

# 销售大学生实践报告(优质16篇)

报告范文的撰写需要注意结构的合理性和层次的清晰性，以帮助读者更好地理解 and 记忆报告内容。在下面的范文中，你可以找到一些优秀的开题报告写作思路和方法。

## 销售大学生实践报告篇一

\_\_市\_\_食品有限公司成立于20\_\_年，地处江西省\_\_市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为\_\_市\_\_副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下\_\_市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列，\_\_市龙共产品系列，\_\_市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领\_\_市同行业。

## 二 实习总结

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责\_\_市\_\_六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的.销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

## 三 实习收获：

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，

站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

## 销售大学生实践报告篇二

根据网络招聘的信息，我在\_手机店进行五个月的手机销售实习，我在店里的主要任务是销售手机，向顾客推荐手机，以下是我的实习总结。

### 一、实习单位

\_公司创业至今，于公益回馈方面，一直不遗余力，经过十几年的发展，\_连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，\_一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式。

### 二、实习内容

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，开业前当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。根据店长安排进行地

方的打扫及货贺的整理。认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工做。学习公司下发的文件，促销活动操作方法。对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出。明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，这就是我们公司的优势。

### 三、实习收获

我在\_做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。

服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需

要服务营销，往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。

我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

### **销售大学生实践报告篇三**

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。在实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到工作，才发现自己明白的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，我相信我这\_\_个月的实习会为我以后进一步走向社会打下坚实

的基础。

## 销售大学生实践报告篇四

非常重要的是，参与实习，让大学生脚踏实地的参与到工作中来，今天，本站小编为大家带来了银行大学生实习感悟心得，希望大家喜欢！

参观过期货和证券公司，今天我和几个同学一起来到中国平安保险(集团)股份有限公司参观学习。

在中国平安，我们实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的规章制度、体验顾客购买保险的整个过程。由于本学期有学过保险学概论以及保险实验，我们对保险业务比较熟悉，在中国平安参观的时间较短，发现了一些实际操作与学校模拟系统不相同之处。此外，在参观结束后，参加了由平安保险公司的人员主持的报告会，会中详细介绍了平安保险的发展历程，对保险所传递的爱的表达，以及保险业务和某些保险的介绍，我们能够通过实习的机会从实务中接触到保险这个行业，对我们以后的学习保险和更好地理解打下了坚实的基础。

今天是周一，在兴业银行股份有限公司开始了我的暑假实习生活。

我是下午三点才来到兴业银行报到的。要进去柜台，我必须经过两道防盗门，门不能双开，也就是不能同时开启两扇门，必须在第一门关闭后，才能开启第二扇门。在两门之间有个小空间，将背包寄存于此，方能进入柜台。

走进柜台，看到每位柜员身后都有自己的尾箱，是用来存放现金的。会计主管简单地介绍了公司的业务流程和范围，

让我对公司有了比较系统的了解，然后就让我坐在柜员旁边编写每日凭证的页码，并将需要给上级领导签字的业务凭证折角，整理。通过查看每日每笔业务凭证，能深入了解银行业务的具体实行过程。

五点下班后，柜员们开始盘库，打印对账单，核对等等。在我下班前见到了押运车又来了，柜员给尾箱上锁，封签，然后押运人员带走了钱箱子。柜员的下班时候并没有固定，六七点回家都是正常的。

第一天实习很快结束了，感觉很兴奋，终于以工作人员的身份进银行了。明天继续努力！

经过两天的跟班，我终于大致了解兴业银行柜员工作每日流程。

早上八点半就到银行，正式员工要打卡，我们八点四十开晨会，有监控，由会计主管主持，参与人包括柜员和大堂经理。押运车一般九点到，由一位柜员确认押运人员的身份，将尾箱推入柜台内，核对尾箱号和封签号，每天早上每位柜员都要清点自己的尾箱，包括表内帐和表外重要凭证。每天早上九点、中午、下午下班时各打印一份尾箱清点单。柜员分为会计主管、主办和经办三种。其中主办还有普通主办和特殊主办。特殊主办可以兼任经办和主办两个工作。经办就是我们日常见到柜员，主办一般在后台工作，负责汇款、转账等事务。

大概就是这样吧，今天接受主管下发任务，让我去清钱了，所谓清钱啊，就是把收进来的红灿灿的百元大钞过清钱机，分出好钞和坏钞，坏钞不等于破币，而是完整的相对老旧的纸币。好钞方便用来整理，十万元的百元钞压钞后就成了砖块般大小。虽说这两天在银行里见钱也多，不过这是我第一次经受这么多钞票哦，好好使用了下验钞机，很有意思。不过见多见久了也就没感觉了，用经理的话讲：银行柜员是真

