

2023年服装店社会实践日记(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀作文，欢迎大家分享阅读。

服装店社会实践日记篇一

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐！虽然这一个月的工作让我觉得很辛苦，但自己的能力锻炼了很多。并且学到了很多课本上学不到的东西。通过一个月的实践，使我有了一些关于社会基层的心得体会。这次的社会实践让我明白了很多做人的道理。我想它将终身受用，是我一生中最宝贵的财富。

我深刻体会到了一个人在外面的不易。刚刚进入这个店，我是个新手。更何况还是一名在校的学生。店里面的导购和店长都是多年工作的人。这让我感到力不从心。刚开始上班，我先是被她们安排到一个高档次店。因为他们的店是全国连锁。这个大型超市有他们的两个店。刚好高档次店缺人手，所以我就被安排到这里做起可导购。也许是因为自己第一次做销售这行，所以一点点工作经验都没有。我开始向店里的其他导购学习。和我在一起上班的是一个广西女孩，她和我一样大。但是非常的会说话。知道什么场合说什么话。和她在一起工作了3天。又有新的人员来应聘。所以我就被调到另一个店。也是平价店。店里面来往的人相对多一些。忙碌了好几天。这几天的工作对我来说也是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，主动向其他导购学习。渐渐的，我可以主动的和客人问好，向他们介绍外面的产品。我走出了自己的第一步。

服装店社会实践日记篇二

社会实践是大学生与社会联系的一个重要桥梁。下面是两篇大学生寒假期间的社会实践报告，欢迎大家阅读。

去年暑假的时候我就在我小姨的印花厂里打了我人生中的第一次暑假工，那时的我每天面对着同样的人同样的事物反复的做着自己的那份工作。虽然很简单但也不是我们想的那么容易，那种工作是需要我们整天站着走来走去的，有时真的累的腰酸背痛啊！那次我真的感触非常深刻，我明白了打工真的很辛苦，以前总是说读书怎样怎样，还不如打工之类的话，让我感到后悔莫及，打了工才知道以前那些哥哥姐姐们告诫我们的确实没错，我们真的需要好好读书，打工不是那么容易的事情，只要我们有了足够的知识才能成为社会的有用之才，到时就不用那么辛苦的去蛮力了。

今年寒假我没有办法选择与我的专业有关的工作，第一是由于我还不够能力去做，第二也是因为我们这个小地方根本就不容易找工作，不要说与我们英语专业有关的就是一些普通的工也难找。所以我选择在我家租的一家小型的服装店里帮忙卖衣服。因为快过年了，妈妈跟我说这是我们这种小店一年到头来最火的时段，正需要人帮忙。我也知道家里也没什么其他收入，况且除了这种好时机其他季节也很少有这么高的出售量了，卖衣服的也只有在一年中靠着过年前的这十几天了，所以，从我放寒假的第二天开始也就是20xx年1月25号一直到大年三十2月9号。我一直在那帮忙卖衣服，在这短短的十几天里我学到了书本上没有的东西，天气异常寒冷但我依然满怀热情的招待着客人，在看到挤满小店的客人，听到很多嘈杂的声音时，我感到的不是厌烦而是更多的喜悦，我不停的招待着客人“欢迎光临”“请问需要什么码”“我帮你看看”“您可以试试，那边有镜子哦”。还有在十个客人里至少会有九个要讨价还价的，我必须得花费口舌给他们解释说“我们是很实惠了的”“进价贵我们也没办法啊”等等，

不过也有些很爽快的人我们一开价马上叫我们包起来，但那毕竟是少数。很多都是只要问了价钱的都会叹一声“这么贵”这种心理我早就看透了，即使价钱合格他们也不会理解的。但是我们不管遇到什么情况，顾客始终是上帝，我们都必须忍气吞声，时常脸上挂着笑容，尽量做到最好，尽量让他们满意。开门做生意的，再辛苦心里总是乐呵呵的，再清闲心也是累的。这个道理我还是懂得的。

