

## 促销社会实践报告 (精选6篇)

### 篇1：促销社会实践报告

#### 实践目的

为了更好地了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状体验一下工作的乐趣。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形势；是培养才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。

#### 实践内容

放假回到家以后，我也积极的在找兼职，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家肯让我在那里做临时工。他们需要的是有工作经验的长期工，而我应聘的是假期工而且我并没有丰富的工作经验。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假期临时工——做促销员。

#### 第一部分在批发市场促销王老吉

第一天前去安排好的地方上班，业务员就交待几个应该注意的细节后，我和朋友就开始上班了。

工作内容：上午11:00上班——下午6:00下班，中午饭点休息。首先要把自己需要的桌子、架子、赠品等物品搬到店门口，一百多件王老吉全从车上卸下来，搭成好看美观的造型，来吸引过路人的眼球，我们也穿上王老吉的工作装，嘴上喊着：“欢迎选购正宗凉茶—王老吉，过年喝王老吉，把吉祥带回家！现在买王老吉送精美礼品……。”促销工作就这么开始了。

多亏阳光给力，室外的温度还算适宜。只是我们的销售情况不太乐观，来看的人、问价钱的人不少，可都说我们的价格贵，别人家比我们价钱低。我们拼命解说，因为我们有赠品的，所以算下来还是我们的比较便宜。可能是因为过年都在准备年货的原因，有两三天销量一直不错。第四天出了个乱子，早上没有把货数清就摆在店门口卖了起来，最后收到的钱和货对不上账，少了一件的钱，幸运的是店老板娘没有追究我俩的的责任，只是叮嘱下次要细心。这事让我们惭愧了好一阵。

#### 第二部分在超市促销湾仔码头汤圆，试吃推广

工作内容：上午10:30上班——下午7:30下班，中午休息一个半小时。第一天

在业务员的带领下，在指定的地方把宣传的海报贴、桌子给搭起来，摆放好锅和准备好热水，试吃推广还要求我穿上花哨的工作装，把一切都摆弄好后，估计也有半个多小时了。可是我并不能因此就休息，我们还要到超市借货，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吃的汤圆，我们必须自己和超市商量。冷柜里的汤圆卖完后就得把冷库里货搬出来，再一一地摆在冷柜里。摆好后开始在锅里煮用于试吃的汤圆，边煮边开始向经过的顾客介绍我所推销的湾仔码头水晶汤圆。别说这一试吃的活动还真能引起超市里顾客们的注意力。

在超市里，要和理货阿姨们好好相处，有空闲就帮她们理理货。和其他商品的促销员多交流经验。在超市我还认识了一起工作实践的朋友们。

在我的努力之下，元宵节当天中午我所负责的水晶汤圆和香糯汤圆就已经销售一空，供不应求，我还自己买了两盒，让家人也尝尝这有意思的水晶汤圆。

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，凡是你要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。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。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，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，才能在客人提问时做出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

在促销工作中不能坐着，也不能在超市随便逛来逛去，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，还是腰酸脚疼。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。这锻炼了胆量、语言约束能力和心理洞察力。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺和社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种让我在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦。

通过几天的亲身体验，我体会到促销员应具备的素质：

- 1、有良好的专业素质。首先必须了解产品的相关知识，这样才能做到有问必答，准确流利地回答顾客的问题，使顾客明白消费，顾客也更能了解产品，迅速推销出去。
- 2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。推销产品时，语言要合理得当，说话要有条理，让他人感觉你的亲和力。面对具体问题是要保持良好心态，努力解决问题。要懂礼貌，针对不同年龄段的人要有不同的称呼和介绍方式，了解他们的消费需求，侧重的方面。
- 3、要学会换位思考，要站在消费者的角度上去考虑，只有通过这种换位，你才能抓住消费者的心理，然后再去对症下药采取对策来说服消费者。不管做什么事，态度很重要

