

2023年推销实践报告总结(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

推销实践报告总结篇一

本次学校安排的这次商场专柜推销实习的目的在于通过理论与实际、个人与社会的结合沟通，进一步培养我们的业务水平、与人相处的技巧、团队精神、待人处事的能力，尤其是观察分析和解决问题的实际工作的能力，以便提高我们的实际能力和综合素质，希望能帮助我们以后更加顺利地融入社会，更好地投入到我们的工作中。

20xx年12月27日到20xx年1月11日

地点：盐城市盐城商业大厦

方式：在指定的品牌专柜站柜，向顾客介绍产品等

（一）推销的产品

第一天实习，我跟随校车来到盐城商业大厦，经过管理人员的安排，我被派到了hazzys柜台。经过向柜台店员初步了解，我知道了我所负责推销的产品是韩国lg集团旗下的hazzys男装系列。由于正值冬季，柜上陈列的产品多是羽绒服、棉服、羽绒马甲、各种羊毛衫、开衫、衬衣和加厚休闲裤等。随即我又注意了一下各种服饰的定价，更进一步了解了这个品牌服饰的价格区间，心中有了一些模糊的推销定向。然后，在空闲的时候，我仔细翻阅了一些柜台上的hazzys品牌宣传册，明确了其产品时尚高贵的定位，确定了其主要消费人群。

（二）目标消费者

身上穿的衣服才有了进店挑选衣服的冲动，并且总是向店员询问模特穿的衣服是哪一件，需要拿出来试一试等；接着，我绕着我们的柜台走了几圈，尽可能的记住柜台里衣服的款式、质地，以便于向顾客推销；最后，在顾客进店时候，我先是在有经验的店员旁边观察她的一言一行，看她怎么向顾客推荐服装、怎么给顾客挑选尺码合适的衣服、在顾客试穿好了之后，怎么推销产品，说了哪些方面的话以及顾客没有中意所试服装时，怎么把衣服回归原位或者顾客看中了并决定购买时，怎么开单等等。在熟悉了一切的推销流程之后，我也敢于主动欢迎顾客、向顾客介绍各种服装、给他们挑选并试穿了。

（四）顾客异议处理

推销过程中，顾客提出异议，是我们早就有心理准备的事情。因为这种事是必然出现的，是我们必须考虑的。针对顾客异议，给顾客提供满意解答，促成购买行为，我采取的针对方法大致如下。

以下为比较常见的几个异议：

1. 问：你们的服装是正品么？

答：这个请您不用担心，我们的货品是hazzys上海总公司发来的，中间没有经过任何的经销商，有正规的发票可以让你来看。当然除此之外，你看服装的质量和用料，绝对可靠。而且最重要的是由于我们的产品是正品，所以享有三包政策，如果发生了任何损坏和质量问题，可以拿着购买时候的发票，到我们这边调换或者退货，有商业大厦的品牌保证，绝对免除你的后顾之忧，所以请你放心购买。

2. 问：你们的价格不便宜啊！有什么活动吗？

1、推荐不恰当

随即下单把商品拿走了。待顾客走后，店长耐心地对我说，我推荐的那件羽绒服只有最后一件了，尺码是180的，如果不是特别合适的话，尽量不要再向顾客推荐这件衣服了，选择别的款式。我频频地点头，心想，以后还要继续努力，不仅要熟悉产品的款式、型号，还要随时了解本店的库存情况，推销要学会兼顾产品的各个方面。

