

最新暑假促销社会实践报告 大学生暑假 做促销社会实践报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

暑假促销社会实践报告篇一

在经济飞速发展的今天，需要使用报告的情况越来越多，要注意报告在写作时具有一定的格式。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编精心整理的大学生暑假做促销社会实践报告，希望对大家有所帮助。

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：

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。

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。

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。

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。

暑假促销社会实践报告篇二

大学生暑假促销员社会实践报告，小编特意为你整理推荐大学生社会实践报告_暑假社会实践报告，欢迎阅读与借鉴。

在今年暑假的7月23日到8月24日期间，我在黄陵以纯专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

一、工作是辛苦的

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。

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有

压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

二、学会微笑

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼?在以前的学习生活中没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多!更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

三、勇气和本领

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人.....我们应该怎样走上前进行推销衣服呢?这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。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衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我

们根据自己的主观思想给对方下了判定：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。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的生长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平！这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领。

暑假促销社会实践报告篇三

促进又称为营业推广，它是指企业运用各种短期诱因鼓励消费者和中间商购买、经销企业产品和服务的促销活动。下面

是本站小编为大家整理的20xx暑假促销社会实践报告范文，欢迎阅读。

这个暑假是大学来第一次放假没回家，自己在外边租房住，自己找工作，自己独自生活。工作是在网上找的，在天津九安医疗电子股份有限公司，我的工作职位是市场导购员，具体的工作是在各大超市里边导购电子血压计。我的专业是市场营销，所以这一个月的销售实践，虽然不能说有多么太大的收获，但我感觉让我有了对自己专业更深层次的体会，和更具体的感受。更重要的是让我自己得到了很好的锻炼自己的机会，真正的接触到社会，接触正规公司中的工作，真的去在工作中为人处事。对自己的能力，优势劣势都有了一个全新的认识过程，也对自己目前的状态有了更明确的定位，也对自己大四的学习和以后的发展有了实践性的参考。下面说说这家公司和我的具体工作及自己的一些工作体会□

九安医疗电子股份有限公司以适宜现代家庭使用的医疗器械电子产品为核心。专研于将千家万户和现代医疗联系起来，实现医疗进入家庭，在配备最新科技医疗设备的条件下，在病人家中实施监护、诊断、治疗、康复和保健。公司自从1995年在天津南开新技术产业园区建厂以来，已经成功推广包括电子血压计、电子体温计、远红外测温仪、血糖测量仪等生理参数测试仪器，以及低频治疗仪、多路低频治疗仪、远红外加热仪、手持按摩仪等保健器材。占据着全球hhce相关医疗仪器重要份额，仅电子血压计一个单品就已进入世界六强。公司的产品不仅在国内各大城市建立了销售、售后服务网点，有天津，北京，上海，广州四个直营市场，而且产品主要出口英国、美国、德国、俄罗斯、意大利、荷兰、法国、波兰、比利时、西班牙、土耳其、希腊、新西兰、加拿大、芬兰、哥伦比亚、巴拉圭、葡萄牙、委内瑞拉、匈牙利、以色列等国家，成为国际家庭医疗保健工程当之无愧的开拓者。公司今年正在筹备上市，据说十月份就要在上海上市，所以发展潜力还是很大的。

我的工作是电子血压计的市场导购，经过了五天的正规培训，然后在沃尔玛，家乐福，大润发等大型超市做活动，具体工作是帮助顾客免费测量血压，在测量过程中讲解产品功能及血压知识，达到推销血压计和推广传播产品信息的目的。由于传统的台式水银血压计存在的时间较长，而且现在医院里面仍旧在用，所以我们工作中面临的最大问题就是电子的血压计到底准不准。所以我们的工作就是通过给顾客测量让他们亲身的体验，再加上我们的一些专业讲解让他们在观念上认识到电子血压计的测量结果是准确的，而且比传统的血压计更方便，更精确。

通过这一个月的销售实践，我自己对产品的销售过程中好多问题有了自己的体会和理解，也通过自己的对工作中的问题的思考，不断的改变自己的销售方法，完善自己的销售模式，也得到了很大的提高。

