# 最新推销社会实践报告 推销实践报告(十四篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-10-12

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!推销社会实践报告 推销实践报告篇一进入大学的第二个学期，...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**推销社会实践报告 推销实践报告篇一**

进入大学的第二个学期，我觉得不能再像刚进大学的第一学期那样，整天教室、宿舍的过下去。应该除了学习外，做点别的。由于自己本身只是一个学生，没有足够的能力和经验去批发在学校零售一些东西。于是想到了周末兼职，又考虑到自己所学专业为市场营销，那些发传单、举牌与自己所学专业关系不大，最后决定选择销售这一块。

经过上年的观察，我发现郑州火车站周围有几个大的服装批发市场和零售的个体户，而且好多门前都挂着招收营业员的牌子，这是我们看到了一丝希望。如果能找到店主雇用我，就不用为没有成本而发愁，而且这也不要求有技术，每个周末来帮老板买衣服就行了，但前提是老板肯用周末兼职的大学生。

通过了解知道，像银基商贸城、锦荣商贸城、世贸商城这些大的批发市场用学生工的可能性不大，而德化步行街那边服装零售的个体户比较多，而且经常到那里消费的都是收入不多的年轻人，大部分为学生，周末人流量最大，肯定会很忙。经过询问，一个女式卖格子衬衣的女老板肯用我们（我和同宿舍女孩石晶晶），并说定了工作时间和每天的工资。由于这家店兼批发和零售，上班时间较早，早上四点多都有人去拿货。而我们学校最早的公交车是早上六点，她们同意我们坐最早的公交车去，每天每人工资30元，当天结清。从到店里七点到下午五点共十个小时，工作内容就是面对顾客帮老板买卖衣服给拿货的客户拿出他们指定的款式和颜色。

我们知道，最近两年这种格子衬衣销路一直不错，而且天气渐暖，虽然当时天气较冷，但批发这肯定会提前拿货，顾客也会提前购买准备着。还有就是有几款衬衣可以把袖子收了当t恤春夏两穿，过段时间还会上裙子，依然能吸引大量顾客。

二、 推销计划

1、 谨记“顾客就是上帝”的理念，自己是服务着的角色。

2、 面对顾客，态度要友好，语气要温和，要有礼貌。

3、 要清楚明白自己所卖商品的质量，不盲目夸大自己的商品。

4、 要相信自己，不卑不亢。

5、 要灵活善变，随机应变，学会察言观色，及时捕捉成交信息。

6、 见到有顾客前来要先说话，胆大心细。

7、 尽力解决顾客的疑问、疑虑，努力让顾客满意。

8、 在维持销售量的前提下，再有所提高。

三、推销记录

（一）、 推销记录

寒假过后的第一个周末（2月26号），出去想找一份兼职，但目标针对性不大，在德化步行街转了一圈，没能找到。决定下周再去找，而且无论如何都得找到。在下周的周日（3月6号），找到了一份合适的兼职----买格子衬衣，最后商定了上下班时间和工资，早上七点到下午五点，每天30元，当日下班时结清，饭自己买。

由于学校（东校区）离火车站较远，坐公交车有时得一个小时左右。上班的第一天，也就是3月12号，为了能赶上第一班公交车，提前就把闹钟定到了五点多。怀着一颗激动的心，起床收拾好就出发了。三月份的早上六点，还灰蒙蒙的，而且还有点冷，学校大门还没有开。上了第一班38路公交车，不禁感慨，第一班车人就是少，又坐不说还不止一个。还不堵车，不到四十分钟就到了。开始了我的第一天兼职生涯。

由于是第一次卖衣服，对衣服的款式、型号一类的东西一概不知，颜色太多，不能很快很准的分辨出来。老板就让先认衣服的款式、型号，至于颜色，看的多了自然就熟悉了。其中，衣服的款式和型号分别是：01款（xl、xxl、xxxl），03款（xl、xxl、xxxl），19款（x、xl），还有39款和52款为均码，不分大小号。其中，19款为偏瘦的人的款式，裤腰在一尺九到二尺、二尺一的可以穿，其余的最大可以穿到二尺三的裤腰，以01宽最为宽松。在这五个款式中，除52款为大款外，其余四款均为小款.

这五个款式的价格也很好记，零售除52款大款为每件25元，其余四个小款为每件20元。批发价格比零售相对便宜，为52款每件17元，其余四个小款为每件14元。每人每次拿五件以上为批发价（补货、换货除外）。

从早上七点我去到开始，到九点半左右，拿货的客户较多，零买的顾客不是太多，可能当时天气还不是太暖和，人们不愿太早出行购物。九点半以后，零买的顾客逐渐增多，多为从十六岁到二十五岁的年轻女孩，也有少数中年人，或自己买，或给孩子买。

在顾客不太多，不太忙的时候，见有人过来就喊一声“来看一下，大款25元，小款20元”。在十一点钟到下午两点半左右这段时间是顾客最多的时间，小小的露天店铺里里外外挤满了人，询问声，解释声，加上周围的叫卖声，好不热闹。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇二**

最近我要参加社会实践了，因为面临毕业的我需要更多的实践能力来强化自己，也许自己要做的事情还有很多，但是自己一直以来想要的就是这些。我很开心自己能够做到很好，我也知道自己的能力需要实践才会提高，我会一直努力的，也许自己要做的事情好友很多，但是参加社会实践才是当前第一要务。

(1)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力;

(2)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(3)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

(4)进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

(5) 在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力;

(6)通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情。

xx年2月至4月

浙江省临海市江玲汽车销售服务有限公司

实习所在4s店或销售公司介绍。

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

按照“九步销售法”详细叙述推销过程。

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途等方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇三**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我想寒假不能在家浪费时光，我就到了我们县上的一家综合商行进行社会实践。我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，工作有点难找，心想每件工作都能锻炼人，这份工作也可以很好锻炼自己，帮助自己接触一下社会，这份工作人流量很大，接触各阶层的人员，可以让我更了解社会，锻炼自己的交际能力。于是我当上了一名销售员，开始了我的寒假工作之旅。

由于上学的原因，我还没做过这份工作，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，其他工作娴熟的销售员的销售量就高，而我则不行，通过实践我总结出几点：

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。听老板介绍去年过年，商店的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。原来这里面还有这么多讲究啊!

今年我家店里的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成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。我认为我老板就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家店里的生意还不错，它的背后是店员辛勤的工作。他们每天五点种起床，十一点才休息，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。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇四**

\_\_\_理学院\_\_\_ 专业： \_\_信息102班\_\_\_\_

\_\_\_胡居辉\_\_\_\_ 学号:\_\_07号\_\_

正清源有限公司江西理工大学送水点

xx年-07月-30-日 至 xx 年-08-月-30-日 共 -31-天

主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户。。。。有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难！在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走。。。。在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了！不过，每天还是有那么累的啦。。。。怎么说也是力气活，是不？尤其提着两桶水上七楼，那个累啊！我就想不明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯。。。这不是挑战我吗？不过，还好，自己还是做过来啦！

第二个就是推销啦！虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，取得成功的几率也就大啦！但是，也并不是说我们不会直接上门的啦。。。毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中，说实话，我们的成功率还真低！经过我们不断的“走出去 走进去”，在结束第一天活动时，我们又销售出30张水票。

经过一天的忙碌奔波，同学们都已经身心疲惫。回到销售站，我简单总结了一下当天的实践经验、成果和得失后，便让同学们回去休息，备战第二天的宣传销售活动。在把当天的营业额，所用物品与销售站工作人员结算清楚后，我又向主管大姐汇报了当天的活动进展和成绩，并请教了主管大姐，将经验和教训进行总结，以备第二天借鉴。

之所以推销水票，说实话，推销水票没有什么赚头的，但由于，在我们学校，还有个鲨鑫送水公司，所以也就有竞争啦，那么，推销水票也就是无形的占领市场啦！这样，才能保证自己的品牌能有市场额。。。

这次活动的开展，我获益良多，在实践中学习，做到学有所用。我更清楚的认识到做市场要“三分理论，七分实践”，在激烈的社会竞争中立足，实践与我们是分不开的12年的暑假结束了，但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里，身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长，我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动,在实践中摸索，不断积累经验，将青春创业的精神在我们学校延续下去. 青春的足迹踏梦而追,我们朝气蓬勃的经管人,敢想敢干,勇于开拓.实践创业是我们最有力的画笔,我相信“魅力实践 青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再个就是，关于一些与同事之间的友谊啦。。。大家一天到晚在一起工作，生活。。。不单只是同事之间的竞争，更重要的是同事之间的合作，帮扶！如果说，与同事之间，能和谐轻松的相处，就象家人那样，那么，大家不但能将工作做的更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的环境以及愉快的氛围！这也是，我们在以后工作中所必需的！我一直认为，同事之间的良好关系，要比我们为了拼比业绩什么的重要的多了去啦！

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性！而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”呢？我个人认为，首先，我们必须将我们的专业技能学好，并且在这种情况下，还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识！再然后，就是在这些都得到保证的条件下，我们要去锻炼一些自己的其他能力，比如人际交往等等。因为，现在的社会，你一个人，并不能只是主角！而我们就有处理好与同事，与上下级之间关系的必要啦！只有这样，我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中，顽强并且漂亮的生存下来！

当然，在这次实践活动中，我也明白了，我们父母的血汗钱 的来之不易！所以，希望我们大家，在花自己父母血汗的同时，想想自己的父母在做什么，吃什么！

总之，这一个月暑假实践经历，将成为我一生中最为美好的回忆！能得此回忆，夫复何求？？？！！！让我期待，在以后的生活学习以及之后的工作中，还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊！！！

