

# 2023年门店实践的总结 店面设计实习报告 (汇总5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 门店实践的总结篇一

我们分公司分两批到xx进行参观学习，通过实际体验和观察学习，发现我们所需改进的方面来弥补我们的不足，分几方面简单阐述：

3、品牌及细节：超市类商场以休闲类品牌和折扣店形式为主，商品突出丰满、价低、聚人气；百货类商场：高端、品牌多，货品全而丰富，客单价高；家电类较突出，品牌全、专区专卖、明示抢眼，品牌厅面积大，色系分类清楚、能显出品牌档次，而我们由于面积限制，正挂少、侧挂多给人以太杂太满的感觉。

以上通过学习结合我们有限的条件，需要及时整改以下几方面：

- 1、要求各柜组，要及时将夏季新款陈列到位，夏款少的柜组及时沟通；
- 2、品牌促销活动明示牌要精致，货品要丰满，促销花车需更换；
- 3、卫生上要求柜组清理彻底，也希望客服要求和监督公共区域卫生人员；

4、品牌组合上近两个月再次考察品牌，对业绩差的品牌进行更换，争取签合同前到位。

## 店面设计调研报告

一. 调研时间：

XXXX年XX月XX□XX日

二： 调研地点：

XX新街口XX商场□XX商场□XX商场□XX商场□XX商城等。

三、 调研目的.：

通过这几天的参观实习和调研，对各种类型的专卖店的观察，并对具体的案例进行分析，增加关于商业空间设计的知识，进一步了解并认识到应该注意的问题，为今后的室内设计打下良好的基础。

四、 调研内容：

考察商场各专卖店(服装店、鞋店、包店、珠宝店等)的空间设计。

通过这几天的调研，我们发现商场店内装修设计都各具特色，风格迥异。随着生活质量的不断提高，人们对赖以生存的环境开始重新考虑，并由此提出了更高层次的要求。特别是生活水平和文化素质的提高，原先简单的室内设计已经不能满足人们的需求了，现在设计师们要做的不仅是从色彩，材料，总体预算上为人们考虑，而且更要在室内空间使用上下功夫，只有这样才能作出更符合人们要求的设计。

随着多元性的时代，风格、个性等特别显得突出，有研究的

必要。风格和个性看来比较抽象，但仔细想来也并非不可捉摸，例如室内色彩，有的喜欢强烈的色块，有的喜欢淡雅，用线脚纹饰。又例如有的喜欢在照明、光和色方面有更多的表现；有的喜欢作更多的细部装饰□xx商场给人一种活泼，欢快的感觉。

专卖店的空间设计要考虑的要素：

专卖店形象设计是品牌展示的灵魂。品牌时代，专卖店是其最重要的代言人之一，专卖店设计的优劣直接影响品牌的传播和产品的销售。一个优秀的专卖店设计除了在视觉上要求整洁、美观以外，还要能够很好的传达给顾客相关的销售信息，能最大限度的使顾客产生购买的欲望和形成购买的行为。专卖店往往具有较明显的特色，其设计也与销售的商品有很大关系，并体现出较强文化内涵。

服装品牌风格，店面的风格：

而男装则以深沉、粗矿的线条为主，突出阳刚之气；

童装店可以采用不规则图案，可在地板上铺设一些卡通图案，显得天真与活泼。

专卖店的招牌应避免不常用的字。招牌的目的在于使人清楚明白，故弄玄虚只会招致顾客的反感。

橱窗是专卖店的眼睛，店面这张脸是否迷人，这只眼睛具有举足轻重的作用，橱窗是一种艺术的表现，是吸引顾客的重要手段。走在任何一个商业之都的商业街，都有无数的人在橱窗前观望、欣赏，他们拥挤着、议论着，像是在欣赏一幅传世名画。

商场出入口的设置：

在商场设计中第一关便是出入口的设置，招牌漂亮只能吸引顾客的目光，而入口开阔才能吸引顾客进店。入口选择的好坏是决定商店客流量的关键。商店的出入口设计应考虑商店规模、客流量大小、经营商品的特点、所处地理位置及安全管理等因素，既要便于顾客出入，又要便于商店管理。

