# 2024年酒厂暑期实践报告(18篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-10-16

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。酒厂暑期实践报告篇一在进行推销之前必须要进行市场调查，了解产品...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**酒厂暑期实践报告篇一**

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。

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。

(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。

**酒厂暑期实践报告篇二**

时间如白驹过隙，恍然间，几个学期的大学生活已悄然从指尖溜走。在大学里，我深切感悟到大学这门实践性学科对我们懵懂青春的影响有多大。现将我的寒假实践情况介绍如下，从点滴中见证自己的成长。

寒假回家，时间原因我来到超市做促销员。正值春节人潮高峰期，广泛接触人群的社会实践生活给了我一个很好接触社会，了解社会的机会。这次短暂而又充实的实践生活对我走向社会架起一座良好的桥梁，起到了很好的过渡作用，让我无形中无比珍视这次美好的经历，它将会是我人生中一笔无可比拟的财富。 “敢于争宠”，这是我在实习中获得的第一笔资料。在人来人往的大街，谁都不认识谁，如何让人锁定你们超市、如何让人在茫茫人海中一眼就被你吸引、甚至如何让人在你这流连忘返、并推荐给别人等都是作为一个推销员应最先掌握的生存要领。在这一点，我一开始是十分失败的，或许正是这样才让我印象更为深刻。尤其在别人业绩蒸蒸日上，而自己还在靠朋友之时，我就明白了“人活一世，只为争宠过活”的深刻道理。认真思索过后，我彻底改掉了别扭的毛病，不再是连别人的询问都不好意思回答的小丑。敢于秀出自己，敢于接受群众的评价，敢于让大家认可自己。这样才能更客观的认识到自己，并从中得出自己的不足从而不断完善自己，“该出手时就出手”，不是一味的聆听就能得到自己想要的，如果不能跟实践相结合，只能是纸上谈兵，永远也无法造出大的工程。

所以，在今后的道路，我会勇于表现自己、推销自己，让自己在不断的实践中成长。 “做到像蚂蚁一样的团结”，这可能是我在做促销时感触最深的了。促销分成好几个小组，带队的老大在我们进超市的一天就跟我们表明：做促销，我们的“敌人”就是顾客，我们是站在一起的，一致的.目标就是击溃敌人的一个个疑问，让他们形成“我们真的赚到啦”的思想，所以我们最先要做的就是要互相帮彼此形成这种思想，只有有了整体氛围，还怕业绩提不上去吗？对接下来的的共同奋战、共创新高我们唯有团结？？

对呀，所谓五人团结一只虎，十人团结一条龙，百人压泰山呀。和宽我们的“敌人”还不是什么猛虎大兽型，我们有什么理由不相信在团结的力量下我们拿不下好的业绩呢？其实，若不是大家的帮助，若不是大家时刻的鼓励，若不是大家那么齐心的教我推销技巧，像我这样的新手又怎能拿到业绩的新奇奖？很感谢那些朴实的叔叔阿姨们，是他们在用行动在告诉我团结协作是一个优秀团体不可或缺的，它直接决定着各类事业的成功，告诉我一个团体也只有在互帮互助中才能做出更大的成绩，才能更茁壮的成长。在狼成功猎捕过程的总多因素中，严密有序的集体组织和高效的团结协作是其中最为明显和重要的因素。要有像狼一样的强大，我们就必须要学会团结并应用于生活中的方方面。一个集体没能团结就如一盘散沙，任何小风雨就能把他一举击溃，这次的促销实习，不也是我们在互帮互助，团结一心才让“敌人”彻底沦陷，做出镇上业绩冠军吗？

“做到像新生婴儿一般新”，这一点对我来说也是受益一生的。随着时代的快速发展，我们如果没能时刻谨记注入新鲜血液，就会无情的被世界所淘汰。正如这次促销中，我在一群叔叔阿姨中懂得创新意，不仅是简单的对比推销，还懂得揣测顾客们的想法，跟他们攀谈，并以自己的角度告诉他们促销活动中内幕，当然只是一些小巫见大巫的东西，然后顾客就会对自己放松警惕自己就能以退为进抓住自主权拿到更多的业务，这种欲擒故纵的手法要求我们彻底去掉完全以销售为目的的促销，不把销售漏洞当蛇鬼猛兽完全避而不谈。什么东西都有利有弊，现在的顾客比谁都还精明，只有以他们的角度思考，才能让他们放下疑心，完全听从你的推荐，真正做到不二家。懂得创新，这也是为什么落后两天的销售最后能做得很好的一特大内幕呢。促销实习过后我仍在反思，今后步入社会，无疑，必须做到与人为善，在为人处事上，我们一味的迎合或太过单一的思想只会让我们今后的生涯变得如一盘死水，毫无生气，要想出奇制胜只有时刻更新自己，跟上时代的发展的潮流。

艰辛知人生，时间才能让自己长大，通过这次的社会实践活动。我明白了实践中我们不断接触社会，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，实现了理论到时间再到理论的飞跃。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。同时还需要我们在以后的学习中运用所学知识武装自己，用书本知识充实自己，为以后服务社会打下更牢固的基础！