我感觉我们面临的问题不是市场问题，因为电子血压计现在在国内只有很少一部分人在用，我们面临的最基本的问题有以下几点。首先是观念上是否接受的问题。因为血压计的主要使用人群是老年人，而老年人对新事物的接受总会有一些怀疑甚至抵制的心理，再加上他们多年来一直使用的都是台式水银的，所以如何让他们从观念上接受并肯定是首要解决的问题。然后就是经济问题，因为电子血压计的价格要比传统的血压计价格高很多，当顾客肯定的产品的质量和准确度之后，然后要考虑的就是要不要拿出钱来买，是不是值得花钱来买，也是由于目标顾客大多是老年人，所以要让他们花比传统机器多两三倍的钱来，他们往往是舍不得的。所以如何让顾客感觉购买电子血压计是物有所值的，是值得和必要的是要解决的第二个问题。第三问题就是当解决了顾客的前两个问题后，他们是否要买我们这个品牌的机器的问题。因为现在天津市场上电子血压计的种类至少有三种以上，所以让顾客对我们的产情有独钟是要解决的第三个基本问题。

针对上面的三个基本问题，我们都有一套的解决方法。首先

对第一个问题，我们主要通过给顾客免费测量，让顾客亲自操作，亲身体验，加上我们通过讲解一些专业的血压知识和电子产品的发展趋势，让他们通过自己的体验来承认机器的准确性。第二个问题主要的解决方法是通过讲解血压知识，结合高血压的危害，和监控和预防的重要性来说明血压计的作用。主要是对高血压患者的监控预防和治疗过程中的作用。让他们感觉到血压计有价而健康无价，花这么多钱来买一台机器对自己的身体健康带来的作用远远让机器物超所值了。第三个问题主要解决竞争的问题，这个问题我们主要从地理优势这方面做文章。因为市场上的这几家竞争公司都是外省市的，所以的产品就少了运输成本，这样价格优势就显现出来了，在一个优势就是我们的售后服务，因为厂家就在天津，所以售后服务就在家门口。这样就没有理由不选我们的产品了。

上面说的是一些基本问题，而在销售过程中所遇到的问题还很多，比如产品的讲解，产品的展示等好多销售技巧方面的问题。下面是我对销售过程中影响消费者是否购买的一些重要因素的总结。

1、产品的动情点。

即瞬间打动消费者的产品卖点，让消费者无法拒绝，这就要求销售人员要非常专业，足以以假乱真，足以融会贯通。同时还必须了解竞品的产品卖点，以便提炼更加打动消费者的卖点。例如我们工作时穿的都是白大褂，而且讲的东西都是一些很专业的血压知识，同时通过消费者的亲身体验让他们感觉到产品的准确与方便。

2、产品要展现的生活方式，因为消费者要买的不只是产品而是一种生活方式。

产品现的的生活方式目的是让消费者处于感性状态，引发冲动性消费。例如服装店中卖上衣的，他不只把上衣展示出来，

而是配上裤子和鞋，这样就有了一种更整体的感觉。还有像海尔冰箱，他总会有一个并行里面放满了能够盛放得东西，这样消费者就有了一种自己生活中的感觉，效果甚佳。在这一点上我感觉我们公司做的还不够好，但我向公司提过，我想公司很快会有所改变的。

3、人气决定销量

卖场氛围是一种暗示，暗示我们的品牌力、专业程度、公众形象。合适的展厅氛围将会有力促进销售。中国人都有从众心理，所以当你的卖场有人时才会有更多其他的人过来了解，这样在人气很高的情况下（20xx年社会实践报告书）销售产品的机会就会随之上升。

4、卖场促销

促销的本质是促进销售，是让消费者占到便宜，获得心里满足感。因此对每次促销活动的理解和传达将使成交变得容易。

以上就是我这一个月工作的一些总结，总的来说这一个月收获还是不错的，虽然工作时也感觉很累，有时也会很有压力，但这个过程我觉得是对自己的一次提升，同时在公司里面与经理业务同事之间建立的人脉也是我很大的收获。这个假期的工作会作为我大四的学习和生活安排一个坐标的，我会更清楚自己该如何去学习和提高自己，为毕业之后找工作早作准备。

