# 2024寒假社会实践报告：服装销售

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-07-20

*第一篇：2024寒假社会实践报告：服装销售2024寒假社会实践报告：服装销售2024寒假社会实践报告：服装销售一、社会实践目的教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。大一上半学期即让参加社会实...*

**第一篇：2024寒假社会实践报告：服装销售**

2024寒假社会实践报告：服装销售

2024寒假社会实践报告：服装销售

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playb(！)oy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，play boy，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。2024寒假社会实践报告：服装销售2024寒假社会实践报告：服装销售。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了（2024寒假医院社会实践报告），毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

#from 2024寒假社会实践报告：服装销售来自 end#

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，play boy，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

(三)社会实践所得心得体会

1.向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2.商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季(！)新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3.在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4.服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。2024寒假社会实践报告：服装销售文章2024寒假社会实践报告：服装销售出自wk-78500000565988.html，此链接！。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5.增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留住因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6.经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7.“进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结 实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识,而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，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，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

2024寒假社会实践报告：服装销售

服装销售人员工作总结

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势;所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。XX年晋升为福州市超一流经济强镇，XX全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。草根工业 发源地，福州市超一流经济强镇。XX年完成工业总产值55.86亿元;农业总产值13265万元，财政收入7523万元;农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。2024寒假社会实践报告：服装销售社会实践报告。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭;在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20-50岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;越有钱的人在服装方面的消费会越多 的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产 生产外移、制造业萎缩、零售商居主导 零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成一定程度的冲击。

2024寒假社会实践报告：服装销售

1、当一个小小的心念变成成为行为时，便能成了习惯;从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

2、穷不一定思变，应该是思富思变。

3、自己打败自己的远远多于比别人打败的。

4、如果我们做与不做都会有人笑，如果做不好与做得好还会有人笑，那么我们索性就做得更好，来给人笑吧!

5、这个世界并不是掌握在那些嘲笑者的手中，而恰恰掌握在能够经受得住嘲笑与批评忍不断往前走的人手中。

6、成功需要成本，时间也是一种成本，对时间的珍惜就是对成本的节约。

7、行动是治愈恐惧的良药，而犹豫、拖延将不断滋养恐惧。

8、投资知识是明智的，投资网络中的知识就更加明智。

9、没有天生的信心，只有不断培养的信心。

10、顾客后还有顾客，服务的开始才是销售的开始。

**第二篇：寒假社会实践报告：服装销售**

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playb(！)oy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，play boy，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

(三)社会实践所得心得体会

1.向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2.商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季(！)新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3.在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4.服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5.增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留住因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6.经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7.“进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识,而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，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，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

**第三篇：寒假社会实践--服装销售**

2024寒假社会实践

学院：

班级：姓名：学号：

2024寒假社会实践

——服装销售

摘要销售是一件伟大的工作，也是我比较热衷的，这个寒假，我也照常做着我喜欢的事——卖衣服。这短短的几天时间里，我通过在卖衣服的过程中同顾客交谈、向顾客介绍衣服以及讨价还价等看似简单却辛苦的事对销售有了更多的经验，对待人接客与随机应变之道有了更深的体会，也学到了很多方法。

正文刚放寒假，就有一个以前的高中同学打电话问我想不想找点事做。我这才想起高考完后，他爸帮他在市里开了一家服装专卖店。他说，快过年了，生意比较忙缺人手，而我也恰好没事干，正好过去给他帮帮忙。至于工资，多少都无所谓，毕竟是比较要好的同学。

他的店铺位于市里比较繁华的地段，名叫“佳佳服饰”，店面虽然不大，但还是挺宽畅，店里主要经营毛衣、棉衣、风衣、羽绒、卫衣、牛仔裤、休闲裤等时尚男女服饰，并不是品牌专卖店。

在这个店里干了虽然不到十天，但收获还是挺多的。以前就听说衣服是最不好卖，这次也总算将领略到了，衣服店往往是看的人多，买的人少，而我先要热情的招待，再费尽口舌地介绍，最后还要讨价还价半天。由于都是自己人，也就没有什么上班时间而言，每天只要没有其他特别重要的事，一般都在店里。除我之外，还有一个他的朋友。我跟他那个朋友主要负责卖衣服，他则负责财务与进货等方面的事情。下面我就对这次实践经历作以详细论述。

