# 2024年电子产品销售社会实践报告(十三篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-16

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!电子产品销售社会实践报告篇一首先，感谢万能公司能给我这个机会在这里实习，我先介绍...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**电子产品销售社会实践报告篇一**

首先，感谢万能公司能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

兰州万能科技有限责任公司做为甘肃地区专业从事产品推广与销售的大型公司,始终坚持“科技领先,应用为本“的产品理念,与众多国际品牌紧密合作,不断推动甘肃数码发展,将最新、最好、最时尚、最优质的数码产品带到甘肃兰州。经过多年的发展，特别是近五年，公司整体进入兰大科技广场后，依托优质的卖场环境，宽松的市场环境，紧紧抓住市场，取得了高速的发展。如今，万能数码已经在移动存储、mp3、mp4、数码成像、笔记本电脑等多产品领域取得了数一数二的市场业绩，业务区域覆盖甘、青、宁，已成为苹果、爱国者、飞利浦、爱可视等品牌在西北地区的核心代理商和重要合作伙伴。万能数码科技公司从创业之初，就本着“一切为着想”的经营理念，认真、诚信经营，不断提升自己的水平，为不同群体提供了满意的服务。

我所在的实习单位是万能营业部，万能营业部是万能公司直属的营业部之一，主要经营西北地区销售业务。营业部坐落在兰州东岗数码广场苹果体验店103号。兰州东岗数码广场座落于兰州市it商圈核心位置，与西北电子商贸城对街相望,处在兰州市it商圈核心地带，商贾云集，人流量大。商业配套、服务设施完善，金城首家专业3c卖场。兰州东岗数码广场是复制上海舫舟的服务与管理体系，通过“亚渠道”模式降低价格，利用成熟的地段经营、完整的硬件优势，将兰州东岗数码广场打造成金城乃至西北地区品种最全、档次最高、配套最完善的专业it卖场，秉承东岗“价廉物美，服务百分百”的宗旨，全心全意服务金城人民。同时，随着东岗数码连锁的进驻，将充分发挥其在运营模式和资源整合上的优势，彻底实现兰州it卖场经营水准的升级。东岗数码广场的进入并不旨在洗盘兰州it市场现有的格局，而是通过品牌的拉力、丰富的营销经验和强大的资源整合能力，刺激兰州it需求的`增长，提升金城数码卖场的全面升级。

这次的实习中，就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。商品当然包括着有形的商品及服务，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。也就是说，能够找出商品所能提供的特殊利益，满足客户的特殊需求。从这次的操作中，我总结了以下几点：1.电脑销售人之家熟练掌握自己产品的知识。你的客户不会比你更相信你的产品。

2.专业的知识，要用通俗的表达，才更能让客户接受。

3.销售是一个不断摸索的过程，销售员难免在此过程中不断地犯错误。反省，就是认识错误、改正错误的前提。

4.关心客户需求，表现为随时随地地关心他们，提供给客户最好的服务和产品，保持长久的联系。

5.销售人员销售的第一产品是销售员自己，销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。这时候，你的人格魅力，你的信心，你的微笑，你的热情

6.用心能做好任何事情！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

给我带来最大的感受就是，成功的销售员头脑里有目标。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。

这个寒期社会实践我的心得体会我总结了四点：一.成功的销售员都是他所在领域的专家，做好销售就一定要具备专业的知识。

二.全面掌握竞争对手产品的知识：说服本身是一种信心的转移。三.顶尖的销售员都是注重学习的高手，通过学习培养自己的能力，让学习成为自己的习惯，因为，成功本身是一种思考和行为习惯。

四.成功的销售人员能看到客户背后的客户，能看到今天不是自己的客户，但并不代表明天不是，尊重别人不仅仅是一种美德，而是自身具有人格魅力的体现。

**电子产品销售社会实践报告篇二**

关于数码销售实习报告推荐

期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅，数码销售实习报告。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx电脑城。xx电脑城位于xx商业中心：紧邻xx商场、xx百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的.双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。xxxx电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、xx师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与xx一中、二中、三中、四中及十七中xx重点学校毗邻，更加使xx电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处xxxx电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步，实习报告《数码销售实习报告》。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