### 店面的布置：

店面的布置最好留有依季节变化而进行调整的余地，使顾客不断产生新鲜和新奇的感觉，激发他们不断来消费的愿望。一般来说，专卖店的格局只能延续3个月时间，每月变化已成为专卖店经营者的促销手段之一。

### 店内的灯光效果：

室内灯光设计5：3：1三种光源的黄金定律。这套“5：3：1灯的黄金定律”，所谓“5”是指光亮度最强的集中性光线，如投射灯；“3”是指给人柔和感觉的辅助式光源；“1”则是提供整个房间最基本照明的光源。集中式光源：集中式光源的灯光为直射灯，以集中直射的光线照射在某一限定区域内，让您能更清楚。不同的光源打在物品上会出现不同的效果，应根据需要选择适当的灯具，以配合店内的整体设计。

### 地面的设计：

地面设计与灯光照明色调要统一，避免灯光照射地面材料上的反光对商品色彩的干扰。有些服饰专卖店通过灯光的多功能光色，使顾客对店内装饰和服饰产生神秘感。

### 店内的陈列：

一个专卖店的空间设计不需要很多的附加装饰物，其本身的商品就是一种很好的装饰，将商品进行不同的陈列摆放，对其稍加设计便可营造出理想的效果。

陈列架和悬挂的衣服互有衬托

舒适的购物环境：

当一个逛了一整天街的消费者，进入一个专卖店时，这时她最需要的就是一张沙发或者一把椅子，能够供她休息。因此，店内的休息设施是不能忽视的，如果将它们按照一定的形式进行组合，也会营造出很有价值的营业空间，既达到了供消费者休息的功用，又取得了一定的设计美感。

五、调研体会：

调研这么多商场，这么多不同类型的专卖店，每走进一个专卖店给我的感觉就不同，不同品牌有着自己的设计风格。随着多元性的时代，风格、个性等特别显得突出，有研究的必要。风格和个性看来比较抽象，但仔细想来也并非不可捉摸，例如室内色彩，有的喜欢强烈的色块，有的喜欢淡雅，用线脚纹饰。又例如有的喜欢在照明、光和色方面有更多的表现；有的喜欢作更多的细部装饰。像李宁、特步、安踏等专卖店，当第一脚踏进去时，就会有强烈的感觉——运动的感觉，虽然它没有做过多的装饰，也没有多余的装饰物，仅仅靠它的商品简简单单的陈列就营造出一种运动的感觉，再加上灯光的效果，将这种氛围渲染的更加强烈。

多谢学校，老师，给我们这次的调研机会，让我更加坚信我们所学的专业，是非常有前途的，让我对未来充满了信心。

## 门店实践的总结篇二

本文目录

1. 2019店面实习报告
2. 店面业务员实习报告例文
3. 大学生店面销售的实习报告

现代社会的不断发展，人们的生活水平也不断提高，家里吃饱喝暖，还有一些闲钱，所以很多的家庭也开始了自己的致富之路。我们生活的周边经常有店面装修开张，也有一些生意不怎么好，门面开始转让，而新来的老板有会将店面重新装修，所以设计装饰的需求和要求也在增加，有了竞争才会拥有动力。我们在毕业之前，学校都会安排我们外出实习，让我们知道自己以后的工作流程，和社会上的环境，也让自己知道社会的竞争力，让自己在学习中多用功，为以后的工作打一些基础。

