

# 最新家电社会实践内容 大学生暑期家电促销社会实践报告(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 家电社会实践内容篇一

社会实践最重要的一点，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。下面是整理的关于大学生2019年暑期家电促销社会实践报告范文，欢迎阅读！

x年7月20号，我开始了我的暑期社会实践。实践内容和我所学的旅游管理专业关系不不太相符，但是毕竟都是服务类的，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。

我在七星电器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：需要了解九阳小家电，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最大努力去弥补差距。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。

暑假为我们提供了一个生活的节点，让我们去体验社会，走向实践，感受生存。今年暑假的实习让我收获良多，感慨良多。

新闻学专业是一门务实的学科，对实践能力要求很强。从采访、写作到最后的编辑校对，都和实践紧密相连，可谓熟能生巧，如果仅仅依靠学校学的一点儿理论知识，不切身体验，这样的媒体人只会纸上谈兵。进入大学也是进入了自己的新闻旅程，大一大二对我来说是新闻的启蒙，虽然说起步晚了点儿但系统的学习让我对着门学科有了自己的认识。通过对各种报纸的了解，对各种报人的学习，以及对作为老一辈传媒人的老师的敬佩，都使我跃跃欲试，想快点儿加入传媒人的行列。

今年暑假我有幸进入了南阳晚报社实习，本想象着我是鱼儿他是水，凭借着我对报纸生产流程的了然于心，一定难不倒我，但事实上却让我直面了骨感的现实。行动开始前我对这次旅程充满了各种幻想，信心满满，总是提醒自己以一个爷们儿的姿态来生存，新闻本身就是一件体力活。第一站先去见了南阳的一个亲戚，也是被泼的第一盆冷水。在那个叔叔家交谈了很多新闻方面的话题，比较轻松，但当被问起五四时期的著名女报人时便一个也说不出来，从学过的现代时期中国著名报人到国际著名报人一遍遍的搜索，脑子里给的答案是没学过啊，也不敢吱声，一时哑口无言。这也让我了解到自己所掌握的知识是不全面的，而且学习缺乏主动，新闻方面的著作读的太少。通过后来的查找，让我认识了好多五四时期的著名女报人，其中对邵飘萍的妻子汤修慧印象最为深刻。

到报社的第一天便是下县采访，要求是早上六点准时在报社门口集合，这是我初次去报社。早上五点半起床，收拾好所有的东西，背着自己的背包便出发了。六点准时和他们碰面，作了自我介绍，我们便一起乘车去了桐柏县。一路上我话不多，听他们谈论这次采访任务，这次采访的是一对善良农村的夫妇，他们靠着自己的双手，三十年来收留救助了一百多位孤寡老弱病残人员。以前这种事听起来就感到不可思议，这次竟然可以亲眼见到他们，因此内心充满了期待。下了高速，又在村村通公路上九曲回肠了一段路后，终于到了采访地点。在外面看这是一间很普通的农舍，我们到的时候门口还坐着几位大娘在择菜，一副常态的生活图跃然于眼前，没有半分雕饰。当说明来意进到屋里的时候，我瞬间被这整洁给震惊了，一切井井有条，井然有序，甚至比平常的农舍要更加的干净，土墙边的几盆花也更见显眼夺目，你根本无法像想象到这里生活着许多生活不能自理的人。随后便见到了这宅子的主人，就是我们的采访对象，这对夫妇很平常，表情也很淡然，没有一丝的世俗杂念，剩下的只是淳朴。大家都坐下后，一个记者哥哥掏出笔记本，开始对他们进行采访，之前在车上我看过他的采访提纲和拉好的稿，他告诉我这是

采前必要准备要胸有成竹，对采访对象有全面的了解，知己知彼。采访提纲设定的好坏，影响着整个采访效果，这是课本上学过的，但事实看来现场应变能力也是不可或缺的，所谓牵一发而动全身，从某方面找到突破口后，就会有一连串的收获。采访过程中另一个姐姐抓拍了现场照片，所谓有图有真相，我们亲眼看到的一定要重现在受众眼前。最后参观了被收留者的宿舍，足以使现在很多大学生感到愧疚，一张床配一个被子一个枕头，被子叠的整整齐齐，被单也没一点儿皱的地方。有采访才有发言权，的确如此，以前在微博上总是看到人性虚伪丑恶的一面，偶尔看到有转发正能量的，都会本能的猜疑，不相信现在还有这么好的人，接下来就是疑问，他们这样做图什么啊。不知不觉中，性本恶的思想已根植于头脑中。知道这次见到这对善良的夫妇后，总感觉一定有无数的这样的雷锋在全国各地，只是等待着我们去发现去报到去传递。媒体的功能也只有在这个时候才能完全的彰显出来，它是人们表达感情的一个出口，无数的小事件只有通过我们的媒体报道放大，让人们相信正义的力量总会长胜不衰的。