2、对换货流程不熟练

还有一次，店长去商厦的主管部门开会了，另一个坐班的店员临时去洗手间了，只留下我一个人在店里。只见一个顾客提着我们店里购物袋进来了。我向他询问有什么可以帮助的吗？他说前些日子在我们店里买的一件羽绒服，上面的毛领左右不对称，他要求换货。就是那么巧，还是我前两天向顾客推荐却断号的那件羽绒服。我清楚地告诉顾客，现在店里只剩下一件180的了，你可以试一下那件衣服上的毛领，我一边说一边把那件羽绒服上的毛领拆下来让顾客试试。他拆拆装装，穿上衣服比较了一下，还是说毛领左右不对称。于是，我说真是不好意思，刚刚告诉您了，店里只有这么一件了，如果不合适，就没有办法了。他一听火了，表达了他花了那么多钱不是为了买一件残次品的愤怒。我也着急了，从来没有遇到过这种事情，一时不知道怎么处理。还好店长开会回来了，我立刻把情况向她说明了一下。店长对顾客说，不好意思先生，我们店里现在确实没有货了，如果您坚持要换货的话，您可以在这里登记一下，留一个联系号码，我们可以向总公司申请调货，货到了就会通知您来换的，您看好吗？顾客这才满意地点点头，登记了之后就离开了。我恍然大悟，原来当店里货源短缺的时候，还可以向总公司调货啊，哎，要学的东西还有好多好多呐！

（一）介绍产品四个条件

当你在介绍产品的时候，必须具备四个条件。

第一，要引起顾客的注意力。

第二，我必须证明给顾客看，我所讲的都是对的。

第三，你一定要让顾客产生强烈的欲望来购买你的产品。

第四，当你引起了他的好奇心，使他对你的产品产生强烈的兴趣时，你便有机会可以表现你的产品，整个销售拜访的过程才算完整地结束。

（二）把价钱放在最后谈

当然在推销的时候，一定会遇到顾客提出价钱的问题。记住，价钱永远放在最后谈。假如顾客不断地提到价钱的问题，表示你没有把产品真正的价值告诉顾客，因此他一直记住价钱。记住，一定要不断提醒顾客为什么你的产品物超所值。

（三）推销方法

（1）提问接近法

（2）演示接近法

（3）赞美接近法

（4）陈述式接近法

（四）时刻铭记

永远热爱你的商品和推销。

永远热爱你的商品，永远热爱销售，随时推销，跟每一个顾客要求转介绍的名单。

永远记住，在推销当中，没有任何东西比你真正诚恳地想要帮助顾客得到他所要的东西来得重要。

本次推销理论与技巧实习，虽然时间比较紧，各项工作的准备与进行也有些仓促，不过总体来说，我认为这次实习还是比较成功的。通过这次实习活动，我将书本的理论知识与实际工作应用结合的更加紧密了，这真是一次很好的提升自己能力、发现自己不足的机会。

推销是一门很深的学问，要做好一名推销员需要具备很多能力。我们要熟悉自己推销的产品的特点，优点、缺点、价格、品种、规格等等，尤其在顾客面前要显示对产品非常熟悉，用我们的专业打动顾客促成购买行为；推销方面要讲究方法和策略，要随时总结经验，不断提高，一开始着手的时候非常困难，无从下手，随着时间的增长，会渐入佳境；推销自己比推销产品更重要，让顾客接受你，相信你，就是推销成功的保证；要具备良好的服务精神和服务态度；要做好计划安排，提高时间的利用效率；研究顾客心理，不同的顾客要从不同的角度推销，了解顾客真正的购买动机；学会谈判的技巧，要善于微笑和倾听，学会从顾客的角度去考虑问题。

要想成为一个好的推销员，仅仅凭着这短短的几天实习是远远不够的，那些看起来简单的道理在实践的时候就会状况百出，我们需要的是大量的实践，不断地总结经验。推销就是要达到双赢，这是一门学问，也是一门艺术。

作为一个缺少社会经验的大学生，人情世故是我们最难学的东西。当今社会，你需要建立自己的人脉，需要结交很多人，这就需要我们懂得如何与别人相处，如何取得对方的信任和支持。懂得人情世故不是让我们学会狡诈，是要我们磨掉刺人的棱角，学会圆滑的处理一些事情。