在学校的安排下，我到一家设计装饰公司进行工作实习，在实习的这段时间里，我的日常工作都由指导我的前辈进行安排。刚来的第一天，前辈知道我没有工作经验，所以给我安排一些简单的工作，没有事情的时候，就让我站在他的身边学习，他一边工作一边给我讲解，然后跟我讲一些他工作的经验和技巧，听到最后我的头都晕，虽然有很多我现在都听不明白，但是我都留心记下了，在以后的工作中一定会有帮助的。在办公室实习了两天，前辈今天要出去拍摄店面实图，然后按照店面老板的想法，回来进行设计，在前辈的带领下，我们来到一处商场的对面，在这个2楼，这位老板租下了300多平方米，然后开酒楼。我们就开始拍摄场景，然后听老板的想法，我们再回去进行设计。这位老板的想法是将这里设计成一般的酒店，要拥有农村酒家的感觉。前辈回到公司后，就对要设计的场景进行了解，然后就上网查阅其他酒店的资料，看看能不能得到一些灵感。我坐在一旁也在思考，经过几天的努力我们设计的方案慢慢成形，在我们努力下设计的酒店已经呈现出了酒家的姿态，我们拿着设计出来的东西，给那位老板进行观赏，成功后就交由公司安排人手进行装饰，我们的努力没有白费，老板也让我们对一些地方进行修改，然后就开始装修。在接下来的实习中，我虽然没有做什么难度大的工作，但是在实习的过程中，我听到的见到的，这些对我来说都是莫大的财富。

经过这段时间的，我对自己以后的工作流程有了一定的了解，

在实习的过程中培养了我的动手能力，增加了一定的工作经验，主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们以后能在社会上立足增添了一块基石。我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

## 2019店面实习报告（2） | 返回目录

### xx店面业务员实习报告例文

xx年7月19号,我正式进入店面了,当时很兴奋,却还有点害羞,还有点放不开,业务把我交给店长的时候,感觉自己就这样被丢在那里了,谁都不认识,不知道自己要干什么,站在那里?说什么?该跟谁讲话?一系列的问题来了.

傻傻的在店面站了几分钟后,跟着一个看上去还不错的店员去吆喝吧,这是最简单也是最容易模仿的工作了,干会才发现自己连台词都没有,怎么样去吆喝?太尴尬了.每每回忆起这段,我总是傻笑,感觉自己在学校那么自信,总想象工作没那么难,不就是时间的积累么,万事开头难等等,真是自己上战场了,还是有点点懦弱的感觉,感觉很无力.

不过挺过了第一天,接下来的日子就过得十分顺畅了,不过我的运气貌似还不错,第一天去就卖了个高价的epc,帮店里挣钱了,其实说来也是,机会是留给有准备的人的,当第一天到店面的时候,我唯一熟悉的产品就是epc,如果我在进店面前不熟悉epc,我想我到店面不会那么快找到成就感也不会有接下来那么些天的热情与激情去卖电脑,店员们也不会用一种友好的态度甚至是有种看高人的感觉来看我.感觉自己没有给硕市生丢脸,没有给华硕丢脸.

实习期间会有各种各样的问题出现,做得比较好的地方我认为是我们团队的人很团结,包括其他团队到我们沈阳实习的小硕

硕,大家的组织纪律都比较好,有团队意识,团队精神也很强烈.不管是实习小组长还是成员,大家都很维护我们自己的形象和荣誉,吃饭还不忘讨论下今天卖机器的情况以及一些心得体会什么的.大家都那么的无私.也许大家的销量不一样,有卖得好的,有卖得不好的,但不管怎么样,我想我们都有收获.

不好的地方就是我们聚全的时候很少,都会缺一个两个人的,不是说不能缺席,只是明明知道什么时间有会要开,为什么还不把时间安排出来,非得到那个时候出现问题而导致会议进行不顺畅.也许就是这小小的细节问题让我们在竞争中失去自己的优势或是失败.

有人说实习就为销量,也有人说实习就为增加经验值,为在简历上写上漂亮的一句,我想既然有机会为什么不实际演练一把.当遭遇人际关系的时候,当遭遇挫折的时候,当遭遇你的客户被人无情抢走的时候,你该怎么办?怨天尤人?埋怨店里价格高?还是说埋怨顾客不道德?这都不成立,只有自己好好的去总结自己,看那里出现了问题才能真正的解决到这些问题,在下次出现类似情况下才不会犯同样的错误,错误是允许犯的,如果同样的错误犯两次就是不可原谅的了.

