# 暑期可口可乐促销实践报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-12

*第一篇：暑期可口可乐促销实践报告2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践暑期可口可乐促销实践报告学院：材料与化工学院 专业：化学工程与工艺 学号：2009XXXXXXXXXXX 姓名：XXX 时间：2024年8月1日至2024年8月...*

**第一篇：暑期可口可乐促销实践报告**

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

暑期可口可乐促销实践报告

学院：材料与化工学院 专业：化学工程与工艺 学号：2009XXXXXXXXXXX 姓名：XXX 时间：2024年8月1日至2024年8月29日

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

一、摘要

促销是企业推广新产品、提高知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。而加油站作为一个车流量相对集中，各类产品竞争激烈的场所，更能体现品牌的实力和产品的影响力。因此，各大企业都非常重视加油站这一商家必争之地。今年暑假，我有幸参加海南中粮可口可乐饮料有限公司在加油站举办的促销活动，收获颇丰，感慨颇深。而在加油站接触到的形形色色的人以及学到的沟通方式为我以后踏足社会积累了宝贵经验。在此，我十分感谢可口可乐公司提供的这次实践机会

二、关键词

可口可乐；加油站；促销

三、正文

促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。尤其是在加油站的便利店里各种品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，加油站是直接接触顾客的一个重要场所，也是企业短兵相接的战场第一线。如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感是每个企业都必须掌握的。

今年暑假，我有幸参加了海南中粮可口可乐饮料有限公司在海口各大中石化加油站举行的促销活动。具体的工作就是在加油站向前来加油的司机推销可口可乐的产品，主要有三大系列：碳酸饮料、美之源果汁以及原叶茶。其中碳酸饮料系列包括可口可乐、雪碧、芬达、醒目等；美之源果汁系列包括果粒橙、热带果粒、爽粒葡萄以及果粒奶优；原叶茶系列包括绿茶、冰红茶、清香茉莉及蜜香茉莉。

我们总是说社会实践是一笔让我们收获终身的精神财富，总是以一种理论性质的东西为我们描绘实践应该在我们意识中的形态。通过这短短一个月的实践，我深切感受到理论与知识的结合尤为重要，也意识到很多在校园里不会意识到的问题。

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

我的促销地点是港口加油站，位于秀英港附近。我们的工作时间是每天上午9点至12点，下午3点至7点半，共七个半小时。每天到加油站的第一件事是检查便利店的冰箱里是否摆满可口可乐的产品，如果不满的的话要及时补充。之后将我们的产品摆到加油站下面的货架上及冰桶里。然后就可以开始推销了。我们的工作方式主要是将产品放在一个购物篮里，然后在司机加油或等待加油的时候上前推销。

经过一个月的促销活动，我对促销也算有了一些自己的经验，总结如下：

1、产品的动情点。

即瞬间打动消费者的产品卖点，让消费者无法拒绝，这就要求促销人员要非常专业，足以融会贯通。同时还必须了解竞品的产品卖点，以便提炼更加打动消费者的卖点。例如我们会向消费者指出我们产品的各大特点及优点，另外还附带赠送一些小礼品。

2、人气决定销量

促销现场的氛围是一种暗示，暗示我们的品牌力、专业程度、公众形象。中国人都有从众心理，所以当你的货架前有人时才会有更多其他的人过来了解，这样在人气很高的情况下，销售产品的机会就会随之上升。

3、卖场促销

促销的本质是促进销售，是让消费者占到便宜，获得心里满足感。因此对每次促销活动的理解和传达将使成交变得容易。例如在加油站的便利店里我们的部分产品价格会比其他地方的价格低，所以在推销的时候，我们会特意指出这一点，让消费者觉得在这里买会占到很大便宜，继而选择购买。

4、回头客

很多司机都习惯在同一个加油站加油。如果我们能在某一次促销中给他们留下深刻印象，那么他们往往在下一次加油的时候仍然会购买你的产品，甚至是主动购买。

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

5、汽车的品牌往往与车主的购买欲望成反比

在这一个月的促销中，我发现越是那种好车如奔驰、宝马，他们的车主越是不轻易购买我们的产品；反而是那些相对来说较差一点的车，尤其是大卡车的司机，越容易购买我们的产品。

