# 眼镜店打工报告范文19篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-07

*眼镜店打工报告范文 第一篇>1、前言实习（实训）目的和意义社会实践是大学教育一个极为重要的实践性教学环节。一个人在他的学生时代不仅要注重知识的积累，更要提高与社会相处的能力。而社会实践不仅能够积累社会经验，还能帮助我们全面发展，从而成为一个...*

**眼镜店打工报告范文 第一篇**

>1、前言

实习（实训）目的和意义

社会实践是大学教育一个极为重要的实践性教学环节。一个人在他的学生时代不仅要注重知识的积累，更要提高与社会相处的能力。而社会实践不仅能够积累社会经验，还能帮助我们全面发展，从而成为一个新世纪的优秀人才。现在的社会在不断进步，其对大学生的素质要求也越来越严格，倘若我们不积极进取，那便是在退步。

我们即将步入社会，为了更好地了解社会、融入社会，最好的方法便是去社会中实践。通过实践，我们可以弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们的思想政治教育，促进大家在理论和实践相结合的过程中增长才干。

实习（实训）要求

按时上下班坚决做到不迟到、不早退。我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。注意自我形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

>2、实习（实训）内容综合分析

实习（实训）过程中发现或遇到的主要问题

大多数顾客非常缺乏对于眼镜和眼睛方面知识的了解，还有用眼习惯、真假性近视的区别与区分，对镜框镜片的材质的了解也很缺乏，有的甚至不知道如何正确使用眼镜等。而且多数顾客往往由于镜片和镜框的材质种类过多而难以做出选择。

（在解决问题过程中）专业知识和技能的运用

作为一个眼镜销售员，应当对自己的每一位顾客负责，尽量为每一位顾客提供满意的服务。大多数来眼镜店消费的顾客对于眼睛和眼镜的知识了解都很有限，所以销售员就应该耐心的向顾客介绍必要的专业知识，尽量多给顾客提供善意的建议，给顾客介绍各种材质的镜片镜框的优缺点和价格，还有使用时应当注意的事项，同时也能让顾客更加容易做出选择。通过开展丰耕多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

通过社会实践，可以紧密结合自身专业特色，让自己所学的专业理论知识在实际操作中得到巩固和提高。通过社会实践，可以检验自己的知识和水平，加深和巩固原来在理论上的模糊认识，使理论上的欠缺的在实践环节中得到补偿，从而加深了对基本原理和基本理论的理解和消化。这次短暂而又充实的实践，将对我走向社会起到了一个桥梁作用、过渡作用，将是我人生的一段重要的经历、一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备创新观念和掌握成熟技术有的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在严密的思辩能力和理性的思考能力，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应社会的需求，并立于不败之地。我们要时刻与外界社会保持同步发展，做到与时俱进，不与社会脱节；我们应该珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。与此同时，多多与社会接触是很必要的。

>3、实习（实训）小结

收获与体会

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从店长那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工作给我带来的全新认知。偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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、虚心地接受；其次，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，学历不足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。

理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，迎接更为艰巨的挑战。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

自从假期社会实践报告自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的xxx都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营的眼镜店，开始了我这个假期的社会实践。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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

虽然只是十多天的社会实践，但店长告诉我诚信对一个公司的重要。精益眼镜店之所以现在有那么多的分公司，有那么好的口碑都是每一位员工踏实诚信筑成的。只有诚信的厂家才能赢得顾客的信任，才能不断立足于竞争之中。这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，在激烈的市场竞争中做大、做强；同样，一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

在工作上还要有耐心。你是在帮别人最事情的，你现在是雇员，你的任务是要把东西卖给顾客，俗话说，顾客就是上帝。在和那些有些细心的顾客，他们会问得很仔细的，你一定要有耐心，很耐心的去和他们交流，那样你才会有把握把你的东西，那样的话，你才会更有信心的去做好你的事情，才会更有信心去帮助你的店家带来利润，到了以后，对于你进入社会更有利。

我还明白，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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、虚心地接受。

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。

**眼镜店打工报告范文 第二篇**

>实习时间：

20xx年7月25日—8月24日

>实习地点：

阳光眼镜店

>实习目的：

提高实践能力，增强销售技能。

>实习任务：

眼镜销售

本次生产实习活动为期三十天，主要是进行的是眼镜销售的工作。这次实践活动中自我感觉表现尚可，基本能达到实习的目的，但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。在这一个月里，虽然我对眼镜知识的了解不算很深入，成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多。

只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售如何的难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象中的难多了！由于不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时结结巴巴，给客人留下了很不好的印象。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还要学习一些书本上关于眼镜的知识，尽管这几天很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧。无论哪个销售行业，目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看中了一副太阳镜，却嫌弃镜片稍微大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜片大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

（1）通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的；

（2）了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣；

（3）掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

（1）了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

（2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括销售异议与售后异议。

销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客在第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客的目的；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型的销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

此外，在这次实践当中，我还养成了许多好的习惯。比如，注意细节的习惯，销售工作的成败往往系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每一次销售成功之后，我都要认真回想一下这次销售的整个过程，品位其中的每个细节并从中总结经验。

总的来说，这次生产实习活动的收获实在是太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次生产实习，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好。