回首实习的那段日子,每天三点一线的运动,学校,卖场,网吧,我也烦过日报,但现在回头看看自己写的日报总结,感触良多,每天记录一点,每天感受一点.感觉都不一样.不仅自己收获到了东西,而且能分享给别人,姑且不管对与错.至少你在无私的分享自己的经验,这点是很难能可贵的.

总之,没有放弃自己,没有放弃机会,没有后悔,这就是我实习的感悟,同时我还收获到了店长,店员们的一份情感.

2019店面实习报告(3) | 返回目录

傻傻的在店面站了几分钟后,跟着一个看上去还不错的店员去吆喝吧,这是最简单也是最容易模仿的工作了,干会才发现自



己连台词都没有, 怎么样去吆喝?太尴尬了. 每每回忆起这段, 我总是傻笑, 感觉自己在学校那么自信, 总想象工作没那么难, 不就是时间的积累么, 万事开头难等等, 真是自己上战场了, 还是有点点懦弱的感觉, 感觉很无力.

不过挺过了第一天, 接下来的日子就过得非常顺畅了, 不过我的运气貌似还不错, 第一天去就卖了个高价的epc, 帮店里挣钱了, 其实说来也是, 机会是留给有准备的人的, 当第一天到店面的时候, 我唯一熟悉的产品就是epc, 如果我在进店面前不熟悉epc, 我想我到店面不会那么快找到成就感也不会有接下来那么些天的热情与激情去卖电脑, 店员们也不会用一种友好的态度甚至是有种看高人的感觉来看我. 感觉自己没有给硕市生丢脸, 没有给华硕丢脸.

实习期间会有各种各样的问题出现, 做得比较好的地方我认为我们团队的人很团结, 包括其他团队到我们沈阳实习的小硕硕, 大家的组织纪律都比较好, 有团队意识, 团队精神也很强烈. 不管是实习小组长还是成员, 大家都很维护我们自己的形象和荣誉, 吃饭还不忘讨论下今天卖机器的情况以及一些心得体会什么的. 大家都那么的无私. 也许大家的销量不一样, 有卖得好的, 有卖得不好的, 但不管怎么样, 我想我们都有收获.

不好的地方就是我们聚全的时候很少, 都会缺一个两个人的, 不是说不能缺席, 只是明明知道什么时间有会要开, 为什么还不把时间安排出来, 非得到那个时候出现问题而导致会议进行不顺畅. 也许就是这小小的细节问题让我们在竞争中失去自己的优势或是失败.

有人说实习就为销量, 也有人说实习就为增加经验值, 为在简历上写上漂亮的一句, 我想既然有机会为什么不实际演练一把. 当遭遇人际关系的时候, 当遭遇挫折的时候, 当遭遇你的客户被人无情抢走的时候, 你该怎么办?怨天尤人?埋怨店里价格高?还是说埋怨顾客不道德?这都不成立, 只有自己好好的去总结自己, 看那里出现了问题才能真正的解决到这些问题, 在下

次出现类似情况下才不会犯同样的错误, 错误是允许犯的, 如果同样的错误犯两次就是不可原谅的了.

回首实习的那段日子, 每天三点一线的运动, 学校, 卖场, 网吧, 我也烦过日报, 但现在回头看看自己写的日报总结, 感触良多, 每天记录一点, 每天感受一点. 感觉都不一样. 不仅自己收获到了东西, 而且能分享给别人, 姑且不管对与错. 至少你在无私地分享自己的经验, 这点是很难能可贵的.

总之, 没有放弃自己, 没有放弃机会, 没有后悔, 这就是我实习的感悟, 同时我还收获到了店长, 店员们的一份情感.

