# 最新销售社会实践报告标题(15篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-13

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。销售社会实践报告标题篇一今年寒假我到卖店做...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**销售社会实践报告标题篇一**

今年寒假我到卖店做了一名销售员，起初我抱着好玩的态度，可是后来我才发现其实真的很累，而且各种各样的顾客需要好好的接待，各种商品的价格，库存，这些都要好好的记住，各种型号颜色必须很熟练，一天下来腰酸背疼，可是收获很大，懂得很多，也学会了怎样和顾客交流，介绍各种商品。现在我还能想到那些日子，也让我懂得了很多。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

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。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品 第三，诚信是成功的根本。

城信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

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，然后全力以赴的去完成。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。

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，回报社会。

**销售社会实践报告标题篇二**

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位！！

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村鸿日东方卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历！！！！！

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭！点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样！点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西！摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”！就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名字挺好，但不怎么好吃！！

第二天到了，点到没感觉了！到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁！照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了！可是这第二天比第一天比就不好受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿！这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力！看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事！

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春！无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一字不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会！他说“只要我带你就别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实习的，但我不会因为这个对你放松！好好干！”

7月21今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子！今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天！可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事！一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗！从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了！！！！！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子！看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的？对cpu和显存有要求么？主要做什么用？多少价位…….”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢？走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力！！！！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是我最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧！成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行！！！！

这是我人生第一次离家这么远，也是自己第一次工作，想想舍不得离开他们，但我毕竟还得上学，谢谢大家这一个月对我的照顾，谢谢师傅，但我没好好学习，给您丢人了，希望你在以后的日子里开开心心！！带着满脑子的机器回家了，这段时间真的学习了不少东西，例如做事钱一定要有清晰的思路，那样既节省时间又能迅速做好，人无完人，但我相信没有更好只有最好，我就是最好的……

**销售社会实践报告标题篇三**

本次寒假，自己选择了化妆品柜台销售工作。首先我到化妆品店联系了店主，表明了自己的目的，与店主进行了协作沟通，店主表示愿意接受我的社会实践请求。

在工作中，店长要求我们每天工作六个小时，早晚班轮换。由于我是新人，起初五天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销和化妆技巧以及各种注意事项。我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢牢记住各类特性，我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

第一站，我们来到塘前中心。

我们这些来自厦门大学的大学生对于希望小学的概念几乎全部来自电视、报纸等大众媒介，直观的印象就是低矮的简陋的教室，破旧的桌椅板凳，一根一根短短的粉笔被老师和孩子们精心保管好，而孩子们则是羞涩、腼腆的……印象中，希望小学似乎与贫困、艰苦分不开的。正是在这种心理的影响下，出发之前，我们小队还担心孩子们会不会过于害羞，不敢说话，担心我们精心安排的互动活动和明信片发放活动会冷场等等。事实上，这一切担心都是多余的，将展现在我们面前的完全是另外一番景象。

一座二层高的破旧楼房，泥水遍布的坑坑洼洼的小小操场，一走雷锋同志的石像……这些景象都在向着我们想象中的希望小学发展，但是就是没有孩子们的身影。这时，我们联系到了希望小学的校长。他解释说，刚才我们看到时教工宿舍，教学楼是新建的，还没有完全建好，就作为临时教学楼。跟随着校长，我们进入一所刚刚建好但还未进行粉刷的教学楼，刚一踏进教室，之前的一切疑虑、担心完全消逝了。四年级班级正在发新书，我们与孩子们的第一次亲密接触就是给孩子们发新书，接着进行了互动环节和明信片发放活动。我们为孩子们的活泼开朗、活力向上所深深打动了。快乐，幸福，欢乐，没有被贫困之类的概念所困扰，与其他孩子一样，快快乐乐的学习，生活，有理想爱梦想。

当我们队的安华同学提出大家的梦想是什么，有没有将来想做超人的。大部分孩子都说想，唯有一个小女孩很认真的说不想。“超人根本就不存在的，我想做医生。”当时就有一阵说不出的情绪，让我给这个说世界上没有超人想做医生的孩子一个特写吧。我想说，救人性命、给人安康的好医生就是超人。努力吧，用自己的努力和奋斗做心目中的超人。

