# 大学生寒假实践报告3000字(六篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-10

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生寒假实践报告3000字篇一开始考虑的事情根本就是皮毛，...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生寒假实践报告3000字篇一**

开始考虑的事情根本就是皮毛，只有真正的工作了，才知道别看是一个小小的工作，也会有多多的精神上的受益。每天早上九点上班晚上五点下班，在这段时间里要向没未来的顾客介绍他们所需要的产品。基本上，要首先问他们：“需要多大尺寸的电视？”，确定所需要的大小，在向顾客介绍相应尺寸不同款式的彩电。首先作为产品的推销员要了解商品的基本知识。基本途径为3种：第一种，阅读商品的宣传单，了解商品的基本特性以及商品的一些基本数据，其中包括：电视每秒扫过的画面、电视的频率、分辨率、额定功率、重量以及尺寸；第二种，通过上网查询以及了解网上对该品牌的该项目的口碑如何；第三种，多看多听多去从那些资历比较深的店员中了解应该如何去向顾客推销、宣传我们的商品。这些是从宣传单上学不到的，就好比老师常说的“理论是理论，最终还是要应用到实际中去。”实践可以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。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矗从他们那里可以提炼出顾客更关注哪些，而且他们是经过厂家定期培训过的，更加了解每台电视的各种

电子元件，可以把每个电子元件一一道来。而且可以使抽象的概念具体化。例如led（light emitting diode），他们说：“led发光原理就相当于小灯泡，而lcd的发光原理就相当于日光灯管。”

当店员对我侃侃而谈lg彩电的各种特性，而且他们对每台但是得款型、价格及特性的掌握程度的准确性确实让我十分的惊讶。突然间想起了这样一句话“365寒，行行出状元”，让我觉得这句话非常有道理。在每一行做到最优秀都是一件让人非常佩服的事情。我知道，也许我遇到的这位店员并不算是最优秀，但是他让我更深刻地理解了曾经因为英语老师对两个单词的理解。这两个单词分别是：perfect（完美），success（成功）per（向前）+fect(做)一直不断向前地做下去，可以理解为：想要把一件事情做到极致，，完美需要持之以恒，坚持不懈地将一件事情做到底。而如何理解success呢？suc（表示方向向下）+cess(走）一直走下去，由此可以看出，在外国人的眼里如何定义完美和成功，就是看这个人有没有持之以恒的耐力。也就是中国人常说的坚持就是胜利。同时不得不提的就是，时代在发展，人们都在进步。以前我并不以为销售员的专业知识很过硬的，但当他们可以细致的说道电视里面各个元件和功能的时候，我的那种敬佩之情也就油然而生了。

这次社会实践活动是我意识到资深的一些不足，得到了了锻炼，同时也收获了很多关于销售员这一工作的工作性质。首先，我意识到作为一名销售员，要摆明自己的位置，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发，做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待每一位顾客，做好服务工作。个人觉得，销售员这一职业也属于一个服务行业，服务行业首先就需要你对你的顾客有一种亲和的态度，也叫做亲和力，在与人的沟通交流中我发现亲和力是人与人更好沟通的一座桥梁。总之，在我销售电视的过程中，我尽量地把快乐传递给他们。

最重要的一点是我认识到了自己性格上的一大缺点：容易产生自卑心理。初到社会，初次体验工作，体验自己赚钱的生活，开始的一切的一切都是那么的不顺心顺意，那么的力不从心，和那些看、精明能干的店员相比，我是那么的逊色于他们，甚至觉得差别是那么的遥不可及。我甚至开始怀疑这么多年来为教育付出的时间、经历、金钱是否是值得的。然而久经商场的母亲的一席话让我醍醐灌