另外，在加油站，有一个不容忽视的群体——加油员。很多时候，往往他们的一句话会比我们的几十句话都有用。因为很多司机经常来加油，已经和那些加油员比较熟了，所以一般都会接受他们的推荐。例如，在我们做促销期间，王老吉也在加油站做活动。在我那个加油站，即港口加油站，王老吉的第一个促销员没有意识到这一点，和加油员的关系不算太好，所以加油员很少帮她推销。但后来，王老吉换了一个促销员，这个促销员来到加油站，很快和加油员打好关系。在后来的活动中，那些加油员经常帮她推销，以至于她的销量远远超过前一个促销员。可能是做服务性工作的原因，这些加油员的性格都很好。在我做促销的那段时间里，他们总是很照顾我。因为加油站离学校比较远，我中午一般都不回学校休息，他们就让我在他们的休息室睡觉，而且每天他们吃中餐的时候，总是会给我带一份。诸如此类，不胜枚举。真的很感谢他们。

短短的促销活动，收获很大，财富的积累源于思考，源于生活，源于实践，源于在理论与实践碰撞中不断地修正我们价值观，使我们更好的融入生活，学会生存的法则。

在可口可乐这一家世界500强企业中实习，受企业的人文关怀，核心价值观感受很深，在实习过程中，也常常思考自己的所见所闻，受到启发，也发现了问题，对于可口可乐企业的运营产业链，销售，物流，团队，竞争，企业核心价值也认识不少，对自己以后的学习生活颇有裨益。

四、结束语

总的来说，暑期的促销是绝对有收获的。一个月的工作不但让我认识了很多人，更重要的是让我学到了很多，让我有了一股无论是什么工作都能熬过去的信心。一个

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候。而选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会。人在社会中都会融入社会这个团体中，别人给你的意见，更要听取、耐心、虚心地接受，这是个长期的过程，而我们会在过程中收获许多。

五、谢辞

非常感谢海南中粮可口可乐饮料有限公司给我提供的这次实践机会。祝愿可口可乐系列产品销量越来越好。

**第二篇：暑期可口可乐促销实践报告（定稿）**

2024年海南大学材料与化工学院数去社会实践

暑期可口可乐促销实践报告

学院：材料与化工学院

专业：化学工程与工艺

学号：2009XXXXXXXXXXX

姓名：XXX

时间：2024年8月1日至2024年8月29日

一、摘要

促销是企业推广新产品、提高知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。而加油站作为一个车流量相对集中，各类产品竞争激烈的场所，更能体现品牌的实力和产品的影响力。因此，各大企业都非常重视加油站这一商家必争之地。今年暑假，我有幸参加海南中粮可口可乐饮料有限公司在加油站举办的促销活动，收获颇丰，感慨颇深。而在加油站接触到的形形色色的人以及学到的沟通方式为我以后踏足社会积累了宝贵经验。在此，我十分感谢可口可乐公司提供的这次实践机会

二、关键词

可口可乐；加油站；促销

三、正文

促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。尤其是在加油站的便利店里各种品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，加油站是直接接触顾客的一个重要场所，也是企业短兵相接的战场第一线。如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感是每个企业都必须掌握的。

今年暑假，我有幸参加了海南中粮可口可乐饮料有限公司在海口各大中石化加油站举行的促销活动。具体的工作就是在加油站向前来加油的司机推销可口可乐的产品，主要有三大系列：碳酸饮料、美之源果汁以及原叶茶。其中碳酸饮料系列包括可口可乐、雪碧、芬达、醒目等；美之源果汁系列包括果粒橙、热带果粒、爽粒葡萄以及果粒奶优；原叶茶系列包括绿茶、冰红茶、清香茉莉及蜜香茉莉。

我们总是说社会实践是一笔让我们收获终身的精神财富，总是以一种理论性质的东西为我们描绘实践应该在我们意识中的形态。通过这短短一个月的实践，我深切感受到理论与知识的结合尤为重要，也意识到很多在校园里不会意识到的问题。