**酒厂暑期实践报告篇三**

寒假春节社会实践报告时间过的真快啊!又一个充实的寒假过去了，在20xx年的寒假，我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的，阳光的日子。

记得小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。可是后来经历了人生的种种，我成为了一名学习食品科学与工程专业的大学生。可儿时的那个梦想却一直都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯，“好大一棵树”的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。于是就有了这样一个“一石三鸟”的经历。可以实现我的儿时梦想;能多一种不同的人生经历;可以靠自己的双手完成学业。后来我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的能力和学到了许多课堂以外学不到的东西。

在假期前两三周我就找到了家教的工作。虽然做家教的地方离家很远，薪水给的也很少，我还有晕车的毛病，可是为了我的理想和追求，我还是欣然前往了。第一天是试讲，我给两位高中生补习数学，为了能做的更好，我又把高中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。

一回生，二回熟，就这样我便做起了我的“老师”了，

可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝，我恨不得钻进去。就这样我每天早出晚归，虽然很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的家教任务。学生家长也对我很认可，那两个学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“孙老师”的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下最高尚的职业。

做了一个月的“灵魂工程师”我学到了很多的东西。我的努力也没有白费，我的那两个学生在考试中，数学成绩提高了20多分，听到了这个消息我高兴极了，我好像觉得自己真的是一名人民教师了，两个学生的家长还让我下个假期继续去做家教，但是我婉言拒绝了，并不是我不愿意，而是我觉得我应该去体验更多的人生经历，更多的丰富自己的人生。

一个月过去了。而我人生的实践经历却才刚刚开始。这段时间里，我更加清楚的了解了自己，对自己的能力有了进一步的认识，我的身上还有很多的不足和缺点，我要不断的完善自己，这样才能适应时代的要求，成为一名高素质的人才。能战胜自己的人才是真正的英雄，这次经历将会激励我更加努力的学习和从各方面去充实自己，使自己成为全面的发展的创新型社会人才。

三百六十行，行行出状元。而要想成为一位名副其实的状元就要付出更多的努力，就要经历的比别人更多。因为那也是你的人生财富，而且的是无价的。所以，努力吧!只要你去拼搏，去努力，每个人的人生都将会是辉煌的。

**酒厂暑期实践报告篇四**

前言：

寒假是指冬季1-2月期间的假期。在中国，学校通常将每个学年分为上、下两个学期。上学期从秋季八、九月份开始，到第二年的除夕前，各学校开始放假，到元宵节后。

时间过的真快啊!又一个充实的寒假过去了。在20的寒假,我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的,阳光的日子。

记得小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。可是后来经历了人生的种种，我成为了一名学习食品科学与工程专业的大学生。可儿时的那个梦想却一直都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯,“好大一棵树”的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。于是就有了这样一个“一石三鸟”的经历。可以实现我的儿时梦想;能多一种不同的人生经历;可以靠自己的双手完成学业。后来我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的能力和学到了许多课堂以外学不到的东西。

在假期前两三周我就找到了家教的工作。虽然做家教的地方离家很远，薪水给的也很少，我还有晕车的毛病，可是为了我的理想和追求，我还是欣然前往了。第一天是试讲，我给两位高中生补习数学，为了能做的更好，我又把高中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。

一回生，二回熟，就这样我便做起了我的“老师”了。可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝,我恨不得钻进去。就这样我每天早出晚归，虽然很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的家教任务。学生家长也对我很认可，那两个学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“孙老师”的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下最高尚的职业。

做了一个月的“灵魂工程师”我学到了很多的东西。我的努力也没有白费，我的那两个学生在考试中，数学成绩提高了20多分，听到了这个消息我高兴极了，我好像觉得自己真的是一名人民教师了，两个学生的家长还让我下个假期继续去做家教，但是我婉言拒绝了，并不是我不愿意，而是我觉得我应该去体验更多的人生经历，更多的丰富自己的人生。

一个月过去了。而我人生的实践经历却才刚刚开始。这段时间里，我更加清楚的了解了自己，对自己的能力有了进一步的认识，我的身上还有很多的不足和缺点，我要不断的完善自己，这样才能适应时代的要求，成为一名高素质的人才。能战胜自己的人才是真正的英雄,这次经历将会激励我更加努力的学习和从各方面去充实自己，使自己成为全面的发展的创新型社会人才。

三百六十行，行行出状元。而要想成为一位名副其实的状元就要付出更多的努力，就要经历的比别人更多。因为那也是你的人生财富，而且的是无价的。所以，努力吧!只要你去拼搏，去努力,每个人的人生都将会是辉煌的。

**酒厂暑期实践报告篇五**

大学生寒假超市促销社会实践报告

今年寒假刚开始的时候，我通过应聘来到我们县最大的连锁超市胖东来 胖东来时代广场做促销员。

胖东来商贸集团公司于1995年3月在xx创业，依靠诚信经营，经过10余年的不懈努力，已发展成为集超市、百货、专卖店。便利店等多种业态于一体，区域覆盖xx、xx两地的集团公司。现拥有连锁门店30多家，员工近10000人，总营业面积20多万平米。我所在的胖东来时代广场，是集购物、休闲、娱乐、餐饮美食为一体的大型综合购物中心。