**眼镜店打工报告范文 第三篇**

又是一年过去了，飞扬迎来了第三个年头，xx年创店并实现年终盈利，xx年创办淘宝店，并引进天乐全套车边设备。下面从以下几点来把握xx年所取得的成绩：

2、供货多元化：之前比较局限的供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

4、积极发展分销商：xx年最后一季度推出“飞扬眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于淘宝拿货去了。所以淘宝盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。xx年最后一季度，设计了一个ACCESS统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，陆总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的VIP消费者，飞扬将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢？请吃饭？赠送礼品？节假日电话、短信问好？还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，xx年有几次机会的：

一是楼下那间小店面，20\_块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下。

二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，800元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是xx年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，xx年确实没有什么值得引以自豪的成绩。

总之，20xx年，飞扬的第四个年头，吾将以更饱满的激情、更睿智的眼光，更雄壮的胆略，更理智的思考，更科学的智慧去奋斗、拼搏、实践。

**眼镜店打工报告范文 第四篇**

新年的钟声又将敲响,时光的车轮又留下了一道深深的印痕。伴随着冬日里温暖的阳光，满怀着喜悦的心情，值此新春即将到来之际，我谨代表XXX足浴城博林店XXX向各位来宾、为博林店付出辛勤劳动的全体“博林人”表示衷心的祝福，祝愿大家新春快乐、万事如意!

xxxx年xx月开业至今，在公司的领导下，全体员工围绕“博爱、奉献、严谨、自律”的服务口号，以“诚实做人、爱岗敬业、开拓创新、高度社会责任感”的富桥精神来严格要求自己，做到对消费者负责，对员工负责，对社会负责。回顾xxxx年，我们在各位的大力支持与关心下，凭借优质的服务、良好的信誉，取得了一个又一个的辉煌成绩。在各位贵宾的理解和信任中，我们不断提升服务态度;在您的关心和支持下，我们不断加强服务水平;您的每一次光临、每一个建议，都让我们激动不已，让我们不断奋进。

xxxx年xx月，我们博林店事业起步之初，在员工仅xx人的情况下，创下了xx人的客流量佳绩，平均每天客流量超过xx人。xxxx年xx月份，在公司和大家大力宣传之下，客流量直线上升，达到了xx人，日均客流量环比提高了xx%。xxxx年1月至3月，正值新年之际，员工大批回家过春节，但是我们依然xx余名有很多员工奋斗在“第一线”，是他们的付出确保了我店在此期间正常营业，他们用自己的激情为我们创造了更好的成绩，也正是他们这种“牺牲小我，成就大我”的精神，感染了我们每一位“博林人”。xxxx年x月x日，追求卓越的我们开始尝试xx小时营业，但由于种种原因，试营业期间的收益并不令人满意，但是我们始终没有抱怨和气馁，通过调研，从我店的经营实际出发，我们在制度上进行了创新性的改善，终于在“博林人”齐心合力的宣传下，在xxxx年5月，我们的客流量创造了新的高峰。我们“博林人”这种敢想敢干、

不畏挫折的优良形象也让我们赢得了跟多顾客的认可。

经过一年多的成长和积累，越来越多的客户都了解和熟悉了我们公司，我们的日客流量从起初的xx人翻了一番，但是我们的发展脚步却始终没有停止。由开始的夜班上不到钟到现在的因为白班客流量太多而取消夜班只有加班;我们的技师也从开始每天3个钟到现在每天加班加点的8个钟，甚至有技师曾经1天之内加班高达xx个钟。这样的好成绩不仅离不开广大顾客的信任，也离不开我们广大“博林人”的共同努力。为了缓解大家的工作压力、放松心情，公司不仅时常发放新鲜的水果和集体聚餐，还经常带领员工参加一些户外活动，如石燕湖游玩、钓鱼大赛等等。工作之余，组织员工进行一些小游戏，不仅仅增加的同事之间的友谊，同时也是劳逸结合，让员工心情时刻保持愉悦，这样更加提高了工作效益。公司六楼即将开业，我们相信，业绩将会更上一层楼。

火热的岁月，缤纷的舞台，流动的旋律，快乐仍在。我们在未来的发展过程中将会面临更多的机遇和挑战，在各位领导的带领之下，在全体员工的团结努力下，我们一定能够抓住机遇，战胜困难，迎接挑战。我坚信我们的明天会更好!而各位贵宾的光临将是我们XXX足浴城最大的前进动力，我们衷心地希望您一如既往地理解和支持我们，共同经历前进道路上的风雨坎坷。有了您，我们前进的征途才有源源不绝的信心和力量;有了您，我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。在今后的岁月里，希望能够继续得到您的关心和大力支持!您的满意是我们永恒的追求，我们将继续为您提供最真诚的服务。xx年，让我们再度相聚在这里，享受缘分带给我们的欢乐，享受这段美好时光。

**眼镜店打工报告范文 第五篇**

>1、前言

实习目的

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，大学已过了两年了。再过两年我就要步入社会，永远的离开学校了。对此，我即兴奋又不舍。兴奋是我即将能用自己的双手养活自己，不舍的是离开了这么多为学生们呕心沥血的老师们和与自己同舟共济的同学们。为了在大学留下了美好而深刻的一页，并且为以后出去工作做好充分准备，我在这个暑期决定去参加实习工作。在实习过程中接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力。

实习任务

这个暑假有幸来到晋中开发区红波眼睛店实习，在这四十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。对于这次实习我感到非常的高兴。对于还在学校读书、尚未走进社会的我非常珍惜此次实习，我积累了很多社会经验，为以后出去工作做了更好的准备。我的实习任务其实很简单，在实习单位好好学习销售眼镜，目标任务是在实习第一周卖出1副眼镜。