我的促销地点是港口加油站，位于秀英港附近。我们的工作时间是每天上午9点至12点，下午3点至7点半，共七个半小时。每天到加油站的第一件事是检查便利店的冰箱里是否摆满可口可乐的产品，如果不满的的话要及时补充。之后将我们的产品摆到加油站下面的货架上及冰桶里。然后就可以开始推销了。我们的工作方式主要是将产品放在一个购物篮里，然后在司机加油或等待加油的时候上前推销。

经过一个月的促销活动，我对促销也算有了一些自己的经验，总结如下：

1、产品的动情点。

即瞬间打动消费者的产品卖点，让消费者无法拒绝，这就要求促销人员要非常专业，足以融会贯通。同时还必须了解竞品的产品卖点，以便提炼更加打动消费者的卖点。例如我们会向消费者指出我们产品的各大特点及优点，另外还附带赠送一些小礼品。

2、人气决定销量

促销现场的氛围是一种暗示，暗示我们的品牌力、专业程度、公众形象。中国人都有从众心理，所以当你的货架前有人时才会有更多其他的人过来了解，这样在人气很高的情况下，销售产品的机会就会随之上升。

3、卖场促销

促销的本质是促进销售，是让消费者占到便宜，获得心里满足感。因此对每次促销活动的理解和传达将使成交变得容易。例如在加油站的便利店里我们的部分产品价格会比其他地方的价格低，所以在推销的时候，我们会特意指出这一点，让消费者觉得在这里买会占到很大便宜，继而选择购买。

4、回头客

很多司机都习惯在同一个加油站加油。如果我们能在某一次促销中给他们留下深刻印象，那么他们往往在下一次加油的时候仍然会购买你的产品，甚至是主动购买。

5、汽车的品牌往往与车主的购买欲望成反比

在这一个月的促销中，我发现越是那种好车如奔驰、宝马，他们的车主越是不轻易购买我们的产品；反而是那些相对来说较差一点的车，尤其是大卡车的司机，越容易购买我们的产品。

另外，在加油站，有一个不容忽视的群体——加油员。很多时候，往往他们的一句话会比我们的几十句话都有用。因为很多司机经常来加油，已经和那些加油员比较熟了，所以一般都会接受他们的推荐。例如，在我们做促销期间，王老吉也在加油站做活动。在我那个加油站，即港口加油站，王老吉的第一个促销员没有意识到这一点，和加油员的关系不算太好，所以加油员很少帮她推销。但后来，王老吉换了一个促销员，这个促销员来到加油站，很快和加油员打好关系。在后来的活动中，那些加油员经常帮她推销，以至于她的销量远远超过前一个促销员。可能是做服务性工作的原因，这些加油员的性格都很好。在我做促销的那段时间里，他们总是很照顾我。因为加油站离学校比较远，我中午一般都不回学校休息，他们就让我在他们的休息室睡觉，而且每天他们吃中餐的时候，总是会给我带一份。诸如此类，不胜枚举。真的很感谢他们。

短短的促销活动，收获很大，财富的积累源于思考，源于生活，源于实践，源于在理论与实践碰撞中不断地修正我们价值观，使我们更好的融入生活，学会生存的法则。

在可口可乐这一家世界500强企业中实习，受企业的人文关怀，核心价值观感受很深，在实习过程中，也常常思考自己的所见所闻，受到启发，也发现了问题，对于可口可乐企业的运营产业链，销售，物流，团队，竞争，企业核心价值也认识不少，对自己以后的学习生活颇有裨益。

四、结束语

总的来说，暑期的促销是绝对有收获的。一个月的工作不但让我认识了很多人，更重要的是让我学到了很多，让我有了一股无论是什么工作都能熬过去的信心。一个

人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候。而选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会。人在社会中都会融入社会这个团体中，别人给你的意见，更要听取、耐心、虚心地接受，这是个长期的过程，而我们会在过程中收获许多。

