# 销售的社会实践报告如何写(三篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-12-23

*销售的社会实践报告如何写一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一、根据国家对农政策的转变，保护合作社成员的合法权益，增加成员收入促进本社的发展，依照《中华人民共和国农民专业合作社法》和有关法律、政策、法规。制定农户加入合作社与本社的有关...*

**销售的社会实践报告如何写一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、根据国家对农政策的转变，保护合作社成员的合法权益，增加成员收入促进本社的发展，依照《中华人民共和国农民专业合作社法》和有关法律、政策、法规。制定农户加入合作社与本社的有关协议。

二、本社以服务本社成员，谋求全体成员的共同利益为宗旨，成员入社自愿，退社自由，地位平等，实行自主经营，自负盈亏。

三、本社以成员为主要服务对象，依法为成员提供农业生产资料的购买，农产品的销售，加工、运输、储藏以及农业生产经营有关的技术、信息等服务。

四、国家对农补贴政策的变化，本社成员可以根据自已的意愿，自由种植或交入合作社托管种植。国家补贴部分，原对农户补贴不变，新增部分根据种植的责任主体来进行分配。若本社成员自己种植，新增补贴部分由合作社留存，若交入合作社托管种植，新增补贴部分由本社成员所有。

五、合作社首先照顾本社成员，在本社经办的实体入股、用工、收购、销售农副产品，加工、运输、储藏等，本社成员有优先权。

六、合作社将给每个合作社成员办理帐号，本社成员将成员自己种植的面积或托管的面积有义务报入本合作社，便于建立本社成员的档案，本社根据成员的档案将成员应得的受益直接存入本社成员的账户。

七、合作社成员要求退社的，须在会计年度终了的三个月前向理事会提出书面申请，方可办理退社手续。本社在土地流转享有优先权。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

**销售的社会实践报告如何写二**

目前，中国农村信用社正面临着前所未有的挑战，农村金融市场已不再是信用社的避风港。中国农业银行正式回归农村金融市场，各大商业银行纷纷在农村设立分支机构，并有多家国外银行从开始抢占中国农村金融市场。然而多年来形成的经营模式已经很难帮助信用社获得更大的经营利润，农村信用社若想在竞争中立于不败之地，就必须从传统的资产、负债业务为主要经营渠道的模式调整到与中间业务并重的发展方向上来。中间业务与传统业务相比，具有风险小、成本低、业务量大、收益稳定、派生性强、附加值高等优点。中间业务种类繁多，传统的中间业务包括汇兑结算、票据承兑、代理收付、代客理财、信托租赁及国际业务中的信用证、代客买卖外汇等。近二三十年来，银行的中间业务得到了较快的发展，新兴业务层出不穷。如，信用卡业务、电子转账系统、担保承诺、代理融通、代理保险、债务互换、信息咨询等业务。特别是近些年来，银行业为了提高盈利能力，出现了一大批新的金融衍生业务。但是由于信用社大多地处农村，许多类中间业务并不适合农村的实际，所以信用社开办的中间业务种类偏少。与欧美发达国家相比，我国消费者拥有的基本保障明显不足，并且我国保险的普及率还非常低，客户急需的养老保险、健康保险、财产保险等产品所占比重较低，尤其是在农村，保险业务始终没有普及到普通居民当中，这就为信用社在保险领域发展提供了巨大的商机。

银行保险一般指保险公司利用银行等金融机构的网络和客户资源销售保险产品。由于银保合作可以通过资源共享提高经营效率、实现“双赢”，银行保险在海外得到了迅速发展，以国外银行为例：，欧洲保险佣金占银行总利润的比例高达10％，xx年这一比例将达到15％，500家大银行中接近一半拥有专门从事保险业务的附属机构。

我国保险业保费收入首次突破1万亿元，达到11137.3亿元，同比增长13.8％，其中银行代理保险实现保费收入3038.99亿元，占全国总保费收入的27.29%。对于银行来说，积极发展银保业务不仅可以丰富银行的服务内容，拓展银行业务，降低银行对利差收入的依赖性，而且可以利用保险公司的客户，深挖保险公司拥有资源的潜力，实现资源共享；对于保险公司来说，利用银行庞大的营业网络销售保险产品，不仅可以降低保险公司的营销成本，而且可以借助银行良好的信誉和客户资源拓展市场。

