

暑期销售社会实践报告

暑期销售社会实践报告 1

社会实践 这个词我刚进大学校园的时候还挺陌生的。高中的时候，我们想的都是读书，考个好成绩，考个好学校。我根本不想参加任何社会实践，父母也不会为我们做，怕影响学习。

但是现在在大学，我们觉得不是这样。作为一名大学生，我们不仅要善于学习，还需要达到一定的交际能力。为了更大程度的提升自己，我和几个同学暑假在康佳彩电南昌分公司的大卖场做销售。

刚开始我们培训了一周，主要是了解公司的产品和历史，以及如何抓住每一个机会让客户购买公司的产品。虽然我们可以在商店里遇到很多顾客，但这项工作并不容易做。当我们问路人是否要买康佳彩电时，他们会毫不犹豫地说：不要。要么好像没看见你，我不理你。有些人甚至用奇怪的眼神看着你，对什么都不包容。这极大地损害了我们的自信心。工作一天，生意为零。当时真的很想放弃，想着为什么要为了那么一点钱让自己那么尴尬，那么不堪。有必要吗，值得吗

暑期销售社会实践报告

暑期销售社会实践报告 1

社会实践 这个词我刚进大学校园的时候还挺陌生的。高中的时候，我们想的都是读书，考个好成绩，考个好学校。我根本不想参加任何社会实践，父母也不会为我们做，怕影响学习。

但是现在在大学，我们觉得不是这样。作为一名大学生，我们不仅要善于学习，还需要达到一定的交际能力。为了更大程度的提升自己，我和几个同学暑假在康佳彩电南昌分公司的大卖场做销售。

刚开始我们培训了一周，主要是了解公司的产品和历史，以及如何抓住每一个机会让客户购买公司的产品。虽然我们可以在商店里遇到很多顾客，但这项工作并不容易做。当我们问路人是否要买康佳彩电时，他们会毫不犹豫地说：不要。要么好像没看见你，我不理你。有些人甚至用奇怪的眼神看着你，对什么都不包容。这极大地损害了我们的自信心。工作一天，生意为零。当时真的很想放弃，想着为什么要为了那么一点钱让自己那么尴尬，那么不堪。有必要吗，值得吗

但是，看到别人都在不断努力，我怎么能放弃，半途而废呢？于是我鼓起勇气，咽下了苦水。我不厌其烦地笑着解释，让客户了解我们彩电的特点和我们产品的优势。我的表现第二天就提高了。很多客户主动去我们店里，很多人买了我们的产品。看到他们都很开心，我也觉得自己在慢慢长大。

从这次实践中，我意识到很多事情都要坚持，只要你活在那一刻，那么就有光明的明天。我们不能因为失败了就放弃继续做事的勇气和决心。很多事情并没有我们想象的那么简单。理论和实践还有很大的距离。只有亲身经历过，才能有那种刻骨铭心的感觉。所以人要通过不断的学习和失败来成长。

精神文化水平相对落后，还存在很多问题。但是，我们坚信，只要我们能够转变思想，努力工作，建设社会主义新农村就不是梦想。而农村的法制建设也会蒸蒸日上，农民的民主法制精神也会有质的飞跃。暑期销售社会实践报告 2

实践地点：吉林省大安市石油钻采机械厂配件库房及销售部门。

实践时间：大一暑期

实践内容：初步了解产品库房管理情况，获取一些销售方面的实际经验，简单学习人员培养，人员分配以及人际关系的培养。

实践目的：希望在实践中通过目前所学的专业知识和自己的思维模式，结合特定的企业，了解库房及销售等部门的商业运作，同时也为了提高自己的社会实践经验以及丰富阅历，具体感受实际工作与单一理论学习的差异，也借此领会为人处事的道理，最终提高自己的各方面能力。以下我会针对几方面内容进行简单的分析及发表一下自己的些许见解。