首先，是接待顾客方面。

最常见的情况是，当我们热情的地招待来客，问他们想要什么衣服时，他们经常会冷冷地说：我们随便看看。我们此时便会说：“那好，你们先随便看看，有需要再叫我吧（然后对顾客不理不睬）”。

“那好，您先随便看看，有需要再叫我吧”属于消极性语言，一旦我们如许应对主顾，要想再次主动靠近主顾并深度沟通就变得极为困难。

顾客刚进店时凡是都有戒备心理，表现为不愿多说话。他们担心一旦自己说话就会被销售人员抓住把柄从而难以脱身。可我们销售者在接待顾客时显然没有摸清顾客的这种心理，要么不理采，要么在顾客一进门的时就急于号召，对顾客喋喋不休地介绍，步步紧逼。这种过分热情地接待主顾，会让顾客感到无形的压力，甚至有顾客对销售者有厌烦感。

当顾客说“随便看看”的时，我们可设法减轻顾客的心理压力，将顾客的借口变成自己靠近对方的理由。当然，如果主顾确实需要一个空间自由选购，应该尊重顾客意愿，让顾客在无拘无束的氛围下选择，我们则可回到没事了岗位，留意顾客举动，观察顾客购买兴趣，并在适当时为主顾提供帮助。

还有一种情况就是，顾客看上了某件衣服，试过了也合身，将要讨论价钱时，他的陪伴却说：我觉得这衣服一般，再到另外地方看看吧！此时我们经常会随口说出：“.不会呀，我觉得挺好的”或“这个很有特色呀，怎么会不好看呢？”之类的话。结果他们走了，这使我们错过了好几笔即将到手的生意。

“不会呀，我觉得挺好的”以及“这个很有特色呀，怎么会不好看呢”这种情况的一种错误应对方式，这两种说法缺乏充分的说服力。

服装销售中，陪伴购物的关联人越多，衣服销售出去的困难程度就越大。衣饰店铺中经常出现主顾对衣服很满意，但陪伴购物者一句话就让销售历程终止的现象，确实非常令人头疼。其实，陪伴者既可以成为我们成功销售的敌人，也可以成为我们成功销售的帮手。因此，只要从以下两方面入手，就能够发挥陪伴者的积极作用，并减少其对销售历程的消极影响。

第一，不要忽视陪伴者。顾客凡是与同伴站在“统一战线”，只要陪伴者说不好看，顾客多会给朋友面子，有鉴于此，店面销售人员必得明白，陪伴者虽然没有购买决定权，但具有极强的购买否决权，所以顾客一进店，你要首先判断谁是陪伴者，并且对陪伴者与主顾都要热情看待，不要出现眼中只有主顾而将陪伴者晾在一边的环境。

第二，征询陪伴者的建议。最愚蠢的销售者就是将自己与陪伴者的关系搞得对立，这无助于问题的处理完成及销售的推进。如果销售中确实出现陪伴者的消极举动，为了增长销售的成功率，导购可以采用将陪伴者拉为合伙人的办法，共同为主顾推荐衣服。

因此，我们因该这样说：（对主顾）您这位朋友真是细心，而且为您考虑得很周到，难怪会跟您一路来逛街呢。（对陪伴者）您是她的朋友，自然更了解她，您觉得什么样的款式比较适合您的朋友呢？

再有一种情况就是顾客的犹豫不决。当试玩衣服后，很多顾客都会说：我先考虑考虑再说吧!这时我们会极力说衣服好的话：“很合适啊，还考虑什么呢！”有时也会若 无其事地说：“那好，欢迎考虑好以后再来！”

“这款真的很适合您，还考虑什么呢”，这句话给人的感觉太强势，容易招致顾客心理排斥，毕竟顾客花钱买衣服，肯定要商量。

“那好，欢迎考虑好以后再来！”显得过于消极，没有做出任何起劲让主顾改变主意。

主顾说“考虑考虑”等，是我们在衣饰门面店销售中经常遇到的问题。顾客这么说可能是为自己找一个拒绝的借口，也可能是顾客真实的心理状态。所以我们首先要了解顾客到底属于哪种类型，也就是说必得知道其真正的原因。所以处理这个问题可遵循以下3个步调：

