

# 2023年大学生销售实践报告的过程与内容 (模板8篇)

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇一

寒假临近时我便在计划如何度过这个寒假。今年我即将满二十岁了，但是在家还是个连饭都不想做的孩子，于是我便想自己养活自己——出去打工。寒假工并不是那么好找。经过在网上的一番搜寻，我终于找到了一份工作，那就是在“火宫殿”酒家当服务员。但是，这也意味着我的寒假都要在店里过了，包括春节期间。第一次出来打工的我，便要在外面过年，这是一次挑战啊。

一开始总会有点不习惯。从学校里走出来，干什么都觉得辛苦和麻烦。第一天就碰了一场婚宴，忙得不得了。我有点想放弃的意思，但是善于观察的主管看出了我们同来的几个寒假工的心思，于是给我们开了一次小会。她说，“我知道你们90后家里都很富裕，出来打工肯定不是为了养家糊口。那我很想知道你们出来打工的目的是什么？”回答几乎是一致的，那就是锻炼自己。其实主管当然知道我们的目的，她只是想让我们自己先确认一下。接着，她说：“说说你们第一天的感觉吧。”这时，回答就五花八门的了，有的说赚钱很辛苦，有的说父母不容易，还有的说读书很舒服。然后她说：“我们公司让你们学生来打寒假工，也是为社会提供一个平台，为学生提供平台来锻炼你们自己。在这里，你们做的事情肯定不如老员工多，但是你们的待遇跟他们是一样的。并且，所有的老员工都会教你们，关心你们。”听到这里，我突然有一种在学校的感觉，同时，放弃的念头也烟消云散了。

后来才知道，我们的经理，主管，领班和一些员工，都是党员。他(她)个个都热情体贴，有一次有位老员工生病倒在了岗位上，主管和领班在第一时间就送她去了医院，平时也常常嘘寒问暖，我便懂得我们为何受到如此的关心爱护。

我的工作主要是协助其他服务员，帮她们打开水、备餐具、上菜、收餐具等，因为大厅里的服务员基本上都是女孩子，所以我们同去的几个男生就成了有力的劳动力，什么累活重活我们几个男孩子总是抢着干。我相信一个男人就是这样成长的，今后也要如此守护自己的家人，为她们顶下一片天空。有一次来了一个韩国的旅行团，有位客人在座位上招呼我，他可能不会中文或英语，所以就用手式告诉我他要擦嘴的纸。我匆忙拿过来就一只手递了上去，只见他眉头一皱，手挥了挥，一副不满意的样子。我满脸疑惑，心里很是紧张。这时旁边有人提醒我说：“两只手”我才知道是我不礼貌。于是我再次用了两只手郑重的交给他时，他点了点头并且竖起了大拇指。我尴尬的笑了笑。导游看到了我的胸牌，知道了原来我是寒假工，还只是个学生，就跟客人解释了一下，他开心的笑了笑，随手掏出1000韩元要给我，我坚决不要。最后他临走时还给我握手合影，导游翻译说，他要我加油学习，要舍得吃苦，还说现在中国许多孩子不如韩国的孩子能吃苦。后来我想，一是许多家庭不给小孩出去锻炼的机会，把小孩圈养在家中；而是社会给学生的机会不多，很多地方都不愿要没有工作经验和只能做短期的学生。所以我感到我非常幸运，因为我的家人相当支持我出来打工，又幸运的碰到火宫殿这样的企业提供的机会。

作为一个土生土长的长沙人，我对火宫殿是再了解不过的了。这里古代是有一座火神庙，因为香火旺盛旁边就聚集了很多小摊和酒店。到了现代已经是具有了相当长的历史和口碑。解放后，出于对文物(火神庙)的保护，重新扩建了火宫殿。

但是我却不知道，火宫殿竟是一个员工超过500人，寒假工超过100人，有工会，有自己的报纸的企业。我在火宫殿打工期

间，公司内搞了几次大活动，如去田汉大剧院搞文艺表演，去同程大酒店搞团年饭等。企业的文化氛围非常好，每个月都会评“服务之星”和“勤奋好学奖”之类的鼓励员工积极认真生活。我想，这一切都离不开党员的带领和模范作用。若是在其他私营小企业，生产关系得不到调和，员工生活也枯燥变味，就会闹出像“富士康”那些悲剧的频繁上演。这还让我想起来在学校时，辅导员和下班党员的细心照顾，没有他们我的大学生活会迷惘，会无奈，会走向绝望的深渊，今天也不会出来打工。因此，成为一名优秀的共产党员成了我新的目标。