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打假期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工不是首要目的，不少同学都是把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

因此，我就借助这次暑假来加一些活动和工作来充实一下自己。

今年的暑假时间比较长，我计划用过年前的一一个月进行打工实践。刚开始，我和几个同学打算一块去西安找工作，本来以为会找的一个不错的工作，但找工作的过程完全出乎我们的意料。通过打电话，我们去几家招聘单位，可是气愤的是这些都是中介，要么人家不要短期的员工，所以，找了一天，仅仅是一次一次的被泼冷水，还是没能找到工作。到最后真的是失望了，直到经同学介绍，才得到一份搞促销的工作，我们促销的是牛奶，因为没干过，刚开始还有点不好意思，说不出话来或者是声音太小，但到最后我完全投入了工作状态，完全放开了。总共干了一个月，因为有时候要工作的很晚，记得一次，我和同学从早上九点干到晚上十点才下班，这期间只有一小时吃饭时间。感觉真个人就要累垮了，早上不想起床，时间一长腿又麻又酥，但不管怎么，我们还是坚强的坚持下来了。这也是我们欣慰的一点，在工作和学习中就应该有能吃苦的毅力。总的来说，工作还是比较顺利的，虽然工作很累，可是在这个工作过程中，我得到的不仅仅是工资。再过几个月我们就要找工作了，面对芊芊世界，何尝没有愁思，虽然假期我们从事的和自己学习的专业没有一点的关系，但是在日常学习中，我们有很大一部分同学是死读书，整天就只知道学习书本知识，考试成绩固然很好，但实际工作能力却很差，就算是一些简单的事情也未必能做到最好，因为不管是干什么工作，他都是有一定的规则和方法。比如，要注意场合，谨慎说话。在公共场合说话时要注意内外有别，把握分寸，对什么该说什么不该说必须心中有数，不能为了哗众取宠、一时兴趣而口无遮拦什么都往外说。并且时刻保持一颗热情的心是最为重要的，有真诚打动每一个人。在工作中就应该拥有好的心态和态度，遇事镇静平和。这些都是课本里学不到的，这也是我深深体会到的社交的重要性。

接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的实践

给予我很多教训和收获。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的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。

共2页，当前第1页12

暑假促销社会实践报告篇四

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10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，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

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：

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能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。

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。

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。

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。

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。

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。

暑假促销社会实践报告篇五

促销是一项需要勇气和本领的工作，那么大学生在暑假时当促销员有何感受呢？下面本站小编整理了大学生暑假促销员社会实践报告，供你参考。

国美电器促销

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30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”。

电脑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脑。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电脑的，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8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，对于一个电脑促销员来说，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

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。明确目标，合理的设计规划自己。

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再感到恐惧, 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。

大学是学校与社会的关键的纽带, 当我们作为大学生跨入大学校门的时候, 也就意味着我们已是个准社会人, 有一只脚已跨入社会。

学校是育种的温室, 让我们学会生活, 成为社会的优苗; 社会是炼苗的战场, 让我们学会生存, 成为祖国的栋梁。

我们上大学了, 就意味着成长了、独立了, 就应该参加一些社会实践活动, 接触社会、了解社会, 一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去, 提高各方面的能力, 另一方面可以积累工作经验, 让自己面对更多的各种各样的人, 增加自己的阅历, 额外地, 还可以赚取零花钱。

去年高考后, 在亲人的介绍下, 到武汉市武昌区一个武量贩

做了两个多月的王老吉的促销，感觉收获颇多，懂得了怎么样跟人相处、跟人交流、以及促销的方法等。所以今年考完试，在荆州辗转了一个星期，就打包直奔武汉。

到武汉，修整一个星期，就在武昌区的一个武量贩于20xx年07月21日—20xx年08月25日开始了历时一个月暑假超市饮料促销的社会实践。

在武量贩里，我的具体的工作就是：偶尔搬货，不时上货，有时抹货，时时卖货。

超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。

还有上班时间一定是在工作中的，不能停不能坐，左脚累了换右脚，受不了了就跺跺脚。想刚过来的时候，工作一天下来，像中了化骨绵掌似的，全身酥酥的，根本不想也不能动弹。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