第一，找原因、给压力。面对顾客的异议，如果采取不作为的方式，主顾感受不到任何压力，就能够轻易逃脱，从而降低销售的成功率。通过探询适当给主顾施加压力，可使导购变被动为主动，从而有利于业绩提升。但也要把握好压力点，压力不可太大也不可太小，因为压力太大会让主顾讨厌，压力太小则没有任何作用。

第二，处理主顾异议，推荐立即购买。找到主顾的所有异议后，就应立即处理并在问题目解释题决之后推荐主顾购买。因为当主顾还在店面的时辰，我们可以去影响并引发主顾的购买欲望，一旦主顾离开我们就无济于事了。所以不要轻易让主顾离开，要抓住机会进行销售。

第三，增长主顾的回头率。如果主顾确实想到其他商店去比较或与家人商量一下，这种心情我们应该给予理解。此时不可再强制进行推荐，否则会让主顾感觉不舒服，但我们必得增长主顾的回头率。

其次，是市场分析与销售策略方面。

来这个店的主要是一些年轻人，进货当然要进一些符合年轻人的服饰，而在这个时期主要主要以出售牛仔裤和棉花外衣为主，因此要配足够的货源和款式。此外，还要注意统计每天的销售记录，发现哪些衣服比较受顾客青莱，哪些不受欢迎，分析其中的原因，并思考如何将其卖出去。

在这种比较繁华的路段，卖衣服的当然不止我们一家，因此，同其它商的竞争是在所难免的。例如，每当别的商家推出新款的牛仔裤，我们就必须推出相应的有价值优势和款式优势的裤子同他们竞争。但竞争不是盲目的，当别人优势太大，或我们要付出的代价太大时，就要作出退让，不能正面相争，可以从他们的软处着手，抢占其它衣服在市场份额。促销作为衣服销售的一种重要策略，可以提高销售，降低库存。但一般也是列入全年销售计划之中，绝不能跟着竞争对手走。

我明白了衣服买卖中的价格问题与购买因素。在销售中卖方会经常遇到价格问题，金钱是否就是决定买方购买的因素？对于这一问题，我们关键是要正确认清金钱

并非最主要的激发买方购买的因素，金钱不足以激励买方产生强大的购买力量。主要的购买因素是顾客得到衣服后的满足感。当然，买方会因为支付太多而感到沮丧，但只是当他们认为其他人与他们相比能得到折扣或更低价格时才会这样。

店铺装饰与衣服摆放也特别重要。一般店家里面与门面在装饰越新越明亮，越能引起顾客的注意，吸引更多在人流量,赢得顾客长时间的驻留。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。我们销售人员必须非常熟悉店里衣服的畅销款和滞销款，将他们合理的搭配摆放，以便更好地出售。

结语通过是这次社会实践让自己进一步了解社会，增长了见识，锻炼自己的才干，找出自己的不足和差距所在，为以后走向社会铺垫了道路。

**第四篇：服装销售社会实践报告**

服装销售社会实践报告

服装销售社会实践报告1

在\*\*服装店实习共计快一年，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的厦门，这几天天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的内衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的内衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的内衣。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的内衣整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的内衣做出了一个很中肯 的评价，然后将这件内衣如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

服装销售社会实践报告2

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一、实习单位概况

1、实习单位性质：福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于XX年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2、实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8。5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3、实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5、实习单位的主要生产或业务流程：

5、1公司销售模式为自产自销。公司拥有h。k，上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

5、2专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6、实习单位的经营管理特点与利弊6、1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

6、2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

二、本次实习概况

1、培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，七匹狼高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在七匹狼管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对七匹狼男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2、三个月的终端实习（即我的实习经历）

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店；第3个月被分在厦门禾祥店——两个差距最大的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况

①泉州店很小，店堂陈列简单，店堂货品也较少，但是处于在十字路口，地理位置十分便利，周围有中国银行，中旅，商业街等…我认为泉州店业绩辉煌和下面几点有关：1、泉州人比较讲究衣着和自身身份、地位的搭配，并且十分推崇本地品牌，本地品牌意识强烈，一般都会购买本地的品牌，充分把握住了当地消费者的消费心理，七匹狼作为全国知名品牌，自然是购买者众。2、把握“客流”就是“钱流”的基本商业原则：在车水马龙，人流熙攘的热闹地带开店，川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

