

# 2023年暑假社会实践报告大学篇 大学生暑假促销员社会实践报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 暑假社会实践报告大学篇篇一

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。

## 暑假社会实践报告大学篇篇二

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。

大学生是将来社会的支柱，但在学校学到的东西对于将来踏足社会是不足够的。所以作为大学生的我要实现自我升值。在实践中创新，在创新中成长。感受社会的和谐，学习和谐之道，将来为和谐中国、和谐广东、幸福广东作出自己应有的贡献。

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：

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，要让自己在烈日炎炎下磨练。

用良好的服务态度，为和谐社会出一份力。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。如果服务行业工作人员都先以身作则，那将会是一股促进社会和谐发展的强大力量。虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强和谐的途径。作为大学生的我们，可以加大宣传，营造这种和谐氛围。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。我们也更应该有信心去打造一个和谐幸福的社会。

## 暑假社会实践报告大学篇篇三

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，能在寒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，应该经历一下社会实践，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——商场促销员。

首先，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

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。

### 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。没做这件事前觉得这是件很容易的事情，自己平时也经常去超市购物，对于那些销售员再熟悉不过了。刚开始的第一天，经理安排了位有经验的阿姨带我，看着阿姨很轻松地把促销产品推销出去，自己也有些跃跃欲试了。在跟经理的协调之后，经理为我安排了一个专柜，促销的产品是酸奶。

我便开始了独立的推销。没了阿姨在身边，胆怯的我迷茫地站在柜台旁，不敢与顾客交流，我不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。我天生性格就比较内向，这对于我来说，简直就是一个很大的挑战。我也知道，关键在于大胆地迈出第一步。这时，正巧有位中年女子带着一个小孩经过柜台，我急忙叫住她，这场面，记忆犹新：“阿姨，过来看一看吧，这是内蒙特产酸奶，正逢春节，超市搞促销，买一送一哦！”“该不会是过期

的吧?要不然怎么买一送一”。我一下子被问愣了,心想,该怎么解释呢!要是平时,才懒得解释,不要拉倒。可我知道,我是来锻炼自己的,急忙解释道,“阿姨,您真会说笑,怎么可能过期呢,我们超市规模也不小,向来以诚信为本,顾客永远是第一位的,若是有过期的产品,还怎么在这里立足呢?不信,您可以看一下生产日期(边说便把日期翻给她看)”。

其实这些话也都是自己平时去超市时听促销员说的,心想,这下那位阿姨总可以放心了吧!万万没料到,她瞟了一眼那生产日期,说道,现在一些商家都把过期的商品的生产日期给覆盖掉,直接换成新的,谁知道呢?这下,我真的手足无措了,不知道该说什么,也不知道怎么就突然冒出一句:不信我先喝一包(为了证明什么也不管了)。于是真的喝了一包散的酸奶。见状,那阿姨终于信了,她跟我说,既然你如此诚恳,那好吧,就来一箱吧吧。谢天谢地,第一单生意总算完成了。虽然有些许牵强,但,毕竟是第一次。相信有了这次的经验,下次会做的更好。

说实话,自己是看不上这种工作的。总以为只有一些带有专业性质的工作,如医生、建筑师、软件工程师等类型的工作才是值得做的。而平时逛超市时看着那些促销员总是很轻松,时常一脸笑容。总是显得那么的安逸,以至于让人觉得这是份很惬意的工作。无需劳碌,只需在超市随便逛逛,吹着空调,甚至遇到有熟人来超市还能聊聊天,而工资呢,照拿。但这次,我是彻底改变了这一看法。也明白了只有当自己也投身到这个行业中来时,你才会发现那种酸涩,作为超市的一员,要永远以顾客为重,不能把自己的情绪带到工作中来。无论真笑或是假笑,你必须时刻保持微笑,使顾客觉得你很有亲切感,不感到陌生。有时还要受到那些自命清高的销售者的鄙夷,或是那些斤斤计较、难以沟通的人的纠缠。不过,正是因为有了这些挑战,使我能够得到锻炼,相信经过在超市的一些锻炼,我会更加适应这竞争激烈的社会。

在学校,每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你,今天



该干什么，明天又有什么事情要做。可是，在这里，没有人盯着你，没有人告诉你该做什么，不该做什么，完全靠自觉，但要是哪天偷懒的时候被领导逮个正着，就可能随时被扣工资，更有甚者被直接开除。因此，丝毫不得马虎，必须积极主动地接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。都说大学是我们最后一方净土，在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚。可是在社会中，优胜劣汰，适者生存，依旧遵守着这种自然规律，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，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，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。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。

