

# 2023年暑假实践活动总结报告(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 暑假实践活动总结报告篇一

20xx年的暑假，这是我进入大学生活的第一个暑假。为了给自己医学知识充电，丰富自己的人生阅历，为明年的实习打下良好的基础，我来到了自己社区所在的卫生院学习、实习。

对于我这个只有短短一年学医经历的学生来说，就应从医院中最基础的工作开始。因为卫生院的规模较小，所以，我选取了给医生打下手。

虽然，已不是第一次穿白大褂，但这次穿上后，心中更多了份自豪与紧张，甚至还有一些些的害怕。想想自己第一次穿着白大褂的那份激动，心底的那份坚定自信油然而生！

看起来很简单的工作，让我开始有些手忙脚乱。原本的自信荡然无存。我开始虚心向医生学习，紧紧地跟着医生，寸步不离，这是一位近60岁的老医生，看到我刚上手时的紧张，就耐心地给我讲解。慢慢地，我渐渐了解到一些小病的症状以及一些专业术语。

我协助医生接诊病员，做好四测(测血压、测体温、测脉搏、测体重)，熟练地掌握了血压及体温的测量方法。刚开始时，因为缺少临床实践机会，又有些紧张，时常担心自己会出错，为一个病人测血压，往往测了四、五次还是不敢说出血压值，怕测错了。这时候，老医生就会劝我不要那么紧张，有她在边上把关，不会有什么大问题的，放心上报数据好了。

过了几天，医生让我试着给病人打针，但我拒绝了。我永远不会忘记，在学校，我第一次给兔子麻药，扎了六针，扎通了两边的静脉，扎到飙血，却把麻药打到了组织的经历。只能说，我实在是太胆小了。这时候，我就庆幸自己不是护理也不是临床的学生了，扎针这一块，对我的要求没那么严格了。

短短的15天医院实习结束，最后能够喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的医生、护士们，才明白医疗卫生工作的不易。

我觉得医疗卫生工作不仅仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

1、思想素质：要教育和培养每一个医疗卫生人员热爱医疗工作，献身医疗事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德带给修养，以白求恩为榜样，发扬救死扶伤，实行革命的人道主义精神；真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和群众主义精神，团结协作，爱护群众，爱护公物。

2、专业素质：要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；持续衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

3、科学素质：要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌

握本学科基本理论，每项技术操作都要知其然并知其所以然；务必注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务，不断学习和引进国内外先进的技术；要善于总结经验，不断控索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平，要用心努力学习和了解社会学、心理学、伦理学等知识，拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。

同样，作为医学生的我们也就应充分认识到：

- 1、医生是一个很平凡的职业，他的职责就是救死扶伤，挽救病人的生命。
- 2、医生也同样就应具备必须的思想素质、专业素质和科学素质，要有必须的职责心，把病人的生命看作是自己的生命。
- 3、医生要有创新和探索的潜力，用心为医学的未来作出贡献。

新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入百分之百的努力：加油——对所有的人说！

## 暑假实践活动总结报告篇二

20xx年暑假，我班同学根据学校要求，分组进行了暑假社会实践活动，现将活动情况作如下总结。

自放假前学校我年级下发活动要求后，我班学生积极响应，同学们很快根据各同学家远近情况，以同在附近街区为标准，划分成七个活动小组，并将各组活动人员名单、计划活动时间、计划活动地点、活动内容上报学校少先队大队部，各组推选出小组长，相互记录联系方式，以便活动过程中进行联系。此外，班主任对同学们提出了要求，特别强调了活动安全事宜，提醒同学一切行动一安全为准。

从七月十六日放暑假后，我班各活动小组就陆续按计划行动起来，同学们克服了天气状况恶劣的困难，相互邀约，按照行动计划，开始了社会实践活动，各组均持续进行了一周时间。有的小组在自己居住的居民小区修枝除草，清理垃圾，清洁垃圾桶附近的区域；有的小组则为附近居住的老年人服务，帮助老年人收拾杂物，打扫卫生；更多的小组则到云县敬老院作义工，帮敬老院的老年人洗衣服、晾衣服，扫地、拖地，打开水、沏茶，甚至有的同学看到老人们洗衣粉没了，还主动凑钱给老人们买洗衣粉。更难能可贵的是，我们的同学能主动同老人们聊天，嘘寒问暖，拉扯家常，陪老人开心玩耍，陪老人散步，为老人孤寂的心灵带来温暖的安慰，拉近了人与人心灵的距离，使老人们感受到了浓浓的天伦之乐，可谓“不是亲人，胜似亲人”。据有的同学反映，平时班里打扫卫生不认真的同学，这次活动中干起劳动来格外卖力，从一个侧面反映出了这次实践活动对同学们心灵熏陶的巨大作用。