在我国的大多数农村信用社，保险业务收入只占各项收入的极小份额，以廊坊市某联社为例，营业收入26265万元，其中中间业务收入351万元、占比1.34%，代理保险业务收入18万元、占比0.07%；营业收入27553万元，其中中间业务收入566万元、占比2.05%，代理保险业务收入95万元、占比0.34%。虽然这个联社的保险业务收入同比增长了427.78%，但是在整个营业收入中占比依然不足1%，处于一个可以忽略的地位。

目前信用社和保险公司的合作还停留在浅层次的协议代理阶段，合作方式主要有两个方面：(1)信用社代理销售储蓄分红型或投资连结型的保险产品；(2)保险公司为信用社的信贷业务提供配套保险服务，即提供抵押品保险和借款人的人身意外伤害险等。

而且现在信用社与保险公司之间的合作方式普遍采用的是“多对多”的模式，即每家信用社都与各家保险公司合作。然而从长远来看，这种“多对多”的模式是一种很不稳固的合作模式，因为双方都要为自己的利益考量：从保险公司的角度来看，保险公司不愿意进行长期投入，比如对信用社人员的培训和对信用社代理保险业务进行宣传，因为他们的投入有可能只是为他人做嫁衣裳；从信用社的角度来看，没有必要也不可能对保险公司的企业文化、经营状况、长期战略等进行深入了解，只要比比保险公司开出的条件就行了。这种“多对多”的合作模式很容易诱使保险公司在保险费率及手续费提成上形成恶性竞争，而信用社在不断提高自己的收益和更换保险公司的过程中必然会影响保险公司理赔意愿和服务水平，很容易损害客户的利益，同时也降低了信用社的公信力和一致性，最终形成了信用社保险产品品种单一，各保险公司服务趋同。

根据我国银行已有的经验，银行与保险公司合作目前主要集中在七个方面：(1)银行代理销售保险产品；(2)保险公司选择使用银行的客户资源、信息库、资金汇划系统和网络清算系统；(3)银行担任保险公司的财务顾问，并为其提供资金结算服务;(4)保险公司为银行信贷产品提供保险服务；(5)以储蓄型的寿险保单作为银行贷款的有效质押；(6)保险公司投资银行的金融债权;(7)银行与保险公司之间进行拆借、债券回购、国债买卖等资金融通活动。

任何一个好的合作模式都必须满足合作各方的利益需求，形成“共赢”，信用社和保险公司的合作就可以形成这样的结果。

首先来看对于信用社的好处：(1)最直接好处就是提高信用社盈利能力，扩大信用社的客户群。(2)通过完善客户的保险，加大了信用社客户的抗风险能力，能降低信用社的信贷风险。(3)信用社通过增加各类中间业务可以逐步建立金融超市，满足客户多样化需求，提高客户的忠诚度。(4)通过推广中间业务，可以延长信用社的经营链。(5)信用社通过保险公司的宣传，可以增加信用社的美誉度。(6)经过保险公司的定向培训，可以提高信用社人员的营销能力和个人素质。

然后来看对于保险公司的好处：信用社作为农村金融市场的主力军，在农民心目中具有很高的公信力，通过信用社这个平台，可以让保险公司直接进入农村新兴市场，不但可以降低宣传费用，而且可以提高农民对保险公司的信任度，完善保险公司的服务种类，增加保险公司的赢利点。

最后来看对于客户的好处：(1)由于农业及中小企业属于风险大、收益不稳定的行业，增加合理的保险可以大幅度增强客户的抗风险能力。(2)通过信用社大规模营销客户，可以使客户形成消费集团，可以帮助客户以“批发”的价格支付保费。(3)由于农村客户对于保险知识了解比较少，信用社的保险人员作为农村的“本土专家”，可以为客户设计有针对性的保险方案、定制真正适和“三农”的保险产品。

（一）关于信用社发展保险业务的模式选择

目前，在国际上的银行保险主要有三种模式：一是银行代理模式，即保险公司提供保险产品，由银行提供销售渠道收取手续费；二是银行和保险公司结成战略伙伴关系，即银行与保险公司建立密切的合作关系，签订较为长期的合同，银行在收取手续费之外，还分享保险业务的部分利润；三是银行入股保险公司，通过股权纽带参与保险公司的经营。信用社现在采用的是第一种模式，而发达国家的银行基本上都采用第三种模式。

