

# 2023年销售暑假社会实践报告 暑假销售 社会实践报告(模板8篇)

辞职报告是对自己在工作经历的一种总结，从中可以反思自己的成长和发展。以下是一些高质量的报告范文，它们在内容和结构上都非常出色。

## 销售暑假社会实践报告篇一

今年暑假我参与了金桥建材公司的产品销售和市场推广的相关工作，在公司工作的时间里面学习了很多新的书本上没有机会了解到的知识。销售这个工作是个很累很累的工作，但当你走进这个环境并且和他有了很好的认识的时候，你会慢慢的发觉其实市场这个职位真的很多可以锻炼自己的地方，就是看看你有没有这个耐心和这份积极性去做。以下就是我个人在个寒假中的实践心得：

营销，这种以“交换”为核心概念的理论体系及其实践，是伴随着人类社会商业活动的产生发展应运而生的。它的范畴可以清晰地分为两类：一类把营销作为经营的哲学，或者思维的方式，即营销作为一种成熟学科的理论体系；另一类则把营销与生产、财务或人力资源管理等相提并论，指针对某些特定活动的一类管理职能，即营销的实践过程。营销是商业交换过程的内在因素，但其重要性却是随着供求关系这个杠杆的变动而发生变化的。

发生的可能性多大？这种变化是企业的成长机会，还是威胁因素？对企业会带来多大的影响？应该采取何种对策？这些对于公司的产品的销售和推广方面都有很大的影响力，我实习的公司他的主要产品是电动智能开窗器设备，也同时根据客户的要求制做做全套的门窗。这些门窗主要是用在大型的建筑上，比如：商业大厦的天窗或者高位上要开启的窗子，学校游泳馆，图书馆，国际会展中心等等。拥有智能消防系

统和通风系统两个自主品牌。公司拥有的优势对于我们在销售的过程中面对相关的客户也多了很大的信心，开始的时候我们是比较多跑设计院和大型的施工单位以及施工工地。这样我们就比较容易的掌握不同的项目预计可能会用到的不同的产品，对于我们来说了解的多点我们面对这些货商（工程）就容易的多了，也为他们提供了很好的选材机会。

记得我和公司的销售经理去大学城跟进广工的体育馆的时候就遇到相关的事件：那天我们做了个准备，目标就是整个大学城的相关建筑项目的了解工作。出门前先准备了不少的公司资料在包包里面，来到大学城已经差不多快到中午了，我们就先找个最近的工地，找他们的负责人，一个叫洪工的负责人接待了我们，由于以前和他们有合作过这些项目所以说的时候就比较随便点，了解的东西也大、细多了。同时我们给他公司最新产品的相关资料，工程的进度快，差不多下个月公司就可以和他们在做新的合作。

下午两点多的时候，我们到达了今天我们主要目的地：广工。第一次到这里来，我们只好先找工地，看看相关的包工头在否，在的话可以介绍我们公司的产品给他们了解，同时也可以拿到他们的联系资料，这样的话我们下次来的时候就有目标。很幸运的事情，我们刚到工地就向工人打听到他们的其中一个管理员在这里，我们就跟着他说的地方找去，找到这个负责人，然后向他介绍我们做的这个产品和相关的使用工程案例给他了解。因为我们知道，他这个大工程用到我们这个产品的机会会有85%，介绍完了这些以后他给我们相关的联系方式和给我们一个目标——就是驻地管理处的负责人梁工。跟着他给的信息，我们找到了梁工，向他介绍和给他相关的公司产品资料。同时根据工地的施工进度和设计图纸作了个比较详细方案给他，跟进的机会就留在以后的任何时候。

一天的工作差不多就这样结束，今天算是很幸运的。以前遇到跑了几次都见不到人的时候。公司的产品推广方案中，主要是参加会展搞的。今年的锦汉会展，就是一个类子。会展

中，几乎所有的产品都展示在展地上。各地的销售人员也全部过来展会这里，参与公司的这个盛会。

这个就是我这个暑假的社会实践活动，对于我来说这个寒假过得相当的充实，也让我的知识面有了一个更大的发展空间：营销本身应具有适应性、灵活性、国际性和开放性。对这一规律的认识有助于我们从更深层次上把握营销在未来的发展。市场营销计划需要借助一定的组织系统来实施，需要执行部门将企业资源投入到市场营销活动中去，需要控制系统考察计划执行情况，诊断产生问题的原因，进而采取改正措施，或改善执行过程，或调整计划本身使之更切合实际。因此，在现代市场经济条件下，企业必须高度重视市场营销的组织、执行与控制。

## 销售暑假社会实践报告篇二

激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就沒想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果