**推销社会实践报告 推销实践报告篇五**

如今的我们，已经习惯了在招聘会上看到“有经验者优先”的字样，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接触社会的时间了。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，这个暑假，我决定去一家手机店当推销员。

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15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，商业城离我家也不远，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。

将近9点的时候，我们大概看了老板做了4笔生意，加上老板的一些讲解，心中也有了底。这时候，老板叫我们试试看。等了会，来了个姑娘牵着他的男朋 友。“要买什么，小灵通还是手机?”我问道。“小灵通。”那个姑娘说。“小灵通在这里。”我指着柜台下的一排小灵通说，“这些是二手的，这些是全新的，那 几只的是要烧号的，这里的是插卡的。”她指指柜台下的一款说：“这个，拿上来让我看看。”我便拿上去了。“这个是二手的，插卡的。”我解释着。她男朋友就 把小灵通检查了下，“怎么这里是拆开来过的?”“不是，这里是因为要换这个按键，所以……”没等我说完，那两个人就走了。对于第一笔生意的告吹，我只好无 奈地摇摇头，等待第二笔生意到来……

在店里,有些客人一眼就能把我人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!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。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花， “无情”地丢下老板一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，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”。下午2点左右，我在老板的帮助下，终于做成了一笔生意，老板 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”。

一天的实践总算是过去了，可能是第一天，我做得格外费劲，到家后，几乎是摊在了床上。一天虽然制作成了一笔生意，但我觉得这是一种激励,明白了人 生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来.在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做， 而且要尽自已的努力做到最好，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，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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力!虽然学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题 有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与 社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，几年之后，我已经不再是一名学生，是 社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇六**

大二第一学期刚放寒假，我们市场营销协会进行了一次名为“暖倍儿”保暖内衣的推销活动，我作为市场营销协会的一员，我参与了这次活动，下面是我的推销实践报告：

在进行推销之前必须要进行市场调查，了解产品在市场上的情况，我从市场需求，产品调查，供给调查，价格调查等这些方面入手，详细进行调查，了解市场，只有这样才能更好的有利于我们的推销工作。

第一，市场需求，是指在一定时期内，一定的市场范围内，对某种商品有购买力的需求，这是推销员调查的主要内容，也是推销员关注的重点。需求调查主要包括以下几项内容：、商品总额调查，以本次推销“暖倍儿”保暖内衣为例。随着时代的发展，当今时代人们的购买力不断提高，人们的消费更注重时尚消费，注重轻松，便捷，瘦身而有保暖的衣服。另外，针对我们本次活动的推销地点－本校区，我们学校离市区相对较远，公交车比较少，同学们出行不便；还有，我们的“暖倍儿”对于市区服装店里面具有同等效用的衣服有价格优势，这都能说明“暖倍儿”保暖内衣在我校有广大都的市场，需求是比较大的。、市场商品需求构成的调查：推销不仅仅要了解市场的需求总额，还要掌握需求构成状况及其发展趋势方面的信息，了解消费者对于产品质量，品种，花色，式样的需求，我们的产品“暖倍儿”保暖内衣质量好，品种多，花色齐全，式样多样，能够满足消费者对产品质量，品种，花色，式样的要求，是消费者不错的购买对象，有较大的市场需求。

第二，产品调查，推销员应当准确了解推销品的相关问题，包括产品自身调查，产品附加利益调查，产品发展调查等一系列的调查。、产品自身的调查：包括顾客对产品的看法，态度和要求，还有产品自身的品质，性能，价格等方面的信息，根据调查以往的消费者表明他们对我们的“暖倍儿”保暖内衣有很好的评价，感觉我们的保暖内衣很好，并希望我们的保暖内衣继续保持，做的更好，通过我们对该产品的调查发现，这款保暖内衣的品质也是很好的，价格比较适中，适合大众消费。、产品的附加利益调查，附加利益包括信誉，服务，质量保证等。在当今市场竞争白热化的商业社会，对于基本效用相同的产品，成功推销的有力手段之一就是提供产品的附加利益，“暖倍儿”保暖内衣根据调查显示人们比较喜欢这项产品，信誉好，质量有保证，这是推销的强有力的后盾。、产品发展调查，随着时代的发展，产品也应该与时俱进，适宜开发新产品，以保证企业经营活动的连续性和稳定性，“暖倍儿”保暖内衣与时俱进，紧跟时尚，产品风格时尚，这也有利于我们推销工作的开展。

第三，供给调查，是指一定时期内，可以投放市场出售的商品供给总额的调查，包括：市场商品供给总量及构成的调研，根据市场调查，市场上保暖内衣的品种多样，社会供给量是比较大的！市场供求变化趋势的调查，只有抓住了市场供求变化的趋势，才能有效的进行推销，这趋势的调查主要应从动态方面调查市场上商品的供求，库存，价格变动及竞争状态等，由于市场供给量大，竞争激烈，价格变动对消费量有重大关系，我们推销的产品价格比在店里边的便宜，质量好，可谓是物美价廉，符合大众消费者的消费观，因此，消费量应该是比较大的，是非常可观的。

第四，价格推销活动中的一个重要手段，适宜的推销价格不仅能为顾客所接受，而且也有利于节约时间，获得更大的利润，价格调查涉及的内容主要有：、竞争状况，当今时代保暖内衣的竞争是很激烈的，我们推销的“暖倍儿”保暖内衣是从厂家提的货，进价很低，因此我们的推销价格有优势。成本变动，我们推销员要了解推销品的自身成本，由于是在我们的学校摆摊，没有租金等一系列费用，还有，进价很低，这样成本就很低了，也可以说没有什么成本，因此我们的推销价格也是很低的。、购买行为，推销员应了解消费者对价格变动，折扣的反应，消费者的预期价格，根据调查，消费者对价格变动，折扣的反应是很大的，因此我们根据我们的实际情况也是可以对我们的推销品实行价格变动，折扣。

我们对市场进行了调查，详细的了解了市场，对此我们就得根据市场调查开始制定推销计划了，制定有效的推销计划，有利于我们推销业务的活动进程和实际效果，我们的推销计划应该包括以下几方面：

前期准备，我们要去跟厂家洽谈，秉着双方互利共赢的原则进行洽谈，让厂家给我们提供产品，帐篷，由我们为他推销产品。

前期宣传，我们要进行推销产品，首先要进行前期宣传，让消费者关注，了解我们的产品，为以后的推销活动的实施做好必要的铺垫，为此我们可以借助市场营销协会的宣传部，由他们根据产品做出宣传画册，例如！海报，横幅，明星代言照等，另外，我们可以找几个男女模特，穿着我们的保暖内衣，吸引更多消费者的眼球。

时间，地点的选择，针对我们学校的情况，我认为我们应该安排从上午十点开始，到晚上八点之间，因为这段时间人流量比较大，地点选择，根据观察发现在一号宿舍楼与餐厅之间的位置人流量大，能够吸引大量的消费者。

价格设定，价格的作用是非常大的，它决定了我们产品的销售量，适宜的价格有利于销售量的增加，针对我们是厂家直接供货，没有门面的相关费用，因此我们可以把价格定在比市场上具有相同效用的产品的价格多低一些，这样可以吸收更多消费者的眼球，增加产品的销售量，虽然价格低，但销售量多，这样还是可以获得更可观的利润的。

营造气氛，在推销现场营造良好的气氛是非常重要的，我们可以在活动现场准备一台音响设备，放一些音乐，吸引消费者。

后勤服务，不论做什么事，都得需要后勤服务，搬货，搬帐篷，点货，验货等这一系列活动，都需要后勤人员的密切配合，这些活动我们可以借助营造协会的综合部和会展班的男同学来从事这这些工作，借助营造协会的秘书处从事点货，验货，提货的工作，这样，营造协会的各部门的齐心协作，有利于工作的顺利进行。

推销前的培训，在推销产品前，首先要先对产品进行了解，对推销员进行推销前的培训，由专业考试在专门的时间把推销人员集中起来一起进行培训，对产品进行详细的了解，为推销产品做好准备，顺利地推销产品。

推销员的薪资待遇，为了使推销员有更多的热情，我们要给推销员一定的薪资待遇，对于推销出产品的推销员要给予一定的提成，以此促使推销员全身心的投入到推销活动中，使本次的推销活动顺利的开展，并且能够取得实际效果。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇七**

大二第一学期刚放寒假，我们市场营销协会进行了一次名为“暖倍儿”保暖内衣的`推销活动，我作为市场营销协会的一员，我参与了这次活动，下面是我的推销实践报告：在进行推销之前必须要进行市场调查，了解产品在市场上的情况，我从市场需求，产品调查，供给调查，价格调查等这些方面入手，详细进行调查，了解市场，只有这样才能更好的有利于我们的推销工作。

需求调查主要包括以下几项内容：

(1)商品总额调查，以本次推销“暖倍儿”保暖内衣为例。随着时代的发展，当今时代人们的购买力不断提高，人们的消费更注重时尚消费，注重轻松，便捷，瘦身而有保暖的衣服。另外，针对我们本次活动的推销地点-本校区，我们学校离市区相对较远，公交车比较少，同学们出行不便;还有，我们的“暖倍儿”对于市区服装店里面具有同等效用的衣服有价格优势，这都能说明“暖倍儿”保暖内衣在我校有广大都的市场，需求是比较大的。

