

2023年电器销售实践报告 销售电器社会实践报告(汇总8篇)

竞聘报告是应聘者在求职时所提交的一种书面材料，它可以呈现出应聘者的个人背景、工作经验和能力等方面的情况，对于招聘单位来说，是一个评估和选择应聘者的重要参考依据。看一看以下这些开题报告范文，你就能更好地理解 and 掌握开题报告的写作要点和技巧。

电器销售实践报告篇一

社会实践在我的大学生生活中重要的一部分[]20xx年寒假实践是在家乡宁都县四平家电超市中完成的，四平家电超市是平舆县的家电零售企业，创办于20xx年，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。本人在其中的主要职责是负责销售四平家电代理出售的九阳小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，为我以后步入社会积累了经验，更主要是打下了基础。

20xx年1月15号，我开始了我的寒假社会实践。实践内容和我所学的艺术设计专业关系不不太相符但我认为也是社会生活中的一项体验。，我在实践结束后，我认为不管是在哪方面实践，关键是要达到锻炼的目的我在四平电器超市中担任的是九阳家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：第一：需要了解任何九阳小家电在七星电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：需要了九阳小家电，也就是我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经第一次做电器促销时，没能适应当时的工作环境，不讲究讲解技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。

第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。

由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能

干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己努力去弥补差距。我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧，平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。起初在四平电器销售九阳小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我逼着自己了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种九阳小家电方面的常识了。在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：新年促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在四平买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

首先，在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧……”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用小家电，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他广告彩页他就会欣然接。工作中的我，不敢说多么努力，但是四平电器的领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实践工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。

我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。在实习期间最重要的是，通过工作我体会到了父母的艰辛，他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的！就拿我工作的这段时间来说吧，每天从早上九点开始一直站到晚上五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想，父母为了我们付出了多少。短短半个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在

这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在今后的学习中，我想我会更加努力地学习专业知识，学会更好更合理的安排自身的学习生活，不能让宝贵的时间付之东流。为了美好的明天加油。

电器销售实践报告篇二

唯物主义讲实践是检验真理的唯一标准。

在课堂上，我们学习了很多的理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学习一样。

实习就是将我们在课堂上学习的理论知识应用到实战当中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才。

怎样才能适应当今社会飞速发展的社会，怎样才能确定自己记得人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法我在4月18日走进了大商电器。

在大商电器，我接受跟为有用的销售知识，而每天的实践操作，又增加了我的实战能力。

使我迈出了成功的第一步。

我觉得在大商电器里我学会了很多的知识，更是深切的体会到了大商电器全体员工这种：我是大商电器忠实的一员，我有信心做到：让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖和信任大商的精神。

在此，我感谢给我这次实习机会和指导的经

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。

我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

1精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能使他挑选一款合适的衣服。

精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。

精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。

这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。

所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。

因为你不能把适合他的产品提供给他。

所以产品知识在销售中是很关键的。

实习的目的

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。

十天左右的实践一晃而过，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。

一般说来，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识与业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂实习。

实际体会销售人员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。

实习在帮助在大学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。

有助于更好的适应社会与工作。

电器销售实践报告篇三

文章一：

我这次的实习任务是在张超电器行完成的，张超电器行是一个很锻炼人的平台，之所以选择了张超电器行是想进一步锻炼一下我的个人销售能力，所以我认为还是应该从基础做起。

一、所在单位概况：

现在我就首先来介绍一下张超电器行的概况与发展前景。张超电器行是一家以经营电器及消费电子产品零售为主的企业。主要销售新飞、美的、创维等品牌的电视、冰箱、洗衣机、空调等。由刚开始的一个小门市到现在即将成为美的的专卖，发展速度惊人，着实令人叹服张超电器行坚持“薄利多销，服务当先”的经营理念，依靠准确的市场定位和不断创新的经营策略，引领家电消费潮流，为消费者提供个性化、多样化的服务，得到广大消费者的青睐。本着“商者无域、相融共生”的企业发展理念。张超电器行正通过实施精细化管理，加速企业发展，力争在市场上取胜。