五、谢辞

非常感谢海南中粮可口可乐饮料有限公司给我提供的这次实践机会。祝愿可口可乐系列产品销量越来越好。

**第三篇：暑期可口可乐促销实践报告**

饮料市场的调研

促销是企业推广新产品、提高知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。而加油站作为一个车流量相对集中，各类产品竞争激烈的场所，更能体现品牌的实力和产品的影响力。因此，各大企业都非常重视加油站这一商家必争之地。今年暑假，我有幸参加海南中粮可口可乐饮料有限公司在加油站举办的促销活动，收获颇丰，感慨颇深。而在加油站接触到的形形色色的人以及学到的沟通方式为我以后踏足社会积累了宝贵经验。在此，我十分感谢可口可乐公司提供的这次实践机会

一、关键词

可口可乐；加油站；促销

三、正文

促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象、加强与顾客联系的重要措施。尤其是在加油站的便利店里各种品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，加油站是直接接触顾客的一个重要场所，也是企业短兵相接的战场第一线。如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感是每个企业都必须掌握的。

今年暑假，我有幸参加了海南中粮可口可乐饮料有限公司在海口各大中石化加油站举行的促销活动。具体的工作就是在加油站向前来加油的司机推销可口可乐的产品，主要有三大系列：碳酸饮料、美之源果汁以及原叶茶。其中碳酸饮料系列包括可口可乐、雪碧、芬达、醒目等；美之源果汁系列包括果粒橙、热带果粒、爽粒葡萄以及果粒奶优；原叶茶系列包括绿茶、冰红茶、清香茉莉及蜜香茉莉。

我们总是说社会实践是一笔让我们收获终身的精神财富，总是以一种理论性质的东西为我们描绘实践应该在我们意识中的形态。通过这短短一个月的实践，我深切感

受到理论与知识的结合尤为重要，也意识到很多在校园里不会意识到的问题。

我的促销地点是港口加油站，位于秀英港附近。我们的工作时间是每天上午9点至12点，下午3点至7点半，共七个半小时。每天到加油站的第一件事是检查便利店的冰箱里是否摆满可口可乐的产品，如果不满的的话要及时补充。之后将我们的产品摆到加油站下面的货架上及冰桶里。然后就可以开始推销了。我们的工作方式主要是将产品放在一个购物篮里，然后在司机加油或等待加油的时候上前推销。

经过一个月的促销活动，我对促销也算有了一些自己的经验，总结如下：

1、产品的动情点。

即瞬间打动消费者的产品卖点，让消费者无法拒绝，这就要求促销人员要非常专业，足以融会贯通。同时还必须了解竞品的产品卖点，以便提炼更加打动消费者的卖点。例如我们会向消费者指出我们产品的各大特点及优点，另外还附带赠送一些小礼品。

2、人气决定销量

促销现场的氛围是一种暗示，暗示我们的品牌力、专业程度、公众形象。中国人都有从众心理，所以当你的货架前有人时才会有更多其他的人过来了解，这样在人气很高的情况下，销售产品的机会就会随之上升。

3、卖场促销

促销的本质是促进销售，是让消费者占到便宜，获得心里满足感。因此对每次促销活动的理解和传达将使成交变得容易。例如在加油站的便利店里我们的部分产品价格会比其他地方的价格低，所以在推销的时候，我们会特意指出这一点，让消费者觉得在这里买会占到很大便宜，继而选择购买。

4、回头客

很多司机都习惯在同一个加油站加油。如果我们能在某一次促销中给他们留下深刻印象，那么他们往往在下一次加油的时候仍然会购买你的产品，甚至是主动购买。

5、汽车的品牌往往与车主的购买欲望成反比

在这一个月的促销中，我发现越是那种好车如奔驰、宝马，他们的车主越是不轻易购买我们的产品；反而是那些相对来说较差一点的车，尤其是大卡车的司机，越容易购买我们的产品。

