

大学生销售员社会实践报告

篇1：大学生销售员社会实践报告

我叫***，毕业于**市***计算机职业技术学院信息平安专业，作为一名应届毕业生，我根据学校要求，在毕业前进行为期半年的社会实践工作，以熬炼自身的社会实践力量，回想过去，自己在学校的学习生活，感慨良多，我这两年多里学到了什么，得到了什么。我认为应当做点什么的时候了，于是在**年**月，我开头了自己的社会实践工作，对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好生疏，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个布满规章的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不行少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是特别有关心的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习阅历的目的，我确定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件学问，但对于电脑的硬件学问同样是布满爱好的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧急的感觉，心情慢慢安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了也许的电脑安装挨次，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求挨次，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，最终把他们各个部分拼凑成一个基本完好的主机了。但这也仅仅是开头，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有详情要留意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，肯定要够细心才可以。

经过几次动手，最终把握了这基本的电脑组装了，同时心里也最终有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学进展进步的飞速，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担忧脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好悄悄的开头面对那些信息。也许那些工作人员也知道要记住这些不简单，也没有要求我们记住全部，只要求我们渐渐把握，这也让我松了一口气。当我们也许记住那些产品的信息的时候，今日也在静静的隐退，一天的培训基本完成，立刻有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简洁啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的缘故吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。最终尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开头接触销售了，开头几天还没什么顾客上门，所以就尽量

把那些产品的信息连续记忆着。到了第四天，最终有人客上门了，是一个同学配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合同学用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，最终做好了自已的第一单销售，心里也有点满意感，究竟是开头，要沉住气。之后工作慢慢上手，对产品的功能等也不那么生疏了，同时也让我知道销售业这样的行业必需遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满意顾客。在社会实践的过程中，看法要求也很高，首先就是自己的仪表必需要干净，给人一种洁净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素养，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，详情都是必需要留意的，详情确定成败，这是一句老话了，但至今仍旧适合。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注意详情，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会转变许多，连锁效应经常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不行估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人许多时候是没有信念为失败去奋斗的，这样就确定了这个社会上胜利者并不多，胜利也不会是偶然，必需具备各种良好的素养，心理抗压力量也很重要。

篇2：大学生销售员社会实践报告

一、实践目的

自从走进了高校，就业问题就好像总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，聘请会上都总写着“有阅历者优先”，可一贯处在象牙塔的我们社会阅历又会拥有多少呢？为了拓展自身的学问面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的阅历，熬炼和提高自己的技能，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，我决断在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的高校生，应当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，这就意味着高校生要留意到社会实践，社会实践必不可少。究竟，毕业之后，我已经不再是一名高校生，是社会中的一分子，要与社会沟通，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。以后的人生旅途是漫长的，因此我们需要熬炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到，我进入高校并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是短短的时间，我却觉得像经受数年。增长了很多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识如同人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最末我还是经过同学的介绍在*公园做一名销售员，销售员的工作相对来说比较

轻松，而且又能够熬炼自己的口才。

二、实践内容

我的工作是推销厂里各色美丽的毛巾产品，推销工作也不像我想象的那么简单，先是培训教育你怎么推销，接着是到现场进行一系列的预备工作，然后才是正式到店面里上班。在学校里，全部的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息进度表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操劳。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、随随意便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐烦的推销产品。这也是在熬炼了我们的胆识、语言沟通技能和心理洞察技能。由于购买产品主要人群是小伙伴。所以你要大胆的向这些小伙伴介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，能调动他们的爱好。但在此前提之下，你要先做好预备，要对你所推销的产品特别的了解，怎样说能让这些小伙伴及家长拥有购买欲望。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楚、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，不至于紧张得不知所措。在这里，不仅要受到公司的监督，而且里也要听从现场人员的调配。

三、实践结果

虽然一开始我们还是比肩木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的熬炼我们渐渐适应了，往后就比较顺当了，我推销出去的产品虽不是最多的，但还说的过去!

