

2023年大学生暑假销售社会实践报告(模板10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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生暑假销售社会实践报告篇一

今年暑假我参与了金桥建材公司的产品销售和市场推广的相关工作，在公司工作的时间里学习了很多新的书本上没有机会了解到的知识。销售这个工作是个很累很累的工作，但当你走进这个环境并且和他有了很好的认识的时候，你会慢慢的发觉其实市场这个职位真的很多可以锻炼自己的地方，就是看看你有没有这个耐心和这份积极性去做。以下就是我个人在个寒假中的实践心得：

营销，这种以“交换”为核心概念的理论体系及其实践，是伴随着人类社会商业活动的产生发展应运而生的。它的范畴可以清晰地分为两类：一类把营销作为经营的哲学，或者思维的方式，即营销作为一种成熟学科的理论体系；另一类则把营销与生产、财务或人力资源管理等相提并论，指针对某些特定活动的一类管理职能，即营销的实践过程。营销是商业交换过程的内在因素，但其重要性却是随着供求关系这个杠杆的变动而发生变化的。

这种变化是企业的成长机会，还是威胁因素？对企业会带来多大的影响？应该采取何种对策？这些对于公司的产品的销售和推广方面都有很大的影响力，我实习的公司他的主要产品是电动智能开窗器设备，也同时根据客户的要求制做做全套的门窗。这些门窗主要是用在大型的建筑上，比如：商业大厦的天窗或者高位上要开启的窗子，学校游泳馆，图书馆，

国际会展中心等等。拥有智能消防系统和通风系统两个自主品牌。公司拥有的优势对于我们在销售的过程中面对相关的客户也多了很大的信心，开始的时候我们是比较多跑设计院和大型的施工单位以及施工工地。这样我们就比较容易的掌握不同的项目预计可能会用到的不同的产品，对于我们来说了解的多点我们面对这些货商（工程）就容易的多了，也为他们提供了很好的选材机会。

记得我和公司的销售经理去大学城跟进广工的体育馆的时候就遇到相关的事件：那天我们做了个准备，目标就是整个大学城的相关建筑项目的了解工作。出门前先准备了不少的公司资料在包包里面，来到大学城已经差不多快到中午了，我们就先找个最近的工地，找他们的负责人，一个叫洪工的负责人接待了我们，由于以前和他们有合作过这些项目所以说话的时候就比较随便点，了解的东西也大、细多了。同时我们给他公司最新产品的相关资料，工程的进度快，差不多下个月公司就可以和他们在做新的合作。

下午两点多的时候，我们到达了今天我们主要目的地：广工。第一次到这里来，我们只好先找工地，看看相关的包工头在否，在的话可以介绍我们公司的产品给他们了解，同时也可以拿到他们的联系资料，这样的话我们下次来的时候就有目标。很幸运的事情，我们刚到工地就向工人打听到他们的其中一个管理员在这里，我们就跟着他说的地方找去，找到这个负责人，然后向他介绍我们做的这个产品和相关的使用工程案例给他了解。因为我们知道，他这个大工程用到我们这个产品的机会会有85%，介绍完了这些以后他给我们相关的联系方式和给我们一个目标——就是驻地管理处的负责人梁工。跟着他给的信息，我们找到了梁工，向他介绍和给他相关的公司产品资料。同时根据工地的施工进度和设计图纸作了个比较详细方案给他，跟进的机会就留在以后的任何时候。

大学生暑假销售社会实践报告篇二

每年六月份快要毕业时，学校都会组织跳骚市场，这是供快要毕业的大四的师哥师姐们出售自己不需要的物品的时机。每当这个时候学校到处都有摆摊的，通过这个机会你就可以到跳骚市场上淘一些自己需要的物品，也可以卖一些自己不需要的物品。今年的跳骚市场规模比以往的都要大，我们宿舍里也有很多不需要的物品所以趁此机会在跳骚市场摆摊出售准备趁机赚一笔。

