

# 最新一次有趣的网上讨论教学反思 网上 读书教学反思(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 做导购的实践报告篇一

这个假期，我在一家cba专卖店做了一位导购员，当时我心情十分激动，自己赢得了一份工作，此时我明白了当年项羽为什么要破釜沉船，做甚么事没有决心还是不可能成功的。在做导购的进程中我学会了很多，知晓了很多人的心理，也许是很多人都有一种崇洋媚外吧，有很多东西我们选择用英语解释，实在也就一种国内比较普通的东西，在这类情况下还有很多人碍于面子不懂装懂，所以啊原来做一位导购还要讲技术，头几天我一直在一旁看别的导购们销售，也不断在思考，看见了很多种来买东西的人。

从整个社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。我以为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习。之前工作的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。与同事的沟通也同等重要。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，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

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。在屡次的接触顾客中，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他人差。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，自己就畏惧了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺少，学历不足等种种缘由使自己觉得很渺小，自己脆弱就这样表露出来。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，不怕他人的态度如何的卑劣，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甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，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。既然自己不能改变社会那就应当往适应社会！

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不但把握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、进步自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们具有了甚么，而在于从中我们体会甚么。社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启发、有所感悟，让我们更好地成长。

## 做导购的实践报告篇二

时间一晃而过□xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专

柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动. 大型特卖活动. 还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静. 理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的xx[]我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让

新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!!!

## 超市导购实习报告范文3000字

### 一、实习目的

- 1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。
- 2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。
- 3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力
- 4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

### 二、公司简介

联华超市创建于1991年5月，是上海首家以发展连锁经营为特

色的超市公司，目前联华已成为现今中国最大的商业零售企业，形成了大型综合超市(大卖场)、超级市场、便利店等多元业态联动互补的竞争优势。在上海、北京、天津、江苏、浙江、安徽、江西、广东、山东、山西、河南、河北、辽宁、吉林、新疆、内蒙等20多个省市和自治区的100多个城市建立了强大的. 连锁经营网络，是消费者最信赖的商业品牌。

发展壮大后的联华着力打造核心竞争力，在战略创新、经营创新、管理创新、技术创新等方面不断取得新突破。联华在全国建起了商品采购网络，建成了国内首家大型智能化配送中心，先进的计算机信息系统已经覆盖了联华的所有门店，实现了商业管理的自动化。2003年销售规模达200多亿元，门店数近2600家。再次以雄厚的实力奠定了在中国零售业的龙头地位。

联华超市股份有限公司，有“零售连锁推土机”之称，至2004年，联华公司以营业额计已连续6年位列中国零售业榜首，大型综合超市、超级市场及便利店是三大主要经营零售业态。2004年以联华为首的中国第一大零售集团百联集团销售规模达6762714万元、5493门店数个，其中联华超市公司销售额为3068494万元。

联华超市集团全国扩张由来已久，联华超市自1997年起就开始了向上海以外的地区发展，他们的向外推进策略是以上海为核心沿着沪宁沪杭高速公路向外延伸，相继在扬州、宁波、南京、杭州及苏州等地开设连锁门店。接着在全国以跳跃式扩展的战略推进方式扩展，采取的是框架策略，在华东、华北、华中以及华南地区把联华的连锁店全面铺开。联华在全国300多个城市进行了考察，最终排出了一份60多个城市的名单，这些城市基本上都是省会城市，计划单列城市以及人口在150万以上的其他城市。

对于合资店中的当地合作伙伴，联华选择的原则是当地有实力的商业集团、上市公司或者有资源的大公司。在管理上是

统一化和本地化相结合，统一的是采购、经营方式以及营运模式；本地化的是商品、经营手段和人力资源。联华的全国拓展三个方面取得了成效：一是实施低成本规模扩张的发展战略，并在稳中提速，不盲目布点，新布网点以省会城市为首选，且通过专家评估和论证，同时在各大城市寻找“龙头”企业为合作伙伴，采取合资、购并、加盟等形式，与联华合作联手后，既释放了联华潜在的品牌、物流、管理、信息等优势，又使联华借助当地原有企业的销售网络、仓储设施和熟悉当地居民消费需求等资源优势，实行互补和共享。这样一来，投入少，时间短、收效快。

联华向外扩展的具体实施流程为首先选择城市或者伙伴，然后组建班子进行市场调查，再接着招聘人员进行强化培训。在业态方面，将采用多元业态协调发展的模式，以大带小，就是以大卖场带动便利店，发挥组合经营优势，节约经营成本。联华的拓展也不是为了市场而放弃盈利目标，联华与国内企业在市场的联合拓展过程中强调两者兼顾。联华在向外拓展市场的过程中非常重视支撑体系的建立，所谓支撑体系就是商流、物流、人才流和信息流。