四、实践心得

经过一个星期的培训，我们开始上岗了。一开始我们都是比较木讷的，有客人来了都是师傅提示我们有客人来了，叫我们去介绍产品。

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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最正确的状态下，才能很好的工作，吸取阅历。而这些阅历需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我非常留意语境及说话的口气，并且实时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，技能在不知不觉中就提高了。

2、在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个生疏的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，常常有一些微小的东西简单被我们忽视，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对伙伴的关怀，也让他人感觉到被重视与被关怀。仅仅几天的

时间，我就和同事们打成一片。我想，应当是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当伙伴，也情愿在工作上援助我。

3、在社会上要擅长与别人沟通，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许多，而且大多是与自己一样的同学，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感爱好的。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沟通方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时涌现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的转变，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。别人给你的看法，你要听取、耐烦、虚心接受。

4、在社会中要有自信，自信不是麻木的'自夸'，而是对自己的技能做出确定。

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人沟通。你没有社会工作阅历没有关系。重要的是你的技能不比别人差。社会工作阅历也是积累出来的，所以没有须要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5、在社会中要克服自己害怕的心态。自己心生害怕，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最正确状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

7、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，这是一种志气;面对误会和仇恨，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，一笑而过是一种虚心和清楚，然后不断进取，这是一种能量;面对苦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的状况下我们都要学会一笑而过。学会忘却生活的技术，学会微笑生活的艺术。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开心;亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中需要要熬炼的技能。

暑期工虽然只有30天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难过、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们体会一下工作的辛苦，熬炼一下意志品质，同时积累一些社会阅历和工作阅历。这些阅历是一个高校生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得高校生应当转变观念，不要简约地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会阅历的手段，更重要的是借机培育自己的创业和社会实践技能。

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，以及我在学校里不足挂齿的阅历根本就不能够良好的适应社会的繁复。在工作的过程中，我学到了许多，不仅仅是工作上的阅历，还有和上司、同事相处的技巧。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也盼望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长。

篇3：大学生销售员社会实践报告

一、实践目的：

很多同学把打工看做是参加社会实践、进步本身能力的机会。很多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识利用到实践中去，进步各方面的能力；另外一方面可以积累工作经验对今后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法和透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的题目和提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻觅发展的机会，很多大学生都以为兼职是大学的第二个课堂，通过兼职可以学到很多宝贵的东西。存在就是公道，职业没有高低之分，不管甚么职业都有其可取与不可取的地方，就看自己的需求。很多大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就能够往试一试，品牌代理，促销等之前不会是大学生的事情，现在都成了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。由于国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被愈来愈多的人接受、爱好和寻求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向范围化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不容易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行先容，摆在我眼前的第一个题目就是张不开嘴不知怎样跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑脸或许是感动客人最好的方法，第二个题目就是站不住，天天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿似乎粗了，不过以为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不容易，以后花父母的没一分钱都应当仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要把握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，和茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但对普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和光彩，闻干香，使得判定茶叶的品质更加不容易。这里粗略先容一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、光彩、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都以为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对当代大学生来讲，应当刻苦学习专业知识，不断进步综合素质和应用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家以为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，进步能力。可见其对大学生综合素质的进步有不可抵牾的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对大学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：

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，特别在重视素质教育的今天，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。冷假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动素质教育进程的。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，特别在重视素质教育的今天，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。冷假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动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，锻炼才华的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好情势。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加进了冷假社会实践活动。

通过这次社会实践，我进步了社会适应能力和应用知识解决实际题目的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了苏醒的定位，不但发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感遭到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，进步实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次成心义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的实践工作让我熟悉很多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。之前实践的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

在社会实践中和以后的工作中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己

的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺少社会经验等种种缘由常常使自己觉得自己很渺小，自己脆弱就这样表露出来。所以应当尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕他人的态度如何的卑劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。实在有谁一生下来就甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，只有征服自己才能征服世界。在实践中，我也深入地了解，自己还有很多不足的地方，在很多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了很多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提示自己，不再出现类似的题目。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了进步，思想更加成熟，希看以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，奋发学习，努力进步本身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启发却是深入而长远的。我通过积极参加社会实践活动，熟悉了社会，明确了自己的历史使命，激起了自己的学习热忱，真正到达了受教育，长才华，作贡献的目的。

篇4：大学生销售员社会实践报告

假期一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个假期的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名__，年龄22，籍贯__省__市__县，社会实践职业：销售员。由于经济原因我家在__年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。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，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

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。

第二，创新注入新活力。

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。去年过年，家里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。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，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。诚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。我认为我父亲就是这样一个人，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。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，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。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？

最后衷心感谢伊旗万力房地产置业有限公司给我提供实习机会！