# 社会调查报告

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-18

*【推荐】社会调查报告范文汇编五篇在人们素养不断提高的今天，报告与我们愈发关系密切，其在写作上具有一定的窍门。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的社会调查报告5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。xx公司是xx地区最具势力的网络公司之一，主要经...*

【推荐】社会调查报告范文汇编五篇

在人们素养不断提高的今天，报告与我们愈发关系密切，其在写作上具有一定的窍门。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的社会调查报告5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

xx公司是xx地区最具势力的网络公司之一，主要经营网络方面的一些业务，例如：为政府、公司、集团、或个人制作网页;还有提供各种信息查询、娱乐等增值业务。因为公司最近推出一个商品信息平台(xx商城)，针对xx地区的一些实际市场情况，为整个xx地区的商家提供一个商品展示和推广的平台。我的工作就是为公司拉客户，使他们将自己的商品在xx商城这个商品信息平台上向xx地区的广大消费者推广宣传。

其中7-12至7-15号是培训时间。在此期间不同的部门领导向我们介绍各种业务知识和交际技巧。而这些经验都是领导们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。我想这些知识也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

每个小组向自己负责地区内的所有公司、厂商、门市，介绍xx商城的大概情况，以及我们xx商城新推出的的项目内容和操作流程及一些相关的收费情况，尽量向他们介绍xx商城较其它商城的优越性，并希望他们也能参加到我们的商城当中来。如果商家同意与本公司合作，就请他们先填一份登记表，这份登记表主要是登记商家的一些信息。如商家姓名、联系方式、商铺的详细地址、经营商品的种类、品派、价格等等。过几天公司会派人去将商家提供的商品用数码相机拍摄下来，然后将登记表中相关的信息一起上传到xx商城的网站上，以便给消费者最清晰、最准确的一些商品信息。最后一个程序就是：当公司将商家的商品信息上传到xx商城的网站后，会给每一位商家回馈我们的具体进展情况，并为每一位商家提供本商城网站的一个ID号码和密码，以便商家及时将自己的新商品或市场价格上传到网站上，更新商品信息，给消费者准确的商品情报。当然，为了确保商家的可靠性和真实性，在登记表中都记录有每个商家的身份证号码和工商营业执照号码。

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， 它体现着本公司的形象问题，也是我们培训期间公司强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是公司对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。本项目的领导亲口对我说道：业务员，你的身份决定了你要不怕丢脸，当你被一个商家赶出门口后，你又是一条好汉，重新调整笑容走进另一家商户。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。举个例子来说：当我们走进一家门市，老板一看到我们的工作证，热情马上会消失，跟着而来的就是不屑一顾，这也不能怪他们;因为每天各式各样的报纸广告、电视广告、网络广告、黄页宣传等的业务员比他们的可户还多。当我们还未来的及介绍自己的来历和目的时，他们就很有经验地说：老板不在，这些事情我们作不了主。这也是我们培训课的一个内容，也是对业务员最具杀伤力的借口，唯一的解决方法就是耐心，放缓语速低声下气向他们介绍我们能给他们带来的好处，尽量引起他们的兴趣 ，好多次刚开始说老板不在的人最后却和我们签约了，并且身份证的名字和营业执照上的是一样的。其实他(她)们自己就是老板，相信我们的成功主要还是耐心。如果当我们听说他(她)说自己不是老板时马上调头走人，相信我们回丧失掉很多客户。

我曾经听说业务员的一条准则是：sell goods, sell yourself first.经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要吃闭门羹、看人脸色，反而要向他们说：对不起，打搅了。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，不能迎合，只有避免，转移话题、最终引起他的兴趣，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。

一、调查概况

二、调查的具体目标和方法

（一）具体目标

1、居民节能减排意识的深化程度

2、怎样培养居民的节能减排意识

（二）调查方法

1、实地采访

对居民进行实地调查，采访的内容包括了居民是否具有节能减排意识，对节能减排的态度，以及认为节能减排对社会发展有什么好处三个方面进行了调查，共采访了60位居民，有42位愿意配合调查，调查结果接近理想。

2、小组会议

调查期间，共举行了两次小组会议，对调查的记录进行了分析和整理，为后续的调查提供了基础。

三、调查结果

对实地采访的记录分析，以及小组会议之后得出的结果显示，居民节能减排意识较低。

（一）节能减排意识现状分析

中科院一项调查显示，我国是全世界自然资源浪费最严重的国家之一，在59个接受调查的国家中排名第56位。另据统计，中国的能源使用效率仅为美国的26.9%，日本的11.5%。因此，推进节能减排，可谓迫在眉睫。

