# 大学生销售社会实践报告(通用16篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-08-07

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!大学生销售社会实践报告篇一学号：所属专业：生物技术及应用。所属学院：广东轻工职业技术...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大学生销售社会实践报告篇一**

学号：

所属专业：生物技术及应用。

所属学院：广东轻工职业技术学院。

实践主题：了解和体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧。

实践时间：\_\_年\_月\_日至\_\_年\_月\_日。

实践单位：广州市花都区狮岭镇商业步行街\_y服装店现将此次实践活动的有关情况报告如下：

寒假是每个学子放松休息的最佳时期，同时也是个人深造学习和体验社会生活的最好时机。虽然假期的时间不够两个月，但是如果你懂得去利用它，它便是你成长和积累经验的垫脚石，而不是每天呆在家里，呆在电脑面前，混混沌沌，碌碌无为，无所事事，什么东西都没有学到。再弄不好的话，由于长期坐着对着电脑和没有适当的运动，很有机会会产生相应的疾病，例如肩周炎之类。所以，寒假是学生出去社会锻炼的良好机会，多点体验一下现实的生活，多点体验一下这个被规则化的社会，学生才不会迷失在温暖的校园里面，必须告诉自己，始终要出来面对这个弱肉强食的世界!所以我决定在寒假要趁快找到一份工作作为体验社会实践的一个平台。我想找一份销售的工作，因为我觉得销售员是一间店铺的前线工作者，他(她)可以直接跟客户对话沟通，可以直接地了解到客户的需要和大众市场的需求，更重要的原因是销售员要有良好的沟通和说服能力，这些技巧不仅在工作上有用，而且学习中生活中都是一块很好的敲门砖。所以我决定去周遭的店铺去应聘销售员。

\_\_年\_月\_日，经过几次大胆的应聘，我终于在离家不远的一家休闲服装品牌店----\_y，找到自己的寒假工作。兴奋之余不免也有些紧张，因为这是我第一次做服装销售员，于是在第一天上班的前一个晚上，我上网搜索了一些关于销售员的资料，以更多地了解这个行业的信息。

大开眼界，也让我认识了不少关于服装的知识。所以我想起了一句话：“读万卷书不如行万里路”。即使你有多么丰富的理论知识，不出来实践，永远也体会不到当中的意义。

我的寒假实践活动---做一名销售员，就这样拉开了帷幕。一个月里面，在赚钱之余，我更多地是去了解和体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧。下面分享一下我学到的和体验到的。

一：工作时间不能有太多的个人情绪。生活中难免会遇上不如意的事情，会让你产生消极的情绪，当你带上这样的情绪去上班的时候，会影响你的工作质量之余也会受到老板的批评。这真的不是开玩笑，情绪是可以感染的，你不开心人家会和容易感觉得到，你会在无声无息中在工作中反应出来，例如表现出对顾客的不耐烦，对同事的不耐烦等等。我就试过一次，结果被观察细微的店长发现，在茶水间开导我。他说得很有道理，既然你来到这里上班，就要全心全意地工作，消极的情绪只会阻碍你前进。于是我慢慢地开始学会调节自己，让自己更加投入工作。

二：要渗进团队里面，服从命令。每件企业都有自己的独特文化，就好像每个人都有自己的生活习惯。你一旦在这里工作就要让自己渗入到其中的文化当中，搞特殊化永远也得不到好处，因为你不是科幻片里面的蜘蛛侠，更不是叶问里面的甄子丹，你仅仅是普通的导购员。想要在规则当中生存，就得要遵守规则。

三：要耐得住寂寞，经得起枯燥的考验。任何一份工作都不会让人每时每刻都充满激情，就好像一出电影一样，有开场，有高潮，有结尾。在这个月里面，让我印象最深刻的就是等。一般来讲如果不是什么特殊的节假日，每天的早上和中午都是服装店里的清淡时间，在这些时候可以做什么呢，出来收拾和整理一下衣服，就是要在门面上站，他们俗称“站位”。在清淡时间站位，是一件很痛苦的事情，因为你只有站，在等顾客上门，累是情理之中更重要的是非常的枯燥。这个时候耐性就是非常重要了，就是因为这份工作，我的耐性也逐渐变得好起来。

五：多参与工作之外群体性(同事间)活动。不要说你性格有多冷漠，有多酷，如果同事们邀请你去外面吃宵夜、唱k之类的，最后是不要拒绝，因为这样会给人不好的印象。就好像出来做生意一样，应酬是难免的，喝酒也是难免的，你可以推脱这一次，以后的千千万万次你终究推脱不了。适当地和同事们参加群体性活动是非常必要的，因为可以增长同事之间友谊之余也可以从谈话之中了解到更多的社会信息。出来工作的每一个人都是一个社会资源库，只要你懂得摄取和利用，都会对你的见识有很大的帮助。就好像我工作的这间\_y，有时候店长为了犒劳我们这些员工的辛勤工作，会特地在晚上关门之后请大家去吃宵夜。这种事情你不可能推脱如果没有特别的事情要干的话。所以这个也是职场上的规则之一，适者生存，就是这么简单。