正文：

当前时代，无论什么行业都是秉承着以人为本的理念。销售服务更不例外。作为一个好的销售人员，不仅仅是要具备良好的销售能力，也要身兼很多方面的素质。

而通过我这十几天的实地工作发现，有很多问题存在于类似的中小型私营企业当中。

存在的问题：

(1) 库存与销售部门脱节，出现极为偏激性的各谋其政，缺乏沟通了解。

(2) 面对激烈的竞争，目前平均利润率普遍降低，在管理需要优化的岗位，存在一些只领钱不干活的人，降低了工作效率。

解决的'建议：

(1) 企业各部门要有良好的沟通，适时地开展各部门的交流活动，让员工各方面加深了解。

(2) 实行”优胜劣汰”的用人方针，多采取竞争上岗的用人模式，适当的裁员，以提高用人效率。

一、在进入企业最初，我来到的是产品仓库。

- 1、有效的人工管理。
- 2、通过智能系统和布局使柔性最大化。
- 3、不要只局限于收货、储存和运送。
- 4、最优化供应链中的仓库。

二、三天之后，我到了产品销售部。

销售不是企业对外营销的窗口，因此，好的销售服务团队是企业良好经营的重要保障之一。在将近一周的学习实践中，我发现，在销售部有相当一部分员工只侧重于单纯的向客户推销产品，而忽略了向其介绍一些售后服务信息，以及公司对出售商品的承诺。

三、在整个实践过程中，企业内部的人才问题让我感触颇深，在我看来，人才是企业能够长久立足的重要保证。

我觉得无论什么样的企业，管理者应该始终把人才建设作为推动创新，保持核心竞争力，实现企业全面、协调和可持续发展的原动力。一个企业的人才队伍的强大就标志着它向成功领域迈出了一大步。

一是要建立健全企业的激励机制。

二是要尊重和保护员工权益，积极稳妥地推进薪酬、福利和保险制度的改革和完善，充分反映岗位特点，体现岗位价值和突出工作业绩，激励高层次经营管理、专业技术和关键技能人才。

小结

综上所述，在类似的中小型私企上，各个环节的问题都是客观存在的，我们如果想更好的发展企业，就应该根据科学系统的方式方法来不断建立和完善企业结构，只有在不断改变和进步中，企业才能向更健康长久的发展下去。

在过去的学习中，尽管理论知识使我们的头脑丰富了许多，但经过这次的社会实践，让我明白了就算理论知识再丰富，也要经过实践的检验，否则只会是纸上谈兵。这次的实践让我收获许多，了解了企业经营上的实际方法和难处，得到了很多难得的经验，各方面都受到了很好的锻炼，这将使我终生受用。暑期销售社会实践报告 3

部门名称：安徽工程大学管理工程学院

专业：物流工程

实习单位：武威商业资本

练习时间：__年2月—__年12月

实际用途：

为响应安徽工程大学举办的第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和寒假社会实践的完成，我以“创新”为主题完成了为期一个月的社会实践。通过创新产业的发展，我得到了各种管理原则，并运用各种科学的管理手段进行运作，从而获得了大量的创新经济。

练习内容：

这种社会实践持续一个月，地点在老家武威县，实践地点位于无为的核心区域——无为商之都；在这次社会实践中，我也请姐姐做我的助手，一起完成任务；练习形式通过临时摊位完成，内容是卖当地不常见的木模拼图。虽然练习时间是1月13日开始的，但是正式销售时间是1月17日，期间我需要所有的准备。这种做法需要解决几大问题：一是销售内容；第二：销售地；三：销售时间；4、销售策略。短短几天，我和姐姐对这些问题做了深入的思考和充分的市场调研。以下是我对这四个问题的具体解决方案：

1、销售内容；为了响应“挑战杯”大学生创业大赛和我设定的“创新”主题，我决定寒假的实践内容一定要新颖，一定要市场上找不到的产品，以“奇点”取胜。为了解决这个问题，我和姐姐白天在武威市场进行调研，了解市场上的主流产品，然后回家通过网络查资料。过了两天，终于把目光放在了武威市场根本没有的木制拼图模型上。木材模型的选择基于以下三个原因：