如果说第一所小学从外观上看来还有些传统中希望小学的迹象，那么我们接下来走访的这所小学彻底颠覆了我们对于传统希望小学的印象。

这是一所建设在山脚下的小学。山路盘旋，树林茂盛。岭路乡希望小学，立邦漆粉刷的教学楼外墙壁，整齐的桌椅板凳，墙壁上孩子们精心设计的黑板报，不仅是这些基本教学设施十分完备，还具有计算机室、生物实验室等。

通过该校书记的介绍，我们了解到，在生源逐年减少的情况下，该校属于生源比较稳定，规模相对较大的希望小学，目前有19位教职工，100多位学生。学校的整个教育教学模式都进入正规化、规范化，不仅重视孩子们基础科目的教育教学，更注重孩子们科学素质的发展和提高，比如计算机技术的教学和生物实验室的开放等，还设立有独立的学校图书馆，供学生课外拓展阅读。还有日常需要的设施，比如食堂、洗浴室等等，可谓一应俱全了。可以说，在企业的支持下，该所希望小学达到了甚至优于公立小学的水平。

最令我们感动的是，为我们进行讲解介绍的书记(前任校长)用一个红色的本子，详细记录了广大社会人士对该小学捐助的每一笔物资、款项，包括捐助人的姓名，捐助物资，种类数量等等，甚至小到一个桌子、板凳，都有详细的记录。这个小小的本子，凝聚了老书记辛勤工作的汗水和对于希望小学发展的无尽风险和投入。从另一个角度来说，也显示了农村教育工作者对于那些捐助、关注、支持农村希望小学的建设、发展的社会大众的感激。

正当我们感慨希望小学的建设发展大大超出我们的预期的时候，老书记提到了一所处在更偏远一所希望小学，叫做“初小”，有兴趣的话，他会带我们去看看，大家自然不会放过这个机会，立刻动身赶往“初小”。

当我们了解这所小学的情况时，原本轻松愉快兴奋的情绪不见了，取而代之的是严肃沉重和感怀。“一名教师两名学生”的概念在我们的头脑中萦绕，让我们对于这所学校充满了好奇与疑惑。

所谓“初小”是我们相对于平时我们所称谓的小学。平常的小学共有六个年级，而初小就是不具有六个年级，就是不完整的小学。

由于近些年来生源的逐年减少，这所位于偏僻山区的小学找不到足够的学生，这所学校被弃置，空留一个教学楼主力在丛林中。学校出于经营管理的考虑可以被弃置，对于学生来说并不是一个好消息。

低矮的教室，破旧的座椅，似乎已经擦不干净了的白白的黑板。这学校仅有的两名学生是姐弟两，由于家庭经济条件和其他原因的限制，姐弟两甚至无法到山下的希望工程小学(前面我们去过的岭路乡小学)去上学，也就说，如果如果这所希望小学弃置了，姐弟两人面对的将是失学。在整个过程中，姐弟两人都只是安静的坐在座位上，姐姐十分腼腆，甚至不敢直视我们，弟弟则较为活泼，还有些小兴奋。

而使得这两个孩子能够继续完成他们学业的是一名有着34年教龄的老教师，其中有15年是在这所学校度过的。和他的交谈令我们这些大学生深深地震撼了，这位改革开放以来不间断地教书育人的先生，在这默默无闻地工作了这么几十年，对于身边的一切似乎习以为常，从容地教书，从容地看着这里的孩子越来越少，本来可以到条件更好的学校教书却依然留在这里。他说，只要还有一名学生，我就会留在这里。深潭般的眼神，看不出其中漾着怎样的情绪，只能知道，这是一个伟大的老师，令我们深深折服和尊敬的老师。教师这个职业并无多少华彩，但是就在这平凡的岗位上，有多少像这位先生这样几十年如一日地为了几个孩子勤勤恳恳地工作。相信这样的初小，完小，在这个国度还有很多很多，这样的先生只会更多，他们养育了不可计数的孩子，其中不少最终成为国家的栋梁之才。

永泰一行，我们一共走访了三所小学，看到了三种截然不同的希望小学的现状，可以说，这三所小学是非常具有典型性的，对于我们分析希望小学的运作模式是非常具有借鉴意义的，我们一一来进行分析。

