

最新环卫工作的年终总结 环卫个人年终工作总结(大全10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

暑假销售手机实践报告篇一

随着社会不断地进步，报告有着举足轻重的地位，不同的报告内容同样也是不同的。在写之前，可以先参考范文，以下是小编收集整理有关暑期手机连锁店销售社会实践报告范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴，暑期手机连锁店销售社会实践报告。这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践！这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的'商品，让我想起了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：

1、欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。

2、事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。

3、借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己的商品的知名度，达到行销的目的。

4、幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。

5、装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨黜”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才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中打下了更为坚实的基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在实践的期间留下的是快乐；带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得

珍惜的收获。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是开始，新的考验和抉择在等着我们，这要我们奋斗不息，不断进取，请不要让我们年轻人的时光留下太多的遗憾。

暑假销售手机实践报告篇二

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，

取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1) 实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于

已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

暑假销售手机实践报告篇三

20**年7月20日，经过多方接洽，我终于得到来****电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自

如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自然、处乱不惊。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难题了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所措的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时

候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

暑假销售手机实践报告篇四

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，应该从医院中最基础的工作开始。因为卫生院的规模较小，所以，我选择了给医生打下手。

虽然，已不是第一次穿白大褂，但这次穿上后，心中更多了一份自豪与紧张，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，终于可以喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的医生、护士们，才知道医疗卫生工作的不易。

我觉得医疗卫生工作不仅需要熟练的技巧，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提供修养，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、纪律性和集体主义精神，团结协作，爱护集体，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；保持衣着整齐，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；必须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,不断探索,开展研究,勇于创新,努力提高业务技术水平,要积极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应该充分认识到:

- 1、医生是一个很平凡的职业,他的责任就是救死扶伤,挽救病人的生命。
- 2、医生也同样应该具备一定的思想素质、专业素质和科学素质,要有一定的责任心,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能力,积极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!

暑假销售手机实践报告篇五

本文目录

1. 手机销售社会实践报告范文
2. 暑期社会实践报告 手机销售
3. 暑期手机销售社会实践报告
4. 暑期手机销售社会实践报告范文

时间过得真是快啊!来到鄂大的第三学期又在匆匆中结束了,很快地,我们又迎来了在大学的第二个寒假。

刚回到家,我便向我妈妈说起,寒假我们要进行社会实践。妈妈便告诉我,弥市新开了一家手机店,现在在招聘店员,你去试试吧,你不是在学校做过这方面的兼职吗?想想也是,便说干就干。第二天一早吃完早饭就去应聘了。谁知那店长

一听说我是寒假来做实习的，学的又是市场营销，以前也还做过这方面的兼职，店长就爽快地答应了让我做一名短工。

在那里做事还蛮好的，不用穿工作服。第一天报到时，老板就简单的给我说了一下上班的要求：早上9：00上班，下午5：30下班，中午在店里吃饭。交待完上班的时间后简单地作了一下要求，他说：“你知道我们这里只是个镇，来这里买手机的大多数都是农村来的，他们对于手机的要求便是质量、实惠、耐用，而不是只顾外表。你给他们介绍时主要介绍这些手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心，现在做生意不容易啊，客人就是上帝，再次，就是在工作时要热情……”交待完这些事情后便让我认真的了解老板店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

很快地我步入了正轨，当上了手机销售员。在店里顾客时多时少，少的时候我还很应付得来，但人多的时候就让我有点不知所措了。因为店里的员工只有3个，顾客很多的时候，老板也会出来帮忙。记得刚到店里的前3天，由于店子新开，正在做促销活动，来的顾客很多，当我为一位顾客正在介绍他想要的产品时，另外的顾客又叫我拿他们喜欢的手机给他们看，刚给一个介绍完，又要给另一个介绍，但是又是头几天上班有时在给他们介绍时竟忘记了有些手机的部分功能，还要时不时的参看产品说明书，所幸的是由于我在给他们介绍时很有耐心，有问必答，所以顾客也原谅了我在工作中的不足。老板对我的表现也还是蛮满意的，这些让我的那种疲惫消失得无影无踪了，而且还有些许的得意。

可时间过得很快，18天的实践工作即将结束，老板在我走之前对我说：“社会是一个大舞台，我这里只是你起步的一个小舞台，在这里，虽然小，但也可以学到你在学校里学不到的东西。以前你一定都是从顾客的身份去买东西，现在反过来做“老板”是不是觉得比当顾客难得多啊”。我说：“是啊，真的难很多。”老板接着说：“虽然难，你难道不觉得

当老板比当顾客好吗？”“怎么说？”因为一个是在挣钱，一个是在花钱，感觉不一样啊”我笑：“是啊”。“你现在还在学习理论知识，多参加一些社会实践对你会有帮助的，至少比你老坐在教室里有趣得多吧！况且，还是那句话，在实践中有很多东西是在课堂上学不到的。”我说：“谢谢你啊，老板，我以后还会时不时地去坐兼职的。”“那好，祝你学业有成…”

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要认真对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。尽管对于不起眼的小事，也要认真，不能马虎，正所谓细节决定成败！

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

1、让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2、社会实践加深了我与社会各色人物的感情，拉近了我们的距离，也让自己在实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

手机销售社会实践报告范文（2） | 返回目录

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这

个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物美价廉的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的

手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

手机销售社会实践报告范文（3） | [返回目录](#)

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我

们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1) 实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首

先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样

会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自在，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们

的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。