我的工作是在位于时代广场一楼的超市部做促销。每天早上9点上班，12点下班，下午3点上班8点下班。要不停的吆喝，给顾客推销自己的商品，上货。因为是大型商场，第一天去就进行了消防培训，学习了严格的规章制度，假期打工的经历很多，我第一回有种正儿八景的上班的感觉。经过这半个月的社会实践，我有学到了很多，有以下体会。

一、就我们大学生来说。

1、就业形势严峻，转变就业观念。

我做的是促销工作，显然跟我的专业一点也不着边，而且是个可以说很丢人的工作，不过大家都知道就业问题是一个社会问题，供大于求的局面是无法改变的事实，想找到理想的工作的机率很小。所以作为大学生首先要转变就业观念。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到 理想 的工作。有的大学生期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位;有的大学生希望在国家机关、事业单位、国有大企业和 三资 企业工作，对民营和中小企业不屑一顾;有的大学生普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最 不体面 的工作。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。我的这份工作一度让我的父母觉得很丢人，像菜市场卖菜的一样在吆喝自己的商品，只是地点不是在菜市场而是在大超市，但我还是坚持下来了。大学生寒假社会实践报告 超市促销大学生寒假社会实践报告 超市促销。因为我知道我们卖场像我这要的大学生一抓一大把，不管是学的什么专业的应有尽有，他们都可以作，为什么我不可以呢，这是一个很好的锻炼机会。我认为职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人开来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

2、提高自身技能，适应社会需要。

其实用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职着有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，作为在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢?所以我觉得我们就应该在技能方面在应聘者当中脱颖而出，这就要求我们除了在学校要努力学习，还要掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能。为什么技校生、高职生比我们能容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。

3、在校大学生在假期要多进行社会实践。

作为大学生要勤学习、多实践。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。实践可为以后找工作打基础，通过一段时间的实习，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。不管什么样的工作，就算是再不上台面的也会让你学到很多东西。所以我认为我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

4、求职应聘成功谨防上当受骗。

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的 劳动力市场 或 人才交流中心 进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用工单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取抵押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

5、尽快适应新环境，建立和谐的人际关系。

其实我在去做促销之前是在一家服装店里打工的，因为没有促销的工作待遇好，所以就跳槽了。当我刚刚适应我的工作的时候，我又要换工作了。当我们有了更好的工作我们一般都会决定跳槽，一次次的跳槽，一次次新的工作环境，这要求我们一定要尽快适应新的工作环境。在什么样的环境里我们要有什么样的性格去适应他，融入它，善于观察。

6、拒绝自卑，善于观察。

我的工作是服务行业，这就要求我胆子要大，才能把我的商品推销出去。刚去前两天，我总是鼓足了勇气去吆喝一两声，但我发现我这种很小的商品一般是不会有人主动去买的。我发现叫卖也是一种学问，我改变了叫卖的方式，真的有效果。等到第4天我发现我的顾客一般都是年龄稍微大点的大叔和大姨，而且我的商品又是他们生活的必须，我就改变叫卖的策略，我发现你光吆喝只会把想买这类商品的人给叫到你跟前，其实真正的推销应该是把商品卖给没打算买这类商品的人，从大声吆喝到对个人的宣传，果然东西卖的更好了。我对自己的商品也进行了更深一步的理解，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。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，自己可以。

7、做人要时常微笑，乐于帮助别人

在那里工作的几天，虽然很累，但我很充实。我们区顾客大都是老年人，我在这里很热情的帮助他们，也时时的不忘对他们微笑，在微笑和帮助他们的同时，我自己也开心不少。我在这里发现了很多的小细节。我们这里的散装东西都要称重，跟我同一个部门的大哥负责称重，当他跟老年人报重量跟金额时都会高几个分贝。等等好多事情窦让我感触很深。

二、就高校来说。

作为学校要坚持面向市场的办学。

学校普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。大学生寒假社会实践报告 超市促销社会实践报告。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

三、就经营者来说。

胖东来是我们许昌的龙头服务业，我来到这个大家庭感触真的很深，他们之所以能够在许昌立足，以至于垄断，完全是必然的。我认为作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，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。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。广告和宣传也是是少不了的。当然，对于现已拥有30多家连锁店的胖东来来说，不管是我们想到还是我们想不到的他们都做到了。

以上就是我这次寒假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

**酒厂暑期实践报告篇六**

社会实践是大门生课外教诲的一个紧张方面，也是大门生自我本领培养的一个紧张方法，是以对付我们在校大门生来讲，能在寒假有富裕的时候进行实践活动，给了我们一个认识社会、明白社会，进步自我本领的紧张的机遇。作为大二的门生，社会实践也不能搁浅在大临期间的那种毫无目标的迷茫状况，社会实践应在联合我们实际环境，能真正从中获得收益，而不是为了实践而实践，为了结束任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应当有一个明了的目标，为本身订定一个切当可行的筹划。应珍视实践的进程，从进程中熬炼本身、进步本领。