实习单位简介

实习的第一天，我们主要是了解公司和相关行业的知识，了解到眼镜店是一家并不很大零售商店。主要销售眼镜，兼销售墨镜，眼镜盒。

>2、实习心得

总体自我评价

在这短短的四十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感觉良好。

实习心得

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了！因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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，这一点我深有感触，在实践初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西！我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜！这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路！要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看！放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的。

**眼镜店打工报告范文 第六篇**

一、目的

1、 通过本试验使学生掌握打孔机的使用方法。

2、 掌握无框眼镜的加工制作方法。

二、器械

焦度计、中心仪、半自动磨边机、手工磨边机、抛光机、打孔机、标记笔、模板抷料、剪刀、平锉、树脂镜片、无框眼镜架、调整工具等。

三、内容

无框眼镜的加工制作及打孔机的使用。

四、步骤

（一）磨边（平边）

使用焦度计、中心仪、半自动磨边机、手工磨边机、抛光机、打孔机、标记笔、模板抷料、剪刀、平锉、树脂镜片、无框眼镜架、调整工具等，按照下列顺序将树脂镜片磨平边成型：加工前的调整――确定净镜片加工基准――手工制作模板――定中心――磨边――磨安全角――抛光。

（二）打孔与装配步骤 1、钻孔前的准备

（1）要检查钻头本身质量，检查钻头与钻孔机的同心性和稳定性，以保证钻孔质量和人身安全。

（2）安全注意事项：头发较长者，应有劳保措施。钻孔是不得戴手套。

2、在镜片做出打孔参考标记

（1）正确地选择作标记的镜面：镜架的桩头安装在镜片前表面，就在前表面作标记；反之亦然。

（2）将镜架撑板与镜片互相吻合，两者水平加工基准线应重合。镜架撑板上的孔为参考，在镜片相应的打孔面上用标记笔做出标记，然后要用鼻梁桩头或镜腿桩头的定位孔与之验证，最后确定打孔的位置。 说明：颞侧上的打孔标记仅作参考之用，具体位置应在打完鼻侧孔并将鼻梁装配调整后，以镜腿倒伏平行为依据，再做最后标记确定。以后操作熟练了，不标也可以。 3、打鼻侧孔

（1）先将鼻梁桩头紧贴先打孔镜片（如右片）的鼻侧，鼻梁桩头孔与此镜片（右片）的标记的鼻侧打孔参考点重合，观察鼻梁左右桩头孔的连线与此镜片（右片）的水平基准线是否平行，若不平行，则应让两条线平行后，重新用标记笔标记打孔位置。

（2）把镜片放到打孔机钻头上，将钻头对准该镜片鼻侧的标记点偏内处（如图14－42所示），按照正确的角度打孔。为稳妥起见，可以先轻钻点一下，用鼻梁桩头再予以验证，位置若有偏差，要作修正。检查无误后，完成打孔。

（3）将两镜片水平加工基准线重合，对称相扣，验证另一片（左片）鼻侧打孔参考点的位置是否打好孔的这片（右片）位置对称。不对称，要进行修正。检查无误后，按上面的方法打另一片（左片）鼻侧孔。

（4）打孔完毕，用锥形锉在孔的两侧倒棱。

4、装配鼻梁

（1）将鼻梁左右桩头分别与左右镜片在鼻侧螺栓连接，螺母用外六角旋紧。注意在孔的两侧要垫上塑料垫圈。如果镜架的桩头安装在镜片前表面，为了使拧螺母时不会将塑料垫圈研磨破裂，就在后表面孔的塑料垫圈上再加一金属垫圈；如果镜架的桩头安装在镜片后表面，

无需再加一金属垫圈。

（2）检查装配好的镜片的对称性，要求正视、侧视、俯视各个角度对称，且镜面角介于170°~180°之间，还要检查鼻梁注意桩头与镜片连接松紧度的是否合适。如不符合要求，要进行调整，直至合格为止。

5、打颞侧孔

（1）将镜面水平放置，取一个镜腿折叠，颞侧桩头紧贴镜片（右片）的颞侧，使镜腿与鼻梁左右桩头螺栓帽的连线平行，确定颞侧孔的的位置。

（2）把镜片放到打孔机钻头上，将钻头对准该镜片颞侧的标记点偏内处，按照正确的角度打孔。为稳妥起见，可以先轻钻点一下，用鼻梁桩头再予以验证，位置若有偏差，要作修正。检查无误后，完成打孔。

（3）将镜面垂直于桌面，左右镜片下缘接触桌面，用直尺测量已经打好的这片（右片）颞侧孔的高度，记下数值；将直尺移至另一片（左片）的颞侧，用标记笔标出高度；再将另一镜腿桩头孔放置于同等高度，紧贴镜面，用标记笔作出标记。检查无误后，按上面的方法打另一片（左片）颞侧孔。

（4）打孔完毕，用锥形锉在孔的两侧倒棱。

6、装配镜腿

将鼻梁左右桩头分别与左右镜片在鼻侧螺栓连接，螺母用外六角旋紧。注意在孔的两侧要垫上塑料垫圈。如果镜架的桩头安装在镜片前表面，为了使拧螺母时不会将塑料垫圈研磨破裂，就在后表面孔的塑料垫圈上再加一金属垫圈；如果镜架的桩头安装在镜片后表面，就在前表面孔的塑料垫上再加一金属垫圈。