活动结束后，各组同学分别集中，进行各组的活动总结，每位参与活动的同学，都以日记的形式，记录了自己的活动过程，有的还抒发了自己的感受，组长撰写了小组的活动总结以备开学上交老师。

- 1、提高了同学们的习作表达能力。同学们通过记录活动过程和内心感受，丰富和锻炼了自己的语言表达能力，在习作上是一种巨大的锻炼，有利于学生语文能力的培养。
- 2、提高了学生的思想认识，使学生心灵受到了熏陶。通过活动，很多学生内心认识有了通过，能自觉主动地帮助他人，也了解了一些孤寂老人的心理需求，懂得尊重父母，孝敬长辈，明白了人与人需要交流，需要沟通，需要相互帮助，需要包容与理解，给学生巨大的心灵教育。
- 3、培养了学生的合作意识。在这次活动中，同学们相互合作，共同交流、讨论，虽然一周的时间很快过去了，但他们在这

个过程中培养出来的团队合作意识，有利于他们今后的健康成长。

4、为学生迈入社会、融入生活打开了一扇窥视的小窗。通过活动，使同学们了解了一些社会现实，并置身于社会现实之中，拉近了与社会的距离，激发了对现实的思考。

总之，这次活动是有益的，虽然学生的活动略显单一，但在他们幼小的心灵播种了一颗爱的种子、责任的种子，假以时日，这颗种子必会长成参天巨树，成为建设社会的栋梁之才！

暑假假期社会实践活动总结

暑假社会实践总结

暑假学生社会实践活动方案

暑假学生社会实践活动征文

## 暑假实践活动总结报告篇三

今年暑假我校根据西湖区教育局团工委关于切实开展学生暑期社会实践活动的指示，认真组织部署了今年的暑期社会实践活动。现总结如下：

学校在期末结束前召开了多层面的学生干部和教师会议，及时传达了活动精神，并作了认真部署。各班、团支部分别召开班会和支部会议，讨论决定今年的实践主题和调查方向，并在6月22日前拿出了初步方案，拟定了社会实践的计划，上报到校团委。校团委对部分班级、团支部的社会实践计划提出了修改意见，使其更具合理性和可操作性。

有了科学、合理的计划是搞好社会实践活动的一个前提，但如果不能落实开展，那也只能是纸上谈兵。为此校团委要求

各班、团支部落实具体的负责人，明确活动小组中每位同学的分工，要求各尽其职、各施其能，共同做好此次实践活动。

暑假结束后，各班、团支部按要求及时总结了暑假社会实践活动，收集相关材料，撰写了社会调查报告。更重要的一点，同学们并不是单纯为了完成一项任务而去参加社会实践活动，广大同学认为，在开展实践活动的同时，他们受益匪浅。不仅更增进了对社会的了解，学习到了许多书本上不曾体现的知识；同时也锻炼了同学之间的交往能力和合作精神。不少同学在进行了社会调查后，对所反映出来的一些社会问题和现象进行了反思，如市民的社会公德意识、交通法规意识等等，培养了学生的社会责任感和主人翁意识。

总结我校今年暑假的社会实践活动的开展情况，有以下几点体会：

今年我校初一、初二共有26个班级开展了形式多样的社会实践活动，统计发现，共有625人次参加了各类活动，占学生总数的80%多，除此之外，全校157名团员都按时到所在社区报道注册，参加社区组织的各类活动。

今年暑期的社会实践活动形式十分丰富，有组织开展社会调查的，有前往敬老院送温暖的，有位社区开展宣传教育活动的，还有的同学深入工厂、商店、超市体验生活的。这些活动都不同程度的让学生了解了社会、培养了能力。

今年我校组织的暑期社会实践活动受到了社会各界的好评。学生上报的好人好事共计132件，如：拾金不昧，尊老敬老等。学生撰写的社会调查报告25篇，其中获校级优秀的调查报告有12篇。校级暑期社会实践先进集体5个。

