# 大三暑假社会实践销售实习工作总结

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-14

*销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。今天为大家精心准备了大三暑假社会实践销售实习工作总结，希望对大家有所帮助...*

销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。今天为大家精心准备了大三暑假社会实践销售实习工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　大三暑假社会实践销售实习工作总结

　　今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

　　“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

　　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学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

　　我在商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

　　>一、实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出

　　实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

　　>二、以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识

　　为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

　>　三、我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要

　　任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

　　>四、实际工作中必须处理好

　　商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

　　>五、笑容

　　每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的就是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大;书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚!我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

　　古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

　　实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

**大三暑假社会实践销售实习工作总结**

　　对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，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,是一个充满规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,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非常有帮助的。

　　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、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

　　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，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，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们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。有几个同学说也有同感，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，也甘甜的。

　　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。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

　　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。

**大三暑假社会实践销售实习工作总结**

>　　一、社会实践目的

　　趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

　　东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

　>　二、社会实践内容

　　1、社会实践概况

　　我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

　　2、实践详情

　　(1)社会实践流程

　　每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

　　(2)专业知识与技能

　　不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

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