（三）整形

由于前期已经对镜面进行了整形，剩下来要进行的调整项目还有：外张角的调整、前倾角的调整、左右身腿倾斜角的调整、两镜腿折叠平行或对称的调整、左右两鼻托对称性调整、调整左右镜腿桩头与镜片连接松紧度。

（四）检测

（五）注意事项

1、打孔的位置为桩头一侧。打孔的方向原则上是垂直于镜面，但实际上，为了使做出的镜架不松动、美观，对不同的镜片，有所变化。① 凹透镜，打孔方向略向曲率中心方向倾斜，这样做可以使装配牢靠。② 凸透镜，打孔方向为上下两面几何中心连线方向平行。这样做可以使装配后避免镜面的镜面角太小。③ 平光镜打孔方向垂直于镜面。

2、两撑板要画水平线。镜片在定光心时，无论有无散光都要做出水平线，为加工准确提供参考。

3、在定打孔位置以及打孔时要反复验证。虽然看似慢一些，但如果马虎不仔细，将来镜架调整时会更费时、麻烦，甚至还会导致镜片报废。

4、打孔顺序：先打鼻侧孔，然后与鼻梁装配，要求装配后两镜片在鼻梁两侧对称，必要时要进行调整。再打颞侧孔，打孔时，要以镜腿折叠后水平为依据，先打一片孔，另一片孔的高度应与此孔高度一致（用尺量）而后打孔装配。

5、制作时，要把大部分时间精力放在鼻侧打孔和鼻侧装配上。因为与颞侧相比较，鼻侧一旦打孔有误，调整难度较大。

6、不仅镜片边缘要倒棱，而且，打孔后，对孔也要倒棱。 7、调整时要使用专用工具。

8、注意事项：严禁戴手套加工；头发长要戴工作帽；要精神集中、专注。 加工后要进行必要的调整。

调整后，为防止螺帽松动，必要时点紧固油，加双螺帽或加长螺帽。如果，螺栓过长，

要钳短，挫圆滑。最后，加上保护帽。

9、调整技巧：如果打孔位置靠外儿导致松动，用三种方法解决：《1》向内侧划长孔，加草帽垫；[《2》调整侧面固定片；《3》弯曲桩头。

五、结果

1、 检查镜架桩头是否松动。

2、 检查眼镜是否符合配装眼镜国家标准。

**眼镜店打工报告范文 第七篇**

我们一贯坚持xxx专业服务、精益求精、优质服务、顾客至上xxx的质量方针，求实发展，不断进取。当你以真诚之心待人，当你用友善之心对人，并且总能站在他人的角度去理解和思考对方的感受和需要，你的真实与诚恳一定会为你带来信任和回报。作为一名洋洋的员工诚信这两个字对我们是很重要的！

1、为自己订立循序渐进、切实可行的业务目标，好高骛远、急功近利，是不诚信销售的思想源头。

2、认真学习，全面掌握眼镜的\'材质等。

3、以严谨务实、认真负责的态度介绍产品，一是一，二是二，知之为知之，不知为不知。踏实诚信的人，更容易赢得户客长期的青睐，而您的业绩更是水涨船高。而夸大、失实的产品宣传，往往会吓跑你最有价值的顾客。

4、尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。

5、尊重其他竞争品牌的产品，彰显您的专业素养和气度。一花独放不是春，万紫千红才是春，只有竞争，才能让顾客更受益。

一、产品的使用与保养

1、新购眼镜要经工作人员调整好，配戴舒适后才离去。收镜时请先折左边镜脚。

2、在戴摘眼镜时，请双手抓住镜脚，正面向外摘下。

3、不用时用擦镜布包好，并置于专用袋内，慎防镜片与镜框被硬物划伤或长时间挤压。

4、镜框或镜片沾染了灰尘、汗水、油脂、化妆品等请用中性洗涤剂温水清洁，再用软布吸干。

5、禁止长时间沾水、泡水和放置于固定处受阳光暴晒；禁止长时间置于电流、金属边。

6、板材眼镜使用一段时间或搁置一段时间有可能稍有变形,属于正常现象,是板材材料属性决定.可到销售店执架调整即可恢复如新。

**眼镜店打工报告范文 第八篇**

工作内容(含：销售情况、店面管理、团队凝聚力及执行力、店面情况了解及需配合的人、事、物、的配合情况，对员工的招聘计划及执行度)

1、 了解店面情况，包括：制度、管理、人员、销售额、薪资、礼仪接待、顾客档案、卫生、足疗、上客人数、技术、售卡方式、活动方案等

2、 盘库、整理库存、了解之前的库存情况。

3、 申购店面欠缺的物品，落实。

4、 确定店面的项目名称、价位、时间、制作、确定到每个房间。

5、 沟通活动充值方案，确定、制作。

6、 了解员工情况，沟通思想。

7、 美姿美仪的标准要求，培训、执行。

8、 工装、工鞋的确定。

9、 礼仪的接待规范及要求、监督、执行。

10、 培训养生项目、活动内容、充值金额、话术的介绍，售卖的方式。

11、 沟通会所薪资待遇的制定和确定。

12、 收银人员的排班，考勤、各种软件表格的制作培训和执行。

13、 会所的各种维修。

14、 音乐的选择跟播放。

15、 确定各岗位人员，责任到人。

16、 开会标准的要求：轮排、讲话内容、分享心得、跳舞、以游戏的方式调节气氛和让大家感受团队配合的强大、感恩、销售、多项思维等。

**眼镜店打工报告范文 第九篇**

俗话说，居家七件事，柴米油盐酱醋茶。身为店长们亦是如此，开门迎宾客，不敢说十八般技艺样样精通，起码也得是熟悉全活儿，习得常识。好友L姐是足浴业资深高管，曾担任店长十余年，她告诉我，管理就是对门店现场的分寸拿捏，身临其境，抓主流，订规则，勤监督。特别是开早会，一日之计在于晨，马虎不得。说得兴起之时，L姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的“一二三四五”。