顶，忽然间觉得茅塞顿开，我分析了失败的原因有一下三点：首先，虽然我善于演讲，但并不是即兴演讲，往往是在此之前我做过很多准备的，甚至我上过专业课，有专人培训过我。而销售这一行业，我未曾接受过专业的培训，更没有太多的实际经验，而且社会阅历少，和人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也就在于此；他们不过是早些经历了我今天才遇到的挫折和困难。相比之下，我还是不够成熟。而，就是因为社会角色不同，我们之间的生活压力也就不一样，对自己的要求也就不同。这份工作对于他们来说也许就是一家人的生活保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的需求。而这份工作对我来讲，却是对这个社会的一个初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品的熟悉度不够，没法更好的告诉顾客这个产品在各个性能方面的优点。分析原因后，我便去解决问题，多多的向那些店员们取经。我意识到了很重要的一点，自卑不见的完完全全是一件坏事，自卑是因为发现了自身的一些不足以及与他人的差距，发现问题却不及时的想办法解决，任由自卑的肆意才是一件可怕的事，一种可悲的心理。发现问题解决问题，才会获得一种新的自信。我的一位老师曾经这样说过：“我最讨厌轻易说不能，轻易否定自己的人。不要对自己说不可能，因为当你对自己说不的时候，一件或许你可以做成的事情你都做不成了。从内心深处告诉自己可以，或许你会给自己一个奇迹。”这又使我想到了临近高考的最后一百天里，我坚信我可以再多考一百分，就这样我竭尽全力的冲刺，终于在高考成绩公布下来一天发现自信，相信自己是可以创造奇迹的，我真的又比以前多考出了一百多分。自信是一笔财富，有时他真的可以创造出奇迹，但在这过程中一定是需要汗水的浇灌。

在工作中我遇到很多性格迥异，个人素质各不相同的人。我欣慰的看到有不少儿女是为父母买彩电的，“百善孝为先”。要过春节了，子女为父母买去的不仅仅是彩电，更是一份温暖与体贴。或许过完春节吃过团圆饭，儿女又要四处奔波，为生活打拼，或许老人又要独守空房，我想这台电视就会是老人最好的陪伴了吧！当然，我也见到了很阔绰但很儒雅的商人，他们可以一次买很多的电视，态度依旧是很平和的。我也见过一个“富家子”，那天他来就直接询问我们店最新款led最大尺寸55寸的电视，在介绍产品的过程中，我可以感觉得到无论是语音、语调还是姿态都流露出他的傲慢。或许从他的身上我可以看到多多少少有自己的影

子。我想尊重别人将是我们一辈子都要记得去做的事情，同时也是我们一直要学习的事情。

作为一名新世纪的大学生，应该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，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，只懂得纸上谈兵是远远不及的，

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，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。在这次寒期的工作中，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。这次的打工是一个开始，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。

**大学生寒假实践报告3000字篇二**

xx企业是一家集仓储超市、百货商场、休闲娱乐、西式餐饮、服饰品牌为一体的多元化大型综合企业，现有员工20xx多人。目前在xx厦门、漳州、xx等地设有大型百货商场、中西餐厅，营业面积达十五万平方米，总部自建有上万平方米的物流中心。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我在大一入学的时候就定了一份大学四年的规划。寒假的社会实践就是我的四年规划的一个重要部分。我通过自己的努力寻找在xx省xx市xx镇xx路xx号xx百货商场找到了一份为期30天的寒假临时工。我的工作主要是销售，为客人介绍商品，引导客人找到适合自己的商品。

作为一个销售人员，最重要的就是懂得沟通，了解自己的商品，学会察言观色，洞察客人的心理，从而使客人乐意购买商品。对于销售人员来说，口才很重要，但学会观察细微处，抓住客人的弱点，使他们的购买欲增强。

虽然我的专业知识学的是人力资源管理与我寒假所参与的社会实践没有直接的联系，但他们之间还是有一定的关联的。人力资源专业是一门涉及很多的专业，它涉及到会计学，心理学，营销学，管理学等等。虽然大一上的是基础课，没有涉及大多的专业知识，但我坚定的相信：这次我为期30天的寒假社会实践让我学会了很多。第一：我现在能更加轻松的和陌生人进行交谈，不再恐惧，不再害怕。第二，我学会了初步基础的推销，慢慢学会了如何像客人介绍商品，以及在介绍商品的时候应该注意什么?第三，学会了观察人的心理。总而言之，对于一个推销人员来说，观察是最重要的。由此引发了我对行为心理学的好奇和兴趣。所以，我决定开学后充分利用图书馆的有关资料好好研究一下心理学。本身我的工作与管理就有一定的联系，但通过观察百货里的管理人士的管理方式，我更是体会到了作为上层管理人士的不容易。作为中间的管理人士，一方面他们要及时地向上层反应百货的有关情况，另一方面他们 又必须与基层员工保持友好关系。