②厦门店的面积是泉州店的3倍多，商品相对泉州店也要丰富许多。虽然厦门店属黄金口岸，但是在业绩上却基本处于中下游水平。因为消费的主要群体是白领阶层，普遍属于高消费群。在这种开放型城市，国际知名品牌云集，白领们大多对国内品牌不屑一顾，只会去选择世界名牌；而收入比较低的消费群体则认为七匹狼是国内品牌，但是价格却偏贵，最便宜的一件衣服也要花上200多，所以大多数也不会购买；偌大的一个店，象个概念店，人流量极少，客人看见店堂里面一个人也没有，就更不会进来光顾了，加之在厦门此品牌又缺乏广告效应，没有足够的号召力去同世界品牌竞争，所以，我认为没有很好的去研究消费者的消费心理是导致厦门店的业绩很低的原因。在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午8：40到下午5点），晚班（下午3点到晚上12）和c班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天 像打仗似的日子，终于有所回报。两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后七匹狼全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中。。。恰好是年后淡季，生意更冷淡。

所以在厦门店的日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本帐目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在厦门店组长给了我充分锻炼的.机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。厦门店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。厦门店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，厦门店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。在厦门店给我印象最深刻的一件事情：我在给一名顾客导购，他要求买衬衣，我看他体形很高但是偏瘦，不适合竖条纹的衬衣，那样就更显得他体形单薄。最后我选了三种款式，一件横条纹的、另一件显得品位一点、还有一件是淡雅的感觉，颜色都很阳光、清爽。他试后都非常中意，于是跟我聊了起来，说他逛厦门很多地方，都没看中一件衣服。开始进七匹狼时认为很土，也就是逛逛而已，没打算真买，结果我却给他选到了他中意的服装，让他感到很满意，本来他只打算买一件，最后买了3件衬衣，还多买了套西服，我选了一件比较年轻化有品位的咖啡色条纹套西给他。领带是搭配他买的西服互补的颜色。在导购的过程中，我发现他腿有些残疾，所以就选了宽松式的裤子，尽量弥补视觉效果；最后他夸我眼光不错，搭配的服装很合理，还让我给他身上的服装搭配提供意见，并且办 理了消费金卡，最后他主动给我留了名片，居然还是3届世界残奥跳高冠军，这是实习当导购以来办的最有意义的一张金卡了。从这件卖衣服的小事中，可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good！” 这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！三个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

a、提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如，a。服务技能培训。b。商品知识与管理培训。c。店务作业技能培训。d。思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

b、真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

c、和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a。顾客的表情和反应，察言观色。b。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。

d、制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

e、为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

三、我的实习心得

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础

服装销售社会实践报告3

大学的第一个暑假我过的很充实。

在假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真实的目的是为了检验一下自己能否在卑劣的环境中有能力依托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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性情，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

因而在放假后的几天，我便和同学一起往找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每个都在问我们有工作经验没有，是做长时间还是短时间，我们处处碰壁，当时想找个工作就那末难吗!因而，自己就到处找朋友找亲戚，希看能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：以后上班时要尽量的多做事，对顾客要热忱接待，要大方不要害臊，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。由于我之前没干过服装导购员，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以后，我就适应了那里的一切，很快熟习了自己的工作环境。固然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮兴奋的，由于我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛劳了啊，固然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班天天必须做两件事：第一、天天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、天天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每个员工必须牢记商场的理念：厚德诚信，全心投进。团队气力，客户价值。摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一位商场工作职员，要积极地做好自己的工作，对顾客要有耐心要亲切友善，要建立良好的企业形象;而作为一位顾客，要尊重工作职员。

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，冬热夏凉的。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。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了很多。

一、不能破坏商场的规矩。俗语说：国有国法，家有家规。自然，那末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8：30到下午3：00，下午3：00到晚10:00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，不准和同事随意聊天，不准吸烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作职员对顾客的态度一定要亲切、恳切，让顾客有如沐浴东风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能由于顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们眼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，等着放工休息的时候再向同事、班长询问。

二、永久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。永久都不要等着领班的告知我们货物太少了，要补货了，才想着往补货。等到他们告知我们时就太晚了，我们的努力，我们的仔细，我们的预备，我们的血汗就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让他人告知我们该干甚么，我们要自己想着我们该干甚么了!