在分析希望小学之前，我们先来看看社会变化这个大背景随着近些年来中国国庆的发展、社会的变迁，人口出生率降低，适龄儿童生源减少，再加上农民工潮等诸多社会因素，一些中等偏远地区的学校没有足够的生源的，入学人数逐年减少的，永泰县最多的时候学生总人数达到6万9，而现在是4万7。当然不排除个别教学资源充足、教学质量高的学校生源是会相对较充足的。

这所初小，原本并非初小，在建设初期，也是有很多学生的(从这所学校的建设规模来看的)。由于社会变化的原因，有些处于中等偏远地区的学校招收不到足够的学生(由于我们没有深入更加偏远的地区，故而无法对更加偏远地区的希望小学发展状况进行评价，但是我们预计，偏远地区的小学还是继续发展建设的。)，再加上招聘老师，学校运营成本等诸多因素考虑，学校，包括教学楼和一些破旧的教学设施，就被弃置了。而在这种条件下，对于部分家庭条件非常差的希望小学学生来说，老师承担了他们的教育的全部，是靠老师勤勤恳恳的辛苦教学，靠自己微薄的工资来资助和教育孩子们的。在这种情况下，所谓的希望小学，更多的是在于老师的无私奉献。

这种学校被弃置的现象是很普遍的。很多希望工程小学，就是社会人士捐款，审核通过之后，建设一栋教学楼或是宿舍楼，楼以捐助者命名，然后投入使用，当面临生源不足或是其他财政上的问题时，那些通过希望工程建设的教学楼的命运，就是被弃置。

该校是由华信集团投资50万建设的，校园总体面积3423平方米，其中校舍面积2520平方米，目前有15名教职工。可以说，这所学校是由一家企业一次性投入一大笔资金建设的，资金充足，教学设施先进、完备，学校的教师招聘、教职工工资福利、学校实际运作的后期投入支出都是由当地教育局负责的。

这是典型的，企业投资建校，教育局负责经营管理。但是这所学校与前面提到的学校的不同之处在于，它的建设是由企业全全建设投入的，并非单单是建一栋楼的问题，而是企业负责整体学校规划、建设，并且一次性资金投入到位的。这样就使得学校的整体建设发展更加具有整体性，避免了盲目或无意义的投入和支出。学校建设好，设备齐全，再加上学校的位置相对中心，所以基本保障了生源数量。这样就有利于学校的后续、长远发展。

在这里，我们并不是强调那些希望工程的捐助者们一下子捐出很多钱来投资建设希望小学，毕竟希望小学的宗旨是集合广大的社会力量来发展中国的教育事业，是将若干的数量小的资金积累成一笔大的资金的，也就是积少成多的。我们在这里想表达的是，希望小学在投入建设时候能够更加具有全局观念，能够统筹的规划安排，包括学校建设规模、学校选址、硬件设施设备、图书购买管理等等，这样能够考虑到学校的长远发展，更加注重经济效率，避免不必要的支出和浪费，更重要的是能够避免学校未来被弃置，避免浪费。

我们去的第一所小学钱塘中心小学，是由神州数码公司投资40万建设的神，校园面积3410平方米，校舍面积1916平方米，目前有学生124人，教职工15人。这所还处在建设中的小学背后蕴含着的是一个企业家的梦想，是一个企业的社会责任感。

神州数码集团的董事长是一位年轻的清华大学博士，他没有把向希望小学捐款看做一项单纯的爱心活动，而是将希望小学的投入建设与企业社会责任、企业文化和理念集合在一起。该集团前期一次性投入40万，主要用于教学楼建设和校园规划，后期，企业会根据学校实际运作中的需要进行后续、长期投入。神州数码集团董事长希望把这所希望小学作为该企业的一个基地，每年选派公司人员到学校与孩子们进行互动，给孩子们带来文具和图书。他希望通过这种方式来教育员工要懂得珍惜现在取得的成就，不断努力，回馈、报答社会。

与此同时，在商业领域，企业伦理道德、企业与社区关系、企业文化和理念等，这些名词对于来自经济学院和管理学院的我们来说是并不陌生的。现在越来越多的企业意识到并且认识到企业社会责任、企业伦理、企业文化对于企业长远发展和企业建设的重要性，并且良好的社会形象和社会关系也是企业与社会大众互动关系的关键要素之一的。