**电子产品销售社会实践报告篇三**

暑期大学生社会实践报告（电子数码公司）

大学生一直生活在学校的这座“象牙塔”内，与外面社会接触的机会十分的少，而社会正是一个可以磨练一个人意志的地方。短期的实习让我短暂的接触到了社会，认识了一些社会生活的一些基本准则。带着一股年轻的冲劲,我踏上了进入我那漫长的职业生涯的第二块试验田。在福赛思实习日子里，在车间，在办公室，都有呆过一段时间。我的生活是有味道的，所以现在回想起来，特别怀念，要不没有这些味道，我想我的实习就这样的过去了。但不是，那种种的味道还深深的记住我的脑海里，叫人无法忘记。这些都是我的人生中很难得的一次经验。人生经验都是在人我们的人生中不断的积累的，在实习中我所收获到的不止是我的知识，更重要的是我的精神也有了进一步的提高。

深圳是一个有着特殊活力和热力的城市，吸引着一批批的创业者。一天注册上千家公司且有不断上涨的趋势，然而，一个公司的存活年限却不到两年，就在这充溢着竞争和压力城市，每天都有欢笑与泪水，有人悲伤的关掉倒闭的公司，也同样有人欢喜地淘到了自己的第一桶金。我开始思索，公司要怎样才能在这样激烈的竞争中脱颖而出。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。一个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

自己的工作要认真负责地完成。

酸溜溜的味道很多人都知道是怎样的。我在这个厂里，也尝到了。在厂里要面对很多在我们学校里没有的东西，就是要跟自己的领导交流。我在厂里做错事，当然要自己面对，受到批评是在所难免的。这种酸酸的味道已经好久没有尝试到过了，也只有把它咽下去了，被人批评的感觉真的不好受啊。但是我想，在学校教育人的地方，通常是用道理教导人的，为什么厂里就要骂人，而不仁慈一点，跟他们的工人讲道理呢？

在学校里，特别是上了大学以后，我就好久没有尝过辛苦的滋味了。大学的生活跟高中相比，真的差得远。但在福赛思的车间实习的日子里，我又试到了这种味道了。由早上的四个钟，到下午的四个钟，更惨的是有时候晚上还要加班。这些日子太累了。整天都要做着重复的事情，太苦闷的事情，使人的生产工作积极性都是没有的，所以到人是感觉特别的累，我想这样的日子是可以媲美高中生活的，一样的忙碌，但心情却有着很大的差别。但是我想，员工们都可以这样的坚持下来了，为什么我就那么短的时间都不能呢？※范文\_中国※ ※为您整理@我还是坚持下来了，而且是没有请过一天的假。看着自己领到的加班费，虽然少，但是我的辛勤所得，心理上的苦早就没有了。就像一个厂里主管跟我说的那样，跟高中相比，算什么呢？真的，这已经不算是什么了，很好的一次锻炼机会啊，我想在以后的找工作过程中，这么累的我们都过去了，还怕什么呢？

在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我要小，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。\*※范\*文\*中\*国※ ※为您整理\*・ 叫人以后怎么放心呢？但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢？“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗？我没有选择错的。很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再长的话，我发掘的不止只有这些。

与同事要和谐相处。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

同事之间既然存在竞争，那么必然有干好干坏之分。干得不够好或较差的一方心理上一时不平衡是完全可以理解的。干得较好的一方一定要照顾到对方的这种微妙心理，在对方面前注意放低姿态，尽可能帮助对方提高业务水平。切忌趾高气扬，给对方制造更大的刺激。与普通朋友相处，尚且需要保持适当的距离，跟同事朋友相处，更要有“距离”意识。尽量少在同事面前抱怨单位领导，指责其他同事。如果一时憋不住劲儿，非得抱怨、指责几句才能消消气儿，也要注意说话的方式。~※范,文,中,国※ ※为您整理~提倡与同事做朋友，并不是要求跟全单位所有同事都做知心朋友，那既不可能也没必要。我们完全可以在单位这个小圈子里有选择地结交知心朋友。初到某个单位，先用心观察周围的每个同事，发现共同点较多的同事后可主动接近，与之向知心朋友发展。其他同事也不应划为异己，应该努力保持良好的同事关系。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。%※范.文,中.国※ ※为您整理!~肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

我是学营销管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**电子产品销售社会实践报告篇四**

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。

此次假实践的目的：之所以选择在可口可乐公司做促销售员的同时有选择了在五星电器云南总代理做销售人员两份工作主要有两个原因：

1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。

2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着寒假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的`品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

