

最新做导购的实践报告(优秀9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

做导购的实践报告篇一

这已不是我第一次参加社会实践，但却是我第一次真真正正的. 离开父母参加社会实践，也是第一次写实践报告，算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践，我明白中学生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，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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！

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊！且好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很不容易！

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，我想也很难说清楚，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社会所淘汰。

我想，要成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解。只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：“因材施教”。

俗话说：在家千日好，出门半招难！意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

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，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，思想汇报专题每一个学生都在为取得更高的成绩而

努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得的报酬而努力，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，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有的知识层面去应付各种工作上的问题，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，为社会做贡献。

只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的

能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来！

做导购的实践报告篇二

xx年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参加工作，暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了很多社会生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，社会发展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个陌生的城市有着无限的向往，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18:20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，准备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的朋友，聊了一会发现她们柜台新来了一个大学生，但是领导很不满意他的工作。姐姐就让石头姐（外号）和区域经理说说，让我去她们柜台上班，他让我回去等消息。第二天晚上，石头姐

就让我11号上午去面试，面试很简单的问了我一个问题：以前做过没有。我明白社会工作是需要工作经验的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累经验。面试很成功当场录用，立马开始工作，由于没有经验，需要试用三天。同时，在我前面来的那个学生被开除了，这件事我感觉很内疚，因为我的到来，让别人失业了。

姐姐公司聚会带我去玩。（我工作时间少，空闲时间多）我发现这个社会很多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必须适应这个社会，这个社会就是这么现实。我发现原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，大学的友情是那么的真实，我更加珍惜在大学的朋友了。

还是说说我上班时候的情况吧。第一天上班，业务经理看着我做，还给我加了很多要求，搞得我手忙脚乱，也许是故意刁难我试试我的能力吧。她发给了我一套xxl的工作服要我穿上（其实我穿的是s码的）。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必须穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最后在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开始工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满意的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发现上班不容易呀，好不容易整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他们交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维能力和随机应变能力有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差

距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是直接奔向自己喜欢的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问；没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最便宜的商品，还会讨价还价（超市是不还价的）一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和陌生人讲话不难，但是取得别人的信任，能够交流感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小社会才没有被那些大姐姐排挤。人的心理研究还真的是一件很重要的学问呢。

我以前从没做过这样的工作，但是我没有经过培训就开始上班，我了解到自己必须要记住产品的优点、价格和特性。产品非常熟悉了，给客户介绍也有了信心，工作边的特别容易。经过整个的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

做导购的实践报告篇三

为了增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时可以让寒假充满意义！

我的工作是在糖果店当一名导购员，负责为顾客们介绍各类糖果的口味及价格等。工作从每天的早上8点开始，傍晚7点结束，中间有半个小时的吃饭时间。在天不亮的时候，我就早早起床，提前去店里和同伴们摆放糖果。一桶一桶的，虽然很重，但是一想到这是对自己的锻炼，便都咬牙坚持下去。接下来便是最难熬的时间，一批批的人流，络绎不绝的光顾店铺，我总是耐心的为他们介绍，从不懈怠。即使口干舌燥，我仍然激励自己，这是对自己的锻炼，我要坚持！此时的时间

是最漫长的，仿佛每一秒都长达一年之久.....

在热血和汗水尽情挥洒过后，那期待已久的收工时间如期而至。拖着疲惫的身躯走在凉风中，形象已不再重要，心里只有一个念头：能好好的休息一会儿。肚子中不断传来咕咕的响声，哪怕一顿饭也成了奢望。有的时候，所谓天有不测风云，老板不定时的加班，更增加了我的疲惫。每天如此，直到大年三十的下午，我结束了这段难忘的社会实践。

刚开始，我对我即将到来的工作充满了期待，这是我人生中的第一件真正意义上的工作，我无数次的憧憬过工作时的情景，但从来没有想到的是这种非比寻常的苦与累。第一天上班，我带着对于此份工作的无限热情，为每一名顾客耐心的讲解，推荐。最后即使很累，但还是心中乐呵呵的，大概是那种热情浇灭了疲累吧，又或许是这种充实的感觉像精神食粮一样不断滋补着我的身心。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我倒觉得这是一种激励，我要努力去明白人生，接触社会，了解未来。

在工作中，我们要一直站在店铺中接待每一位顾客，腿很酸，酸到不能承受，但心中还是在不断激励自己，去坚持，这是对我人生的一种考验，必须挺过去！在学校里没有人回去督促监督你，但在这里你必须自觉地去做好一切工作，而且要尽自己的努力做到最好，一个人的效率表现的很明显。而在学校，有的只是学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

不知不觉，二十多天的假期实践结束了。说也奇怪，平日里

那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践对我产生了很积极的影响。对我的人生非常有意义。

做导购的实践报告篇四

当导购员实习期间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，才能创造出更好的业绩。

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——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。

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2次的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。
- 4、对顾客的准备。

当导购员实习期间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，才能创造出更好的业绩。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。（后面的你想写就写，没时间就把前面的写完）

