

手机销售的实践报告 暑假手机厂社会实践报告(通用7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

手机销售的实践报告篇一

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

我还想再谈一下当我拿到那仅有的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，因为那毕竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个小大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，虽然微不足道，但足以让我激动好一会了，这种感觉很美妙！！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅

仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有许多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧！

我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这一个月多工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

手机销售的实践报告篇二

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴，这一天是7月8号。挤挤的人群络绎不绝的车辆，是我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑假实践！这一天是7月9号。我去的是位于长沙市东塘xx手机连锁店。

其不备。也就是说，乘对方还没有防备之时，发动攻击，行

动出乎对方意料之外。商场如战场，有谋者胜。推销时也不例外。

对此，我说一下我的方法：

1. 欲擒故纵法，当和顾客交谈时，可以表现出一种漫不经心的态度，就是说能否想他推销商品表现的毫不在意，这种态度有时反而能引起顾客的兴趣。

2. 事例启迪法，领悟道理，使之接受你的意见。就是在说服对方时不正面直说，而是举例让对方借鉴，从中受到启发。

3. 借名钓利法，就是借助名人，名牌，名胜等效应，来提高自己的商品的知名度，达到行销的目的。

4. 幽默诙谐法，在行销界它还是一种谋略。

5. 装愚示傻法，在一般人眼里，优秀的推销员都是那些口若悬河，反应灵敏，精明干练的强者，其实并不尽然。有时那些看起来“傻笨愚呆”“口舌笨拙”“一问三不知”的推销员，却屡屡在谈判桌上获胜。原来，他们采用了“装愚示傻”的谋略，即故意摆出什么都不明白的愚者姿态，让强者英雄无用武之地。

们与社会的距离，也让我们在社会实践开拓视野，增长的见识，进一步明确了我们作为学生的成才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中打下了更为坚实的基础，所谓“艰辛知人生，实践长才干”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到了锻炼。

在时间的岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在实践的期间留下的是快乐；带走的是深厚的友谊。从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回的是我一生最宝贵的，最值得珍惜

的收获。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是开始，新的考验和抉择在等着我们，这要我们奋斗不息，不断进取，请不要让我们年轻人的时光留下太多的遗憾。

暑期手机销售社会实践报告(2)

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格

的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物美价廉的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

手机销售的实践报告篇三

手机店里主要经营诺基亚、三星、摩托罗拉这三种比较好的手机。店里也出售一些国内产的较好的手机。手机店里出售的手机都是一些比较接近大众，可以让大众们接受的手机。这里的名牌手机都是从原厂订货并亲自检查的原厂手机，其

质量有保障。此店的价格也十分合理，选取最低价让新老用户可以再手机店买到适合自己并且最合理的价格，用自己实际质量来证明手机店的品质。本店全新全意为用户提供更可靠、更优惠、更便捷的购买途径，这也是本店的立业之本。

手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no.1□质量no.1□价格no.1□在手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

在这短暂的时间里，我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。只学部实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个寒假里，我在这个手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。

在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客户的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有

所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

短暂的实践时光就这样过去，在这第一次实践中，我感觉到社会上生活中的艰难与快乐，我也收获了许多知识和朋友，与此同时，我也付出了我的汗水和辛勤劳动。现在，我知道原来我要学习的东西还很多，不能只安于现状，一定要奋勇直前。不过，在这次实践中，我也发现了自己与别人的差距，也发现了自己的不足之处。

手机销售的实践报告篇四

实践时间□20xx年7月4日至20xx年8月25日共53天

实践报告正文：

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自

己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我有没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g内存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时后顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和

气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。

我觉得，暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

手机销售的实践报告篇五

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间□xx年暑假7月20号到8月20号

一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事，暑期手机销售的社会实践报告。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19。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”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，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。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、实践内容

1、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) 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欢迎。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。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

手机销售的实践报告篇六

这个漫长的假期，你有什么安排？

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、实践内容

1、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) 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欢迎。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。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的'这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费

者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

手机销售的实践报告篇七

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了，今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件

很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物美价廉的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。