第一，这个商品够新奇；二是适合人群广，各个年龄段都会有一定的消费；第三，成本低，有效减少了这种做法的资金。

第二，销售地；所谓“天时、地利、人和”，对一个项目的成功是不可或缺的，选址尤为重要。鉴于木制拼图模型的特殊性，其主要群体是青年学生。对此，结合武威县各大商业街的人流情况，我把销售地点定在了县城最中心的部分——武威商都入口，也是武威商都最集中的区域。这样势必更有利于这种社会实践。

第三，销售时间；关于销售时间的问题，我和姐姐一开始分歧很大。姐姐觉得晚上卖比较好，我不同意。现实不会欺骗我们。我和妹妹在商业之都呆了一天，观察交通流量的变化，最后我赢了，因为快到年底了，气候寒冷，晚上街上几乎没有人，所以我们把时间定在一个温暖的下午。

第四，销售策略；对于木制拼图模型，很多人都不知道是什么。所以我拍了现场表演，姐姐负责销售，我负责讲解和现场组装，把组装好的模型放在展台上。如我所愿，这一营销策略取得了巨大成功。

当然前期的准备工作包括购买手续。我在网上联系了供应商，通过网上查询和市场调研确定了采购类型，一切顺利。

1月17日，当我真正进入市场销售阶段的时候，我心里很紧张，因为一旦没有人理会我们的商品，就意味着我们的社会实践失败了，1000多块钱的成本就要丢了；但我也很自信。我相信我的市场判断和我产品的吸引力。果然，一大批顾客对我们的产品很好奇，在我和姐姐的讲解下，争相购买。同一天，我在两个小时的销售时间里卖出了800多块，很开心。在接下来的日子里，我们继续保持着良好的销售业绩。1月20日，库存商品被买走，我及时联系了供应商。然而，后勤部门已经放假了。仅通过快递和二次购买，物流成本就远高于200元。此外，由于20日、21日、22日、23日四天缺货，销量大幅下降。幸运的是，第二批商品终于在24日到货，使得销售出现反弹。但由于原决策时间滞后，四天几乎没有收入，造成了相当大的损失。

在这个社会实践中，我始终注重“管理无缺陷”的原则。客户第一，一切为了客户。本来我们的摊位是流动摊位，但是为了让顾客容易找到，我和姐姐每天11点就来到展区，每天都在固定的地方。这也带来了预期的影响。有的客户买回家后感觉很好，想继续买，甚至介绍朋友同学来买，保持销售地点不变，得到很多回头客的光顾。2月12日练习时间结束，家里最后一批货全部售出。

实践结果：

通过这个月的实践，效果不错。这个月我来回进口商品__元，总销售额达到6000多，创造了双经济业绩。在整个实践过程中，它

无一例外地与管理学有着深刻的联系。整个实践过程以统筹理论为理论基础，统筹全局，调查协调整个市场，从市场中寻找商机，做出正确的市场决策，然后利用创新产品进入市场，全面管理商品销售的各个阶段，合理销售，从而取得良好的效果。

实践总结和经验：

对于一个还在校园的大学生来说，这个寒假的社会实践取得了丰硕的成果，通过创新产品推动了创新经济的发展。经过练习，我有以下总结：

1、“天气、地点和人。对于一个成功的企业来说，“时间、地点、人”是必不可少的，这也是对企业管理者的最低要求。企业要发展，就必须充分利用自身的一切优势，确定最佳的经济区位，拥有一批最适合企业发展的消费者。在今年寒假的社会实践中，我提前对市场进行了研究，从而获得了大量的市场信息，为我确定销售地点提供了很好的前提。

2、价格歧视政策。由于这种做法的内容是一种新颖的产品，在这个市场上没有其他地方可以出售，所以我根据西方经济学的原理制定了价格歧视政策。木质拼图模型也很贵，如果价格太高或者太低，必然会影响销量。因此，准确的市场定位尤为重要。商业资本区属于不作为商业最集中的区域，所以有各种各样的消费者，土豪也很多。所以我把产品每块（小板）的价格定在8元，大部分消费者都能接受。对于一些愿意讨价还价的客户，他们都采取“多买多得”的政策，拒绝与对方讨价还价。这个政策也获得了很多好处，没有客户会回头说买多了！另外中间还有个春节。假期过后，当一些回头客前来购买时，价格不变，赢得了回头客的一致好评，从而带来了更多的客户前来参观。

