

# 寒假销售员实践报告总结 寒假商店销售员社会实践报告(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 寒假销售员实践报告总结篇一

年级：大一 班级：一班

姓名：学号：

实践单位□xx省xx市xx镇xx路xx号xx百货商场

实践时间□20xx年x月xx日至20xx年x月xx日

主题：送换瞳与打折活动哪个对顾客更有吸引力及实践心得

xx企业是一家集仓储超市、百货商场、休闲娱乐、西式餐饮、服饰品牌为一体的多元化大型综合企业，现有员工2000多人。目前在xx厦门、漳州□xx等地设有大型百货商场、中西餐厅，营业面积达十五万平方米，总部自建有上万平方米的物流中心。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我在大一入学的时候就定了一份大学四年的规划。寒假的社会实践就是我的四年规划的一个重要部分。我通过自己的努力寻找在xx省xx市xx镇xx路xx号xx百货商场找到了一份为期30天的寒假临时工。我的工作主要是销售，为客人介绍商品，引导客人找到适合自己的商品。

作为一个销售人员，最重要的就是懂得沟通，了解自己的商品，学会察言观色，洞察客人的心理，从而使客人乐意购买商品。对于销售人员来说，口才很重要，但学会观察细微处，抓住客人的弱点，使他们的购买欲增强。

虽然我的专业知识学的是人力资源管理与我寒假所参与的社会实践没有直接的联系，但他们之间还是有一定的关联的。人力资源专业是一门涉及很多的专业，它涉及到会计学，心理学，营销学，管理学等等。虽然大一上的是基础课，没有涉及大多的专业知识，但我坚定的相信：这次我为期30天的寒假社会实践让我学会了很多。第一：我现在能更加轻松的和陌生人进行交谈，不再恐惧，不再害怕。第二，我学会了初步基础的推销，慢慢学会了如何像客人介绍商品，以及在介绍商品的时候应该注意什么？第三，学会了观察人的心理。总而言之，对于一个推销人员来说，观察是最重要的。由此引发了我对行为心理学的好奇和兴趣。所以，我决定开学后充分利用图书馆的有关资料好好研究一下心理学。本身我的工作与管理就有一定的联系，但通过观察百货里的管理人士的管理方式，我更是体会到了作为上层管理人士的不容易。作为中间的管理人士，一方面他们要及时地向上层反应百货的有关情况，另一方面他们又必须与基层员工保持友好关系。

在寒假社会实践的这段时间里，我主要参与了百货的二个活动，一个是满50送100，满258抵100. 另一个是第一件8折，第二件5折。就以我所在的柜台的为例，在第一次的送换瞳程中，大部分的顾客宁愿选择打折，也不要以原价参与送换瞳。在销售的过程中，我也顺便做了简单的口头调查。大部分的顾客表示不需要买你这么多的东西，送换瞳消费太高，消费不起，而且抵灰求太高了，不划算。站在商家的角度，虽然送换瞳可以同时促进一楼超市和二三楼百货的生意，有着巨大的拉动作用，但对顾客的吸引力不够大。而且这次送换瞳本身就存在着很大的不足之处：1. 活动的前期宣传不够有力□xx百货商场没有充分的利用好本身所拥有的宣传工具。2. 员工在活动期间不够配合，各个柜台的配合度

不够，缺乏集体意识，过分注重个人利益。3. 制定送换瞳的人考虑得不够周全，高估了顾客的购买欲望和购买水平，高估了活动将会带动产生的利益。对活动的评估不够准切，不够现实，不够客观。

打折活动：因为买得越多，打的折扣越低，所以顾客都很乐意提前消费，买下个季节需要的东西。还有一些顾客会叫上自己的亲戚朋友和自己一起来购买，这样一来，不仅可以增加百货的收入，还可以为百货带来新的客人。开店的最怕的就是没有人流量。

