

社会实践报告促销员(精选9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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

社会实践报告促销员篇一

一、摘要

此次寒假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养。这一个月职业生活还丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的经验和认识，加深了对社会的了解，并收获了不少各领域的心得和体会。

二正文

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作

一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的‘大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不

打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高（短期的工资会高一些），怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤（如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的）又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，

现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感受到了她们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

三结束语

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

寒假促销员大学生社会实践报告

20寒假大学生促销员社会实践报告

超市促销员实践报告

商场促销员暑假社会实践报告

大学生暑假促销员实践报告

大学生暑期当促销员社会实践报告

暑期促销员社会实践报告

暑假酒水促销员实践报告书3000

大学生商场促销员暑期社会实践报告

寒假促销员社会实践心得体会

社会实践报告促销员篇二

白驹过隙，时光荏苒。转眼间在大学的半年已然度过。在大学中，一直在强调着要注重实践，可见在注重素质教育的'今

天，假期社会实践已经成为促进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长成才的重要举措。作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径。其一直以来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会、了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

多年来，社会实践活动已在校园蔚然成风。学校是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确地引导我们深入社会、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、踏入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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策，坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济发展贡献力量、为社会创造新的财富。为此、今年寒假我就想锻炼一下自己，去体验一下社会、感受一下生活，也体会一下父母生活的艰辛与挣钱的不易。寒假中，我在镇上找到一份兼职，是小店促销员、帮人卖货，过得十分充实。每一天都很有意义，早上八点就到店点货，客人进来要笑脸相迎，不买看看也行，不要不买就不理睬客人，等到下午六点的时候要清点一下卖出去的货物、记下来，告诉店长，第二天去了，客人买了东西要退换的时候一定要问清缘由，以便厂家退货，虽然有的时候会有点累，但总的来说过得很充实。在此次实践过程中我学到了在书本上学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。而这也正好与我的专业相挂钩。

社会实践作为广大青年学生的成长成长有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识、增加社会经验、提高实践能力、丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的实践活动，接触社会、了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践让我收获颇多，总结下来有以下几点是我认为在实践中缺少的。

1、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了更多的人，如何与别人沟通好，这是一门需要长期练习的艺术。刚开始我很不适应，不敢主动与人说话，但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、耐心的接受。慢慢地我有所改善了。

2、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的肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没关系，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。

3、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。以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的自己觉得在社会立足必不可少的几点。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系社会。实践就是学生接触社会、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、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。

大学生寒假社会实践报告

社会实践报告促销员篇三

饮料公司在中国区独有一种促销期，英缩写是“n”即“中国春节促销活动”。

促销员需要做的主要包括：理货；加货；产品介绍；提供服务。

一，理货

促销员每天的上班时间为，早班（9:00~18:00）晚班（12:00~21:00）。上班后首先要做的就是理货。包括查看货架是否饱满；货品是否损坏；条码于价格是否匹配。

促销员需要把所有单品的中商标朝外摆放，根据每一单品所占的空间一一摆放整齐。如遇到有损毁的商品一定要放到报损区。用扫描枪扫描条码后，把价格标签贴到货架上。条码损坏的要用电脑及时打印出。

二，加货

当货架或堆头上的货缺少时，促销员则要及时进行加货。首先要记下单品货物的条码，然后根据缺少货物的数量打转货单，拿转货单去仓库转货。转货单上一定要有长；处长；防损主管的签字。转货单一式两份，用于外仓和卖场两处防损人员清点物品数量。准确无误后才可以把转进的货物根据单品位置摆放。