真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一时的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。

## 销售暑假社会实践报告篇三

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

二时间□20xx年7月13日——20xx年9月20日

三地点□xxx药店

### 四内容

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20xx年7月9日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了xxx药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和见我恳求热切，就将我留了下来，并同意我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品来看去看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着

笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关xxx的知识□xxx的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明□xxx还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺□xxx成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈□xxx的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来□xxx配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

总的来说，在药店打工是绝对有收获的，我提前进入了社会，力偶了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。

## 销售暑假社会实践报告篇四

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。在这个漫长的暑假中，我接受我院

学生会的倡议，积极参加学校内外组织的各种假期社会实践活动。作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。因为我相信因为经历所以懂得，只有了解社会，你才能真正做到融入社会。

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。

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，我来到了一家超市，开始了我这个假期的社会实践。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。

深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解。在实践中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础。在实践中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作中。培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。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和技能。不要简单地把暑期社会实践作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考怎样才能让自己的暑假这个短暂的时间里面学到学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，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！

我所在的部门便是销售部门，从事空调，冰箱等的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品。我们部门是负责现场的销售工作；主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

这次实践的目的是为了提高自己的社会交际能力，促销能力。

在促销的过程中，也遇到过难缠的顾客，在这种情况下，我们要保持清醒的头脑，明白自己的目的是什么，目的就是为了让产品销售出去，所以，必须找到所有一切对销售产品有利的因素，然后一一给顾客讲解，让顾客相信你，当然，在介绍的过程中，我们必须以诚待人，我们所说的，必须是事实。

比如，如果顾客对产品的安全有所顾忌，或者对产品的价格有要求，就可以和其他产品进行比较，或者和自己的其他包装进行比较，以此来说明，我们促销时商品时值得买的。

作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么



不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头，就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。实践结论与体会：

第一，组织的形象写在个人脸上，要注意形象，自身的形象，同时也是学校的形象。

第二，在实践过程中要有很强的组织纪律性，服从团队的集体行动，不可擅自行动。

第三，认真参与实践，积极工作，争取在实践中有所收获，有所提高！

1、守时如金。在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作。我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上。“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

通过这次实践，也让我明白了有关物流专业的知识。产品的销售，配送，售后服务，处处反应物流专业的应用。物品从供应地向接收地的实体流动。根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。主要面向社会服务，物流功能健全，完善的信息网络，辐射范围大，少品种、大批量，存储、吞吐能力强，物流业务统一经营、管理都是一个企业成功的必要因素。

同时我也深刻懂得现代物流对一个企业的重要性。它构成了企业价值链的基础活动，是企业取得竞争优势的关键。许多生产企业在加强技术开发和推进全面质量管理的同时，已经把寻求成本优势和价值优势的目光转向生产前后的物流领域。现代物流是生产流通企业的第三利润源泉，现代物流是企业获取竞争优势的重要源泉。

一个拥有卓越物流能力的企业，可以通过向客户提供优质服

务获得竞争优势;一个物流管理技术娴熟的企业,如果在存货的可得性、递送的及时性和交付的一贯性等方面领先于同行业的平均水平,就能成为有吸引力的供应商和理想的业务伙伴。放眼世界500强企业,它们都拥有世界一流的物流管理能力,通过向顾客提供优质服务获得竞争优势。可以说,物流管理已成为当今工商企业最具挑战性的领域之一。发展物流,强化物流管理不仅能使企业获取“第三利润源泉”,而且是企业获取竞争优势的重要源泉。例如,我国的海尔集团把物流能力定位为形成企业竞争优势的核心能力,重组成立了专业从事物流改革的推进本部,使原料采购、生产支持、物资配送从战略上实现了一体化。该企业希望通过物流重组,实现“以最低的物流总成本向客户提供最大附加值的服务”的管理目标。为了应对加入wto的严峻挑战,中国企业必须将物流管理作为降低经营总成本和提高顾客服务水平的主要手段,把物流能力作为企业的核心竞争力。

大学里的第一次社会实践,也是我更加了解社会实践的重要意义。敢于参加社会实践中困难的挑战是一种基本的个人素质与胆识。在社会实践中增长见识;在磨练中增强毅力;在困难重重中挑战自我培养自己的素养,来拯救自己和别人的差距与不足。在当今社会,在就业问题中,你会感觉到:无经验者往后排,茫茫人海独徘徊,你没有经验,自然而然做什么都感到陌生而犹豫。为了拓展自身的知识面,社会经验,工作经验,我们必须扩大与社会的接触面,增加个人的社会竞争能力,逆水行舟,背水一站的决心超越自我。在社会实践中培养自己的智慧和技能;在社会实践中成熟,少一点嫩气;在社会实践中多一份坚强,少一份脆弱;在社会实践中多了一味工作经验味,少了一味书生气味;在社会实践中学会了独立自强,减轻了父母的操心亲戚朋友的担心;在社会实践中找到了又一位良师益友,减轻了老师教学的负担也提升理论教学与实际操作互动;在社会实践中自己的一切事物都要自己去解决,增强了自己的自信心,从社会实践中知道了眼高手低的教训,体会了自己的动手能力也警示了自己的不足。在学校里,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎什么得学。