正的是金钱如粪土，在他们的眼里，这些钞票只是特殊的商品。

## 销售大学生实践报告篇五

打扫过之后要用吸尘器清算地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的文理挪动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间耗费掉的物品补上，假如有丧失的物品，则要记载并上报主管。实习时期就发生过了一件客人弄丢了一块小方巾的事情，当时客人在离店之际返回客房，服务员向客人阐明情况，最终客人的方巾失而复得，并对服务员大加赞许。客房部服务员的职责还包括，每个员工都要熟悉一定的安全知识，服务员至少要了解普通的消防常识。另外，服务员还应对酒店和酒店所处的地方比较熟悉，这样才能为客人提供更多意想不到的服务，让客人更满意。

实习心得：

经过在酒店客房部实习，我认识到客房部工作内容和职责都是复杂繁多的。此外，我了解到客房部的领班、主管和经理等管理人员基本都是从基层服务员一步一步走上来的，他们对基层员工很理解，也很热情，比如我们的客房部经理就曾亲身给我们做铺床示范。而且，每当酒店接待重要的客人时，一般由主管甚至经理亲身打扫客房，一丝不妥也绝不忽视。由此可知，注重细节是酒店每一位员工不可忽视的技能。

在学校中的学习已经让我了解到酒店行业是很重视理论和细节的，但是在实习中才体现到酒店重视细节会细到连物品的摆放都有规则。在实习中学到的都基层服务员的工作技能，在工作过程中我尽量结合理论知识加以熟练。另外，我了解到在管理的过程中要处理好和下属的关系，而要做到这点，最重要的是需求务实，一个成功的治理者必定是这样发为的，成功的治理者能把一切员工联合起来，这样完成的是整个企

业的管理。所以，日后酒店需要的管理人才，必定是经验丰富的，而不是一个具有高学历却没有实践经历作为支撑理论的人。酒店需要的服务员也必定是很有操作技能，极为注重细节的人。

在工作中，固然我只是充任一名普通服务员的角色，但我的服务也绝不是可以忽略的。在实习期间，我发觉要能自如的做好一项服务，就必须正视自己的服务态度，用乐观的心态去面对每一天的工作，要主动去完成自己的工作，而不是由于工作量比例的大小去抱怨，因为抱怨是毫无作用的。我在工作中也曾存在失误，是同事们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热诚。米尔兰德教师曾说过：年轻人天生就需求鼓励。是的，正是这一次次的鼓励使我在工作中勇敢地面对难关，不时地进步。

这次实习让我对社会有了新的概念、新的认识，当我走在这座城市的街头，穿越于芸芸众生之中，我感觉到了自己的渺小，而这个社会是如此的繁杂、无边无际。在酒店实习过后，当我再次面对这大千世界，我的想法和观念是如此的现实，然而我的襟怀却不够宽广，我只能静静地去察看去感受去锤炼。但是我已经处于毕业的边缘，再没有校园作为我的庇护，我只能在残酷的社会中摸索，付出加倍的努力去赢取我的人生。

## 销售大学生实践报告篇六

我怀着忐忑不安的心情来到\_电力公司，即将从一名学生走上实习工作岗位，面临的一切都是那么新鲜。以前总是期待也像大人们上下班，贡献青春服务人民。现在这机会终于到来，心里很是高兴，但同时无形中也感到了一份责任。既然工作了，就得学习更多知识，懂得更多做人的道理。要想不被社会所抛弃，就必须不断充实自己，完善自己，丰富自己。

初到公司，进入了我人生第一个科室，见到了我的第一位领



导。在科室长辈的教导下，每天都能学到不少新东西。

首先，学着画高层图。每天早上来到办公室，打开计算机，坐下来就开始画，常常一坐就是一天。在师傅耐心细致的指导下，我从刚开始总是犯错，到后来终于自己一个人也能完成，每天都在进步中成长。虽然每天重复做一件事，就是画图，可心里还是觉得挺满足的，至少我学会而且做好了一件事，独立完成一件事嘛。

接着，学习填写杆塔明细表。刚开始时我对各种杆型还不是很熟悉，对杆上的材料更是丈二和尚摸不着头脑。科长拿了一本□xx□给我，意味深长地说：“好好看，以后很有用的”。于是慢慢地我认识了杆型，各种材料配用的方法。可纸上谈兵是不切实际的，所以当得到跟着长辈们下乡验收线路的机会时，我十分期待。

每天我们都追赶太阳的脚步，早8：30就出发。记得第一次下乡是到维新，那天是星期六，科长带着我，很耐心指点我：什么是分支杆，门杆，直线杆，转角杆，耐张杆等等。那天脚都走酸，汗水大滴大滴流得满脸都是，累是有点，但心里总是美滋滋的。