3、“展销一体化。在这次实践中，我采用了展示和销售相结合的销售模式。对于一款创新产品的销售，大多数消费者并不熟悉该产品的具体应用价值。展销一体化的销售模式，必然会有意想不到的效果。我在销售处设置了展台，展示一些组装好的产品，同时也在展台旁边设置了工作台，进行现场组装表演。果然，这种销售模式吸引了一大群人驻足观看，我们的产品也赢得了一致好评。

当然，这个练习有很多值得注意的地方，值得在以后的练习中教授。第一，这种做法的做法虽然持续一个月，但真正的销售时间只有12天，每天的销售时间只有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎就是市场调研和中途购买耽误的时间，损失很大。第二，为了迎合消费者的口味，第一次有很多品种的拼图。但是经过一段时间的销售，我发现有些市场的畅销品种我没进几个，但是市场上卖的不好的我进了很多，确实影响了销售业绩。

通过这次社会实践，我充分认识到了管理的艺术，并运用管理的知识探索新的商业经济。但也暴露出不少管理问题，未能及时对市场做出预测，导致销售暂停甚至延迟。只能说，关于管理学，我们还有很多东西要学。运用管理知识，通过创新产业带动创新经济发展。暑期销售社会实践报告 4

在夏日来临之际，我们的暑假也开始。为了增长自己的社会经验，提高自己的社会阅历，使自己在毕业后能够更快的适应现代社会的挑战，因此在今年暑期，我选择了能够直接接触到更广大消费人群，更贴近顾客的服装销售行业。

在我们的社会高速发展的背景下，人们的消费观念也在悄悄的变化。由七八十年代保守的消费到开放式消费，人们渐渐对服装有了更高的要求。从温暖到美观，从颜色搭配到风格品味，服装体现了人们对生活最直白的热爱。然而，从盲目的拼高价，我们渐渐转入理性的消费阶段。现在品牌折扣店和代卖店也渐渐取得了较大的市场，资源的多层次利用渐渐取得的人们的认同。

漫天雨就是一个品牌折扣店。在经营模式属于加盟连锁店。因此，经营者风险较小。在销售过程中，每时段就会按时发送新品，并把销售不好的款式返厂，减少了经营者在服装成本上的投资，经营者有了较大的活动空间。主要经营几个牌子的服饰，包括菲尚等。在这里，销售利润主要体现在销售数量上。她与百货大楼同步经营，但同品牌的服饰要较便宜。由于是厂家直接供货，服装主要按数量行销，所以，在价格上有较大的优惠。并且，在产品质量上也有较高的保证。服饰材质上乘，款式也很时尚，不落后于潮流走向。服饰主要消费人群为时尚女性。她的风格随意，在与其他服饰搭配也比较容易。而且价格适中，适合广大消费人群。

在这段实践时间里，从与顾客的沟通中，我学到了很多与人沟通的技巧。当顾客进入店中，看见一张温暖的笑脸，会对产品有一个温和的印象。所以，服务行业的微笑，真的很重要。对于顾客的情绪，我们要从细节中推测出来，找到合适的话题，从而更进一步了解顾客的消费目标。这时候带着个人情绪工作，会很大程度的影响消费者的消费情绪。与此同时，我了解到“顾客至上”并不是一句空空的口号。

偶尔会遇见一些不愉快的事情，由于自己的经验浅薄从而处理不当。每一次，自己会静下心来反省，冷静的思考更好的解决办法，从而避免下一次的愉快。从屡屡出错，到渐渐娴熟，我感觉到自己渐渐地成长。

我时常记得团队的利益决定个人的利益，所以，当自己表现得好的时候，不仅会有获得成就的满足感，更能赢得合作者的认同，提升团队的收益。偶尔也会遇见冷清的时候，这时候，耐心是非常需要的。保持平和的心态不仅有利于工作，更有利于自己的身心健康。