二、自己所理解的所在单位：

我理解上的张超电器行是一个很实在为顾客着想，但是很有自己特点的电器销售行家。我们上学期的课上教会了我们一个销售公司如果把售后服务做到了超过消费者的心理需求的话，往往消费者就会产生依赖心里，甚至会在自己的上百个关系链上主推这个公司的产品，我相信张超家电行已经做到了这点。看到很多消费者都是拿着张超电器行会员卡来进行第二次以上的购买，然后欣喜的收到张超电器行带给他的积分换购的礼品满意的回家时，我就理解到了张超电器行的良苦用心了。

三、自己所在单位中的工作、角色：

我虽然在张超电器行中只担当了一个小小的空调销售员的职务，但是整家的张超电器行的成立于组成都是靠着所有销售人员的努力换来的，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路都是最基础的工作也是最难胜。第一：需要了解任何张超家电行的售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

四、工作中的心得体会：

我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我发誓真心的面对了我从小到大的每一个工作，虽然到现在为止只有兼职与实习。但是我从来都是相信这都是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

起初在张超电器行销售空调的我对空调还停留在使用上，现

在为了工作实习也逼着自己了解和喜欢空调，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客各种空调方面的基本常识了。

在销售方面，我曾经有过经验，大学暑假卖过手机，比起空调这种循环相对小的大件上来说，要简单的多。空调销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，其中促销方面的手段大同小异，但我认为，如果做不到一项促销能拉动库房的循环，推出挤压商品的话，就需要在销售语言方面下功夫。比如我的工作就是周末促销，前两天又赶上我们的店庆，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的三重促销：店庆促销；暑期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在张超电器行买空调肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。”而且价格不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买空调上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“之所以不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。

有些顾客的需求首先是不懂空调需要学习空调，向你问东问西，从开关到运行模式你都要耐心讲解，你的辛苦有可能白费，但是顶多是今天不买你的空调，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他彩页他就会欣然接受。我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。

短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在

销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台.坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助.我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高。

五、小结

工作中的我,不敢说多么聪明.但是张超电器行的主任与长促还有别的品牌的销售也鼓励了我,认可了我的能力,我会继续努力,向朋友一样真心对待每一位顾客.虽然这次实习工作很圆满的结束了,但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情,做一个对社会有用的人。

文章二:

一、实习目的

让学生将所学的专业知识应用于社会实践中,进一步提高专业技能,使学生深化对所学知识的认识,将所学的理论知识运用于实践工作中,增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力.通过毕业实习接触认识社会,提高社会交往能力,学习优秀员工的优秀品质和敬业精神,培养素质,早点进入社会工作,从校园到社会的过渡,适应社会,为以后的工作打下基础。

二、实习时间

xx年x月x日xx年x月x日

三、实习地点

广安市华峰电器有限公司长虹空调专柜

四、实习内容

主要在店内销售长虹空调，有时会根据活动计划被派出去做外场宣传，学习了解公司性质、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对长虹空调的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司长虹空调的优点和公司的良好信誉，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印复印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。

五、实习体会

刚开始工作时，最要是熟悉产品和做一些打杂的工作，对于我来说刚进入陌生的环境难免会有些不适应，而且还要每天站着，不能坐着，刚开始上班的几天全身都痛，感觉非常的恼火，甚至有点后悔选着销售的工作，也不知道自己能不能坚持下来。庆幸的是我的同事们大都数都比较好，是同事们友善的微笑缓解我的脚痛，偶尔她们也会跟你讲讲她们当初参加工作的一些经验和心得体会，最开始做店内销售但是要适应站好几个小时，也可以看资料来熟悉产品转移注意力，能够得到她们的指导也是很高兴的，不够在销售技巧上你就别指望别人能教你多少了，都是需要自己细心的去摸索、领悟成为自己的销售技巧的，有的时候感觉就像是在一个大家庭，相处愉快合作愉快。但是有时看见他们抢单而恶语相向

时，心里凉凉的。只要不促及到自己的利益，平时相处时都是很礼貌的，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。没有了在学校的单纯友谊，确实挺留恋校园生活的，虽然我知道职场里面有很多勾心斗角的事情发生，职场也有很多潜规则，因此对于刚出校门的我来说得尽快适应，才能更好的发展。