一、对于超市老板来说。

超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。犹如电影里面的间谍、特工就粉墨登场啦！话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了！

二、对于超市员工来说。

- 1、要对自己的工作足够的了解，懂得它的用途、优缺点等等，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，这样才能向很好顾客推销自己的产品和服务，让顾客乐意的接受。
- 2、要有良好的心理素质及受挫折的心态。老板情况不妙，责备经理；经理不爽，怪主管；主管受罚，骂员工，最后受气的还是我们。再说，很多领导级别的人物肚子里面也不过那么点墨水，“出口成章”，说出点来让人受不了。
- 3、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。记住：吃饭，都会流汗，咀嚼多了，都上下颚疼；更何况拿人钱财，替人做事，老板招你，不是拿你当爹妈的，而是为他创造财富，越大越好。
- 4、做一项服务工作，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，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。
- 5、勤于找事情做。初来咋到，要跟身边的人搞好关系，哪怕吃点小亏累点，也要乐意帮助他人不管是谁；无论大小官员，随喊随到，搞不好叫你的就老板他妈。

三、对于一个寻找兼职的学生来说。

其实考试完，我在荆州市的荆州区和沙市区大街小巷，看遍了招聘广告，问遍了大小店铺，才直奔武汉的亲戚。

在荆州市，人才劳动市场出现了一个死循环：有求有供，可很少有学生能在荆州市找到兼职，对于用人单位也很难找到适合她们的员工。分析原因大概有：

假期，特别是寒假，很多单位，比如餐饮、服务等等，都需要相关人员帮忙，但是很多用人单位都不招聘寒、暑假工，都说寒、暑假工做不长，浪费培训时间和相关费用。可荆州市是个鸟不拉屎的地方，消费水平底，工资待遇更底，仅仅

是沿海一带的三分之一，而且俊男靓女罕见，也根本没得玩；一般人，长期工不会留下，也不会进来。所以它不像沿海一带，人流量大，供求量大，流动性大，运行速度快，。对一般单位来说，每日进出员工100人左右。而荆州市，其劳动市场最大的人流量就数长江大学，以及市县各中、小学莘莘学子。

由此，就出现了一个死循环，劳动市场的漏洞，供求的怪现象。

对于打算在荆州市找兼职的学生来说，一定要：早，快，准！

1、早，早联系！招聘寒、暑假工的单位不多，所以要早联系，免得兼职劳动市场饱和。

2、快，快就职！因为兼职就是兼职，它有很大的可替代性，是人都能做的，而且单位一般都忙用人，所以联系上用人单位后，一定要尽快就职，免得“鸠占雀巢”。

3、准，瞄准单位！在荆州，不是所有单位都招聘兼职，只是那些灵活性大、流动性大，比如餐饮业、服务业等等，在寒、暑假工作，相当于旺季，就需要一定人员帮忙。

另外，利用寒、暑假，寻找打工机会，对我们学生来说是很困难的，就算是大学生是无用武之地，做的都是服务、杂工等，很多大学生去打工的时候，不管做什么，工作环境怎么样，待遇怎么样？只要老板招聘，再苦再累，工资再低，待遇再差也没有关系，这样没有必要。

学生打工本来就很廉价，所以我们更不能降低自己，因为我们是学生，大学生，是灵活机动的主流，是祖国的未来，是社会的新血液以及能量之源。

打工，是我们所需要的，可别忘记我们花寒、暑假休息的时

间做的主要目的是为了锻炼自己，提高自己，只有正确的引导自己，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。使我增长了不少见识，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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

在今年暑假的7月23日到8月24日期间，我在黄陵以纯专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

一、工作是辛苦的

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。

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

二、学会微笑

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生

活中没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

三、勇气和本领

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人.....我们应该怎样走上前进行推销衣服呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。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衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：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。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。

但随着时间的积累，经验的增长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平！这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领。

在这次暑假的时间生活中，我懂得了理论与实践相结合的重要性。或益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。