# 最新大学生销售的实践报告(大全7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 大学生销售的实践报告篇一

我是一名学习市场营销专业的20x届毕业生，在今年x月x日很有幸被xx集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xxx销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我能够理解失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中进取向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情景，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设

一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今日，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最终，感激我的母校——河南商业高等专科学校，一向以来对我的培养，感激市场营销系全体教师传授给我的营销知识，感激三年以来教育过我的所有教师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感激当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感激营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

## 大学生销售的实践报告篇二

一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假。这暑假不同于高中时的肆意玩耍，生活在大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便

投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

这一天，我就到贵州某机械装载公司进行实践，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和了解，厦工装载机进入贵州市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在遵义市场平均七十多台左右。

据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在遵义也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按目前的趋势来看，在遵义片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，柳工是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在遵义要把厦工装载机销售做好有几点。

1：厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

2：售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

3：电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

4：每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

实践总结：该产品在遵义去年平均每月销售6台左右，现在在遵义片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、遵义电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把厦工的销售状况做得更好。

# 大学生销售的实践报告篇三

会籍部接待服务程序和技巧

会籍部负责俱乐部的会籍销售、活动推广、客户服务等工作。在俱乐部各部门中是与外界及客户接触最多的部门，所以就要求会籍部每位员工在待人接物、客户沟通及会籍销售过程中，严格按照会籍部接待服务程序和规定执行。

一:电话交谈的技巧

电话交谈是会籍部与会员、客户之间、俱乐部各部门之间沟通的最主要途径之一。掌握有关电话交流技巧，对会籍部会籍销售、会员服务、部门之间的协作起到推动作用。电话交谈中声调非常重要，声音要带微笑，音速要轻缓，音色要甜美。

1、电话铃声响起，三声之内要接听，招呼语可为：

若为部门之间的电话，打过招呼后，问清对方部门、对方姓名，待对方告知其身份后，要重复问候。如了解对方职位，最好加上职位称呼，如：对方告知是俱乐部先生/女士，应立刻重复问候：您好，先生/女士。

2:对方要与会籍部某位员工同事通话，应先让对方稍等一下，待确认对方要找的员工同事是否在办公室：

如在办公室，要告知对方“请您稍等，轻放电话机，并走到对方要找的员工旁边告之其接听电话，不可在办公室大声呼喊其接听。在接听电话后，要做好电话记录，切记不可电话推销，不能在电话中报出会籍的价格等事宜：

3:其他同事或部门。

如对方要与之通话的员工同事暂时不在办公室，要向对方说“抱歉”，并请对方留下口讯、电话及事由，待同事返回及时告之，并在通话结束前确认口讯、电话号码等。如：

我相信她回来后会马上跟您联系的。

4:会员、来宾接待、各部门间接待程序及要求

要事先 确认客人到达的具体时间、人数及人员名单。提前十分钟到达与客人约好的地点，注意仪容仪表的规范，并站立姿势等待客人。

客人到达后，应热情上前迎接与客人打招呼，并称呼对方姓，如：您好，先生/女士。并与客人握手，或递上名片，做自我介绍(此只适用与客人的第一次接触)，对熟悉的客人，更要称呼其姓，以表示尊重和重视。

电梯时，要先按住按钮，请客人先进。出电梯时，按住按钮，请客人先出。 部门间接待要讲究礼貌。见面要微笑并打招呼，称呼其姓及职位，如遇上级应称呼其姓及职称，如您好，经理。员工之间可称呼姓名，如您好，。

俱乐部其他部门如需要会籍部的协作帮助，应积极完满的加以配合

然后在说说你从中体会到除了一些基本的身体能力、心理能力外，做一个好的会籍顾问还需要具备以下十个素质： 参考资料：除了一些基本的身体能力、心理能力外，做一个好的销售员还需要具备以下十个素质：

(一)认识营销的能力，销售是什么?

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。销售影响您的每一刻。关于销售的新认识有助于您开

发和应用新的技能，并且取得最大的收获。可以这样说，我们每个人都是销售员，每天在做着推销自己的工作。

什么是销售呢?简单的定义销售，就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。商品当然包括着有形的商品及服务，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益。

因此，销售的定义对我们而言是非常简单的。也就是说，您能够找出商品所能提供的特殊利益，满足客户的特殊需求。

(二)成功销售员应该具备的第二项素质：勇敢。

恐惧是一种内在的感觉产生的情绪反应。人类有两大恐惧：恐惧自己不够完美。

恐惧自己不被别人接纳。

2、客户用怎样的语气对你说，你才感觉被拒绝?