加货最为频繁的主要是收银台附近的冰箱及做促销活动的堆头。冰箱内的货一定要保证单品齐全；日期最新；干净卫生。

堆头上的货主要是促销商品，因此只摆放一些规定的促销商品。如：2升加雪碧；2升雪碧加芬达；18果粒橙双提等。这些商品上如要捆绑赠送品，还要在加完货之后捆绑好赠品。

在n期间堆头是最主要的货品销售区，因此加货相当频繁。

三，产品介绍

为了更好的满足消费者，促销员要对xx公司的所有单品知识全面了解。这样才会保证消费者问起单品知识时才能一一回答出。

xx公司出品的饮料和其他饮料公司一样，主要分为：

碳酸饮料：（原味；香草；樱桃）

雪碧（柠檬）

芬达（橙味；水蜜桃；苹果；青柠；葡萄）

果汁饮料：果粒橙

热带果粒

冰今柠檬

蜂蜜雪梨

茶水：原叶红茶

原叶绿茶

矿泉水

-----等。

四，提供服务

有些时候促销员要对顾客提供必要的服务。比如：为大宗顾

客搬运；找空箱子，胶带；回答其他提问等。

一个多月的假期实践就这样结束了。我过的很充实快乐。短短的时间里，无论是从每天消费的顾客身上，还是我周围的同事身上，我这个对大世界充满好奇的小伙子都学习到了很多，对这个社会认识到了很多。我看到了许多在校园里看不到的东西。但我坚信：美好的未是属于努力过的人！

社会实践报告促销员篇四

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；是促使大学生投身改革开放，向人民群众，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。下面是小编收集整理的大学生寒假景区饭店社会实践报告范文，希望对大家有帮助，欢迎大家阅读。

白驹过隙，时光荏苒。转眼间在大学的半年已然度过。在大学中，一直在强调着要注重实践，可见在注重素质教育的今天，假期社会实践已经成为促进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长成才的重要举措。作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径。其一直以来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会、了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

多年来，社会实践活动已在校园蔚然成风。学校是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确地引导我们深入社会、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、踏入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。今后的工作中,是在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会实践活动范围,挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合,为国家与社会的全面发展出谋划策,坚持社会实践与专业特点相结合,为地方经济发展贡献力量、为社会创造新的财富。为此、今年寒假我就想锻炼一下自己,去体验一下社会、感受一下生活,也体会一下父母生活的艰辛与挣钱的不易。寒假中,我在镇上找到一份兼职,是小店促销员、帮人卖货,过得十分充实。每一天都很有意义,早上八点就到店点货,客人进来要笑脸相迎,不买看看也行,不要不买就不理睬客人,等到下午六点的时候要清点一下卖出去的货物、记下来,告诉店长,第二天去了,客人买了东西要退换的时候一定要问清缘由,以便厂家退货,虽然有的时候会有点累,但总的来说过得很充实。在此次实践过程中我学到了在书本上学不到的`知识,它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。而这也正好与我的专业相挂钩。

社会实践作为广大青年学生的成长成长有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识、增加社会经验、提高实践能力、丰富假期生活”为宗旨,利用假期参加有意义的实践活动,接触社会、了解社会,从社会实践中检验自我,这次的社会实践让我收获颇多,总结下来有以下几点是我认为在实践中缺少的。

- 1、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了更多的人,如何与别人沟通好,这是一门需要长期练习的艺术。刚开始我很不适应,不敢主动与人说话,但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、耐心的接受。慢慢地我有所改善了。

2、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的肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没关系，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。

3、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。以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的自己觉得在社会立足必不可少的几点。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系社会。实践就是学生接触社会、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、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。

社会实践报告促销员篇五

期末考试一结束，期待已久的寒假便接踵而来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里有些想打工的念头。思考着这个寒假干点什么，作为一名大二学生，我希望大学的寒假能像社会上的人一样，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，朋友便在她干活的开新宇超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是农夫果园，上班时间先是早上9点到12点，下午2点到6点。但随着年味越来越浓，我也是8点上班，8点下班。名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，农夫果园由于各种原因（价格较贵、宣传不是很好）卖出的很少，业务员推行的政策，超市的经理、组长也不及时执行，只能我在两端受气。但是，我坚持做完。除夕的中午，我圆满的把这份短期促销员的工作给完成了。

通过这次实践，我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，打工的时候我充分意识到了这点，当我签名后，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，15天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学

习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

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](#)

社会实践报告促销员篇六

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；是促使大学生投身改革开放，向人民群众，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。下面是小编收集整理的大学生寒假景区饭店社会实践报告范文，希望对大家有帮助，欢迎大家阅读。