下乡验收是进步最快的时间吧，不光是身体锻炼得棒棒的，而且认识了不少材料，知道不少新知识。五眼联板，横担，抱箍，撑脚等等这些材料以前只是在图集上看到，现在到了现场终于见到了它们的真面目，亲自用手感受下，还真有点激动。每当从长辈们那里学到一样新东西的时候，感觉生活真是无限美好，真感谢他们不厌其烦言传身教，也感到其实自己不知道的地方太多，需要学习的太多。验收过程中不仅看到，而且有机会还能触摸到那些“新朋友”，真开心。

长辈们懂的太多，有时他们太忙，我就“偷偷”在一旁学，从他们一言一行中真能学到不少知识。验收线路中，施工队的缺陷总是逃不过他们的火眼金睛：“拉线松动，杆偏5°，

导线对地距离不够……”，等等。他们认真工作的样子“帅”极了，真想有一天我也像他们一样。

踏着太阳我们启程，乘着月光我们归来。虽然有时有点苦，有点饿，有点热，有点累，但是想到千家万户灯火通明，孩子在灯火下学习，老人们在灯光下慈祥的目光，幸福的感觉油然而生。所以不管走过多少路流过多少汗，大家都感到很值得，脸上总洋溢着欣慰的微笑，放松的心情。朋友与我见面，第一句话“你又晒黑了”，听到这话我不仅不感到沮丧，而是发自内心的自豪。

因为我一直坚信，有付出不一定有回报，但不付出决不会有回报。真心感谢长辈们孜孜不倦的教导，让我明白踏实做事，真诚待人，虚心学习，勤于实践是做人和工作的基本准则。

前方的路还很远，需要我脚踏实地，一步一个脚印走下去……

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](#)

## 销售大学生实践报告篇七

在实习学校待了一个半月的时间里，对于中学里的日常教学和日常工作情况可算是有了大致了解，尽管自己也当了近一年学生，学生时代在中学也待了六年时间，但这次自己是由师范生转换到一线教师的角色，以一名老师的身份重新回到中学校园里去实习、去体验，任务不同了，视角不同了，因此感受也不同了。

第一来谈谈我的实习感受。实习期间，我深感到我们的老师的劳动强度虽不算大，但老师很辛苦，每天都很忙，工作时间却持续很长，倘若再当个班主任，“起早贪黑”绝对是每日的生活状态。每一天，教师的工作就是奔波于各个教室之间，早晚上都要到班上督促同学们学习，40分钟的课一堂接着一堂，直到讲得口干舌燥，最后筋疲力尽地回到办公室继续埋头准备第二天的教学任务。晚上回到学校，还忙于备课，写教案，写教育反思等等，除此之外，班级琐事层出不穷，要找学生谈心，鼓励他们；对于调皮的学生，要做他们的心理和思想工作，使得老师们疲于应付，主科老师，每天不少月三节课，有些老师一天甚至是6节课，这样超负荷的工作，结果怎样呢？办公室里8个老师，一个月内就有三个人感冒了，在十月份听说，我们初三级在就有六个老师病倒，送到医院去打吊针，这说明了我们的老师工作量太大，太强了！

而我们的学生是怎样的生活呢？快乐的吗？我教的是初三毕业班，我深感到学生真的很辛苦，学生每天要上八节课，早上六点就要起床了，七点早读，下午四点五十分才下课，晚上七点就开始晚读，我们做老师的是成年人了，要是一天有上三节课都会感到很辛苦，很累，何况他们正是长身体的时候，经常看到一些学生感冒，头晕……其实这很大程度上与学生没有得到休息，没有得到锻炼有关。

对于我这个准教师，我常在思考这个问题，我们一线的老师常常在呐喊，但是我们的声音都太小了！在实习前，我想到

我们广东发展比较快，教育在发达城市也应该也进行了很好的改革，特别是新课程应该是很有成效了，但是我的想法错了，我太天真了，实习给我的感觉是，学生真的很累，很辛苦，很烦，我们的老师也很辛苦，很累，难道我们中国的教育发展就是培养出来专门干劳累的老师吗？难道我们的学生就天生这么辛苦吗？我们的老师，我们的学生也是人，我们的教育是应该快乐，幸福的，充满青春活力的，可惜这一切……，谁告诉我答案！

第二，来谈谈历史教学的感受。体会到一个字——“难”。教书匠好当，教育名师难成。讲完15节历史课，自我感觉极为失败。反思教学、总结原因，首先是，我的普通话不够标准，粉笔字也还不够好，教师基本功不扎实，这需要我今后好好改进的地方；其次是最大失误就在于没有从学生角度去设计教学，即是在教学设计时完全按照主观思维和理解，没有换个角度设想学生会不会理解这个问题，这样讲学生感不感兴趣，能不能引起学生的思维，特别是教学语言上不够通俗化，不够幽默，这需要我们今后工作中努力去用自己的语言转化课本的语言。

