

2023年销售社会实践心得体会(精选9篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售社会实践心得体会篇一

销售社会实践是通往成功的一条康庄大道，我通过这次实践，收获颇多，体会深刻。在实践的过程中，我深感销售的重要性，同时也学会了如何与人沟通和处理不同情况。通过这次实践，我不仅提升了个人的销售能力，也锻炼了自己的意志和耐心。下面我将从准备工作、沟通技巧、团队合作、自我反思和未来展望五个方面展开阐述。

首先，准备工作是销售成功的重要前提。在开始销售前，我们需要充分了解产品的特点和优势，掌握产品的相关知识。只有了解产品，才能更好地向客户进行推销，解答客户的问题，并给客户提供专业的建议。此外，我们还需要了解市场行情和竞争对手的情况，从而更好地应对挑战。准备工作不仅包括知识储备，还包括必要的沟通技巧的学习和训练。只有通过全面的准备工作，我们才能在销售中更加游刃有余。

其次，沟通技巧在销售中起到了至关重要的作用。销售是与人打交道的工作，良好的沟通技巧是取得成功的关键。在与客户交流时，我学会了倾听和思考，善于发现客户的需求和痛点。通过与客户真诚的沟通和交流，我能更好地了解客户的心理和需求，从而更好地向客户推销产品。此外，我还学会了如何处理客户的异议和抱怨。在实践中，我始终保持积极乐观的态度，尊重客户的意见，并努力寻找解决问题的合适方式。通过不断地提升沟通技巧，我能更好地与客户建立

信任，从而达到销售的目标。

团队合作也是销售成功的关键要素。在销售实践中，我发现与团队成员充分合作是提高销售效果的重要手段。团队合作可以资源共享，培养互信和友谊，相互激励，共同面对销售中的各种问题和挑战。团队合作也能让销售工作更高效地开展，避免重复工作和不必要的竞争。通过团队合作，我学会了倾听和分享，学会了与他人进行有效的合作和协商。在未来的工作中，我会更加珍惜团队合作的机会，发挥集体的力量，共同创造辉煌。

自我反思是提高自身销售能力的重要方式。通过不断地反思和总结，我能够发现自身的不足和不正确的做法，从而不断地进步和提升。在销售实践中，我通过反思了解到自己在与客户交流时有时会显得过于急躁和焦虑，这样的态度容易给客户造成不好的印象。所以，我会在以后的工作中更加冷静和从容地对待客户，提高自己的情绪管理能力。此外，我还会反思自己的推销方法和技巧，不断调整和改进自己的销售策略。通过自我反思，我能更加全面地认知自己，不断提高自我，成为一名出色的销售专员。

最后，对未来的展望是我们进行实践的动力之一。通过这次销售实践，我深感销售这个职业的广阔前景和无限可能。我会继续深耕销售领域，提升自己的专业技能和销售能力。同时，我也将继续学习和实践，在团队中发挥自己的优势和价值，为公司的发展做出贡献。我相信在未来的工作中，凭借自身的努力和才华，我一定能够取得更大的成就。

通过这次销售社会实践，我对销售这个职业有了更深刻的认识和理解。我深刻体会到准备工作、沟通技巧、团队合作、自我反思和未来展望对于销售成果的重要性和影响。我相信，只有不断学习和实践，我们才能不断提高自己，成为一名优秀的销售人员。

销售社会实践心得体会篇二

社会实践是青年学生了解社会、参与社会、服务社会的重要方式。而社会实践商品销售是其中一个颇受欢迎的项目，不仅能够锻炼学生的销售能力，还可以帮助他们更好地了解产品、市场和消费者，进而培养他们的市场营销意识和团队合作精神。

2. 体验：社会实践商品销售的过程和感受

我参加了一次社会实践商品销售活动，与几位同学一起成为了一支小小的销售团队。按照计划，我们先需要了解所销售产品的材质、功能、售价等基本信息，以及市场需求和竞争情况。随后，我们组织调研、活动策划、沟通合作、销售推广等多个环节，每个人都有不同的任务和角色。在活动中，我们体验到了不同的情境和挑战，也收获了不少成就感和团队合作的快乐。