其实我觉得摆摊就像营销一样，虽然很小，但是也一样有营销策略。首先，在营销学中顾客最有可能在一系列店铺的三分之一处购买，所以首先选好摆摊的地点最重要。其次，顾客对于物品的价格很敏感，大家都认为凡是摆在跳骚市场的东西都应该很便宜(不论是新的还是旧的，不论是有没有收藏价值的)。所以在定价上一定要有波动性，只要认为有价值的物品一定不能让价，这样的物品是卖给行家的。而对于那些自己认为价值不大的东西就可以适当的让价，消费者对于让价大的商品购买欲望都是比较强。第三，适当地对产品进行推销，当有顾客停留在摊前时，要估计顾客感兴趣的商品并对其进行推销。第四，其实我们也有很多竞争者，最大的就是学校的书摊。因为我们有很多书书摊上都有卖而且是新的，就像周国平、张爱玲、论语等等。所以我们的卖价以定要低，而且可以采用买书送杂志的促销方式。

这两天我们每个人都收获颇丰，不光是钱上，还有经验。面对不同的人、不同的态度、不同的需要，我们所应当有的反应。这其实可以算是一次小小的营销活动。锻炼了我们与人相处的能力，也增加了我们的销售经验。可以说是收获颇丰，受益匪浅。

大学生暑假销售社会实践报告篇三

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的

东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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，也让自己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，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

大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。暑期社会实践活动一直是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

大学生暑假销售社会实践报告篇四

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生暑期社会实践报告论文。在现今社会，招聘会上的x都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这郡学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时间我就开始筹划自己的暑期生活，希望自己能够在暑假这两个多月的时间里得以锻炼。

通过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了(香港)深圳精裕塑料实业(制品厂)有限公司，简称精裕。精裕是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧接着于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，(每一位要进厂的都要先体检，拿到健康证!)不过还好厂里给我们这些暑期打工的学生提供了简易的住宿空间--12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，因为听说深圳很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不惹别人，别人也不会轻易地惹你。

我所在的地方是一个工业区周围全是厂房，一般买东西的都是一些打工者，在深圳呆了一个多月我也没有发现有打架的，也没有听别人说起过有杀人的。我想可能只是有些事情大家过于夸张了吧。带着些许兴奋和盲目，来到了厂里，开始了自己的打工生涯。在进车间之前厂里安排了两天的培训。首先带领我们来到了招募大厅，在那里我们上交了身份证、毕业证、健康证的复印件和两张照片，然后给我们统一配备了厂服。下午和第二天上午我们又参加了培训，老员工和带班组长给我们讲述了建厂历史以及公司生产的各类产品。7月5号上午在其他工作人员的带领下，我们进入车间，该厂共有a□b□c□d□e□f□g几个个厂房，每个厂房生产不同的产品。我被分到了g3厂房，刚进去的时候，感觉很陌生，车间有8条流水线，每条流水线上都有百十号人在那不停地忙碌着，没有人说话，只听到机器转动所发出的哄哄声。我被车间的组长也即是车间的最主要负责人带到了一个工作岗位，在组长的指导下，我很快学会了那项简单的工作。一工作就是十一个小时之后，中间没有空闲时间偷懒，一天下来兴奋劲没了，剩下的只是腰酸背痛了！虽然工作看起来挺简单的，但长达十一个小时的机械工作，对于我们这些过惯了闲散生活的大学生而言，根本就忍受不了，接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，一定要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

刚开始工作的时候，不熟悉那里的环境，不熟悉那里的人，一切都是陌生的！，虽然之前在学校里也做过一些兼职，但来到这里还是有些没来由的心痛，这时才感觉到大学生是多么的不堪一击！才明白为什么有那么多的大学生找不到工作。而且刚工作的时候，并不适应一天坐在那里机械地工作十一个小时，工厂里面的生活和校园生活真的是一个地狱一个天堂，