这个月里面我体会到的远不止这些。其中最让我记忆深刻、最让我感触的事情就发生在我工作的第十天。由于这份销售员的工作，它必须要整天站着来上班，基本上没有多少坐着的时间，刚开始那几天下班回到家里都是一个劲软瘫在床上，因为真的是非常的腰酸背疼。我妈妈也因此劝我放弃工作。累我可以接受，但是最让我不能忍受的是等，干等。没生意的时候就是在门口干等。不妨尝试想一下一个人在那里傻傻地等着上帝进来，一等就是以小时计算，眼睁睁地让时间从身边溜走，自己还是在那里站着、等着，没事情可干，那种折磨真是要人命的。我宁愿工作到累，也不想在这里浪费自己的青春。于是我就向我的同事兼好朋友啊珊埋怨和表达一下想辞职的想法，谁知她竟然跟我说起她过去的心酸往事。原来啊珊在这里工作之前是在一间餐馆做服务员的，那段时期非常的辛苦和受气，有一些脾气不好的客人会因为服务不周而发脾气，她就有过这样的遭遇，她曾经被一名客人把毛巾扔在她身上，那种心酸和委屈只有自己知道。说着说着，她的泪悄悄流了下来，顿时我的歉意油然而生。啊珊是一个对工作很执着顽强的女孩，凡事不服输，总要求做到最好，对自己要求很严格，在她的工作表现上就可以看出，而且她不会是那种三分钟热度的人，在这里工作了半年有多，她依然对这份工作充满激情和斗心。我真的很佩服、尊敬她，虽然大家有着差不多的年纪，但是在社会阅历上，她有着丰富的经验，相对于还是学生的我，真是自愧不如。当时我真的被她的话感动到了，于是果断地放弃了辞职的念头，继续坚持下去，就好像俗话说的那样---不辛苦哪得世间财，出来赚钱就注定要辛苦，要熬，除非你有腰缠万贯的爸爸，或者是李刚的儿子。那一天，我上了一节课，一节在学校永远学不到的课!

**大学生销售社会实践报告篇二**

实践时间：

实践地点：\_x。

实践目的：

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，我来到了一家超市，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。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

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。在实践过程中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础。在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中。培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。不要简单地把暑期社会实践作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

实践详情：

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考怎样才能让自己的暑假这个短暂的时间里面学到学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

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。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，以提高自已的能力!

我所在的部门便是销售部门，从事空调，冰箱等的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品。我们部门是负责现场的销售工作;主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

实践结果：

这次实践的目的是为了提高自己的社会交际能力，促销能力。

在促销的过程中，也遇到过难缠的顾客，在这种情况下，我们要保持清醒的头脑，明白自己的目的是什么，目的就是为了把产品销售出去，所以，必须找到所有一切对销售产品有利的因素，然后一一给顾客讲解，让顾客相信你，当然，在介绍的过程中，我们必须以诚待人，我们所说的，必须是事实。

比如，如果顾客对产品的安全有所顾忌，或者对产品的价格有要求，就可以和其他产品进行比较，或者和自己的其他包装进行比较，以此来说明，我们促销时商品时值得买的。

作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头，就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。

因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。实践结论与体会：

首先我觉得在实践过程中要注意的一些事项：

第一，组织的形象写在个人脸上，要注意形象，自身的形象，同时也是学校的形象。

第二，在实践过程中要有很强的组织纪律性，服从团队的集体行动，不可擅自行动。

第三，认真参与实践，积极工作，争取在实践中有所收获，有所提高!

同时我也懂得，要在市场上做好销售工作，也需做好以下几点：

1、守时如金。在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作。我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上。“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

通过这次实践，也让我明白了有关物流专业的知识。产品的销售，配送，售后服务，处处反应物流专业的应用。物品从供应地向接收地的实体流动。根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。主要面向社会服务，物流功能健全，完善的信息网络，辐射范围大，少品种、大批量，存储、吞吐能力强，物流业务统一经营、管理都是一个企业成功的必要因素。

同时我也深刻懂得现代物流对一个企业的重要性。它构成了企业价值链的基础活动，是企业取得竞争优势的关键。许多生产企业在加强技术开发和推进全面质量管理的同时，已经把寻求成本优势和价值优势的目光转向生产前后的物流领域。现代物流是生产流通企业的第三利润源泉，现代物流是企业获取竞争优势的重要源泉。

