

2023年暑假促销员实践报告总结(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

暑假促销员实践报告总结篇一

xx年,自己的大三结束了。在感叹时光的易逝,青春的流亡,更感叹自己的无为。有一个炎热而又短促的暑期来临了。全国有多少大学学子,奔赴在神州各地,有回家的,单骑旅行的,自主创业的,为本专业实习的。有碌碌无为的,有开心快乐的,有实现梦想的,也有志愿贡献的。就今年,一个红红火火的深圳大运会,弄得大学生们内心一阵火热,大运会志愿者,大运会火炬手,开幕式表演者,每个学子都跃跃欲试,想成为那个活跃分子。可是暑假都快结束了,才发现热闹是属于他们的,我们什么也没有。带着伤感,历数过往假期的社会实践。

大一寒假,幸运的去与自己专业相关的“科尔沁都市报”实习,虽然是自己单枪匹马,但也获得了点好成绩,三篇二等稿,60元的稿费。一个好的开端却没有迎来好的后续,在往后的假期里,五个假期,寒假带家教挣钱,暑假到处游玩。虽然走过祖国的很多山水,但以前都是无大脑的游玩,自己也觉得可惜了。今年的暑假例外,我去过北京游完故宫长城后,就回到学校了,赶巧有同学找我去促销平板电脑。虽然不是我想寻找的实习地方,但是它却成了我唯一的实习地方。我想,曾经的实习对我最大的提高不是专业技能水平的提高,而是一种身心的历练,精神境界的提升。而对于当代大学生来说,精神的强大与健康是多么地重要,有一颗善良的心能

让你进入社会后出淤泥而不染；有一颗坚毅的心，能让你在未来的事业中勇往直前。我想这样的心灵实践对于我们来说是多么地宝贵。他会给我们将来的业务实习打下一个很好的基础。这样也少了我没去专业单位实习的没落。想则悲，实则也值！

我实习的地方是“通辽市太阳洋联想电脑黄金代理店”。这是一个新成立的公司，最近要搞一次商业活动，目的在于，一是提升店面知名度，二是推出联想新研发的“乐派”平板电脑。我与其它几名同学就是这次活动的临时促销，我们的任务是负责活动期间电脑的展示及防盗，以及引导顾客上店面购买电脑。这看似是一项很简单的工作，也是不太关及策略，智商的事。但我觉得用心去做，专业的去做，一定能做出一个不一样的临时促销员。

第一次见联想平板电脑时，我也有点吃一惊，以前知道的仅有国外的苹果平板电脑，没想到，现在联想也出平板了。“我的乐趣，自成一派”这是“乐派”的广告语。我一听见这个广告语就喜欢上“乐派”了，再加上它简约时尚的外观，又是国产的，我一定要做好它的“解说员”“发言人”。我在了解“乐派”的各种信息时，进行了认真的学习与记忆。好在我去北京旅游时，去过大型的“苹果体验馆”，对平板电脑的操作还算一触即会。因此，对于明天的“乐派”演示，我已成竹在胸。

促销的两天开始了，由于“乐派”时尚的外观以及活动中节目的有趣，吸引了不少顾客的驻足，我热情地向顾客们介绍“乐派”的优点，还鼓励他们尽情的体验。所有临时促销员中还属我对“乐派”最了解，每当有顾客询问或欲购买时，大家都拉着我去给他们讲解，我心里美滋滋的，这个“解说员”与“发言人”我无疑是做好了。

暑假促销员实践报告总结篇二

摘要：时间总是过得很快，转眼之间就放暑假了，紧接着开始了我的暑期打工生活。这是为了完成实践论文，同时也是为以后步入社会累积经验。课本只能教我们理论知识，还有许多的东西是课本里没有的，在实践中获得丰富的知识与经验，学会待人处事、学会交际礼仪、锻炼自己的胆量、积累经验，让我受益匪浅。

关键：商场、促销员

于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提前了几天，我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢？原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工——做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9:00上班——下午19:00下班。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，虽然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚子实在是有点困难，我们个子不高，这边撑起来了，那边又够不到了，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的慢慢地搭起来，而最重要的是要把商家的宣传的海报贴起来，要把它贴在显眼的地方，把一切都摆弄好后，估计也有半个多小时了。可是我们并不能因此就休息，我们还要上到楼上和超市借货，因为我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。我们大致估计今天能够卖出的数量，然后每一品种都要了一定的数量，和超市的领班点清了货物的数量，写了一份清单。那超市领班很认真地把每一品种的数量都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，无论是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希望请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是别人带来不便，不仔细、不认真就是不负责，所以我们在提高自己的工作能力的同时，也要注重培养自己的工作态度。把货搬到了棚子里，在一一地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人介绍我们所推销的饮料产品。

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月累，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。

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。以下是我在工作中总结下来的。

社会实践体会：

一、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。

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。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。

三、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。

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。

五、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。

总结：再烦，也别忘微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，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，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飞跃。增强了我认识问题、分析问题、解决问题

题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

以锻炼为本，学会健康；以修进为本，学会求知；

以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存。

暑假促销员实践报告总结篇三

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有30多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

电脑促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，也可以积累许多经验，为我们以后找工作提供更多的机会，让我们更早一步接触到这个社会。我的促销工作主要是促销电脑。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电脑的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作8个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。促销过程中的体会及感触：

促销通过我实践我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个电脑促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识和厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德

修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈日炎炎下磨练。本次社会实践总结：不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。明确目标，合理的设计规划自己。

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，不敢贸然行事，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。

暑假促销员实践报告总结篇四

一、活动时间：

二、活动主题：

实践创新促和谐，幸福广东作贡献。

三、活动目的：

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

大学生是将来社会的支柱，但在学校学到的东西对于将来踏足社会是不够的。所以作为大学生的我要实现自我升值。在实践中创新，在创新中成长。感受社会的和谐，学习和谐之道，将来为和谐中国、和谐广东、幸福广东作出自己应有的贡献。

四、活动内容：

为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

五、促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

六、促销过程中的体会及感触：

促销通过,我实践我觉得就是通过,自己把厂商的产品推销给消费者,对于一个促销员来说,促销产品的同时也是向别人推销自己,同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，

这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

七、社会实践总结：

用良好的服务态度，为和谐社会出一份力。不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。如果服务行业工作人员都先以身作则，那将会是一股促进社会和谐发展的强大力量。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，使国家繁荣富强和谐的途径。作为大学生的我们，可以加大宣传，营造这种和谐氛围。明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。我们也更应该有信心去打造一个和谐幸福的社会。

暑假促销员实践报告总结篇五

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，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，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，便忽略了促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职。

促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我們还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了的问题，有了更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加

自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。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，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，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，这我们需要有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，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。