社会实践的好处是真实的挑战，而真实的挑战意味着发生了就无法改变，要求我们直接的面对，所以，在小心翼翼之余，更多的，是需要我们随机应变，要求我们对突发事件的处理能力。

假期结束了，离开的时候，除了恋恋不舍，也有满满的收获。但确定的是，对于未来，我多了一份属于自己的自信。暑期销售社会实践报告 5

实践报告主题：

超市打工

系部名称:

教育科学学院

专业:

初等教育

年级班级:

__级 1 班

学号:

09320920

实践单位:

万家乐超市

实践时间:

7 月 20 日至 8 月 20 日

实践过程:

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校实习，但是去打了一份我这辈子都难忘的工，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故

意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

说打工就打工，第二天就跟约好的同学一起住进了早就租好的房子，房子是托人找的，有点偏僻，但是里面的设施也算齐全，租金也蛮便宜的。其实跟我一起住的那个同学也是因为跟爸妈赌气才出来打工的，我们两个由于搬过家累了的缘故，第二天一觉睡到大天亮，一看时间已经十点了，我们两个马上跳下床，快速洗漱完后穿上了早就准备好的乖乖女衣服，等我们臭美完后一看时间已经十一点了，马上提着包包出门了，可是因为房子有点偏僻，我们还是走了一会才能去坐公交车去市中心，所以到了招聘市场已经都中午了，我们又累又饿，可是我们还是硬着头皮先去大街小巷找找哪里有招聘的那些，每次看到有招聘的，我们都想去碰碰运气，可是好多次人家都说不要短期的，最好是有经验，可是我们都还是第一次来打工的在校大学生，所以我们碰壁把鼻子都快碰掉了，最后我们学到了经验，不要说我们是第一次，也不要说我们是学生，也许真的很悲哀，可笑，来到社会居然首先是学会了说谎，可是我们逛了一天的街也没有找到合适的工作，但是就在我们快要绝望的时候，我们在一排公告栏上看到了很多关于招聘的，我们仔细看了看，原来这里有很多是专门针对我们暑期工很多招聘，顺着公告栏上写的地址，我们找到了一家离我们那相对比较近职业介绍所，可是那时已经很晚了，我们只得回去等第二天再来，等到第二天的时候，我们直接坐车来到了那家职业介绍所，我们两个把那些基本的询问清楚了，就当把钱交了，然后说让我们在家等消息，回来的路上，想起还是要去超市买些要用的日用品跟一些吃的东西，毕竟刚刚搬

进的新家里面几乎什么都没有，弄完这些，觉得骨头都要散架了，好累，好想回去洗个澡，可是眼看我们带来的钱也不多，难道我们真的要那么快就投降了吗？

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么，因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有

笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上QQ，就这样我们还是一直联系着，直到我甩掉我的科长然后朝她下的'那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角度都调好，以至于看起来真的很舒服。

时间就这样一天天的过，我们已经做了一个月
了.....暑期销售社会实践报告 6

社会实践，是引导我们学生走出校门、走向社会、接触社会、了解社会、投身社会、知晓社会的良好形式。也是促进学生投身改革开放，培养锻炼自己的才干的良好渠道，提升自身的思想与修养，树立服务社会的良好思想的有效途径，有助于我们更新观念，吸收新的思想与知识，提高素质。

在今年暑假的时候，经过朋友的推荐，我成为了“爱施德股份有限公司”的一名临时促销员。于是，我便正式开始了我的社会实践——手机销售。

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。

公司把我分配在大兴路的“安科通讯”。

__诚讯电子于__年2月18日在__市成立。经过3年多的发展，“诚讯电子”已经成为__市家喻户晓最大的手机连锁销售商。而“安科通讯”是“诚讯电子”旗下的分店，现在和“诚讯电子”合称为“__市畅想科技有限公司”。

第一天上班时，我站在 motorola 专柜前就傻了眼。motorola 的价格高、式样不好看。我想我完了，我肯定三天都销售不出一台的。但在我的坚持不懈下，我终于售出一台手机。我顿时觉得好有成就感，所以我比之前更加积极。最终，三天的工作下来，我竟销售出 6 台高端手机，是暑假节庆临促中业绩最好的。因此，我破例成为了“爱施德”唯一一个周末临促。从那以后，每个周周末两天我都会按时去大兴路的“安科通讯”上班。正因为我每天的销量不错，所以 7.15. 学校期末考试一完，我就按照公司的安排到“畅想科技”的办公区办理正式入职。7.16. 我便以“爱施德” motorola 专促的身份，走进了“安科通讯”的卖场。