一个拥有卓越物流能力的企业，可以通过向客户提供优质服务获得竞争优势;一个物流管理技术娴熟的企业，如果在存货的可得性、递送的及时性和交付的一贯性等方面领先于同行业的平均水平，就能成为有吸引力的供应商和理想的业务伙伴。放眼世界500强企业，它们都拥有世界一流的物流管理能力，通过向顾客提供优质服务获得竞争优势。可以说，物流管理已成为当今工商企业最具挑战性的领域之一。发展物流，强化物流管理不仅能使企业获取“第三利润源泉”，而且是企业获取竞争优势的重要源泉。例如，我国的海尔集团把物流能力定位为形成企业竞争优势的核心能力，重组成立了专业从事物流改革的推进本部，使原料采购、生产支持、物资配送从战略上实现了一体化。该企业希望通过物流重组，实现“以最低的物流总成本向客户提供最大附加值的服务”的管理目标。为了应对加入wto的严峻挑战，中国企业必须将物流管理作为降低经营总成本和提高顾客服务水平的主要手段，把物流能力作为企业的核心竞争力。

大学里的第一次社会实践，也是我更加了解社会实践的重要意义。敢于参加社会实践中困难的挑战是一种基本的个人素质与胆识。在社会实践中增长见识;在磨练中增强毅力;在困难重重中挑战自我培养自己的素养，来拯救自己和别人的差距与不足。在当今社会，在就业问题中，你会感觉到：无经验者往后排，茫茫人海独徘徊，你没有经验，自然而然做什么都感到陌生而犹豫。为了拓展自身的知识面，社会经验，工作经验，我们必须扩大与社会的接触面，增加个人的社会竞争能力，逆水行舟，背水一站的决心超越自我。

在社会实践中培养自己的智慧和技能;在社会实践中成熟，少一点嫩气;在社会实践中多份坚强，少一份脆弱;在社会实践中多了一味工作经验味，少了一味书生气味;在社会实践中学会了独立自强，减轻了父母的操心亲戚朋友的担心;在社会实践中找到了又一位良师益友，减轻了老师教学的负担也提升理论教学与实际操作的互动;在社会实践中自己的一切事物都要自己去解决，增强了自己的自信心，从社会实践中知道了眼高手低的教训，体会了自己的动手能力也警示了自己的不足。

在学校里，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎什么得学。在社会上，工作中，可能会遇到书本上没有学到的也有可能是书本上的知识一点用不到的，也有可能是书本上理论扩展的变式问题现象。在社会上，更得到那些社会经验丰富的人沟通交流，使自己在以后工作之前得到了免费的练习，在以后工作能不会和别人对话时不会应变而烦恼，会使谈话冷场的现象打预防针也使自己体会到人与人之间的默契;在做事过程中更加融洽取到事半功倍的效果，别人给你的意见，自己要听取耐心虚心地接纳。自信人生三千里，自信固然好，但如果在工作中太过于自信就变成自负麻木，这种刚愎自用的行为导致工作的滞慢，心情不快。这些在社会实践中，自己深有体会，为了以后工作打下不该犯的毛病作出坚固的做人基础。

纸上得来终觉浅，深了此事要实践。这次社会实践上我懂得了“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香”的做人经验。这次社会实践上我更加理解“在山山泉清，出山山泉浊”的考验。

通过半个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。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了。

我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理!生活由时间来争取，以勤奋而充实。暑假生活给我了一个教训，不能懒!更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

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，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质，只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。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。

**大学生销售社会实践报告篇三**

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，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们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，我决定在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易。虽然只是短短的时间,我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在x公园做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

我的工作是推销厂里各色漂亮的毛巾产品，推销工作也不像我想象的那么简单，先是培训教导你怎么推销，接着是到现场进行一系列的准备工作，然后才是正式到店面里上班。在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。因为购买产品主要人群是小朋友。所以你要大胆的向这些小朋友介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，能调动他们的兴趣。但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，怎样说能让这些小朋友及家长拥有购买欲望。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，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在这里，不仅要受到公司的监督，而且里也要听从现场人员的调配。

虽然一开始我们还是比肩木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我们慢慢适应了，往后就比较顺利了，我推销出去的产品虽不是最多的，但还说的过去!

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提醒我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

4、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气;面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观;面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量;面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快;亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有30天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长。

**大学生销售社会实践报告篇四**

本人从寒假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在x月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

\_电脑专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中x—8至x—x0号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从x—\_至2—x号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对寒假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是：sellgoods，sellyourselffirst。经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：

第一：乐观;。

第二：死缠烂打;。

第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人;相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**大学生销售社会实践报告篇五**

一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假。这暑假不同于高中时的肆意玩耍，生活在大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

这一天，我就到贵州某机械装载公司进行实践，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和了解，厦工装载机进入贵州市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在遵义市场平均七十多台左右。

据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在遵义也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按目前的趋势来看，在遵义片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，柳工是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在遵义要把厦工装载机销售做好有几点。

1：厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

2：售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

3：电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

4：每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

实践总结：该产品在遵义去年平均每月销售6台左右，现在在遵义片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、遵义电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把厦工的销售状况做得更好。

这次的实践，使我获益匪浅。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。通过实践，你真的会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，多动手，亲身体会作为一个社会生产力在社会中起的的作用和意义。使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下坚固的基础!