我的公司主要是卖长虹空调电视的，同时也卖其他各个品牌的小家电，洗衣机、冰箱、微波炉等，我主要是卖长虹空调，作为一名空调销售人员，最基本的是要将自己所卖的产品熟记于心，与顾客沟通时了解了顾客的需求，根据顾客的需求推荐产品，为顾客推荐合适的机子，例如：顾客要在自己的小店面买一个便宜点的挂机，制冷面积十多二十平米，你就不能够向他推荐一款1万多柜机，先不说价格，就顾客店面的面积来看，柜机占用的空间较大，就算你说的再好，顾客是不愿意买的。还有就是了解顾客需求后“见鬼说鬼话，见人说人话”只要出发点是好的，机遇会有的，最重要的把产品销售给顾客。针对顾客不情况采取不同的销售策略，这些都是平时在旁边旁听其他销售人员以及再卖出去的产品总结迟来的经验。虽然说刚刚开始的时候我的销售工作就是打杂的，但是在打杂的过程中学到很多，很快熟悉了公司运作以及售后服务，订单系统，熟悉了各个部门的运作及工作人员。这对于以后的工作是很有帮助的。

就这样在一边打杂，一边自学的情况下，销售额从最初的零逐渐往上增长，慢慢地摸索出了自己的销售方式，就是了解顾客需求，“见鬼说鬼话，见人说人话”根据不情况采取不同的销售策略，达到销售的目的。还要察言观色，因为工作上没有人会主动来教你一步步如何如何做，靠自己的主动性，别人最多只能给你一些提点，其余的还是需要自己去琢磨和学习。没事的时候就在店里熟悉产品知识，做到顾客问什么都能够答来，给顾客一个好的印象，还有就是微笑服务，

解决顾客的需求。把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间经常为抢单而争执得恶语相向的。很多时候觉得自己没有学到什么，不给你销售的机会，所干的只是一些跑单子、带领顾客去交钱的无关重要的杂活，但是正是因为这些杂活能够让你尽快的熟悉公司的运作，以及销售环节的个个要点。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。3个月的实习工作时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问，用3个月的时间学到了在学校3年也学不到的经验。

六、实习总结

虽然工作的时间不长，短短的几个月对于我来说是非常宝贵的，是一次重要的经历，过这次实习，我总结出以下几点：

1、态度决定一切。尤其是做销售的，我就是个典型的例子，到公司一个多月了才卖出去一个单子，但是这也说明了销售的性质，销售有时候就是不能够急于求成，一下子就给自己规定很大的目标，完不成就灰心丧气的，不想做了，要始终保持一颗良好的心态，相信自己一定行，产品会卖出去的，既然选择了销售行业就不能打退堂鼓。

2、要坚持，不能半途而废。尤其是在销售过程中，不能以一个月没有卖出去产品而放弃，我相信只要自己的工作做到位，认真地对待每一位顾客，销售不是一件难事。

3、把握分寸，“见鬼说鬼话，见人说人话”。据顾客的不同情况采取不同的策略。达到销售的目的。

4、熟悉品牌的优势与特点，对销售的品牌充满信心。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用空调，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他发张广告彩页他就会欣然接。

5、虚心向好的销售学习。学习沟通的技巧，要勤快，做事情要认真。

6、增强团队合作意识。无论是在什么地方工作，团队合作意识是必须要有的，要服从团队的管理，当然也可以提出合理化的建议，工作中要有主见，审时度势。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，营造出一个良好的工作氛围，氛围好了，自然工作的心情也好了，心情好自然销售热情高，销售额也就慢慢增长了。

我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。我也会在以后工作的对待上保持这份销售的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在短短的3个月工作中让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。我在这份销售工作中积累了很多销售

实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在今后的工作中,我会更加努力地学习销售知识,争取做一个金牌销售,我们都还年轻,趁着年轻,不能让宝贵的时间付之东流,为了美好的明天加油。

文章三:

大学与中学是有差异的,在这里我们将告别以往一直以来应试教育的简单生活,进入大学就意味着已经有一只脚跨过了大学的门槛,踏进了社会的范畴。

在信息爆炸的时代,网络带给了我们数量庞大的信息,真正的做到了秀才不出门全知天下事,但仅仅知道又有多少的作用呢,只有把自己的身临其境的感受结合在从网络书本得到的信息中才能真正的让我们受益。

我们在初夏迎来了生产实习月,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。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。生产实习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,更是大学生服务社会,回报社会的一种良好形式。

我在创维彩电找到临时导购的工作,工作的前2天是对导购员的技能培训,系统的讲解了创维公司的发展历程,核心价值,愿景等,并讲解了一款功能强大的彩电机型led10□其他机型的功能就在这款机型上面添加或减少,这样大大减小了我们了解所有机子的功能的难度。然后就去卖场熟悉环境,对以前陌生电视有了在功能的认识,外观上的差异很小,功能却是千差万别,这样可以满足跟多消费者的需求。也知道了这

台电视为什么能值这样的价钱，对家电的选择上也不只是光从外表材质来品鉴了。

工作的前几天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。在第二天的工作里，我们被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

在家电城工作了近一个月，学到了不少东西，并且对家电市场进行了分析，以便有效的实施最佳的家电营销方案。

一、产品组合策略各性化、时尚化、科技化产品应有尽有，明星产品、利润产品、流量产品、阻击产品多重组合。

根据长尾理论，销售量最大的产品满足主流消费群，是企业生存之本发展之基。同时，针对细分市场的营销，也是企业不容忽视的巨大利润来源。而个性化产品，就是为了满足这些细分市场需求的。所以，我们看到电视机不再是单调的黑色，康佳有七彩画仙，有泰迪熊造型的电视，冰箱不在是单调的白色或灰色而是有七彩色，有仿自然图案的抽象延伸，有专为儿童服务的儿童冰箱、有满足不同气候带使用冰箱，有不同使用功能的诉求：节能、静音、养鲜、五重生态、分立多循环，有加菲猫的空调，甚至有不洗衣服洗土豆的洗衣机……。企业的这些行为当然不是为了作秀(当然有作秀的成分)，企业是经济动物，更大的目的当然是“追名逐利”：通过满足分众市场(细分市场)的需求，开发特色产品，制造产品诉求的“独特卖点”、保障企业产品线组合丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在部分产品花钱买吆喝的现象，但是在这个注意力经济时代，企业能通过产品制造新闻效应已远远大于广告的传播价值，所谓醉翁之意不在酒也。产品线的丰富与组合其实都是市场竞争的必然结果，市场竞争在家电行业出现两种极端的格局：大众市场(也叫主流市场)与分众市场(也叫小众市场)，所以，也就意味着产品组合的科学性。

二、市场细分与差异化策略中国市场的物博、人口众多，市场形态千差万别，比如家电消费市场的城乡差别、省级差别、地域消费习惯差别、市场发展成熟度的差别等。

即使是省级市场的不同区域，也存在着或多或少的差别。家电行业，由于市场竞争及发展的需要，在营销手段上会更多的体现一地一策的原则，给予当地分公司或办事处较大的灵

活性与主动性，以求有策略地出击市场，寻找突破口。家电企业在市场发展的不同阶段会合理地配置有限的资源，以达到效能最大化。并根据销售的历史数据、城市消费潜力、同业竞争格局、品牌在当地的市场发展状况、在当地知名度影响力等因素，综合考虑并评定市场类型，并采取相对应的策略。这就是我在这近一个月的社会实践中所学到的，学好管理的方法，分享他的人生经验。“读万卷书不如走万里路”，只有实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。

对于这次在创维的实习我还了解到了在电器行业错综复杂的竞争关系：对创维或者其他电器品牌而言，不论你在苏宁，国美，五星或其他零售部，只要买他的品牌的电器就行了；而对某个卖场而言，不管你买什么品牌的电器，只要在我这个卖场里买就达到了卖场的目的。在卖场间存在竞争，在卖场里各个品牌也在竞争，品牌的竞争是跨卖场的，卖场的竞争是越品牌的。在这样的关系下，竞争无处不在，好在这些都是良性的。