企业是国家经济发展的主要因素之一，教育是国家发展的根本动力，而将二者结合，并将有力中国教育和中国经济的发展。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己的一些不足之处，例如不够主动做事，有时别人叫了才知道要去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我心酸的历史，不过也都是我宝贵的经验，他们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后的假期实践以及今后的就业中不再犯同样的错误。

短期的社会实践一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西都会让我终身受用，回到家时爸妈也说我变得懂事多了，脾气好多了。学校让我们去实践真的很有用，我们从中受益匪浅，社会实践让我们知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样，也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**销售社会实践报告标题篇四**

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，培养实干能力、能够做贡献，过一个祥和、文明、充实而有意义的暑假，我于20xx年7月20日到20xx年的8月20日在郑州东建材销售部进行了为期一个月的暑期社会实践。参与商行的产品销售和市场推广的相关工作的时间里面，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销售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。

19号是我上班实践的第一天。跟我一起做销售的还有几位正式员工和一个实习生，其中一位是我姐，他们都是在这里做了好几年的销售员。这里销售的都是一些什么高分子材料，其实我一点都不了解。对于材料的规格我更是一无所知，对外销售的一些技巧经验也都不清楚。所以之前的几天我都是再跟班学习。

帮忙接接客户的电话，带客户去看看销售部门的材料等。但对于材料的细节方面，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由同事给客户介绍。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，偶尔也请他们吃点小东西一起聊天。他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售建材方面的经验与趣事。这些话对于我这个没有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些了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我每天晚上的小用功。

在客户面前也能解释清楚了。但大部分客户几乎未使用过高分子材料，对其也不是很了解。他们听起来都是一知半解。所以我也会用生活中的例子给他们讲解材料的性能与价格比。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，必须要做到几点。

做销售一定要有积极的心态，这样才能给客户以好的印象，气氛是相互感染的。学会用自己积极的态度，感染顾客。良好的心态是打开顾客消费欲望的敲门砖。做为一个销售行业，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。

要了解产品性能规格。对于新上市产品要及时的学习，给客户提供最新最新的实时服务。创新是个比较流行的词语，建材销售同样需要创新。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。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，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。

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。这家公司老板也是因为诚信才得到他的老板交给他的一些建材并由他自己去干出一番事业。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，使自己所学的理论知识有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。

这样的暑期社会实践活动不但可以拓展自身的知识面，而且可以扩大自己与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且可以在生活和工作中很好的处理各方面的问题。通过这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在这里身处的环境不同，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。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，我们不只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。

在实习的这段时间内，我在公司充分感受着工作的氛围，而这些都是在学校学习时无法感受到的。并且在很都时候，我都要做一些工作以外的事情，像打扫办公室之类的。在学校学习时，或许会有人安排你今天该做些什么，明天该做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自己自觉的去学、去做，而且要尽自己的努力做到最好，因为一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围。究竟学校是学习的场所，每个人都会为了获得更高的成绩而努力。

而现在这里虽说也是学校，但性质变了，每个人都在为了获得更高的职位，更好的待遇而努力。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么样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学就是一个小社会，但我总是觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而一旦走入社会，要接触各种各样的同事，上司，关系复杂，需要你去面对你从未面对过的一切。

记得有次看见一则报道，说是现在大学生就业的一个突出问题就是学生的实际应用能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次的实践中，这一点我感受颇深。。

一个月的实践确实让我长了不少装潢建材方面的知识，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。但是在校期间多看一些关于营销方面的书也是很有帮助的，对于一个学生，找工作就业本身就是对自己学习价值的一种营销，作为一个女生，恋爱结婚，也是一种感情价值的一种营销。营销无处不在，无时不在。拥有一种营销的心态和潜在思维有益无害。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。

**销售社会实践报告标题篇五**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

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。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

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。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

（1）通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的；

（2）了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣；

（3）掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（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

（1）了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

（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。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的`方法：

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；

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客的目的；

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。

此外，在这次实践当中，我还养成了许多好的习惯。比如，注意细节的习惯，销售工作的成败往往系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每一次销售成功之后，我都要认真回想一下这次销售的整个过程，品位其中的每个细节从中的到经验。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。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，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

**销售社会实践报告标题篇六**

暑期社会实践，对于青少年大学生的我们来说，无疑是为我们以后走出社会，踏上工作岗位，出色完成工作内容所必不可少的一种提前培训，是一个铺垫，是一个垫脚石。走进社会，一向娇生惯养的我们才知道，我们缺少了什么，我们需要什么，而我们的责任又是什么！我们在实践中寻找真理，在实践中引导前行。所以，我们有了所谓的暑期实践，所以，我也参与到这个实践中来，为自己积攒力量，为未来就业筹备着我的资本。