有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解能力和逻辑思维能力也增

强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。

而我们大学生，应该说自生的修养还可以，并且四年过后应该也能掌握较扎实的专业知识。所谓万事俱备，只差东风。而这东风，就是我们的社会经验，所以，我认为我们利用假期多接触社会，是一件非常有意义的事实。我一直很赞同一句话，说，社会是最好的老师。的确，在这次短暂的实习过程中，让我认识到自己很多的不足，正因为知道了自己的不足，才能努力提高自己。

昔日唐明皇说李靖是自己的一面镜子，那么，我想，这社会也将成为我们的一面镜子。因为只有通过接触社会，才能意识到自身的不足。我们从出身的那一刻起就注定了我们要接触社会，因此，我们必须通过社会实践来不断提升自我。

现在社会又有着一种很严峻的形式，那就是做什么都得靠关系，就连这就业也不例外，所以就使得一些有家庭背景的学生不以为意，觉得自己以后的工作父母都会帮他们安排好的。这不假，也许，他们无需去人才市场，无需经历面试，便可以很轻松地得到一份收入不菲的工作。但是，当我们通过此种渠道进入公司后，难道就不觉得都些许自愧么？自己的同事都是都过层层删选而后进入公司的。有着丰厚的社会经验和很多的实习经验，可以很完美地处理一些事情，而自己则是

刚入社会，什么都不会。此时，公司老板会怎么看待你，没错，他不可能开除你，因为你是靠关系进去的。

两种完全不同的结局，就在于我们大学这四年与社会的接触情况。所以，利用假期去接触社会是一件非常值得的事情，或许，就因为假期的一些社会经验，使你收获更辉煌的人生。通过这次实习的机会，社会这位无言之师给我上了很深的一课，就像就业这个问题，是我以前从没考虑过的，使我深刻地认识到了就业形势的严峻，所以，以后我会更加珍惜各种与社会接触的机会。它使我知道了服务态度的重要性。很多顾客会买你的产品，有时不是因为你的产品真的有多么优秀，而是你对他们的态度，让他们对你有了信赖，他们相信你，所以也就自然而然地会买你的产品。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。其次，经商同样需要创新。

像超市一样，不一定非要中规中矩地卖商品，可以采取促销等一些对消费者比较有吸引力的手段。也许这样就会使得每件商品的净利润降低了，但却可以大幅度地提高销售量，最终得以增加最终的总利润。我们不能只看眼前而应要有长远的眼光，正所谓，放长线，钓寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的价值。一周的短工实践也很快的结束了，伴着茫茫的白雪，春节即将来临，这次的实习经验就是今年最好的收获。

通过一周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。

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。

最后，很高兴能有这个实践机会，虽然只是短短的一个星期，但我觉得非常充实，至少这是我目前为止过的最有意义的一个寒假。在以后的假期，我会参加更多的社会实践，积累和丰富更多的社会经验。

1. 大学生暑假促销员社会实践心得体会
2. 大学生暑假促销员社会实践报告
3. 大学生暑假当促销员社会实践报告
4. 大学生暑假空调促销员社会实践报告范文
5. 2016商场促销员暑假社会实践报告
6. 促销员暑假社会实践报告3000字
7. 商场促销员的暑假社会实践报告
8. 大学生暑期促销员社会实践心得体会
9. 商场促销员社会实践心得体会
10. 电器促销员社会实践心得体会

# 暑假社会实践报告大学篇篇四

## 一、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。

## 二、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。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了;面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，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。

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。

# 暑假社会实践报告大学篇篇五

活动目的：

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。

大学生是将来社会的支柱，但在学校学到的东西对于将来踏足社会是不足够的。所以作为大学生的我要实现自我升值。在实践中创新，在创新中成长。感受社会的和谐，学习和谐之道，将来为和谐中国、和谐广东、幸福广东作出自己应有的贡献。

活动内容：

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。

促销的一天基本工作安排：

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：

一、要有良好的专业素质

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

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。

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。

社会实践总结：

用良好的服务态度，为和谐社会出一份力。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。如果服务行业工作人员都先以身作则，那将会是一股促进社会和谐发展的强大力量。虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强和谐的途径。作为大学生的我们，可以加大宣传，营造这种和谐氛围。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。我们也更应该有信心去打造一个和谐幸福的社会。