在除夕夜里，我没能回家，在店里同几百名员工一起看电视，吃东西，人多很热闹，虽然没跟家里人一起，但是不会感到社会的冷漠和心灵的空虚。同那些普通的劳动者，感受他们的朴素和力量，这将在新的一年给我带了新的生命。此时，我才觉得我的生命渐渐的完整起来。以前就听说，一个普通的劳动者是最幸福的，现在我是懂了。

快要离开的时候突然又舍不得。一个月的时间里我懂得了很多。一是任何简单的事情不是那么容易做好。就像摆台，十副碗筷要又好又快的均匀摆好，准确定位，做起来不是那么容易的。“刚来的时候面对客人都不敢说话，现在你们不仅能够向客人自如的推荐菜品，还能陪客人侃侃而谈，”主管说，“你们的进步我们都能看得到的。”最后我们拿到了一个月的工资，有1200元，纷纷都舍不得用，而我回家做的第一件事就是给爸爸妈妈。他们说这是我自己辛苦赚的，还是留给我自己。而我想说，比起我父母为我所做的，我这点辛苦又算什么。尽管现在赚了点钱，但是面对父母，想起曾浪费的，还是有点惭愧。

我自己对这次寒假实践的总结是“胆子变大了，做事主动了，思想前进了，目标明确了。”今年的暑假我还要进行社会实践再出来打工！

后记：这篇寒假实践报告现在也只写出了我实践的小部分生活。我相信如果不是出来体验过，这篇报告我连几百字都挤不出来。我只想说我真的体会很多，而这些并不是那些大段空洞的文字所能比的。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇二

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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，进一步明确了我们青年学生的成材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，通过社会实践，让我们大学生提

前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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。暑期社会实践活动一直是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇三

时间：2014年1月20号至2014年1月27号

实践内容：工艺品的加工以及车间有关机械的维护

实践目的：了解用人单位的需求，锻炼自己的社会实践能力。

实践意义：

参加社会实践的初衷，是想通过社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

而社会实践回馈我的远远不止这些。一周的社会实践时间虽

短，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

实践感悟：

第一次参加社会实践，我明白中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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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，进一步明确了我们青年学生的成材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打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

## 1、管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

## 2、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的

时候, 有自己的父母照顾, 关心, 呵护! 那肯定就是日子过得无忧无虑了, 但是, 只要你去到外面工作的时候, 不管你遇到什么困难, 挫折都是靠自己一个人去解决, 在这二个多月里, 让我学会了自强自立! 凡事都要靠自己! 现在, 就算父母不在我的身边, 我都能够自己独立!

### 3、挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班, 天天面对的都是同一样事物, 真的好无聊啊! 好辛苦啊! 在那时, 我才真真正正的明白, 原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

### 4、人际关系

在这次实践中, 让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂, 但是具体多么复杂, 我想也很难说清楚, 只有经历了才能了解. 才能有深刻的感受, 大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性, 要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧, 就看你怎么把握了. 我想说的一点就是, 在交际中, 既然我们不能改变一些东西, 那我们就学着适应它. 如果还不行, 那就改变一下适应它的方法. 让我在这次社会实践中掌握了很多东西, 最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步. 同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨, 不断学习不断积累. 遇到不懂的地方, 自己先想方设法解决, 实在不行可以虚心请教他人, 而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 5、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源, 说明了亲身实践的的必要性和重要性, 但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展, 不断提出新的问题, 促使人们去解决这些问题。而随着这些

问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。

## 6、专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

## 7、认识来源于实践

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。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

总结：

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了人际在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

通过这段时间的实践，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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

自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。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的更多！

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇四

x个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这一次的社会实践。整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。这一次参加社会实践，我明白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，向人民群众，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。社会实践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，半个月的社会实践，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。

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。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，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，也愿意把工作分配给我。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一