这一次，我的实践基地是：广东××科技有限公司，职位是：销售文员。在这个职位上，我学到了很多东西，也感悟出了很多，以下是我的实践所得。时间就是金钱，小事也有大学问，小事做好才能大有所成。

由于是文员，而且还是临时的文员，一般我都是在做那些打杂的事，斟茶递水，扫地倒垃圾。刚开始的时候，我很郁闷，觉得每天做着这些低级的工作，表面上说是文员，而实际上却是一个清洁工，刚开始的几天我很懊恼，工作也渐渐的变得不积极。幸好公司的另一个秘书陈姐，看出我的不耐烦，所以在工作之余也开导了我不少，她教我，即使这样很简单的工作，如果要做的好其实也是不简单的，我开始不怎么相信，但是听完陈姐的一番话之后，我可以说是豁然开朗了。陈姐告诉我：就拿给经理送报纸这一件事来说，很多人都觉得把报纸放在上司的桌上就算工作完成了，但是这还不算是做好了工作，如果平时能够注意到上司喜欢阅读的版面，或是那天对上司比较有价值的新闻，然后在给上司送报纸的时候，把版面翻好给上司，那样子会省去上司的很多时间，也会让上司觉得很亲切，觉得你真的有在用心工作。真的是不听不知道，一听吓一跳。以前经常听说“小事也有大学问”，但是没有想到，真的学问这么大哦，所以之后几天我也按照陈姐的教导，学会观察，比如上司喜欢的茶叶、上司的上班时间，确保经理踏进办公室的时候就能喝到一杯温度适中的茶。而我也明显感觉到经理之后对我的态度没有之前那么的严厉和冷淡了。而渐渐的，经理也交给我一些打字做报表之类的工作，虽然还是一些没什么技术含量的工作，但是比起扫地倒茶，这样的工作对于我来说无疑是一个提升。

而我，也从中悟出了一些东西：针对文员这个职位的特点，遇到挫折时，必须调整心态来舒解压力、面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”只有你能把小事做得完美了，别人才敢把大事交给你，所以你不被人重用，首先要想的不是别人的不对，而是你自己缺少了什么，你有什么没有做好。只有你把小事做好了，总有一天会你的上司会给你干大事的机会，那时也是你大展宏图的时候了。

心谨慎走前方。在做了十天左右，经理开始让我负责一些真正的销售文员的工作：整理合同、统计销售情况、做记录会议、接电话等，虽然与我所学的专业“涉外文秘” 来说很是对口，更可谓是驾轻就熟，但是与数字的接触让我更加的仔细谨慎。因为这里是公司，合同发票中的数字一定要检查仔细，数字绝对不能错，一旦错了，就不是像平时在学校改一改就可以交上去这么简单了。在企业出错是要付责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎。

而对于文字，就更是如此，特别是在写合同的时候，也许只是一两个用字不当，有时候也会把合同中的利益关系给搞砸了，还会让公司吃上官司。小李是坐我对面的，也是一个销售助理来的，她已经在这个领域工作了5年了，有一天她接到上司交代她写一份合同，没有多大一会功夫，她就把合同写好，交给经理审察通过了，我很好奇，跟她借来看了一下，果然那合同看上去是那么的严密无缝，面面俱到，没有多余的成分在。我很惊叹，她也只是笑笑说，没有什么，这个职位做久了，你想的东西也就越来越全面，对什么业务需要什么合同，合同上需要哪些条款，你就会一清二楚。不过小李也好心的提醒我，做这些的时候也要细心编写，认真校对，谨慎行事，因为之前有个秘书被炒就是因为把合同中的一句话写错了，让公司的利益受到损失，所以要谨慎谨慎，不要让自己疏于检查，不要以为使自己熟悉的就可以掉以轻心。

从那之后，我做事更加谨慎小心，因为怕随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果而付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸检讨书所能解决得了的了。

这次暑期社会实践，使我认识到了其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？所以趁着我们先在还是学生的时候，好好的请教一些我们不会的工作，好好的积攒我们的实力，那样才能在不久之后，有本事在社会上和别人竞争，有本事得到更好的工作。

**销售社会实践报告标题篇七**

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村鸿日东方卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!!!!!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭!点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样!点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西!摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”!就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名挺好，但不怎么好吃!!