**大学生销售社会实践报告篇六**

刚上大学，对大学充满了希望，但经过一个学期之后才发现大学其实靠的是自己的自觉，你可以整天睡觉，浑浑噩噩的过，到期末时在挣扎一下：你也可以在学习上，班级里，部门中充充实实地过，平时就一点一滴地积累知识，到期末也能轻松地考个好成绩，这的一切关键取决于你。现在一个月的寒假来了，记得高中的时候都是在家里帮忙干农活，不过也就两三天比较忙，其他时间都在家里无所事事，想要出去打工，父母不放心也就没去，不过现在已经二十几岁了，况且也是个大学生了，倘若还如此柔弱，如此不了解社会，以后怎么能步入社会呢?所以今年的寒假我要出去做几天的兼职，我要让今年的寒假过得有意义一些，让它成为我生命中值得回忆的一个寒假。

走进了大学，待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，招聘会上的大字报都总写着“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。所以今年寒假的兼职也能人啊个我积累一些经验，我想就这样一点一点地积累，总有一天我也会变得强大的。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信，我们加入了寒假社会实践活动。在寒假时，我去兼职了彩电临时促销员。

其实这是我上学期在学校经过面试，而且考核通过的兼职工作，而且是第二次到大型电器卖场帮促销员帮忙卖电视，经过上一次元旦时两天的经历，这一次已经不会那么不知所措了，面对各色各样的人群，面对不同心理的顾客，我要根据顾客看电视时的眼神、态度，来向他们介绍不同功能的彩电，这是一个锻炼。

之所以会选择兼职彩电临促，是因为它能更全面的锻炼和提升自己的各方面的能力，不仅在胆量上，而且在与人沟通交流上，都可以得到很大的锻炼。对于下一个顾客，都是一个未知数，猜测不到，只能到他现在你面前的时候，你才能采取行动来应对，这样可以锻炼自己处理临时事情的能力，而且还提前感受到上司这个概念，在正促面前，真的有点害怕，其实也不太明白自己怕什么。

在兼职的这几天，每天都早起晚归的，晚上七点就得离开温暖的被窝，洗漱和吃完早餐之后还要坐一小时的公交才能到达电视卖场，整天都要站着，知道晚上六点才能下班，尽管感觉很累，但也累得充实。

在兼职的时候遇到很多意想不到的事情。有时遇到比较痞的顾客，跟你开玩笑说“哦，电视啊，我家已经号几台了”，更有甚者说“我就不买这个品牌的电视”，第一次遇到这种情况跟生气，不过渐渐的就适应了，顾客是上帝!而且还提前领会到上司这个词，在正促面前，感觉怕怕的，也不知道自己干嘛害怕，应该是怕自己做不好吧，不过有过这次经历，最起码以后会比较从容一些。

**大学生销售社会实践报告篇七**

或许那种游子归乡的喜悦，或许踏入大学的满足，这个假期让我觉得特别地轻松而有意义；不说刚回家后的拜访亲友，也不说年后的同学聚会；单单那十五天的社会实践经历，让我体会到生活的新奇与挑战，也顿时感觉自己长大了、成熟了。

这是大学的第一个寒假，腊月十八到正月初三这个特殊的时间里，我到惠友超市兼职，担任经理办公室行政助理，负责终端超市春节期间饮料促销情况的巡查以及了解各终端超市购物环境。走遍惠友超市各分店以及加盟店，我所得到的不仅是填写在表格上的巡查结果，更重要的是我对超市的经营以及促销工作有了一个大致的了解。

以前逛超市只看商品和价码，从没考虑过其布局、运营之类的东西。在巡查前期简单的“培训”中，我第一次得知，超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。在五层的普通货架上，第三、四层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度地仰头，也需要弯腰或下蹲便能看清商品，所以，这两层摆放的商品应该就是超市的主推商品，当然商品厂家提供给超市的经费也较多。对于堆头，特别是促销商品的堆头，更有彩旗、气球、围档等渲染气氛之说。一般说来，一个堆头的大小是1米\*1米或者1米\*2米，更大的1米\*3米或者2米\*2米的比较少见，如果超市有这类堆头的摆放，那么其摆放的商品必定是促销商品的重头戏。

我在实践中了解到，超市促销用的堆头、围档以及颈标(针对饮料)的经费是由厂家提供的。而我们这次巡查的目的就是为惠友超市提供各分店以及加盟店促销的真实情况(如堆头大小、端架个数、促销人员数量及表现等)，以便将结果与各分店呈报的数据进行对比，来决定下一年度是否继续在该超市促销商品。

关于促销的另一个重要方面就是产品的摆放。就饮料来说，在普通货架或端架上，如果其产品东倒西歪或者落满灰尘，不管促销人员多热情地推荐，消费者早就打心底里否定了这个商品。当然，出现这种商品摆放情况的超市，其促销人员一般不会太热情，甚至可能没有促销人员。其实就是在冰柜里摆放产品，因其位置不同而使产品更加吸引顾客。这些工作，起初我以为特别容易，没想到做到实际时，还要考虑很多方面。比如根据超市的主流顾客不同而改变产品的种类和摆放。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。在超市里，别人一眼就能把我人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，呵呵，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，我觉得这是一种激励；我渐渐的明白到，在工作上，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，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，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。一切认识都来源于实践，实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

大学是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”，社会实践经历是这里的催化剂。这一次参加社会实践，让我明白了大学生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，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人”。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生销售社会实践报告篇八**

在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的十八大的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变了，从这次工作中我学到很多，不是到。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不依为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。[可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不？很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一但是一直做好事难。也应了那句俗话：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规距不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用摸布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程种很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心;在遇到顾客刁难时;我学会了忍让;在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心……通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践相结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力;从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

**大学生销售社会实践报告篇九**

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提醒我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1.在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2.在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3。在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

4.在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5.在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7.微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气;面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观;面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量;面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快;亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有30天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

寒假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长......