三、对顾客，要永久保持微笑，要让顾客知道你很兴奋为他(她)服务。我是作为一位销售衣服的导购员，每位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对每位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对顾客的要求我们要认真完成。在每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。天天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会很多。自己要会说、会想、会思考;要晓得控制住自己的情绪，天天会碰到不同的人不同的题目，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。

实在感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过往呢。在这个暑假生活中我过的很充实，固然天天上班很辛劳，在工作中也碰到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中碰到了自己从未有过的经历，让我明白用钱轻易赚钱难啊!

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，为了提早进进社会，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，做的这份兼职确切让我对这个社会有了更深的熟悉，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其实不是件很轻易的事，能够让他人承认自己的知识和能力更是一件不轻易的事。这些熟悉或许不是很深入，或许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生一定是有益而无害的。以后假如有时间的话，不论是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。固然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无穷的!

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不容易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意想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。

服装销售社会实践报告4

一、社会实践目的教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“PLAY BOY”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。PLAYB(！)OY的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

PLAYBOY历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年PLAYBOY“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子PLAY BOY将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的PLAY BOY商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，PLAY BOY，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

PLAY BOY的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。PLAY BOY是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

一、社会实践目的教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“PLAY BOY”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。PLAYBOY的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

PLAYBOY历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年PLAYBOY“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子PLAY BOY将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的PLAY BOY商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，PLAY BOY，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

PLAY BOY的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。PLAY BOY是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

(三)社会实践所得心得体会

1.向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2.商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季(！)新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3.在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4.服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5.增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留住因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6.经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7.“进货”是营销中的一个环节。在PLAYBOY这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识,而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，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，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

**第五篇：服装导购员寒假社会实践报告**

服装导购员寒假社会实践报告

实践报告主题：服装导购员 学院：\*\*学院

班级：\*\* 姓名：\*\*

学号：\*\* 实践单位：\*\* 实践日期：\*\* 光阴如箭,岁月如梭。转眼间,我们便迎来了新的一年。回顾过去,我们有六月高考期间的那份执着,更有九月时迈入大学校门时的那份喜悦,算起来,可真谓是甘苦尽有。面对大学的第一个寒假,我们积极地投身到社会实践中去。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

一、挣钱的辛苦

以前自己逛街的时候觉得在专卖店上班工作环境好，工作轻松。但当自己真正开始上班时，觉得自己当初的想法太天真了。整天在专卖店里辛辛苦苦上班,十个小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物与不一样的顾客。上早班擦橱窗，上晚班刷地板，不

间断的收发物品、清理仓库„„还有一大堆的条条框框约束自己：在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、不准和同事随便聊天，不准玩手机„„从来都没有工作经验的我很难适应这种高强度的体力活，但同时也体会到挣钱的辛苦。每一份收获都来之不易，自己要懂得好好珍惜。

二、端正工作态度

每份工作都有着不为人知的辛苦，但只要端正态度，就能以最好的心态来面对。对待顾客，要永远保持微笑，让顾客知道你很高兴为他服务。每一位顾客到卡玛购买衣服，都是为了让自己开心，穿的舒服。在服务态度上一定要亲切、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，所有的顾客都是一样的。对待顾客都要有耐心、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、领班询问。顾客的要求我们也要认真完成，帮助顾客解决烦恼。对于一些比较棘手的问题，自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，学会冷静对待，以不变应万变。

三、敢于面对竞争

在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力；在工作中，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，以提高自已的能力。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在

这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做。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。工作中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，竞争激烈，但我得去面对我从未面对过的一切。面对竞争，就要努力提升自我，虚心求教，认认真真做好每一件事。

四、人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面。都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧,就看自己怎么把握了。我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在这次社会实践中我掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

认识社会，适应社会。虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作,但在实际运作中有很多具体的问题需要自己去面对、去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的。通过这次的社会实践，使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓到，从不轻言放弃的品格。人要实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折、困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你

完全可以吸收经验教训，再次站起来。孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。”所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

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