## 销售大学生实践报告篇八

今年暑假我被导师安排到环境科学研究院生态环境研究所实习，该所主要承担省内生态环境保护相关课题研究，编写各级生态规划报告，此外还开展环境影响评价工作。在近两个月的实习中，我主要参与了课题研究，并直接参与了报告的编写工作。在研究工作完成后自己还协助所内工程师编制完成了两份环境影响评价表。期间得到的锻炼自然不言而喻。总结起来主要有以下三点收获：

### “学有所用”

我的研究领域是环境评价原理与方法，毕业后如果能投身于环境影响评价工作中当然是最理想的结果。实习期间非常幸

运，自己不仅可以了解报告书(表)编制的整个工程，还直接参与到两份环评报告表的编制中，特别是看到平时经常研究的预测模型、预测方法被运用到环评报告中，真有一种莫大的欣慰感。不过，现实中的环评与理论中的环评还是有很大区别的，环评报告中的评价方法一般都选用最成熟、最有效的方法，而且在环评技术导则中都有具体的规定，从理论上说，这些方法都是比较简单比较实用的方法，我们在发小论文的时候往往不会选用这些方法，但在现实中却发挥着巨大的作用。以前导师也说过这两类环评的差异，通过实践自己对这种差异认识的更加形象，这给我今后的研究提供了一个小小的启发，那就是尝试着改进现有环评方法，使它们在评价、预测现实环境时更加实用、更加准确。

### “积累经验”

说实话，现在环保行业的就业情况不是很乐观，在实习中通过与一些专家、企业用人单位交流后发现其主要症结在于：虽说我们是所谓“环境工程”、“环境科学”专业的毕业生，其实我们并没有掌握好能胜任这个行业的必要技能，一提到环境工程就是水处理，一提到环境科学就是环境管理、环境影响评价。这种经验缺失其实就是知识的片面和技能的单一。通过实习我就发现环评工程师真是一个知识面要求广泛的职业，不仅需要了解环保相关政策法规，掌握必要的环评理论，此外化学知识、建筑学知识都要有所涉及.....

## 销售大学生实践报告篇九

回顾这段时间在工作上的努力，自己也是得到了非常大的转变，尤其是已经渐渐的融入到了职场的生活中。经过在工作中的不断学习，我更是每天都有新的体会，同时也逐渐地总结了些许在职场中的经验：

### 一、多看，多学，多思考

到公司进行工作本来就是从开始的不会慢慢去学习，所以在这个时候便是需要多向了身边的人以及领导进行学习，尤其是在自己不懂的地方必须要表达出自己的疑问。看，是对自己的工作进行熟知的非常重要的一步，只有看他人的工作过程，才能够真正的将自己的工作连接起来，真正的明白自己岗位需要去付出的努力，同时才能更为精准的展开自己的工作。学，便是要学习他人优秀的方面，对于工作更是有非常多的方面是不得而知的，所以便是需要付出努力去学习更多。思考，是对自己的工作进行消化的重要一步，只有自己去实践，去不断地思考每一步需要注意的事项，更是慢慢的感悟工作中可以有更多成长的地方，这样才能够促成工作中的优秀发展以及能力的提升。

## 二、做到有效沟通

沟通是人与人交流非常重要的东西，在与周围的同事与领导进行沟通的过程中需要及时的捕捉到他们的重心，尤其是在工作的讲解过程中，一方面我要表达出自己的想法，另一方面也要准确的明白到他人的想法。同时要注意在交流中的表达，避免一些信息的传递错误，导致工作进展的不顺利。

## 三、坚持

不论是在做哪样的事情，坚持都是我们必须要做到的，在工作中必定是会遇到不少的问题，但是也只有在其中坚持才能够真正的在其中得到成长，更是得到发展。作为职场的新人，我们必定是会犯下特别多的错误，这个时候就是应该要及时的反思自己，努力去改正，不要因为自己犯下的错误就怀疑自己，甚至放弃自己。错误鼓励人不断前进的重要一步，同时也是在这样的环境下去成长的重要一步，所以不管是任何的时候都是需要更多的坚持。

在这次的实习中，我慢慢地将书本上的死知识慢慢的与工作相结合，更是对专业知识有了更加深刻的印象，更是明白了

工作中非常重要的点，同时也决心更加刻苦的去学习，去提升自己，希望未来的自己是在职场中有更棒的发展。

## 销售大学生实践报告篇十

回顾实习那段时间,我学会且懂得了许多在生活中没法获取的知识及道理。我总结了一句话:不仅要抓紧每一分钟学习,更要抓紧学习的每一分钟,凡是值得做的事,就一定要把每件事做好。从三个方面来阐述我在实习中获得的感受。