**大学生销售社会实践报告篇十**

我在超市做促销员实践，这是一个需要与顾客打交道的职业，这让我学到了很多为人处事的道理，这些都是书本上学不到的。

我在这里是促销速冻水饺的，促销方法是买两袋同样种类的速冻水饺可以享受第二袋半价的优惠。一开始我以为只要是两袋水饺价格相同就可以享受第二袋半价的优惠,致使很多顾客在收银台结账时退回了水饺，一开始我还不明白为什么有这么多水饺被退回，可是我也没有问，直到第二天下午，一位女士略带怒意地拿着两袋水饺来找我，问我为什么第二袋水饺不是半价，我明白，原来我告诉顾客的一直都是错的。

经过反省，我发现我有两点错误，一是粗心大意导致工作失误；二是得过且过使问题没有得到及时解决。

因为促销方法比较复杂，所以顾客总是会连续问三个问题：第一袋多少钱？第二袋多少钱？平均每袋多少钱？记得最后一天，我因为嗓子哑了，不愿意回答他们的问题，就通过指价签来告诉他们价钱，有一为老先生非要问我“平均每袋多少钱？”（因为这个价签上没有标）我没好气地说：“你不会自己算啊？”出乎意料的是老先生并没有责怪我，而是和蔼地对我说：“小姑娘，干工作要有耐心，有耐心才能把工作干好。”我顿时羞愧难当。

在今天，服务态度越来越重要，现在的市场不比以前了，以前是需求大，属于卖方市场，而现在是商品多，属于买方市场。可以说现在是谁的服务态度好谁就占领了一大半市场了，因为顾客只会光顾那些服务态度好的店家，所以说一个好的商家必须要有好的服务态度。然而我却把这些道理抛在脑后。

其实不仅仅是做销售，做什么事都要有好的态度，这是对人的尊重,也是成功的基本。老先生没有因为我态度不好辱骂我或者找我的领导，依然对我态度很好，这就是我的榜样。

说实话，这个工作真是挺累的，每天要站6个小时，还要搬货，到第三天的时候我就不想干了，那天早上我给我的直属领导打电话，我说我工资可以不要，就是不想干了。他鼓励我要坚持下去。最后一天结束的时候，我心里有一种巨大的成就感：我坚持下来了！虽然只有一个礼拜，带我还是好开心，这是我坚持做一个工做最久的一次。

虽然只是短短的一个星期时间，但是却给我留下了无尽的收获。我想这是我的第一次社会实践，这也将会成为我的一种人生经历，也将是见证我成长、成熟的一段历程!

**大学生销售社会实践报告篇十一**

今年整个暑假期间，我都在进行社会实践——从宿舍到上班，上班的环境是在空调室内，对着电脑而工作，其实挺轻松的，就是每天对着资料打打电话，上班时间是早上8：30到下午6:00，中午有两个小时的休息时间，但是每天坐几个钟，要打一两百个电话，有点厌烦是难免的。在这个话务员的工作上，学到了许多知识，这个暑假很特别，时间过得很充实，在为人处事等方面都让我受益匪浅。

一开始，我去面试这个兼职时，以为是学校里的，暑假在这里帮忙招生，结果打电话过去问了才知道是学校外面的公司在招话务员。同学都说话务员这个工作很累，每天要打很多电话，很枯燥。但是我没做过话务员，想挑战一下电话营销这一行业，所以就去公司面试了。本来还有一个培训的，结果我因为要考试，培训就错过了，什么的不知道，就给了我几份资料，让我坐在办公室里自己先看一下，办公室里还有其他的暑假工，有些还是高中刚毕业的，我在这次实践的过程中倒是认识了很多人，我们学校的还有两个。培训进行了几天，因为人还没找齐，我们这几个第一个星期就是在办公室里看看资料，后来也给我们练过，让我们随便在资料上找一个号码，打过去推销防伪标签，刚开始很紧张，因为没打过，而且都是老总，有时候我想的和他问的不一样，我就慌了，不知道要怎么回答，后来练了两天好多了，经理告诉我们，他第一次打电话的时候也很紧张，慢慢电话打多了，有感觉了，就不会这样了。