是以，为了更好的明白社会，熬炼本身，感觉社会就业的近况，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时候及本身的实际环境在假期期间找了一份促销的工作，固然唯一10多天时候，但我觉得受益非浅，根本上到达了本身的目标。短短的工作让我领会到了就业的力，本身本领的欠缺及社会的艰苦，同时让我感触工作的非常高兴，一种在学校没法领会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，人与人的雷同，可以明白一些跟我们专业相干的知识，比如不过的人过春节的风俗风俗，春节期间的旅游筹划等等。我的促销工作紧张是促销电器。

促销的一天根本工作安排：

促销前的转瞬培训，明白电器的，名称、机能、型号、代价行情等方面的知识，面对顾客时的说话构造，仪容仪表等。接下来便是正式的工作。每天早上8：30入手下手上班，到达指定地点后做好筹办工作，摆好宣扬资料，礼品赠品，然后调整盛情态欢迎顾客。每天工作7个小时，鄙人午工作完后另有个必须的程序――一天的工作总结。经理、主管及促销员一路评论辩论一天促销工作中的战果及存在的题目。

促销进程中的领会及感觉：

促销我实践我觉得便是本身把厂商的产品推销给消耗者，对付一个促销员来讲，促销产品的同时也是向他人推销本身，同本身的言语、形态让他人明白本身。是以对付一个优秀的促销员来讲必须具有以下本质：

1、要有精良的专业本质

当我们促销一种产品时，最终我们必须对产品的相干知识及厂商的详细环境要有一个明了的认识，大量的相干知识的储蓄可使我们能在促销进程中面对顾客的一系列题目，本身的介绍可使顾客明白产品的一些详细题目，能使客清清楚楚的消耗。

2、要有精良的说话表达本领及与陌生人交换的本领

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交换，所以说话表达必须公道得当，说话要有层次同时应让他人感触你的亲和力。要本身层次复苏的阐明，把产品介绍给顾客。同时要用本身的魅力吸引顾客，让他们本身来明白产品。别的在面对详细题目时我们应保存精良的心态，不能自乱四肢举动、倒横直竖。

3、要有精良的心理本质及受波折的心态

促销每天谋面对社会上的五花八门的人，因为每个人的操行涵养及本质的差别，会使工作中碰到很多题目。比如有的顾客会用各种方法刁难你，此时你必须保存精良的心态，不能跟顾客产生不高兴的事。偶然间一天的工作大略成果不大，这时候候我们不该灰心，要学会自我调理、自我鼓励，及时的自我总结，自我进步。

4、要有吃苦刻苦的精神，要坚定不懈。

促销是一种比较死板的工作，每天站着用一个笑脸面对差别的顾客，这糊口生涯必要我们坚定，要让本身在烈烈炎日下考验。

本次社会实践总结：

不管做甚么事，立场决议一切。

做一项办事工作，顾客便是上帝精良的办局势度是必须的，要想获得更多的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步办事质量说话要规矩文明，待客要热忱殷勤，要尽大略满足顾客的要求。只要你有一个办事于他人的立场，你就会获得他人的必定及救助，用本身的热忱去调换他人的舒心。

明了目标，公道的计划筹划本身。

我们如今要根据本身的实际环境公道的为本身筹划，找到本身的成长门路。要社会实践切身的明白本身的专业，而不是一味的抱怨。要安分守纪的进步本身的本领，熬炼本身，让本身成为社会优秀的人才，为社会办事。

转瞬的促销工作的结束让我在劳顿中获得高兴，在汗水中获得考验，我觉得本身的本领有了必定的进步，到达了本身预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感触恐惧，我想，只要我们有本领有决议信念我们必定会创设一个属于本身的乐土。

**酒厂暑期实践报告篇七**

文章一：

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯!

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣!记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了!所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了!之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的!这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力!在上一学期中，我们开设了第一堂专业课――市场营销学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业――沃尔玛里去!这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去!我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊!还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语!身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。

特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动!说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来!是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧!你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了!可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话!请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了!幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊!

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊!

文章二：

时间总是过得很快，转眼之间就放暑假了，紧接着开始了我的暑期打工生活。这是为了完成实践论文，同时也是为以后步入社会累积经验。课本只能教我们理论知识，还有很多的东西是课本里没有的，在实践中获得丰富的知识与经验，学会待人处事、学会交际礼仪、锻炼自己的胆量、积累经验，让我受益匪浅。

在步入大学后，我们离走进社会越来越近了，就业就成为我们头疼的大事，父母亲友也会询问我们的就业方向和未来打算。我们满怀激情地走进社会，才发现找工作是没有那么的简单。招聘单位把“有经验者优先”放在了招聘的第一位，这对我们这些整日呆在学校里的学生是何等的残酷，一个在校学生的社会经验又有多少呢?