同样，推销知识和技巧永远都是最重要的东西。都说书本上学到的东西很抽象，很无用，但是我们仔细想一想，其实每

一个推销技巧和方法，课本上都有教过，只是我们的学艺不精罢了。巧妇难为无米之炊，如果你连最基本的知识都没有还有什么技巧好讲呢。

推销实践报告总结篇二

不到两个月的暑假其实是很短暂的，虽然在家吃、喝、玩、乐的日子确实非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路。一来，是应付学校布置的暑假作业；二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。因此，我当上了公司的职工，而我的一段深刻的经历也在此刻开始了。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关系不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字一定得检查仔细，数字绝对不可以错。一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就可以了，在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能在中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，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。

学校，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，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！人们都说大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学校园，学生还终归保

持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，我们得去面对自己没有面对过的一切。作为一名新世纪的大学生，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

社会的进步靠人才，经济的发展靠人才，但什么样的人算是人才呢？我们怎样才能成才呢？首先是修身。品德是评价一个人的关键，更是评价人才的重要标准，德才兼备才可称为真正的人才。小到关怀备至、乐于助人，大到虚怀若谷、大义凛然，都体现着品质和德行的光芒。其次是求学。满腹经纶，学富五车是为才。所谓真才实学，求学才能成才，这就要求我们在学习和积累中坚持不懈，坚毅自强。最后是扎实。实践中有这样一句话——越具体越深刻，在我心中激起阵阵涟漪，扎扎实实打好基础，把每件事做到具体细致才能刻骨铭心。

这次我真实的体会到了社会实践的重要性。合作是很重要的，以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在推销中每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让涉世不

多的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

真的是不干不知道，原来当推销员真的很累。而且在社会上，没有人再平等地对待你，关于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是必不可少的。

推销实践报告总结篇三

姓名□XXXXXXXXXXXX学号:XXXX号XX

实践单位：正清源有限公司江西理工大学送水点

实践时间□XX年07月30日至XX年08月30日共31天

实践内容：主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户……有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难！在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走……在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了！不过，每天还是有那么累的啦……怎么说也是力气活，是不？尤其提着两桶水上七楼，那个累啊！我就想不明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯……这不是挑战我吗？不过，还好，自己还是做过来啦！

第二个就是推销啦！虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经

验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，取得成功的几率也就大啦！但是，也并不是说我们不会直接上门的啦……毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中，说实话，我们的成功率还真低！经过我们不断的“走出去走进来”，在结束第一天活动时，我们又销售出30张水票。

经过一天的忙碌奔波，同学们都已经身心疲惫。回到销售站，我简单总结了一下当天的实践经验、成果和得失后，便让同学们回去休息，备战第二天的宣传销售活动。在把当天的营业额，所用物品与销售站工作人员结算清楚后，我又向主管大姐汇报了当天的活动进展和成绩，并请教了主管大姐，将经验和教训进行总结，以备第二天借鉴。

之所以推销水票，说实话，推销水票没有什么赚头的，但由于，在我们学校，还有个鲨鑫送水公司，所以也就有竞争啦，那么，推销水票也就是无形的占领市场啦！这样，才能保证自己的品牌能有市场额……

社会实践感悟：

这次活动的开展，我获益良多，在实践中学习，做到学有所用。我更清楚地认识到做市场要“三分理论，七分实践”，在激烈的社会竞争中立足，实践与我们是分不开的。xx年的暑假结束了，但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里，身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长，我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动，在实践中摸索，不断积累经验，将青春创业的精神在我们学校延续下去。青春的足迹踏梦而追，我们朝气蓬勃的经管人，敢想敢干，勇于开拓。实践创业是我们最有力的画笔，我相信“魅力实践青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再一个就是，关于一些与同事之间的友谊啦……大家一天到晚在一起工作，生活……不单只是同事之间的竞争，更重要的

是同事之间的合作，帮扶!如果说，与同事之间，能和谐轻松的相处，就象家人那样，那么，大家不但能将工作做的更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的环境以及愉快的氛围!这也是，我们在以后工作中所必需的!我一直认为，同事之间的美好关系，要比我们为了拼比业绩什么的的重要的多了去啦!