在寒假社会实践的这段时间里，我主要参与了百货的二个活动，一个是满50送100，满258抵100、另一个是第一件8折，第二件5折。就以我所在的柜台的为例，在第一次的送劵的过程中，大部分的顾客宁愿选择打折，也不要以原价参与送劵抵劵活动。在销售的过程中，我也顺便做了简单的口头调查。大部分的顾客表示不需要买你没多的东西，送劵不合算。也有人表示送劵活动消费太高，消费不起，而且抵劵要求太高了，不划算。站在商家的角度，虽然送劵活动可以同时促进一楼超市和二三楼百货的生意，有着巨大的拉动作用，但对顾客的吸引力不够大。而且这次送劵活动本身就存在着很大的不足之处：

1、活动的前期宣传不够有力，xx百货商场没有充分的利用好本身所拥有的宣传工具。

2、员工在活动期间不够配合，各个柜台的配合度不够，缺乏集体意识，过分注重个人利益。

3、制定送劵活动的人考虑得不够周全，高估了顾客的购买欲望和购买水平，高估了活动将会带动产生的利益。对活动的评估不够准切，不够现实，不够客观。

打折活动：因为买得越多，打的折扣越低，所以顾客都很乐意提前消费，买下个季节需要的东西。还有一些顾客会叫上自己的亲戚朋友和自己一起来购买，这样一来，不仅可以增加百货的收入，还可以为百货带来新的客人。开店的最怕的就是没有人流量。

二个活动相比，打折活动更具有吸引力。一方面，它不仅可以帮厂家解决仓库货物堆积问题，另一方面也可以为店注入新的动力——新客源、

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面,，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂也很难说清楚。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(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、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。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，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。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

同时我也深刻的认识到在专业学习上，应当加大所学与所用的结合，避免理论知识与实际工作的脱节。我一个人的感觉并不一定代表所有同学的想法，不过有一点是明确的，就是我们的专业教育和实践的确是有一段距离。我真心希望我和同学们能够灵活地把理论与知识进行紧密的结合，而不是单纯的纸上谈兵。

“千里之行,始于足下”、这近一个月紧张而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用、过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位有着很大帮助。这次我得到了很多以前未曾有过的工作体验，诸如向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则我以后都要在实际生活中认真的贯彻。

**大学生寒假实践报告3000字篇三**

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销售的工作，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”。

销售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。我的销售工作主要是销售电器。

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、主管及销售员一起讨论一天销售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，对于一个销售员来说，销售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销售员来说必须具备以下素质：

当我们销售一种产品时，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销售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。

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，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。

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，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。

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，要让自己在烈烈炎日下磨练。

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。

短暂的销售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。

**大学生寒假实践报告3000字篇四**

不知不觉，上大学已经快一年了，为了多一点社会工作经验，以为毕业之后的路提前做一个准备，所以在今年寒假的时候，就在家乡的一个电脑公司进来了社会实践，很感谢公司可以给我这个机会，让我能够初入大学就可以得到这么好的实践经验，我相信这段经历将会是我受用一生的财富，初到公司的头一下，心里充满无限的期待，但也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，幸亏当时没有放弃，要不然就错过了一次特别好的学习机会。以下是我此时实践的一些细节形成了报告如下：

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行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知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，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张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，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顺序，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，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于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。现代科学发展进步的飞快，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，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时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单啊，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原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，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质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。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可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获!

**大学生寒假实践报告3000字篇五**

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!

**大学生寒假实践报告3000字篇六**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx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。

成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。

寒假实践报告 | 寒假实习报告 | 寒假社会实践报告

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