社会实践告诉我，不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。

motorola 是国际四大品牌之一，以产“高端机（智能机）”为主，目前在智能机排行榜上排第一，就是因为它采用的是现在市面上最好的“安卓系统”。motorola 一共有三个代理公司，而“爱施德”便是其中最大的代理公司。对于我公司代理的手机，无论在功能，特点，价格等方面我也都了如指掌。

所谓“智能机”，在外观上和普通手机一样，要么是全触屏，要么就是全键盘带触屏。但功能上和普通手机就大不一样了！它的功能就相当于一台电脑，电脑能办到的事，智能机都能办到！它们的区别就在于“智能机”能打电话，而电脑不能；并且“智能机”能随身携带，电脑却不能。但是motorola是商务和娱乐双结合的的智能机，价格偏高，最便宜的都需要一千五百多元。所以购买的顾客多数为大学生、生意人、和追潮流的年轻人。

对于销售手机这块，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等等。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，《莲山》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，据我观察，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。

我觉得对于一个促销员来说，就是要把厂商的产品推销给消费者，促销产品的同时也是向别人推销自己，用自己的言语、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要有良好的专业知识，
- ②要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，
- ③要有良好的心理素质及受挫折的心态，
- ④要有吃苦耐劳的精神、要坚持不懈，
- ⑤要牢记顾客就是上帝、诚恳的服务每一位客人。

____的每一个营业员和促销都深记____的口号：超越昨天，超越自我，自信阳光，快乐工作。这句话我也会永远记得，因为它让我感受很多，领悟也很多，学到的东西更多。

在____，让我深切体会到：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。

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。暑期销售社会实践报告 7

为期 2 个月的暑假销售社会实践工作已圆满结束了，在这两个月的社会实践中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的社会实践工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的社会实践工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个社会实践过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、OPPO等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如

果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在社会实践中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次社会实践中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个社会实践期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实际应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。暑期销售社会实践报告 8

实习目的：

通过房地产实习了解房地产行业 and 售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间：

20__ . 7. 1 ---- 20__ . 8. 1

实习地点：

__县__房地产开发有限公司

总结报告：

为期一个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月实习做一个实习小结。

首先介绍一下我的实习单位：__县__房地产开发有限公司，位于__省__县__镇东街42号，于1999年8月10日在__工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，是一所股份有限公司。

..... 主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比如：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是，我连户型都不清楚，不知道该怎么办?很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知.....。

.....，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到.....所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的`是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益匪浅。

同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：

- 1、知识量少搭不上话。

2、知识结合实际工作慢跟不上。

3、房地产企业方面的知识很少。

4、核对文件效率低下。

5、实践工作能力低下，不得法。怎么弥补不足呢?首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我

个人收获及其心得体会：

社会实践的帷幕渐渐落下了，回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。暑期销售社会实践报告 9

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践、在实践;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习时间

20__年9月底至20__年6月

二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是上海___有限公司，位于上海市普陀区9号天地软件园8号楼b座4楼，公司现有销售人员、工程技术人员共8名。主要销售阿里巴巴诚信通。主要产品分为诚信通普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的最高宗旨！总公司为阿里巴巴（技术有限公司。经阿里巴巴（技术有限公司授权有上海，南京，江苏啊，安徽等各个分公司。

三、实习内容

我实习的岗位是，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通产品，其次还有万品，比如阿里阿外，淘里淘外，万。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

（一）参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；学习员工手册培养良好的员工素质。

（二）进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

（三）学习电话营销的方法和技巧；学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理；学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、体业务内容；学会客户回访和跟单。

(四) 由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题；学习百度搜索推广、图片推广、通的填写。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/215002213213012001>