首先是要树立一个中心：

让员工感动、激动，心动才会冲动。形式为内容服务，万变不离其宗，有效激励，深入人心，业绩达成才是根本。“以前总是不讲方式，机械布置工作，结果是上下两层皮，员工口服心不服，结果自然不尽人意。”L姐心有悻悻地说。

其次确定两个基本点：

快乐的心情和灿烂的微笑。做事之前先解决心情，这就决定了早会现场不是一言堂和批斗会，相反早晨的心情应该是愉悦的，微笑就是生产力，正能量无处不在。“特别是个性鲜明的xx后新新人类，以人为本的企业文化氛围建立刻不容缓。”L姐对此深有体会：“从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。”

然后是采取三明治法：

四两拨千斤，找到杠杆解。将欲取之，必先予之，管理工作同样如此。要学会赞美褒扬，针对性的行为描述，直指店员昨天的工作业绩;同时及时指正改进之处，更上一层楼，再就是要百尺竿头更进一步，鼓励式的提出今天努力的方向。“这就是一种软着陆。”L姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

第四是要强调安排四件事：

清洁、清扫、整理、整顿，日事日毕、日清日高。常规责任养成习惯，边际责任强调在先，临时安排讲求奉献，价值需求植入心间。“对于店员来讲，我们要不断地让大家意识到工作的意义。从优秀到卓越的起初，都是枯燥和机械重复，但这对于个人的成长不无裨益。”事实上，L姐就是这样的一个样人，高中毕业后进入足浴业，浮浮沉沉二十年，千淘万漉虽辛苦，淘尽黄沙始见金。

最后是早会过程中必须提及的“五个一”：

确立一个典型，一名优秀员工和经典实例，从描述行为到说明影响;进行一个宣贯，趁热打铁，揭示品质，以身垂范;发现一个问题，从重要和紧急两个维度衡量，提出问题并解决问题;发布一个通知，通报相关行业当下最新动态，并知晓全体，具体细节;总结一个点评，拿捏有度，恰如其分，针对改进。“实际上，管理是必须做到标准化可复制，卓有成效是可以学会的。”L姐说，“尽管以上总结都是一些日常经验之谈，没有经过精细打磨，但却是极具实用性，自己熟悉，员工也容易接受。

管理 正文足疗店长的六个角色 核心提示： 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有的放矢，不走弯路。具体分为：

1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件(突发事件)做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。

2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。

3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免xx小时的重复错误。

4、经营者。店长要清楚店铺的运营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。

5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和工作秩序。

6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。 做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题：

1、能力。

2、态度。

3、责任心态。

4、结果思维。一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

**眼镜店打工报告范文 第十篇**

今年寒假准备自己出去工作，锻炼自己，学习书本学习不到的东西。 而现在寒假一转眼就过去了，在这短短的一个月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因表姐在前几年在县城里开了一家眼镜店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，过完春节开学又要一大部分的学费支出。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，希望能够挣一点生活费。并且表姐也邀请我去她店里帮忙什么的。

由于上学的原因，我不经常在家，很少去表姐那里，对眼镜这个行业知之甚少，所以还要接受表姐的严格培训。几天后，对商品的性能和价格已有所了解。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，我表姐他们在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点： 第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。 第二，创新注入新活力。

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。表姐说前几年，店里的商品比较简单，这一两年，店里的产品

也在不断更新，顾客需求不断提高，各种款式的镜框都有，一点也不比大城市里的眼镜店的差多少。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货量，档次也要高了许多，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。表姐确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年春节的几天店门贴了对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，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。我认为我表姐就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。 第四，付出才有收获。

差不多一个月下来，表姐给了我一千多元。我觉得她可能是多给了，但是不管怎么拒绝表姐硬是要给我这么多。因此非常感谢表姐，不仅提供这样一个机会给我锻炼，还挣了不少钱。

拿了这些钱回家很高兴的。爸妈也很高兴，为家里挣了一点点生活费。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲也是很早起床，开着骑着车去外面打工去了，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们姐弟两个上大学吗！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。有很多活要干，早出晚归的。这些活都是非常辛苦的，而且家中还有几亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

感谢表姐给我这么一个机会，通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**眼镜店打工报告范文 第十一篇**

转眼间20xx年就快要过去了，在xx眼镜店的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和发现的一些问题进行一下总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

更多月工作总结扩展阅读

**眼镜店打工报告范文 第十二篇**

>实习单位：

xxx康尼眼镜光学中心。

>实习目的：

—、将本xx所学的市场营销、连锁经营与管理等xx知识和技能投入到实践工作中，使工作能力，学习能力，工作经验，xx知识和xx技能等各方面能力及素质得到进一步的提高。

二、体会工作与在校学习的差别，对职场形成初步的了解，使自己具备在某一领域工作的基本技能和素质，为毕业后的就职奠定基础，努力做一个高技能、高素质的人才。实习内容；了解该公司及连锁店经营的基本情况，了解和学习该公司的规章制度，管理制度，企业文化等。熟悉销售和方面的知识与技巧，并进行具体的实践工作。