## 暑假实践活动总结报告篇四

放假回家仅仅在家睡了一晚，就搭上了开往北京的大巴，这

一天是7月15号。拥挤的人群络绎不绝的车辆，是北京给我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑期实践!这一天是7月16号，我们公司叫”北京合敬人力资源有限公司”，我工作的办公室里有一位在劳动局里退休的阿姨，一位在中国政法大学刚刚毕业两年的哥哥，还有一位姐姐。公司的主要业务是劳务派遣、代理代办社会保险及住房公积金。

在以后的几天里对工作及其流程作了大致了解，从7月16号到八月十五号大致学习了一些代理业务的程序以及劳动派遣的业务。关于合同，以及什么时候需要别人写认证。好多地方不注意就可能让对方抓住把柄。例如：办理社会保险，如果对方是外地员工，同时没有户口本复印件，就要求出事证明，证明自己是农民户口，因为这将影响到入的保险的种类。等等很多方面都需要我们去注意。最帅的一次是我们经理一次因为某种特殊情况口编述合同，最后，写出来的东西，严密无缝，别人真的是想找个推卸责任的地方都找不到我们这。

通过这一个月的学习对做代理代办业务，社会保险、住房公积金及常出现问题有了初步了解。这些都关系到了每个职工，当然也是自己将来参加工作后首要面对的问题。公司营业属于第三产业，所以大多时候也是在与自己的.客户交往，这对自己的交际能力提供了锻炼的机会，我们办公室除了我之外全都是北京市本地人，跟他们学到了很多关于这里的文化，尤其北京礼仪。在起初的几天里我都是帮他们倒水、扫地。后来就帮忙操作excel打印一些材料之类。后来就跟着他们学学办理业务的程序。在此过程中我始终把自己作为一个初学者谦虚认真的学习态度给他们留之下了好印象。后来就和他们熟了，发现和同事就和舍友一样随便了，他们也经常那我开玩笑。前几天我说要单位出证明，他们都开玩笑说必须在上边写我调皮、搞破坏才行。猛然间发现这一个月已经和他们结下了深深的友谊!

我们经常性到其他公司做业务，利用职务之便，我也在一些

公司学到了一些东西，例如□cgogo公司(全球最大的手机搜索网)、视觉。中国公司、中美嘉伦、中国海洋石油有限公司、瑞思科。对他们招聘情况，计算机专业培养方面方向及工作、待遇情况做了一些了解。在一个月时间里学到了好多内在东西。发现北京人特讲究礼节跟他们学习了好多，以至于最后都发现自己爱上这里的人文了。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实中就是这样，当你上学时，做着工作梦。而当你工作时，你就开始怀念上学的时光了，刚毕业的两位个个都是这样！所以趁现在我们还有着多自由时间，赶快做一些自己想做的事情吧！相信我们有一颗赤诚的心，定能胜利！

## 暑假实践活动总结报告篇五

甬城大地，人杰地灵，灿烂文明薪火相传。红鹰学子挖掘正能量，为美丽强国梦砌砖添瓦。\_年7月18日是\_\_学院第三届“寻甬城正能量”暑期社会实践团将要结束为期十天的暑期社会实践活动的重要日子。这个暑假里实践团成员们不畏狂风暴雨和炎热高温天气，接受台风“灿鸿”的考验，始终坚持“团结，坚持，宽容，奋斗”的团队宗旨，用“奉献，友爱，互助，进步”服务社会。实践团以“汇聚青春正能量，共筑美丽强国梦”为主题，走访\_市的各街道和社区寻找\_人民正能量精神与文化，还坚持“理论联系实际”用行动践行正能量！

社会是个将学习与应用结合的大舞台，通过暑期社会实践让大学生在实践中长实干，在社会里锻炼自己，积极投身祖国建设，了解社会，为将来更好地服务现代化建设做准备。当



代大学生是建设社会的小能量，将来是社会上的主能量。只有总结今天的经验，才能更好地为明天而准备。让我们携手青春，寻找正能量，传递正能量，共享正能量。

### 1、深入市区调研，了解市民动态

实践活动开始第二天，团队就来到\_市老三区各社区街道开展了关于\_市民对最美人物的了解和关于\_市民法律意识的调查问卷。期间很多团队成员们虽然听不懂本地方言带来了一些麻烦，但通过队员们用言手并用形容等方式，问卷调研活动还是进展得比较顺利。通过问卷，到了大量有价值的数据和信息。除了特别安排时间对市民进行问卷调查外，在走访活动中团队还会对访谈人物关于最美人物及法制建设进行交流。通过调查走访和总结，让团队成员在“最美人物”、“\_好人”等寻访对象身上如何寻找正能量，弘扬正能量建立了基础。