，要做到待客热情周到，语言礼貌文明，尽量满足顾客要求。

4、要有吃苦耐劳的精神，坚持不懈。促销很枯燥，每天说着同样的东西而且都是站着，要用笑脸迎接每一位顾客。

5、要善于向身边人学习，看看别人是怎么促销的，多学习他人的长处，优点。

6、要有良好的心理素质和受挫折的心态。促销会面对社会上形形色色的人，每个人的道德修养和素质不同，会使工作中遇到很多问题。遇到素质好的顾客当然好，也会有刁钻古怪的顾客故意为难你，此时必须保持良好的心态，不能与顾客发生冲突。有时一天的工作可能收获不大，但不能气馁要分析原因，总结经验。

7、在每日的促销活动前，要将商品数目点清，与顾客交易时要谨慎，做到不少收钱，不多找钱。每日工作结束后，商品数量和交易金额能一一对应。

在这些实践中学会了，深刻体验到金钱的来之不易，每天面对的都是同一件事物，既无聊又辛苦。体会到父母的辛勤以及那些工作者的辛苦，这是在学校学不到的，为我未来的工作生活和工作积累了宝贵的经验。也体会到金钱买不到的往往是自己亲身经历后得到的别人得不到的亲身经历。还有重要的一点是人际交往方面，社会上人际交往非常复杂。大家因为工作而走到一起，每个人有自己的思想和个性。在人际交往中，我们不能够改变一些东西，要学着适应它。在待人接物、如何处理人际关系方面有了很大进步。在工作中要不断学习积累，遇到不懂的先自己想办法解决，实在不行请教别人。要自强自立，以前有父母照顾，现在不是小孩子了，出门在外要自己解决问题，不管遇到什么困难、挫折要自己面对。

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月累，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

这次工作之后，我得到了很多感想，这种想法一直缭绕在我的心中，让我久久不能平静。

首先，我感悟很深的是工作组要激情、热情，并且你需要喜欢和热爱这份工作，更重要的是学会坚持和忍耐，用乐观积极的态度去面对一切。要学会自己鼓励自己。学会自己调整自己的心态，无论遇到什么事，都要用微笑去面对。因为我们永远相信自己。学会爱自己。

其次，学会敬业，对于推销产品，我们首先了解这个产品的质量和名牌作用。我们要非常明白此产品给消费者带来的利益，做一个有良心的销售者。对自己的产品有信心，

对公司有自豪感。而且做一个销售者，一切都要为消费者着想，站在他们的角度去思考问题，我们就一定能把本公司的产品给推销出去。

再次，在销售过程中，我们需要以微笑来面对顾客，用甜美清脆的嗓音来为顾客介绍产品，要有一个亲和的态度。使顾客感觉到温馨，那他就会停在你的产品之前，然后欣然的购买你的产品。

还有，作为一个促销员，我们应该学会团结自己的同伴。这样才有利于我们在工作上取得的成绩。搞好人际关系，学会宽容，不怕苦不怕累也是我们大学生需要学会和思考的。

最后是对这次活动的情感抒发。

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？

所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，是我们接触社会、了解社会非常重要的途径，希望有更多的大学生们能走出校园，体验在社会生活，找到学习的方向。

## 篇2：促销社会实践报告

在今年暑假的7月23日到8月24日期间，我在黄陵以纯专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

### 一、工作是辛苦的

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

### 二、学会微笑

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生活中没有工作的

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，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多!更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

### 三、勇气和本领

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了;面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆

的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲亲近人.....我们应该怎样走上前进行推销衣服呢?这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的增长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店中占的比例直接反映该店铺的竞争水平!这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子,有喜有忧,有欢乐,也有苦累,也许这就是实践生活的全部吧!暑假虽然只有短短的一个月,但是在这段时间里,我们却可以体会一下工作的辛苦,锻炼一下意志力,同时积累一些社会经验和工作经验.这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”,真正到了关键时刻,它

们的作用就显现出来.我们除了学习书本知识,还需要参加社会实践.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以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领.