(2)市场商品需求构成的调查：推销不仅仅要了解市场的需求总额，还要掌握需求构成状况及其发展趋势方面的信息，了解消费者对于产品质量，品种，花色，式样的需求，我们的产品“暖倍儿”保暖内衣质量好，品种多，花色齐全，式样多样，能够满足消费者对产品质量，品种，花色，式样的要求，是消费者不错的购买对象，有较大的市场需求。

(1)产品自身的调查：包括顾客对产品的看法，态度和要求，还有产品自身的品质，性能，价格等方面的信息，根据调查以往的消费者表明他们对我们的“暖倍儿”保暖内衣有很好的评价，感觉我们的保暖内衣很好，并希望我们的保暖内衣继续保持，做的更好，通过我们对该产品的调查发现，这款保暖内衣的品质也是很好的，价格比较适中，适合大众消费。

(2)产品的附加利益调查，附加利益包括信誉，服务，质量保证等。在当今市场竞争白热化的商业社会，对于基本效用相同的产品，成功推销的有力手段之一就是提供产品的附加利益，“暖倍儿”保暖内衣根据调查显示人们比较喜欢这项产品，信誉好，质量有保证，这是推销的强有力的后盾。

(3)产品发展调查，随着时代的发展，产品也应该与时俱进，适宜开发新产品，以保证企业经营活动的连续性和稳定性，“暖倍儿”保暖内衣与时俱进，紧跟时尚，产品风格时尚，这也有利于我们推销工作的开展。

包括：

(1)市场商品供给总量及构成的调研，根据市场调查，市场上保暖内衣的品种多样，社会供给量是比较大的！

(2)市场供求变化趋势的调查，只有抓住了市场供求变化的趋势，才能有效的进行推销，这趋势的调查主要应从动态方面调查市场上商品的供求，库存，价格变动及竞争状态等，由于市场供给量大，竞争激烈，价格变动对消费量有重大关系，我们推销的产品价格比在店里边的便宜，质量好，可谓是物美价廉，符合大众消费者的消费观，因此，消费量应该是比较大的，是非常可观的。

价格调查涉及的内容主要有：

(1)、竞争状况，当今时代保暖内衣的竞争是很激烈的，我们推销的“暖倍儿”保暖内衣是从厂家提的货，进价很低，因此我们的推销价格有优势。

(2)成本变动，我们推销员要了解推销品的自身成本，由于是在我们的学校摆摊，没有租金等一系列费用，还有，进价很低，这样成本就很低了，也可以说没有什么成本，因此我们的推销价格也是很低的。

(3)、购买行为，推销员应了解消费者对价格变动，折扣的反应，消费者的预期价格，根据调查，消费者对价格变动，折扣的反应是很大的，因此我们根据我们的实际情况也是可以对我们的推销品实行价格变动，折扣。

在这次推销社会实践中，制定推销计划，采用一种销售模式来进行相应的推销，我们根据实际情况，我们采用了爱达推销模式，在销售产品是不仅要把东西卖出去就行了，这其中推销员的素质和能力是非常重要的，推销员必须具备一些基本的素质，例如：身体素质，心理素质，专业素质，综合素质等，另外还有，推销员在处理顾客异议的时候应如何应付并采取哪些措施的能力。

本次推销活动我们有收获也有不足，首先，我们的产品虽然价格比市场上具有相同效用的产品要低许多，但是由于我们的产品质量相对比较好，因此价格也是不低的，这使许多学生感觉有点贵，犹豫不决，因为许多学生的消费水平没有那么高，这也很大程度上影响销售量。另外，虽然我们在推销前进行了短暂的培训，但还是不够的，我们对产品还是没有详细的了解，当顾客问到关于产品的某些问题的时候，我们的推销人员还是不能很好的回答，这在一定程度上也影响我们的推销进程。

总之，在这次推销活动中，我们收获了许多，有了一定的宝贵经验，我在以后的学习和实践中要多多学习，多多总结经验，不断提高自己的能力，也希望以后能有更多的这样的亲自实践的机会，不断的锻炼自己，充实自己的生活，提高自己的综合素质！

**推销社会实践报告 推销实践报告篇八**

系部名称：

市场营销专业：

市场营销年级：

班级：

姓名：

学号:

实践地点：

实践时间：

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售挣取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从xx-03-02到xx-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售;第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理;第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的;第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准最佳时机出击便可得到最佳效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价;二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜!

**推销社会实践报告 推销实践报告篇九**

如今的我们，已经习惯了在招聘会上看到“有经验者优先”的字样，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接触社会的时间了。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，这个暑假，我决定去一家电脑店当推销员。

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，也是为了让自己有更多的时间去了解关于电脑的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于电脑的网页。虽说平时也对电脑也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。电脑的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。

x月xx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，商业城离我家也不远，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。

x点xx分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手提电脑的。他在柜台里看了看，指了指其中一台，“这个拿来看看。”老板就把那台电脑拿出来给他。他看了一下配置，问道：“多少？”“5999。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下电脑，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。

将近9点的时候，我们大概看了老板做了4笔生意，加上老板的一些讲解，心中也有了底。这时候，老板叫我们试试看。等了会，来了个姑娘牵着他的男朋友。“要买电脑呀？”我问道。“嗯。”那个姑娘说。我指着柜台下的一排电脑说，“这些是二手的，这些是全新的。”她指指柜台下的一款说：“这个，拿上来让我看看。”我便拿上去了。“这个是二手的。”我解释着。她男朋友看了一下，什么也没说两个人就走了。对于第一笔生意的告吹，我只好无奈地摇摇头，等待第二笔生意到来……

在店里，有些客人一眼就能把我人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！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。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下老板一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，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”。

下午2点左右，我在老板的帮助下，终于做成了一笔生意，老板说，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”。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇十**

目录

1、 市场调查

2、 推销计划

3、 推销记录

4、 推销报告

（一）调查目的：通过调查来分析“xxx”保暖内衣的推销实践的可行性。

（二）调查内容：

1、对“xxx“保暖内衣的认知情况（企业认知、产品认知、服务认知）。

2、对“xxx“保暖内衣需求分析（愿意购买价格分析、购买可能性分析、要购买原因分析、不想购买原因分析、购买时机分析）。

3、消费者偏好（产品功能、产品颜色款式）。

（三）调查方式：问卷式

（四）调查时间：20xx年12月10 日

（五）调查结果：见附件

（六）调查对象：财专学生

（七）调查人员；

本次调查以问卷形式对20名财专学生进行访问调查。

（八）调查结果

1）学生对“xxx”保暖内衣不熟悉，xxx企业，xxx产品，xxx品牌的认知度低。

2）由于天气寒冷，学生愿意在打折，促销，搞活动时购买保暖内衣，并且对保暖内衣的款式，颜色，保暖性有偏好。

3）学生的购买力较低，对保暖内衣的价格接受不了。

（九）应对策略

1）在实际推销之前要做好“xxx”的宣传，宣传的范围要广，力度要大，使消费者尽快了解产品，进而促进推销。

2）在推销时推销员要熟悉产品功能及特性，紧紧抓住消费者偏好进行推销，巧妙运用推销技巧成功完成推销任务。

3）在产品定价时要充分考虑到消费者购买力情况，不同程度的消费者对保暖内衣的保暖性，塑身时尚性看重，可将注意力从价格上转移到产品质量和安全性上。

一）分析推销环境

（1）宏观环境分析不重点分析，大致了解即可。

（2） 微观环境分析：

1、市场需求调研

2、产品调研

3、供给调研

4、价格调研

5、国家物价政策

二）确定推销目标

1、推销目标内容

1）销售目标 ：推销员要根据市场规模大小，即顾客购买力的大小，本企业产品与其他企业同类产品或替代产品在竞争中的地位，参考前期销售实绩而确定个人推销能力进行制定销售目标。

2）活动目标：要确定推销对象，确定在某一时间内开拓新客户数，应拜访客户数和拜访客户的次数。

三）制定推销计划

（一）推销计划内容

1、拜访顾客路线：推销员要将拜访的顾客进行分类，如重点拜访的顾客和平均拜访的顾客，拜访某一地区的顾客和拜访某一行业的顾客。还可以可以根据顾客的反应态度分为：反应热烈的顾客，反应温和的顾客。无反应的顾客及反应态度冷淡的顾客。推销员在此基础上，如果当前的推销成绩，可采取重点拜访的方式，专门与反应热烈的顾客进行商谈；如果考虑长远的推销效果，就应采用平均拜访顾客的方式，建立和发展与所有潜在顾客的联系与友谊；如果考虑到与某行业或地区保持比较良好的关系，就可进行有针对性的拜访与商谈。然后，推销员结合以上分析，根据顾客的地址和方位设计出最有效的推销行动日程表及拜访顾客路线，以及最短路线，最少的开支争取事半功倍的推销成果。

2、对于学生可以在宿舍进行上门推销，一般以就近原则为主，节省时间和体力及不必要的开支，并且制定出推销行动日程表。对于老师要采取重点拜访的方式，运用多种推销技巧和优惠策略进行，要谨慎细致地制定出一份详细的日程表及拜访路线。