3、你的客户的面部表情怎样的时候，你才感觉被拒绝?

转换情绪：试着把负面的情绪调整为正面、积极的认识，感激所有使你更坚强的人。

所以，要善于创造，勇于冒险。勇者无敌。

(三)成功销售员应该具备的第三项素质：强烈的企图心。

强烈的企图心就是对成功的强烈欲望，有了强烈的企图心才会有足够的决心。 培养强烈企图心的方法可以是学习和成功者在一起。人生是一个不断成长的过程，我们这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!

认真审视我们周围的朋友，你会发现，他们可以分为三类：

1、他是你的镜子，与你很相似的，他是你渴望成就的人，他在协助你更了解你自己。

2、他代表你生命中一个非常重要的人，你的情结可通过他转化。

3、他代表你的潜意识，你最不喜欢的人，抗拒的人，他能帮助你全然的接受自己。

不管在人生途中遇上了什么样的人，经历了怎样的事情，我们依然渴望成就自己，在这个过程中，我们需要刻意去寻找我们自己的成长队伍，能真正最快帮助我们成长的队伍有以下的基本特征：1、个人的成就和境界很高;2、是你模仿的对象;3、他能看到你的潜能;4、他关心你的成长;5、他愿意协助你成长;6、他对你的期望很高;7、他会对你说老实话;8、和他在一起你会感觉压力特别大。 成功销售员的欲望，许多来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能力。一些顶尖销售员在获得成功后往往会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

成功的销售员都有必胜的决心，都有强烈的成功欲望。

成功的欲望源自于你对财富的渴望，对家庭的责任，对自我价值实现的 求，不满足是向上的车轮!

用心能做好任何事情!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行! (四)对产品的十足信心与知识。

熟练掌握自己产品的知识。你的客户不会比你更相信你的产品。

成功的销售员都是他所在领域的专家，做好销售就一定要具备专业的知识。

信心来自了解。我们要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品。

专业的知识，要用通俗的表达，才更能让客户接受。 全面掌握竞争对手产品的知识：说服本身是一种信心的转移。

(五)注重个人成长，不断的学习和反剩学习可以大幅度的减少犯错和缩短摸索时间。

学习的最大好处就是：通过学习别人的经验和知识，可以大幅度的减少犯错和缩短摸索时间，使我们更快速的走向成功。

别人成功和失败的经验是我们最好的老师，成功本身是一种能力的表现，能力是需要培养的。成功的销售员注重学习成长的好习惯。

销售是一个不断摸索的过程，销售员难免在此过程中不断地犯错误。反省，就是认识错误、改正错误的前提。

成功的销售员总是能与他的客户有许多共识。这与销售员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的知识，才有多大的格局。

顶尖的销售员都是注重学习的高手，通过学习培养自己的能力，让学习成为自己的习惯，因为，成功本身是一种思考和行为习惯。

顶尖销售员都是有目的的学习。正确的学习方法分为五个步

骤：

(1)初步了解。

(2)重复是学习之母。

(3)开始使用。

(4)融会贯通。

(5)再次加强。 (六)高度的热忱和服务心。

顶尖的销售员都把客户当成自己长期的终身朋友。

关心客户需求，表现为随时随地地关心他们，提供给客户最好的服务和产品，保持长久的联系。 知识不但是力量，更是企业创造财富的核心能力。

成功的销售人员能看到客户背后的客户，能看到今天不是自己的客户，但并不代表明天不是，尊重别人不仅仅是一种美德，而是自身具有人格魅力的体现。

(七)非凡的亲和力。

许多销售都建立在友谊的基础上的。

销售人员销售的第一产品是销售员自己，销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。这时候，你的人格魅力，你的信心，你的微笑，你的热情都必须全部调动起来，利用最初的几秒钟尽可能的打动客户，这就需要销员具备非凡的亲和力。

(八)对结果自我负责,100%的对自己负责。

成功的人不断找方法突破，失败的人不断找借口抱怨。 要获

得销售的成功，还得靠你自己。

要为成功找方法，莫为失败找理由!

