

# 2023年加油站安全生产培训教育 安全生产教育培训计划完整(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 手机店社会实践报告篇一

本文目录

1. 手机销售社会实践报告
2. 暑期社会实践报告：手机销售心得
3. 暑期手机销售社会实践报告

时间过得真是快啊！来到鄂大的第三学期又在匆匆中结束了，很快地，我们又迎来了在大学的第二个寒假。

刚回到家，我便向我妈妈说起，寒假我们要进行社会实践。妈妈便告诉我，弥市新开了第一家手机店，现在在招聘店员，你去试试吧，你不是在学校做过这方面的兼职吗？想想也是，便说干就干。第二天一早吃完早饭就去应聘了。谁知那店长一听说我是寒假来做实习的，学的又是市场营销，以前也还做过这方面的兼职，店长就爽快地答应了让我做一名短工。

在那里做事还蛮好的，不用穿工作服。第一天报到时，老板就简单的给我说了一下上班的要求：早上9：00上班，下午5：30下班，中午在店里吃饭。交待完上班的时间后简单地作了一下要求，他说：“你知道我们这里只是个镇，来这里买手机的大多数都是农村来的，他们对于手机的要求便是质量、实惠、耐用，而不是只顾外表。你给他们介绍时主要介绍这

些手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心，现在做生意不容易啊，客人就是上帝，再次，就是在工作时要热情……”交待完这些事情后便让我认真的了解老板店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

很快地我步入了正轨，当上了手机销售员。在店里顾客时多时少，少的时候我还很应付得来，但人多的时候就让我有点不知所措了。因为店里的员工只有3个，顾客很多的时候，老板也会出来帮忙。记得刚到店里的前3天，由于店子新开，正在做促销活动，来的顾客很多，当我为一位顾客正在介绍他想要的产品时，另外的顾客又叫我拿他们喜欢的手机给他们看，刚给一个介绍完，又要给另一个介绍，但是又是头几天上班有时在给他们介绍时竟忘记了有些手机的部分功能，还要时不时的参看产品说明书，所幸的是由于我在给他们介绍时很有耐心，有问必答，所以顾客也原谅了我在工作中的不足。老板对我的表现也还是蛮满意的，这些让我的那种疲惫消失得无影无踪了，而且还有些许的得意。

可时间过得很快，18天的实践工作即将结束，老板在我走之前对我说：“社会是一个大舞台，我这里只是你起步的一个小舞台，在这里，虽然小，但也可以学到你在学校里学不到的东西。以前你一定都是从顾客的身份去买东西，现在反过来做“老板”是不是觉得比当顾客难得多啊”。我说：“是啊，真的难很多。”老板接着说：“虽然难，你难道不觉得当老板比当顾客好吗？”“怎么说？”因为一个是在挣钱，一个是在花钱，感觉不一样啊”我笑：“是啊”。“你现在还在学习理论知识，多参加一些社会实践对你会有帮助的，至少比你老坐在教室里有趣得多吧！况且，还是那句话，在实践中有很多东西是在课堂上学不到的。”我说：“谢谢你啊，老板，我以后还会时不时地去坐兼职的。”“那好，祝你学业有成……”

这次寒假短短18天的实践却给我留下深深的体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要认真对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。尽管对于不起眼的小事，也要认真，不能马虎，正所谓细节决定成败！

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

1、让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2、社会实践加深了我与社会各色人物的感情，拉近了我们的距离，也让自己在实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

手机销售社会实践报告（2） | [返回目录](#)

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

## 一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

## 二、实践内容

### 1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

### 2、实践详情

#### (1) 实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

#### (2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

### 三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

## 四、实践总结或体会

### 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。

### 4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

手机销售社会实践报告（3） | [返回目录](#)

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三

的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，

顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

## 手机店社会实践报告篇二

### 本文目录

1. 手机社会实践报告范文
2. 暑期社会实践报告：手机销售心得
3. 暑期手机销售员社会实践报告
4. 手机连锁店销售社会实践报告范文

社会实践在我的大学生生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.家教老师,服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中我也学到很多知识.原本打算这个寒假老老实实在家陪父母过年,可还不到十天就闲不住了,还是想趁过年把下学期生活费赚出来.刚好曾经促销过的某国



产手机朝阳地区业务员找到我, 希望我能在春节前后去某苏宁店做促销, 考虑后我就答应下来. 因为这是第一次能较长时间连续上班, 即使工资低些我也愿意尝试一下. 由于正式促销员回老家过年, 店里此品牌就由我一人负责销售. 在整整十五天里, 我感觉收获颇.