3、针对老师及及他人的推销。

分成小组到教师办公楼，行政楼，教工休息室等教职工的活动场所进行现场推销介绍。要注意基本的礼仪如：敲门，随手关门，注意脚步声的轻重，每次都要向老师问好等。

4、 搭建固定的帐篷进行销售。帐篷的搭建位置选择在人流量多的餐厅和宿舍楼之间；广告，宣传海报的摆放位置，要抢眼，从而引起效应，达到宣传的目的。

5、洽谈目标：对于每次访问要有明确的目标，逐步地接近顾客，了解顾客，揣摩顾客心理，在整个推销过程中要井然有序，有条不紊，并且能够机智灵敏地处理好顾客在购买过程中出现的问题，要采取应对策略和行动方案以确保推销成功。

6、洽谈要点：要针对洽谈对象的具体情况和推销产品的特殊性，提出在推销洽谈中需要重点介绍说明的，用来刺激顾客产生购买欲望，要说服顾客，引导顾客。把推销要点与顾客的实际要求和利益结合起来，增加推销成功的可能性。这就要求推销员要全面准确了解和掌握产品的特点，企业情况等。在不同的阶段要有不同的推销要点，以便达到购销双方的利益共识，促成交易实现。

4、推销策略和技巧：在推销洽谈的复杂过程中，需要计谋，策略和技巧。推销员应事先估计洽谈中顾客可能会提出哪些具体问题，面对这些问题应如何应对，并圆满解决问题。推销员应从实际出发，有信心有勇气巧妙解决洽谈中的问题。比如：应该用什么方法接近顾客，怎样在最短的时间内吸引顾客的注意力，怎样使顾客相信和接近产品，如何激发顾客的购买欲望，如何促使顾客最终接受购买的建议等。

7、访问洽谈日程安排：要根据双方的时间安排，拟定好访问日程，掌握好谈判进度，见机行事，是推销成功的必要条件之一。

（二） 推销计划的实施

1、推销计划的实施原则

（1）灵活性原则

（2）反馈性原则

（3）动态性原则

2、推销计划的分析

（1）洽谈目标分析

（2）洽谈要点分析

（3）推销技巧和策略分析

三

营销协会在校园进行了为期五天的推销实践活动，本次活动以“有爱就有温暖”为主题，为此我进行了推销记录。

1、12月1日，总销售2件

2、12月2日，总销售11件

3、12月3日，总销售7件

4、12月4日，无销售（休息日）

5、12月5日，总销售15件

12月1日，由于活动进行的比较匆忙，对产品的功能及特性不太熟悉，对于人员的分配没有安排好，我只是在旁边观看大致的流程，需要帮忙时就帮忙，什么活都干，他们还拿我当劳力使呢，不过因为是活动的第一天，只是让协会感受一下气氛，并没有展开推销活动。但也有意外的收获，销售了2件，这是一个好的开端。万事开头难嘛！

12月2日，这一天似乎比较顺利，我也逐渐地开始熟悉产品特性，并且真正的与顾客面对面的进行了沟通，从他们那里了解到许多情况，比如：这件保暖内衣怎么卖的啊？保暖内衣那么薄保暖吗？这个保暖内衣的材质怎么样啊？有没有领口比较大的啊，我喜欢大的。面对突如其来的问题，我已开始有点慌了，但是回头一想要镇定，老师讲了那么多的技巧和策略，我一定会圆满解决这些问题的，今天就是我展示才华的时候，一定不要着急，慢慢来。就这样我有条不紊的进行解答，可是明显感觉到自己在商品学和推销技巧方面的欠缺。为此我专门在图书馆查找了一些有关资料以弥补不足。

12月3日，这一天似乎比较冷，我站在那儿，迎面吹来了凉爽的风，应该是寒风凛冽啊！也有一个好现象，有一个宿舍想要团购，这对于我们来说无疑是个好消息！为了留住顾客，我们对他们进行了优惠诱导，并且告诉他们说冲你们买的多才给你们的特别照顾。还有顾客直接问价格，听完价格后转身就走啊，像这样的顾客就应该想让他们看产品质量，看款式，看颜色，转移注意力。

12月5日，这一天下雨，是活动的最后一天，天气尤其冷。这位推销增加了难度的同时又增加了销量。这一天推销老师不畏天气严寒来到活动现场进行推销指导，当时我在那里认真聆听，学习了许多原先不知怎样应对的技巧和策略，是收获最多一天。老师说要为顾客着想，学会换位思考，这样才会赢得顾客的好感，只是简单的把桌子往后挪一下，就会使顾客免遭淋雨，我当时就没有想到这一点，还是老师心细啊！还有当顾客问到保暖内衣薄时，应该强调产品采用高科技，材质好，既保暖又时尚。当问到价格时，要说是营销协会搞活动进价时就考虑到学生购买力的问题了，所以不要再说便宜了，本来就不是以盈利为目的的活动。

推销体会：推销既是一门艺术又是一种智慧，它让人在享受的同时又增长了才干。你在推销的时候要学会察言观色，审时多度，还要学会“说话”，学会揣测消费者心理，掌握必要的推销技巧和策略。我也认识到心理学是一门博大精深的学科，在探测消费者心理时会应用到，因此要学习相关的知识来弥补自己的不足。人们常说“攻心为上，攻城为下，”要讲究谋略，在推销过程中又要注重运用技巧和手段，中国兵法《孙子兵法》和《三十六计》真是颇有用处，要潜心研究，细细品味。同时推销员要机智勇敢，见机行事。

推销需要充分了解产品特性及功能和企业文化，只有在了解产品的基础上才能更好的向顾客介绍推销产品。对于“xxx\"我现在简单的总结了几点：

1、里层采用竹炭纤维，吸收和发射远红外线，具有保暖，调温，抗菌，调湿功能。

2、美体，瘦身设计，具有收腹提臀的功能。

3、毛圈工艺，可储存大量空气，提升保暖效果。

4、甲醛含量低于20mg/kg，达到婴儿用品健康标准。

5、独特设计，纤腰收腹，提臀，塑造完美曲线。产品具有质量保证，功能多样，时尚性强，对于消费者具有较强的吸引力，加上我们推销员的鼓励就一定会促使他们的购买欲望。

推销员要相信自己的产品，要了解自己的产品，不要只卖产品，更重要的是卖给顾客产品的价值，即产品能为消费者带来的体验还有好处。每天都是一个新的开始，从一开始就制定一个销售的目标。推销员要有科学家的头脑，要像科学家一样深入了解市场，研究消费者，客户的价值观 ，购买心理等。

推销员要有艺术家的心，敏锐的看出客户的需要，还知道如何更好满足他们。推销员还要有技术员的手，对产品原理性能，质量，安装调试，操作使用，维修保养，以及价格使用费用等技术与经济方面的问题必须具有充分的知识和提供咨询服务。推销员要有劳动者的脚，健康和勤奋适应高强度工作要求，和勤奋的工作作风，不懈的访问客户，不断的辛勤播种与耕耘，以求收获。

推销要有坚忍不拔的毅力，始终坚信：有志者，事竟成。机会从来就是留给有准备的人的。我们在推销的时候要有足够耐心，细心，信心，真心，有了这些心就不害怕被拒绝，要有从头再来的决心。勤奋是人生最大的财富，特别是对推销员来说更是上天赋予的恩惠。人生在于拼搏与奋斗，只有将有限的生命致力于有意义的事业时 ，生命才会绚丽多彩，与众不同！

对于推销我又有了崭新的认识，有时候要的不只是付出了就会有回报，但不付出就一定不会有回报。不管你们信不信，反正我是信了。我还努力学习有关推销方面的知识，虽然未来不一定从事这项工作，但是要知道现在的社会是一个知识性的社会，艺多不压身。即使以后毕业了，只会在择业的时候多一项选择，不是吗？我还需要在更多的社会实践中锻炼自己的耐心和推销技巧和策略，一切的理论知识只有运用到实践中才会得到检验，也只有在实践中才能不断完善自己，提升自己，做最好的自己，造精彩的人生！

通过本次xxx保暖内衣实践推销，锻炼了自己的耐心，磨练了自己的毅力也使自己的推销技巧也有了提升。增强了自己对消费者心理特征的认识，熟悉了消费人群的购买动机，购买习惯等。也在老师的指导下，学习了许多知识，比如要站在消费者立场上考虑问题，把自己当成消费者，多位消费者着想。当消费者询问那么薄，保暖吗？我们应该把注意力转移到产品采用高科技，质量可靠，保暖与薄厚无关，强调薄不仅保暖而且塑身具有时尚型，当问到价格是多少时，应尽量避而不过早回答，是让其了解产品功能，款式，花色。还要注意服务态度，良好的服务会收顾客欢迎的，真诚是沟通的金钥匙。

在推销过程中要灵活运用所学知识，巧妙解答顾客疑问，正确运用推销手段和技巧，要学会不努力就不会有收获，当然也存在许多问题。首先，货物本身货号不全，男装偏小，女装偏大。种类类型较多，增加推销难度，人员分配不当，容易忙中出错。其次，在宣传策划方面不够完善，宣传力度不够大。要运用各种手段，是全校师生都知道，板报太少，宣传员不够，宣传方法太单一。策划方面：要主动让顾客了解xx品牌及企业文化，也可以搞一些有意义的活动，吸引顾客注意力。把人聚集一块，形成一定的气派，抓住人的好奇心，不怕人不多，只怕人不来。利用关系扩展法，传递有效信息。在策划方面，采用了优惠券起到了良好的效果，当然也要采用其他策略，也可搭配推销，不是有买瓷器送藏獒吗？我们也可以采取相似的手段，不怕做不到，只怕想不到。最后，要注意团队协作，只要合作就会双赢。现代社会是一个注重teamwork的时代，而不太推崇单干了，再困难的事情，人多了困难就会缩小，众人拾柴火焰高。