于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提前了几天，我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢?原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工――做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9:00上班――下午19:00下班。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，虽然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚子实在是有点困难，我们个子不高，这边撑起来了，那边又够不到了，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的慢慢地搭起来，而最重要的是要把商家的宣传的海报贴起来，要把它贴在显眼的地方，把一切都摆弄好后，估计也有半个多小时了。可是我们并不能因此就休息，我们还要上到楼上和超市借货，因为我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。我们大致估计今天能够卖出的数量，然后每一品种都要了一定的数量，和超市的领班点清了货物的数量，写了一份清单。那超市领班很认真地把每一品种的数量都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，无论是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希望请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是别人带来不便，不仔细、不认真就是不负责任，所以我们在提高自己的工作能力的同时，也要注重培养自己的工作态度。把货搬到了棚子里，在一一地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人介绍我们所推销的饮料产品。

在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。你要大胆的向别人介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

文章三：

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说 天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

超市促销社会实践报告社会实践报告在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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。

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

**酒厂暑期实践报告篇八**

在步入大学后，我们离走进社会越来越近了，就业就成为我们头疼的大事，父母亲友也会询问我们的就业方向和未来打算。我们满怀激情地走进社会，才发现找工作是没有那么的简单。招聘单位把“有经验者优先”放在了招聘的第一位，这对我们这些整日呆在学校里的学生是何等的残酷，一个在校学生的社会经验又有多少呢?

于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提前了几天，我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢?原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工――做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9:00上班――下午19:00下班。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，虽然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚子实在是有点困难，我们个子不高，这边撑起来了，那边又够不到了，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的慢慢地搭起来，而最重要的是要把商家的宣传的海报贴起来，要把它贴在显眼的地方，把一切都摆弄好后，估计也有半个多小时了。

可是我们并不能因此就休息，我们还要上到楼上和超市借货，因为我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。我们大致估计今天能够卖出的数量，然后每一品种都要了一定的数量，和超市的领班点清了货物的数量，写了一份清单。那超市领班很认真地把每一品种的数量都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，无论是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希望请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是别人带来不便，不仔细、不认真就是不负责任，所以我们在提高自己的工作能力的同时，也要注重培养自己的工作态度。把货搬到了棚子里，在一一地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人介绍我们所推销的饮料产品。

在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。

你要大胆的向别人介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

社会实践体会：

一、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。

如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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。

二、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自

[社会实践报告促销]

**酒厂暑期实践报告篇九**

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

社会实践报告挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说 天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

**酒厂暑期实践报告篇十**

一、实践目的

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销红酒。

二、实践内容

1、促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解红酒的文化、品种、产地、年份等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

三、实践结果

促销通过，，我实践我觉得就是通过，，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

**酒厂暑期实践报告篇十一**

社会实践从7月13号开始，8月28结束。

第一天做了联想的产品系列以及联想企业文化的培训。第二天开始，首先是去国美旗舰店联想专柜站店，学习联想的一线促销方法以及联想产品的市场反应情况。总的来说，站店的这十来天学到的东西还是比较多的。

首先对联想的市场反应有了一个比较好的了解，对联想各个产品系列的市场定位也有了一定的认识，同时在同顾客的交流的过程中也了解到联想在顾客心目中的形象，同时对于认识有偏差的，对其进行一定的引导认识。

其次，对于柜台的一些促销语言应用，方法的应用（其中不乏欺骗消费者的行为）也深有感触。后来想想在这里谈论道德的问题有点站着说话不腰疼了，也只不过是在种种压力下钻了制度的空子。同时对国美的管理也感受深刻——我称之为任务压力管理。通过不断的向下压任务、分解任务在各个基本组成单位完成自己任务的同时完成整个国美的销售任务。最近的一次会议强哥点名表扬王欢，无可厚非，我认识到，要想得到领导的赏识，只需要你有责任心，把自己的事情认认真真的做好，不要有太多的想法——这样，更多的机会就会找到你（当然，想的容易做起来难）

在实习的中段，我们一个团队抽时间去了九如山，强哥带着，一共18个人，称团队熔炼。

九如山的景色确实是有点出乎意料，北方的山，如果处处有水的话就很难得，所以最后感觉基本还是对得起门票钱的——虽然不是自己出钱。

上午八点半出发，驱车俩个小时到达。因为不是周末，所以游客相对较少——也好，不乱。

导游姐姐挺漂亮，带着我们一路走一路讲，我紧随其后，认认真真的听。

山里温度低点，尤其是有风有水的地方，就更凉快。我说将来在这种山里边盖个小房子住里边也不错，强哥马上编了一个“洗澡的我和山里的蜘蛛”的故事吓唬我。我斟酌了一下，说，那算了。

山上还有猴子和鹿，是几只可怜的被限制在很小的空间里边的猴子和鹿，我一点也不觉得好笑。

路上有供游客歇脚的地方，提供免费的茶水。我跟导游姐姐说，我喜欢喝茉莉花茶，她说，不是茉莉花茶，是山上自己准备的。杯子里边还有红色的干的山楂，观赏价值大于饮用价值，也不错。