从工作表现上来看,首先,我时刻遵守着单位的各项规章制度。每天都会提早来到单位开始准备今天的工作内容。其次,对于不懂的问题,我会请教前辈老师耐心地为我們进行解答或者实际操作,从前辈老师那可以学到在学校接触不到的丰富经验。最后,没事的时候,要主动地寻事做,与前辈老师和同事们多进行交流并汲取社会经验。

从个人收获角度来看,首先,会在心态上有个转变,通常在学校总会觉得自己有一种眼高手低的通病,可是到了社会才发现,姿态摆得越高,越容易让人讨厌,很多东西都是从打印资料、复印文件、整理归纳档案等基础性工作做起,开始会觉得没技术含量,但到后来会发现小事里也有很多小知识。其次,对工作岗位有了更深入的认识,人力资源部作为一个综合性的部门,担负着上情下达、下情上报、对外交往和后勤服务等繁锁工作,处于协调各部门、连接领导和基层的枢纽地位,很多工作不只是简单的汇报工作或者整理资料那么简单,还需要眼活手快,会写会跑,更多的是学着如何跟不同的社会人士打交道。最后就是学着尽快融入新的工作环境。

从认识到自身不足及今后努力方向的角度来看,首先,在工作过程中可能处理事件的速度不够利索,干事有点谨慎有余,但后来学会开始摸索规律,有条理地进行工作。其次,在一个月实习期里,我有失落过,烦恼过,没事可做时,放手让时间就这么流走,越到后来就越迷茫,觉得在实习过程中学不

到自己想要的东西，给我的仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的。然后自己就会在心里反省，问自己是不是太过于急于求成？于是慢慢地接受现状，并开始自己学着规划自己的空余时间，比如看书。最后，实习了一段时间，慢慢发现自己还需要学的东西很多，仅靠现有知识是完全不能为将来的工作做好铺垫，在接下来的学校生活中，可能目标就会更加明确，明确自身短板。

对于这段旅程，很开心自己能在迈出大学校门之前，能有一次这样的一段职业生活，这对自己的以后在专业上的学习，以及工作态度和心态的都是一次很好的磨练机会。虽然实习结束了，但是新的生活正在慢慢展开，我会用心地对待在接下来的学习生活。为自己加油！

大学生实习心得感悟范文

## 销售大学生实践报告篇十一

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。下面，我将实习工作总结如下，敬请各位提出宝贵意见。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

### 二、实习内容



一年12月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里的一次晴天中来到了-集团，在hr的介绍下，了解到-集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)家具、通讯商品等领域，公司遍布大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

-的oa事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，-拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝的专业手机通路迈进。-有四十年丰厚的实战经验，俨然成为特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。

在日本，-公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现-集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，-凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到-公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的oa公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，

又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对-集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。-现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现-集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征-集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

## 销售大学生实践报告篇十二

在脑外科的实习即将结束，在这xxxx个多月的实习期间，我

遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同学，严格要求自己，努力做到不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。对待病人和蔼可亲，态度良好，努力将所学理论知识和基本技能应用于实践。在此过程中我不断总结学习方法和临床经验，尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力。

我在本科室实习期间，遵守劳动纪律，工作认真，勤学好问，能将自己在书本中所学知识用于实际。在老师的指导下，我基本掌握了脑外科一些常见病的护理以及一些基本操作，使我从一个实习生逐步向护师过渡，从而让我认识到临床工作的特殊性与必要性。以前在学校所学都是理论上的，现在接触临床才发现实际工作所见并非想象那么简单，并非如书上说写那么典型，好多时候都是要靠自己平时在工作中的经验积累，所以只有扎实投入实习，好好体会才能慢慢积累经验。

## 销售大学生实践报告篇十三

销售人员完善的心态首先是对自己的态度。正确的对自己的态度是：认为自己很优秀，不断持续地增强自信。即便刚刚开始做业务工作，销售人员也应该充满自信，这样，坚定的信念和顽强的意志才能不断鼓舞着销售人员，勇于面对顾客。下面给大家分享一些关于大学生销售实习心得1000字左右，供大家参考。

我正式走进\_\_\_\_4s店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，

就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了nssw九大

销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

## 一、社会实践目的

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。

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。

## 二、社会实践内容

### （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□playb(!)oy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。

## 一、社会实践目的

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。

## 二、社会实践内容

### （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。

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。

三、社会实践总结

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，年全力以赴的去完成。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。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

本次实训的时间为两个月，要求同学在分组的情况下选择一个产品进行市场调查分析，并把调查的结果制作ppt讲解，最后设计出两个推销的情景模拟。主要的目的是让同学们在这

过程中了解和掌握推销的知识。

在实训的第一天，在教室里龙老师给我们讲述了实训的内容及要求，在在课堂上各自分好组，并把各组所选的商品提交给老师。在课后我们组所有成员开会讨论了我们的推销实训的计划和任务的分配。