虽然第三种模式可以使信用社获得最大利益，但是由于我国的市场环境及制度的制约，以及保险公司利润下降、保险密度虚增、保险公司潜在信用危机的存在，信用社在短时期内很难和保险公司实现利益均享、风险共担。所以笔者个人建议信用社和保险公司在共同利益的前提下，可以和保险公司建立长期稳定的战略伙伴关系。

具体地说就是信用社和保险公司实行“一对多、主推一”的模式，即由省联社牵头和多家保险公司签订长期合作合同，每年在某一类具体的保险业务上只重点推荐一家（或两家）保险公司。部分因客观原因不能采用此家保险公司的信用社，在当年最好也只签一家合适的其他保险公司（仅指在某一类的保险业务上，多类保险业务就有可能用多家保险公司）。

这种模式有多方面的优势：一是作为省级联社和保险公司谈判具有规模优势，足够的业务量可以让保险公司做出最大程度的让利和支持。二是省联社拥有人才优势和领导地位，有能力调动足够的资源研究开发适合信用社长远发展的保险种类。三是可以充分提高保险公司的积极性，加大保险公司的长期投入力度。四是有利于多家保险公司在同一类保险业务中形成良性竞争。五是可以吸引保险公司适应信用社的特点增加保险品种，提高保险服务的针对性，加大保险产品的创新力度。六是信用社可以有效借助保险公司的智库建立自己的开发战略，满足农村客户不同层次的金融保险需求。

（二）建立公开、公平、公正的竞争模式

由于保险业属于开放程度比较高的行业，同业竞争激烈，而信用社因其网点作为稀缺资源在谈判过程中处于强势地位，所以信用社就必须全面考量与客户和保险公司三方面的利益平衡，建立公开、公平、公正的挑选模式，杜绝腐败现象的发生。

笔者个人建议可以采用“公开招标”的方式挑选保险公司，即省联社建立一个招标平台，公开向国内外的保险公司投递标书，利用竞标的方式选择最合适的保险公司；而基层联社也可以建立一个招标平台---即一方面面向有保险需求的客户、一方面面向保险公司，作为桥梁为企业和保险公司提供中介的服务。这样做好处很多，既可以帮助乡镇企业找到费率合理、服务周到的保险公司，也可以为保险公司开拓农村市场提供一个方便的进入渠道。

（三）充分调查客户的需求，开发适合城乡的保险产品

在保险产品的开发上，信用社必须充分调查客户的共性需求和个体差异。信用社应当和保险公司联手，在借鉴国外保险公司和其他银行的经验、充分考虑农村实际的基础上，研究开发出满足城乡需求的产品。

就近期而言，首先可以加强对意外险、信贷险、财产险、工程险、长期寿险等现有保险品种的整合开发，根据城乡的实际情况，进行市场细分，重点开发养老、医疗、护理、教育等集保障、储蓄、投资功能为一体的保险产品和适合中小企业的财产保险；就长远来说，应采用重点产品的动态设计流程，以适应不断变化的消费市场需求。

（四）确定信用社保险的服务方式

(1)信用社和保险公司应采用多种方式加强合作，为客户提供有附加值的服务。例如：可以在信用社的基层网点推广储蓄型保单的质押，贷款，在信用社办理保险业务的客户可以享受贷款利率优惠等……