在销售的过程中，难免会犯错。犯错误不可怕，可怕的是对犯错误的恐惧。

答应等于完成，想到就要做到。一个勇于承担责任的人往往容易被别人接受，设想谁原因跟一个文过饰非的人合作呢?成功的销售员对结果自我负责， 100%的对自己负责。

(九)明确的目标和计划(远见)。

成功的销售员头脑里有目标，其他人则只有愿望。

成功的销售员要提高自己的自我期望，而目标是自我期望的明确化。

成功的销售员会为自己的成功下定义，明确一个成就的动机，明确达成目标的原因。

成功的销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，根据事情的发展情况不断的调整自己的目标，并严格的按计划办事。

工作我们的计划，计划我们的工作。比如要达成目标你每天要完成多少拜访?你要完成多少销售额?你今天拜访了哪里?明天的拜访路线是哪里?每天，心里都应该清清除楚楚。

(十)善用潜意识的力量。

人的意识分为表意识、潜意识和超意识。潜意识是表面的外在形象，超意识是人内心深处的感受，只有来自超意识的决定才是人内心真正的决定。 成功的推销员都是敢于坚持自己的梦想的人。

# 大学生销售的实践报告篇四

1.这一次社会实践的原因：

在夏令营还没有结束是时候，就听妈妈说他要参加一个华德福教育。我当时也同意了，因为妈妈说下午会有规定的时间让我们参加活动，我就想着也是算社会活动了吧。这次的活动共有5天，所以我要从这五天来进行分享。

2.这五天的过程：

第一天：我们去了，菜地：这菜地是天然有机的菜地，我们在那里吃了健康的有机梨。发现有机的梨非常的甜。因为是纯有机，有机也就是顺其自然，所以才甜。在那里有解说员，告诉了我们一些关于梨的知识，好吃的梨是可以碰一下就掉了，因为已经成熟了，而成熟的梨就会随其自然的掉下来，而快要掉下来的熟梨，就会一碰而下。就是因为这样，所以在那里有一条规则：“不可以摘不成熟的梨，碰下来的才可以买，纠下来的不算”。也就是会让梨在的时间摘，而在没有到时间的时候，是不可以摘下来的。最后摘完了梨，听完了有机与非机的别，第一天的活动就到此结束了。

第二天：去了白族的染布区，当地管他叫做“扎染”，在那里发现其染布是用板蓝根染的，在当场的主管用薄荷泡了一次水，一开始什么颜，色都没有，过了一会就像魔术一样变成了绿色，后来又变成了浅蓝色到了最后变成了深蓝色，因为板蓝根中含有蓝色素，这色素是可以让水变蓝的。之后又带我们去了染布的现场，在里面我们看见了一个大缸，里面有板蓝根水。发现染完的布都是非常的漂亮，因为在染布的之前会把一个花的形状缝其来，在染完布之后就会将线解开就，有花的形状，而且非常的好看。在晚上，我们过了火把节:在白族人认为火把节就要比春节更重要的，在火把节的现场会有人在跳舞，大家在一起点火把，当然我们也不例外，也参与到了其中。也是在那里点了火把一起过火把节，在火

把节的时候还要在上面撒一个很像是沙子的东西，撒完之后火就会有一瞬间的大起来。以下是一小段民间传说，希望大家可以喜欢，过火把节是要引谷穗出来看火把，耍火把是为了扑灭秧苗的病虫害。节日期间，有的地方要杀猪宰牛祭神;有的地方每户要抱一只鸡到田里去祭“田公地母”。民间认为，火把可以驱鬼除邪，故点燃火把后要挨家挨户走，边走边往火把上撒松香，谓此为“送祟”。第而天的互动结束了。就这样第二天结束了。

在大理城，我们看见了大理城的来历，以下用简单的话语来表达。大理全称大理白族自治州，地处云南省中部偏西，市境东巡洱海，西及点苍山脉。这里气候温和，土地肥沃，山水风光秀丽多姿，是中国西南边疆开发较早的地区之一，远在四千多年前，大理地区就有原始居民的活动。大理有“风花雪月”的美称，即下关风、上关花、苍山雪、洱海月。海拔2090米，东邻楚雄州，南靠普洱市、临沧市，西与保山市、怒江州相连，北接丽江市。自治州首府驻大理市下关，距昆明市338公里。自治州总面积达29459平方公里。山区面积占总面积的83.7%，坝区面积占16.3%。东西横距达320多公里，南北纵距达270多公里。