联华与本土企业联合的成功经验：一、整合的理念和方法与其他企业不一样，整合没有采取纵向整合，没有采取重组整合，而是保留原企业的架构，保留原有班子，只派一、两个人；二、充分信任和依靠原有团队，原团队有责任心，有敬业精神，他们的积极性都很高，绩效也很好；三、资源共享，联合后的新公司依然保留原有架构，采用区域化管理的模式，但同时又在资源上与总部共享，例如相同商品的采购、跨地区的联合采购等，由此形成采购规模，降低成本。

### 三、实习过程和内容

我实习的岗位是上海联华超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，

并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理；对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表；对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享

受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

## 做导购的实践报告篇三

20xx.7.2—20xx.7.15.

xx市滦平县

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

一、服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程：营业前准备——检查仪容仪表——打扫卫生整



理货品货架——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。
- 4、对顾客的准备。

## 二、导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使

顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的. 导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

- ( 1 ) 询问顾客对商品的兴趣和爱好；
- ( 2 ) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- ( 3 ) 向顾客介绍商品的特点；
- ( 4 ) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；
- ( 5 ) 回答顾客对商品提出的疑问；
- ( 6 ) 说服顾客下决心购买此商品；
- ( 7 ) 向顾客推荐别的商品和服务项目；
- ( 8 ) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。此时此刻；即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工

作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为顾客服务而销售”。

虽然我的工作是一名导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于30岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

三、此次实习出现的问题：

- 1、没有与顾客进行充分的沟通；
- 2、缺乏对顾客反馈信息的收集。

四、对实习单位的意见：

- 1、提前整理货仓，为每日常的正常销售活动做好充足的准备；

2、实行绩效公司，提高员工工作效率；

3. 加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

五、与本专业的联系：

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是对种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。

## 做导购的实践报告篇四

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网提供一篇实习报告范文，提供给应届毕业生写报告时参考所用。更多实习材料尽在[shixi/](#)

在经历这几个月的导购实践，认为自己变了很多。无论是从心思仍旧对劳动的主动和畴昔有了很大的分歧。固然在这段实践的日子里很专注的学习，很全力的劳动。但也存在不敷

之处，为了更好的适宜新的处境，更好的完成实践职分。进步自己的本事，填充自己的不敷。现将实践时期做一，期盼能在陆续的和反思之后能有更大的前进。

在实践中，我学习到了很多在学校的书籍里学不到的用具，格外是我的店长教会了很多做人的原理，对劳动的态度等等。结果谈一谈我对美特斯邦威的企业文化知识的懂得，美特斯邦威的企业文化是一个进步的企业文化，能影响到公司每一个员工为配合的目的去斗争，这是我进公司后的感想。美特斯邦威的意思便是俊美特殊聚合在此扬国邦之威固国邦之威，团体的主题代价观是诚信正直、一心专注、活力时尚、拥抱转变、追求完备，主题竞争力是品牌力、商品力、终端力、信息物流力、人力，这些都是进步的企业文化的展现。美特斯邦威的职责与愿景是成为环球成衣，为环球花费者提供新时尚的生存体验。企业理念是不走普通路，做大众不想做的事，耐得住寂寞，耐得住勾引；做大众未做过的事，勇于创新，陆续超过。杰出的企业文化吸引着很多的结业大门生前来成长，在这个品牌走向光辉的历程中进献自己一份气力，也为成绩个体的人生代价而全力拼搏。在公司实践的历程中我还学习了产物知识、店肆任事礼节、陈设知识、任事十步曲、色彩基本知识、基本面料知识、打扮工艺等，这些天感想自己每天都过得很充足，由于学习到那么多的知识，也因此发生对衣饰的喜好，感想自己对这方面仍旧有一些天资的，因此要掌握住时机去实现自己的志愿，成绩我自己的职业企业。

我刚到美邦时做的是打扮导购，为什么我而今做的是堆栈治理那是由于当导购可以学到很多用具治理知识，而不是由于当导购有压力也许其他什么，实在当导购有压力，由于每月要完成指定的职分和目的。原来不管做哪行都离不开对劳动的认真认真和对劳动小心谨慎。要做好每一件事是很困难的，固然我现在做的是导购，但是对其他导购来说我或者回从容一点，但是在从容中我也感觉到劳动的压力，劳动使我每天都得到了充足，也使我更快的懂得到出来社会劳动基础分歧于畴昔的想象，出来劳动是不或者偷懒，不或者给你时机犯