(2)在推广保险业务的过程中，必须要充分考虑农村客户群的理解能力，为他们提供简单易懂、标准化的保险产品，避免保险公司利用文歧义和文陷阱逃避风险。

(3)根据乡镇企业抗风险能力比较弱的现状，信用社应该在财产险业务方面有所突破，多考虑一些适合中小企业的新型意外险，如雇主责任险、运输险、爆炸险……

(4)信用社应加强与保险公司的推广活动，逐步培养客户控制风险的意识和能力，努力把信用社打造成保险专家的形象，提升信用社的公众信任度。

(5)信用社和保险公司必须联手探索城乡客户的新情况、新发展，为客户提供方便、快捷的售前、售中、售后服务，改善服务环境，提高客户的满意度。

（五）打造专家型的保险人员

由于信用社的保险业务人员水平参差不齐，信用社的教育工作就必须注重个人特性和方式方法：一是可以按照“学习有目的、学好有动力、学会有用处、人人都参与”的要求，多层次、大范围的开展保险业务培训和学习。二是通过正向激励积极资助业务人员自我开发，将教育方向与员工自身利益相结合，逐步形成“收入能高能低，人员能进能出”的竞争机制，从根本上调动业务人员的学习积极性。三是努力提高业务人员的学习兴趣，因为“兴趣是最好的老师”，尽量聘请有经验的专家，通过丰富多彩的教育方式让员工渴望学习、渴望工作。四是根据学习对象提高教育的针对性和实效性，强化学习需求调查和学习效果评估，逐步形成自主学习、集中培训、考察交流“三结合”的学习体系，从而成功的将学习成果转化。逐步组建起一支有亲和力的专家型队伍。

对于保险代理人员必须做到认证上岗：一是销售保险产品的人员在上岗前必须参加培训和取得保险代理人资格。二是要对营销人员进行保险知识、营销服务、职业道德等方面的培训，改善传统的工作方式，建立良好的新形象。三是加强信用社和保险公司双方的理解和文化融合，把保险公司的营销理念、管理规程、职业操守传输给信用社的员工，带动柜员和客户经理从只管操作向主动为客户提供服务方向转变，进而从根本上杜绝诱骗、误导行为的发生。

（六）发挥客户经理的积极性，培养复合型的营销人才

就现阶段而言，信用社的主要营销人员还是客户经理，他们直接面对企业和个人客户，是信用社里面最了解客户保险需求的人。但是由于部分客户经理把全部精力放到了信贷工作上，所以他们还不能为自己的目标客户提供全方位的金融服务。而且由于信用社主要面对中小企业和农民，许多客户对于保险的认识还停留在模糊的初级阶段，对于自己的保险需求缺少全面考虑。针对这些实际情况我们可以邀请保险公司对客户经理提供新式培训，利用先进的营销经验增强客户经理的经营能力，教会客户经理从信贷客户中发现商机、帮助客户控制风险，例如客户经理可以从改善客户原有保险方案入手，为信贷客户或存款大户设计保险套餐等，教会客户控制风险……逐步把客户经理培养成会营销、会经营的复合型人才。

目前农村信用社的保险业务还处于开发初期，作为现阶段的主要任务还是如何发展客户、培养客户控制风险的意识和能力，逐步培养农村的保险业务市场。我相信在众多同仁的不懈努力之下，不久的未来我们信用社一定能在农村建立起一个保险业务服务网络，为“三农”的发展撑起一柄保险之伞。

**销售的社会实践报告如何写三**

在xx国际大酒店的毕业实习生活，自己学到了很多东西，也品尝到了许多的辛酸与快乐。但我始终牢记，实习不是正式工作，而是一个学习过程，是“从做中学”。不管是喜是忧，也不管是经验还是教训，任何一点认识、一个心得、一种感受都是收获。经过一年的实际运用，使自己对酒店的经营运作有了一定的了解，通过实践，受益匪浅。我在实践中学会了很多技巧，包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧；体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性，得到了很多宝贵的经验财富；了解到自身的不足，总结了经验和教训。在以后学习生活中我将明确自己努力的方向，不断地进行自我增值，为以后策划自己的职业生涯垫定基础。

（一）实习单位介绍

1、实习单位：xxx国际大酒店

xxx国际大酒店位于xx大道，与xx商区、国际会展中心相联，相依xx岛内最高峰旅游景点云顶岩，总面积近五万平方米，其中近3000平方米的国际会议厅群，配备国际最先进的视听、同声传译系统；聘请国际知名酒店设计公司设计，并参考国内、外最新落成的五星级酒店设计风格，严格按照国际五星级标准兴建；酒店配套设施完善，服务项目齐全，整体建筑线条流畅、布局合理、风格华丽时尚，豪华气派，是一座具有很强时代感的国际五星级商务旅游酒店。

牡丹企业创立于1997年，十年的发展历程，铸就了牡丹品牌，牡丹人以“创新务实，开拓进取”的企业精神，以“先做强，再做大”的发展理念，经历十年的风雨兼程，缔造了福建餐饮一个又一个奇迹，目前在福州、厦门拥有五家大型连锁餐饮企业、一家准四星级宾馆，总营业面积五万多平方米，日客流量稳居同行前列，拥有员工近三千人，是福厦市民心目中最理想的用餐场所。企业于20xx年进军酒店业，成功地从纯餐饮业转向多元化、集团化经营；十年的努力，牡丹荣获“国际餐饮名店”、“全国百强餐饮企业”、“全国优秀企业”、“中国十佳酒家”、“市文明单位”等几十项国际、国内殊荣。今天，牡丹国际大酒店，一颗璀璨的国际酒店新星正在升起！

