

化妆品店打工实践心得(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

化妆品店打工实践心得篇一

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

二、实习单位简介

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“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。

公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面

奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

三、实习报告总结及体会

我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，

化妆品店打工实践心得篇二

随着毕业的到来，我在今年三月份的时候便进入了一家企业进行实习，这次实习的职位是化妆品销售。一开始选择这个职业的原因是因为我自己对化妆品比较感兴趣，所以我就选了这样的一份工作。加上自己平时的沟通能力欠佳，所以我也想在销售的这一份工作上去多多锻炼自己，磨练自己。就这样，我带着这样的愿景加入了这一份实习工作当中，从中也得到了大量的'收获。

第一天培训的时候，店里面的领导就已经非常详细的对我们交代了销售的一些技巧和知识点，我也非常认真的学习了，但是当我真正的进入实战才知道，原来这些东西说起来简单，自己做起来就不会那么简单了。我接待的第一个顾客是一个大约二十多岁的女孩子，当时店里的姐姐们也是觉得她的年纪和我相仿，应该好去沟通一些。但是万万没有想到的是，

这个女孩是一个很有个性的人，我当时不是很大胆，跑过去帮她引荐的时候我也显得有些局促不安，她当时冷冷的看了我一眼，然后没有说话。后来我继续想帮她做一些引导的时候，她表现出了明显的不耐烦，对我冷冷的说了一句，“我自己会看，你不用跟着我，谢谢。”我当时整个人都有一些懵了，然后我就怯怯的跑了回去，旁边的同事姐姐们也安慰我，说没关系，有些女孩子确实就是这样的。我们做销售行业的，也是做服务行业的。这点小委屈咱们得承受下来。

我真的觉得挺委屈的，但这毕竟是自己第一次接待顾客，肯定有些方面我也没有做好，所以才会让这位顾客这么反感。后来我自己也进行了一番检讨，从而也进行了一些改进。销售工作真不是一件简单的事情，有时候如果我们不懂得提升自己，或许我们就会遇到更大的难题。所以不管怎么样，我们都要懂得去学习，懂得去消化。只有这样，我们才能真的成长起来。这一次实习，虽然时间不太长，但是销售这份工作真的很锻炼人，我在这中间也学习到了很多。更是明白了服务行业的艰苦，但与此同时，这个行业也会给予我们一定的回报。

一分辛苦，一分回报。不管眼前的磨难有多么的打击人，我不会停下脚步，我也不会就此低头，我就继续往前走，不管多远，都会坚持走完这一条路，决不让自己失望！

化妆品店打工实践心得篇三

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差

距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方

针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“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。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

化妆品店打工实践心得篇四

我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售

技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

2008年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的'实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“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。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

化妆品店打工实践心得篇五

因为一些原因，我的实习来的特别迟，不过只要能找到一份适合自己的工作，怎么都不算迟。

我跟大多数人的思维是不一样的，因为我学的是电子商务，很多人都觉得也一定要做跟专业相关的工作，这样才能有效的让自己的专业能力得到发展，但是我觉得去发现自己的长处，扬长避短，找到适合自己的工作进行实习才是正确的选择，我在学校学习的时候，我就发现了自己并不适合做电商，所以我在找工作的时候，并没有局限性的只选择电商方面的工作，现如今我是一个大品牌化妆品的销售人员，这个工作岗位我觉得非常的契合我，甚至让我有一种，我就是为销售这个岗位而生的，虽然我还是一个实习生，但是我的工作成绩可一点都不比正式员工差，这就能看出来，我是有多么的适合这份工作了。我在选择工作的时候，销售的工作就一直在我的预选里面，需要表达能力强的、亲和力也可以、个人的形象气质要过的去，这些我都符合，我就抱着试试看的态度来到xx化妆品店，让我没想到的是，在我工作的第二周，店里为了锻炼我的工作能力，看看我的极限在哪，直接是委以我重任，让我跟一个在这已经工作五年的姐姐一起管理着一个专柜，一开始我的重要工作就是保证专柜的卫生，以及里面化妆品的摆放，因为化妆品很多都是需要试用的，但是不能够看起来特别的乱，每当有顾客来的时候，我都是先不上去接待，让那个姐姐先给我打个样，慢慢的我就能学到她的精髓了，在我跟客户的交流遇到困难的时候，那个姐姐也会来帮我解围，有了她的帮助，我在工作上的进步可以说是飞速，第二个月的时候，我们两个的销售业绩已经接近于持平的状态，但是我知道这是那个姐姐为了让我更多的成长，白给了我很多的客户的原因，用她的话来说，我非常的聪明，基本上有些东西一点就通，都不需要她多费口舌。

化妆品的方面的知识是很多的，要想成为一个好的销售，这些本职工作内的东西是一定要融汇贯通的，比如什么样的皮

肤适合什么样的化妆品，我们的化妆品比顾客现在用的化妆品优势体现在哪，都是要能说的出来，这才是能让他们进行购买的关键，成就的背后就是辛苦的努力，我也是如此，我在读书的时候，都没这么认真过，晚上下了班就是收集目前市场上化妆品的销售情况，促销活动的最佳开展方案等等。

实习的时候，是一个人第一次正式的接触工作，有困难的在所难免的，千万不要轻言放弃，这样实习才有意义。