这次不算什么社会实践的实践让我领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用，它加深了我与社会各阶层的百姓的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己增进了才干，我不再是以前那个害羞的小孩了，我长大了，我能够大胆的跟顾客交流了，我明白了，社会，实践才是我们青年人学习的大课堂，在这片广阔的天地里，我的人生价值才能够真正体现，才能为以后更激烈的竞争打下基础。通过这次帮忙卖衣服，我知道了父母赚钱真的不容易，我已经上大学了，我也要懂得自立了，父母辛辛苦苦赚钱供我读书，我再也不能任性了，我一定要努力学习，刻苦用功读书，学到有用的知识，将来好好报答社会好好报答父母，要做好一件事不是那么容易的，无论干什么都好，都会有其利弊，“读书固然辛苦，但是打工更是要命”这是我个人总结出来的，所以我必须辛苦几年，以后就会苦后甘来了，为了我的前程我必须加油。俗话说：“在家千日好，出门半朝难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，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，挫折都是靠自己一个人去解决，这次虽然没有离开父母就是在他们身边帮忙，但是去年暑假的那次实践让我的感触更深刻，无论如何我都必须学会自立自强，在家呆着的日子当然舒服，但那也没什么意思，待久了总会感到无聊，所以不管外面是多么辛苦，毕竟会让我们增长见识，丰富自己的内心世界，锻炼自己的某些能力。

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，4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，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。所以我更要努力读书，在学校好好学习，以后出去了好好工作，将来做个有用之才，孝敬父母，长辈，师长，社会，和整个国家。

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都

以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服

装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□play boy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

(三) 社会实践所得心得体会

1. 向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2. 商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3. 在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓

紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4. 服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5. 增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6. 经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7. “进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是

知识,而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的,与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验,才能解决各种问题。

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。所以在大学期间应该多与社会接触,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。

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,为以后服务社会打下更坚固的基础。

服装店社会实践日记篇三

在经济发展迅速的今天,接触并使用报告的人越来越多,报告具有语言陈述性的特点。我们应当如何写报告呢?下面是小编收集整理的寒假社会实践报告服装店卖衣服,欢迎大家分享。

其实这并不是我第一次参加社会实践了,去年暑假的时候我就在我小姨的印花厂里打了我人生中的第一次暑假工,那时的我每天面对着同样的人同样的事物反复的做着自己的那份工作。虽然很简单但也不是我们想的那么容易,那种工作是需要我们整天站着走来走去的,有时真的累的腰酸背痛啊!那次我真的感触非常深刻,我明白了打工真的很辛苦,以前总是说读书怎样怎样,还不如打工之类的话,让我感到后悔莫及,打了工才知道以前那些哥哥姐姐们告诫我们的确实没

错，我们真的需要好好读书，打工不是那么容易的事情，只要我们有了足够的知识才能成为社会的有用之才，到时就不用那么辛苦地做蛮力工了。

今年寒假我没有办法选择与我的专业有关的工作，第一是由于我还不够能力去做，第二也是因为我们这个小地方根本就很难找工作，不要说与我们英语专业有关的就是一些普通的工也难找。所以我选择在我家租的一家小型的服装店里帮忙卖衣服。因为快过年了，妈妈跟我说这是我们这种小店一年到头来最火的时段，正需要人帮忙。我也知道家里也没什么其他收入，况且除了这种好时机其他季节也很少有这么高的出售量了，卖衣服的也只有在一年中靠着过年前的这十几天了，所以，从我放寒假的第二天开始也就是xx年1月25号一直到大年三十2月9号。我一直在那帮忙卖衣服，在这短短的十几天里我学到了书本上没有的东西，天气异常寒冷但我依然满怀热情的招待着客人，在看到挤满小店的客人，听到很多嘈杂的声音时，我感到的不是厌烦而是更多的喜悦，我不停的招待着客人“欢迎光临”“请问需要什么码”“我帮你看看”“您可以试试，那边有镜子哦”。。。。。。。还有在十个客人里至少会有九个要讨价还价的，我必须得花费口舌给他们解释说“我们是很实惠了的。”“进价贵我们也没办法啊”等等，不过也有些很爽快的人我们一开价马上叫我们包起来，但那毕竟是少数。很多都是只要问了价钱的都会叹一声“这么贵”这种心理我早就看透了，即使价钱合格他们也不会理解的。但是我们不管遇到什么情况，顾客始终是上帝，我们都必须忍气吞声，时常脸上挂着笑容，尽量做到最好，尽量让他们满意。开门做生意的，再辛苦心里总是乐呵呵的，再清闲心也是累的。这个道理我还是懂得的。