在大理城中我们见到的也就是这个东西，知道大理城的来历，第三天就是要了解大理城。

四.五天我们玩了洱海，这景点是大理必玩的两个景点。一是苍山，二是洱海。而我们这两天玩的就是洱海。洱海是一个洱海位于青海湖环湖东路6公里处，是以倒淌河水为源形成的4平方公里淡水湖，湖内盛产_鲤等多种名贵鱼类资源，是青海湖候鸟的主要觅食地。湖旁的洱海帐篷度假村已成规模，可容纳300人就餐和100人住宿。在这里可体验藏族家访，藏式婚礼、民族歌舞、水上娱乐、沙漠运动、骑马拍照，观日出、日落，草原篝火晚会等娱乐活动。在这两天我们参加了大船会动，与小船活动，以下一一说明。

小船的活动，是看鱼鹰的表演，发现他是捕鱼的高手，很轻易的就可以补到鱼，因为它的嘴巴有钩子，而钩子可以勾住鱼，让他无法动，就可以轻松的抓到鱼。看完了精彩的鱼鹰表演，上岸与鱼鹰拍了照。第四天就这样结束了。

大船的活动，是在船上看洱海的全景，与品三道茶。这三道茶，白族称它为“绍道兆”。三道茶是云南招待贵宾时的一种饮茶方式，以其独特的“头苦、二甜、三回味”的茶道，早在明代时就已成了白家待客交友的一种礼仪。喝完之后感觉这顺序与搭配比较好，但是味道不加。有一些怪，(可能是不习惯吧)大船就逗着洱海的一条路线，走了往返，第五天就这样结束了。

3.我在大理的收货：

体会到了在达成自己人生目标，时可以不惜一切代价，就像是菜地的叔叔，为了自己的目标，十年做一件事情，而他在这十年选择的是中有机水果。宁愿自己在生意上只是可以回0的本，就是亏了p□但是还是做了，因为要完成自己的人生目标。

发现了在白族人自己会对于手工非常的注重，就像自己染的布又累又好人力，当还是会坚持，因为有薄荷染得会比较容易不掉色。所以还是选择用这一种方法来做。

大学生社会实践报告篇四：

我短暂的三天无偿社会实践到今天就结束了，虽然只有短暂的三天，但是在这三天中的收获却是在学校所得不到的。请原谅我做如下的平铺直叙吧!

我这次的实践单位是一个个体工商户，在偌大的城市中像这种小门市、小单位数不胜数。我认为只有深入基层才能更深刻体会基层工人的生活，了解他们的心理状态，了解他们的

需求，进而激发我们这些未来的技术人员的研发技术的努力方向。

突然想起市面上的八核、四核智能手机，众所周知，八核、四核分别是八个cpu□猛的一听，八个cpu□好高端啊!八个cpu一定比四个cpu贵，事实也的确如此，在市面上，同款手机八个cpu的确比四个cpu的贵。其实，厂家在出厂同款手机的时候都是八核的，至于为什么会出现四核手机，这也只是销售策略罢了。又如房地产……在这里我就不多说了，相信稍微专业点的都应该知道销售内幕吧。

我认为，为了利益而致力于事业，非常的不好。虽然你赚的钱越多，代表你为国家做了更多的贡献，像提高就业率呀，拉动经济增长啊等等，但这些都不能成为你成为利益奴隶的借口。以人为本，不应该只成为政府的政策，更应该深入各个行业中。望我守住本心，用我微薄的力量传递一股正能量吧!

三天的无偿社会实践虽然很短暂，却足以让我思考我整个人生。

## 大学生销售的实践报告篇五

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材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打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

一:挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天应对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原先父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就务必要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不一样的管理方法，意思就是说:在管理时，要因人而异!

四:自强自立

俗话说:"在家千日好，出门半"招"难!"意思就是说:在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!此刻，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

五:认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表此刻认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时光的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六:专业的重要性

选取了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自我在学校

学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自我对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践就应能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就能够交上去了，但在工厂里，数字绝对不能够出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓逆水行舟，不进则退，企业要时时持续着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，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，但那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，所以必须要个性留意谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上职责的，这关乎工厂的利益损失。