## 门店实践的总结篇三

单位名称□xxx公司

实习单位介绍:

xxx有限公司成立于20xx年, 有着50多年的服装制造经验。是拥有上千人的大型国有企业。是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体, 吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司, 注册资本金8000万元, 拥有75000多平方米的厂房, 5000多人的劳动工人, 拥有erp系统管理和先进的生产设备。公司连续多年被评为全国出口最大500家企业和广州市出口50强企业之一, 拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司。

主要经营服装出口加工生意, 主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务。经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的70余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等。市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家。

实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

实习内容：

实习的主要内容是围绕服装专业高级技术岗位实用性人才所必备的基础技能制定的，分为四个部分：

1、服装顶岗实习cad包括效果图cad、纸样cad、放缩cad、排料cad

2、服装顶岗实习制板，包括服装制板（净样、里料、辅料、毛样）、工业制板3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求。

4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等。

实习体会：

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业。这是我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，从学校到社会，环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中。

刚到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次。

可是在第一天的时候我就开始犯难了，一个难题摆在了我们的眼前，公司的制版方法与课堂上的理论有很大的差异：

1公司比例制图方法与学校原型制图法的差别。

2因为公司是以外贸服装加工为主，所以版型的设计是以客户订单和样衣为标准的，外贸服装严格的数据精确度如：前浪18.5，后浪30、袖笼高26.5……而且有许多专业名词使我们从未使用过的。

3订单上所提供的尺寸都是成衣尺寸，不需要再在考虑原型法里所说的放松量，

4订单上所使用的尺寸都是以英寸为单位计算等等。这就使得我们必须迅速的适应这一转变，换一种思维和方法制作出符合订单尺寸且外形美观的纸样。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 门店实践的总结篇四

### 一、实习目的

通过参观家具、灯具，配饰等的功能、造型、灯光、尺度、风格、材料、色彩，了解室内装饰设计的基本原理和设计方法，开阔视野，为接下来的我的室内设计创作打下基础。

### 二、实习内容

室内空间既是人类赖以生存的居住空间，也是人们从事各种活动的建筑内部空间场所，作为室内环境的设计者，首先应该满足使用者对空间的功能和审美需求。所以，对于我们这些初学者，更应该多看。在老师的带领下，我们来到济南的几家大型家具城，了解一些室内设计的知识。

第一天，我们来到银座家居，第一感觉，很震撼。接下来，接连不断的震撼接踵而来。每一家店面都主营一种风格和品牌，银座家居多数是进口产品，价格昂贵，但是他的审美价值是名副其实的，无论从造型、色彩、材料、功能上，都让人眼前一亮。通过导雇员的解释，这些昂贵的家具深深的吸

引了我们的眼球。尤其是那些样品房。每一件样品房的风格、民族特色、地域特色、时代风貌都协调统一。无论是简约型、现代型、中式的、欧式的，给我们最直观的感受就是温馨舒适。我想，能够满足消费者居住要求的设计就是好的设计。所以，室内空间的首要任务是根据整体空间的功能与审美要求来进行设计组织与规划定位。

第二次，我们选择的是富雅家居，他的规模与银座家居相当，更多的是国产产品。通过今天的参观，对室内设计有了新的认识，尤其是样品房，都有一些共性，无论这个建筑物的功能上区别是很大的，如，商务酒店、ktv、学校等等，功能不同，却都少不了这些元素。这也是室内设计必须注意的几大要素。

第一，空间要素。空间的合理化并给人们以美的感受是设计基本的任务。要勇于探索时代、技术赋予空间的新形象，不要拘泥于过去形成的空间形象。

第二，色彩要求。室内色彩除对视觉环境产生影响外，还直接影响人们的情绪、心理。科学的用色有利于工作，有助于健康。色彩处理得当既能符合功能要求又能取得美的效果。室内色彩除了必须遵守一般的色彩规律外，还随着时代审美观的变化而有所不同。

第三，装饰要素。室内整体空间中不可缺少的建筑构件、如柱子、墙面等，结合功能需要加以装饰，可共同构成完美的室内环境。充分利用不同装饰材料的质地特征，可以获得千变万化和不同风格的室内艺术效果，同时还能体现地区的历史文化特征。