这次不算什么社会实践的实践让我领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用，它加深了我与社会各阶层的百姓的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己增进了才干，我不再是以前那个害羞的小孩了，我长大了，我能够大胆的跟顾客交流了，我明白了，社会，实践才是我们青年人学习的大

课堂，在这片广阔的天地里，我的人生价值才能够真正体现，才能为以后更激烈的竞争打下基础。通过这次帮忙卖衣服，我知道了父母赚钱真的不容易，我已经上大学了，我也要懂得自立了，父母辛辛苦苦赚钱供我读书，我再也不能任性了，我一定要努力学习，刻苦用功读书，学到有用的知识，将来好好报答社会好好报答父母，要做好一件事不是那么容易的，无论干什么都好，都会有其利弊，“读书固然辛苦，但是打工更是要命”这是我个人总结出来的，所以我必须辛苦几年，以后就会苦后甘来了，为了我的前程我必须加油。俗话说：“在家千日好，出门半朝难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，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，挫折都是靠自己一个人去解决，这次虽然没有离开父母就是在他们身边帮忙，但是去年暑假的那次实践让我的感触更深刻，无论如何我都必须学会自立自强，在家呆着的日子当然舒服，但那也没什么意思，待久了总会感到无聊，所以不管外面是多么辛苦，毕竟会让我们增长见识，丰富自己的内心世界，锻炼自己的某些能力。

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，4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，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。所以我更要努力读书，在学校好好学习，以后出去了好好工作，将来做个有用之才，孝敬父母，长辈，师长，社会，和整个国家。

服装店社会实践日记篇四

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会实践报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧！

- (1) 对工作要热心。
- (2) 要刻苦耐劳。
- (3) 要有一定的营销经验。
- (4) 遵守纪律，认真学习。
- (5) 对待顾客要热情，做好售后服务。

的7：00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊！对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦！上班伊始，没有培训，没有辅导店长叫了一个老员

工带我上班！但是老员工们的“团队”意识很强，所以刚上班我就被晾到一边，而他们三五成群有说有笑。没有辅导工作自然难以开展。所以第一天我的销售额为零。看着他们数单子时那得意的样子，内心有一种嫉妒，但我已经有了对策，因为在这一天我都在一旁观察他们的一举一动。白天他们喜欢聊天，吃零食，我就在一边听其所说，看其所吃。心里默默记下来。晚上是忙碌的时候，我也没闲下来。如何接待顾客，如何把握顾客的心理，如何快速促成交易，哪种顾客是真心想买东西，哪种只是试探行情……都要认真记下来，因为这必将会影响到我的时间工作是否能够顺利展开！有力仔细的观察现场与幕后的周密分析后，第二天我便开始实施了。

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

（1）与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。

（2）有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。

（3）良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力。

（4）时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲！

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅来源于工作，也来源于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多

在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。

社会实践，它不仅可以让我们的假期，还可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到荆棘。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用我的双手摸索人生路，用心去体会生活。

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐！虽然这.....

服装店社会实践日记篇五

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以来到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧！工作需要的技能不高，大致分为以下几点：

(1)对工作要热心。

(2) 要刻苦耐劳。

(3) 要有一定的营销经验。

(4) 遵守纪律，认真学习。

(5) 对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9:00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：