3. 分析：社会实践商品销售的成功因素和挑战

社会实践商品销售之所以能够得到广泛认可，其中一方面是因为它能够顺应市场需求、满足消费者的要求，另一方面则是因为它能够充分挖掘学生的潜力和优势。在此过程中，需要团队协作、策划执行、沟通协调、创新营销等方面的能力。然而，在实践过程中也会遇到许多挑战，比如市场竞争、消费者需求变化、团队管理问题等。因此，成功的关键在于要善于总结经验教训，积极反思并不断改进。

4. 启示：社会实践商品销售对于学生的启示和价值

社会实践商品销售活动为学生提供了一个锻炼自身的机会，通过参与其中，不仅可以得到实际的销售训练和经验积累，还可以培养学生的创新精神、沟通技巧和领导能力。同时，这种活动也促进了学生的自我发展和社会责任感的培养，让

他们更加关注社会和人民生活。

5. 结论：未来社会实践商品销售的发展趋势和建议

随着社会的发展和变化，人们的消费需求也会发生变化，因此未来社会实践商品销售可能会面临更多的机遇和挑战。对此，我们建议学校和社会机构应该加强协作，充分发挥互联网和新媒体的作用，为学生提供更具有挑战和创新性的实践环境和平台，让他们更好地适应未来的发展趋势。同时，还需要注重对学生品德、文化素质的培养，打造更有价值和公益性的社会实践项目，更好地促进社会发展和人类进步。

销售社会实践心得体会篇三

第一段：介绍社会实践背景和主题的重要性（150字）

社会实践是大学生综合能力提高的重要途径之一。销售厨具作为一种社会实践主题，具有重要的实际意义。厨具是人们日常生活中必不可少的物品，选择合适的厨具对提高烹饪效率和享受美食大有裨益。因此，通过实践销售厨具，可以深入了解市场需求和消费者心理，培养销售技巧，锻炼自己的沟通与交流能力。本文将介绍我的社会实践销售厨具的心得体会。

第二段：实践工作的准备与展开（200字）

在进行销售厨具的实践前，我首先做好了充分的准备。通过市场调研，了解各个厨具品牌的特色和市场竞争情况。我还通过学习与老师指导，熟悉了销售技巧和心理学知识。随后，我开始展开实践工作。通过在各大商场进行销售人员的调查，我了解到了人们对于厨具品牌和功能的不同需求。利用这些信息，我找到了一家厨具品牌，和他们洽谈了代理销售的事宜，并最终与品牌达成了合作协议。

第三段：社会实践的收获与困难（350字）

在社会实践销售厨具的过程中，我获得了许多宝贵的经验。首先，通过与消费者的交流，我进一步了解了市场需求和消费者心理。我学会了聆听消费者的需求，并根据他们的需求为他们推荐合适的产品。其次，我在与消费者进行沟通时，锻炼了自己的表达能力和演讲技巧。我学会了如何以简洁明了的语言介绍产品的特点和优势，进而促成销售。此外，我还深刻意识到了销售工作的困难。有时对于一些消费者来说，厨具只是一种日常用品，他们对于品牌和功能了解较少，因此需要我花费更多的时间和精力来进行产品的宣传和解释。

第四段：销售厨具的价值与意义（200字）

通过这次社会实践销售厨具的经历，我认识到了销售工作的价值和意义。首先，销售是市场经济的基础环节。只有实现销售，产品才能得到广泛传播和使用，进一步推动经济的发展。其次，销售是满足消费者需求的重要步骤。通过销售，我可以帮助消费者选择到适合他们的产品，提高他们的生活质量和幸福感。最后，销售是培养自身素质和能力的有效途径。通过与消费者的沟通和交流，我提高了自己的沟通能力、人际交往能力和解决问题的能力。

