

最新大学生销售实践报告总结分析于总结 大学生暑期销售社会实践报告(通用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇一

销售员就是以销售商品、服务为主题的人员，在社会商业化活动中，起着重要的作用，以下是小编搜集整理的大学生暑期销售社会实践报告，欢迎阅读参考。

篇一：大学生暑期销售社会实践报告

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。

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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着暑

假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动中，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

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两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，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与激情。

不论是做促销员还是销售员都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。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，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 9：30 开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，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，就是，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。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，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，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先必须对产品的相关知识及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能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

销售是销售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，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。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

销售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，在工作中会遇到很多问题。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，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。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。

销售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，同时要让自己在炎炎烈日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

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要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。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。

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，把所学专业知识和实际相结合，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。

总的来说，这个暑假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有 40 天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的

改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

篇二：大学生暑期销售社会实践报告

一、实践目的不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个课堂，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。存在就是合理，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜

力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十

点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是站不住，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗

略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠

缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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。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。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人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。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，

希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

很佩服作者的语言能力。

暑期销售社会实践报告

大学生暑期社会实践报告

大学生暑期社会实践报告

大学生暑期社会实践报告

大学生暑期社会实践报告

大学生销售实践报告总结分析于总结篇二

销售员就是以销售商品、服务为主题的人员，在社会商业化活动中，起着重要的作用，以下是小编搜集整理的大学生暑期销售社会实践报告，欢迎阅读参考。

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。

此次暑假实践的目的：之所以选择在可口可乐公司做促销售员的同时有选择了在五星电器云南总代理做销售人员两份工

作主要有两个原因：1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体会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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着暑假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

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两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，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与激情。

不论是做促销员还是销售员都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。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，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9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，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，就是一天的工作总结。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。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，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，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先必须对产品的相关情况及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能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

销售是销售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，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。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

销售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，在工作中会遇到很多问题。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，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。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。

销售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，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

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要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。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。

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，把所学专业知识和实际相结合，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。

总的来说，这个暑假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有40天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

一、实践目的

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生们的第

二个课堂，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。存在就是合理，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点—晚六点，晚班十点—晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是站不住，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实

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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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。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。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人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。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇三

问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，

师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：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，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇四

1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。

首先介绍一下我的实践单位□xx电脑城□xx电脑城位于xx商业中心：紧邻xx商场□xx百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地□xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮□xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮□xxxx电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校□xx师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与xx一中、二中、三中、四中及十七中xx重点学校毗邻，更加使xx电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处xxxx电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实践。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的. 进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实践。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠

道。我的第二阶段实践是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机器质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具有“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实践的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让我找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了xx的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看

不出有太多职业精神)。

实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit,youcanmakeit!

最后衷心感谢xx电脑城给我提供实践机会！

大学生销售实践报告总结分析于总结篇五

社会实践时间：

20xx.7.1—20xx.9.1

社会实践地点：

社会实践内容总结：

为期2个月的暑假销售社会实践工作已圆满结束了，在这两个

月的社会实践中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的社会实践工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的社会实践工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个社会实践过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星□oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无

疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个社会实践期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多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。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇六

结束我的大一生活，迎来了我大学的第一个暑假。大学是一个教育我，培养我，磨练我的圣地，虽然大学不像社会，但总算是社会的一部分，称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，所以我为我能在这里学习而感到荣幸。而社会又是一个比学校更好锻炼人的地方，社会实践又是学生把在学校里所学到的理论知识用到到实际当中去，是学生接触社会，了解社会，服务社会运用学校所学的知识实践自我的最好途径。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，

成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业。

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了安庆联友汽车贸易有限责任公司的销售部。安庆联友汽车贸易有限责任公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要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。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。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。

所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此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，了解这个社会。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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础

扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得

到锻炼。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短期的社会实践，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。社会实践促进了大学生的全面发展。

通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，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，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇七

