# 暑假社会实践报告范文：售后服务

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-04

*篇一： 白驹过隙，一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假，这也意味着，我已经长大，不在是高中那个懵懂的孩子。生活于大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是...*

篇一：

白驹过隙，一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假，这也意味着，我已经长大，不在是高中那个懵懂的孩子。生活于大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

寒假刚开始不久，我就到贵州厦工装载机有限责任公司遵义分公司进行实践，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和了解，厦工装载机进入贵州市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在遵义市场平均七十多台左右。

据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在遵义也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按目前的趋势来看，在遵义片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，柳工是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在遵义要把厦工装载机销售做好有几点。

1：厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

2：售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

3：电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

4：每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

在这十多天在遵义片区的考察总结：该产品在遵义去年平均每月销售6台左右，现在在遵义片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、遵义电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把厦工的销售状况做得更好。

短短半个月过去了，我的大学社会实践即将告一段落，但是，这次的实践，使我获益匪浅。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍。 总而言之，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，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

篇二：

我是山西省电视广播大学华光分校09届的学生，我叫\*\*\*，在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊!然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢?说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好!之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗?我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我现在的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我忠心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。

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