个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。

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打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练也感受到了工作的快乐。

这一次的社会实践使我明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇五

每年六月份快要毕业时，学校都会组织跳骚市场，这是供快要毕业的大四的师哥师姐们出售自己不需要的物品的时机。每当这个时候学校到处都有摆摊的，通过这个机会你就可以到跳骚市场上淘一些自己需要的物品，也可以卖一些自己不需要的物品。今年的跳骚市场规模比以往的都要大，我们宿舍里也有很多不需要的物品所以趁此机会在跳骚市场摆摊出售准备趁机赚一笔。

其实我觉得摆摊就像营销一样，虽然很小，但是也一样有营销策略。首先，在营销学中顾客最有可能在一系列店铺的三分之一处购买，所以首先选好摆摊的地点最重要。其次，顾客对于物品的价格很敏感，大家都认为凡是摆在跳骚市场的东西都应该很便宜(不论是新的还是旧的，不论是有没有收藏价值的)。所以在定价上一定要有波动性，只要认为有价值的物品一定不能让价，这样的物品是卖给行家的。而对于那些自己认为价值不大的东西就可以适当的让价，消费者对于让价大的商品购买欲望都是比较强。第三，适当地对产品进行推销，当有顾客停留在摊前时，要估计顾客感兴趣的物品并对其进行推销。第四，其实我们也有很多竞争者，最大的就是学校的书摊。因为我们有很多书书摊上都有卖而且是新的，就像周国平、张爱玲、论语等等。所以我们的卖价以定要低，而且可以采用买书送杂志的促销方式。

这两天我们每个人都收获颇丰，不光是钱上，还有经验。面对不同的人、不同的态度、不同的需要，我们所应当有的反应。这其实可以算是一次小小的营销活动。锻炼了我们与人相处的能力，也增加了我们的销售经验。可以说是收获颇丰，受益匪浅。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇六

大学漫长的暑期激起了我要在暑假参加社会实践的决心，其

实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践，让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭，并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期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，有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职的举动佩服得五体投地。

首先是找工作。由于社会上有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一年的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的‘老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想

观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。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。

二. 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。在多次的面试中，明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人

所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.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。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇七

我们通过自己的行动将宁夏扶贫与改造中心为我们家乡孩子捐的善款买成东西，并把东西送到孩子们的手中去。让他们不要因为买不起学习用具而影响到自己的学习成绩，甚至是自己的人生和接受教育的机会。让他们在精神和物质上都受到激励。

做晨曦计划的志愿者，为自己的家乡做一些好事。

通过这一次的实践我学到了以下让我终身受益的四点。



一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几，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。与同学的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，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。

二、在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”实在有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中学到的，是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：晨曦计划是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的

锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的奔腾。并且也增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

## 大学生销售实践报告的过程与内容篇八

大学生社会实践报告是指有目的、有组织、有计划的深入实际、深入社会，对完成的社会实践活动的一个总结报告。其作用在于：增强社会责任感，积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力，接触社会，了解实际职业需求。其有三个方针：受教育、长才干、做贡献。下面是为大家带来的大学生社区服务实践总结报告范文，欢迎参阅！

大学其实就是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

这个假期除了打一些零工，我还选择走进社区，去体味作为政府最基层的工作者的日常工作。我去的是我家所在的光华社区。（光华社区是一个旧城区，位于葵英街道东南端，居民区跨跃解放路东西两侧。解放路以东盛旺巷和解放路以西光

风街与桃源街道相邻。解放路以西保卫巷与葵英街道清泉社区和青云社区相邻。解放路以东北止青云映山。)走进光华社区，社区领导很热情的接待了我这样一位不速之客，在说明了我的来历，社区领导表示了欢迎，初来乍到的我也只能是辅助社区里工作人员打理一些日常工作，我欣然接受了这样一份新的挑战。

xx在八荣八耻中明确提出：以辛勤劳动为荣，以服务人民为荣。劳动是中华民族优良传统美德，我们作为21世纪大学生，有着较高的文化素质，应当积极的参与其中，这也算是我要走进社区的另一个目的。