第二天到了，点到没感觉了!到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁!照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了!可是这第二天比第一天比就不好受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿!这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力!看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事!

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春!无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会!他说“只要我带你就别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实习的，但我不会因为这个对你放松!好好干!”

7月21今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子!今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天!可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事!一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗!从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子!看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的?对cpu和显存有要求么?主要做什么用?多少价位…….”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢?走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力!!!!

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是我最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧!成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行!!!!

这是我人生第一次离家这么远，也是自己第一次工作，想想舍不得离开他们，但我毕竟还得上学，谢谢大家这一个月对我的照顾，谢谢师傅，但我没好好学习，给您丢人了，希望你在以后的日子里开开心心!!带着满脑子的机器回家了，这段时间真的学习了不少东西，例如做事钱一定要有清晰的思路，那样既节省时间又能迅速做好，人无完人，但我相信没有更好只有最好，我就是最好的……

**销售社会实践报告标题篇八**

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观的实际中去，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。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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在人才市场的工作寻找无果后，我便在舅舅的服装店做服装导购员。在我还没有正式到商场上班之前，舅舅跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没做过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在维多利摩尔城上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔城这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早9：30到晚8：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。

在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、店长询问。

货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。

这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。

这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我越来越清楚明白参加社会实践活动的重要性。我们要在社会实践中培养独立思考、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。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得我们应该转变观念，不要简单地把暑期打工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。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**销售社会实践报告标题篇九**

寒假期间，我们参加了一次销售实践活动，通过这次活动，我获益匪浅。以下是我的实践报告：

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：

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，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。 我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。 在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**销售社会实践报告标题篇十**

xx年的这个寒假是一个不寻常的寒假：

它是我大学的第一个寒假;

它是我第一次以成人的目光来看待这个世界;

它是我第一次获得人生独立的搞笑回忆!

xx年的寒假，一个从未自己独立做生意的我，也开始当上社会的小商贩，经历了我的第一次逃补!

xx年2月17日放假了，下午4点左右我就到家了，感觉是非常的棒!回家后我想起了学校布置的任务寒假实践!这可是我大学的第一个寒假，要做的第一份寒假实践，也是我第一次做寒假报告!心里想一定要做好!但是我这个家伙又能干什么呢?去餐馆洗碗、端盘，还是去工厂上班，或者是去做公益广告我想了很多很多!想来想去这些事情都不适合我!怎么办?怎么办?哈哈我知道了卖花!因为我在学校不仅卖过mp3/mp4，还举办过一次花卉展，平时对花木也小有研究!我一个人好像不行，得找个合作伙伴啊!又有人选了是我的表兄!与表兄谈好以后，他很爽快的答应我了，这真是天时、人和啊!虽然还欠地利，但已经成功了2/3了!

说干就干，于当天晚上我们就商量着计划与实施步骤：

1、考察当地市场情况一般什么样(价格、大小、花色等)的花比较好卖

2、寻找供货商办法询问零售商!

3、找三轮车做我们的运输工具!

4、经费由两方均分各出100!

5、决定销售地点溧水中大街我的一个老师在那开移动充值，有门面，而且人流量比较大!

6、决定销售时间定为本月12、13、14三天，15、16两天为候补日，以防花卖不完，有一个缓冲时间继续卖!

第二天，即2月8号，早上9点30分我们准时到溧水的一个最大的盆栽集散中心，在那里我们看到有很多的花卉，有各种盆栽、鲜花、活株苗、小金鱼、乌龟、金丝雀等，因为地处菜场，人流量很大，我们兄弟俩是很兴奋。我们选好地点，开始了我们的统计数据每小时的买花人数!但结果并不是令人满意，原以为我们看的那三家的销售额很不错，但看了大约2个小时后却只有12人选购，而且并不是很贵的，10元以下的比较多，只有一位客人买了一个36元的金橘盆栽!粗略统计了一下三家店面在2个小时内的营业额大概为120元左右!如此大的店，而且在这黄金时间段只有如此收入!我们当时就被打击了一下!