1、搜集、整理和了解该公司以及连锁百货行业情况，并对已了解的情况撰写相关的书面报告；

2、派发关于湘潭市服装、鞋类市场现状的调查问卷，并整理调研材料和撰写调查报告；

3、学习卖场的设计与布局、货柜设置和货品摆放的知识和技能；

4、参与并圆满完成了该公司关于男子节、七夕情人节和升学开学前夕等特殊消费时期的促销活动的企划方案和投入实施工作。

5、xx完成了关于该公司湘潭分店皮鞋货柜货架设置的改良方案；

6、调查目前湘潭有哪些宣传形式；

7、参与关于该公司各部门及各分店管理人员工作情况调查表的设计与制作。

>实习体会：

今年暑假，我在湖南省康星连锁百货有限公司总部企划部进行了为期一个月实习工作。实习期间，我在企划部谭曾平经理和刘芊文主管的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对xx技能的掌握，用实践验xx所学的理论知识，用实践强化所学的xx技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

>以下就是我的实习体验与心得：

**眼镜店打工报告范文 第十三篇**

>一、目的

1、通过本试验使学生掌握开槽机的使用方法。

2、掌握半框眼镜的加工制作方法。

>二、器械

焦度计、中心仪、半自动磨边机、开槽机、抛光机、树脂镜片、半框眼镜架、标记笔、模板抷料、剪刀、平锉、调整工具等等。

>三、内容

半框眼镜的加工制作及开槽机的使用。

>四、步骤

（一）磨边（平边）

使用焦度计、中心仪、半自动磨边机、开槽机、抛光机、树脂镜片、半框眼镜架、标记笔、模板抷料、剪刀、平锉、调整工具等，按照下列顺序将树脂镜片磨平边成型：加工前的调整――确定净镜片加工基准――手工制作——模板――定中心――磨边――磨安全角――抛光。

（二）使用沟槽机开出沟槽――沟槽机的使用方法

1、设定沟槽的类型。

2、设定沟槽的前后位置

①深度刻度盘须调到“0”位，两个开关都在“OFF”位置。

②用水充分地润湿冷却海绵块。

③将镜片最薄处朝下、前表面朝右（后表面朝左）放置到机头上的左右夹头之间，拧紧旋钮，将机头降低到操作位置。

④打开导向臀，镜片落到两尼龙导轮之间，切割轮之上。

⑤将镜片转动开关拨至“ON”位置，使镜片转动，转动定位器设定槽的合适位置。

3、开出沟槽

①将镜片切割轮开关拨至“ON”位置，并调节槽的深度刻度盘由浅至深开出沟槽，新机器一般调到刻度“3”的位置即。②当镜片在所需槽的深度位置自转一周后，切割的声音会又大变小发生变化，表明开槽完成，关闭切割轮开关后，再关闭镜片转动开关，打开导向臀，抬起机头，卸下镜片。

（三）装配

镜圈在下，镜片在上，先将镜片的上半部的沟槽嵌入金属框内凸起的尼龙丝线内，左手将金属框与镜片固定，右手用宽约5mm剪成斜角的绸带（或尼龙丝线）将与上部镜圈连接的尼龙丝线嵌入镜片的下半部的沟槽内。

（四）加工后的整形、检测

>五、结果

1、检查框架与镜片是否完全吻合。

2、检查沟槽的均匀性。

3、检查眼镜是否符合配装眼镜国家标准。

**眼镜店打工报告范文 第十四篇**

总结一：上班一个月工作总结

一.保持心态、摆正位置、遵章守纪、努力提高自身各方面能力。

文凭高并不代表水平高，更不代表工作能力强，要把书本知识灵活运用到工作实践之中还有一个漫长的过程。在工作中，我发现，一些老师傅，文凭水平并不高，但实际工作的能力很强，分析现场问题往往一针见血，常常能用简单、通俗的语言或几个手势就能让装配工明白工作的目标、装配和方法。这些非常值得我学习和领会，他们的丰富经验就是一笔宝贵的财富，就是我学习的源泉;xxx事无巨细，必尽全力xxx，不论大事小事，每多做一件事情必然会多学到一些知识，必然会积累经验。在这半年中，我从最初的装配开始，到装配成一台机，到工程图纸的出图，现在已能独立设计一台简单的测试机。在完成工作的同时，我虚心学习，反复思考，找出不足，争取每做一件事情都能得到一点提高。xxx积小流成江河xxx，通过半年的工作学习，我各方面能力都得到了不小的提高。这也是我最欣慰的地方。

二.舍得吃苦，工作能力才会有提高

现在的大学生被誉为xxx天子骄子xxx，大学管理宽松，生活安逸。特别是现在大部分又是独生子女，所以现在大部分人早已受不了一点苦，也都不准备吃苦。但我们都知道机械设计的道路是单调的。既然我们选择了这行，就要把xxx准备吃苦xxx的意识放在首位。我来到这公司的时候，面对各种机器都不知道怎么样去了解，怎么样去分析一台机械，直接去了车间，做现场装配的工作。我们都知道车间装配是好辛苦的，特别是夏天，车间气温高，没有空调，满身都是汉和手掌都是茧。