公司是中鼎国信防伪有限公司，去年刚成立的，所以是一个挺新的公司，有采购部、市场一部和二部、行政部、技术部、还有会计，挺完善的。公司刚成立时，所有员工都是通过培训，然后以自荐的形式去竞选职位的，让其他的职员投票，听起来挺好的，可以刺激大家的积极性和胆识。大多公司上下班是用打卡的形式，这里都是扫描指纹的，这样可以避免代别人打卡的现象。这里的公司主要是做防伪标签的，我们的任务就是打电话寻找潜在的意向客户，发资料给他们看看，同时还要介绍一下用了防伪标签的好处，它可以防止别人对自己产品的假冒伪劣，帮助打假，为公司节省开支，还可以让购买的消费者放心。每天我们都要跟形形色色的人联系，有些态度好、有些态度差，刚开始跟那些老总聊的时候，还很紧张，锻炼了几天之后，就没什么感觉了，大多数情况下我们都能应对。因为做这一行需要员工每天都要有激情，所以这里星期一早上都要开早会，终结一下上个星期的工作情况，完成了那些任务(这里的市场部每个人每个月都会有目标，根据人的能力的不同，分配的任务也不一样)，接下来就是唱歌，那首“相信自己”所有员工都一起唱，我第一次发现原来这首歌这么有激情，这么让人振奋，呵呵。在这里我们还和董事长谈过话，他才三十几岁，挺年轻的，在董事长室里，他还跟我们谈了他的创业史。以前他是本科毕业，分配到三门的一家派出所里当警察，那里的办公室里就两台电脑，一台是上司用，另外的一台他们要十几个人共用，所以有些人就一大早过去蹲点，抢电脑，他自己不喜欢玩，每天早上就是看看报纸，然后去老警员那里逛逛。他发现自己不能适应那里的生活方式，而且警察这一行业升迁是最慢的，有些人干了一辈子，到快退休的时候才被升了一个很小的官，发现了这一点之后，毅然决定辞职，自己去打拼。也换过很多行业，在为别人工作的时候，学到了很多东西，也建立了一定的关系网，再后来就是自己去开公司了。

**大学生销售社会实践报告篇十二**

在我们平凡的日常里，越来越多人会去使用报告，报告具有双向沟通性的特点。那么报告应该怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的销售员社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

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，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们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，我决定在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易。虽然只是短短的时间,我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在x公园做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

我的工作是推销厂里各色漂亮的毛巾产品，推销工作也不像我想象的那么简单，先是培训教导你怎么推销，接着是到现场进行一系列的准备工作，然后才是正式到店面里上班。在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。因为购买产品主要人群是小朋友。所以你要大胆的向这些小朋友介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，能调动他们的兴趣。但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，怎样说能让这些小朋友及家长拥有购买欲望。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，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在这里，不仅要受到公司的监督，而且里也要听从现场人员的调配。

虽然一开始我们还是比肩木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我们慢慢适应了，往后就比较顺利了，我推销出去的产品虽不是最多的，但还说的过去!

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提醒我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的.地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

4、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气;面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观;面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量;面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快;亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有30天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长。

**大学生销售社会实践报告篇十三**

学号：

所属专业：生物技术及应用。

所属学院：广东轻工职业技术学院。

实践主题：了解和体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧。

实践时间：xx年x月x日至xx年x月x日。

实践单位：广州市花都区狮岭镇商业步行街xy服装店现将此次实践活动的有关情况报告如下：

暑假是每个学子放松休息的最佳时期，同时也是个人深造学习和体验社会生活的最好时机。虽然假期的时间不够两个月，但是如果你懂得去利用它，它便是你成长和积累经验的垫脚石，而不是每天呆在家里，呆在电脑面前，混混沌沌，碌碌无为，无所事事，什么东西都没有学到。再弄不好的话，由于长期坐着对着电脑和没有适当的运动，很有机会会产生相应的疾病，例如肩周炎之类。所以，暑假是学生出去社会锻炼的良好机会，多点体验一下现实的生活，多点体验一下这个被规则化的社会，学生才不会迷失在温暖的校园里面，必须告诉自己，始终要出来面对这个弱肉强食的世界!所以我决定在暑假要趁快找到一份工作作为体验社会实践的一个平台。我想找一份销售的工作，因为我觉得销售员是一间店铺的前线工作者，他(她)可以直接跟客户对话沟通，可以直接地了解到客户的需要和大众市场的需求，更重要的原因是销售员要有良好的沟通和说服能力，这些技巧不仅在工作上有用，而且学习中生活中都是一块很好的敲门砖。所以我决定去周遭的店铺去应聘销售员。

xx年x月x日，经过几次大胆的应聘，我终于在离家不远的一家休闲服装品牌店----xy，找到自己的暑假工作。兴奋之余不免也有些紧张，因为这是我第一次做服装销售员，于是在第一天上班的前一个晚上，我上网搜索了一些关于销售员的资料，以更多地了解这个行业的信息。

大开眼界，也让我认识了不少关于服装的知识。所以我想起了一句话：“读万卷书不如行万里路”。即使你有多么丰富的理论知识，不出来实践，永远也体会不到当中的意义。

我的暑假实践活动---做一名销售员，就这样拉开了帷幕。一个月里面，在赚钱之余，我更多地是去了解和体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧。下面分享一下我学到的和体验到的。