在这次暑假的时间生活中,我懂得了理论与实践相结合的重要性.或益良多,这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发.这次的打工是一个终点,也是一个起点.我相信这个起点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟.

假期,特别是寒假,很多单位,比如餐饮、服务等等,都需要相关人员帮忙,但是很多用人单位都不招聘寒、暑假工,都说寒、暑假工做不长,浪费培训时间和相关费用.可某某市是个鸟不拉屎的地方,消费水平低,工资待遇更底,仅仅是沿海一带的三分之一,而且俊男靓女罕见,也根本没得玩;一般人,长期工不会留下,也不会进来.所以它不像沿海一带,人流量大,供求量大,流动性大,运行速度快,.对一般单位来说,每日进出员工100人左右.而某某市,其劳动市场最大的人流量就数长江大学,以及市县各中、小学莘莘学子.

由此,就出现了一个死循环,劳动市场的漏洞,供求的怪现象.

对于打算在某某市找兼职的学生来说,一定要:早,快,准!

1、早,早联系!招聘寒、暑假工的单位不多,所以要早联系,免得兼职劳动市场饱和.

2、快,快就职!因为兼职就是兼职,它有很大的可替代性,是人都能做的,而且单位一般都忙用人,所以联系上用人单位后,一定要尽快就职,免得“鸠占雀巢”。

3、准,瞄准单位!在某某,不是所有单位都招聘兼职,只是那些灵活性大、流动性大,比如餐饮业、服务业等等,在寒、暑假工作,相当于旺季,就需要一定人员帮忙。

另外,利用寒、暑假,寻找打工机会,对我们学生来说是很难的,就算是大学生是无用武之地,做的都是服务、杂工等,很多大学生去打工的时候,不管做什么,工作环境怎么样,待遇怎么样?只要老板招聘,再苦再累,工资再低,待遇再差也没有关系,这样没有必要。

学生打工本来就很廉价,所以我们更不能降低自己,因为我们是学生,大学生,是灵活机动的主流,是祖国的未来,是社会的新血液以及能量之源。

打工,是我们所需要的,可别忘记我们花寒、暑假休息的时间做的主要目的是为了锻炼自己,提高自己,只有正确的引导自己,了解社会,服务于社会,投身到社会实践中去,才能使我们发现自身的不足,为今后走出校门,踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用,在实践中成才,在服务中成长,并有效的为社会服务,体现大学生的自身价值。

通过这个社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。使我增长了不少见

识，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。

### 篇3：促销社会实践报告

作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际状况，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。我觉得我们在举行社会实践之前应当有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应重视实践的过程，从过程中锻炼自己、提高才能。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状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，自己才能的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比开心，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，譬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。促销的一天根本工作安排：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开头上班，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务必的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起探讨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想：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务必具备以下素质：

#### 一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们务必对产品的相关知识及厂商的概括状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概括问题，能使客明明白白的消费。

#### 二、要有良好的语言表达才能及与陌生人交流的才能

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达务必合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次苏醒的说明，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。另外在面对概括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，会使工作中遇到好多问题。譬如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你务必保持良好的心态，不能跟顾客发生不高兴的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调理、自我激励，即时的自我总结，自我提高。

#### 四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种对比枯燥的工作，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，要让自己在烈日炎日下磨练。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务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。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，待客要热心周到，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，你就会得到他人的确定及帮忙，用自己的热心去换取他人的舒心。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状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，而不是一味的埋怨。要循序渐进的提高自己的才能，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。短暂的促销工作的终止让我在劳累中得到开心，在汗水中得到磨练，我觉得自己的才能有了一定的提高，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畏惧，我想，只要有才能有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