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两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，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与激情。

不论是做促销员还是销售员都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。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，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9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，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，就是，一天的工作。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。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，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，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先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

销售是销售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，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。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

销售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，在工作中会遇到很多问题。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，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。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。

销售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，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

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要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。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，把所学专业知识和实际相结合，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。

总的来说，这个寒假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有40天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的寒假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

**电子产品销售社会实践报告篇五**

一、前言

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

二、实习时间和过程

本次实习的时间是：20xxxx年1月4日到20xxxx年1月6日。

本次实习的过程是这样的：20xxxx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。20xxxx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。20xxxx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

三、实习内容

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况;了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理;了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

四、实习体会

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

(一)深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

(二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

(三)熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去;在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球;在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略......我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

(四)质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意;公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%,客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

**电子产品销售社会实践报告篇六**

一、实习时间

20xxxx年xx月xxxx日～20xxxx年xxxx月xxxx日

二、实习地点

xxxxxxxxxx路与xxxx路交汇处xxxxxx公园内

三、实习单位

健身游泳馆(销售部)

四、实习目的

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3、本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

五、实习主要内容

1、安排来宾参观会所的各项设施及介绍课程，完成入会手续。

(来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种)

2、我在工作期间必须熟悉会所的设施，包括内部环境及器械的数量品牌，和所开的操种，教练的专业特长，卡的价格，会所的经营和发展。

3、在工作中我要学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持有健身及入会愿望者的联系，不断根据记载的来宾资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求，通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时最大限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与健身。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由对会籍顾问工作的一窍不通发展到现在能够独立完成工作任务，在工作中领导的带头模范作用感染了我，同事的爱岗敬业精神鼓舞了我，使我认识到作为新领域的一员是值得骄傲的，因为我们的团队是健身行业的带头兵，我们的队员是优秀的健康宣传者，我们始终坚持“身体健康才是工作、生活的首要条件，”的原则，只有拥有一个健康的体魄，才能立大志成大事，万事以身体健康为前提，没有健康的体格，任何的想法和行为只是纸上谈兵，毫无意义。

在工作中，顾客就是我们的上帝，一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润，每当看到客户对我们的服务感到满意的时候，自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即：“聆听、建议、指导、帮助、服务”。客户来到健身俱乐部，就一定有自己的想法和目的，为此，每次客户到来的时候，聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情况，做到有的放矢，并提供长久优质的服务。

工作之余，公司领导还给我们多次外出培训的机会，大家一起放松。这强大的团队感染力时刻提醒着我，作为新领域优秀团队中的一员，绝对不能懈怠。在以后的工作中，我要以崭新的姿态和高昂的热情更加努力的为每一个客户提供服务。

健身行业是一个充满朝气的行业，新领域是一个蓬勃发展的团体，相信在我们业务能力、服务水平不断提高的同时，会有更多的人选择新领域，信赖新领域。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待新领域美好的明天!

(二)毕业实习的体会、收获：

会籍顾问工作很辛苦，要外出做宣传，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。就把这些辛苦当作人生的一种磨砺吧!有的时候想想自己也很有动力，看到一些想健身的人向自己咨询一些问题，我都很热心给解答，毕竟我给他们提供了一个好的健身场所，把一些健身的理念传授给他们。希望能通过我的努力，能够让更多的人来关注自己的健康，养成一个良好的健身习惯，同时也通过的每个人通过健身过程中的一些收获和好处传给身边的每一个人，通过这样的一个几何递增，我间接的也影响了很多人。

**电子产品销售社会实践报告篇七**

社会实践时间：

20xx.7.1—20xx.9.1

社会实践地点：

社会实践内容总结：

为期2个月的暑假销售社会实践工作已圆满结束了，在这两个月的社会实践中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的社会实践工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的社会实践工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个社会实践过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在社会实践中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次社会实践中深有体会。而像我

们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个社会实践期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

**电子产品销售社会实践报告篇八**

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。

一、不能破坏商场的规矩

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。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做

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！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他（她）服务