凭借我们两个小毛孩，基本上是毫无经验，怎样和他们来竞争，别人都是老主顾，我们呢?还没有开始，甚至连一句喊卖声都不敢喊出!我们的心当时就凉了一半!

天啊，这个世界老是这样的，中午回家后我们与父亲商量了一下，出乎我们的意料，父亲说我只给你们担保100元，剩下的你们自己看着办吧!连父亲都这样说了，我们想想觉得是可以办的!

我打了电话给我们的老师，他和爽快的答应了我们可以借用他家门口的那块地!

但是货源还是一个问题!下午我们又去了一次溧水的盆栽集散中心决定去问问详细的情况到底在哪里进货!中午老爸提醒我们说人家不一定能告诉我们的，叫我们做好心里准备啊!是啊，但我们只是个学生啊，呵呵，心里想没事的，人家肯定是会说的啊!

果然不出我们所料，我们一问他们就告诉了我们的地址，而且还不止一个，好了有了货源，就去借车了，去三姨妈家，也就是我表兄的姑妈家借，车有了!

晚上我们商量了第二天(2月9号)所要进的货，列好了花名!2月9号一早，我们兄弟二人来到一个花卉批发地，不来不知道啊，一来吓一跳!市场上卖8元一盆的，这里的批发价是10元三盆，那卖36元的金橘批发价只有20元，卖48元的榕树盆栽也只有20元!原来卖花这么赚啊!我们当时心里是特别高兴啊!经过大概两个小时的努力，我们把花从价钱谈好到搬出大棚一直上我们的三轮车!

一切ok后，我们俩直接把车拖到了老师的店门口，哈哈，我们的生意也就这样开始了。这一路上我们的回头率真的很高啊!不是我们有多帅，而是我们后面真的是很漂亮，车上全是花!红、黄、青紫都有!

开始我们像傻蛋一样的站着等人来，可是除了几个看客外，问都没有人问!很是受打击啊!我们想想是什么原因呢?我们发现原来我们花的价格不是很透明，我们抱着试试看的心态，从老师那里借来笔和纸，把所有花的价格都标上，价格当然比其他地方的要低!这下真的要欢欣了，来看的人一下就多了，不少人都开始端在手里看了，我们很高兴的为他们介绍各种花，以及怎样摆放和护养!直到下午1点左右我们终于开张了，而且是卖了一盆金橘是32元的价格，我们整整赚了12元!是60%的利润哦!下午我们的精神更是好了，我们在下午总共卖了80多元，利润大概就有35元多!在4点的时候我们看看也差不多没人了，就回家了，当然了也给老师送了一盆!我们见此很是好啊，到家后才想起来还没有吃东西!

第二天(2月10号)，我们一大早的来到原来的地方继续我们的销售，看得人还是很多，生意也不错，从9点多开始直到12点我们的销售额也有了40多元。

可是好戏不长啊，中午大概到2点左右，一件想不到的事情发生了!城管来了!第一次面对这样的情况，我们很紧张，无论我们怎么解释，那城管就是不给我们面子，但是天无绝人之路，老师看我们的情况不妙，出来了，很巧的，那人和老师是认识的。我们的面子可以不给，但他们不会连老师的面子也不给吧!当然是给拉，之后我们溧水大街上是不能呆了，当然我们的东西还是保住了的!

2月10日这天不好玩啊!到现在我还是很害怕啊!那天我的车要是被收了，我就亏大了啊!后来我们只好呆在洪蓝卖了，毕竟这里不会有城管啊!安全嘛!

想想这生意不好做啊，原本想做个几天的，后来只是把大部分的花卖了，剩下的自己用，但算算我们还是赚了的!买货一供花了350元，本来是364的，后来那14块我们没有给!总共存货是20多元，但我们却赚了200多元，也就是三天的时间啊!呵呵，我们两人每天也能赚30多元了!当然了我们最后又送了一盆小的铁树给老师，感谢他!

在这段时间里，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。别人一眼就能把我认出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!感觉学校的这种工作是真的很好，我觉得大学就因该有半步在校外，不能像中学那样，一直在校内!圈子要大了!