大谬误的。也知道了劳动里不克由于太辛劳就粗心完成，也不克企图舒服，把辛劳的劳动留给别人，也许徐徐来完成。应该不怕困难，主动加入劳动，在劳动中充足、锤炼自己并全力进步劳动效果，主要是在最短的时间里，适宜美特斯邦威这种气氛。这使我领会到了日后踏入社会对人对劳动的态度。

我的职位是导购，因此这是一个不简单的差事，由于店肆导购要做的服务是每一个人都要做好的事我们不仅要完成每一天的指标还要做好自己的业绩.美斯邦威实践的过程中，很多的事变让我深刻记，也让我觉得踏入社会的艰难与穷苦，白到了劳动的重要性，我的目的是当一位好的治理员，既然有机缘，我们就要掌握住，因此在以后的劳动中我会陆续全力去斗争，让以后的每一天活的更精美！

热门阅读文章：

教师的实习报告

应届生药师实习报告

建筑施工实习报告

## 做导购的实践报告篇五

进入公司从事导购工作已经有5年了，5年的时间说长不长，说短不短，每天重复一样的工作，接待不一样的顾客。在这5年的时间里，经过公司的培养及自己的努力，我的导购能力不断的得到提升，同时公司的变化更是翻天覆地。

随着公司的日益壮大，流程的不断完善，为跟上公司发展的步伐，作为公司的一员，提升自我的专业技能及职业素养是我必须要去做的事情。

刚进入公司做导购时候，我并不觉得导购的工作有什么难度，感觉和其他私人店面没有什么区别，认为只要把东西卖出去就行了，那时的我初出茅庐，什么都不懂，专业性知识对于我来说就是两个字“陌生”，以致当时的我从来不会主动向顾客介绍内衣，只有顾客询问才会进行推荐，可当顾客询问到专业性的问题时，自己的回复也是仅凭自己对内衣的大概了解，由于自身专业知识的缺乏，流失了很多顾客；值得庆幸的是公司在20xx年试行了“31专职项目”□cqo店成为了“31”方案的试行店，作为内衣部的我通过门店的考核筛选后，很荣幸的成为本店内衣部的第一个专职导购。

从“31”方案推行开始，公司下发了专业性的知识并给予了专业的培训，作为专职导购的我有机会得到了专业知识的学习和导购技能的提升。一开始接收这样多的专业知识培训对记忆不好的我来说并不容易，但正因为这样让我觉得更加要通过这些专业知识来提升自我能力，这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地，不然公司在进步而自己原地踏步，早晚会被淘汰。经过一段时间的学习以及公司的悉心培养，让我成为了一名合格的内衣专职导购。

从担任专职导购到现在快2年的时间了，现在的我有绝对的信心用专业的知识给顾客讲解内衣的穿戴、洗涤以及保养，并且让顾客挑选到适合自己且满意的内衣，久而久之我也拥有了自己的老顾客，每次到店来购买内衣都会来找我，在我看来，这是对我工作最好的认可。

从刚担任专职导购到现在，这一路走来，更让我坚信只有多点付出，才能多点收获，我从专职导购工作中获得了乐趣、自信，当我每卖出一件内衣时，都会有一份成就感，我会一直从事这份能给我带来快乐以及成就感的工作，我会做到“以此为乐，以此为业，以此为生”，我愿与我爱的工作共同进步，更愿意与给我带来快乐的xx共同成长。

# 做导购的实践报告篇六

实习时间□20xx.7.2—20xx.7.15.

实习地点：河北承德市滦平县

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。 服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程： 营业前准备——检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。 2、身体的准备。 3、专业知识的准备。 4、对顾客的准备。 导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。 一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。



- (1) 询问顾客对商品的兴趣和爱好;
- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品;
- (3) 向顾客介绍商品的特点;
- (4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益;
- (5) 回答顾客对商品提出的疑问;
- (6) 说服顾客下决心购买此商品;
- (7) 向顾客推荐别的商品和服务项目;
- (8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商

品而销售”，而要“为顾客而销售”。

虽然我的工作是一名导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。

每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。

对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于30岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

此次实习出现的问题：

1. 没有与顾客进行充分的沟通；
2. 缺乏对顾客反馈信息的收集。对实习单位的意见：
3. 提前整理货仓，为每日的正常销售活动做好充足的准备；
4. 实行绩效考核，提高员工工作效率；

5. 加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

与本专业的联系：

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是对于种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。