一：工作时间不能有太多的个人情绪。生活中难免会遇上不如意的事情，会让你产生消极的情绪，当你带上这样的情绪去上班的时候，会影响你的工作质量之余也会受到老板的批评。这真的不是开玩笑，情绪是可以感染的，你不开心人家会和容易感觉得到，你会在无声无息中在工作中反应出来，例如表现出对顾客的不耐烦，对同事的不耐烦等等。我就试过一次，结果被观察细微的店长发现，在茶水间开导我。他说得很有道理，既然你来到这里上班，就要全心全意地工作，消极的情绪只会阻碍你前进。于是我慢慢地开始学会调节自己，让自己更加投入工作。

二：要渗进团队里面，服从命令。每件企业都有自己的独特文化，就好像每个人都有自己的生活习惯。你一旦在这里工作就要让自己渗入到其中的文化当中，搞特殊化永远也得不到好处，因为你不是科幻片里面的蜘蛛侠，更不是叶问里面的甄子丹，你仅仅是普通的导购员。想要在规则当中生存，就得要遵守规则。

三：要耐得住寂寞，经得起枯燥的考验。任何一份工作都不会让人每时每刻都充满激情，就好像一出电影一样，有开场，有高潮，有结尾。在这个月里面，让我印象最深刻的就是等。一般来讲如果不是什么特殊的节假日，每天的早上和中午都是服装店里的清淡时间，在这些时候可以做什么呢，出来收拾和整理一下衣服，就是要在门面上站，他们俗称“站位”。在清淡时间站位，是一件很痛苦的事情，因为你只有站，在等顾客上门，累是情理之中更重要的是非常的枯燥。这个时候耐性就是非常重要了，就是因为这份工作，我的耐性也逐渐变得好起来。

五：多参与工作之外群体性(同事间)活动。不要说你性格有多冷漠，有多酷，如果同事们邀请你去外面吃宵夜、唱k之类的，最后是不要拒绝，因为这样会给人不好的印象。就好像出来做生意一样，应酬是难免的，喝酒也是难免的，你可以推脱这一次，以后的千千万万次你终究推脱不了。适当地和同事们参加群体性活动是非常必要的，因为可以增长同事之间友谊之余也可以从谈话之中了解到更多的社会信息。出来工作的每一个人都是一个社会资源库，只要你懂得摄取和利用，都会对你的见识有很大的帮助。就好像我工作的这间xy，有时候店长为了犒劳我们这些员工的辛勤工作，会特地在晚上关门之后请大家去吃宵夜。这种事情你不可能推脱如果没有特别的事情要干的话。所以这个也是职场上的规则之一，适者生存，就是这么简单。

这个月里面我体会到的远不止这些。其中最让我记忆深刻、最让我感触的事情就发生在我工作的第十天。由于这份销售员的工作，它必须要整天站着来上班，基本上没有多少坐着的时间，刚开始那几天下班回到家里都是一个劲软瘫在床上，因为真的是非常的腰酸背疼。我妈妈也因此劝我放弃工作。累我可以接受，但是最让我不能忍受的是等，干等。没生意的时候就是在门口干等。不妨尝试想一下一个人在那里傻傻地等着上帝进来，一等就是以小时计算，眼睁睁地让时间从身边溜走，自己还是在那里站着、等着，没事情可干，那种折磨真是要人命的。我宁愿工作到累，也不想在这里浪费自己的青春。于是我就向我的同事兼好朋友啊珊埋怨和表达一下想辞职的想法，谁知她竟然跟我说起她过去的心酸往事。原来啊珊在这里工作之前是在一间餐馆做服务员的，那段时期非常的辛苦和受气，有一些脾气不好的客人会因为服务不周而发脾气，她就有过这样的遭遇，她曾经被一名客人把毛巾扔在她身上，那种心酸和委屈只有自己知道。说着说着，她的泪悄悄流了下来，顿时我的歉意油然而生。啊珊是一个对工作很执着顽强的女孩，凡事不服输，总要求做到最好，对自己要求很严格，在她的工作表现上就可以看出，而且她不会是那种三分钟热度的人，在这里工作了半年有多，她依然对这份工作充满激情和斗心。我真的很佩服、尊敬她，虽然大家有着差不多的年纪，但是在社会阅历上，她有着丰富的经验，相对于还是学生的我，真是自愧不如。当时我真的被她的话感动到了，于是果断地放弃了辞职的念头，继续坚持下去，就好像俗话说的那样---不辛苦哪得世间财，出来赚钱就注定要辛苦，要熬，除非你有腰缠万贯的爸爸，或者是李刚的儿子。那一天，我上了一节课，一节在学校永远学不到的课!