### 篇4：促销社会实践报告

学校今年给我们放了五十多天的寒假，由于过年还早，所以我决定在寒假里肯定要做一份兼职工作体验社会生活。

于是放假休息几天后，我就找到了一份在北京物美超市推销干果的工作，一天九十，做到大年二十九，当时那个大姐说我就是装装袋子，可能有点累，觉得挺满意的，于一月二十一号我就去上班了，第一天觉得站着有点累，中午我和挨着的买糖的短促一起去吃饭，问她一天多少钱，她说一百，我当时可纳闷，当时就不想做了，但和这个长促大姐一说，她说不行，于是我就坚持干了，在随后的几天，我就按部就班的上班了，在卖场中我也不用怎么说话，只是像一个苦力一样干活，等熟识了一些基本工作后，那个大姐也让我称干果了，于是我就开始接触顾客了，刚开始我还觉得很不好意思，客人一喊我称那些干果，我就会脸红，渐渐的我也就适应了，最终几天我也会像其他的短促一样亲切的称呼别人爷爷、奶奶、叔叔、阿姨，那是我发觉其实这些称呼可以瞬间缩短彼此之间的距离的，其实这也是一种有礼貌的表现，没什么不好意思的，出门在外，嘴甜点有好处，做工作，嘴甜点更有好处。到腊月二十八，那天很忙，上午吃饭时，长促大姐让我好好干，然后给我向业务要工资。下午业务来送货的时候，大姐说她的过节费已发了，我的工资还没发，她用工资垫上，我当时也没想什么，就高兴的说了句感谢，但到晚上的时候，她突然说业务给她发信息让我明天不用上班了，我当时很累，也很高兴，但随后我问了句为什么，她说业务怕我向她要双倍的工资，她简洁说了些结束工作的话，我在超市溜了一圈，想想似乎有些地方不对，似乎她哪地方欺骗了我，但我当时已经走出超市了，也没士气和她理论，问题是我根本不知道主管她们的业务的电话，就这样我结束了我的假期短期促销工作。

在这短短的九天时间，我学到了许多东西，首先无论找什么工作都要自己提前了解清晰行情，尤其进入一个新城市或新行业，在找工作前，要了解本职位都要做哪些工作，针对自己量力而行，然后了解本行业的工资待遇，以免自己的利益受到不法侵害，当然自己的利益受到侵害的时候，要合法爱护自己的利益。其次，找工作时要直接与公司主管业务的人联系，不要让不认识的生疏人做中间人，就算他们是中间人，也要得到业务的联系方式，以便于自己有时可以直接与公司取得联系。最终，做什么事情自己肯定要事先考虑好，做工作时要提前做好心理准备，并且做事情要考虑后果，不能盲目行事，做事要查找技巧，不能老是按部就班。自己已经决定好的事情，肯定要坚持做下去，无论多么困难，都要坚持走下去，不要做失信于人的事情，并且要有吃苦耐劳的精神和忍耐的精神。

虽然做这份促销工作时有一些小曲折，但我也受益匪浅，有些事情只有自己亲身经受时才能真实感受其中的道理，尤其社会这个大课堂，是大学生们永久学不完的课。有时我也挺想享受在社会工作中的时光。虽然有时在社会中工作真的很累，但从中可以学到许多课本里学不到的东西。并且我们最终是要进入社会中工作的，提前做点预备对自己以后就业是有利而无一害的，也可以了解一下这个社会到底需要些什么样的人才，以便于开学后知道自己该学些什么。因此，作为大学生，我们在假期时要多多到社会中实践实践！

## 篇5：促销社会实践报告

### 一、实践目的：

为了提高自己的社会实践技能，减轻家里的负担，参与这样的实践，又能够熬炼自己。

### 二、实践内容：

这次社会实践，详细安排状况如下：

时间：

内容：

地点：

每天10点，到达地点之后，第一件事就是换好工作服，然后再自己的岗位上，向顾客推销自己的产品。由于是海苔，一般来说，都是小伙伴比较喜爱吃的，所以我就缩小了自己的推销范围。把推销人群集中在小伙伴和女生上。