总之，要敢于挑战自己，充分发挥自己的聪明才智，只要大家群策群力，什么困难都难不倒我们。对于这些教训我们要总结，要汲取。只有一次一次总结，一次一次的实践才会进步，才会提升，才会有下次的辉煌！

以上就是本次活动的报告，可能不是那么完善，会有一些不尽人满意的地方，在调查方法上存在一些漏洞，但是也会在不同程度上反应一些问题。通过这次实践推销确实受益颇多！

**推销社会实践报告 推销实践报告篇十一**

大二第一学期刚放寒假，我们市场营销协会进行了一次名为“暖倍儿”保暖内衣的推销活动，我作为市场营销协会的一员，我参与了这次活动，下面是我的推销实践报告：

在进行推销之前必须要进行市场调查，了解产品在市场上的情况，我从市场需求，产品调查，供给调查，价格调查等这些方面入手，详细进行调查，了解市场，只有这样才能更好的有利于我们的推销工作。

第一，市场需求，是指在一定时期内，一定的市场范围内，对某种商品有购买力的需求，这是推销员调查的主要内容，也是推销员关注的重点。需求调查主要包括以下几项内容：（1）、商品总额调查，以本次推销“暖倍儿”保暖内衣为例。随着时代的发展，当今时代人们的购买力不断提高，人们的消费更注重时尚消费，注重轻松，便捷，瘦身而有保暖的衣服。另外，针对我们本次活动的推销地点－本校区，我们学校离市区相对较远，公交车比较少，同学们出行不便；还有，我们的“暖倍儿”对于市区服装店里面具有同等效用的衣服有价格优势，这都能说明“暖倍儿”保暖内衣在我校有广大都的市场，需求是比较大的。（2）、市场商品需求构成的调查：推销不仅仅要了解市场的需求总额，还要掌握需求构成状况及其发展趋势方面的信息，了解消费者对于产品质量，品种，花色，式样的需求，我们的产品“暖倍儿”保暖内衣质量好，品种多，花色齐全，式样多样，能够满足消费者对产品质量，品种，花色，式样的要求，是消费者不错的购买对象，有较大的市场需求。

第二，产品调查，推销员应当准确了解推销品的相关问题，包括产品自身调查，产品附加利益调查，产品发展调查等一系列的调查。（1）、产品自身的调查：包括顾客对产品的看法，态度和要求，还有产品自身的品质，性能，价格等方面的信息，根据调查以往的消费者表明他们对我们的“暖倍儿”保暖内衣有很好的评价，感觉我们的保暖内衣很好，并希望我们的保暖内衣继续保持，做的更好，通过我们对该产品的调查发现，这款保暖内衣的品质也是很好的，价格比较适中，适合大众消费。（2）、产品的附加利益调查，附加利益包括信誉，服务，质量保证等。在当今市场竞争白热化的商业社会，对于基本效用相同的产品，成功推销的有力手段之一就是提供产品的附加利益，“暖倍儿”保暖内衣根据调查显示人们比较喜欢这项产品，信誉好，质量有保证，这是推销的强有力的后盾。（3）、产品发展调查，随着时代的发展，产品也应该与时俱进，适宜开发新产品，以保证企业经营活动的连续性和稳定性，“暖倍儿”保暖内衣与时俱进，紧跟时尚，产品风格时尚，这也有利于我们推销工作的开展。

第三，供给调查，是指一定时期内，可以投放市场出售的商品供给总额的调查，包括：（1）市场商品供给总量及构成的调研，根据市场调查，市场上保暖内衣的品种多样，社会供给量是比较大的！（2）市场供求变化趋势的调查，只有抓住了市场供求变化的趋势，才能有效的进行推销，这趋势的调查主要应从动态方面调查市场上商品的供求，库存，价格变动及竞争状态等，由于市场供给量大，竞争激烈，价格变动对消费量有重大关系，我们推销的产品价格比在店里边的便宜，质量好，可谓是物美价廉，符合大众消费者的消费观，因此，消费量应该是比较大的，是非常可观的。

第四，价格推销活动中的一个重要手段，适宜的推销价格不仅能为顾客所接受，而且也有利于节约时间，获得更大的利润，价格调查涉及的内容主要有：（1）、竞争状况，当今时代保暖内衣的竞争是很激烈的，我们推销的“暖倍儿”保暖内衣是从厂家提的货，进价很低，因此我们的推销价格有优势。（2）成本变动，我们推销员要了解推销品的自身成本，由于是在我们的学校摆摊，没有租金等一系列费用，还有，进价很低，这样成本就很低了，也可以说没有什么成本，因此我们的推销价格也是很低的。（3）、购买行为，推销员应了解消费者对价格变动，折扣的反应，消费者的预期价格，根据调查，消费者对价格变动，折扣的反应是很大的，因此我们根据我们的实际情况也是可以对我们的推销品实行价格变动，折扣.

我们对市场进行了调查，详细的了解了市场，对此我们就得根据市场调查开始制定推销计划了，制定有效的推销计划，有利于我们推销业务的活动进程和实际效果，我们的推销计划应该包括以下几方面：

（1），前期准备，我们要去跟厂家洽谈，秉着双方互利共赢的原则进行洽谈，让厂家给我们提供产品，帐篷，由我们为他推销产品。

（2）、前期宣传，我们要进行推销产品，首先要进行前期宣传，让消费者关注，了解我们的产品，为以后的推销活动的实施做好必要的铺垫，为此我们可以借助市场营销协会的宣传部，由他们根据产品做出宣传画册，例如！海报，横幅，明星代言照等，另外，我们可以找几个男女模特，穿着我们的保暖内衣，吸引更多消费者的眼球。

（3）、时间，地点的选择，针对我们学校的情况，我认为我们应该安排从上午十点开始，到晚上八点之间，因为这段时间人流量比较大，地点选择，根据观察发现在一号宿舍楼与餐厅之间的位置人流量大，能够吸引大量的消费者。

（4）、价格设定，价格的作用是非常大的，它决定了我们产品的销售量，适宜的价格有利于销售量的增加，针对我们是厂家直接供货，没有门面的相关费用，因此我们可以把价格定在比市场上具有相同效用的产品的价格多低一些，这样可以吸收更多消费者的眼球，增加产品的销售量，虽然价格低，但销售量多，这样还是可以获得更可观的利润的。

（5）、营造气氛，在推销现场营造良好的气氛是非常重要的，我们可以在活动现场准备一台音响设备，放一些音乐，吸引消费者。

（6）、后勤服务，不论做什么事，都得需要后勤服务，搬货，搬帐篷，点货，验货等这一系列活动，都需要后勤人员的密切配合，这些活动我们可以借助营造协会的综合部和会展班的男同学来从事这这些工作，借助营造协会的秘书处从事点货，验货，提货的工作，这样，营造协会的各部门的齐心协作，有利于工作的顺利进行。

（7）、推销前的培训，在推销产品前，首先要先对产品进行了解，对推销员进行推销前的培训，由专业考试在专门的时间把推销人员集中起来一起进行培训，对产品进行详细的了解，为推销产品做好准备，顺利地推销产品。

（8）、推销员的薪资待遇，为了使推销员有更多的热情，我们要给推销员一定的薪资待遇，对于推销出产品的推销员要给予一定的提成，以此促使推销员全身心的投入到推销活动中，使本次的推销活动顺利的开展，并且能够取得实际效果。

（9）、发放优惠券，本次活动我们推销的对象主要是学生和老师，对于学生我们主要运用适宜的价格，不进行折扣，而对于老师，我们发放优惠券，老师们凭优惠券可以享受一定的优惠。

推销计划制定了，接着我们就要进行推销了，要把计划付诸于实际行动，在为期五天的推销活动中，前三天我们针对的消费者主要是学生，由于刚开始，第一天只卖了几件，第二天就卖了十几件，第三天也是十几件，在后两天中，我们针对的消费者主要是老师，这两天我们也卖了一些，总之，这为期五天的推销活动，我们共推销了八十多件，收获还不错，为我们以后的推销活动增强了信心。通过本次推销活动，我有了很的受益，也获得了宝贵的经验，根据自己的感觉，有以下体会。

第一，有热情和耐心，当顾客来到摊位前时，要面带微笑，热情与顾客交谈，向顾客相信介绍产品，对顾客的询问要有耐心，不要急躁，不要带情绪，在推销活动中始终保持热情和耐心，微笑面对顾客。

第二，推销形象，作为一名推销员，必须要有良好的形象，以整洁的衣容，精神的面貌，积极的心态面对顾客，让顾客在和你交谈时感觉到舒服，愿意与你沟通，这样使顾客更有可能消费我们的推销的产品。

第三，语言表达能力，好的语言表达能力，能够把产品表达表达的更好，更能吸引消费者对产品的兴趣，以促进顾客有购买的意愿。

第四，价格设定要适宜，本次推销活动，我们把我们的推销产品的价格定的比较低，吸引个很多的消费者，同时也销售了不少的保暖内衣，取得了不错的实际效果。

第五，市场调查个推销计划是非常重要的，对市场进行详细调查，了解市场需求，市场价格，然后进行制定推销计划，这一系列的准备工作为我们的推销奠定了坚实的基矗

第六，认真倾听顾客异议，处理异议，做好售后服务，当面对顾客提出异议和要求是，我们要认真倾听，关注顾客异议，然后正确回答客户异议，我们要避免与顾客争执，要转移顾客的注意力，逐渐消除异议，达成共识。