首先, 我更深地体会到” 态度决定一切” 这句话的含义. 曾一度鄙视销售行业, 因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境, 把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来, 太过诚实而不讲技巧, 最终得到销量低的结果. 而看到周围的” 老江湖” 们将自家产品夸大优点, 回避缺点, 忽悠顾客, 这种唯利是图, 尔虞我诈却换来销售楷模的称号, 顿时对现实社会失望和气愤. 然而再次干销售, 我似乎成熟了许多, 能客观理性地看这个问题. 第一, 产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节, 作为销售人员, 应该提高业务水平, 掌握销售技巧, 从企业利益角度出发做好销售工作. 第二, 销售人员应该相信企业, 真诚对待顾客, 尽全力为顾客做好服务工作. 有了积极的态度, 我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激. 当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品; 当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机, 同时结合手机功能介绍一些学习方法, 比如下载学习资料等; 当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的, 并耐心地教他操作. 总之, 我在销售的过程中尽量让顾客满意, 把快乐传递给他们.

其次, 我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障. 刚开始的时候我感到店里竞争激烈, 尤其是在客流量小时, 顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围. 由于我是新人, 对环境还不熟悉, 不敢冒进行事, 只是观察周围情况并认真学习. 我知道, 各品牌都在进行多方面较量, 惟有自信自强者才能胜出. 我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事, 每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台. 坚持了几天, 我的努力得到了大家的认可, 渐渐地也得到了大家的帮助. 我想, 我们之间既是竞争对手又是合作伙伴, 既是不同品牌的代表又是同一家店的店员, 只有互帮互助才能使彼此生意兴隆, 全店的销售业

绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学

习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

手机社会实践报告范文（2） | 返回目录

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

## 一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。

我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

## 二、实践内容

### 1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

### 2、实践详情

#### (1)实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

#### (2)专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一

一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

### 三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客在购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

### 四、实践总结或体会

#### 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。

## 4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

手机社会实践报告范文（3） | [返回目录](#)

### 1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选手机，边数落我，弄的我一句话都没有插

上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头来看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

## 2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

## 3) 一定要以诚待人

我们店里除了出售手机之外，4等。那天xx大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4□我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格

式不用转换。你拿回家就放放心的用吧!我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题,我们无条件退货,一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了,她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个,一个400元,一个500元。但是仅仅过了一周,那四个女孩齐齐找上门来,一个说待机时间短,一个说格式还是需要转换。并要求退货,因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者,我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式,诱使她们买了mp4。她是在想,如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了,但她遇上的偏偏使懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了,这样不仅会影响我们店里面的生意,传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板,不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过,于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽,我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候,我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿,在说的同时,我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时,我打定的决心是纵使老板很生气,甚至解雇我,我得按我良心办事,没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的,老板不仅肯定了我的做法,还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚,一定要讲诚信。

#### 4) 做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作,干什么事情都需要我们有毅力在这短短的实习期间,我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊!不同的章节都有它不同意义,不管是喜剧,甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对,用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。上帝给了我一双眼睛,但我只会用它来寻找光明。



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，来提高自己的商品的知名度，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的基础，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。

## 手机店社会实践报告篇三

又是一个阳光明媚的夏天，对于很多的人来说出外观光旅游的时候了，但我却选择在这个假日做一些有意义的事情，经过朋友的介绍，于7月20日我来到了贵阳市迅捷商店进行实习，然后店经理给我公司以及店里面的销售手机等情况，就安排我到现场观看，开始的时候我有点失望，好象不太适合我所学的专业类型，后来我才发现它和我所学的专业有着相关的关系，经过了一个月的实习我慢慢的了解如何卖手机以及服务等方面。

一在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通得好，这门技术是需要长期的练习，以前没有此类的经验，使我与别人对话时不会应变，迅捷公司是一个专卖手机的商场，在市里面有很多的分店，做为一个手机推销员，当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去参加社会实践的时间了。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，我选择在着家店里做一个推销员。