**销售社会实践报告标题篇十一**

本人从寒假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在x月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

xx电脑专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中x—8至x—x0号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从x—xx至2—x号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对寒假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是：sellgoods，sellyourselffirst。经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：

第一：乐观；

第二：死缠烂打；

第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人；相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**销售社会实践报告标题篇十二**

实践单位：福州步步高有限公司

实践时间： xx 年7月4日 至 xx 年8月25日 共53天

实践报告正文

一、实践目的：

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

二、实践内容：

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

三、实践总结

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时后顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方面，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。我觉得，暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

**销售社会实践报告标题篇十三**

超市化妆品柜台

20xx年08月01日至20xx年08月15日共14天

身为大一新生，本次实践的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

20xx年暑期八月一日至八月十五日，为期两周的时间，我在烟台“家家悦”超市塔山分店的化妆品柜台从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实践请求。

采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次实践结束我就要开始计划以后的实践规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人!

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实践是无偿的，很感谢店主给了我这次实践的机会。同样，学校的实践要求也对我起到了督促作用，多方的支持使我有了这样一次圆满的实践经历。

通过这次实践，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响，例如：对于需要美白产品的顾客，若是说“美白产品比较适合您”，对方很有可能只是听听你的意见而已，但若是说“您的皮肤保养的很好，如果用一下美白类的产品效果就更棒了，而且现在也是优惠期间有赠品的。”(赠品由我们自行赠予)。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实践是在销售这方面的服务业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类服务业，大多数经验也是适用的。这次实践是我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任!

**销售社会实践报告标题篇十四**

为了较早适应社会生活，本人于xx年三月毕业之前进入广东一家家具销售商场实习，实习内容为家具销售。销售工作初看起来简单，就是将产品推销给客户，但做起来却感觉里面的学问很大，下面将本人做家具销售实习报告做如下汇总：

做一行精一行很重要。家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。开始做销售工作，才知道家具有实木的、板式的等，实木的从材质上又分好多种，红木的，榉木的，水曲柳的等等，红木的大多都是高端产品，一般都是用来收藏观赏。

这些还只是简单的分类，细分起来，更是不胜枚举。掌握了这些家具行业的基本知识，接待客户才能应对自如，也才能更容易说服客户。如果客户问起家具知识，销售人员回答不出来，不但会让客人怀疑家具的品质，还会影响销售业绩。

刚开始时，本人曾遇到过这种情况，客人询问一款核桃木餐桌，由于只知道该款家具材质是核桃木的，对核桃木品质特性，如何保养却知之甚少，让客户很是不满，幸好门店负责人对家具知识了如指掌，才让客户满意。有了此次教训，我开始留心有关家具的知识，通过各种途径学习，最终对各种家具的材质特点包括如何保养都很熟悉，再有客户来也能应付自如了。

了解产品熟悉产品只是销售工作的一部分，做出好的销售业绩另一个重要因素是了解客户心理。由于所售家具分高档和中档，价格上自然也有差别，价格的差别在客户心理上会有微妙反应。在销售的过程中我发现，消费高端产品的客户很少会留意中档产品，既使观看也是浏览式的

不会细究，对高档产品却是品鉴式的，他们对产品的了解甚至比销售人员还深入，在这类客户面前切忌卖弄，否则有可能是班门弄斧，贻笑大方。中端产品的消费客户对中高端产品都会细细研究，客户对价格会很敏感

作为销售人员此时不能表现出因价格高客户不能接受产品的意思，不然客户可能因自尊原因拒绝消费。最好的方法是向客户介绍产品的优缺点，让客户自行选择。客户分很多种，一个出色的销售人员，不但要学会揣摸客户心理，还要有足够的耐心。

实习体会

家具实习时间虽短，收获却颇多，都是课堂上所学不到的。营销的理论知识无论多么丰富，也比不上实际销售过程中所学。学校里的人际关系相对简单，离社会生活较远，销售工作中要面对形形色色人等，在应对过程中，大大提高了人际关系交往能力。也让本人更深切体会到，学无止境，社会才是真正大学堂。

销售是一项很辛苦的工作，不只是劳动强度大，因为一般情况下销售人员都要站立面对客户，一个工作日站下来，对行业新人来说，在体力上是一种考验，而接下来要面对各色人等，则是对心理上的考验。能够坚持下来，相信心智毅力都是出色的，日后无论从事什么工作，销售工作都会是一种值得记忆的宝贵经历。

**销售社会实践报告标题篇十五**

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是xx公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京xx科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是

这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点（）无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓

舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售社会实践，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找