在消磨着我们的耐心，我们想过要逃脱，想过马马虎虎过去算了，但最终我们还是坚持了下来。我们深刻的感受到，有耐心才能做好工作。

沟通是最重要的事情，在沟通中我们收获了最多。

最任何工作都离不开沟通，这是我们最大的感悟。最整个过程中，因为我们性格的不同，意见的分歧，我们有过争辩，彷徨，迷茫，正是不断的交流，才让我们的分歧越来越少，在大家的沟通下，我们分配好任务，使每个人的工作更加清晰。尤其在回家以后，交流与沟通更成为至关重要的东西，我们在沟通中进行商讨，在沟通中互相鼓励，身在不同的地方，却依然团结。

从找队员到团队之星成立到现在，在这个过程中，我们有欢笑有彷徨，想过放弃，但更有有坚定的信心。通过社会实践的磨练，我们会深深的认识到社会实践是一笔财富，社会是一所更能锻炼人的综合性大学，通过社会实践我们能学到很多书本上学到的东西，我们不再是只会纸上谈兵的学生，我们参与社会，融入社会，更加锻炼了自己，我们更加深刻的认识到了团队合作的重要性，相信我们会在一次又一次的实践中成长，努力成为一名优秀的大学生，创造一个美好的未来。