第五段：总结和展望（300字）

通过社会实践销售厨具，我收获了很多宝贵的经验和启示。我发现销售工作不仅仅是一种技能，更是一门艺术。只有真正懂得消费者的需求，才能找到合适的销售方法。下一步，我希望能够进一步完善自己的销售技巧和产品知识，提高自己在销售领域的竞争力。同时，我也希望能够将我在销售厨具的实践经验与更多的人分享，以此来推动大学生社会实践的发展，为社会做出更大的贡献。

总结：通过社会实践销售厨具，我不仅提高了自己的销售技

巧，还培养了自己的沟通与交流能力。这次实践还让我认识到了销售工作的价值和意义，并且为我的个人发展奠定了坚实的基础。通过总结经验和教训，我将继续努力学习，不断提高自己在销售领域的竞争力，为更好地服务客户和推动社会发展做出更大的贡献。

销售社会实践心得体会篇四

今年暑假，是我第一次参加社会实践。我来到了联想电脑专卖。短短的不到两个月的工作过程中使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断的提高思想认识，完善自我。师傅说说作为it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新，以适应社会的需要。如果是再单位，那就更要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。

可以说近两个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟。

你可以伪装其他，但是不可以忽略真诚的力量。第一天实践，心里不可避免的有些害怕，不知道师傅怎么样，应该怎样做等。可出乎意料，同事们都很热情，很友善。仅仅几天时间，我就和师傅们打成一片，很好的和他们沟通交流学习，我想应该我的真诚打动了师傅们。他们耐心指导我，给我分配任务。

要想在短时间内学习更多的东西，就需要和师傅们有好的沟通，加深彼此的了解，同时我觉得这也是我们将来走向社会的一把不可或缺德钥匙。通过了解沟通，师傅对我有了大致了解，一边教我计算机知识，一边给我更多的指导与帮助，例如网络布线，硬件安装等。在这次工作中，我真正学到了教科书上没有的知识，也拥有了实践经验，这才体现了知识

的真正价值，学以致用。

不断更新，就需要激情去发现和创造，而耐心就要用到不断学习新知识，提高自己的专业水平。实践是一项综合性的社会性的活动。是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实践工作是很重要的，从一个学生的成长过程来说，他经历了无事可做的孩童时代，到学校里忙碌的学生时代，再到以后的社会工作阶段。而实践就像一个链子连着学习和工作。实践是学生把所学知识运用到实践中去的过程。实践的目的就是运用，就是去指导工作。实践是一个锻炼的平台，是展示自己能力的平台。

销售社会实践心得体会篇五

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。

而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反

感的感觉。

但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了。

若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。

除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。

首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物美价廉的手机，因此，都会选择压价。

作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。

当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。

虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

销售社会实践心得体会篇六

社会实践是大学生人生中非常重要的经历之一，它是联系理论与实践的重要方式，更是提高学生实际操作能力的好机会。我在社会实践期间，主要负责产品销售，亲身感受到了商品销售的难点与乐趣。在这篇文章中，我将分享我的经验与心得，希望可以帮助对未来从事销售工作的学生有所帮助。

第二段：备货与展示

在销售过程中，货源的保证是第一步。我们需要根据市场需求的不同，清楚了解消费者的喜好和需求。在备货的过程中，要注意质量，保证每个商品的品质，避免出现瑕疵或者过期的情况。在展示商品时，要注重布局与陈列。商品应该展示在最突出的位置，比如展柜的精致面板或者易于接触的展架上。

第三段：服务与沟通

在销售的过程中，服务质量和沟通技巧也是非常重要的环节。首先，在和客户交流时，务必注意表情以及言语，保持良好的态度与耐心。理解顾客的需求并提出相对应的存在的困难时，要注重舒适度和效果的平衡。其次，在接受顾客反馈意见时，要积极响应，并尽力解决问题。最后，在跟顾客交流时，了解顾客的喜好并给予建议，提高服务水平，使其得到