社区的工作也是朝九晚五，他们的工作非常的琐碎。在社区中更多的是接触辖区的居民，其中也少不了去调解一些辖区居民家庭中的事情。虽然听工作人员讲起其中发生的一些趣闻，但是在话语中间还是感受到了他们工作中的不易。之前在电视中看到一些普通老百姓的故事，在我看来很多事情发生的那么的`可笑，本来就是可以大而化小，小而化了的事情。可是在与社区的工作人员一起接触下来，才明白这就是百姓的生活，这就是生活的五味杂全。

社区的工作人员刚刚结束了第六次人口普查，这是相当重要的一项工作，而且任务量也非常的大，听工作人员说她们每天都要下到辖区的每家每户确保信息的准确，而且常常是一户居民家要走上好几次，电话都不知道要打多少遍。这就是社区工作者的工作，虽然朝九晚五，但是她们也会加班，而且有时加班就是到晚上11点。当然我并没有体验到那样的辛苦，但我也有幸加入到了社区对外来人口的人口普查工作中，和社区的工作人员一起走到每家每户。和居民打交道，沟通是最重要的工具，也算是语言的一种魅力吧。社区的工作是相互的，居民的那份理解，是建立在社区工作者全心全意的付出下。在跟随社区工作人员的走访中，让我很深深的体会到她们真心付出的一种收获，而且我也觉得很神奇，这辖区的每一户住户她们都认识，每碰到一个都会很热情的打声招呼，

而且居民们还会提供一些信息，比如说谁家新来了个保姆是外来人口还没有登记过之类的。这样熟悉亲切的话语真是工作后的欣慰。这是我在社区体验生活的一部分，其余的是帮社区的工作人员组织一些青教活动，这都是和孩子在一起，当然少不了的就是孩子们天真的笑声了。社区的青教专干每年的寒暑假都会组织假期的学生们进行一些活动和一些专题讲座。

我呢这次是有幸参与了其中的一些活动，用我的视角去记录了我的假期生活和那些小学生初中生的部分假期生活，我觉得是非常的有意思。假期中和辖区的其他学校其他班级的同学在一起参加活动，是一种尝试却也让他们结实了很多新的朋友，这是双赢的过程。比如在社区活动室观看科教片《海洋生态》，让孩子们了解不同的海洋环境产生的完全不同的海洋生态，造就出的不同属性的海洋生物。本片带给孩子们探索深海、湖泊、沼泽与海湾这四种截然不同的环境及生态，因为那里拥有许多海底生物，是它们最好的觅食地，科学家推断出污染对气候变化的影响。世界上最神秘的沼泽可以说是鳄鱼的天下，它虽然看似慵懒，但爆发力却十分惊人。此外，海洋生态复杂的海湾，近年来遭到了人类的污染，生态保护需要全人类共同去创造，把地球与海洋的生态环境得以保护，虽然我们不能改变什么，我们要以实际行动来宣传海洋生态环境。又如组织孩子们清扫辖区的卫生，清理小广告，不单单让孩子们体会到自己身为这个大家庭中的一员应该做的事情也受到了很多辖区居民的好评。还有在元宵节前夕社区组织的“光华社区娃娃猜灯谜，快乐闹元宵”，做游戏、猜灯谜，社区人员准备了元宵，孩子们自己来煮元宵吃，每个孩子都玩儿在其中，乐在其中，当然作为组织中的一员，很完满的完成这样的一个活动，我也是体味在其中。

在我要结束我的社区服务的体验时，也临近雷锋纪念日的到来，借着志愿者服务活动的进一步开展，正好是利用了我的专长，为辖区生活贫困的家庭的孩子进行了一次英语课堂。虽然做了一些准备，但是这些机灵的小家伙们还是让我有点

儿措手不及，缺乏经验，不过这些小学生们还是挺配合我的。为我的社区体验画上了一个圆满的符号。

通过这次的社会实践，让我学到了很多的东西，让我深刻地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得，要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美事业的道路。在这段时间里，我通过自己的一份付出，体会到了作为社区工作者的不易，我也发现自己是幸福的，还不用去考虑工作的难处和辛苦，还处在学生阶段的自己，过着衣食无忧的生活。

人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。我也相信，在自己一次又一次对未接触领域的尝试中，会让我更充实，让我更自信，我的明天将会更加美好。