所以对于我的工作我也曾畏惧过，退缩过。但最终在同事，老师傅的提携，帮助下，度过了一个又一个难关，自己的工作能力，应变水平。交际能力都有了大幅度的提高。对于现场出现的问题大部分都能很好的解决和处理。用同事的话说，你看坚持就是胜利嘛，你来啥球都不会，现在啥都懂了吧。自我感觉就是刚来什么都不会，现在什么都会一点了，有这感觉我就挺满足的。此后我全身心地投入到施工工作中去，以苦为乐，以苦为荣。

三.奋发有为，努力才会有收获。

xxx态度决定一切xxx，朝气蓬勃、积极向上的人生态度，不但能使别人对你刮目相看，更重要的是能促使自己不断努力，积极面对工作中出现的难题，去研究、去分析、去解决。我们刚从大学出来，有的是激情澎湃，热血沸腾，那就应该时刻保持一种奋发有为的精神状态，全身心地投入到工作中去，不断努力，才能有收获。在前方的工作经历使我理解了成xxx厚积薄发xxx的内涵，没有长时间的磨炼和积累，难以成就一番事业。在前方工作，就是把自己放到基层，是一个积累的过程，积累经验，充实人生;也是一个沉淀的过程，沉淀知识，融汇贯通;更是一个提高能力的过程，增长才干，日渐成熟。我无比珍惜在前方这段时间，将继续努力工作，并将牢牢把握自我，争取超越自我，从而走向成功。

四、工程图的实质意义

图纸是工程师的语言，作为幼儿就应该学会说话了;国标就是语法，常用的三五十个制图国标应该倒背如流，如果有企业标准和规范会稍多一点，这些倒没这么难绘制两三千张工程图这些标准就会形成一种习惯;关于制图之前也曾说过“现在好多工作多年的机械设计人员连张像样的图纸都画不出来”学会工程师的普通话。三维图也是有语法的，并不是按照尺寸画出三维图就行了：是采用自上而下、还是自下而上，如果自下而上从零件时候就必须为下一步装配，方针，修改做准备;基准面怎么选，用什么特征都不是随便选的;零件图绘制顺序还要结合零件的加工工艺顺序一致，是先拉伸切除还是先旋转切除都要结合零件的加工工艺;三维图装配也一样，根据装配规范的总成逐级装配。另一方面，作为新员工的我更清楚的看到了自身的发展空间，做为一个初入企业的新人，现在的我需要做的就是不断学习，不断提高，不要去作无谓的比较，不要去无聊的斤斤计较，现在仅仅是我奉献的时刻，我深深的相信，有为才有位，发展的空间摆在眼前，关键是你如何去把握抓牢。

现在我们的伊阿项目碰到了很多超乎想象的困难，这时候我们不应该推卸责任，找客观理由或怨天尤人。我们应该迎难而上，不怕苦，不怕累，发挥自己的聪明才智，为实现伊阿项目部的最大利益而奋斗，实现我们的价值。

五.对公司的建议

随着社会的发展，人们对质量的要求越来越高，质量是一个企业生存和发展的坚实基础。质量的提高靠工人的总体素质和技术管理水平的提高，为能够面对更加激烈的竞争，培养高素质、高水平的专业技工和管理人员是公司的重点。

过去的工作中，在领导的关怀和同志们的支持与帮助下，经过不断努力，我适应了这种工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍存在着一些不足，在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高。同时我清楚地认识到，为适应单位发展的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为公司的发展做出自己新的、更大的贡献。

六.致谢。

我能适应当前的工作，并能取得不断的进步，是和各位领导和队里的各位师傅无私的帮助和关怀分不开的，在此表示感谢。感谢各位领导，特别是设备装配组长，我最直接的领导，对我的这几个月工作做了统一的安排和大致的规划;感谢车间里的各位师傅，他们把几十年的工作经验一点一滴能教的都教给了我。

人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么?每个人都有自己不同的看法。我认为，为了体现自己的价值，为了证实自己的价值，那么，才不枉此生。而自我的价值是体现在平时你所对待的每件事中，更是集中体现在你的工作中。谨以次此句作为结束语，我愿奋斗再奋斗!

总结二：上班一个月工作总结

时光飞逝，自20XX年6月份毕业于河北科技大学至今已一年多时间，我所学专业是过程装备与控制工程(原化工机械)专业。在这一年多的工作中，对于一名走出校门不久的大学生而言，收获良多，不仅得到了将学校中的理论知识与实际相结合的学习机会，也使刚步入社会的我在从事专业技能工作方面更加严谨。

我在20XX年11月来到XXXXXXXXXXXXX公司，怀着对机械设备的亲切感，在公司同事的支持帮助和密切配合下，我在这里进一步加深了对机械设备的了解。随着对生产设备了解程度的不断加深，同时公司筹划对现生产线进行改造，在改造过程中受厂部领导的信任与栽培，我逐渐着手到实践工作中去，从对生产线设备简单零部件的制图到按照设备图纸对设备进行安装，整个过程让我认识到，只有将理论落实到实践当中去，才能够透彻了解设备结构以及运转方式。经过一段时间的实践锻炼我的专业技能得到了厂部领导的认可，我开始参与到部分设备的改造中，这同时也是我自身深入学习的阶段，让我深深认识到了科学、严谨工作态度的重要性。