自己所学的也都浪费了，本想着能够学到与自己专业相关的知识，但没想到来到这里只是机械地做这些手工劳动，完全没有与自己的专业挂钩，自己来到这里真的是一种浪费。在那时才感觉到学习知识的重要性，发誓一定不能再浪费自己的大学光阴了，要努力学好自己的专业知识！没有知识只能干这些体力劳动，只能干这些毫无生趣的机械工作，一辈子只能生活在别人的掌控之中，只能不停地为别人工作，而自己却得到那么一点可怜的工资！当时有一种想逃跑的冲动，但经过几天的思考，还是决定留下来，因为即使自己以后毕业了，到企业仍需要适应新的环境，现在何不抓住机会锻炼一下自己的心智呢？自己的专业知识没有学到，但这却是我毕业之前最后一次能够很好地接触社会的机会了，留在社会，我要学到更多的东西，带着这些渴望，慢慢地学会了与人交往，慢慢地学会适应厂里面的生活，最后我也是受益匪浅！由于时间的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每一个月倒一次，每天工作十一个小时，白班每天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，后来才知道打工时间长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有意义的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上面传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度特别的完善，对产品的质量要求也特别高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做一定的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有能力的人。

在那里工作了一个多月，我还是比较喜欢厂里的环境的，厂内有篮球场、排球场、羽毛球场还有图书馆以及阅览室，周

末全天播放电影，丰富大家的生活。无论厂区还是生活区的卫生都是很干净的，非常适合工作和学习！我一直在思考为什么这个厂每年都能够取得较大的进展呢？为什么公司刚刚成立几年就分别在苏州、深圳建立了分厂，而且分厂的规模也是相当的大？工作了一个月后我终于知道了，因为他们有健全的管理规章制度，同时能够吸纳有用人才，公司的员工也都是能够尽职尽责。总之各方面的工作都呈现出一种蒸蒸日上的局面，这样的企业又怎会不兴旺发达呢？而这又使我想到了我自己，如果我们能够像管理公司那样管理自己，我们的大学就不会虚度过去了，我们也就不必担心毕业之后找不到工作了！通过与员工的聊天发现，他们的年龄大都在十八岁左右，而且大都是初中、小学毕业。他们的圆滑事故与他们的年龄根本不想称，他们知道很多为人处事的道理。如果他们不说自己的年龄，不熟悉的人还以为他们都二十几岁了呢。他们大都满足于自己目前的生活，不愿意去改变，即使公司经常会在厂内部招一些助理、打字员等，但那些员工却不愿意利用空余时间去学一些基本的办公软件。甚至是厌烦学习，即使后来我跟他们说我是大学生，他们当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，所以在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你一定有所收获！在一个多月的打工生涯中，发现在实际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，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，

正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能在这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的基础。

大学生暑假销售社会实践报告篇五

转眼间两个月的暑假就这么过去了，在这个暑假中，我虽然觉得有点累，但是感觉非常的有意义。

在这个暑假中我去了xx那边，在那里打了四十天的暑假工，因为时间的关系，我在那里没有怎么去玩，但是一点也不感到可惜，因为那段时间的经历对我来说已经有了回味的价值。

今年暑假社会实践中我挣了两千块钱，感觉这真的是血与汗拼搏得来的，让我知道花钱容易赚钱难。工作中从小里说是锻炼身体，从大里说是磨砺了意志，培养了吃苦的精神。

我虽然在暑假中没有学到什么知识，但是那段社会经历相信会对我产生很大的帮助，通过这段时间进行社会锻炼，懂的了许多在学校这个环境中所不懂的东西。

相信这段时间会让我的心态有很大的改变，更加容易接受一些我以前我不愿意面对的事情，我想我是应该承担一些属于我的责任，如果继续这样懒散的生活下去，对我和家人都是不负责任的行为，会让我内心感到极度不安，一辈子当个“负债者”，相信谁都不会心甘情愿。

我一直觉得什么都无所谓，只要我的家人开心就好，在这个暑假看着父母辛苦的样子，我.....