二个活动相比，打折活动更具有吸引力。一方面，它不仅可以帮助厂家解决仓库货物堆积问题，另一方面也可以为店注入新的动力——新客源。

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。

同时我也深刻的认识到在专业学习上，应当加大所学与所用的结合，避免理论知识与实际工作的脱节。我一个人的感觉并不一定代表所有同学的想法，不过有一点是明确的，就是我们的专业教育和实践的确是有一段距离。我真心希望我和同学们能够灵活地把理论与知识进行紧密的结合，而不是单

纯的纸上谈兵。

“千里之行，始于足下”。这近一个月紧张而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用. 过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位有着很大帮助。这次我得到了很多以前未曾有过的工作体验，诸如向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则我以后都要在实际生活中认真的贯彻。

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](#)

## 寒假销售员实践报告总结篇二

\*\*年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在\*\*年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，

所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的`对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他

们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

### **寒假销售员实践报告总结篇三**

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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个手机店做销售，过的十分充实。在此次实践过程中我学到许多在书本中学不到的知识，它让我开阔了视野、了解了社会、深入了生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的手机知识有了更进一步的深入。我觉得这个假期，过的十分有意义。

这次的实践使我深深地懂得了“说一件事”和“做一件事”

的含义，只有真正的工作了，才知道别看是一个小小的工作，也会有多多的精神上的受益，也有它自己独具特色的技巧与知识。在手机店的日子，我每天早上八点上班晚上五点下班，在这段时间里要向顾客介绍他们所需要的产品。基本上，要首先问他们：“什么价位的，手机带不带系统，翻盖还是直板”，确定这些，在向顾客介绍相应的不同款式的手机。首先作为产品的推销员要了解商品的基本知识。基本途径为3种：第一种，阅读商品的宣传单，了解商品的基本特性以及商品的一些基本数据，其中包括：手机屏幕的大小，电容还是电阻，系统是什么的□cpu多大，内存多大，电池多少毫安的，像素多高等等；第二种，通过上网查询以及了解网上对该品牌的该项目的口碑如何；第三种，多看多听多去从那些资历比较深的店员中了解应该如何去向顾客推销、宣传我们的商品。这些是从宣传单上学不到的，就好比老师常说的“理论是理论，最终还是要应用到实际中去。”实践可以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。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。从他们那里可以提炼出顾客更关注哪些，而且他们是经过厂家定期培训过的，更加了解每台手机的功能。

当其它的店员对我侃侃而谈各种手机的特性，而且他们对每台手机的款型、价格及特性的掌握程度的准确性确实让我十分的惊讶。我突然间想起了这样一句话“365行，行行出状元”，让我觉得这句话非常有道理。在每一行做到最优秀都是一件让人非常佩服的事情。我知道，也许我遇到的这位店员并不算是最优秀，但是他让我更深刻地理解了曾经因为英语老师对两个单词的理解。这两个单词分别是□perfect(完美)□succesper(向前)+fect(做)——一直不断向前地做下去，可以理解为：想要把一件事情做到极致，完美需要持之以恒，坚持不懈地将一件事情做到底。而如何理解success呢？suc(表示方向向下)+ces--一直走下去，由此可以看出，在外国人的眼里如何定义完美和成功，就是看这个人有没有持之以恒的

耐力。也就是中国人常说的坚持就是胜利。同时不得不提的就是，时代在发展，人们都在进步。以前我并不以为销售员的专业知识很过硬的，但当他们可以细致的说道手机里面各个元件和功能的时候，我的那种敬佩之情也就油然而生了。

这次社会实践活动是我意识到资深的一些不足，得到了了锻炼，同时也收获了很多关于销售员这一工作的工作性质。首先，我意识到作为一名销售员，要摆明自己的位置，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，真诚对待每一位顾客，做好服务工作。个人觉得，销售员这一职业也属于一个服务行业，服务行业首先就需要你对你的顾客有一种亲和的态度，也叫做亲和力，在与人的沟通交流中我发现亲和力是人与人更好沟通的一座桥梁。总之，在我销售电视的过程中，我尽量地把快乐传递给他们。