餐馆在半山腰，东西勉强算是绿色食品吧，有点像农家乐。一行人浩浩荡荡坐了两桌，然后拿出牌来打三国杀——大家都知道我不会玩。

一路上泉水也不少，有的很清澈，大多数一般。偶尔会有特别茂盛的植物把太阳都遮住。

山顶的内容有点空洞，只有一个小亭子，不过从山顶看下去的感觉还真是不错。只有一个小亭子能干什么呢？大家无奈的照几张照片留个念然后下山。

下山的时候导游姐姐就不怎么说话了。

据说我一路上都表现的很幽默。我说，是吗，我还真没注意——我想幽默还算是个褒义词吧。

不知不觉就要进入八月份了，时间过的真快，一眨眼实习已经进行了将近20天。期末考试拼命的情景还在眼前，却突然又要准备迎接开学的日子，开学就大三了。在善解人意的强哥的关照下，总的来说，联想的实习还算差强人意。虽然实习生活不只包括站店，但一直觉得花在卖电脑的时间性价比太低，总是期望着在接下来的z360改装和返校促销方案的制定上能有所斩获。但现在突然觉得其实大多数时候一些影响是潜移默化的，可能不知不觉，你就会知道越来越多的事情，这些事情帮助你越来越适应这个社会。下午在建材市场转的时候，凌飞姐发来一条短信，推荐小西的新东方北京实习日志，我假惺惺的回了一条，“好的，谢谢凌飞姐”，但晚上回来还是决定看一看。一直觉得新东方的北京总部实习应该是舒服的、类白领的生活。可是小西在日志里写道，“（实习）基本的内容就是每天坐一个小时的地铁到目的地，然后暴晒几个小时，不断的和路上每一个可能是我们目标客户的人攀谈，或者被拒，或者签单，这样一直到晚上八点半，然后在坐地铁回家。我则每天进很多的商铺见很多的商家，和他们谈合作的形式和条件每天统计大家的发单和签单量。”我恍然大悟，原来大多数的实习总是与我们所想有一些差距的。近来一直比较消极，脑子里有各种各样的想法，唯独没有大二初的激情，当初希望留下实习现在却什么也不愿意干，然后找到各种各样主观客观的借口和所谓的个性说辞，然后自己很快被说服。总部的猫哥说，好好吃苦吧，这才是你们的财富。他说的对，突然觉得干好一件事和干好另外一件事并不总是矛盾的。谢谢凌飞姐，这次是真的。

于是我对工作和求学有了更深的理解。跟一个朋友聊完天，算是朋友吧，因为跟她的聊天总是很舒服。一个学期，因为给自己订的各种各样的计划目标一直都没有联系，这几天压力稍减，突然想起了她总是笑的脸。一聊，她说：我前几天开始工作了啊。心稍稍的颤了一下，寒假的时候整天聊天，大家还都是无忧无虑的学生啊。这样的画面突然浮现在脑海：在学校，大家上课一块睡觉，睡的满头大汗，偶尔抬起头朦胧地看一眼讲得唾沫横飞的老师，宿舍一块打游戏，不时带来一片得意的笑声和不满的叫骂声，操场一块打球，挥汗如雨，有时拼了命只为抢一个篮板；放假回家，带着学校疲惫享受家里的温馨，跟身边的人讲各种学校的趣事，再吹牛再夸张也不会被揭穿，时间尽情的挥霍只因觉得学生理所应当的可以在假期尽情的消遣。只一个学期过去，突然就工作了，工作了，就不是学生了，不是学生了，很多事就永远的失去了。不能再熬夜聊天聊到很晚，第二天睡到自然醒；不能再不想上课就不上课，想逛街就逛街。因为要工作。在大学总是有这样那样的对于未来的憧憬，我毕业以后要去哪去哪，要干嘛干嘛，等到突然一下子毕业了，工作了，对于有的人来说，似乎这一生的路都可以看到尽头，工作，恋爱，结婚，生子，过日子，吵架，和好，继续过日子。直到曾经许诺过的“执子之手，与子偕老”，只是可能已不复当年的浪漫。我在想，工作以后是不是会有很多不顺心呢，还会不会像在学校那样整天无忧无虑的傻笑呢。但愿工作中偶尔的不顺不会给一颗快乐的心落上一层尘垢，但愿突然如期到来的工作不会给你过多的压力，但愿n久以后再次打开你的相册会突然看到你最新的咧着嘴的照片。黄家驹唱道：可否再继续发着青春梦，不知道光阴飞踪。

**酒厂暑期实践报告篇十二**

随着社会的快速发展，对人才的要求也越来越高了，对大学生的要求也越来对越严格了，为了适应社会的需求，我们应该努力不断的提高自己的整体素质！在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力，以便更早更深的了解适应社会，做一个全方位发展的大学生，暑期超市促销社会实践报告范文。

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！

身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

**酒厂暑期实践报告篇十三**

利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢？原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9：00上班下午19：00下班。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，虽然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚子实在是有点困难，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的慢慢地搭起来，然后还要把商家的宣传的海报贴在显眼的地方。我们总共花了半个多小时才把一切都弄好。然后因为我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。大致估计今天每一品种能够卖出的数量，和超市的领班点清了货物的数量，写了一份清单。超市领班很认真地把每一品种的数量都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，无论是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希望请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是别人带来不便，不仔细、不认真就是不负责任，所以我们在提高自己的工作能力的同时，也要注重培养自己的工作态度。把货搬到了棚子里，在一一地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人介绍我们所推销的饮料产品。

在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排。要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。要大胆的向别人介绍所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，但之前要做好准备，要对所推销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。要尽量能通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，介绍时吐字清晰、口齿伶俐，让客人明白你在说什么，及时准确的回答客人提出的问题时。以后在社会中会接触各种各样的人：顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。