我想我要担起责任，就算不为现在也要为以后。将来还是要靠自己的。

相信付出越多，得到的也越多。

在这个暑假最后几天，总是和高中同学一起。感觉身上没有负担，过得很舒心，而且他们都很努力，使我感触很大。在这段时间回忆起高中时光，感觉时间过得好快，体会朋友之间所给予的温暖，真的很让人留恋。希望这情感能够永远。

希望他们在人生的道路上一片坦途。

我们还有很长的路要走，至今我们的人生才过去了不到20年，以后还有很长的奋斗时间，以后的机遇还有很多。我信通过努力，将来会比现在更好。

好了，言止于此。言不尽而意表。我会努力的。

大学生暑假销售社会实践报告篇六

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了德宝汽车销售有限公司的销售部。德宝汽车销售有限公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西

涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，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。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不

知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此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，了解这个社会。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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己

更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能短期的社会实践。

时间虽然一晃而过，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。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

大学生暑假销售社会实践报告篇七

xx年8月23日，深夜22点，当我下班骑车到校门口前的十字路

口时，发现往常总是被夜色笼罩的学校变得灯火辉煌。我知道，这个假期即将要结束了。早来的七夕节，让许多花店老板痛失一笔玫瑰利润。但是这跟我没什么关系，我虽思念我的女神彼时在何方，我也在着手准备开学一切事宜。

xx年6月25日——xx年8月23日

如果我说暑期打工是为了培养我独立思考、独立工作和独立解决问题能力，通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，那就纯属扯淡。因为我压根没那么想。暑期工作只是我偿付租房金与生活费的方式，别的无他。漫漫长假，无心在家，对随团外出打工也感厌倦。许多人工作无非是打发无聊的假期。人闲着不一定会无聊，没事做或者做自己不感兴趣的事才会无聊。所以我留在学校培养自己爱好，当然是工作之余。

当时只想尽快找到一份工作以安焦虑的心，暑期自己找工作不是易事，相信大家都清楚短期工有可能面临的尴尬。所以当时找工作时便有点饥不择食的意味。面试时，经理说，前厅服务员倒是在招人，只是服务员都是女生。在几乎找遍学校附近所有商家后，对有一家愿意招短期工本就兴奋不已，何况我还要吃饭交房租。于是我丝毫没考虑便答应了。

当时应聘时，经理说的丝毫不错。服务员直接与陌生人打交道，对于沟通能力以及应变能力的锻炼的确是不错的选择。以前，在还未做服务员前，我自我感觉服务意识就比较强。现在有这样平台供自己展示，许是天意。从客人进门，引领入座，点菜，茶水服务，下单，上菜，席间服务，拿单，欢送客人等一系列流程中，各种服务敬语，礼貌用语都不可少。刚开始动作比较僵硬，语气也是生硬的毫无感情。在师父几天教导下，一切都变得得心应手。就这样，日复一日的上下班，倒也有趣。而且，店里同事大多是刚刚毕业的学姐，相处起来甚是融洽。

当然，暑期工作只是我的副业。工作之余，学习知识与培养

爱好才是我所重视的。由于上班时时间有限，有大量的时间可供我只配。在搬进文苑五时，我做了一个决定，放弃考计算机证书。自己感觉是明智的选择。我不用在每天顶着压力学习一些自己不喜欢的东西。相反，个人爱好得以全力培养。兴趣是最好的老师，前辈诚不余欺也。

面对日益激烈的社会竞争，就业困难的问题已凸显在我们面前。通过暑期兼赚取工作经验之谈纯属瞎扯。说好听点，就是体验一下父母挣钱的不易于艰辛。开学回校后检讨一下自己是否愧对父母的辛劳付出与对自己的关爱，是否还会为了显摆随意支出并不充裕的生活费，是否还会抽烟喝酒猛吃海喝不务学业。所谓的暑期工，就是用整日浸泡在高等学府环境里的身体从事一些是人人都力所能及工作的学生。