来了来购物的人，就要面带微笑，很热忱的和他们说“你好，欢迎品尝波力海苔！”然后送上食品。但是有时候，人们都是尝一下，然后又转身离去。假如我看到小伙伴来了，就会上前去，很亲切的问小伙伴“小伙伴，要不要尝一下波力海苔啊？”然后，小伙伴就会用他那纯真的声音回答我“要！”这是吸引小伙伴的第一步，我已经做到了。然后第二步，就是给试吃

品给小伙伴吃，小伙伴拿了样品吃了之后，会很兴奋的点点头，“好吃！”然后，我就会借机说“好吃啊？那要不要妈妈卖一桶回去呢？”“要！”父母都是爱孩子的，见到孩子喜爱吃这种食品，就会很爽快的买一桶灌装的海苔回去，但也有父母，对这种食品不放心，于是我就会讲解“波力海苔是绿色食品，你看，这上面还有绿色食品的标识，并且由于它取材于海产品，是很有营养价值的，……”然后，他们听了就会把海苔买回去，不过，开始买的时候，不是买最大的灌装的，而是选择买小点的袋装的海苔。

有时候，遇到和我差不多大的女生，我也会上前推举，她们会很愿意的品尝，尝了之后，发觉很好吃，但是，看了一下价格，觉得太贵了。在这个时候，我就会向他们推举小包装的海苔，即可以满足自己的要求，价钱又合适。而假如是家长觉得灌装的海苔贵了的话，这时候，我就会拿袋装的和灌装的价格进行比较，同样的重量，买灌装的要比买袋装的廉价大略10来块钱，在这个时候，家长们就会选择买灌装的。

### 三、实践结果：

这次实践的的目的是为了提高自己的社会交际技能，促销技能。

在促销的过程中，也遇到过难缠的顾客，在这种状况下，我们要保持清楚的头脑，明白自己的目的是什么，目的就是为了把产品销售出去，所以，需要找到全部一切对销售产品有利的因素，然后一一给顾客讲解，让顾客相信你，当然，在介绍的过程中，我们需要以诚待人，我们所说的，需要是事实。

比如，假如顾客对产品的安全有所顾忌，那么，就可以拿“绿色”来劝服他们，假如顾客对产品的价格有要求，就可以和其他产品进行比较，或者和自己的其他包装进行比较，以此来说明，我们促销时商品时值得买的。

### 四、实践总结或体会：

经过这次的社会实践，我学到了许多东西。

1，交际技能的加强。在商场，我遇到的不在仅仅是同学，而是各个阶段的人们，那么，就要我们用不同的方式去和他么沟通。对待小伙伴，亲切热忱，像一个大姐姐一样的对待他们。对于和年龄差不多的人，就要多在他们的角度思索问题。对于年长的人，就要多在健康安全方面思索。

2，临时处理问题的技能得到了加强。假如顾客总是找茬，这个时候，就是看你临场应变技能了。在这个时候遇到这种问题，总比以后参与工作了遇到要好，经过几次的熬炼，自己的临场应变技能也渐渐的加强了。

3，熬炼了自己的毅力。每天虽然说是工作8个小时，但是，这8个小时，都是站着的，没有机会坐着，每天要坚持站8个小时，对于一个常常坐着的人来说，无疑是一个挑战，但是，我做到了！所以，很明显的提高了自己的毅力。

4, 此次的社会实践, 也有不足之处, 比如, 有时候, 没有处理好和顾客的关系, 导致产品没有促销出去。处理问题太过仓促, 遇到问题, 时间又很紧, 这个时候处理的问题就有点仓促, 所以, 以后, 应当先就考虑到可能会发生的问题, 考虑到了这一点, 如真的遇到了这样的事情, 那么, 处理起来, 就会没那么仓促了, 而是会处理得更加完满些。