20XX年底，改造生产线几近尾声的时候，公司领导倡议再新建两条生产线，我受厂部委派，投身于新生产线的建设中，这对于之前从未接触过整体工程建设的我来说是挑战也是使我得到锻炼提高的机会。我严格按照生产线图纸对施工过程进行监督、记录以及做好协调工作，不断向各项目的专业人员虚心学习，对生产线施工材料科学报量，合理规划管路布局，如今生产线已开始筹划设备安装，我相信在生产线建设完成的时候，我的收获也将同步提升。

在这里一年多的工作中，十分感谢公司及厂部领导给我提供了诸多学习、锻炼的平台，但目前我还有很多不足之处，需要学习的地方还有很多，我将继续在实践中磨练自己，进一步加深对专业技能的学习。

总结三：上班一个月工作总结

时光飞逝，眨眼间我已经步入社会参加工作近一年多的时间了。在这近一年的工作过程中，我收获良多，不仅加深了对原来学校中学习的知识理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识，开拓了视野，长了见识。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

一.思想上的进步

虽然我现在还未加入中国xxx，但我也以党员的标准严格要求自己，始终坚持认真学习马列主义、xxx 思想、xxx理论和“三个代表”的重要思想，坚持实事求是，不断提高自身的政治思想觉悟与水平，不断探索与追求，争取在以后的岁月中经得起考验，早日加入伟大的中国xxx。

二.对专业知识以及技能的提高

理论源于生活而又高于生活，最终又还原到生活中，一年多的工作中，我深刻体会到了这个过程式的转变。在工作中首先我认识到我要学习很多东西，通过各种渠道， 无论是自己学习还是老员工的引导，我不断吸收到新的知识并应用于实践，参与一些工程实践，从小处着手，大处着眼，勤学好问，适时地对自己提出不同的要求，工作中不断总结经验教训，提升自身能力的同时，弥补自身的某些不足。“事无巨细，必尽全力”，不论大事小事，都要尽心尽力的去完成，因为每完成一件工作，我就收获一些知识，“积小流而成河”，通过一年的努力工作，我在各方面都有了提高，这也使我感到高兴 的地方。

三.参加工作的体会

心态决定一切。我认为，工作中一定要做到：能吃苦、能干活、能奉献、能忍耐，这样才能有收获、有提高。一年的工作中，我学会了怎样面对困难，怎样做好工作，树立了正确的人生观、价值观。参与了大小不同的工程和课题后，我感到作为一名辐射监测与防护人员，必须要细心、认真、负责，对每一步工作都要稳抓稳打，对监测仪器和监测流程要熟悉，对测量数据要求要高，对规范更要耳熟于心，除此之外，仍然需要学习和核退役工程相关、和专业相联系的知识，用知识武装自己，时刻保持上进心。在过去的工作中，在领导的亲切关怀和同事们的热情帮助下，经过不断的努力和学习，我适应并喜欢上这份工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在一些不足，我深知在今后的工作中，自己仍需加强学习，克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。同时，我认识到现今社会核能行业的发展迅猛，对核安全的要求也会相应的有了更高的要求，为了满足社会需求，跟上单位发展的步伐，我更应该加速学习新的理论和新的技术，勤奋工作，在实际工作中成长锻炼，不断积累经验，提高自身的业务水平和技术能力，为单位的发展，为社会的发展贡献自己的一份的力量。

**眼镜店打工报告范文 第十五篇**

总结一：便利店月工作总结

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过 ，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时， 在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

总结二：便利店月工作总结

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在XX年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的( )规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信XX年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在XX年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

XX年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

总结三：便利店月工作总结

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好!

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些?”这时我总以“我的激情不灭!”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说:“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人!”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了!”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了!”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可以在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办?这种损失无人承担。opportunity knocks at every door, make sure when it knocks at yours, you are ready.这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢?虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧!如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作?连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6：35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干?这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走?”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实!”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊?店长问我最近工作怎么样，有所得吗?我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了!”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”

**眼镜店打工报告范文 第十六篇**

作为广州市商贸职业学校眼镜验光与定配加工专业20xx年毕业班学生，为了完成学校有关专业实习的要求，提高自己的实际工作能力，积累一些基本的销售知识和验光专业实操，以便于更好地掌握验光专业知识和销售技巧，我利用课余时间（20xx年1月1日至今）在精威眼镜专业店进行了为期一百二十多天的眼镜销售实习工作。现将此次实习的有关情况报告如下：

在这次的实习工作中，我主要的工作是眼镜销售和验光操作。从工作中领导的评语可以看出，这次实习中，我的总体表现还算不错，基本能达到实习的预计目的，但由于缺少工作经验，在实习的过程中仍有很多细节问题有待提高。

在这不长不短的一百二十多天里，虽然我对眼镜知识的了解不算很深入，销售成绩也不是说很好，但却收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。

由于在学校课程比较紧的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有太多的销售经验，在实习上班的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售如何的难，自己都不以为然．然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象中的难多了！由于对眼镜的专业知识了解不够深，不够熟练，在介绍的一些性能时结结巴巴，给客人留下了很不好的印象。为了搞好销售，我白天除了主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还学习一些书本上关于眼镜的知识和了解一些基本的销售技巧，尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，通过这次实习，我对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

无论哪个销售行业，目的就是把东西卖出去以换取利润。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。这一点我深有感触，在实习的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。有一次，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被上司看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！后来，自己慢慢对眼镜的销售有所掌握，自己的业绩也慢慢上升，还得到了上司的肯定！

在当营业员之前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看中了一副太阳镜，却嫌弃镜片稍微大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时一个老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜片大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是高超销售技巧的效果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

(1)通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的；

(2)了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！