社会实践在我的大学生生活中重要的一部分。20__年寒假实践是在家乡宁都县四平家电超市中完成的，四平家电超市是平舆县的家电零售企业，创办于20__年，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。本人在其中的主要职责是负责销售四平家电代理出售的九阳小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，为我以后步入社会积累了经验，更重要是打下了基础。

20__年1月15号,我开始了我的寒假社会实践。实践内容和我所学的艺术设计专业关系不太相符但我认为也是社会生活中的一项体验。我在实践结束后,我认为不管是在哪方面实践,关键是要达到锻炼的目的.我在四平电器超市中担任的是九阳家电的产品销售工作,我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为

顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：
第一：需要了解任何九阳小家电在七星电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。
第二：需要了九阳小家电，也就是我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

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,因为曾经第一次做电器促销时,没能适应当时的工作环境,不讲究讲解技巧,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;当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉,使用操作简单,适合老年人使用的小家电,同时结合小家电功能介绍一些使用方法;当中年人来选购小家电时,我则帮他选一款功能相对较多的,使用方法符合其要求的产品,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，就是我自己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努力去弥补差距。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。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。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。起初在四平电器销售九阳小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我逼着自己了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种九阳小家电方面的常识了。在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就

是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：新年促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在四平买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

首先，在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧……”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用小家电，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他广告彩页他就会欣然接。工作中的我，不敢说多么努力，但是四平电器的领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实践工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。

我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。在实习期间最重要的是，通过工作我体会到了父母的艰辛，他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的！就拿我工作的这段时间来说吧，每天从早上九点开始一直站到晚上五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想，父母为了我们付出了多少。短短半个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西，

这些都是从书本中学不到的. 在实践中我才体会到, 原来自己知道的, 懂得的东西真是太少太少了, 正所谓是: 书到用时方恨少啊! 觉得自己其实就像是一张白纸. 通过这次社会实践, 我不但认识到自身的不足, 也学到了一些东西, 待人接物, 为人处事等等. 并且丰富了自己的知识面, 拓宽了自己的视野, 锻炼了自己, 强化了自我. 所以我们要想在这个社会立足, 要想适应这个社会, 我们必须不断的壮大自己, 不断的努力, 这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在今后的学习中, 我想我会更加努力地学习专业知识, 学会更好更合理的安排自身的学习生活, 不能让宝贵的时间付之东流. 为了美好的明天加油。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇八

现代社会是一个开放性的社会, 是一个充满规则的社会, 我们的国家要与世界接轨, 高才能的人才是必不可少的, 但没实践的的人才是无处可用的。

要融入社会, 就必须先了解社会, 而假期正是我们了解社会的最佳时期. 参加社会实践活动, 不仅可以充实我们对社会的认知, 同时也可以增强自己在各方面的能力。

所以, 这个假期的社会实践活动给我带来了一次锻炼的机会, 让自己去体验社会生活, 也了解社会的需求. 由于是在桂林读的大学, 所以放假的时候, 也就在当地找工作来实践。

由于之前都在学院及学校学生会锻炼过, 有很多的工作经验, 所以我很快就找到了一份销售水果蔬菜的工作, 实践单位就是桂林果菜香蔬果配送商行, 实践时间为31天. 通过这31天的社会实践, 我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣. 由于以前对水果蔬菜是一问三不知的, 只知道吃水果和蔬菜。

所以, 初来驾到, 我对水果蔬菜的价格以及功能还知道得很

少，因此要经过为期5天的培训，店老板马老板很耐心地教导了我，我受益匪浅。几天后，我大概对市面上各种水果和蔬菜有了很大的认识，功能和营养也有了大致的了解，以下是我边实践边总结出来的：

苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。

火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有b胡萝卜素，它是一种维生素a原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。