1、节能减排的意义

我国经济快速增长，各项建设取得巨大成就，但也付出了巨大的资源和环境代价，经济发展与资源环境的矛盾日趋尖锐，群众对环境污染问题反应强烈。这种状况与经济结构不合理、增长方式粗放直接相关。不加快调整经济结构、转变增长方式，资源支撑不住，环境容纳不下，社会承受不起，经济发展难以为继。只有坚持节约发展、清洁发展、安全发展，才能实现经济又好又快发展。同时，温室气体排放引起全球气候变暖，备受国际社会广泛关注。进一步加强节能减排工作，也是应对全球气候变化的迫切需要，是我们应该承担的责任

2、对节能减排的态度

在29日举行的第三届世界环保大会上，节能减排的中国责任再次成为与会专家讨论的焦点。专家们一致呼吁，中国在节能减排方面的态度是积极的，中国需要得到发达国家的理解和技术上的免费支持。

3、居民节能减排意识现状

调查结果表明，居民现在对于节能减排意识明显偏低。

（1）节能减排意识只是口头说说

说节能减排，谁都知道，采访的时候，都说知道，但是每每问道生活中的一些做法，却是大相径庭，简单的说就是，现在都是口头说说，可现实能做到的却没有几人。

（2）只顾眼前，不顾后代

现在的物质生活可谓丰富，都说现在生活好了，看着大街上成堆的垃圾，真是汗颜，感叹：生活好，也不用这么浪费吧!,采访中发现，现在的居民多数都是想到怎样让自己过得好，问谁想到过子孙后代，但是却没有几人考虑过，这足以引起重视。

四、对调查结果的体会

通过现在平庄发展来看，居民生活越来越好了，铺张浪费也随之而来，我认为是宣传的力度不够，还有就是现在家家都有钱了，攀比之风越来越严重，居民素质有待提升。

五、节能减排的措施

政府

1.首先控制增量，调整和优化结构。

继续严把土地、信贷两个闸门和市场准入门槛，严格执行项目开工建设必须满足的土地、环保、节能等六项必要条件，要控制高耗能、高污染行业过快增长，加快淘汰落后生产能力，完善促进产业结构调整的政策措施，积极推进能源结构调整，制定促进服务业和高技术产业发展的政策措施.

2.强化污染防治，全面实施重点工程。

加快实施十大重点节能工程。实施水资源节约项目。加快水污染治理工程建设。推动燃煤电厂二氧化硫治理。多渠道筹措节能减排资金。

3.创新模式，加快发展循环经济。

深化循环经济试点，推进资源综合利用，推进垃圾资源化利用，全面推进清洁生产。组织编制重点行业循环经济推进计划。制定和发布循环经济评价指标体系。深化循环经济试点，利用国债资金支持一批循环经济项目。全面推行清洁生产，对节能减排目标未完成的企业，加大实行清洁生产审核的力度，限期实施清洁生产改造方案。

4.夯实基础，强化节能减排管理。

出台《节能目标责任和评价考核实施方案》，建立目标明确，责任清晰，措施到位，一级抓一级，一级考核一级的.节能目标责任和评价考核制度。严格执行固定资产投资项目节能评估和审查制度。强化对重点耗能企业，特别是千家企业节能工作的跟踪、指导和监管，对未按要求采取措施的企业向社会公告，限期整改。加强电力需求侧管理。扩大能效标识在三相异步电动机、变频空调、多联式空调、照明产品及燃气热水器上的应用。扩展节能产品认证范围，建立国际协调互认。组织开展节能专项检查。研究建立并实施科学、统一的节能减排统计指标体系和监测体系。

5.健全法制，加大监督检查执法力度。

6.完善政策，形成激励和约束机制。

积极稳妥推进资源性产品价格改革，完善有利于节能减排的财政政策，实行有利于节能减排的税收政策。调整《节能产品政府采购清单》，研究试行强制采购节能产品的办法。拓宽融资渠道，促进国内及国际金融机构资金、外国政府贷款向节能减排领域倾斜。