另外，在加油站，有一个不容忽视的群体——加油员。很多时候，往往他们的一句话会比我们的几十句话都有用。因为很多司机经常来加油，已经和那些加油员比较熟了，所以一般都会接受他们的推荐。例如，在我们做促销期间，王老吉也在加油站做活动。在我那个加油站，即港口加油站，王老吉的第一个促销员没有意识到这一点，和加油员的关系不算太好，所以加油员很少帮她推销。但后来，王老吉换了一个促销员，这个促销员来到加油站，很快和加油员打好关系。在后来的活动中，那些加油员经常帮她推销，以至于她的销量远远超过前一个促销员。可能是做服务性工作的原因，这些加油员的性格都很好。在我做促销的那段时间里，他们总是很照顾我。因为加油站离学校比较远，我中午一般都不回学校休息，他们就让我在他们的休息室睡觉，而且每天他们吃中餐的时候，总是会给我带一份。诸如此类，不胜枚举。真的很感谢他们。

短短的促销活动，收获很大，财富的积累源于思考，源于生活，源于实践，源于在理论与实践碰撞中不断地修正我们价值观，使我们更好的融入生活，学会生存的法则。

在可口可乐这一家世界500强企业中实习，受企业的人文关怀，核心价值观感受很深，在实习过程中，也常常思考自己的所见所闻，受到启发，也发现了问题，对于可口可乐企业的运营产业链，销售，物流，团队，竞争，企业核心价值也认识不少，对自己以后的学习生活颇有裨益。

四、结束语

总的来说，暑期的促销是绝对有收获的。一个月的工作不但让我认识了很多人，更重要的是让我学到了很多，让我有了一股无论是什么工作都能熬过去的信心。一个人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候。而选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会。人在社会中都会融入社会这个团体中，别人给你的意见，更要听取、耐心、虚心地接受，这是个长期的过程，而我们会在过程中收获许多。

五、谢辞

非常感谢海南中粮可口可乐饮料有限公司给我提供的这次实践机会。祝愿可口可乐系列产品销量越来越好。

**第四篇：暑期药店促销实践报告**

暑期药店促销实践报告

很多有经验的老板都建议我们参加社会实践，社会实践有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，社会实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。作为一名大二学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情在我们那最大的药店三丰药店进行了为期十天的短期促销实践。

三丰药店是一个大型的医药超市，里面有很多长期的员工，她们有统一的服装，而且每个员工背后都有一个医药厂家，由于她们买药的提成很高，所以竞争很激烈。

因为我们是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。但我发现人们还是对穿着统一的店员有一种信赖，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。在这个药店是由我和我的搭档小丁负责云南白药的促销，我们主推的产品是云南白药气雾剂和云南白药町。在这十天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

一、首先要对所推销的产品进行全面的了解。不管你是做什么工作的，推销什么的，像我们推销的是云南白药，就要先了解云南白药这个厂家，其次要了解你主推的药的药性和主治功能，并且还要注意不了解的就要虚心请教说不知道，因为自身对病不深入了解，如果给前来咨询的人乱做介绍的话，后果不堪设想，而且我还发现云南白药的主要消费者是上年纪的爷爷和奶奶，因此我们要更加注意。

二、做事最主要的就是态度。不管做任何事情都不能眼高手低，像促销这个行业其实很累人，我们每天大概要站七八个小时，而且在给别人发传单做介绍的时候很可能遭别人的拒绝甚至白眼，但我们不能灰心，也不能因为这个觉得自己很丢人，对我而言这不仅没有打击