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。

。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

做导购的实践报告篇五

今年寒假期间，为了让我的寒假生活更丰富，对自己深造锻炼，也为了增长社会经验，让自己的寒假过的问心无愧，我决定到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得社会上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于大学生，不一定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解社会，最后把自己武装成社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

说时迟那时快，放假的第三天我便戴上了工牌，穿上了工装，其实说得简单，其中也是很复杂的，好多事情，都是我没遇到过的，需要用到法律知识的吆，下面就来说一下我的打工预备阶段，开始呢，首先是我跟销售商打交道，首先声明一点，我的销售商不是泰华内部的人，而是与泰华签合同，然后利用过年期间狂赚的，所以呢，正规的来说，她不是泰华的人，所以，我爸建议我要小心一点，但是我觉得这个人还是不错的，挺和蔼的一个姐姐，然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开始销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告诉我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，一天26元，这样就不错了。

然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告诉我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最后经过很长时间的讨价还价才成功解决，这给了我们很大的启示，要

签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，所以，无论如何，一定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，因为她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最后一起承担，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么容易的，要好认真地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨能力，更要有信心根耐心，责任心，更要有沟通能力。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作态度跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，如果被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要恭敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告诉我的，呵呵。

至于寒假期间呢，大概就是这些了，比较完整，也比较简单，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了很多东西，关于销售，关于怎么跟老板交流，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是一定要听从爸妈的建议根意见，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，寒假实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的充实快乐，还有物质奖励，这是值得高兴的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人朋友买礼物了，呵呵。好开心啊，我终于觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

做导购的实践报告篇六

本次我进行实践活动的单位是超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动，在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚

4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

做导购的实践报告篇七

系部：商务管理系专业：市场营销商务策划

年级：大x姓名：学号：

实行单位：摩尔新世纪购物商场—服装导购员

实践日期□xx年x月x日—xx年x月x日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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格，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。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。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：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，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。由于我以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之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽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。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，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，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，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。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

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，冬暖夏凉的。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许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么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，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、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。在我们面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，等着下班休息的时候再向同事、班

长询问。

做导购的实践报告篇八

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导购员，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：

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。

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。

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，经验的生长，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，可以说，老顾客在门店购买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。

做导购的实践报告篇九

一、实践目的

社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进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、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作。

走出校园，走出课堂，为了走向社会，走上与实践相结合的

道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。我决定今年暑假和去年寒假一样去找一份工作，不管工资多少，重要的是给我一个机会去磨练自己。因为那样我可以通过自己的努力，用辛勤和汗水换来应得的报酬，我可以体验只有付出才会有收获的经历。这是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。

二、实践内容

通过哥哥的介绍，我成为了我们于集超市里的一名促销员。在正式成为促销员以前，我首先要到县超市去培训。我家离培训地点很远，在培训的那七天里，我每天都是五点半就起床，六点半从家里出发，骑一个多小时的电动车到县里。还有几天我赶上了下雨，到那里时我的情况不亚于落汤鸡。当时心里也很委屈，好几次我也想过要放弃，但是我又不甘心，我哥拜托了一次人家，而我，如果就这样走了，别人会怎么想，再说了我也不是轻易认输的人。凭借着这股不服输的劲头我坚持了下来。在县里培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员，我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客。我工作的地点是在一家超市，离我们家不是很远，差不多十五分钟的路程。凭借着我的满腔热情我坚信自己能做好这项工作，并会做的很出色。虽然有了上学期的工作经历我也做好了要吃苦的心理准备但是开始上班以后，我发现，要挑战一个新的领域确实不是那么容易，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情，有的时候，一些叔叔阿姨觉得我年龄不大，便和我攀谈起来，会说些鼓励我的话，让我更有精神投入到工作，这给了我很大的信心。还有些时候，我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验，他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里，更加热爱这里。有时，理货阿姨的一句表扬会让我开心很久，这就是刚刚工作的缘故吧，呵呵。这些言语都会让我更加自信，更加努力的工作，工作时每一天都过得充实快乐，这也是一种幸福啊。当然，我也遇见过刁钻的顾客，同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾

的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少。“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

三、实践结果

有人说很多事情是很难说清得失的但是我敢说暑假的这次社会实践我收获了很多东西,也许在别人看来我是那么的天真,不谙世事,但是这一个月的时间我成熟了好多。看淡了也看清了很多事情。一个月的实践活动,很快的就结束了,我从一个不谙世事的黄毛丫头成长为了一个可以和多种人打交道的大人。我也在超市里认识了那么多可爱的人。我的表现不仅得到了顾客们的表扬也得到了超市领导的好评,同事们也说我一个月的时间做的已经很不错了。通过这次的社会实践我不仅锻炼了自己也更加理解爸爸妈妈工作的不容易,更懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验。

四、实践体会

这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

大学是一个小社会,步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵,通过社会实践的磨练,我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学,只有正确的引导我们深入社会,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。今后的工作中,是在过去社会实践活动经验的基础上,不断拓展社会实践活动范围,挖掘实践活动培养人才的潜力,坚持社会实践与了解

国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。今年暑假虽然没有像往年那样玩的开心，但我认为收获的是过去不能比的。感谢实践让我真正长大。