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性!而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”呢?我个人认为，首先，我们必须将我们的专业技能学好，并且在这种情况下，还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识!再然后，就是在这些都得到保证的条件下，我们要去锻炼一些自己的其他能力，比如人际交往等等。因为，现在的社会，你一个人，并不能只是主角!而我们就有处理好与同事，与上下级之间关系的必要啦!只有这样，我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中，顽强并且漂亮的生存下来!

当然，在这次实践活动中，我也明白了，我们父母的血汗钱的来之不易!所以，希望我们大家，在花自己父母血汗的同时，想想自己的父母在做什么，吃什么!

总之，这一个月暑假实践经历，将成为我一生中最为美好的回忆!能得此回忆，夫复何求!让我期待，在以后的生活学习以及之后的工作中，还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊!

推销实践报告总结篇四

为了完成学校有关社会实习活动的要求，提高自己的实习能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实习活动。现将此次实习活动

的有关情况报告如下：

本次实习活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实习的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实习的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！

在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的天,我就遇到了一位顾客,我把店里的所有品牌逐一给他介绍,在介绍的过程中,他一直频频点头,我心里暗自高兴,原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了,那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼,没想到被老板看到了,把我狠狠地批了一顿,一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客,但因为前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功的卖出了副眼镜!这样到实习结束的时候,成绩还很不错,老板直夸我进步快!

在当营业员以前的培训中,比较注重的是礼仪上的训练,而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧,仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销眼镜时我就发现,同样一副眼镜,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一副太阳镜,但就是嫌镜脚大了点,而店里又没有小一点的,我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时意味老店员走过来说:先生,这副眼镜是专门为成功男士设计的,镜脚大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧:

1、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时,要合理运用先去评价一下顾客问题,然后寻找顾客提问原因,再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(2)加强主题,突出三个卖点,提供正面的展示或负面不良的

暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实习活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实习，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实习，不断提高自己的综合素质！

推销人员向推销对象的推销技巧

利用简历推销自己

手机推销广告语

推销家具广告语

海鲜推销广告语

推销瓷砖广告语

厨具推销广告语

包包推销广告语

应聘简历怎样自我推销

智能锁推销广告词

推销实践报告总结篇五

不到两个月的暑假其实是很短暂的，虽然在家吃、喝、玩、乐的日子确实非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路。一来，是应付学校布置的暑假作业；二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。因此，我当上了公司的职工，而我的一段深刻的经历也在此刻开始了。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关系不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字一定得检查仔细，数字绝对不可以错。一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就可以了，在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓‘逆水行舟，不进则退’，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能在中立于不败之地，就

因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，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。

学校，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，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！人们都说大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学校园，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，我们得去面对自己没有面对过的一切。作为一名新世纪的大学生，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

社会的进步靠人才，经济的发展靠人才，但什么样的人算是人才呢？我们怎样才能成才呢？首先是修身。品德是评价一个人的关键，更是评价人才的重要标准，德才兼备才可称为真正的人才。小到关怀备至、乐于助人，大到虚怀若谷、大义凛然，都体现着品质和德行的光芒。其次是求学。满腹经纶，学富五车是为才。所谓真才实学，求学才能成才，这就

要求我们在学习和积累中坚持不懈，坚毅自强。最后是扎实。实践中有这样一句话——越具体越深刻，在我心中激起阵阵涟漪，扎扎实实打好基础，把每件事做到具体细致才能刻骨铭心。

这次我真实的体会到了社会实践的重要性。合作是很重要的，以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓‘众人拾柴火焰高’，‘团结就是力量’。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在推销中每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让涉世不多的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

真的是不干不知道，原来当推销员真的很累。而且在社会上，没有人再平等地对待你，关于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是必不可少的。

文档为doc格式