我们小组的成员由\_\_□\_\_□\_x和我组成。由于我们4个都为女生，所有我们选择的产品是女生都比较喜欢了解的护肤品。我们先去相宜本草专柜对该产品进行了调研与了解，并拿到了相关手册，后再一起查资料汇作ppt□最后设计的情景模拟是专柜推销。由我和宋静凤做导购员，推销相宜本草新推出的一款控油祛痘的丹参系列。

\_\_和\_\_出演一对周末在家休息的姐妹。胡\_\_姐姐，是一个上班族，平时会用一些护肤品，但是没什么固定的选择；\_\_演妹妹，是一个在校大学生，平时不会用什么护肤品，只是会有一些洗面奶而已。两姐妹被痘痘所困扰，所以决定去相宜本草专柜去看看。最后的表演，我们都表示没什么压力，因为在过去的推销课的实验课上，我们都大致掌握的推销表演的一些技巧，所有都没什么好担心的。实际情况也是如此，在表演的当天，我们都表现得很淡定，从进场到表演结束，我们都怀着平常心，途中并没有发生什么太大的失误，即使偶尔忘记台词，我们也很好的掩饰了过去，并没有让人发现。

对实际的推销有了一定的了解，在产品的调研和情景模拟中我也认识到了我们的不足，就是我们不够团结，遇事拖拖拉拉，总想拖一刻算一刻。我们应该在以后的生活中改掉这个坏习惯，毕竟社会是集体活动，合作是在所难免的，而且拖并不能解决事情，很多时候更会耽误事情。如果在以后的工作中，也这样拖拖拉拉的话，就会失去销售的先机，更可能造成重大的决策失误，导致公司亏损，最后工作不保。

## 销售大学生实践报告篇十四

寒假实习，能够使我们完善自己，提升自己，实现个人的进步，下面是本站小编精心整理的大学生寒假实习心得体会范文，供大家学习和参阅。

漫长而又短暂的寒假就这样过去了，与此同时，我的打工生涯也宣告结束了。在这短暂的一个月的社会实践里，我的每一天都过得非常的充实；而在这漫长的寒假里，我又收获了学校里课堂上，手中书本上所不能教授给我的知识。

在过去的这一个月里真的是让我受益匪浅，在这二十八天的打工旅程中，每一天所经历的人和事都给我留下了深刻的印象，也让我深有体会。

从面试，试用到正式员工，说是一路过关斩将有些夸张，但是层层选拔还是有的。在这段期间里我学到了不少知识，也掌握了不少窍门。我想这些通过学习而得到的财富是会让让我受用终身的。

面试那天，我早早就来到了以后在工作的地方，可能是我来的太早了，店长还没有来。于是，我就开始和店里的店员开始闲聊；我认为这是一个非常重要的步骤，尤其是对于像我这样没有社会经验的人。因为我需要从她们的口中得到我所需要的信息。

在等待店长来临之际，时间就这样一分一秒的过去了。在这短短的十几分钟里，我想了很多，我觉得我变了；或许是长大了吧？说实话，有点不太适应自己了。因为平时的我可以是一个不卑不亢的人吧；有专属于自己的一个平衡点，但是却在那短短的十几分钟里，我发现了自己定的那套平衡法则在渐渐地失效，而天平的砝码在慢慢的趋近于卑的那一方。

于是，我细心地打听店里的情况，和员工的福利待遇。没过多久，店长来了。虽然我对店里的情况了解的已经十有八九了。但是，我还是针对一些细节问题进行了咨询。毕竟是打算干一个月的，所以对所处的工作环境是非了解，这样才是对自己负责任的表现。而且，对心老板还不是很了解，还不知道她是一个怎样的人？会不会拖欠员工的工资。所以，我不能给她留下任何一个可以少发放我工资的理由。

在面试之后，店长通知我第二天到店里来进行试用阶段，试用期为三天，对初来乍到我而言，难免还是会有一些疏忽的。由于自己当时太高兴了。所以，一时忘记问试用期的工资问题了。但久经肯定，确定试用期有工资，而且工资为十元一天，但我会吸取这次教训的，以后我想不会再出现这样状况了。

紧张而又兴奋的第一天工作开始了，虽然我现在还不是正式的员工；但是，我也绝不会比正式的员工逊色的。因为要强并拥有着极强自尊心的我是不允许那样的事情发生的。

三天的试用期很快地就过去了，我本人认为那三天的表现还是不错的，所以理所应当的我被留了下来。

在店里呆了三天，我学习了不少员工的基本原则；而且在店里，我也找到了值得自己学习的榜样。她是比我早来三个月的店员，她的工作能力很强，为人处事也不错；所以，她得到了店长的信赖。虽然比我小三岁，但她的适应能力和领悟能力都很强。不免会让我感到自愧不如，既然她身上有值得我学习的地方，那我就应该虚心地向她学习。