白驹过隙，时光荏苒。转眼间在大学的半年已然度过。在大学中，一直在强调着要注重实践，可见在注重素质教育的今

天，假期社会实践已经成为促进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长成才的重要举措。作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径。其一直以来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会、了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

多年来，社会实践活动已在校园蔚然成风。学校是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确地引导我们深入社会、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、踏入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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策，坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济发展贡献力量、为社会创造新的财富。为此、今年寒假我就想锻炼一下自己，去体验一下社会、感受一下生活，也体会一下父母生活的艰辛与挣钱的不易。寒假中，我在镇上找到一份兼职，是小店促销员、帮人卖货，过得十分充实。每一天都很有意义，早上八点就到店点货，客人进来要笑脸相迎，不买看看也行，不要不买就不理睬客人，等到下午六点的时候要清点一下卖出去的货物、记下来，告诉店长，第二天去了，客人买了东西要退换的时候一定要问清缘由，以便厂家退货，虽然有的时候会有点累，但总的来说过得很充实。在此次实践过程中我学到了在书本上学不到的`知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。而这也正好与我的专业相挂钩。

社会实践作为广大青年学生的成长成长有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识、增加社会经验、提高实践能力、丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的实践活动，接触社会、了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践让我收获颇多，总结下来有以下几点是我认为在实践中缺少的。

1、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了更多的人，如何与别人沟通好，这是一门需要长期练习的艺术。刚开始我很不适应，不敢主动与人说话，但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、耐心的接受。慢慢地我有所改善了。

2、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的肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没关系，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。

3、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。以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的自己觉得在社会立足必不可少的几点。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系社会。实践就是学生接触社会、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、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。

文档为doc格式

社会实践报告促销员篇七

一、实践目的

20xx年的经济危机席卷了整个世界，我国作为全世界最大的发展中国家也没有幸免。虽然在国家相关部门的努力下挽回了很多，在一定程度上遏制了经济危机的进一步蔓延，但是还有大量的工厂倒闭，大量的工人下岗。就业形势一再严峻。随着国家政策的实施，经过了两年的努力，就业形势得到了很大的缓解。但是，在这个大学生一抓一把，高级技工稀缺的国情下，大学生就业似乎成了一个难题。许多公司招聘会上就直接写着：有经验者优先。但是对于身居校园内部养尊处优的我们对社会仍然很陌生，可以说把我们放到社会上，和纸上谈兵的赵括没有两样。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会中的工作经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能真正真正走入社会，凭借自己当年的经验快速的适应社会，所以我毅然决然的决定在这个寒冷的假期进入社会进行社会实践。

二、实践内容

放假后，在家里养尊处优了几天后，无聊的心情和对社会渴望认识的冲动是我在放假后的第五天，踏上了我十三天的工作之旅。

我工作的单位是我们县城的三联家电商场。由于临近春节，大量的人员购买家电，和大量的学生购买电脑。这不得不招收新的商场服务员。我便是这么来到商场的。每每看到老同学来购买家电，或是那些正牌的促销员问我时，我总是重复这句话。

作为一个候补的促销员，我的职责是跟在正牌促销员身后给

他补充。顺便帮忙搬搬家电，打扫一下卫生。我以来的时的那种当正牌促销员的豪言壮语一下子被扼杀在了摇篮里。

本来打算是帮忙一起促销家电的，没想到却当起了卫生员，很是郁闷。打电话回家告诉老爸，想把工作辞掉时。他的一副意味深长的话使我认识到了自己严重的错误。他说：“机会总垂青于有准备的人，我是一个农民，但我懂得，成大事的人都是从小事做起的。我希望你能锻炼一下自己。”

我一下子觉悟了，就好像一下子长大了不少。我还是整天跟着几个哥哥或姐姐，或拿着扫帚打扫着卫生。我跟在他们后面，看着他们介绍家电的优点、品行，不同家电不同的特性不同的优点，那不是伪造的，而是真实的。看着他们非常轻松自然而又流利的介绍着，我感觉到自己真的需要锻炼。别说要我做介绍了，只要我拉一个客户过来我就觉得很不好意思。这才明白，实践就是把所学的知识熟练的运用到现实生活中去，去适应或改造自然。