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。

四、对于顾客的要求我们要认真完成

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。

五、要充分了解顾客的消费心理

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。

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。

**电子产品销售社会实践报告篇九**

大学生寒假销售社会实践报告

大学生寒假销售社会实践报告

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。

此次假实践的目的：之所以选择在可口可乐公司做促销售员的同时有选择了在五星电器云南总代理做销售人员两份工作主要有两个原因：1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着寒假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

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两份促销的工作，一份是可口可乐公司的促销员，另一份是广东五星电器云南总代理的零时业务员。这个假期我受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，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与激情。

不论是做促销员还是销售员都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。

五星空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，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9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，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，就是，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。

销售过程中的体会及感触：

销售通过，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，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先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

销售是销售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，抓住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。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

销售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，在工作中会遇到很多问题。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，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。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。

销售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，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦耐劳的精神。

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要的，要想获得更多的利润就必须提高销售量和服务态度。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，把所学专业知识和实际相结合，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。

总的来说，这个寒假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有40天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的寒假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

**电子产品销售社会实践报告篇十**

在此期间，不仅拓展了自身的知识面，扩大与社会的接触面，而且积累个人在社会竞争中的经验，增强自己的竞争优势，锻炼和提高自己的能力。通过暑假社会实践活动亲身体验社会的方方面面，在暑期实践中培养艰苦朴素的生活作风；培养踏实、认真的工作态度；锻炼我与各种各样人的沟通交流能力，为以后能够迅速的融入社会打下坚实的基础。

此次实践，根据工作性质，我了解了电脑销售系统流程与原理，了解售后重点，主要做到以下方面：

首先，要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

下面就是我的一些心得：

第一是要真诚。你可以伪装你的面孔，你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天去店里，心里不可避免的有些疑惑。不过几天下来，我就和大家打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，他们把我当朋友也愿意指导我，愿意让我亲自动手维修电脑。

第二是沟通。要想在短暂的兼职时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解，因为他们并不了解我对电脑的熟悉程度，不清楚我会做哪些工作，不清楚我想了解什么样的知识，所以跟师傅建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺的钥匙。通过沟通了解，师傅对我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，数据还原，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了书本上上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心。激情与耐心。在中心时，师傅就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

第四是讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小家人给我的忠告。在店里的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

在这次实践中，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长。我会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

**电子产品销售社会实践报告篇十一**

大学与中学是有差异的，在这里我们将告别以往一直以来应试教育的简单生活，进入大学就意味着已经有一只脚跨过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

在信息爆炸的时代，网络带给了我们数量庞大的信息，真正的做到了秀才不出门全知天下事，但仅仅知道又有多少的作用呢，只有把自己的身临其境的感受结合在从网络书本得到的信息中才能真正的让我们受益。

我们在初夏迎来了生产实习月，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。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。生产实习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。

我在\_\_\_\_彩电找到临时导购的工作，工作的前2天是对导购员的技能培训，系统的讲解了\_\_\_\_公司的发展历程，核心价值，愿景等，并讲解了一款功能强大的彩电机型led10，其他机型的功能就在这款机型上面添加或减少，这样大大减小了我们了解所有机子的功能的难度。然后就去卖场熟悉环境，对以前陌生电视有了在功能的认识，外观上的差异很小，功能却是千差万别，这样可以满足跟多消费者的需求。也知道了这台电视为什么能值这样的价钱，对家电的选择上也不只是光从外表材质来品鉴了。

工作的前几天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。在第二天的工作里，我们被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

这次实习期间的清明长假是电器的销售旺季，\_\_\_\_主要是推销“特价机”和一款“新机型”e81，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的屏幕构造和功能现在都将不符合现在消费者的标准属于换代产品将要淘汰。其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼“欢迎光临!先生，小姐，打算买电视吧，欢迎到‘\_\_\_\_’专柜看一下”口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢?它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢?每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，例如：他们有些都不喜欢现在电视功能的多样，认为电视只是用来看的，其他例如上网等功能不重要，那就给他推荐另一款专门针对这一类顾客的机型l105同时我们要不断的向他们宣传购买\_\_\_\_电视的好处：质量上的保证(\_\_\_\_是国内led技术第一)，指定机型是整机免费包修3年，而且还可以参加现金返还活动，最高返现500元……

短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己!到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你!你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解!实践的销售是一门很好的选修课。

**电子产品销售社会实践报告篇十二**

实践时间：xx年01月09日xx年02月09日 共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多!!