经过几天的工作，我发现店里的员工名则不争，但是实质暗斗。但也只是出现在极其少数的人身上。这使我感受到社会竞争中的残酷，也让我更加清楚地看清了这个社会。适者生存，我无疑没有能力改变现状；所以，我唯一能做的就是去适应它！

很快的，半个月就这样过去了。我已经对每天枯燥乏味的工作感到厌倦了。每天做的都是同样的事情，我已经不再对这份工作抱有刚开始的那份新鲜感了。我渐渐地开始有了辞职的冲动。但是很快我就会调节好自己的情绪，告诉自己要坚持下去！

绝对不可以轻言放弃，此后，我开始用我自己的方式来换一种工作方式。

每天最让我高兴的时刻就是签到的时候，因为这代表一天对我的认可。但是也有让我忧愁的时候，那是因为在签到的时候还要把那天自己所发生的营业额填上去。有事自己收入不好时会有些不难受。那种感觉就像是在学校里考试后，手里拿到一张不及格的卷子一样，而补考的机会就是第二天上班的时候，用第二天超出规定收入额的那部分来填补前一天的差额。

在店里工作的二十八天，我遇到了不同的人，不同的事；偶尔还会遇到比较麻烦的客人，这时就是看自己应变能力和处理事务的能力了。在这方面，我觉得自己做的还是不错的。我从没在店里和任何一位顾客发生过口角。每次无论是遇到什么样的人，我都会认真，详细地为客人介绍产品的功能和用途。但是，仍然存在着一一些胡搅蛮缠的顾客，明明打算买东西，却故意刁难店里员工的情况，有时候真的很让我们束手无策。

在工作中，我总是显得很谦让，因为我不愿意为了那么两，三块钱的利益而争得头破血流的。我宁可用这么蝇头小利去交几个值得交的朋友。因为我觉得朋友鱼的时候要比钱有用的多了。

平时我也不是那么的爱表现，因为我知道枪打出头鸟的道理，所以不去当那只出头鸟，那无疑是在自掘坟墓。



在这段工作期间最让我得意的事情就是我随机应变的能力是越来越强了，而且处事也灵活了不少。dialing有不少各科都是为了购买礼盒而来，但是店里大部分的礼盒都是需要购买店里礼品满八十八再加十元才能换得的；所以，我就劝顾客在店里买东西来换取礼盒。

在这短短的一个月时间生活当中，我学会了不少东西。我学会了和自己讨厌的人共事，表面都要看着很好，平时过得去就可以了。在为人处事这方面得到了很大的提升；而且，我的脾气也有所改善，耐心也有很大的进步。

感谢学校假期对我们下达了这项任务，让我在社会实践中成长！

进入大学的第一个寒假，比以往任何一个都来得长，如果不有计划得度过，我想，相对一定会很漫长，所以，我决定做一些有意义的事，而宣传招生却是一个不错的选择。其实社会上有一种风气，即使一所不错的院校通过宣传的方式介绍自己，也必定会有很多人会去质疑，因为社会已经非常缺乏信任，尤其是拿着传单的那些人。当然随着各类学校的增加，专科院校的招生总是让人感觉缺乏可靠性，所以我一直在想，如何更好地引导着别人跟着我的思维走。

我的目标就是我的母校，赣马高级中学，因为复读的缘故，我已经离开这所学校一年半了，面对这些比较生疏的面孔，我明显感觉自己比以前成熟了，做了半年的班长，我已经可以很冷静地面对一个集体。由于我的母校是一所三星级高中，有很多学生考不上本科院校，所以拥有着大量的生源，这些高中生对大学充满了幻想，他们都梦想着去一些大城市上大学，（经过两次高考，我还是很了解他们的。）但总有一些人的成绩会不太理想。南方的学校分数较高，淮安，这座并不发达的城市，或许会是他们一个不错的选择。

在宣传的过程中，我向大家表明了我的身份，针对高中生关

心的几点，我向大家列出了几点。 1、淮安离连云港较近，而且交通方便。

2、淮信在大学城的中心，周围店铺多，生活条件优越。

3、学校的师资力量雄厚。

4、校园环境优美。

5、学校在苏北是一所不错的专科的院校，就业率高。

另外，从我个人观点来讲，我向大家表明了，我们学校是淮安大学城最好的专科院校，而且从某些方面来讲，专科院校之间的差距其实并不大。最后，我送给大家一句话“有时候最重要的不是你选择哪所学校，学什么专业，只要努力，任何困难都是浮云。祝大家在今年的高考中有着稳定的表现，加油！”