第七，推销活动是一个团队工作，需要我们每个人的齐心协作，共同努力，共同我们的推销活动努力，发扬团队合作精神是我们推销的重要保障。

我们进行了市场调查和推销计划的制定，再到实地推销。通过这些实战推销，将书本上的知识和实际相结合，并检查自己在这半年中的学习情况，并通过实践更好的运用了推销方面的知识。在实践中掌握推销模式的基本思路并且能够灵活运用，在实践中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己的分析问题和解决问题以及动手能力。

在这次推销社会实践中，制定推销计划，采用一种销售模式来进行相应的推销，我们根据实际情况，我们采用了爱达推销模式，在销售产品是不仅要把东西卖出去就行了，这其中推销员的素质和能力是非常重要的，推销员必须具备一些基本的素质，例如：身体素质，心理素质，专业素质，综合素质等，另外还有，推销员在处理顾客异议的时候应如何应付并采取哪些措施的能力。

本次推销活动我们有收获也有不足，首先，我们的产品虽然价格比市场上具有相同效用的产品要低许多，但是由于我们的产品质量相对比较好，因此价格也是不低的，这使许多学生感觉有点贵，犹豫不决，因为许多学生的消费水平没有那么高，这也很大程度上影响销售量。另外，虽然我们在推销前进行了短暂的培训，但还是不够的，我们对产品还是没有详细的了解，当顾客问到关于产品的某些问题的时候，我们的推销人员还是不能很好的回答，这在一定程度上也影响我们的推销进程。

总之，在这次推销活动中，我们收获了许多，有了一定的宝贵经验，我在以后的学习和实践中要多多学习，多多总结经验，不断提高自己的能力，也希望以后能有更多的这样的亲自实践的机会，不断的锻炼自己，充实自己，提高自己！

**推销社会实践报告 推销实践报告篇十二**

大二下学年，我们开设了推销理论与实务这门课程，作为一名市场营销专业的学生，我深知实践的重要性，于是大学期间进行过几次推销实习，收获颇多。现在对这些推销实习经历进行详细总结，并结合所学知识加以分析，希望可以获得更多推销心得，使自己真正的有所提高。

xx年，大一上学期，于校内推销学习用具。

xx年，大一下暑假，于xx去进行为期一个月的实习。

xx年，大二上学期开校，于校内参加《21世纪英语报》征订工作。

xx年，大二下学期，于xx去进行了为期一周的实习。

（一）初次推销，艰难的开端

第一次推销实践是在刚进大学不久，那时有个高中同学正在经营一些文具用品的买卖，一听我是市场营销专业的，果断拉我入伙，我记我的推销经历一想，正好可以锻炼锻炼自己的胆量，于是就答应了下来。

推销时才发现，万事开头难，最难的是开始。首次推销，我在寻找顾客和接近顾客时遇到很大问题。

当我敲开寝室门后，我发现我因为害怕拒绝而不自觉地详细说明来意，一般人听完我说明来意后便关上门或者说他们不需要，这使我一开始很受打击。这种普访寻找法使我的成功率很低，但在这个过程中，我发现我在说明来意时变得简明而扼要，也不再非常害怕被拒绝。

经验总结：第一次推销实践使我明白了两个很重要的原则：第一，顾客拒绝你，绝大多数原因是因为他们真的不需要，而不是你做的不够好；第二，普访寻找法适用面广，但花费时间较长，故在介绍时应简洁，待确定对方的准顾客身份后再做较详细的介绍。

（二）营销难题———推销接近，推销洽谈

大一下学期的暑假，我在xx找到一份实习工作。与第一次推销实践不同的是，这次不是我上门寻找顾客，而是潜在顾客有目的地到营业厅来进行交易，但在这个过程中，我依然感到困难重重，主要是推销接近和推销洽谈方面的难题。

在xx实习期间，我有一个很重要的任务，就是负责办理宽带业务。大体上来说，来营业厅的人基本上就是有办理宽带业务的动机，我的推销关键点就在于怎样使潜在顾客接受我们正大力推行的一种尊享e9套餐。

e9套餐相对昂贵的套餐费用和较复杂的计费方式使我在介绍相关业务时遇到很多困难。通常情况下我辛辛苦苦说完一大通，顾客因为价格问题转身就走了。经过总结，我认为在推销接近的过程中，最重要的是要找到引起顾客注意的点，而能够发现这个点的方法就是尽可能的让顾客多说话而不是推销员多说话。只有了解顾客的需要与关注点，推销员才能将产品特点和顾客需求更好的结合在一起，引起顾客注意，从而成功推销产品。

这一点和我在征订《21世纪英语报》的时候遇到的情况比较相似。基于上次上门推销的经验，我在寻找顾客方面有了很大进步，提高了工作效率，节约了很多时间。但是当潜在顾客向我询问有关《21世纪英语报》的具体情况时，我却感觉很难引起他们的兴趣，一开始我把原因归结为在大学很难找到学习的理由，但是这个原因显然不能掩盖销售业绩不佳的事实。经过反思，最终我通过英语长期重要性和对四六级考试的参考性引起了一部分潜在顾客的兴趣，并成功进行推销洽谈，最终达成交易。

只要推销接近成功进行后，我发现推销洽谈都会变得相对容易，因为对于整个推销过程，我是处在一个相对熟悉的环境中（营业厅），我意识到应和顾客建立起友好的谈话氛围，并让他们感觉到我是在从他们的角度上为他们谋利益。

经验总结：推销接近时应全力寻找引起顾客兴趣的注意点，最好的办法是让顾客多说话，这样推销员才能从顾客的话中发现他们所感兴趣的东西。推销洽谈要很好的履行“顾客是上帝”这句话，从顾客的角度出发，从顾客需求出发，力求共赢。

（三）营销关键——推销洽谈

大二下学期，应老师的建议，在学习了推销理论与实务这门课

程的基础上，我再次在xx去进行了短期实习。这次实习遇上几次推销实践不同的是，在学习了很多推销理论后，我对之前的推销经历进行了一定的总结，这使我获得了很多心得体会，而这次总结之后的再次实习，让我有机会与之前的经历进行对照比较，获得了更深层次的体会。

这次推销实习与以往经历明显有所不同，我想大概是因为之前缺少静下心来总结经验的原因，这次实习时我特别注意在实习时与课堂上所学理论作最大可能的结合，加上之前的经验，我在发现顾客，接近顾客，推销洽谈等方面取得了一些进步。

由于来营业厅的人大多都是电信的客户，我在发现潜在顾客方面不用花很多时间，甚至有目标顾客专门前来询问有关业务的具体情况。推销接近依然是一个挑战，我习惯用询问的方式来了解顾客的需要，比如有的顾客安装宽带是为了家里小孩的学习，那么电信最新的宽带套餐的高速，稳定性与绿色安全性就很符合他们的需要；而如果是因为工作需要，我会建议顾客选择带宽较宽并附加话费奉送的商务型套餐，因为工作人士一般也会有很大的话费开销。根据不同顾客不同的需要，我会尽我所能帮助他们选择最适合他们的宽带业务套餐，而不是一味的选择最贵的，这样一来，顾客会真切的感觉到你是在为他着想，不知不觉中，推销员和顾客站在同一战线，而不是一种敌对状态。这是我最真切的感受，当顾客认同你时，你的推销便成功了。

四次实践后，应老师的建议对这些实践经历作了总结，使我收获不少。

在寻找顾客时，不能害怕拒绝，因为陌生人相识，压力本就很大，再说销售工作被很多人误解，也被一些不良的销售员做坏了名声，一般人对销售员都有拒绝心态。还应注意的是，对方拒绝你并不一定是因为你的原因，而是因为他们真的不需要你所推销的产品，不能因反复遭到拒绝而丧失信心，要相信总会有需要你所推销的产品的顾客。另外，在寻找顾客时方法应尽量多样化，在之前的实习中因为条件有限，我只运用了普访法，但资料查询法、会议寻找法、咨询法、地毯式访问法、人际关系开发法、中心开花法这些方法也应记在心中，相信在日后会很有用。

接近顾客时，沟通能力很重要，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧，也是很难掌握的技巧，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利，包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，掌控运用。推销员应该清楚所在公司主要产品，了解并熟知销售、促销政策，是想顾客介绍产品的前提。顾客选择使用我们的产品要考虑多方面的因素，而价位和服务是顾客关注的主要因素。相信你所推销的产品是推销员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的商品没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。同时，作为推销员，要尽可能以友好的态度向潜在顾客介绍你所推销的产品，对顾客要一视同仁，要热情真诚的接待每一位客户，在与客户交流当中言语要得当，说话要得体，让顾客感到被重视。只有这样，顾客才会关注我们所推销的产品，从而有购买的机会。值得注意的是，对整个推销购买过程有很高满意度的顾客会自动把产品推荐给其他顾客，无形中扩大的我们的销售网，也建立起了良好的客户关系。

推销洽谈时，我一般首先争取引起顾客对商品的注意，使其对商品产生兴趣，想进一步了解和熟悉商品；然后，加紧启发顾客对商品的需求，激发顾客的购买欲望，并建立销售信誉，让顾客牢牢记住；最后，再采取措施促使顾客决定购买。这种方法理论上叫爱达法（aidma）。一般来说，在推销时都应注意做好准备抓住顾客的关心点，并扬长避短尽量替产品说好话，但也不应该为了推销产品而对顾客进行欺骗行为。“顾客第一”这一点在推销洽谈时事很好的准则。