在社会上要善于与别人沟通。语言是沟通的桥梁，如何与别人进行友好的沟通，需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，所以刚开始与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变。要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也很重要，人在社会中都会融入社会这个团体中，只有与别人合作才能事半功倍。别人的意见要耐心的听取、虚心地接受。

要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法达到最佳状态，办事效率就会降低了，同时也会让上司、同事对自己的能力产生怀疑。

自信是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。毫无阻碍和人沟通就是种自信的表现，自己每有足够的自信心，别人自然也不会相信你。没有社会工作经验没有关系重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以不应该感到自卑。自信乐观也会感染其他的工作伙伴。

微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑能够让客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

这次实践虽然时间不是很长，但是每天要站上七八个小时，每天下班回到家都很累，不过回想起来觉得很值得。工作中每天都会接触到不同的人，有人的态度很不好，仍然要笑脸相迎。以后正式工作了也不可能会事事顺利时时顺心，所以心态真的很重要，不能改变世界，就只有改变自己。

**酒厂暑期实践报告篇十四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。促销的一天基本工作安排：促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。促销过程中的体会及感触：促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

**酒厂暑期实践报告篇十五**

快乐的时光总是让人弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这几天的社会实践报告有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获，假期促销员工作社会实践报告。寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但者给我们带来的影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。那几天的社会实践虽然比较累。但这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.

在我看来上班工作是一件神圣的事情,因为那样我们可以通过自己的努力,用辛勤和汗水换来应得的报酬,我们可以体验只有付出才会有收获的经历.

通过姐姐介绍,我成为了一名促销员,从这天起,我的生活又多了一种经历,这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训,培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市发货物,离我们家要两个小时的路程,但这些困难并不能打倒我,我坚信自己能做好这项工作,并要做的出色.

开始上班以后,我发现,上班确实不是我想象中的那么容易和有趣,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战..但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..

这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

时间飞逝到了元宵节,蓦然回首,怀念的太多太多,得到的财富也太多太多..这些经验将伴我一生....一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说我们意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加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。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。

社会实践活动一直被视为高校培养德智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

**酒厂暑期实践报告篇十六**

社会实践是大学生课外教育的一个重要环节，是大学生成长的重要途径，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。因此，对于我们在校大学生来说，社会实践给了我们一个认识社会、了解社会、适应社会及提高自我能力的重要机会。

作为一名大二的学生，社会实践不能停留在大一那种漫无目的的迷茫阶段。我们应该结合我们的实际情况，有目标有计划地进行实践，从中收获课外知识，从而提高自身我能力，而不是为了完成任务而实践。因此，为了锻炼自己，体验工作的乐趣，从而了解社会，这个暑假，我根据自己的实际情况，在网上找了一份牛奶促销的工作，虽然仅有短短的10天时间，但却让我受益匪浅。

工作第一天，领班给我们做了短时间的培训，了解皇氏牛奶公司的概况以及牛奶的名称、口味、功效、价格等方面的知识和面对顾客时的文明礼貌、语言组织及仪容仪表等，接着就开始工作。接着工作的那么多天里，我体会到“态度决定一切”这句话的含义。一开始，我都敷衍了事，到了出错的时候就吓坏了。后来经过检讨，对每一件事情都要保持良好的态度，这样子，才能让自己的工作顺利以及让公司满意自己的表现。我还意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候到达工作地点就发现竞争很大，小小的一块地方有5个促销点，让我感到压力,尤其是在客流量多时，由于我是新人，对环境还不熟悉，因此丢失了很多生意，但是通过观察周围情况并认真学习。各品牌都在进行多方面较量，惟有自信者才能胜出。后来与对手都熟悉了，了解了对方，偶尔也会帮忙隔壁的促销点销售，也同时懂得人际关系也很重要。

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。

我知道自己的一个很大的缺点：害怕接触陌生人。刚开始客人来的时候，我都几乎不敢和顾客交流，后来觉得这样子下去不行，我是来体验社会的，就是要和人相处，所以经过领班的开导，我逐渐放开来，经过一段时间后，和顾客也可以交流起来，让我自己的自信心也提升了，推销起来也如鱼得水一般。我意识到，要永远坚定地相信自己，这样子工作才会顺利，以及人们才会相信你，而后才会来光顾促销的品牌。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高。虽然挣了很少的钱，但是却挣到了用钱都买不到的经验。在这个过程中，我遇到了许多问题：第一次应付顾客太紧张；犯错后，心情焦躁，不知怎么办虽然这么多的问题摆在面前，但我努力，都把问题解决了。让自己觉得其实在社会上立足，随机应变也是很重要的一点。

这次促销是一次很好的工作经历，它让我深切体会到促销不仅仅是把产品推销给顾客，同时也是向别人推销自己，通过自己的语言和形态让别人了解产品和自己，因此要想成为一个优秀促销员，必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质。

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及公司的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中准确回答顾客提出的一系列问题，通过自己的介绍使顾客了解产品的性价比，使顾客明白放心地消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理，同时应让顾客感觉你的亲和力。要通过自己层次清晰的说明，把产品介绍给顾客。这十天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐体会到说话也是一门艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。另外在遇到问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态。