第四，光影要求。人类喜爱大自然的美景，常常把阳光直接引入室内，以消除室内的黑暗感和封闭感，特别是顶光和柔和的散射光，使室内空间更为亲切自然。光影的变换，使室内更加丰富多彩，给人以多种感受。

第五，陈设要素。室内家具、地毯、窗帘等，均为生活必需品，其造型往往具有陈设特征，大多数起着装饰作用。实用和装饰二者应互相协调，求的功能和形式统一而有变化，使室内空间舒适得体，富有个性。第六，绿化要素。室内设计中绿化以成为改善室内环境的重要手段。室内移花栽木，利用绿化和小品以沟通室内外环境、扩大室内空间感及美化空间均起着积极作用。

第三次，地点是红星美凯龙。这里主要经营一些装饰材料。装饰材料是进行室内装饰的物质基础，是表现设计的依赖对象。装饰材料具有多方面的性质，包括物理性、装饰性等多种性质，其中，材料的装饰性，可以让人们获得美感体验，是美化环境的主要装饰要素，例如，材料的色彩、肌理、质感等给人的视觉感受。随着技术的进步与审美层次的提高，使我们具有了种类繁多、品种齐全的室内设计装饰材料。每一种装饰材料都有自身的装饰特性，有其自身的优缺点和一定的适用范围。

木材类。木材是室内装饰的基本材料之一，使用量居首。木材自然生动的纹理和人贴近的色泽，它质地精良，观感优美，是很好的装饰材料；石材有悠久的历史，种类繁多，花色各异，分为天然石材和人造石材，有大理石、天然花岗岩、人造石材；陶瓷类，室内设计主要用建筑陶瓷，常用的有：瓷质砖、彩色釉面砖、陶瓷锦砖、陶瓷艺术专等；地毯类，在选用纺织品时，其色彩、质感、图案等除考虑室内整体的效果外，还可以作为点缀。室内如缺少纺织品，就会缺少温暖的感觉。玻璃类，用途很广泛，从透光、隔热、防尘、防躁到放胆、防辐射、防暴，调节美化空间的功能，并且种类繁多。石膏为主材的各种饰品，具有良好的装饰效果，例如雕塑。其他装饰材料如：乳胶漆类，贴面材料类（壁纸、墙布），金属装饰制品类，等等。

### 三、实习体会和总结

一周的实习让我大开眼界，受益匪浅，对这短短的几天，也有很多感受。

参观结束后，大家都在议论装饰成本问题。认为装好一款舒适、个性的房子费用比买房子还贵。因为进口品牌高档家具太昂贵了。我觉得，昂贵的不一定是最好的，也不一定舒适，更不一定适合自己。用着舒服，适合自己才是最好的。在家庭装修中，质量的好坏不取决于材质档次的高低，而应高超的设计质量取胜。例如做衣服的面料有高有低，笨裁缝用高级面料也不一定能作出款式好的服装，相反巧裁缝常可利用低档面料作出款式新颖别致的服装。这一例举充分说明了，在家庭装修中要强调精心设计于用材才是正确之路，而绝非滥用进口大理石、钛金灯等所能奏效的。切忌片面追求高档材料的倾向。另外，风格统一也应当注意。有的`家庭装修把某些豪华宾馆中的设计手法和材质选择加以搬用，这样就会使装修效果走了题，如大吊灯、大灯池、大贴脸等一系列的金碧辉煌的效果，感觉不到一丝的家庭温暖。因室内装修界甚至有人提出住宅装修要“宾馆化”的错误提法，因为宾馆是人们暂时逗留的地方，人流熙熙攘攘，不可能存在家庭气氛，因此这种观点只能误导家庭装修的正确方向。受这种错误倾向的影响，甚至有的家庭一味的模仿ktv歌厅的装修效果，把家庭变成了文娱的场所，也是文不对题的。总之，这些做法只能说是花了钱，却买不到家庭温馨的气氛。