5, 明确了我的熬炼方向。以后要多学学人际沟通方面的东西。多学学处理问题的方法。多学学怎么样去劝服人。

## 篇6：促销社会实践报告

促销员走进高校, 离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪, 成了想不尽的问题。在现今社会, 聘请会上的大字报都总写着"有阅历者优先"可成天呆在学校里的学子们社会阅历又会拥有多少呢?于是为了提高自己的技能, 增加团队工作阅历, 不少人竞选班委、同学会职务;在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些阅历就能够解决社会实际问题了吗?答案是不够的。学校与社会环境本存在很大的区分。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺, 以便我们日后学习有个侧重点。另外, 学校与社会环境的不同, 接触的人与事也不大相同, 所以我們还可以在社会实践中学到很多在学校里学不到的知识。这就形成了从实践中学习, 从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速进展, 国内外经济不断改变, 在机会越来越多的同时, 也涌现了更多的问题, 有了更多更艰难的挑战, 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, 不断增加自己的阅历, 全方面武装自己, 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, 一脸稚嫩、迷茫地站在那, 不断地提示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。我也渐渐地放开胆去尝试, 其实这种沟通比想象的简单多了。就好象上台前焦灼兮兮, 但在台上只顾着自己的表演而忘了焦灼。可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, 也不能在超市随意逛来荡去, 得时刻留意服务顾客。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, 每天有作息进度表约束你。课程表会告知你, 今日该干什么, 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, 然后老板不满足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, 然后耐烦的推销产品。这

也实在熬炼了我们的胆识、语言沟通技能和心理洞察技能。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，不至于紧张得不知所措。我们需要主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个同学都在为取得更高的成果而努力，虽然这也存在的竞争，可学校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，你的胜利就是别人的失败，工作径直影响了他人的经济利益。在社会中接触各式各样的顾客、同事、上司等等，关系繁复，这一切都需要我们有阅历去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要有阅历去调整自己的心态。而这些阅历需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情许多同学沉醉于学习与消遣还将来得及思索，便忽视了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，同学的实际操作技能与在校理论学习有肯定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识许许多多，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约的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简约，但为什么我们要学习那么深刻的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严峻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，我们的学习技能提高了，理解力和规律思维技能也加强了。更在很多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的抱负，这将更好的为我们社会实践打基矗作为高校生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应当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，这就意味着我们需要得重视社会实践。究竟毕业以后我们不能再带着稚嫩、茫然的眼神走进社会，就像我们起初走进高校一样。我们要带着实实在在的技能走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被很多人误读了，高校生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起高校生，认为读高校没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的高中生已经不包分工了，也的确很多高校生找不到好工作。这正说明白现在社会对高校生素养、技能要求越来越高了;当然也说明白某些高校生的确不过关。高校生不是全值钱，但社会上值钱的还是高校生。这就为什么还是有很多人打工之后还想读书，甚至有部分人也的确再次进入学校学习。我们在学校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。而要成为值钱的高中生刚要求了我们扎实掌控专业知识还有社会实践技能与阅历。

另外，在这次工作中，我的收获远不止自身素养和技能的提高，还有一个重要的收获就是，我的努力工作得到了步步高公司领导的确和赞颂，这是我在学校所得不到的，对我也是一个巨大的鼓舞。我至少知道，这竞争这么激烈的社会中，我可以凭借自己的努力找到一个属于自己的位置，我的努力也会得到一个全新的认识。我不再迷茫和徘徊，而且对将来充斥了信心和期盼。这个收获是以前任何实践活动所没有过的，所以我也更加珍视这次社会实践，并在今后的工作中进一步明确自己熬炼的目标。当然，我还是盼望自己在将来的实践中多熬炼自己的专业素养，究竟，我还是想获得学历和技能的双丰收，这就需要自己付出别人多一倍的努力和时间。合理地安排时间和适当的熬炼自己对今后的我来说都很重要，我也相信自己在将来的时间里能很好的把握的。