写下这篇论文时，发现很多课堂上的理论都可以活灵活现地在工作中运用，同时实践也可以使理论更好地发挥其作用。很感谢王老师给我们一个总结实践的机会，使我们作为市场营销专业的学生能够更好地审视自己的专业，自己的能力，同时思考今后的发展方向。

这次实践心得总结是我用自身经历写出的一些结论，作为实习的一个总结，一些不妥之处，望指出。

感谢老师的批阅。

**推销社会实践报告 推销实践报告篇十三**

时间，地点的选择，针对我们学校的情况，我认为我们应该安排从上午十点开始，到晚上八点之间，因为这段时间人流量比较大，地点选择，根据观察发现在一号宿舍楼与餐厅之间的位置人流量大，能够吸引大量的消费者。

价格设定，价格的作用是非常大的，它决定了我们产品的销售量，适宜的价格有利于销售量的增加，针对我们是厂家直接供货，没有门面的相关费用，因此我们可以把价格定在比市场上具有相同效用的产品的价格多低一些，这样可以吸收更多消费者的眼球，增加产品的销售量，虽然价格低，但销售量多，这样还是可以获得更可观的利润的。

营造气氛，在推销现场营造良好的气氛是非常重要的，我们可以在活动现场准备一台音响设备，放一些音乐，吸引消费者。

后勤服务，不论做什么事，都得需要后勤服务，搬货，搬帐篷，点货，验货等这一系列活动，都需要后勤人员的密切配合，这些活动我们可以借助营造协会的综合部和会展班的男同学来从事这这些工作，借助营造协会的秘书处从事点货，验货，提货的工作，这样，营造协会的各部门的齐心协作，有利于工作的顺利进行。

推销前的培训，在推销产品前，首先要先对产品进行了解，对推销员进行推销前的培训，由专业考试在专门的时间把推销人员集中起来一起进行培训，对产品进行详细的了解，为推销产品做好准备，顺利地推销产品。

推销员的薪资待遇，为了使推销员有更多的热情，我们要给推销员一定的薪资待遇，对于推销出产品的推销员要给予一定的提成，以此促使推销员全身心的投入到推销活动中，使本次的推销活动顺利的开展，并且能够取得实际效果。

发放优惠券，本次活动我们推销的对象主要是学生和老师，对于学生我们主要运用适宜的价格，不进行折扣，而对于老师，我们发放优惠券，老师们凭优惠券可以享受一定的优惠。

推销计划制定了，接着我们就要进行推销了，要把计划付诸于实际行动，在为期五天的推销活动中，前三天我们针对的消费者主要是学生，由于刚开始，第一天只卖了几件，第二天就卖了十几件，第三天也是十几件，在后两天中，我们针对的消费者主要是老师，这两天我们也卖了一些，总之，这为期五天的推销活动，我们共推销了八十多件，收获还不错，为我们以后的推销活动增强了信心。通过本次推销活动，我有了很的受益，也获得了宝贵的经验，根据自己的感觉，有以下体会。

第一，有热情和耐心，当顾客来到摊位前时，要面带微笑，热情与顾客交谈，向顾客相信介绍产品，对顾客的询问要有耐心，不要急躁，不要带情绪，在推销活动中始终保持热情和耐心，微笑面对顾客。

第二，推销形象，作为一名推销员，必须要有良好的形象，以整洁的衣容，精神的面貌，积极的心态面对顾客，让顾客在和你交谈时感觉到舒服，愿意与你沟通，这样使顾客更有可能消费我们的推销的产品。

第三，语言表达能力，好的语言表达能力，能够把产品表达表达的更好，更能吸引消费者对产品的兴趣，以促进顾客有购买的意愿。

第四，价格设定要适宜，本次推销活动，我们把我们的推销产品的价格定的比较低，吸引个很多的消费者，同时也销售了不少的保暖内衣，取得了不错的实际效果。

第五，市场调查个推销计划是非常重要的，对市场进行详细调查，了解市场需求，市场价格，然后进行制定推销计划，这一系列的准备工作为我们的推销奠定了坚实的基础。

第六，认真倾听顾客异议，处理异议，做好售后服务，当面对顾客提出异议和要求是，我们要认真倾听，关注顾客异议，然后正确回答客户异议，我们要避免与顾客争执，要转移顾客的注意力，逐渐消除异议，达成共识。

第七，推销活动是一个团队工作，需要我们每个人的齐心协作，共同努力，共同我们的推销活动努力，发扬团队合作精神是我们推销的重要保障。

我们进行了市场调查和推销计划的制定，再到实地推销。通过这些实战推销，将书本上的知识和实际相结合，并检查自己在这半年中的学习情况，并通过实践更好的运用了推销方面的知识。在实践中掌握推销模式的基本思路并且能够灵活运用，在实践中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己的分析问题和解决问题以及动手能力。

在这次推销实践中，制定推销计划，采用一种销售模式来进行相应的推销，我们根据实际情况，我们采用了爱达推销模式，在销售产品是不仅要把东西卖出去就行了，这其中推销员的素质和大二第一学期，我们市场营销协会进行了名为“xx”保暖内衣的推销活动，我作为市场营销协会的一员，我参与了这次活动，下面是我的推销实践报告：

在进行推销之前必须要进行市场调查，了解产品在市场上的情况，我从市场需求，产品调查，供给调查，价格调查等这些方面入手，详细进行调查，了解市场，只有这样才能更好的有利于我们的推销工作。

第一，市场需求，是指在一定时期内，一定的市场范围内，对某种商品有购买力的需求，这是推销员调查的主要内容，也是推销员关注的重点。需求调查主要包括以下几项内容：（1）、商品总额调查，以本次推销“xx”保暖内衣为例。随着时代的发展，当今时代人们的购买力不断提高，人们的消费更注重时尚消费，注重轻松，便捷，瘦身而有保暖的衣服。另外，针对我们本次活动的推销地点－本校区，我们学校离市区相对较远，公交车比较少，同学们出行不便；还有，我们的“xx”对于市区服装店里面具有同等效用的衣服有价格优势，这都能说明“xx”保暖内衣在我校有广大都的市场，需求是比较大的。（2）、市场商品需求构成的调查：推销不仅仅要了解市场的需求总额，还要掌握需求构成状况及其发展趋势方面的信息，了解消费者对于产品质量，品种，花色，式样的需求，我们的产品“xx”保暖内衣质量好，品种多，花色齐全，式样多样，能够满足消费者对产品质量，品种，花色，式样的要求，是消费者不错的购买对象，有较大的市场需求。

第二，产品调查，推销员应当准确了解推销品的相关问题，包括产品自身调查，产品附加利益调查，产品发展调查等一系列的调查。（1）、产品自身的调查：包括顾客对产品的看法，态度和要求，还有产品自身的品质，性能，价格等方面的信息，根据调查以往的消费者表明他们对我们的“xx”保暖内衣有很好的评价，感觉我们的保暖内衣很好，并希望我们的保暖内衣继续保持，做的更好，通过我们对该产品的调查发现，这款保暖内衣的品质也是很好的，价格比较适中，适合大众消费。（2）、产品的附加利益调查，附加利益包括信誉，服务，质量保证等。在当今市场竞争白热化的商业社会，对于基本效用相同的产品，成功推销的有力手段之一就是提供产品的附加利益，“xx”保暖内衣根据调查显示人们比较喜欢这项产品，信誉好，质量有保证，这是推销的强有力的后盾。（3）、产品发展调查，随着时代的发展，产品也应该与时俱进，适宜开发新产品，以保证企业经营活动的连续性和稳定性，“xx”保暖内衣与时俱进，紧跟时尚，产品风格时尚，这也有利于我们推销工作的开展。

第三，供给调查，是指一定时期内，可以投放市场出售的商品供给总额的调查，包括：（1）市场商品供给总量及构成的调研，根据市场调查，市场上保暖内衣的品种多样，社会供给量是比较大的！（2）市场供求变化趋势的调查，只有抓住了市场供求变化的趋势，才能有效的进行推销，这趋势的调查主要应从动态方面调查市场上商品的供求，库存，价格变动及竞争状态等，由于市场供给量大，竞争激烈，价格变动对消费量有重大关系，我们推销的产品价格比在店里边的便宜，质量好，可谓是物美价廉，符合大众消费者的消费观，因此，消费量应该是比较大的，是非常可观的。

第四，价格推销活动中的一个重要手段，适宜的推销价格不仅能为顾客所接受，而且也有利于节约时间，获得更大的利润，价格调查涉及的内容主要有：（1）、竞争状况，当今时代保暖内衣的竞争是很激烈的，我们推销的“xx”保暖内衣是从厂家提的货，进价很低，因此我们的推销价格有优势。（2）成本变动，我们推销员要了解推销品的自身成本，由于是在我们的学校摆摊，没有租金等一系列费用，还有，进价很低，这样成本就很低了，也可以说没有什么成本，因此我们的推销价格也是很低的。（3）、购买行为，推销员应了解消费者对价格变动，折扣的反应，消费者的预期价格，根据调查，消费者对价格变动，折扣的反应是很大的，因此我们根据我们的实际情况也是可以对我们的推销品实行价格变动，折扣.