### 2、倡导环保护绿，建设美丽家园

团队携手浙江大学\_理工学院“寻找最美银龄志愿者”暑期社会实践团，为丹顶鹤社区的老人与孩子开展了“汇聚点滴力量，共创美丽社区”环保护绿活动。该活动以倡导保护生活环境，垃圾分类从我做起为主旨，由垃圾分类知识宣讲和开展“垃圾分类旅行”互动游戏两部分组成。该活动得到了\_街道丹顶鹤及周边社区居委会、\_区民生网等支持。

### 3、理论联系实际，真心服务社会

在开展了一系列知识宣讲与游戏活动后，团队将注意力转移到了实际参与体验的部分。通过组织“环保护绿”志愿服务活动，陪同社区的老年志愿者们，带领社区的孩子们一起参与活动中来。一路上，社区居民们每一句赞赏就是一股暖流，虽然很累，但成员们笑容一直挂在脸上，会心的笑容，我们才真正明白，服务他人是何等的快乐！全身心地投入选择所要

做的事，做好自己所选择的事，全力做好，这就是正能量。

#### 4、体验岗位生活，完善职业观念

在理论上，团队成员在课讲台上尽了一名讲师的职责，耐心为他们讲解知识；在生活上，在课堂下作为大哥哥大姐姐，和他们一起玩耍，一起分享他们的快乐。无论是以什么样的方式都让人感受到了他们深深的信任和不舍。他们的天真让人喜欢，他们的热情让人欣喜，他们的留恋让人感动。正能量需要分享，人生才会蓬发精彩！

团长黄\_曾说：“每一次寻访都是一份收获，每一份努力都是一次成长。”在今年的暑期社会实践中，队员们积极努力、奋勇拼搏，在汗水中将正能量带给社会“。大学生们茁壮成长源自于社会这片富饶土地的滋润，而今大家终于可以将自己孕育已久的知识财富奉献给社会，服务社会、帮助他人、尽自己的力量同祖国一起构造社会主义和谐社会。时间是一晃而过，社会实践却让大家都从中领悟到了很多东西，而这些东西将终生受用。

暑期社会实践活动暂告一段落，然而正能量团队还将继续寻找，传递，弘扬着正能量。

## 暑假实践活动总结报告篇六

为了响应中宣部和中共团委的号召，我系组织了暑期“三下乡”社会实践活动。活动内容为义务支教。

学校里的教学设施残缺不全，虽然有心理准备，但还是没有想到会差到什么都没有。但是社会各界对教育的问题还是很关心，捐赠了电视，电脑，还有脚踏琴，希望能采用多媒体教学模式，但是由于当地老师不懂操作和应用，这些设备基本上都闲置起来，连教室里安装的电视上都蒙上了厚厚的一层尘土。于是孩子们上课的方式依然还是很单调、枯燥、乏

味。

我们决定改变这种状况。当天上午就根据当地小学的教学课程和自身特长，制定了所教课程有：语文、数学、英语、音乐、体育并新加了书法、健康教育，自然和写作。

英语课上，孩子们的发音很不标准。因为缺少和外界沟通交流他们连普通话都说不好，更何况英语？我们一次次，一遍遍耐心的纠正，终于使他们有了很大的进步。下课了，孩子们围成了一圈，却都不出声，只是腼腆的笑着。后来，一个男生大胆的问，老师，什么时候再上英语课？我们知道，孩子们喜欢了上我们的课。

语文课上，让孩子们造句，一个学生站起来回答，疑问句：老师，你可以抱我一下吗？反问句：难道你不愿意抱我一下吗？她眼睛里流露出的期盼让人无法拒绝。拥着她瘦小的肩膀，心底里有股异样的暖流阵阵涌动。他们渴求拥抱是一种爱的表示，也是对我们努力的肯定。

课余时，孩子们非要拉我们去一个叫“南溪”的地方，那里有水有草、有鱼有虾，也许这些东西在其他人印象中并不算什么，但是在十分缺水的山区来说，那个地方无疑就是他们心中的天堂，他们要向我们展现的不是一片山，一片水，而是希望能跟我们一起分享最美好的东西。

我们问小学生们长大后的理想是什么，大部分孩子们都说：要像你们一样，好好学习，考上大学，当一名人民教师，我们问为什么。他们说：因为你们。

在我们将要离开的前一天，很多人都收到了孩子们给的小纸条，上面写着：老师，您就要走了，我心里很难受，真想让你永远留下来。您以后还会回来看我吗？还有一个叫王静的小女孩偷偷的找到刘胜建，说：刘老师，你不是说我的头发很好吗，我把我的一根头发送给您吧。没想到无意间的一