越临近年底的时候到商场购物的人越来越多，商场的生意火爆，人员不够用。所以我成了一个算是半成品的促销员。这让我高兴的好几天没睡着。通过我在前几天的观察和模仿，他们那种表情和语气我基本上都抓住了。促销产品最重要是抓住产品的优点，抓住该产品相对其他产品的优势，或价格货品性能。其次是抓住顾客的心理，要他自愿的卖。这才是促销之道。

社会实践报告促销员篇八

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家悦超市帮我找到了一份短期促

销员的工作，我促销的是红酒，上班时间为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成

熟。

【相关阅读】

社会实践内容与要求

一份完整的实践报告应由以下部分组成：

1. 报告题目

报告题目应该用简短、明确的文字写成，通过标题把实践活动的内容、特点概括出来。题目字数要适当，一般不宜超过20个字。如果有些细节必须放进标题，为避免冗长，可以设副标题，把细节放在副标题里。

2. 学院及作者名称

学院名称和作者姓名应在题目下方注明，学院名称应用全称。

3. 目录

对于页数比较多的报告，应适当加上目录。

4. 摘要(有英文摘要的中文在前，英文在后)

报告需配摘要，摘要应反映报告的主要内容，概括地阐述实践活动中得到的基本观点、实践方法、取得的成果和结论。摘要字数要适当，中文摘要一般以200字左右为宜，英文摘要一般至少要有100个实词。摘要包括：

a)“摘要”字样；

b)摘要正文；

c)关键词；

d)中图分类号。

5. 正文

正文是实践报告的核心内容，是对实践活动的详细表述。这部分内容为作者所要论述的主要事实和观点，包括介绍实践活动的目的、相关背景、时间、地点、人员、调查手段组成，以及对实践活动中得到的结论的详细叙述。

要能够体现解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，有新观点、新思路；坚持理论联系实际，对实际工作有指导作用和借鉴作用，能提出建设性的意见和建议；报告内容观点鲜明，重点突出，结构合理，条理清晰，文字通畅、精炼。字数一般控制在5000字以内。

6. 结束语

结束语包含对整个实践活动进行归纳和综合而得到的收获和感悟，也可以包括实践过程中发现的问题，并提出相应的解决办法。

7. 谢辞

谢辞通常以简短的文字对在实践过程与报告撰写过程中直接给予帮助的指导教师、答疑教师和其他人员表示谢意。

8. 参考文献

9. 附录

对于某些不宜放在正文中，但又具有参考价值的内容可以编入实践报告的附录中。

社会实践报告促销员篇九

以下是unjs求职网为您推荐的一篇关于寒假食品促销员社会实践报告，欢迎浏览！

一、前言

八月初我得到了一份在华联做短促的工作，具体的工作就是为统一公司促销统一老坛酸菜牛肉面给前来逛超市的顾客们，让顾客们感觉到这个产品值得他们去买，提高销售量，万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有结果。在经历了华联的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，这要求不但要具备细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

二、实习目的

1、接触更多的人使自己的交际能力更好一些，培养勇气，积累经验，增加自己的阅历。2、通过亲身体验让自己更进一步了解社会，从学校走向社会，在实践中增长见识，锻炼自己的坚强的坚持能力，面对可能的意外时的坚强，工作熟悉劳累时的坚持。3、通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的奥义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在超市里各种其他品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位。