7.加强宣传，提高全民节约意识。

组织好每年一度的全国节能宣传周、全国城市节水宣传周及世界环境日、地球日、水宣传日活动。把节约资源和保护环境理念渗透在各级各类的学校教育教学中，从小培养儿童的节约意识。将发展循环经济、建设节约型社会宣传纳入今年科学发展，共建和谐重大主题宣传活动。组织开展全国节能宣传周活动和节能科普宣传活动，实施节能宣传教育基地试点，组织《节约能源法》和《循环经济法》宣传和培训工作，开展节能表彰和奖励活动。

日前，经过近两个月面向京城住房消费者的问卷调查，珠江地产于XX年1月10日推出的“自己的家自己作主”大型问卷调查活动已接近尾声，本报在第一时间得到调查问卷的统计结果，并公之于众，寒假社会调查实践报告。据了解，珠江地产此次活动问卷在北京青年报、北京晚报、中国电视报、珠江网站、焦点网同期发布，同时委托亚商在线公司直投。活动得到了京城住房消费者的广泛关注，截至3月1日，共收到问卷近2万份，有效率约87%。

此次问卷调查主要集中在区域和社区环境、社区规划与配套、建筑与户型、物业管理等方面，是对京城消费者住房需求的一次较为全面的征询，也充分表明了珠江地产一贯秉持的“好生活，在珠江”的开发理念和服务精神。

据统计，被调查者中30至45岁的中青年人占据了绝对的主力，占64.4%，家庭月收入在3000-5000元的占29%，5000-10000的占32%，10000元以上的占4%。30至45岁的中青年人多数已经拥有商品房或其他形式的自有住宅，这一年龄段的人大多事业家庭都较为成熟、稳定，他们在年轻时购置的商品房或房改房已经到了更新换代的时候，随着住房二三级市场的开放，他们潜在的需求将得到释放；此外有很多目前租住公寓的人，他们也会考虑购置房产，。调查结果表明：

1、消费者选择购房的区位偏好日益多元化，但朝阳区和泛cbd地区仍是热点区域

被调查者中49%希望居住在朝阳区，19%希望居住在丰台区，希望居住在通州区的人约9%，另有23%希望居住在其他区。购房者最倾向于居住在朝阳区的理由有三点：(1)它是是北京主要的涉外活动区域，cbd规划方案的确定更明确了朝阳区的区域特征；(2)从居住环境优劣的角度考虑，区内亚运村、望京及其以北地区空气自然环境优良，居住区集中，区域人文环境好；(3)东四环路打通，国贸桥、地铁复八线通车，通州区轻轨地铁开工，区域交通优势明显。此外，开始有越来越多的消费者考虑在南城购房，其主要原因是南城房价相对便宜，购房者更易于选择到价位适中，品质高档的社区，同时，南城改造力度的不断加大也增强了人们对于该区域的信心。

对于社区周边环境的期望，许多被调查者同时选择了两项，约41%的被调查者期望居住在三、四环边，29%期望居住在泛cbd区域，9%的人喜欢郊野风光。可见，环线的概念在人们心目中已发生变化。购买者倾向的区域已经不再是二环至三环之间，而转变为三环至四环之间。与此同时，许多人愿意居住在泛cbd区域，主要原因是cbd商业核心区的形成，使得城市的核心居住区域外移。

2、消费者越来越看重社区的景观环境，并且喜欢居住在有相当规模的大社区

51%的被调查者期望滨河而居，68%的人喜欢水景园林。由此可见，傍水而居、亲近自然是许多人的居住理想，所以水景住宅理所当然受到购房者的推崇。因此，利用自然水系或在小区内建造人工湖泊、瀑布、喷泉、水景广场演绎都市水文化是开发商明智的选择。

对于社区建筑环境的期望，32%的被调查者喜欢河边林荫跑道，34%希望有人工湖，选择河边大型艺术广场和社区中轴线广场的人数都约占25%，选择社区艺术中心的人不多。

关于社区的理想规模，68%的人认为是30-50万平方米，选择50-100万平方米的约有15%，选择100万平方米以上的约9%，只有5%的人选择30万平方米以下。按照一般规律，居住区社区规模大，居住者就会感到居住的环境更加舒适、生活更加方便。比如购物、子女就学、医疗、娱乐设施及物业管理等等方面，只有社区达到一定规模，这些条件才会同时具备。所以，多数人选择30-100万平方米的社区。但是，如果社区规模太大可能会受到购房者的抵触。