2、实习部门：餐饮部

餐饮部包括：中餐部和西餐部。西餐部，包括奥兰朵咖啡厅，特色餐厅，大堂吧，池畔吧，行政酒廊等。内设有经理、主任、厅面领班、迎宾员、厅面服务员、吧员、收银员、布菲员、客房送餐员等。

（二）实习职位介绍

奥兰朵咖啡厅服务员

1、熟悉并掌握本餐厅的工作情况；

2、做好上班前后的厅面准备工作，积极检查备用餐具是否齐全，餐台上器皿及需用品是否整洁和齐备；

3、工作时要做到口勤、眼勤、手勤和脚勤，并及时了解客人心态、需求，为顾客提供服务；

4、要有牢固的业务操作知识，掌握及记得客人需要的每份饮料及食物的用餐规律；

5、接待顾客应主动、热情、礼貌、耐心、周到，使顾客有宾至如归之感；

6、迎宾员带客到位。服务员应主动上前为客人拉椅子，做好接待工作；

7、善于运用礼貌语言，为客人提供最佳服务，做到文明有礼、掌握原则、有问必答、言简意赅；

8、善于向顾客介绍和推销本餐厅饮品及特色菜点；

9、有较强的工作责任心，有独立处理事务的能力，发现问题及时上报，善于班前或班后会提出问题。及时转告客人提出的意见；

10、配合领班工作，服从领班或以上领导指挥，团结及善于帮助同事工作；

11、加强业务知识的学习。不断掌握服务技能，提高服务质量。

1、西餐厅零点服务

（1）礼貌问候客人并询问用餐人数。

（2）引领并为客人拉椅子，打开餐巾。

（3）为客人打开菜单，并介绍单日特色菜品和单日例汤。

（4）点酒水，并服务酒水。

（5）点菜（女士优先，点菜时应站立在客人右后侧）。

（6）服务面包和黄油。

（7）结合客人所点食品，为客人换餐具。

（8）服务菜品（同上同撤）。

（9）巡视餐桌并时常更换烟灰缸或剩余食物的餐盘及不用的餐具。

（10）询问客人对主菜质量是否满意。

（11）当客人吃完后，清除桌上所有的盘子，连带剩余食物及用过的餐具，用一件干净的餐巾把桌上的碎屑扫到一只碟上，并收去餐桌上的调味品，建议客人饮用餐后酒或其他种类的酒水。

（12）建议甜品并记下订单。

（13）服务甜品、咖啡或添水。

（14）询问客人是否需要其他东西。

（15）确认客人的账单，结帐服务。

（16）感谢和欢送客人的光临。

（17）整理并摆台。

2、自助餐服务

①自助餐的准备工作：

a、绝大部分工作在开餐前要准备妥当，如摆位、工作台的补充、放调味品等。

b、在布菲台周围要有较宽的地方以减少客人排队，其次布局要合理，如客人从门外进来，布菲台的分羹、刀、匙、碟要合理放好。

c、对食品质量要求比较高，要统一规格，如排骨的厚薄等，否则客人要挑选，造成不卫生和不整洁。

d、要及时补充食品，但要注意卫生，不要给客人感到这是剩余食物。

②自助餐待客须知：

a、当引座员带人入座时，应帮助拉凳并告知服务员客人的用餐人数。

b、服务员为客人打开餐巾，斟冰水或询问客人需要何种酒水。

c、开单并写上人数、台号、经手人的名字。

d、当客人去取食物时，提醒客人带好自己的贵重物品，并将客人的餐巾折好。

e、客人取食物回位时，要替客人拉椅。

f、要不停地替客人斟冰水及换酒杯。

g、客人食完的餐碟要立即撤走。

h、当客人去取甜品时，要收走主餐刀、主餐叉，并将台面上的面包碎渣等用净布扫干净。

i、客人用甜品时，要主动询问客人是否需要咖啡或茶。

j、买单时要看清台号，并重复检查一次客人人数是否有误。

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！