更好的购物体验。

第四段：使用营销策略

营销策略的使用是成功销售的关键之一。入门到精通的营销策略可以与公司、产品等多个因素相关。首先，熟练使用低调的广告，如社交网络推广、邮件广告和电话销售等。其次，协会和商业团体以其国民固有的优势，可渗透到个人或小众市场。第三，在今天的商业繁忙社区中，许多有经验的销售人员 and 卖家已经使用了合法而有效的虚拟贩卖技巧，创造了阻止和否定潜在客户的面。

第五段：总结

在本次的社会实践活动中，我通过亲身经历了解到了在商品销售过程中需要关注的重要因素，从备货到服务，从沟通到营销策略中都需要不断积累经验，不断适应市场变化。我相信，这份实践经历不仅可以帮助我在今后的工作中更好地销售产品、推广业务，更重要的是，它让我对商业的理解与社会的联系有了更全面的认识。

销售社会实践心得体会篇七

社会实践是大学生的一次重要历练，能帮助学生增长见识、锻炼自己的能力。我曾参与一次关于销售厨具的实践活动，通过与顾客的交流和销售技巧的应用，我获得了丰富的经验和深刻的体会。下面我将结合这次实践活动，谈谈我对销售厨具的心得体会。

首先，作为销售员，了解产品的特点和功能是至关重要的。在开始销售之前，我们要详细了解每个产品的特点和功能，以便在与顾客交流时能够清晰地介绍产品的优势和使用方法。例如，一把锋利的刀具应该具备切割效果好、安全防护等特点，我们要能够清晰地告诉顾客这些信息，并与他们分享一

些刀具的使用技巧。只有客观准确地介绍产品，顾客才能对其产生需求并最终下单购买。

其次，在销售过程中，与顾客的交流沟通能力也是至关重要的。在与顾客交谈时，我们要注意观察他们的表情和言语，从而了解他们的需求并提供相应的建议。有些顾客可能对厨具不太了解，我们可以通过询问他们的使用场景和需求来推荐适合的产品。与顾客建立良好的互动是培养顾客对产品的兴趣和购买欲望的重要环节，也是成功销售的关键之一。

此外，了解市场需求也是销售厨具的关键之一。厨具市场竞争激烈，只有了解市场趋势和顾客需求，才能在销售中脱颖而出。我们应该通过市场调研、观察销售数据等方式，了解哪些产品受到顾客的欢迎，哪些产品存在需求缺口，从而调整销售策略和产品组合。在实践中，我发现厨具市场对于功能多样性和健康环保的产品有很大的需求，因此我们可以根据市场需求来选择不同的销售策略。

此外，销售过程中的良好服务也是我们应该重视的。优质的售后服务不仅能够提高顾客的满意度，还能增加产品的口碑和销量。因此，我们要在销售过程中主动了解顾客的需求并根据情况提供一些使用建议和产品维护技巧，以便他们能够更好地使用和保养所购买的厨具。此外，我们还应该及时解答顾客的疑问和问题，提供售后保障，让顾客感到购买这个品牌的产品是明智的选择。

最后，作为销售员，我们要坚持学习和成长。销售技巧不是一蹴而就的，只有持续学习和不断改进自己，才能提高销售水平和专业素养。与同事的交流和分享、阅读销售相关的书籍和文章，都是提升自己销售能力的有效途径。同时，我们还要不断总结和反思自己的销售经验，发现问题并及时改正，以便将所学应用于实际销售中。

通过这次实践活动，我认识到销售厨具不仅涉及到对产品的

了解和宣传，更需要与顾客的良好交流和沟通，以及不断学习和提升自己的能力。只有不断完善自己，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，取得更好的销售业绩。我相信，通过这次实践，我将更好地适应社会的需要，为我将来的职业发展打下坚实的基础。

销售社会实践心得体会篇八

为积极投身社会实践活动，充分发挥自身优势，深入了解社情、民情，在实践中受教育、长才干、做贡献，过一个祥和、文明、充实而有意义的暑假，我于20__年7月25日至8月25日在广州乐井电气有限公司的销售部进行了为期30天的暑期社会实践。