在社会上，工作中，可能会遇到书本上没有学到的也有可能是在书本上的知识一点用不到的，也有可能是在书本上理论扩展的变式问题现象。在社会上，更得到那些社会经验丰富的人沟通交流，使自己在以后工作之前得到了免费的练习，在以后工作能不会和别人对话时不会应变而烦恼，会使谈话冷场的现象打预防针也使自己体会到人与人之间的默契；在做事过程中更加融洽取到事半功倍的效果，别人给你的意见，自己要听取耐心虚心地接纳。自信人生三千里，自信固然好，但如果在工作中太过于自信就变成自负麻木，这种刚愎自用的行为导致工作的滞慢，心情不快。这些在社会实践中，自己深有体会，为了以后工作打下不该犯的毛病作出坚固的做人基础。纸上得来终觉浅，深了此事要实践。这次社会实践上我懂得了“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香”的做人经验。这次社会实践上我更加理解“在山山泉清，出山山泉浊”的考验。

通过半个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。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了。我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理！生活由时间来争取，以勤奋而充实。暑假生活给我了一个教训，不能懒！更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

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，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质，只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

暑假社会实践报告范文

暑假社会实践报告优秀范文

会计暑假社会实践报告范文

暑假招生社会实践报告范文

暑假电厂社会实践调研报告范文

暑假招生社会实践报告

暑假做义工社会实践报告

## **销售暑假社会实践报告篇五**

社会实践时间：

20xx.7.1—20xx.9.1

社会实践地点：

社会实践内容总结：

为期2个月的暑假销售社会实践工作已圆满结束了，在这两个月的社会实践中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的社会实践工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的社会实践工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个社会实践过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星□oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高

峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个社会实践期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

文档为doc格式

## 销售暑假社会实践报告篇六

我叫xxx□毕业于xx市xxx计算机职业技术学院信息安全专业，作为一名应届毕业生，我按照学校要求，在毕业前进行为期半年的社会实践工作，以锻炼自身的社会实践能力，回想过去，自己在学校的学习生活，感慨良多，我这两年多里学到了什么，得到了什么。我认为是应该做点什么的时候了，于是在xx年xx月，我开始了自己的社会实践工作，对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开

放性的社会,是一个充满规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,但没实践的人才无处可用的。要融入社会,首先要了解社会,多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司,这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售,和电脑上门维护,公司规模不是很大,只有十几个人,本着初入社会、学习经验的目的,我决定留在这家公司。

第一天工作的时候,公司对我们进行了基本的电脑销售培训,同时也会教我们去组装电脑,虽说我自己学的是软件知识,但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的,所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑,所以看到零零散散的电脑部件,自己倒是没有什么紧张的感觉,心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序,到这我才知道,原来电脑安装主要是主机的安装,各个部件的安装也是要求顺序,这样电脑组装起来才不会有所损坏,接线也是很讲究正负极的,这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道,终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始,装好电脑,接好线后,就是要装电脑操作系统,这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了,不存在什么难度,但也有细节要注意的,尤其是电脑显示器的屏幕测试,一定要够细心才可以。

经过几次动手,终于掌握了这基本的电脑组装了,同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了,那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快,不仅软件更新速度快,硬件更新的速度一点都不落后,所以面对一大堆电脑部件的信息,真的担心脑袋会负荷不起,还好我的同学看起来不怎么烦躁,这让我暗暗惭愧,只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易,也没有要求我



们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在社会实践的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

## 销售暑假社会实践报告篇七

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他

介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

## 1、沟通技术的应用

（4）应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## 2、展示产品的技巧

（2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

### 3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

#### (2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

#### (3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

### 4、把握成交的控制

(1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制

销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几张纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

## 销售暑假社会实践报告篇八

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一(20xx最新小学生社会实践报告)点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上

大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。

他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

## 一、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

## 二、高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成

果. 以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧:

## 1、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## 2、展示产品的技巧

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

## 3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

### (2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

### (3) 处理售后异议的几个要点



倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

#### 4、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

#### 三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短

短的几张纸就能说完了。经过这次社会实践，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

共2页，当前第2页12