许多人都有如此想法：暑期工作可以赚取生活费，工作经验，顺便还可以一睹当地人文风情。对于大一懵懂的学弟学妹们来说，这的确是求上进，日渐成熟的表现。放在大二大三学生身上就略显可笑了。假期里的工作换来的工资大多低廉，这是与自身价值极不相符的交换。工作经验更是无稽之谈，我们所能从事的工作绝对低端，毫无技术性可言。我们的工作只是在一定程度上弥补机器生产能力的缺陷。不光是我们，长期工也是如此，尽管他们工资比我们多出很多。有时，或许还会遇到你们大学生来这里与我们一起打工之类的问题，言语之间不无鄙视之意。当然，这是社会问题，我不多说。另外，工作期间，领导恨不得将员工锁在岗位上，夜以继日地为其从事牛马之劳。我们得到的工资与付出的汗水（夏天啊，付出的绝对是汗水）不成正比，且不说被中介克扣部分了。赏玩人文风情的心力早被工作榨取干净。好不容易的一次休息或许都在宿舍床上度过了。

我要说的就这么多了，字数我是完不成了，这也是我经验之谈，不足为训。字不在多，心得就好。

大学生暑假销售社会实践报告篇八

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。

三、实践结果

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。

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](#)

[搜索文档](#)

大学生暑假销售社会实践报告篇九

注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。

多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

实践 适应 社会

时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。但是，再看看我们，只是被禁锢在四角高墙内，捧着“书中自有黄金屋”的古训，做着日后事业有成，飞黄腾达的白日梦。我们的传统，我们的教育制度还有我们本身使我们缺乏勇气走出象牙塔，去接受实践的检验和社会竞争的洗礼。在这样一个知识与实践完全脱节的环境里，我们又有什么资本去谈成才、谈竞争、谈事业？时代证明，历史证明，我们的自身状况证明：我们唯有面对社会，才能心平气和地作出一些选择，才能确立自己学习和生活的目标。

于是，今年暑期，作为一名大学生，我第一次参加了工作，虽然很短暂，只有一个月，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。我所从事的是行政文员工作。看起来似乎没有太多的技术含量，我以前也是这么想的。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是随随便边都可以，马马虎虎的就能完成的。

习惯了校园里那种有则学，不学则息的日子，让我都遗忘了这社会真正的需求。忘记这世界的人不只是周围的这样，生活也不只是如此简单，悠闲，只需认真的学好那些课程，就可以有交代，可以满足。社会是一张网，扑朔迷离，需要我们真正的用心去过好。学校成绩上的收获让我所学的知识有了施展拳脚的机会，然而，社会实践的经历，却一份不可多得宝贵财富。过去常听人说刚出社会的大学生往往无法适应社会的人际关系，导致在生活和工作找不到自我的平衡点，错失了成功的机会。经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，这一点也没错，把握好每一次交际的可能事实上都

是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，但并不是每一个人都有这样的意识。我自己刚开始实践的时候，自己也不习惯于与人交流，多数时间里都是埋头于自己所需要完成的工作里，十足一个典型的只做事不开口的人。工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。此外，对工作的热情，对任务的投入态度，都决定了我们在前辈眼中的被信任程度，实习过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值！不要羞涩，大胆点去做，对自己自信点。这个世界每个人都是依靠脚行走，没有什么好害怕，做好工作。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。假如暂停休息，多多观察那些资深的人员，多与他们聊天，坦诚面对他们，他们会与你交流他们的工作经验及人生经历，毕竟经验也是人生一笔财富，会让我们明白的，知道的更多。所以在大学期间我觉得多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

当然，也要摆正勤工助学于学习的关系，切不可因打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的microsoft公司副总裁李开复教授曾说过的一样：“打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的。”