广州乐井电器有限公司是一家专业从手机壳生产研发的公司。公司本着“专业品质、诚信经营、长远发展”的经营原则，秉承“用爱心传播美丽”的经营理念，吸引了我，通过投递简历和面试，我终于获得了实习的机会。由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们询问，几位同事也都很乐意帮助我。慢慢地，我跟同事变熟悉，也会偶尔说笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售方面的经验与趣事。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的学生来说都是宝贵的经验。我慢慢对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前也能解释得头头是道了。不少顾客对我的介绍很满意，这真的让我松了口气。

通过几天的实践，我发现对于一个建材的销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

第一、服务态度至关重要

作为一个销售行业，客户就是上帝，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。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家购买了，我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

第二、创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，手机壳销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们销售部购买商品的客户经常都是要大批的产品，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

第三、诚信是成功的根本

诚信为本，诚信对于经营者来说无疑是生存的根本。只有让客户信任自己并信任自己的客户才能创造出利润，真诚才能得到很好的信誉。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，而这，恰恰来自你对客户的诚信。

实践，就是把我们在学校所学到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。

西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。而且现在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济

日益变化，天天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战，前天才学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了。中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就回越高。我认识到，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断的从生活中、实践中学到其他的知识，不断的从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己、表现自己。一个月的实践确实让我长了不少手机配件方面的知识，也更清楚地认识到自己的不足和缺点，这些都是在实践中发现的，也就是课本之外的知识。每个人、每个大学生都要走向社会，在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的，当我走向社会的那一天开始，我相信这一段实践会让我在大路上走得越来越成功。

销售社会实践心得体会篇九

在社会实践中，我选择了参与厨具销售工作，体验了在销售岗位上的工作日常。通过这段时间的实践，我不仅学习到了关于销售技巧和沟通能力的重要性，还深刻领悟到了销售工作对人们生活的影响和价值。

第二段：了解产品与顾客需求

在销售厨具的过程中，我第一步是了解产品知识和顾客需求。我花时间研究了每个产品的特点、材料和使用方法，以便能够给顾客提供准确、全面的信息。同时，我也通过与顾客的交流 and 观察，了解他们的需求和偏好。这样，我能够更好地推荐适合他们的产品，并满足他们的购买意愿。

第三段：沟通技巧和服务质量

在销售过程中，有效的沟通技巧对于成功与否至关重要。我学会了倾听顾客的需求，并针对性地提出具体问题以激发他们的兴趣和对话。通过这种方式，我能够更好地理解并满足

他们的期望。此外，我也注重提供良好的服务质量，包括及时回应顾客的问题、提供详细的产品介绍和解决售后问题等。这些细节使顾客相信我们的专业性和可靠性，并增加他们购买产品的信心。

第四段：团队合作与协调

在销售厨具的过程中，我需要与团队成员紧密合作。我了解到团队合作和协调的重要性，尤其是在满足顾客需求和提高销售绩效方面。我主动与团队成员交流，分享我的经验和观点，并且接受他们的意见和建议。通过合作，我们可以共同解决问题、提高效率，并为顾客提供更好的服务和产品。

第五段：思考与成长

通过参与销售工作的社会实践，我思考了许多问题，并取得了一些成长和收获。首先，我意识到销售工作并不是简单的推销产品，而是要理解顾客需求，并提供满足他们需求的解决方案。其次，我学会了更好地沟通和与他人合作，这对于个人和团队的发展都是非常重要的。最重要的是，我感受到了销售工作给顾客带来的改变和快乐，这也使我更有动力去不断学习和提高自己。

结尾：

通过参与社会实践中的销售厨具工作，我深刻体会到了销售技巧、沟通能力以及协作合作的重要性。这段经历不仅让我更好地了解了销售工作的价值和意义，还促使我思考人们生活中的需求和责任。我相信，通过不断学习和努力，我将能够在销售领域取得更好的成绩，并为社会做出更大的贡献。