最重要的一点是我认识到了自己性格上的一大缺点：容易产生自卑心理。初到社会，初次体验工作，体验自己赚钱的生活，开始的一切的一切都是那么的不顺心顺意，那么的力不从心，和那些看、精明能干的店员相比，我是那么的逊色于他们，甚至觉得差别是那么的遥不可及。我甚至开始怀疑这么多年来为教育付出的时间、经历、金钱是否是值得的。然而久经商场的老板的一席话让我醍醐灌顶，我分析了失败的原因有以下三点：首先，虽然我善于与人交谈，但并不是即兴演讲，往往是在此之前我做过很多准备的，甚至我上过专业课，有专人培训过我。而销售这一行业，我未曾接受过专业的培训，更没有太多的实际经验，而且社会阅历少，和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就在于此；他们不过是早些经历了我今天才遇到的挫折和困难。相比之下，我还是不够成熟。而，就是因为社会角色不同，我们之间的生活压力也就不一样，对自己的要求也就不同。再次，我对产品的熟悉度不够，没法更好的告诉顾客这个产品在各个性能方面的优点。分析原因后，我便去解决问题，多多的向那些店员们取经。我意识到了很



重要的一点，自卑不见的完完全全是一件坏事，自卑是因为发现了自身的一些不足以及与他人的差距，发现问题却不及时的想办法解决，任由自卑的肆意才是一件可怕的事，一种可悲的心理。发现问题解决问题，才会获得一种新的自信。我的一位老师曾经这样说过：“我最讨厌轻易说不能，轻易否定自己的人。不要对自己说不可能，因为当你对自己说不的时候，一件或许你可以做成的事情你都做不成了。从内心深处告诉自己可以，或许你会给自己一个奇迹。”自信是一笔财富，有时他真的可以创造出奇迹，但在这过程中一定需要汗水的浇灌。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。在这次寒期的工作中，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 寒假销售员实践报告总结篇四

家里就是卖饲料的，而且家里也收猪并卖猪。再加上为家里饲料跑市场。所以这个寒假我就在家进行社会实践活动。

饲料篇：

在家里卖饲料是最省心的。只用知道价钱和所营销饲料的标准配比和好处就ok了。就累点的时候，也就是给送料得时候，不管天多冷，只要有要料，就必须快送到，使推车送。年前有一天最冷的时候，送了5袋饲料，共400斤。使推车逆风上坡推了6公里。那天风大，冻得我啊。那天是最辛苦的。其他也就没啥了。

抓猪篇：

带着抓猪车，上各地有够大猪的养猪户去抓猪。这活也还行，就是冻一点、臭一点、抬笼子累一点，有时跑了半天一天的还抓不到猪，也就白跑了。也就是在抓猪时，动不动一天就吃一顿饭，并且是下午才能吃这第一顿饭。总是这样，我家我二姨我弟弟我的胃都不好了。好在这样一天还能五十一百的。[]也就不在乎那些了。

跑市场篇：

跑市场是最冷的，也是最累的，骑车或走着，一天一天的，在各地走走，找找谁家养猪，然后进去去做自己家饲料，最起码也要知道他家的猪够不够大，看看抓猪，也能挣点。跑市场是见钱最慢的一趟活，因为最好是喂自家料，然后给饲料款还要几个月以后呢。所以跑市场是最累最冷还见效最慢的一个活呢。

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](#)

## 寒假销售员实践报告总结篇五

年级：大一 班级：一班

姓名：学号：

实践单位□xx省xx市xx镇xx路xx号xx百货商场

实践时间□20xx年x月xx日至20xx年x月xx日

主题：送换瞳与打折活动哪个对顾客更有吸引力及实践心得-

xx企业是一家集仓储超市、百货商场、休闲娱乐、西式餐饮、服饰品牌为一体的多元化大型综合企业，现有员工多人。目前在xx厦门、漳州□xx等地设有大型百货商场、中西餐厅，营业面积达十五万平方米，总部自建有上万平方米的物流中心。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我在大一入学的时候就定了一份大学四年的规划。寒假的社会实践就是我的四年规划的一个重要部分。我通过自己的努力寻找在xx省xx市xx镇xx路xx号xx百货商场找到了一份为期30天的寒假临时工。我的工作主要是销售，为客人介绍商品，引导客人找到适合自己的商品。