一、报告说明

（一）本篇调查报告因个人水平、时间、精力有限，仅如实反映金融专业就业现实状况，并不做，也没有足够信息来做相关研究分析。报告中的设计到的任何观点均引自其它研究报告，非本人观点，仅作参考。

（二）调查范围为金融证券业及金融银行业；调查样本为申银万国证券公司成都分公司及中国工商银行四川省分行；调查方式为个别样本观察；调查对象为公司基层，中层各职位；调查内容为金融专业毕业生在证券，银行宏观就业现实状况及趋势和具体样本岗位工作状况。

（三）调查时间精力限制，调查资料除来自实地考察记录整理以外，在一定程度上的参考了网路上一些大型、权威的相关内容调查研究报告。

（四）作者现今水平有限，信息搜集有限，内容在一定程度上反映情况，读者在浏览本报告时请有选择的进行参考。

二、报告前言

金融是现代社会和经济全球化背景下产生的标志性产业，也是一个典型的高收入弹性产业，会随着社会经济的发展而占据越来越重要的地位。随着经济全球化的深入发展，金融日益广泛渗透到经济社会生活的各个方面，与人民群众切身利益紧紧相连。因此一种观点认为，如今金融人才短缺，就业前景广阔。

然而在大学扩招的浪潮中，金融学个专业的扩招是极其明显的。另外，xx年广东省高考有70%的学生首选金融和商业相关专业，而在商业极其发达的美国，这个比例也只有30%。经统计资料表明，许多本科毕业生毕业之后进入银行都是从站柜台开始，最终能够熬出头的也是其中的小部分。面对金融行业越来越高的入行门槛，另一种观点认为，金融从业压力大，就业前景看坏。

那么，到底哪种观点更符合现今金融就业状况呢？从招聘公司来说，对当今毕业生有着什么样的 招聘要求呢？从招聘者来说，在金融行业工作又应该具备何种学历和哪些能力呢？工作在金融岗位的职员又有着什么样的生活形态和收入福利呢？本报告将从但不限于这些问题的角度，通过对证券公司的整体调查，公司经理的述说以及对相关职位职员的采访来反映就业现实状况，事实甚于雄辩，在对事实有过一定的了解后来回答以上两个问题也许会有新的感悟。

三、报告正文

（一）证券公司调查

调查时间：xx-2-2

调查单位（地点）：申银万国证券股份有限公司成都分公司

调查对象：该公司总经理王，职员肖、徐等。

1、证券业金融专业宏观就业状况（总经理介绍）

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有直接联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。但一般无论是证券或者银行的职位如今都会将职员安排到基层进行一段时间的锻炼。

证券公司业务分为证券经济业务、投资银行业务、资产管理业务、自营业务等。其中证券经纪业务及咨询顾问业务由分公司执行，其它业务均由总公司开展。在总公司（更高级的业务）中对学历和能力总体会比分公司高，一般为优秀的本科生和研究生。

证券经纪业务中，为金融学专业毕业生提供的有证券经纪人、证券（期货）分析师、理财师等，学历要求一般为本科生。经纪人要求人际交往能力强，亲和力强，细心，耐心；分析师则要求对证券行业敏感、熟悉。经纪人薪水根据业务水平而定，多则月薪一万左右，底则月薪xx-3000。

投资银行和资产管理业务等其他业务有诸如保荐人、负债管理师、行业分析师、风险控制人员等等职位。学历要求一般都为研究生以上，且具备一定的科研分析能力，对法律、财务、金融、会计、计算机、管理的复合型人才有迫切需求，这也是证券行业对人才的要求趋势。在这些业务中，一般职员起薪会在年薪十万以上。

2、案例采访

1）证券经纪人

工作内容：为证券公司介绍证券交易客户，从客户交易资金中提取交易费用作为工资来源。

工作坏境及地点：由于与不同客户打交道，经纪人的工作环境经常变化，到处奔波，地点不定。

工作所需能力：本科学历以上；良好的人际交往能力；良好的身体素质；有着亲和力、细心、耐心的心理特质。

工作薪资范围：根据业务水平而定，在xx-10000左右。

工作形态：为了拉客户而到处奔波；也可以悠闲的享受客户的交易费用。

职业发展展望：没其它的，拉得好坐着来钱，拉的不好，累死了也没多少。

2）经理文员

工作内容：证券交易资料录入、整理

工作坏境及地点：经纪经理后台办公室

工作所需能力：本科学历；基本的金融常识；耐心、细心的特质

工作薪资范围：xx-3000左右

工作形态：面对电脑录入资料

3、小结

目前金融专业的毕业生太多太滥，证券业基层岗位的需求是供不应求，竞争很激烈；然而对于中高层职位的专业化人才的需求仍然很大；对于复合型的人才更是供不应求。因此证券人才的趋势是复合型人才，同学在学习自身专业，锻炼自己实践、研究能