电器销售实践报告篇四

大学与中学是有差异的，在这里我们将告别以往一直以来应试教育的简单生活，进入大学就意味着已经有一只脚踏过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

在信息爆炸的时代，网络带给了我们数量庞大的信息，真正的做到了秀才不出门全知天下事，但仅仅知道又有多少的作用呢，只有把自己的身临其境的感受结合在从网络书本得到的信息中才能真正的让我们受益。

我们在初夏迎来了生产实习月，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。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。生产实习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，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。

我在xx彩电找到临时导购的工作，工作的前2天是对导购员的技能培训，系统的讲解了xx公司的发展历程，核心价值，愿景等，并讲解了一款功能强大的彩电机型led10□其他机型的功能就在这款机型上面添加或减少，这样大大减小了我们了解所有机子的功能的难度。然后就去卖场熟悉环境，对以前陌生电视有了在功能的认识，外观上的差异很小，功能却是千差万别，这样可以满足跟多消费者的需求。也知道了这台电视为什么能值这样的价钱，对家电的选择上也不只是光从外表材质来品鉴了。

工作的前几天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。在第二天的工作里，我们被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基

础向顾客推销。

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

电器销售实践报告篇五

又是一个阳光明媚的夏天，是很多人出外观光旅游的时候了，但我却选择在这个假日做一些有意义的事情，经过朋友的介绍，我提前返校进行实习，，经过了一段时间的实习我慢慢的了解如何卖手机以及服务等方面。

一在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通得好，这门技术是需要长期的练习，以前没有此类的经验，使我与别人对话时不会应变，，在市里面有很多的分店，做为一个手机推销员，当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去参加社会实践的时间了。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，我选择在着家店里做一个推销员。

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。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自己的有更多的时间去了解关于手机的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于手机的网页。虽说平时也对手机

也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。手机的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。7月20日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，我住的地方跟店门面不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门，这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝，老板先让我们在一旁看她做生意。8点10分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手机的。他在柜台里看了看，指了指其中一部，“这个拿来看看。”老板就把那部手机拿出来给他。他试了试性能，问道：“多少？”“700。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下手机，然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

在店里，有些客人一眼就能把我认出来是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像老板一样好。

不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。我在同事的帮助下，终于做成了一笔生意，同事说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步啊。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

二产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力

为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机,同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台.坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助.我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高。

三最重要的一点,就是我认识到自己性格上的一大缺点:易于自卑.刚到店里的前三天都是零销量,看着周围没什么文化的同事都精明能干,我很自卑,甚至怀疑多年来为教育付出的时间,经历,金钱是否值得.然而朋友的一席话让我茅塞顿开.我分析了失败的原因有以下三点:首先,销售不是我的强项,我也未经过专业培训,更没太多实际经验,而且社会阅历少,和各类人交流过程中把握不好对方心理.其次,我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此:他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难,相比之下,我还是不成熟.而且社会角色不同,生活压力不同,对自己的要求也不同.这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障,也许是还贷的需求,也许是子女教育的来源,而对我来说却是对社会的初探,当然我没有那样大的动力.再次,我对产品不熟悉,无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低.分析了原因之后,我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距.第二天我从公司配了主推机型的演示机,利用午休时间去周围大型手

机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

[销售实践报告]

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](#)

电器销售实践报告篇六

大学与中学是有差异的，在这里我们将告别以往一直以来应试教育的简单生活，进入大学就意味着已经有一只脚踏过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

在信息爆炸的时代，网络带给了我们数量庞大的信息，真正的做到了秀才不出门全知天下事，但仅仅知道又有多少的作用呢，只有把自己的身临其境的感受结合在从网络书本得到的信息中才能真正的让我们受益。

我们在初夏迎来了生产实习月，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。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。生产实习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，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。

我在___彩电找到临时导购的工作，工作的前2天是对导购员的技能培训，系统的讲解了___公司的发展历程，核心价值，愿景等，并讲解了一款功能强大的彩电机型led10□其他机型的功能就在这款机型上面添加或减少，这样大大减小了我们了解所有机器的功能的难度。然后就去卖场熟悉环境，对以前陌生电视有了在功能的认识，外观上的差异很小，功能却是千差万别，这样可以满足跟多消费者的需求。也知道了这台电视为什么能值这样的价钱，对家电的选择上也不只是光从外表材质来品鉴了。