## 大学生销售的实践报告篇六

实践形式：深入春运期间的乘务员工作，接触了解社会

时间：

20xx年2月2日—20xx年2月22日

地点：广州-邵阳

广州—宜昌

两列列车上

社会实践报告内容：

2月2日凌晨五点多，天空还沉浸在一片墨色之中，这个城市

的大部分人都睡下了，广州火车站站台上却热闹如常，随着站台的铃声响起，准备上车的人群，预示着广泰临五组31名组员这个寒假的乘务员工作拉开帷幕。

本着看雪的初衷，体验生活的名义，乘务员工作如期如愿开始了。从一开始到最后结束，身上一直有种沉甸甸的压力，总觉得回家是件很神圣的任务，而把回家的人送回家，这个任务更富有使命感。对待每一位的乘客，我始终小心翼翼的照看着，尽量微笑，尽管我其实不太喜欢微笑，也开始尝试着笑起来。就在这一次次的微笑中，免不了还是出现了些许的火光擦亮。开始我总会想，我是来做志愿者的，我可以微笑，可以尽量为您服务，可我不必要忍受您的无理取闹，所以，按捺不住该有的理智，不免音量提高了些许据理力争，所以，有了那两次算是“我不对”的争吵，无论如何，乘客是上帝，这是服务行业的信条。

第一次是一名乘客放着自己的座位不坐爬上硬卧的二层睡觉，我本抱着商量的念想和他交涉是否能把座位让给过道上站着的乘客，在我心里，既然站票和有座位的票一样价钱，就不该有地位上的重要和稍弱之分，所以，我一视同仁，尽量使双方利益权衡。既然这名乘客有了更加舒适的卧铺可以享受，把座位让给他们，别让资源浪费了，何乐而不为呢，对他至少在我看来没啥损失，然而，就是在者损失上出现了分歧，他觉得我霸占了他该有的权利，他要保留着他的位置。于是，我好声好气让他下来自己坐，过道上那位乘客上去睡，他又觉得自己吃亏了。所以，他开骂了。坦白说，我还真的沉不住气了，我就高声“要挟”他二选一，否则叫乘警。

最后的结果是，他被迫妥协，过道上的乘客连声道谢后坐下来。整个过程，没人出来为我说过一句话，包括过道上的那名乘客。

这次过后，我想了很多，也逐渐开始调整自己的心态，但始终坚信这在原则上是正确的，本来也觉得，或许方法错了，

可是面对这样的情况，似乎我又没有选择，为人处事，毕竟还是人生一大课题。问心无愧最重要。

另一次争吵又是一起原则与变通妥协的事件。最后一趟车一个心血来潮，不想坐视不管，坚持不让乘客按照票据上面的车厢号上车。结果，我又“错”了。又是个原则性问题，可是有人总觉得我不会变通。所以，不太愉快的成功不让那位2号车厢的女士上我们16号车厢，后果是，挫败感困扰了接下来的整趟车。

这次的实践最让我收益的，我最想好好留念的，依旧还是那个永恒的主题，为人处事。

车厢确实是浓缩的社会，或许我遇上的算是典型，不能当做广泛，但至少，这人生百态，所谓的无所谓的，看得惯的看不惯的，琢磨过后，不同的做法形成了不同的人。

## 大学生销售的实践报告篇七

童年对我来说是回忆，青春的梦有的已经是实现，有的还在追寻。而希望小学的孩子们正沐浴着童年的幸福，他们青春的梦才刚刚开始编织。

在大店镇第一初级中学支教的日子里，我回味着自己童年的梦，也品尝着那些天真的精灵们的梦带来的快乐。课堂上同学们叫我做老师，可私底下同学们叫我做姐姐，也有直呼我名字的。这让我觉得亲切，没有陌生感。和同学们除了书本知识的交流，还有学习生活的经验之谈。课堂时间不够就课后。他们的热情出人意料。火热的七月见证他们火样的热情。我喜欢听他们讲述自己的故事，无论是喜还是忧，我愿意成为他们忠实的听众。我也喜欢和他们讲述自己的故事，告诉他们我生活的理念。

也许我们支教的大学生恰巧满足了他们对知识的渴望，对外

面缤纷世界的好奇心;也许是社会对贫困地区的他们关心还不够，他们需要更多的安全感;也许是激烈竞争社会中的我们和那些天真、可爱的他们有太多的共同语言……总之，希望小学的孩子们需要我们更多的关注，更多的关心，需要我们帮助他们共同来完成他们才刚刚开始编织的梦。

梦的开始，希望的升起!

暑假实践报告，实践心得，实践感受，社会实践报告，实践报道，实践风采。