

最新销售社会实践报告(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

销售社会实践报告篇一

社会实践时间□20xx年x月x日到x月x日

一、社会实践目的

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19。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”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、社会实践内容

1、社会实践概况

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、社会实践详情

(1) 社会实践流程

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、社会实践结果

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。

销售社会实践报告篇二

xx年暑假7月20号到8月20号

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，暑期手机销

售的社会实践报告。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，诚信经营”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，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

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。

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。

销售社会实践报告篇三

在酷暑中我又迎来了一次社会实践的机会。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，我走进了攀枝花公路建设有限公司，开始了我这个假期的社会实践。在这里我是以技术员的身份实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。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。通过这段时间的实践，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。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，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。在大学里我的专业是主攻建筑工程方面的，也就是在将来毕业

之后，我会走进工地，对各种工程建设进行指挥。图纸绘画以及工程设计这些方面我在学校一直在学，可是这些方面对我来说，都是纸上谈兵，没有真正的实践过，这对我来说是一件很遗憾的事情，我相信在今后的工作中，我还是可以做的更好的，只要给我一次实践的机会。

这个暑假即将来临之时，我便开始谋划这个暑期的社会实践活动。想到大学已经过去了四年，而自己对自身所学专业知识的应用仍是一知半解，于是我便根据自己所学专业，结合自身条件，来到了一家监理单位开始了我的暑期实践活动。

初到时，我以一个初学者的态度来对待自己的所见所闻。带领自己实践的是一位花甲老人，退休后被返聘，在这家公司有很高的威望。接过他递过来的安全帽，便开始了我一天的实践活动。监理的工作就是在施工期间监督施工方施工，保证工程质量。监理每天巡视工地的过程就是我学习的机会。在学校的学习大多是围绕书本，很难接触到实际的施工过程以及具体的操作规范。虽然学校也曾组织大家去施工现场进行感观的认识实践，但由于人数较多，很难像现在这样一对一地讲解，将每个人的问题都解释清楚，所以我更加珍惜这次实践的机会。

此次我所实践的工地是民用住宅，对我并不完全陌生。而本次实践从基础的开挖到屋面防水，从建筑结构到施工过程，都有和以往不同的认识。在跟随监理巡视工地的过程中，我大致了解了各部分的施工过程，如构造柱圈梁楼板的浇注，抹灰工程等，而在巡视中遇到的问题，也是我学习的机会。例如，在查看抹灰时，发现了表面有较多的砂眼，阴角阳角不平整等问题，这便要求施工人员注意水灰比或加强施工的工艺。从这些问题中，我便可以从起因以及解决方式中了解实际施工中的操作方式，这也弥补了自己在学校中学习的空白。

施工方的施工依据是图纸，而监理监督施工质量的依据也是

图纸。在本次实践活动中，我接触到了两种图纸，即建筑图纸及结构图纸。建筑图纸是上大学后接触最多也是最早的图纸，因此较为熟悉，而结构图纸则从未接触过，仅有的有关表示方法的知识是课堂上老师用两个课时讲解的内容，需要进一步地学习，于是，每天在结束工地的巡视后，我都要熟悉结构图的表示方法。从图中的标注我了解了工程中我从未接触到的结构和设计。例如，从“梁下皮为板下皮”这段标注中，我第一次知道了上反梁；“圈梁遇过梁用圈梁代替”这一设计等等。遇到不懂的问题时，我都会虚心请教。但是图纸的表示毕竟过于抽象，如果想更具体更深刻地理解，就必须到工地上进行感观的认识。于是，在第二天巡视工地的过程中，我都会带着问题去看建筑的结构，以求印象深刻。渐渐的，我也能够大胆地提出一些自己的问题了。

在本次实践中我第一次直接接触到了各种常用的建筑材料，如不同型号的钢筋，苯板，挤塑板。除了认识材料的外观，还了解了各种材料的功能，虽然是基本浅显的了解，但为我今后的学习打下了良好的基础。在这次的实践过程中我还了解了所学专业的就业信息。据介绍，工程造价专业的就业情况一直良好，虽然目前金融危机尚未结束，但国家加强基础设施建设的政策一直未有改变，对工民建专业人才一直保持着旺盛地需求。造价专业人才随着国家建设的进行也一直处于较好的就业形势。但大学生就业仍有许多困难，最主要的便是没有实际的工作经验，而实际工作中有些问题是在学校学习期间接触不到的，这就要求大学生在刚毕业时找工作不能有过高要求，主要还是以积累经验为主。而一个富有经验的造价员的收入还是相当可观的。

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

销售社会实践报告篇四

实践时间□20xx年7月4日至20xx年8月25日共53天

实践报告正文：

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我有没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在

暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。

我觉得，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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践

还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

销售社会实践报告篇五

伴随着x月x日的到来，我暑假的第一天社会实践生活也就此开始了。作为第一次体会社会实践的学生，我有幸来到了一家xx手机专卖店，成为了一名临时暑假工。

在这段时间里，我积极的保持着早睡早起的良好习惯，使自己能够准时7点起床，并带着饱满的精神来到工作的岗位。这样早起的要求对于我们学生而言虽然很熟悉，但过去的我们总是在铃声的催促中醒来。如今，来到社会后，我感到了一份切实的压力和责任感，并能在生活中自觉的要求自己，主动是适应店里的责任要求。

此外，作为一名手机销售岗位的暑假工，我还跟随着老板学习了很多关于手机的知识以及销售的技巧方法。如在销售中要保持微笑、要心平气和的与顾客交流沟通、不能操之过急，更不能无视顾客。最重要的一点，遇到问题要及时反馈通知老板！

我庆幸自己能来到这家店，经过一段时间的体会后我感到这个老板为人亲切、温和，尤其对我这暑假工。他说他第一眼就看出我还是个学生，而且这也一定是我第一次来体验社会工作。听了这个消息之后，我不禁开始对比自己和其他正式员工不同，除了在能力和销售本领上的区别，最为明显的应该就是在工作上表现了。对比其他同事的们时刻保持待客状态的模样，我不仅总是松懈自己，行为和表情上也多带有一份迷茫。这也让我意识到自己在思想上还有不少的欠缺，没有意识到岗位对自己代表着什么。在销售的工作中也是“只知其形不知其意”。虽然粗糙的模仿着老板和同事的技巧，但始终在销售的成功率上有很大的差距。

回顾自己的这段实践经历，从身体的体会上来说，我感受到了工作的严格和辛苦。每天上下班时间的规定只是基础，在工作中其他还有很多需要努力的地方，这让我深刻感受到了社会生活的不易。但此外，我也意识到“进入”社会不仅仅是我个人来到社会这么简单。在思想和生活意识上，我都需要积极的前进和完善自己，让自己真正成为一名社会的人，考虑社会的事，这样才能真正算是进入社会，真正的成长！

虽然这次实习没能让我完成真正的转变，但在社会的收获，以及每次成功向客户推销手机的那种喜悦已经深深的刻进了我的心中。我会在今后继续努力学习，提高个人专业本领，让自己能有一天真正的走进社会，成为一名出色的社会工作者！

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](#)