工作的前几天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外

表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。在第二天的工作里，我们被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

电器销售实践报告篇七

结束我的大一生活，迎来了我大学的第一个暑假。大学是一个教育我，培养我，磨练我的圣地，虽然大学不像社会，但总算是社会的一部分，称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，所以我为我能在这里学习

而感到荣幸。而社会又是一个比学校更好锻炼人的地方，社会实践又是学生把在学校里所学到的理论知识用到实际当中去，是学生接触社会，了解社会，服务社会运用学校所学的知识实践自我的最好途径。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。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，我走进了一家民营企业。

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了安庆联友汽车贸易有限责任公司的销售部。安庆联友汽车贸易有限责任公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要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。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。通过这段时间的实习，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑

战，前天才刚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，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，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。

所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此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，了解这个社会。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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所

欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，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。

社会才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了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月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短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。

通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

电器销售实践报告篇八

社会实践在我的大学生生活中重要的一部分。20__年寒假实践是在家乡宁都县四平家电超市中完成的，四平家电超市是平舆县的家电零售企业，创办于20__年，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。本人在其中的主要职责是负责销售四平家电代理出售的九阳小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，为我以后步入社会积累了经验，更重要是打下了基础。

20__年1月15号，我开始了我的寒假社会实践。实践内容和我

所学的艺术设计专业关系不不太相符但我认为也是社会生活中的一项体验。我在实践结束后，我认为不管是在哪方面实践，关键是要达到锻炼的目的。我在四平电器超市中担任的是九阳家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：第一：需要了解任何九阳小家电在七星电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：需要了九阳小家电，也就是我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经第一次做电器促销时，没能适应当时的工作环境，不讲究讲解技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。

第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。

由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习。我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助。我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高。最重要的一点,就是我自己认识到自己性格上的一大缺点:易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量,看着周围没什么文化的同事都精明能干,我很自卑,甚至怀疑多年来为教育付出的时间,经历,金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点:首先,销售不是我的强项,我也未经过专业培训,更没太多实际经验,而且社会阅历少,和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次,我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此:他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难,相比之下,我还是不成熟。而且社会角色不同,生活压力不同,对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障,也许是还贷的需求,也许是子女教育的来源,而对我来说却是对社会的初探,当然我没有那样大的动力。

再次,我对产品不熟悉,无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后,我便下定决心尽自己努力去弥补差距。我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧,平时在卖场虚心向同事请教,取长补短。而且时刻进行积极心理暗示,及时调整心态不急不躁。在短短两天里,我觉得自己像变了个人似的,自信多了,推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里,我不断积累经验,销量稳步上升。我这时意识到,要永远坚定地相信自己,因为我还是有很多优点的,比如态度端正,做事认真负责。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧,这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

起初在四平电器销售九阳小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我逼着自己了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种九阳小家电方面的常识了。在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：新年促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在四平买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

首先，在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧……”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用小家电，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他广告彩页他就会欣然接。工作中的我，不敢说多么努力，但是四平电器的领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实践工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。

我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。在实习期间最重要的是，通过工作我体会到了父母

的艰辛,他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的!就拿我工作的这段时间来说吧,每天从早上九点开始一直站到晚上五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了,嗓子特别的沙哑。仔细想一想,父母为了我们付出了多少。短短半个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西,这些都是从书本中学不到的.在实践中我才体会到,原来自己知道的,懂得的东西真是太少太少了,正所谓是:书到用时方恨少啊!觉得自己其实就像是一张白纸.通过这次社会实践,我不但认识到自身的不足,也学到了一些东西,待人接物,为人处事等等.并且丰富了自己的知识面,拓宽了自己的视野,锻炼了自己,强化了自我.所以我们要想在这个社会立足,要想适应这个社会,我们必须不断的壮大自己,不断的努力,这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在今后的学习中,我想我会更加努力地学习专业知识,学会更好更合理的安排自身的学习生活,不能让宝贵的时间付之东流.为了美好的明天加油。