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”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，也让我们更加清楚我们以后努力的方向，让前方的路再迷茫。现在我已经是在准大学三年级的学生了，毕业的步伐步步紧逼，到那时我们总要交出一份喜人的答卷，知道不要辜负父母，要对自己的未来负责，为以后服务社会打下更坚固的基础！

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但

我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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。在多次的面试中，明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

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。我工作中也体会到，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。当公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，也懂得了许多做人的道理，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。同时也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，在此感谢在暑期社会实践中帮助过我的叔叔阿姨们，谢谢他们提供给我了暑期实践的机会，同时感谢学校老师的教育和帮助。

大学生暑假销售社会实践报告篇十

社会实践地点定在xx市xx制衣工厂，虽然和自己所学专业没什么关系，但是我认为，实践的内容并不重要，重要的是我们从实践中获得的经验知识，这些都是课堂中学不到的，正是当代大学生所欠缺之处。

我来到工厂，厂长简单地介绍了情况。我谢过后，接到了第一个任务——帮会计盖章。我一开始也只认为这项工作很简单，而且不怎么重要，不过我还是欣然接受，由于我毕竟只是大一的学生，很多与技术有关的工作都做不了，只能处理一些简单的事情。于是我去了会计室，见到xx会计，由她告诉我工作流程。xx会计拿来一本核销单，告诉我每张单子上要盖五个章，每个章都有特定的位置和要求，最基本的，用力要均匀，盖章要正。虽然盖章在中国有几千年的历史了，但是很惭愧，这是我第一次盖章，而且是公章，所以不免有点紧张。所有事情都是说起容易而实际操作起来挺困难，第一个章由于用力不均匀，颜色有点浅，有的地方看不清楚。xx会计安慰我说，只是一个不要紧，并且告诉我正确的方法。在“老师”的指导下，我越来越熟练，此后很顺利地完成了任务。从这个任务中我学到了，盖章事虽小，但也有技巧、规则，并不事随便找个人就能胜任。任何事都有其规律规则和重要作用。不仅仅是在社会中，在学习上，也要注意每一个小的环节，事情虽小，但也会对自己造成很大影响。这些，都是在课本中无法学习到的。

随后，厂长让我在网上报关。我一开始是一窍不通，因为这些都是外贸上的东西，和我的专业相差甚远，日常生活中也没有接触过，所以是秘书在一旁指点。通过这次任务，我简单地了解了外贸报关的流程，包括前期工作。首先要去银行办手续，然后再在网上进行报关，很复杂。我了解到我所要学的东西还有很多，不仅仅是外贸方面。即使我今后从事的工作就是我所学习的专业，我也要努力学习，学习的不光是工作经验，还有为人处事之道等等。

另外，在闲暇时间，还帮助厂里传达了一些命令，打扫院子等。看起来这些事与实践关系不大，但我认为这也是工作的一个重要组成部分。因为在工作岗位上，不仅仅只有你自己的工作，还有周围的同事，周围的环境。为了处理好自己的工作，其他的事情也是必不可少的，这会使自己的工作事半

功倍。

这次社会实践是与我所学知识完全无关的，这更好地突出了社会实践的目的——并不是去学习知识，而是学习在社会中生存的能力。今后从事工作后，不一定是自己的专业，更多的是相近，甚至无关。在这种情况下，一切都要重新学起。用人单位看成绩，并不是注重成绩本身，所谓的成绩好，是从成绩中反映的能力，而用人单位注意的就是这一点。成绩不能说明一切，而能力才是最重要的——无论从事什么工作，都能尽快适应环境，用大学课堂中学到的“能力”来弥补知识上的不足。

社会实践已结束，但留给我的经验颇多，受益匪浅，这也是学校要求开展社会实践的目的。相信所有进行社会实践的同学都有此感。所获经验，必会影响我今后的学习，在学习目的和动力上有所转变，从而更好地达到我所期望的目标。