句话她会记得那么清楚。这份特殊礼物会在心底的最深处珍藏到永远。

当地电视台得知有一群大学生在小学支教的`消息后来做过一次采访，新闻播出后，在汾阳市产生了很大的反响，得到了社会的一致好评。

## 暑假实践活动总结报告篇七

孩子们盼望已久的暑假生活终于开始了，为了响应人民大道小学“暑假社会实践活动”的号召，我们四年级（3）班婧涵小组的孩子和家长们为如何开展好此项活动设想了一个个方案。如何使孩子在暑假实践活动中真正得到实践和锻炼；如何使孩子在活动中展现真实的自我；如何使孩子真正体会到生活中的苦与乐。最后，我们经过周密安排和精心准备，一致通过在8月8日—8月12日的5天时间里，举行以“月光小书房”为主题的一系列暑假社会实践活动。

### 活动一：摆夜市书摊

8月8日—12日晚上7点30分至10点，连续5天，我们8个孩子及家长在市东区两馆广场、麦多超市广场、市政广场摆起了夜市书摊。孩子们用家中不看的旧书当作资本，发挥在“小蜜蜂”读书节上的优势，把书摊办得红红火火。其中大家经历了行政执法局的轰摊、孩子们卖书后的喜悦、当天销售额下降的沮丧；看着孩子们抱着书在人群中穿梭的身影，不辞辛苦、喋喋不休、汗流夹背这些词用在他们身上实在不为过。所有的这些，只不过是孩子们身上的一个表象缩影，而还有许多的宝贵体验是我们家长无法用文字和语言来描述的，只能让孩子们自己去用心体会。

### 活动二：进行“月光小书房”社会问卷调查

为了使活动主题得到进一步的深化，我们为孩子准备了100

份“月光小书房”社会问卷调查表，让孩子们在摆夜市的同时，对100位小学生进行社会市场调查。其中问题涉及小学生喜欢哪类图书、每天用于阅读的时间、是否喜欢和家长一起阅读、你的图书来源等方面。通过开展这项调查，每个孩子都根据自己所调查的对象进行了汇总，并且结合汇总结果，写出了暑假社会实践活动的感受。

难忘的五天虽然结束了，但和孩子们相处的种种经历却记忆犹新。当看着孩子手中挥动着1元钱从远处满头大汗跑来，并且不停地喊着“我又卖了一元”的模样，我们家长也像孩子般的高兴半天。虽然是微不足道的一元钱，但我们知道，这往往是孩子们在人流中不知跑了多少圈、问了多少人，并且包含着他们无数汗水的结果。虽然这项实践活动很普通，没有华丽的外表，但是我们家长和孩子们一致认为这次的活动非常有教育意义，真正体现了社会实践活动的含义。当孩子明白自己所挣的一元钱是多么的不容易时，他就会同样体会到父母对自己的养育之恩，同样体会到作为劳动者的光荣。

最后，我们要感谢人民大道小学为我们提供的此次社会实践活动的机会，要感谢家长们朋友们无私的帮助和配合，感谢孩子们坚持下来的毅力，所有的这些才使此次活动得以圆满结束，让我们明年暑假再相会！

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](#)

## 暑假实践活动总结报告篇八

经历了暑假的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实践，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，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。

做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

## 暑假实践活动总结报告篇九

课堂之余，我积极参加学校组织的各种政治业务学习活动，认真订阅教育教学刊物从理论上提高自己，完善自己，并虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短，从而使自己能更好地进展教育教学工作，能更快地适应二十一世纪的现代化教学模式。为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些根本的销售知识，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展了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日完毕，为期二十天。在这二十天里，我主要是进展的是眼镜销售的工作。从活动完毕后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，根本能到达实践的预计目的，但由于以前缺少工作经历，实践时机少，在实践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，没有任何销售经历，在实践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，社会实践报告《销售类社会实践报告》。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根本常识外，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，掌握了一些根本的销售技巧：

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效劳态度是必须的，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，提高效劳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，在实践的初期我就就是因为态度不够好，效劳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。在上班的第一天，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，我心里暗自快乐，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，一再向我强调效劳态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，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历，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践完毕的时候，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，仅仅依靠良好的效劳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。比方有一次，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。以上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。