促销工作让我接触到社会上不同类型的人。因为每个人的性格和道德修养不同，所以在工作过程中，难免遇到一些态度冷淡或故意刁难的顾客，这时就要有良好的心理素质及受挫折的心态。无论遇到什么样的顾客都要礼貌相待。刚开始工作收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我鼓励、自我调节，及时的进行自我总结，从而得到自我提高。

四、要有吃苦耐劳、坚持不懈的精神。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着发传单或爬楼梯送牛奶，用一个笑脸面对不同的顾客，这种乏味生活需要我们坚持。

短暂的促销工作让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，大家都说大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是温室里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**酒厂暑期实践报告篇十七**

实践单位：绿态行商贸有限公司

实践地点：华润万家购物广场

实践职位：商场促销员

实践时间：20xx年7月x日—20xx年7月8日 共 39天

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的绿态行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。绿态行商贸有限公司成立于xx年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一） 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了！只知道顾客不能把商品带进商场，没有考虑到员工也不能。后来偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

正式上班时间是7月 4日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才知道公司只安排了我一个促销员在这里，这里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还必须收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都必须在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎么介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签 ，一共需要三个超市管理人员签确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月xx年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高（短期的工资会高一些），怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤（如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的）又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在 xx年龄也是和我相仿， 6岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感觉到了她，们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

三 结束语

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

**酒厂暑期实践报告篇十八**

实践，让我们更多去关注，了解形势与政策的动态，认识自身，认识，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了大学这个象牙塔，来到了现实的中体验，体验生活，体验人生；实践，让我们更多贴近，去感受最真实的生活，体味最真实的人生。夏天的风，有阳光的味道，拂过心田，掀起阵阵热浪。还记得我们一起为实践准备着的那些日夜，都有过迷茫，有过身心疲惫，但依然坚持着，依然满心期待着。是我们的坚持与信念画出了一个新的起点，我们爱的起点。迎着风和朝阳，我们坚定地踏出了实践行的第一步，向着我们的目的地出发了。

7月13日，实践队新农村建设小队，冒雨前往桐庐县瑶琳镇瑶村村国家级农业示范基地参观。队员上午出发，一路上没有交通工具，徒步6里路前去参观基地。行走了一半路程，天上雷声大作，片刻间大雨倾盆，队员由于雨具不够，两个人使用一把雨伞。雨虽大，但挡不住队员前去参观的热情。大家都很想看看国家级农业示范基地是怎样的。

雨越下越大，雨伞俨然已经没法抵挡这样大的雨，队员的衣服裤子都湿了，鞋里早已灌满了水。队员已经不把这当回事了，仍然前行，直奔目的地。到达基地，队员便走下农田参观，行走在田埂之间，大雨将田埂变得湿滑，满是泥泞。一起前行，大家都格外小心。万亩的示范田，整齐的规划，长势喜人的农作物，确实让新农村建设小队的队员大开了眼界，感受到新农村的魅力。

7月15日，实践队阳光支教小队成员组织当地参加支教的小学生们开展了一次个人才艺表演活动。

活动中，队员鼓励小学生们展示自己不被别人熟知的一面，勇敢上台表演节目。活动刚开始，小学生们都比较胆小和害羞，队员带着几个同学表演，此后同学们非常积极，争先恐后要求上台表演。对表现积极的同学，实践队队员为他们准备了文具等礼物，鼓励他们在今后的学习过程中，要像今天的表演一样，不怕困难，努力克服。

阳光支教小队从实践队到达瑶琳镇时便开始了支教活动，主要有教学板块、第二课堂、道德课堂和乡土教育几个模块组成。通过丰富多彩的活动，让他们不但玩得开心，而且巩固在学校里学到的知识，在阳光支教活动中学到新的知识。给他们创造一个快乐并且有意义的假期生活。白天，我们以孝顺为中心，在附近村里做调研，看婺江水样，在江边插上环保标语。在走访中，听到过徐店村民对井水因为靠近婺江而受污染的气愤申诉，也听到过塘湖村的村民因远离婺江，喝上干净泉水的幸福感慨，我深深了解到干净饮用水的宝贵，在看望环保老人曹荣安家后，我感受颇深，他家卫生间放慢一桶桶二次用水，侧房堆满收集的旧盒子用来做环保材料。他还教育我们说：改变不了别人，改变自己，切实出发，保护环境，保护水资源。

会上，朱德康老师谈到，从团中央到地方各级高校都非常重视开展大学生的暑期实践活动，四川农业大学历来都非常重视实践工作，今年围绕团中央提出的“永远跟党走，建功十二五”这一主题，学校积极号召青年学生到基层去奉献青春，接受历练，增长才干。

接着，朱德康老师对该团队紧跟时代主题，心系“三农”，关注新农村建设而策划出一系列服务“三农”的实践给予了肯定，并说“当代大学生就应该开开心心地到农村去，给农民带去实惠，带去科技知识，在服务农民的过程中成长自己。”在队长王涛同学安排了明天出发去实践地雅安市芦山县相关事宜后，朱德康老师和队员们一起合影纪念，并预祝“践行‘十二五’规划，服务新农村建设”实践团队能够在实践中取得丰硕的成果。

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