到我反而让我更有斗志去做好这个事情。还有就是不能小看任何事，你要整理自己的摊位，要摆药品，要发传单，要做介绍，任何事情都应该做好它。

三、要学会如何才能好的待人接物。做促销就是和人在打交道，什么样的人都有，所以要学会待人接物也是很重要的。首先你要和周围的人打好关系，说不定你什么时候就需要人家的帮助，在药店里我和搭档小丁，由于我们在里门是最小的，所以我们在早上打扫自己卫生的时候顺便帮他们打扫，闲的时候和保安还有店员多聊聊天，由于大家都很好，很快就成为了朋友，所以在药店过的也很愉快，遇到不懂的问题也能得到帮助，做错时也能及时得到提醒和纠正。其次，对前来咨询和宣传的消费者要积极主动，我觉得现在的社会守株待兔已经过时了，所以我们要看好时机主动出击，并且要看是哪一类的人然后那一类人进行一方面的重点介绍。比如说老年人，就主要介绍云南白药治疗风湿和关节炎比较好，中年男子就主要介绍对颈椎疼痛、肩周炎、腰肌劳损比较好的药，对像经常在家的主妇类的就主要介绍药的小关节疼痛和小孩跌打损伤方面治疗疗效好的家庭常备药。久而久之，交流多了，我不光在店员身上学到了她们宝贵的工作经验，口才也得到提高了。在待人接物、如何处理好人际关系这方面也有了很大的进步。

四、不要轻言放弃，在社会实践中，虽然遇到很多问题而且遭受了很多人的白眼。但是很庆幸我没有被打倒而且坚持到了最后一秒，如果没有那份坚持，我也就不会获得以上那么多收获，学到很多课堂上学不到的宝贵东西。轻言放弃是对自己不负责任的表现。它会让你错过很多人生的美景，失去很多进步的机会。真的，坚持到底就是胜利，不到最后一秒，决不要轻言放弃。

五、就是好好把握在校的时光。学好自己的专业知识，在这十天的实践中这让我深刻地认识到我的知识的狭隘性，真可谓是“书到用时方恨少”，而且店员与店员之间的斗争也让我意识到现在竞争的激烈和社会的残酷，然而大学又是拓宽知识面、提高自身素质的最好场所。我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（不仅要学好专业课，还要广泛的汲取各领域的知识，努力提高综合素质）、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。

虽然这次的实践只有短短的十天，但我在这十天中的收获也使我过的和充实，对我走向社会起到了一个桥梁作用、过渡作用，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。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索。

**第五篇：暑期临时促销实践报告**

暑期临时促销实践报告

工作单位：步步高电子产品

工作时间：7月27日——8月21日

工作内容：临时促销，终端拦截，发传单

工作地点：新华书店步步高专柜

怀着急切的心情回到家，除了一份喜悦还有些许感慨。我盘算计划着如何度过假期，如何让假期更充实？“在家虽好，也别忘了奋斗”一位学长的劝告。院里有的同学去农村支教，有的同学留校打工，有的参加比赛······正值青春年华，睡懒觉，上网，玩游戏不应该是我假期生活的主旋律。于是我决定暑期打工。

（一）找工作

走上大街，到处都是招聘广告，可以逐个询问，老板们一听是暑期工变断然拒绝，有些人老板还好，笑着说告诉你理由“我们需要长期工”，有些老板则大变脸色，不愿多说一句话。对于前者我很能理解毕竟暑期工时间太短，他们担心花时间让你熟悉了业务却又要离开了，麻烦。而对于后者，对于他们傲慢的态度，非常受挫，我认为一个成功的老板不管是面对谁都应该态度谦和，这不仅仅是商业道德，也是做人的准则。在询问了好多家以后，看到新华书店门口贴着招聘，便进店询问，老板问我上班的时间，我和坦诚的告诉他没有一个月，老板说时间太短了，然后很细心的告诉了我理由，我见老板反复强调我的时间太短，说熟悉店里的产品都会花费大量时间，我便马上保证，三天之内把店里的所有产品都熟悉，也就是试用期三天，如果认为我不行就马上走人。最后老板让我第二天写一个简历过去，担又建议我去做手机促销，让我打另外一个电话。回家后我拨打了电话后，被告知他们的临时促销已经够人数了。我不愿放弃，我还是写好了简历第二天送去了前一天的老板那儿。老板说他考虑一下，我盘算着，这是拒绝还是有机会了呢？最后我决定晚上再去一次，可是老板已经离开了，我变抄写了一个电话号码，说自己在家已经上网搜索了店里的产品信息，老板终于让我第二天去上班了。