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细 的清理，否则就会有失误， 清理失误是件很麻烦的事。 货物 有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。 来说，上午是 清闲的(体力上)。 下午就不同了，下午的繁忙是 够想象的!这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时 的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味 的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。 只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到 是真真正正的长大了。看着 用百分 百二十的努力换来的订单真的很快乐!艰辛的路是漫长的但 欢乐的汗水浇 的 之花却是无比的娇艳! 尝试和努力付出的人是体会 滋味的。 天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流 必不可少的经验，这 贸易太 了。 你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习! 的 。好像可以看见 的成长呢，从心底里高兴为 高兴呢!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货....... 我相信 我 的最大努力 错 可以改掉并且 的。在未来的学习中相信我 能够学到更多的知识，努力 的理论知识面和 动手能力。让二者有机的 起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人!

实践总结或体会

1.收获与体会

(1)清楚了就业形势

现在的大学生就业率普遍低，就业难，原因多种多样，主要原因还是在于自身，通过这次实践我了解到一个事实，其实大学生就业并没有那么难，只要我们肯端正态度，调整心态就能顺利就业。现在是工作挑我们的时候并不是我们挑工作的时候，我们只有抓住机会，及时就业，积累工作经验，才能够找到更好地工作。

(2)提高了就业能力

现在我们这一辈大多数都是90后，社会各界对于我们这一代有着诸多的争议，很多就业单位直接说90后的孩子过于自我，做事能力太差，脾气大说不得，让很多用人单位不放心。通过这次实践我锻炼了自己的做事能力与交际能力。做什么事情都要细心耐心，有一件事情我感触很深，在投简历的时候，公司对简历的要求很严格，不能有任何涂改修改，必须认真对待不容许有一点差错。从一份简单的简历上就可以充分体现应聘者的态度，态度是否端正，做事是否严谨。很多时候，一个小小的生活细节就能体现出一个人的性格能力，有时候一个细微的疏忽就可能毁掉一个人的前途。在企业工作，还有一点就是要谦虚，多听前辈们的教诲，努力吸取经验教训，人们更喜欢谦虚好学的人，而讨厌骄傲自大的人。这次实践，我跟很多同事相处得特别好，他们都很热情，教会了我很多事情，也让我对未来更有信心。

2.不足与改进

(1)经验不足

我对于人事部门的一些具体工作还是不太了解，本身也没有接受过专业训练，没有经验，很多事情做起来有很多小麻烦，不是很顺利。我觉得我还是要去多做兼职多实践积累更多的经验，把自己所学的应用到实际工作中。为此我去网上调了很多学习资料回家认真研读，也去图书馆借了很多相关方面的书，同时我请教了很多工作人员让他们带着我，这样久而久之，我发现一开始很多觉得难以胜任的工作都简单了很多。

(2)做事能力有待提高

我不得不承认相比那些工作了好几年的工作人员来说，我的做事能力不高。有些事情明明很简单却找不到合理的方法，饶了很多圈子，也浪费了很多时间和精力。后来我请教了里面的工作人员，他们鼓励我说一开始都这样，他们热心地给我培训。慢慢地我了解到做任何事之前都要动脑子想好方案，方方面面都要考虑到，多问问多学学，什么事情都不是问题。

这次社会实践我学会了很多，认清了就业形势，就业创业能力得到了很大的提高，我希望在今后的学习生活中更好地培养自己的职业素质，将来顺利地毕业就业。

了解所学专业毕业生的就业状况，掌握社会就业岗位和行业人才需求信息，认清当前就业形势，明确自身努力方向。依托已建立的创业、就业见习基地，组织大中专学生开展“就业我先行，创业我也行”实践体验活动，培养职业素养和创新素质，提高大学生就业、创业能力。