在钰珊的指导下和自己平时累计下来的待客经验，我学到了很多关于销售的技巧。

一.一切以礼貌为先。礼貌用语则是尊重他人的具体表现，是友好关系的敲门砖，更是成功完成一次销售的前提。例如有顾客来到，你必须首先说：“欢迎光临\*\*\*”，顾客走了，也得必须说：“欢迎下次再次光临”。这是规矩，更是礼貌的体现，会让顾客们感觉到在这里购物很舒服，这便会令他们有了再次光顾的冲动。在平常的销售当中难免会遇到一些比较刁钻的顾客，这正是你发挥你的聪明才智和礼貌相结合的最好时机，不必和他们硬碰硬，相反你适当的处理方式会令他相形见绌，自愧不如。总之一句话，礼貌很重要。

二.销售方式和语气不能过“硬”。顾客进店要主动搭讪，尽量赞美顾客身上的一个亮点并且加以肯定，但不能盲目的夸奖，以此获取顾客的好感。服务过程中语速要慢，语调尽量平和，话不在多但要说到点上。通过简单的交流提出一些封闭式问题，大致了解顾客的需求，从交流中找出销售卖点。或许在销售的过程中找到自己和顾客的共同话题，使彼此间更加有熟络感，顾客自然会有更大的热情去购买你的服饰。同时销售员需要提高自己对于服装搭配的业务技能，成功的搭配专业的讲解能打动顾客，有助于促成连带销售。

三.敏锐的观察力。当你在销售一件服饰的时候，要善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的\'心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行交谈。不同的年龄、性别、服饰、职业的消费者都会有不同的消费倾向，这就需要在平常的销售中汲取经验。当顾客在挑选服饰的时候，你可以观察顾客在挑取什么样的类型还有风格，以此可以向他(她)推荐其他同类型的服饰。

四.自由放任。何谓自由放任，首先不妨想一下你去买东西的时候，那些员工不停地在你身边唠唠叨叨，说个不停，而后果就是，想买的欲望也被他们说没了，生意自然泡汤。一般的消费者都喜欢自己去挑选自己喜欢的东西，如果旁边有员工在不断地“骚扰”的话，就这无形地给了消费者压力。相反，给多一点空间他们，让他们有一个舒服宁静的购买气氛，这会令成功率增大不少。当顾客需要更多关于商品的资料的时候，你就要“挺身而出”，为他们解答问题了，顺带地推销一下商品，促成这桩交易。销售不仅要靠嘴，更重要的是要动脑筋。

在这个暑假工期间，我学到了很多东西，包括职场规则、销售技巧、人生道理，也领略到世态炎凉、人情世故。俗话说的好：“在家千日好，出门一朝难”。我们这些大学生总是生活在爸爸妈妈温暖的襁褓里，生活在无忧无虑的校园里，过惯了安逸的日子，一旦出来社会，将会四处碰壁，因为这个社会是无情的，里面的人都会以利益为重，当然我这里指一般的人。我记得前微软总裁比尔盖茨说过这样的一句话：“在你成功之前，没有人会理会你的自尊”。你要想在社会创出自己的一片小天地，你就得需要一边工作，一边学习，踏踏实实做好每一件事，遇到困难不要轻易言弃，抓住每一个机会。当然在职场混，人际关系网络是非常重要的，在工作之中要不断地累计自己的人际关系，即系尽量结实多点朋友，正所谓出门靠朋友这句话是没错的。很多事情都要朋友的帮助，方可事半功倍。

这就是我今年暑假的社会实践心得与体会。

**大学生销售社会实践报告篇十四**

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴。这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践!这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的商品，让我想起来了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方;如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方;如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：

1。欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。

2。事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。

3。借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己商品的知名度，达到行销的目的。

4。幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。

5。装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨黜”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂。在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争中打下了更为坚实是基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识;在实践的期间留下的是快乐;带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得珍惜的收获。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是开始，新的考验和抉择在等着我们，这要我们奋斗不息，不断进取，请不要让我们年轻人的时光留下太多的遗憾。

**大学生销售社会实践报告篇十五**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。

在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。

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。

在这短短的二十天里,虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少,销售成绩也不是很好,但却也收获颇丰,感触良多：

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。

俗话说”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磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。

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。

有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次， 对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧:

一,良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，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!

二.高超的销售技能是销售成功的关键

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,有一位先生看重了一副太阳镜,但就是嫌镜脚大了点,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,镜脚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。

(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

(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。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

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。

一.社会实践目的或研究目的

本次社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。

实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

社会实践在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。

通过社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二.社会实践内容

社会实践的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。

凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三.社会实践总结或体会

20xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的社会实践。

这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

经过这些天的社会实践，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。

更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的社会实践单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。

虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。

本公司本着始终贯彻执行 顾客的满意是我们永恒的追求 为质量方针。

本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持 以人为本 的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以 加强责任管理，提高品牌意识 为宗旨对员工进行培训。

通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。

这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。

由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。

难得的社会实践机会，我想把它做好。

在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的社会实践，但这次却又是那么的与众不同。

它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。

就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。

社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**大学生销售社会实践报告篇十六**

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。 我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的.人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

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！