我们对市场进行了调查，详细的了解了市场，对此我们就得根据市场调查开始制定推销计划了，制定有效的推销计划，有利于我们推销业务的活动进程和实际效果，我们的推销计划应该包括以下几方面：

（1）、前期准备，我们要去跟厂家洽谈，秉着双方互利共赢的原则进行洽谈，让厂家给我们提供产品，帐篷，由我们为他推销产品。

（2）、前期宣传，我们要进行推销产品，首先要进行前期宣传，让消费者关注，了解我们的产品，为以后的推销活动的实施做好必要的铺垫，为此我们可以借助市场营销协会的宣传部，由他们根据产品做出宣传画册，例如！海报，横幅，明星代言照等，另外，我能力是非常重要的，推销员必须具备一些基本的素质，例如：身体素质，心理素质，专业素质，综合素质等，另外还有，推销员在处理顾客异议的时候应如何应付并采取哪些措施的能力。

本次推销活动我们有收获也有不足，首先，我们的产品虽然价格比市场上具有相同效用的产品要低许多，但是由于我们的产品质量相对比较好，因此价格也是不低的，这使许多学生感觉有点贵，犹豫不决，因为许多学生的消费水平没有那么高，这也很大程度上影响销售量。另外，虽然我们在推销前进行了短暂的培训，但还是不够的，我们对产品还是没有详细的了解，当顾客问到关于产品的某些问题的时候，我们的推销人员还是不能很好的回答，这在一定程度上也影响我们的推销进程。

总之，在这次推销活动中，我们收获了许多，有了一定的宝贵经验，我在以后的学习和实践中要多多学习，多多总结经验，不断提高自己的能力，也希望以后能有更多的这样的亲自实践的机会，不断的锻炼自己，充实自己，提高自己！

**推销社会实践报告 推销实践报告篇十四**

优势

一：正值冬季，天气寒冷，建筑物少，人迹罕至，平均气温比郑州市低五度左右。

二：我位于郑州市最东郊，离市区远。出行不便。

三：大学集中，学生人数多，乘坐公交困难，导致一大部分学生不愿外出。

四：大家积极性较高，积极参与。特别是对待顾客教热心。

五：部分同学晚上进行上门销售，一定程度上也宣传了产品.

六：活动期间，是下雨天气，这一定程度上，刺激了大家对保暖内衣的需要。

七：学校以及陈教授的大力支持为本次活动提供很大的便利。以及学长负责联系厂商，这一定程度上减少了我们执行这次活动的困难程度。营销协会对此次活动的具体安排。大家的全力配合。

劣势：

一：活动期间，天气寒冷，风较大，有雨。大多同学不远停驻询问。

二：xx保暖内衣价格相对与学生来说偏高

三：由于大家积极性较高，开始场面有些混乱。人员分配不到位。

四：货号不全，女生偏大，男生偏小。同一种类的产品只有一两件而已。

五：宣传力度较小，只用板报形式进行宣传，涉及面较小，只在学校内部进行，没有在其它学校进行。

六：本身对产品了解度不够，不知道产品的具体特色，不知道产品优势

七：销售员没有进行很好的培训，对产品只能泛泛而谈。没有针对性。

从营销环境分析：

从微观营销环境来说,从供应商，营销中间商，公众，竞争者，顾客分析。

xx有厂商直接供货，中间没有中间商的参与。一定程度上，降低了产品的价格。主要面对的是学生消费群体，活动在大学校园进行。在小范围内，基本上不存在竞争者。xx在一定程度上，在性价比上存在优势。但针对学生来讲，价格偏高。

从微观营销环境来说:

学校人口较多，但学生仍旧处于无收入阶段，一定程度上制约了其消费。但xx保暖内衣一定程度上较薄保暖效果较好，所以一定程度上满足了学生冬季不想穿成胖胖熊的局面，符合了大众的选择的消费流行。

从4p的角度分析，xx，属于促销产品，产品价格适中，产品质量还行。销售渠单一。

由于供应商承诺销售不完退货，所以风险性较小。在加上人口流动性较大，正值冬季，气候寒冷，出行不便。价格适中，质量还行，校方的支持，大家的积极性较高。等........ 所以活动具有可行性。

推销计划

时间：推销一共进行了5天。12月1号，2号，3号，5号，9号。销售黄金时间安排：上午10点到11点 ，下午14点 到16点30分

承办：主要有陈教授领导，营销协会具体实施安排。有营销协会综合部负责货物的搬运，具体有综合部部长具体安排。有营销协会财务部负责财务。宣传部负责对产品的宣传。营销策划部负责销售业务等..........

具体安排：一号下午开始，主要是对货物的清点，整理。分类以及具体分工。二号正式开始。一至三号只要面对的是学生群体。主要地点位于餐厅和宿舍人流量较大的地方。三号主要是上门销售主要地点教师办公楼，行政楼。有组长带队进行。主要是优惠券的发放，以及产品的介绍。五号九号主要面对老师学生群体。

销售记录

一号下午：一套 二号：八套， 三号：七套，五号：十五套，九号尚切不知道。

销售感想：

我是个不怎么爱说话的人，喜欢安静的人。所以每次看到销售点有那么多的销售人员，也就不想过去了。只是在销售人员少的时候才会过去看看。我感觉大家热情都很高，都积极参加活动，天气哪么冷，还是有很多同学站在那里推销。天下着雨，还是会那么的同学积极参加，不说成果如何，大家积极参加的劲头，着实让自己感动不已。下雨那天陈教授也到那里去指导。销售是一个很锻炼人的行业。都说销售是一种没有门槛的行业。可是要想做好却是很难。虽然说活动只做了几天，但大家却是感触颇多。

那么冷的天，大家积极性却如火如荼。九号那天，打出条幅：最后一天。一同学路过说总是最后一天也不知道什么时候会结束。听此心凉半截。我们宿舍那妞回来说：当时他这么说，他就告诉那位同学，这个真的是最后一天的。做销售难免被人误解，白眼，如果是自己也会对此由此反应，因为每次去逛街，到处写的都是最后一天，大处理，跳楼价，所以大家思维惯性难免由此反应。再加上销售总是让人觉的是有一部分的欺骗的成分在里面。所以对于销售大家难免有抵触情绪。有片面之词。

由于时间比较紧，所以大家对于产品的认识不够，所以当大家询问的时候，总是不知道说什么好。最后干脆说你上百度查一下肯定可以找到的 。想想如果你是顾客你会上百度去查询吗？可能性非常小，这样就容易丧失一部分顾客。因为销售人员的不专业，对于产品的认识不够，不能很好的回答顾客的问题，会给顾客以产品不好，销售不专业，又敷衍之嫌。

星期一那天实践课，上门推销。主要是行政楼，办公楼。我们有于振超同学为组长，带领我们前往。主要是优惠券的发放。我们的成员是都丽丽，张咏梅，张东，我，于振超同学。我们是打着伞去的，雨下的有点大了。我们负责五楼，六楼。基本上一层楼十个办公楼，两个有人就不错了。一般没什么人。我们分批前往，两个人一组，因为产品说明书只有一份，所以只能这样了。因为条件限制，所以我们并没有带保暖内衣前往。只带了，产品介绍和优惠券。我绝的这一点很不好，因为顾客只有看到产品后才会却做决定。不知到质量，很少有人会相信产品。再加上我们对产品不了解，所以一般情况 不知到如何具体去介绍产品。不知道顾客真正关注的产品的什么。价格还是质量，舒适度，安全感。没有对产品的特色以及优势的具体了解。不过大部分老师态度特别的好，虽然老师最后都说不需要。其实这个东西吧，什么时候都需要，关键是，我们不知道如何去挖掘我们的潜在顾客。不知道如何让自己的顾客对产品感兴趣。不知道如何去面对顾客的拒绝。我和于振超同学一块，在那等一个老师打电话等了好久，等的我有点不耐烦了。然后，那位老师打完电话后，小于就说了一句话说：老师你好，我们是营销协会的，今天来介绍一下我们的xx保暖内衣。然后老师一摆手说 ：我不需要。然后我们就走了。没再多说一句话。面对这种情况，我们不知道如何去处理。这就是因为我们不知道如何去处理销售过程中的问题。不过还好，随着知识的曾多和积累，这些都在以后可以提高。最后，我们的优惠券也没有送出多少。最后有张东同学负责，在教师校车上发放。

推销总结报告：

一：宣传力度不过，只是通过办板报的形式，以及张贴海报的形式去宣传，力度不够。应加大宣传力度，应该可以通过楼层宣传，或复印宣传单去宣传，抓住产品的优势，加大宣传力度。可以通过广播的形式是大家有所了解。活动只在本学校进行。涉及面太窄，不过也受条件限制。

二：针对于不同的顾客所需，将顾客分类，找到顾客真正所需，然后，在针对产品加以介绍。前提是销售人员必须要很好的了解产品，对于产品的特点有很好的把握。对产品的优势有很好的把我。适当的掌握心理学知识，以此判断顾客真正所需。对待顾客应像朋友，应该让顾客觉得你站在他的一方考虑问题。让顾客放心买，还要开心买。

三：推销人员要有个干净利落的形象，这样更容易接近顾客。要有个很好的语言表达能力，要给人以诚信的感觉，不能然顾谱。同时对待顾客一定要热情，诚恳，要站在顾客的角度想问题。拉近与顾客的关系。只有和顾客是朋友，顾客才会去放心的去买你的产品。

四：推销技巧的运用，很多时候顾客一旦以拒绝，就会不知所措。要学会运用推销技巧和顾客拉近关系。在拜访顾客的同时就要知道了解顾客的相关信息，爱好等等。我们更多的是缺少销售技巧的运用。要多读销售方面的书，提等途径，结交朋友，扩大自己的人脉，多参加社会实践，在实践中，提高自己的技巧运用，这样在面对不同的人群可以游刃有余。

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