**电子产品销售社会实践报告篇十三**

人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂，可以潇洒自如的过着日子，享受大学的乐趣，我不会全然否定它们，因为各种事物只要存在就有它存在的理由，其实我只想说，当你身处象牙之塔，认为自己足够享受之时，你体会过塔外的酸甜苦辣与辛酸吗?如果你们觉得自己是生活在天堂里的快乐鸟，那你们是否用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情呢?大学是一个小小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人要求你去做什么，也不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。毕竟有一天我们会走出小小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，因此在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要带着自己的能力，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第二个寒假，面对一个多月充裕的假期。我觉得是不是可以做点什么，与这个大社会来次亲密接触，那天，我去街上买东西，因为年关将至，各式各样的年货令郎满目，想到是不是可以批发零售春节的必需品，比如：春联，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出1000元让我尝试一下，于是我又拿出了自己储蓄的几百元，然后孤身一人来到安徽大市场做一次考察市场，最后和一家春联销售批发公司定下了1500元的货物。腊月十三号，我便开始骑着三轮赶集会， 做生意是很困难的，看着那么一大箱子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，于是我采取了以下促销措施：

1、与村邻沟通，看是否可以在家门口就可以销售;

2、和亲戚家里协商，以略高于批发价销售给亲友;

3、在集市中以略低于市场价格的销售方式零。苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的奔波，终于我有所收获。加之，年越来越进，市场也彻底打开了，年底天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

为了以后更好的发展,为了健全自己各方面的能力,寒假经历告诉我:要先修德,成为一个有德之人;再学好专业技能，成为一个有才之人。还有就是拥有一个好的口才，这一点我深有体会，没有好的口才再好的才华也会被埋没。口才是连接人与人的必备武器，是被别人更清楚地了解自己的窗口，是把已包装好的自己推销出去的最好手段，是面试和找工作的最大筹码。如果你是一个不爱说话或不善言谈的人，请告诉自己：“社会不需要一个自闭的人，我要改变自己，要成为一个能说会道的人。”再就是社交方面，如果你的社交关系不好，在社会上你就会感到寸步难行。我们要懂得人脉等于钱脉这个关系，社会实践调查证明，30岁以前靠的是个人的实业能力，而30岁以后靠的则是人脉关系。人脉关系差的人无论是找工作，还是办事都很难成功，甚至走后门都没人理，但是人脉好的人就一个电话或短信也许就能搞定一切。这就告诫我们从现在开始要积累我们的人脉，珍惜身边每一个朋友和每一个陌生的人。也许他或她就是能帮助你的人，能为你人生添滋喝彩，为你事业搭桥建梁的人。

在此次卖春联的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

1、数字化思维：将自己干的每一件事都数字化，用数字去说明事情的成败，用数字去预算成功的可能，勤记，勤算，引用到学习上就是：今天自己解决了多少问题，还剩下多少问题和不能解决的问题的系统化思维;

2、结果导向思维：将事情的结果反过去去考虑，寻找成功或失败的原因，并做以总结，扬其长，避其短，在下次遇到同等问题时就会顺利的解决的;

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳 一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”只有自己明白了自己不能再让父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

时下大学生就业形势不容乐观，虽然国家提供了许多就业政策，如：高校毕业生入伍服役、扩大农村教师特钢计划、大学生志愿服务西部计划等等。但是我们要明确一点：这些工作都是给有能力的人准备的，这就要求我们必须学好专业知识，锻炼综合素质，那么怎样才能更好的提高综合素质呢?除了在学校参加活动，还要去社会上看看。无论何时，我们都要先发制人不要坐等机会，机会不是等来的，而是靠争取的，行不行实践中看，在实践中我们能真正的了解自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们要学习的知识还很多，我们要虚心向前辈们请教，所以我们要把握住每一次实践的机会，为我们自己积累人生的经验。我想给即将去顶岗实习的学哥学姐们和在座的每一位同学忠告一句：放下自己大学生的架子真诚的去请教比你只是多的人，只有这样才会在工地上如鱼得水，否则就会功败垂成。想必一个人都知道诸葛亮三出茅庐而定天下的故事，我们去单位顶岗实习为非就是走出学校这个茅庐，拿着自己的专业知识，去给单位创造价值，只有这样我们才能够留在自己心系已久的单位，才能被单位认可。

艰辛知人生，实践长才干，只要我们自己有战胜自己的勇气，我们就离成功近了一步，只要我们能够打开自己这扇门，我们就能做时代的强者。让我们珍视父母的劳动，用恩情触动自己的心灵;为了自己的未来，为了父母的微笑，努力拼搏;我们要明白先发制人，后发而制于人的道理;我们要勤于实践，把自己的想法用自己的实际行动证明给自己看，不要只想不做而错失良机。

以上是我寒假社会实践的报告，望老师给予斧正，谢谢!!!

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