作为一个销售人员，最重要的就是懂得沟通，了解自己的商品，学会察言观色，洞察客人的心理，从而使客人乐意购买商品。对于销售人员来说，口才很重要，但学会观察细微处，抓住客人的弱点，使他们的购买欲增强。

虽然我的专业知识学的是人力资源管理与我寒假所参与的社会实践没有直接的联系，但他们之间还是有一定的关联的。人力资源专业是一门涉及很多的专业，它涉及到会计学，心理学，营销学，管理学等等。虽然大一上的是基础课，没有涉及大多的专业知识，但我坚定的相信：这次我为期30天的寒假社会实践让我学会了很多。第一：我现在能更加轻松的和陌生人进行交谈，不再恐惧，不再害怕。第二，我学会了初步基础的推销，慢慢学会了如何像客人介绍商品，以及在介绍商品的时候应该注意什么？第三，学会了观察人的心理。

总而言之，对于一个推销人员来说，观察是最重要的。由此引发了我对行为心理学的好奇和兴趣。所以，我决定开学后充分利用图书馆的有关资料好好研究一下心理学。本身我的工作与管理就有一定的联系，但通过观察百货里的管理人士的管理方式，我更是体会到了作为上层管理人士的不容易。作为中间的管理人士，一方面他们要及时地向上层反应百货的有关情况，另一方面他们又必须与基层员工保持友好关系。

在寒假社会实践的这段时间里，我主要参与了百货的二个活动，一个是满50送100，满258抵100.另一个是第一件8折，第二件5折。就以我所在的柜台的为例，在第一次的送换活动中，大部分的顾客宁愿选择打折，也不要以原价参与送换活动。在销售的过程中，我也顺便做了简单的口头调查。大部分的顾客表示不需要买你那么多的东西，送换活动消费太高，消费不起，而且抵换要求太高了，不划算。站在商家的角度，虽然送换活动可以同时促进一楼超市和二三楼百货的生意，有着巨大的拉动作用，但对顾客的吸引力不够大。而且这次送换活动本身就存在着很大的不足之处：1. 活动的前期宣传不够有力，百货商场没有充分的利用好本身所拥有的宣传工具。2. 员工在活动期间不够配合，各个柜台的配合度不够，缺乏集体意识，过分注重个人利益。3. 制定送换活动的人考虑得不够周全，高估了顾客的购买欲望和购买水平，高估了活动将会带动产生的利益。对活动的评估不够准确，不够现实，不够客观。

打折活动：因为买得越多，打的折扣越低，所以顾客都很乐意提前消费，买下个季节需要的东西。还有一些顾客会叫上自己的亲戚朋友和自己一起来购买，这样一来，不仅可以增加百货的收入，还可以为百货带来新的客人。开店的最怕的就是没有人流量。

二个活动相比，打折活动更具有吸引力。一方面，它不仅可以帮助厂家解决仓库货物堆积问题，另一方面也可以为店注入新的动力——新客源。

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。

同时我也深刻的认识到在专业学习上，应当加大所学与所用的结合，避免理论知识与实际工作的脱节。我一个人的感觉并不一定代表所有同学的想法，不过有一点是明确的，就是我们的专业教育和实践的确是有一段距离。我真心希望我和同学们能够灵活地把理论与知识进行紧密的结合，而不是单纯的纸上谈兵。

“千里之行,始于足下”。这近一个月紧张而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用.过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位有着很大帮助。这次我得到了很多以前未曾有过的工作体验，诸如向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则我以后都要在实际生活中认真的贯彻。