## 做导购的实践报告篇七

年8月至今几个月期间，我在宁波恒基漆业湖州办事处tcs小区推广部小区导购岗位实习，工作。

首先介绍一下我的实习单位的一些有关信息和宁波市江东恒基漆业有限公司，系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在义乌市创立。公司经营的“\_涂料”系列品牌名列全国、全省同行前列，公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的“\_漆”产品，高效的服务

给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承“不断创新，追求卓越”的理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的和谐发展，积极支持公益事业。

广东\_涂料有限公司，始建于1991年，是一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

成长于中国涂料之乡——顺德的\_涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

涂料拥有亚洲最大、现代化程度最高以及采用德国全程监控技术的生产基地，产品产销量多年来一直位居国内同行业前列。

涂料汇集了国内行业顶尖科研人才，聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，“用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更健康、更美好”的科技开发理念促使\_涂料多年来一直站在国内涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系、iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证；\_年，“\_”商标被认定为广东省著名商标；\_年初，\_涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一；\_年，\_涂料行业首获“中国名牌”称号。

涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络，覆盖全国大、中、小城市；\_涂料以销售与服务并进的市场策略，为客户提供完善的售后服务，在全国二十几个主要城市建立了技术服务中心，拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

作为国家重点高新技术企业的\_涂料，与多个世界知名公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系，以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

这是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。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，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，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是小区导购一职（业务员），岗位性质是全面负责小区销售的工作，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。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。

## 工作很辛苦

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做小区推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，

少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学电子商务的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，一直只是纸上谈兵，也许等到真正管理一个公司或小团体时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

## 做导购的实践报告篇八

实习时间□20xx.7.2—20xx.7.15.

实习地点：河北承德市滦平县

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

专卖店流程：营业前准备——检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场.

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。
- 4、对顾客的准备。

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

- （1）询问顾客对商品的兴趣和爱好；
- （2）帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- （3）向顾客介绍商品的特点；
- （4）向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；
- （5）回答顾客对商品提出的疑问；
- （6）说服顾客下决心购买此商品；



(7) 向顾客推荐别的商品和服务项目;

(8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

虽然我的工作只是导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件

事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于30岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

1. 没有与顾客进行充分的沟通；
2. 缺乏对顾客反馈信息的收集。

对实习单位的意见：

1. 提前整理货仓，为每日的正常销售活动做好充足的准备；
2. 实行绩效考核，提高员工工作效率；
3. 加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是对种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知

识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。

年又报了暑期超市导购第一批的工作，在过去的一个月里，白天在夏令营工作，晚上回去超市上班。一时间生活紧张又充实了起来，虽然不怎么感觉轻松，但是心里很踏实也很轻松。白天和晚上的工作相互补充，不同的内容和形式，让我交叉着身心都得调节和放松。总的说来，过去的一个月，生活过得很充实，收获也很多，除了完成工作的自豪感和满足感，还一定程度上独立解决了这个月的生活问题，更重要的借此机会我又见到了去年在超市工作的老朋友，也新认识了一批新朋友，这些于我而言都是极其重要的事情。

和去年一样，超市导购的工作一定程度上减轻了我这段时间生活的经济压力，让我基本上实现了独立，给了我一个享受自己劳动成果，体验生活的机会。我越来越认识到，生活很辛苦，不论对谁，不论何时，只是形式不同而已。家人很辛苦，如果我不能以重复他们的方式来帮助他们，那我就必须用我自己的方式。我还没有能力很彻底很好的解决他们的问题，但是我至少可以从自己开始，让自己独立到不让他们担心，也算是帮助他们的一个起步吧。虽然辛苦，但是却是必须的锻炼，我心里高兴，我相信他们也很为我高兴的。

最后，希望超市导购分队可以越来越好，大家也都能很顺利很幸福。也给支队提个小小的意见就是，虽然暑期大家在一起工作的时间比较短，但是还是最好给大家制定一个通讯录，一方面方便大家上班时候联系换班之类的事情，另一方面也让大家工作结束之后可以保持联系。

# 做导购的实践报告篇九

## 导购

XXX

x职务：人力资源部总监

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

1. 实习单位性质：x实业股份有限公司属私营实体。创建于20xx年x月，其前身x制衣实业有限公司成立于20xx年x月。
2. 实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装达x余万件。集团固定资产x亿元。员工xx余人。目前已拥有xx多家专卖店（厅，柜）
3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在x同行业居龙头地位，是x服装企业唯一上市企业。从x年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。
4. 实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以x茄克衫最为著名，素有“x”美誉。

5. 实习单位的主要生产或业务流程：

5. 1公司销售模式为自产自销。公司拥有h.k上海，日本三

地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

## 6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6. 1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

### 6. 2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险

定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增

长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己做主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。