力的同时，应该注意其它专业知识的培养，拥有双学位的金融、法律、计算机等人才在招聘市场始终供不应求。

（二）商业银行调查

调查时间：xx.2.20

调查单位（地点）：中国工商银行四川省分行

调查对象：中国工商银行四川省分行稽核合规部处长王

1、银行业金融专业就业现实状况（王处长介绍）

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有密切联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。银行招生基本是大类招生，金融专业的口径大，可以做很多工作，但无论任何职位刚开始都会到营业部从柜员等基层做起。

银行支行主要负责负债业务、咨询业务、理财业务的执行，因此职位设置有柜员、信贷经理等，如今任何新职员都会被安排到这类工作中熟悉基层情况，学历要求基本是本科生，工作工作跟人打交道很多，相对会比较忙，工作压力和竞争会比较大，因此需要职员有耐心，细心的特质和良好的身体素质。

银行分行部门比较多，但招收的毕业生专业不外乎以下几种：金融经济、国际金融、法律、计算机、财会等。目前招收的本科生比例是40%，研究生60%，但今后研究生比例肯定会变大。分行中负债业务、网上银行、法律、稽核合规等等20多个部门的工作间会有很多交叉，所以同时具有金融、法律、计算机等背景的毕业生会很受欢迎，与证券一样，复合型人才是金融行业的一个趋势。银行福利相对证券、保险、基金来说会好很多，一般职员工作2年后薪水加上福利扣除保险等费用后，年收入一般会在10万左右，处长级别的会在20万左右等等。由于工作交叉比较多，就要求职员对法律、金融、计算机等都有一定的了解和操作。另外，金融行业对毕业生的实习工作经验都有一定的要求，在大学期间有一些实习经历在找工作是会有很大优势。相对其它金融行业来说，分行工作会要轻松些，但仍然会有一定压力，也有一定的竞争压力，关键看自己是否往上努力的动机。

2、稽核合规王处案例采访

工作内容：银行操业务作规范监督检查

工作坏境及地点：稽核合规部办公室

工作所需能力：本科学历；金融常识、法律法规知识；耐心、细心的人格特质

工作薪资范围：年薪15万左右

3、小结

同样，金融专业的毕业生太多太滥，银行业基层、中层岗位的需求是供不应求，竞争很激烈；然而对于中高层职位的专业化人才的需求仍然很大；对于复合型的人才更是供不应求。因此银行人才的趋势是复合型人才，同学在学习自身专业，锻炼自己实践、研究能力的同时，应该注意其它专业知识的培养，拥有双学位的金融、法律、计算机等人才在招聘市场始终供不应求。

四、报告总结

金融业正处一个重要转折期，也处在一个重要发展期。以我国金融中心上海为例，上海金融从业人员仅十多万人，指占到上海总人口比重的1%以下，而伦敦、香港等国际金融中心城市，这个数字要在20%左右，因此金融行业的人才要求仍然是与日俱增，但这更是对高级管理人才、技术人才、复合型人才的要求。在金融行业基层，由于金融毕业生同样是与日俱增，因此广大的金融毕业生面临着巨大的就业压力，没有优秀的专业能力、优秀的实践学习能力很难找到称心如意的工作。

因此对于金融毕业生就业而言，通过以上的调查，我们可以归纳出几点建议：

1、夯实自己的专业能力，并且努力提升自己的研究水平，在平时学习中，多多注意研究能力的培养，是不二法门。

2、在夯实专业能力的同时，参加一些实习工作，具有一定的工作经验有很大帮助，在工作时也能够快速上手。

3、在注重实践的同时，尽量选修、辅修法律、财会、计算机中的一门或者多门功课，成为一个复合型的人才正顺应了金融行业的大趋势。

4、关于是否考研，有一点是绝对确定的：你要想往更高处走，本科肯定是高处不胜寒的；但如果注意了以上三点，本科生的工作待遇也一样会很好的。

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。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

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，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，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。

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