## 家电社会实践内容篇二

超市应当是结构最简单的企业，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。

超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀的经营管理者与销售人员。

作为经营管理者，是整个超市商业行为的核心组成，必须具备良好的个人素质与经营理念。

虽然只有短短的一个月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，在没有任何准备的情况下盲目的开始了，最后还是以失败告终，所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以致导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！

## 一、实践主题

立为国奉献之志，立为民服务之志，以实际行动迎接中国共产党90华诞和辛亥革命百年。在今年的思想政治理论课社会实践过程中，要组织广大学生深入学习、宣传、贯彻党的十七届四中、五中全会精神和胡锦涛《在庆祝清华大学建校100周年大会上的讲话》重要精神，努力实践科学发展观，教育、鼓励和引导广大学生。

## 二、实践认知

今年暑假，我在欧尚公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对月饼有了更深的了解：

### 1、中秋博饼于正式列入

太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实卖月饼卖的是一种文化。

### 三、实践心得

#### 1、工作的辛苦

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲人.....我们应该怎样走上前进行推呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡战的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的东西，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是被自己打败了。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：他是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

### 家电社会实践内容篇三

#### 大学生暑假社会实践报告（促销生活）

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，能在寒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。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，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一份促销的工作，虽然仅有20多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，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”。

促销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，也可以积累许多经验，为我们以后找工作提供更多的机会，让我们更早一步接触到这个社会。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，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8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后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——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。促销过程中的体会及感触：

促销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，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质



当我们促销一种产品时，首先我们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

促销是促销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，把产品介绍给顾客。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

促销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，会使工作中遇到很多问题。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。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。

促销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，要让自己在烈烈炎日下磨练。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。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，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。

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，不敢贸然行事，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。

“真理来源于实践，实践出真知”，我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。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。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。

实践单位：金太阳家电商场

实践职位：家电商场促销员

实践时间：2011年7月31日—2011年8月20日 共 20天

## 一、实践目的：

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中的提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

## 二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

### （一） 试工阶段：

活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

### （二） 正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己

知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

### 三、实践总结：

在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基础

还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致了问题找不到负责人。

实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

一、实践目的：

伊利集团下设液态奶、冷饮、奶粉和原奶、酸奶五大事业部，所属企业八十多个，生产的具有清真特色的“伊利”牌雪糕、冰淇淋、奶粉、奶茶粉、无菌奶等39类产品600多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇

淋连续十年产销量居全国第一，伊利超高温灭菌奶连续七年产销量居全国第一，伊利奶粉、奶茶粉产销量一直稳居全国前三位。2015年，伊利冰淇淋入选中国世界纪录协会冰淇淋产销量中国第一，创造了多项世界之最、中国之最。介于奥运之风，新新产品伊利奶片及伊利儿童成长奶片需要广为推广，天时地利人和，我想趁这次机会好好锻炼自己，并在假期挣点钱贴补生活，买一个梦寐以求的相机，争取在生活的附属品方面不向家里要一分钱。 二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

### （一） 试工阶段：

试工阶段是两天，地点在火车站北京华联金太店，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售伊利酸奶每益添，由卖场的促销小组长刘姐带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。当然拿人钱替人干活，我拿着麦克喊得很积极，卖得还不错。真心感到麻烦的是，不管是在华润万家，嘉茂还是金太金宇，这种大型超市都有一个复杂的员工制度，走进走出都得从员工通道，各种麻烦。

### （二） 正式上班阶段：

三个超市管理人员签字确认，而这三三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。

随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。

### 三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

### （四）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

（四）最后，感谢田姐给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员，谢谢李姐对我的肯定，很想说我已经是在伊利的一员，我相信伊利品质。

刘英 2012.9.5



时间总是过得很快，转眼之间就放暑假了，紧接着开始了我的暑期打工生活。这是为了完成实践论文，同时也是为以后步进社会积累经验。课本只能教我们理论知识，还有很多的东​​西是课本里没有的，在实践中取得丰富的知识与经验，学会待人处事、学会交际礼节、锻炼自己的胆量、积累经验，让我收获颇丰。

因而，学生们把眼光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在进步自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了往后工作增加筹马。

可是在学校的经验就可以够应付社会上复杂的人际关系和实际题目，明显这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在碰到题目时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步进社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

所以，我们利用每一年的冷暑假的时间往体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提早了几天，我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的往应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为何呢？缘由很简单，他们需要的是有工作经验的长时间工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友先容找到一份暑期临时工做某一品牌的促销员。

第一天往上班，主管就交代几个应当留意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9:00上班下午19:00放工。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，固然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚

子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚籽实在是有点困难，我们个子不高，这边撑起来了，那边又够不到了，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的渐渐地搭起来，而最重要的是要把商家的宣传的海报贴起来，要把它贴在显眼的地方，把一切都玩弄好后，估计也有半个多小时了。可是我们其实不能因此就休息，我们还要上到楼上和超市借货，由于我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。我们大致估计今天能够卖出的数目，然后每品种都要了一定的数目，和超市的领班点清了货物的数目，写了一份清单。那超市领班很认真地把每品种的数目都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，不管是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希看请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是他人带来不便，不仔细、不认真就是不负责，所以我们在进步自己的工作能力的同时，也要重视培养自己的'工作态度。把货搬到了棚子里，在逐一地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人先容我们所倾销的饮料产品。