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。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自己的有更多的时间去了解关于手机的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于手机的网页。虽说平时也对手机也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。手机的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。7月20日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，我住的地方跟店门面不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门，这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝，老板先让我们在一旁看她做生意。8点10分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手机的。他在柜台里看了看，指了指其中一部，“这个拿来看看。”老板就把那部手机拿出来给他。他试了试性能，问道：“多少？”“700。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下手机，然后（本免费公文来自，请注明）就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

在店里，有些客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老板一样好。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下同事一人

留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。我在同事的帮助下，终于做成了一笔生意，同事说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步啊。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

二产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

三最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付

出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

## 手机店社会实践报告篇四

社会实践时间□20xx年x月x日到x月x日

## 一、社会实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于19。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有很好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

## 二、社会实践内容

### 1、社会实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

### 2、社会实践详情

#### (1) 社会实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

## (2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

## 三、社会实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费

者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

## 手机店社会实践报告篇五

文章一：

一. 实习目的

二. 基本要求

- 1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果；
- 2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务；
- 3、与搭档导购员定期保持联系，汇报实习进展情况，接受导购员的指导；
- 4、实习结束，学生须提交《实习单位鉴定》和《实习报告》，要求实习报告不少于字。

三. 实习对象及指导教师

实习场地：临沂久隆手机大卖场



业务经理：

导购员：

#### 四. 实习安排：

1、 实习时间xx-xx学年度第一学期末第20、 21 周。

2、 实习地点：

#### 五. 实习内容

1、 了解实习单位的基本情况 & 历史沿革；

2、 了解实习单位的所有制性质、 经营方针及经营理念；

3、 了解实习单位的运作特点、 业务要求和主要产品；

4、 了解实习单位的市场环境及监管环境；

5、 了解实习单位的发展战略及经营策略。

#### 六. 实习收获

1. 学到了很多手机产品知识

以前以为手机的功能就只有简单的那几项功能，对于这个在我生活中占了很大部分的东西一直没有给予很多的关注，直到加入步步高这个集体，特别是进入手机卖场，我才更深入的了解手机以及现在人们的手机观念。手机不再是简单的交通工具，它可以是装饰品，生活情趣，是品味，是伙伴，是身份和地位的象征。突然理解了老师在课堂上空泛的讲解的数字媒体时代。

2. 学到了很多交流技巧

以前觉得和陌生人交流是一件很难也很可怕的事情，可是在久隆呆过一段时间过后，发现陌生人和坏人完全是两码事。的确会有很麻烦和挑剔的顾客，但是他们并不是故意的去找茬，而是真的因为或者产品原因或者使用不当出现的问题和困扰。如果是我们自己肯定也会因此大发雷霆。所以第一次把换位思考这四个字从书本上、字典里真正的拉到现实生活中。这是给我以后的沟通和交流上的第一也是最重要的一课。

### 3. 学到了纪律和章程的重要性

以前，家里人和身边熟悉的长辈老是说我没有时间观念，没有纪律性。我总觉得他们小题大做。可是加入这个团队，因为迟到一分钟被扣血汗钱十元钱之后，被经理批评一通，刚开始也觉得很没有人情味不可理喻，可后来仔细揣摩经理的话，才慢慢醒悟。我们是一个团队，每个人都会有自己的事情，如果每个人都忙自己的事情，讲究人情味，那么每人一分钟，店里所有人员共有近百人，后果将不堪设想。是应有温暖的人情，但也缺不了冰冷的律条。

### 4. 为以后自己想要创业留下一笔宝贵的财富

一个企业之所以成功必定有它的成功之处和可取之处。但是，只要是企业也避免不了一些高层无法发现的细小漏洞。我从最底层做起，既看到了他们的严格管理和适当管理体制，同时也看到了他们中层管理的不足。那以后的工作中，我便可以取彼之长，补己之短。

很累，但是收获也确实很多。希望以后有更多的机会参与实践和锻炼。

文章二：

#### 一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

xx通讯专柜，位于xx大厦四楼，xx有限公司创立于。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你具有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

## 二、实践内容

### 1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在xx专柜，充当整整一个月的手机导购。

### 2、实践详情

#### (1) 实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在xx专柜的步步高音

乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

## (2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

## 三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的

时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

#### 四、实践总结或体会

##### 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。

##### 4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

手机销售导购是面对面直接跟客户沟通并促成成交的一项实践性非常强的工作，所以在与客户沟通中，如何高效有速地与客户谈判显得更为重要。

文章三：

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员(相关阅读：电脑销售实习报告)，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然

就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

## 2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。

这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让

我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。