（二）工作过程

作为暑期工我们的工作时间是早上8.30到晚上8.30中间只有两次吃饭时间。时间越长工资越高，因为我的时间较短，每天35元。开始的时候，店里总共有四个人，但是只有两张凳子，因为初来乍到，和同事不熟悉，交流不多，几乎前两天都是一直站着上班，晚上回家基本没有力气上楼了，但是后来长期工开始施行倒班，分上午和下午，每天店里只有两个人，后来才得知长期工只有周末才上全天的班，我去的那两天正好周末。慢慢的我和同事们熟悉起来，没事的时候考试聊天，也不用每天站着了，轻松了不少。

我的任务之一是每天早上发传单，我发现这项任务看似简单却备受挫折，很多时候，很热情的递过一张传单，对方却仅仅瞟一眼，然后默然向前走，对你不管不顾。每当这个时候就特别想骂人，很想冲上去骂“拽什么拽，有什么了不起的”。但也有很高兴的时候，有一次我发给一个小朋友，那小朋友马上就对他父母说，我终于可以买步步高点读机了。我认识那个小女生，他进场到店里来玩点读机。

我们公司的促销方式是免费体验，每天都有很多小朋友来玩，甚至很多时候，书店还没开门，门口就有很多小朋友等候着，就是为了“霸占”机器。每次他们都叫“阿姨，你能帮我充一下电吗”声音真的很可爱，不过我每次都纠正他们英爱叫姐姐，好几次有上五六年级的小朋友来下载资料也叫我阿姨，我的天啊，我才比你们长几岁啊，眼睛真是不好使。虽然觉得他们都很可爱，无聊的时候还和他们一起玩学习电脑上的闯关游戏，不过有时候也觉得他们很烦人，比如有客人来的时候，我把产品展示给客人看，有些小朋友居然和你抢，不让你拿走。或则是你让顾客体验一下，他们就抢着玩。这个时候真的很想骂他们。不过店里的另外一个

阿姨就直接把他们轰开。

我们店里总共有两个长期工，两个临时促销，不过一个促销去了另外一个书店。对于另外一个促销，他是刚刚高考完，我们因为都是学生，比较有共同的话题，很快我们成为了好朋友，每天一起发传单，一起吃饭。而对于两个长期工，一位已经是中年妇女了，他经常在我跟我说他儿子的事情，看得出来他很为他儿子骄傲。和他工作的这二十天里，其实我认为他不适合促销一职，虽然他语言很流畅，但是态度很不好，很多时候用词不恰当，经常说“你还没听懂哦”。而且又一次还跟以为小女孩说“你比你妈妈长得好看多了”。她老是很急切，希望赶紧把东西卖出去，这种心情我能理解，毕竟工资和业绩挂钩，但是我也很奇怪，为什么他的业绩还不错呢。似乎很多客人都不在乎他的态度。只有一给客户很不满意说“早知道这样，我就不买了，不是只有你们这一家店在卖”。而且他经常在背后说另外一位长期工的坏话，给老板说对方怎么在店里睡觉，怎样不负责任，工作他做了很多。他也经常和老板吵架。对于另外一位长期工，是一位22岁的小伙子，很有耐心，态度也很好，但却是也不够负责任，晚上经常忘记发短信报备当天销量情况，早上经常，因为老是晚上打游戏，这也导致他白天上班精神不好，老师打瞌睡。因为老是被说坏话和自己也却是经常犯错，老板对他似乎很不满意。

老板说了，临时促销如果销售了产品也是可以提成的。可是似乎没有这个机会，记得又一次因为长期工生病了，就我自己在店里，我很耐心的和以为妈妈讲解了我们的点读机，第二天小女孩带着他的妈妈找我买产品，可是长期工却开的发票，业绩成为他的了。我第一个到达店里，买了一个宝贝电脑，结果开了发票让顾客去收银台缴费，顾客回来说这个不行，发票上面有两个数字，因为上一张写的内容复印下来了，这时候正好一位长期工来了，马上他就重新写了一张，写上了他的名字。社会真的很现实，关乎利益的时候，没有人情可讲。

（三）总结

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。而工作就不一样了，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。你要大胆的向别人介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，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，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。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。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。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。

经过21天的社会实践，我也提炼除了一些立足社会的技巧：

1、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。进入社会，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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

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！