实践经验总结： 一、沟通能力对一个人非常重要，如果你面对一个群体就会紧张，那么你很难很好地表达你所想要阐述的内容，所以要在进入社会之前要锻炼沟通能力。

二、要善于把握你所要面对的对象的心理，最好有准备。能够吸引别人，就好像演讲，出色的表达能力能增强一个人的个人魅力。

三、要有出色的反应能力，面对学生提出的问题，要在最快的时间，想出尽量合适的答案，而且一定要从容。

四、无论做任何事，一定要动脑。思考的力量是无穷的！

寒假实践虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，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压力、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”。

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。高中毕业的实践。那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，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。

我在。。。。工作。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。每天都很充实。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

通过这次实习，让我受益匪浅，打开了视野，增长了见识，

为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

寒假社会实践报告作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了寒假社会实践活动。今年也是我步入大学校园的第一个寒假，心中重是思绪万千，毕竟自己也是成年人了，想想自己还在花着父母的钱上学，看着父母那么辛苦，我就心里难受，我爸爸是一位退武军人，因此他做事总是那么尽心尽力，现在他成了风湿性关节炎患者，总是疼的不能走路，妈妈也每天累的忙生意，我总想自己能分担点什么，赚点钱来补贴家里。

我几乎不放过任何赚钱的机会，我去和民工干了几天的活，也去卖东西，感觉自己过的很充实。我做的最多的就是做生意，每天我要去进货，我一直觉的进货有什么难的，就是知道哪家是批发市场，要进什么就进，可是我想的太简单了，因为每家批发的价钱不一样，你进回来卖的自然也就不一样，进

的贵了就卖的贵，消费者自然会望而却步，不紧使得货物卖不上去，还会影响以后的生意，慢慢的我会掌握价钱，了解市场行情在去进货，效果非常好。回来后的售价也必须合理，主要是物美价廉，往往有时候商家老是觉的我卖的多便宜啊，我的东西多好啊，我赚的不多啊，可是当你站在消费者的角度想想，有谁不是想买到便宜又好的东西，薄利多销就是这个道理。进货卖货的价钱掌握了，接下来就是态度问题了，我们买东西总喜欢去态度好的商家买东西，有说有笑的，买的东西稍贵点也觉的舒坦，刚开始我卖还觉的好，毕竟赚钱吗，可是到后来就越来越烦，因为什么样的人也有，可是越是麻烦的顾客越不能着急，态度越要好，等次数多了，他会觉的你家的东西好，不紧经常照顾你家的生意，还会带来许多顾客。

这么长时间的锻炼，我更深刻的体会到做人要换位思考，尊重别人，以一个好的心态去对待别人，一定会成为一个受欢迎的人，这次锻炼也让我成长了许多，在回到校园后，我会改掉我的不良习惯，好好学习，和同学们好好相处，好好干好自己的本职工作，为更好的融入社会而努力。在假期的实践中，尽管是疲惫受累但更多的是欣慰，因为我感觉到自己的成长。用实际行动赢得了更多人的好评，树立了正确的成才观，这次亲身体验让我有了更深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟……古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，回首这些日子，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

## 销售大学生实践报告篇十五

作为为一名刚刚接触社会的实习生，我深知自己要学的东西还有很多，而对即将踏入的工作岗位又有太多的陌生和神秘。在这种矛盾心理的促使下，我怀着信心和期待去迎接它。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，因为从来未接触过酒店管理，一切都需要学习摸索，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。从踏入岗位的那天起，我就暗下决心自己一定要努力，不要让自己有遗憾。

在这八个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论是繁忙还是清闲，都要用积极的态度去完成我们的每一份工作。我们不要把事情想得太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天，因为快乐的心态会使我们不觉得工作的疲惫与乏味。“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑。”微笑的去对待每一位客人，我们所得到的不仅仅是微笑，更是客人对我们饭店的认可，对我们饭店发展的支持与赞赏。

为期八个月的短期实习，使我比较全面地直观地了解了企业的生产经营过程，认识到管理实践的重要性。为今后的理论学习进一步打下坚实基础。同时，在实习的过程中，也结识了很多同事和朋友。对于处理人际关系又有了新的认识。锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。在酒店这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人待物，以及对顾客的耐心以及责任心。这次实习英语口语是锻炼到了，英语真的很重要，但是对于自己的英语还有待加强。

## 销售大学生实践报告篇十六

我是一名学习市场营销专业的2020届毕业生，在今年很有幸被\_啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康

销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的实习总结，希望这篇市场营销专业实习总结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，

各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——\_专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

## 大学生毕业销售实习心得范文5

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的



指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。

仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽

象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

大学生毕业销售实习心得范文