通过这次实习，虽然时间很短，却我认识到自身的许多不足。例如，自己的视野还相当的狭隘，目光短浅。闭门造车。现在深知这使不对的。凡是成功的艺术家都离不开生活，都不可能闭门造出杰出的车来，生活才是创作灵感的来源，也是验证创作是否成功的媒介。并且身体力行地去感受、学习、接受一件新事物，是最有效、最直白的诠释。短短的三天参观，让我学到一本书厚的知识，并且，这些知识不会轻易忘记。

我还认识到，任何一件艺术作品都不是轻松的做到的，它不



是偶然，而是长期的积累，是必然结果。追求学问不能太肤浅，只求表面，而应该循序渐进的积累，研究，认识它的本质，全方位的把握它，才能更好的利用它。大到整个户型的室内设计，小到每一个角落，都是要认真，仔细的去思考，为的是如何让这个设计更加完美，让业主满意。所以，做什么事情，只要用心去做，容易变成不容易，不容易变成容易。

## 门店实践的总结篇五

你正在浏览的实习报告是大学生店面销售的实习报告

傻傻的在店面站了几分钟后，跟着一个看上去还不错的店员去吆喝吧，这是最简单也是最容易模仿的工作了，干会才发现自己连台词都没有，怎么样去吆喝？太尴尬了。每每回忆起这段，我总是傻笑，感觉自己在学校那么自信，总想象工作没那么难，不就是时间的积累么，万事开头难等等，真是自己上战场了，还是有点点懦弱的感觉，感觉很无力。

不过挺过了第一天，接下来的日子就过得非常顺畅了，不过我的运气貌似还不错，第一天去就卖了个高价的epc，帮店里挣钱了，其实说来也是，机会是留给有准备的人的，当第一天到店面的时候，我唯一熟悉的产品就是epc，如果我在进店面前不熟悉epc，我想我到店面不会那么快找到成就感也不会有接下来那么些天的热情与激情去卖电脑，店员们也不会用一种友好的态度甚至是有种看高人的感觉来看我。感觉自己没有给硕市生丢脸，没有给华硕丢脸。

实习期间会有各种各样的问题出现，做得比较好的地方我认为我们团队的人很团结，包括其他团队到我们沈阳实习的小硕硕，大家的组织纪律都比较好，有团队意识，团队精神也很强烈。不管是实习小组长还是成员，大家都很维护我们自己的形象和荣誉，吃饭还不忘讨论下今天卖机器的情况以及一些心得体会什么的。大家都那么的无私。也许大家的销量不一样，有卖得好

的,有卖得不好的,但不管怎么样,我想我们都有收获.

不好的地方就是我们聚全的时候很少,都会缺一个两个人的,不是不能说缺席,只是明明知道什么时间有会要开,为什么还不把时间安排出来,非得到那个时候出现问题而导致会议进行不顺畅.也许就是这小小的细节问题让我们在竞争中失去自己的优势或是失败.

有人说实习就为销量,也有人说实习就为增加经验值,为在简历上写上漂亮的一句,我想既然有机会为什么不实际演练一把.当遭遇人际关系的时候,当遭遇挫折的时候,当遭遇你的客户被人无情抢走的时候,你该怎么办?怨天尤人?埋怨店里价格高?还是说埋怨顾客不道德?这都不成立,只有自己好好的去总结自己,看那里出现了问题才能真正的解决到这些问题,在下次出现类似情况下才不会犯同样的.错误,错误是允许犯的,如果同样的错误犯两次就是不可原谅的了.

回首实习的那段日子,每天三点一线的运动,学校,卖场,网吧,我也烦过日报,但现在回头看看自己写的日报总结,感触良多,每天记录一点,每天感受一点.感觉都不一样.不仅自己收获到了东西,而且能分享给别人,姑且不管对与错.至少你在无私的分享自己的经验,这点是很难能可贵的.

总之,没有放弃自己,没有放弃机会,没有后悔,这就是我实习的感悟,同时我还收获到了店长,店员们的一份情感.