三、实习时间地点

xx年x月连续四个周六日，在北京上地华联

四、实习准备及工作内容

假期开始想寻找工作时是借助谢谢网的，根据网上提供的地点面试，

暑期的中午，烈日当头，而且今年的北京的尤其热。面试地点总是挤满人，排队一般要一个小时。各种面试时间基本每人都是徘徊在一分钟时间左右，自我介绍。开学参加社团觉得做的最多的事就是各种自我介绍，现在依然是这样，区别仅在于要针对不同的要求提到自己的不同方面。记得有天早上八点到龙泽地铁站时，真的被眼前黑压压的'一片吓住了，平时看上去没用的疏通通道此时却挤满了人。不知觉的心里多了一份压力感，北京真的不是一个安逸的城市，那些被形象的成为蚁族的人们奋斗在各地。外边世界很精彩，却也充满了疲惫。那一刻有点质疑，三年之后毕业了，如果不考研，真的要留在这座城市么？留在这里是不是要面对更大的压力，要面对更多需要坚强的地方，要面对一连串的未知？这样不安了几天，发觉自己的自信荡然无存了。两个声音在搏斗，回家吧，那才是温暖的地，不行，既然决定留下就要勇敢走下去。总算明白自己欠缺很多，我想要的生活还遥远。慢慢重拾自信，去坚信结果是已知的。人之所以能，是因为相信能。就像某人说的钱不是目的，而是结果。暑期的兼职毕竟不是为了赚钱而一往无前，因为我们最终的价值是实现自我，这不是一时的，也不是一段时间能说明什么的。

面试了两个后，一直等不到消息，于是开始把注意力转移到其他兼职网寻觅，赶集网，1010网，论坛上寻觅自己想要的东西。赶集网上有一些发传单的，有一个觉的不错就电话联系了一下，对方要我们拿上简历去面试。简历？对大一的来说还是陌生的，在网上下载了一个空白简历自己认真填了一下打印出来了。第二天去公司面试，总经理知道我们还是在校生的时候就直接说他们想要毕业生，这样就被拒绝了。人生的第一次简历，当时挺失望，走出公司后，思前想后，觉得自己也是疏忽了一些细节才导致自己白跑一趟。可是仍是有些不懂，一个日薪50元的发传单的工作还要学历，不禁感慨北京真的是狼多肉少吗。这种生活持续了几天，反反复复，在

不断希望与不断失望中纠结着，终于最终还是是在一家促销公司找到了暑期促销员的工作，工作持续8天。后来不少同学知道我在干促销后，问我为什么不找份家教，干促销值得吗，能用到学到的东西吗。我不知怎么去具体回答，一方面经过面试的那几天生活，我觉得家教这种相对更适合大学生的兼职门槛其实是更高的，教小学英语都需要英语过四六级等，另一方面，虽然之前我在家乡有过兼职经验但在学校这边却是一张白纸，毫无经验，吃吃苦也算是体验生活吧。其实对于大学生兼职该干什么这个问题，我之前也是思考过的。能找到对口的去实习当然最乐观，但不管做什么，在外边尝试总会比温室有作用，做什么有什么的收获，有什么样的锻炼。而目前我深知自己对社会的理解还是肤浅的，我需要在各个方面提升自己，我可以做的不精彩，但曲折中才体会更多。

促销的兼职在北京华联上地店做，上岗之前经过了超市的培训拿到了胸卡，又在厂家接受了长达6小时的培训才正式工作。由于我以前没干过超市的促销员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，一天下来就熟悉了自己的工作环境。下班回来有点累，可心理感觉还蛮高兴的。促销准备工作需要摆好促销展台以及其他的一些东西，然后开始分工有序进行。工作中一直都是站着的，从上午九点五十五到晚上七点五分。站在促销台旁边，代表的不仅是华联的形象，也是促销公司的形象。上班期间不能破坏超市的规矩，不能串岗，不能和同事随便聊天，不能玩弄手机，牢记消防知识。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。不要想着让别人告诉我们该干什么，等到他们告诉我们时就太晚了。其实要在主管顾客眼里留下一个好的印象不算什么简单的事情，而且在其他同类商品的竞技下自己的优势还得去靠努力。凡事都要自己安排，决不能马马虎虎、随随便便。要主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这不知不觉锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。

五、总结

总的来说，暑期的促销是绝对有收获的。八天的工作不但让我认识了很多，更重要的是让我学到了很多，让我有了一股无论是什么工作都能熬过去的信心。一个人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，而选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会。人在社会中都会融入社会这个团体中，别人给你的意见，更要听取、耐心、虚心地接受，这是个长期的过程，而我们会在过程中收获许多。