在学校里，所有的事情老师几近都已为我们安排好了，天天有固定作息时间表束缚和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你要自己安排，但你不能马马虎虎、马马虎虎的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的间隔，然后耐心的倾销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交换能力和心理洞察能力。你要大胆的向他人先容你所倾销产品的优点，功效与其他产品的不同的地方，但在此条件之下，你要先做好预备，要对你所倾销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给他人留下不好的印象。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情发觉顾客的想法，才能在先容时吐字清楚、口齿伶俐，才能让客人明白你在说甚么，才能在客人发问时作出适当的回应，不至于慌张得手足无措。在社会中，优越劣汰，你的

成功就是他人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验往处理。虽然存在竞争，我们还得不断学习他人优秀的地方，这需要我们往调剂自己的心态，在一个最好的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书即可成的。这些事情很多同学沉醉于学习与消遣还未来得及思考，便疏忽了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，和我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的进程中，我学到了很多，不单单是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技能。以下是我在工作中总结下来的。

社会实践体会：

一、在社会上要善于与他人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与他人进行友好的沟通，这是需要长时间的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感爱好的。工作以后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交换方式，使我与他人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很为难的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷言冷语，要谨记祸从口出这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

二、在社会中要有自信，自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。当你在屡次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没

有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交换。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比他人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，没法展现你的最好状态，办事效力就下降了，同时也让上司、同事讨厌。

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

五、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是

一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和冤仇，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本质，这是一种达观；面对赞美和鼓励，一笑而过是一种谦虚和苏醒，然后不断进取，这是一种气力；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境地。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

总结：再烦，也别忘微笑；再急，也要留意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，应用所学知识实践自我的最好途径。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奔腾。增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

以锻炼为本，学会健康；以修进为本，学会求知；

以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存。

大学生暑期社会实践报告 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。作为一名大学生，社会实践不能停留在中学时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们的实际情况，使我们能真正从中得到收益，而不能为了实践而实践，为了完成任务而实践。我们每个人在进行社会实践之前都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。

因而，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我依据时间及本人的实践状况在假期期间找了一份促销的工作，固然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上到达了本人的目的。短短的工作让我领会到了就业的压力。本人才能的欠缺及社会的艰苦，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自在天地无法领会到的严酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，经过人与人的沟通，能够理解一些跟我们专业相关的学问，我的工作主要是为郑州市国华食品有限公司促销河南烩面和武汉热干面。

地点后做好准备工作，摆好宣传材料，礼品赠品，然后调整好意态迎接顾客。每天工作8个小时，在下午工作完后还有个必需的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一同讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：促销是一项需要特别强的交流能力的工作，面对形形色色的消费群体，怎样针对不同年龄段

的消费者来介绍自己的产品，则是需要更大的技巧。因此，我认为，要想成为一名优秀的促销员，必须具备以下特点：

一、要有良好的专业素质。当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关学问及厂商的详细状况要有一个明白的认识。大量的相关学问的贮备能够使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，及时准确地进行处理。

二、要有良好的言语表达能力及人际交流能力。促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种生疏的交流，所以言语表达必须合理得当，说话要有条理，同时应让别人觉得你的亲和力。要经过本人层次苏醒的阐明，把产品引见给顾客。同时要用本人的魅力吸引顾客，让他们经过本人来理解产品。另外，在面对繁琐问题时我们应坚持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

获不大，这时候我们不应泄气，要学会自我调理、自我鼓舞，及时的自我总结，自我进步。

四、要有吃苦耐劳的肉体，要持之以恒。促销是一种比较单调的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这就需求我们具备极大的耐力和毅力。

本次社会实践总结：

1、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。只要你有一个人服务于他人的态度，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。

2、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，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就一定会创造一个属于自己的乐园。

## 家电社会实践内容篇四

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

### 一、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁

如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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。

### 二、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己

的能力做出肯定

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

### 三、在社会中要克服自己胆怯的心态

自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

### 四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液

人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

### 五、微笑是在这社会中最强而有力的武器

有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

总结：再烦，也别忘微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨



练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。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最好途径。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。增强了我认识问题、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。

以锻炼为本，学会健康；以修进为本，学会求知；

以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存。

1. 大学生暑期促销员社会实践心得体会
2. 大学生暑假促销员社会实践心得体会
3. 暑期社会实践心得体会（大学生）
4. 大学生暑期社会实践心得体会
5. 大学生暑假促销员社会实践报告
6. 大学生暑假当促销员社会实践报告
7. 商场促销员社会实践心得体会
8. 电器促销员社会实践心得体会
9. 促销员社会实践心得体会
10. 大学生暑期社会实践

## **家电社会实践内容篇五**

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限发展机遇的暑假，

因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以致导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的

事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！