大学生销售实践报告总结分析于总结篇九

人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂，可以潇洒自如的过着日子，享受大学的乐趣，我不会全然否定它们，因为各种事物只要存在就有它存在的理由，其实我只想说，当你身处象牙之塔，认为自己足够享受之时，你体会过塔外的酸甜苦辣与辛酸吗？如果你们觉得自己是生活在天堂里的快乐鸟，那你们是否用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情呢？大学是一个小小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人要求你去做什么，也不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。毕竟有一天我们会走出小小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，因此在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要带着自己的能力，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第二个寒假，面对一个多月充裕的假期。我觉得是不是可以做点什么，与这个大社会来次亲密接触，那天，我去街上买东西，因为年关将至，各式各样的年货令郎满目，想到是不是可以批发零售春节的必需品，比如：春联，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出1000元让我尝试一下，

于是我又拿出了自己储蓄的几百元，然后孤身一人来到安徽大市场做一次考察市场，最后和一家春联销售批发公司定下了1500元的货物。腊月十三号，我便开始骑着三轮赶集会，做生意是很困难的，看着那么一大箱子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，于是我采取了以下促销措施：

1、与村邻沟通，看是否可以在家门口就可以销售；

2、和亲戚家里协商，以略高于批发价销售给亲友；

3、在集市中以略低于市场价格的销售方式零。苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的奔波，终于我有所收获。加之，年越来越进，市场也彻底打开了，年底天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

为了以后更好的发展,为了健全自己各方面的能力,寒假经历告诉我:要先修德,成为一个有德之人;再学好专业技能,成为一个有才之人。还有就是拥有一个好的口才,这一点我深有体会,没有好的口才再好的才华也会被埋没。口才是连接人与人的必备武器,是被别人更清楚地了解自己的窗口,是把已包装好的自己推销出去的最好手段,是面试和找工作的最大筹码。如果你是一个不爱说话或不善言谈的人,请告诉自己:“社会不需要一个自闭的人,我要改变自己,要成为一个能说会道的人。”再就是社交方面,如果你的社交关系不好,在社会上你就会感到寸步难行。我们要懂得人脉等于钱脉这个关系,社会实践调查证明,30岁以前靠的是个人的实业能力,而30岁以后靠的则是人脉关系。人脉关系差的人无论是找工作,还是办事都很难成功,甚至走后门都没人理,但是人脉好的人就一个电话或短信也许就能搞定一切。这就告诫我们现在开始要积累我们的人脉,珍惜身边每一个朋友和每一个陌生的人。也许他或她就是能帮助你的人,能为你人生添滋喝彩,为你事业搭桥建梁的人。

在此次卖春联的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”只有自己明白了自己不能再让父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

时下大学生就业形势不容乐观，虽然国家提供了许多就业政策，如：高校毕业生入伍服役、扩大农村教师特岗计划、大学生志愿服务西部计划等等。但是我们要明确一点：这些工作都是给有能力的人准备的，这就要求我们必须学好专业知识，锻炼综合素质，那么怎样才能更好的提高综合素质呢？除了在学校参加活动，还要去社会上看看。无论何时，我们都要先发制人不要坐等机会，机会不是等来的，而是靠争取的，行不行实践中看，在实践中我们能真正的了解自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们要学习的知识还很多，我们要虚心向前辈们请教，所以我们要把握住每一次实践的机会，为我们自己积累人生的经验。我想给即将去顶岗实习的学哥学姐们和在座的每一位同学忠告一句：放下自己大学生的架子真诚的去请教比你只是多的人，只有这样才会在工地上如鱼得水，否则就会功败垂成。想必一个人人都知道诸葛亮三出茅庐而定天下的故事，我们去单位顶岗实习为非就是走出学校这个茅庐，拿着自己的专业知识，去给单位创造价值，只有这样我们才能够留在自己心系已久的单位，才能被单位认可。

艰辛知人生，实践长才干，只要我们自己有战胜自己的勇气，我们就离成功近了一步，只要我们能够打开自己这扇门，我们就能做时代的强者。让我们珍视父母的劳动，用恩情触动自己的心灵；为了自己的未来，为了父母的微笑，努力拼搏；我们要明白先发制人，后发而制于人的道理；我们要勤于实践，把自己的想法用自己的实际行动证明给自己看，不要只想不做而错失良机。

以上是我寒假社会实践的报告，望老师给予斧正，谢谢!!!