最新大学生销售服装社会实践报告 大学生服装销售社会实践报告(大全5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生销售服装社会实践报告篇一

年级：09级5班姓名：某某学号：0924xx**

实践单位：云南省瑞丽华丰服装城

实践时间：xx年7月25日至xx年8月4日共xx年不来，没有收回的欠款让人很着急，就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是很有必要的，因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时，当次付账就很不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱用来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大宗的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包、四百或上千件就会打成大包以这样的方式出售。有时候货物包比我还高出许多，这时就需要我站到凳子上去装货，说实话我还是会有点害怕摔下来的，呵呵，这也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了，我们还需要调查外商在本国出售的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好

更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的!因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修也是独具风格的，不像普通的店面那样装修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，边贸的商家都是隔成两间的。外面那间放普通的服装而里面那间放的全是新货和作为存货仓库之用。而门外的装饰是复古的木窗但是却是用玻璃镶嵌的，别有一番现代与古代风格并存的风味，这也就挡住了大部分的商品，客商只有进了店里才能看清楚全部的货物，这样就带来了一些潜在的订单。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装然后就在那里向我说着什么，但是他们说的既不是云南语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。我愣是没听出个所以然来，没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的.帮助下最终我们商定了价格还成交了。幸好不是赊账的订单，不然要是是赊账的话我就不会卖了，毕竟我都不认识他们而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆上半年就会成为一个缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作真是让人吃不消啊，结束了洗漱就躺在床上舒舒服服的休息回味今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，从心底里高兴为自己高兴呢!

虽然只是短短的20天学习，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20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用百分之一百二十的努力换来的订单真的很快乐!艰辛的路是漫长的但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花却是无比的娇艳!

没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中滋味的。这些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。当然交流也是必不可少的经验，这对于贸易太重要了。如果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!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货，但是我相信经过我做出的最大努力这些错都是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为一个优秀并且对社会和国家有贡献的人!!

大学生销售服装社会实践报告篇二

09级5班

某某

0924xx**

云南省瑞丽华丰服装城

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在云南瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期社会实践，却让我收获良多！！

由于云南的特殊的地理位置，云南的对外贸易主要以边贸为主。与云南对外贸易的国家主要是越南、老挝、缅甸，而其中缅甸又是最重要的。目前云南与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最红火的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%，是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的主要就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活用品，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以 瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则就会有失误，如果清理失误是件很麻烦的事。因为货物很多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。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）。但是下午就不同了，下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累、苦都是小问题，与客商交流才是我最大的难题，因为客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的却很少。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特别困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价还价）和简单的手语交流！而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色、还要想外商之所想忧外商之所忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要保证每次货物的质量都是无可挑剔的。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但是昆明没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈时认真观察、准确把握他们的心理！还要在长期合作时养成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和每个客户形成长期合作关系，所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。这也是稳定客户的一种方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物收购齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急 ，就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是很有必要的，因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时，当次付账就很不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱用来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大宗的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包、四百或上千件就会打成大包以这样的方式出售。有时候货物包比我还高出许多，这时就需要我站到凳子上去装货，说实话我还是会有点害怕摔下来的，呵呵，这也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了，我们还需要调查外商在本国出售的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的

商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修也是独具风格的 ，不像普通的店面那样装修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，边贸的商家都是隔成两间的。外面那间放普通的服装而里面那间放的全是新货和作为存货仓库之用。而门外的装饰是复古的木窗但是却是用玻璃镶嵌的，别有一番现代与古代风格并存的风味，这也就挡住了大部分的商品，客商只有进了店里才能看清楚全部的货物，这样就带来了一些潜在的订单。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装然后就在那里向我说着什么，但是他们说的既不是云南语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。我愣是没听出个所以然来，没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。幸好不是赊账的订单，不然要是是赊账的话我就不会卖了，毕竟我都不认识他们而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆上半年就会成为一个缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作真是让人吃不消啊，结束了洗漱就躺在床上舒舒服服的休息回味今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，从心底里高兴为自己高兴呢！

虽然只是短短的20天学习，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20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用百分之一百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花却是无比的娇艳！没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中滋味的。

这些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。当然交流也是必不可少的经验，这对于贸易太重要了。如果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！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。但是我相信经过我做出的最大努力这些错都是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为一个优秀并且对社会和国家有贡献的人！！

大学生销售服装社会实践报告篇三

年级：姓名：学号：

实践单位□xx省瑞丽华丰服装城

实践时间□xx年7月25日至xx年8月14日共20天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在xx瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期体验，却让我收获良多!!

由于xx的特殊的地理位置□xx的对外贸易主要以边贸为主。与xx对外贸易的国家以越南、老挝、缅甸为主而其中最主要的是缅甸。目前xx与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最火红的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告

边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活材料，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市!

在服装商城里，一般是下午才开始贸易(这是不同于一般的贸易区的)。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则会有失误，如果清理失误是很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价位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。相对来说，上午是比较清闲的(体力上)但是下午就不同了。下午的繁忙是不能够想象的!

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提(一直都不能休息)!午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感!!非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累，苦才是小问题。客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的很少，交流成了我的最大难题。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特比困难。有时候甚至只能使用计算器(一般用于讨价还价)和简单的手语交流!!而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色还要想外商之所想忧其忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要每次货物的质量保证。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但因为没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必

须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈是认真观察、准确把握他们的心理!!还要在长期合作时形成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和一个客户形成长期合作关系所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。不过这也是稳定客户的一个方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物进齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是必须的因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货上千或万，当次付账就不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大棕的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包但四百或上千件就会打成大包。有时候货物包比我还高出很多就需要我站到凳子上去装货，说实话是会害怕摔下来的也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了我们还需要调查外商在本国卖出去的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的!因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修可是独具风格的不像普通的店面那样修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，而是修成两格。外面那格放普通的服装里面那格放的全是新货和作为存货之用。而在门外的装饰

是玻璃木窗遮住了一大半的服装。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装就在那里说但是他们说的既不是xx语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。不过要是是赊账的话我就不会卖了毕竟我都不认识啊而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆半年就会是缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

了。不过话说下午大量的工作量让人吃不消啊，结束了洗漱了就躺在床上舒舒服服的休息回位今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，高兴啊!!

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累，确是。苦，确是。但苦中的乐却无比的甘甜。这短短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用120%的努力换来的订单真是快乐啊!艰辛的是路但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花确是无比的娇艳啊!没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中之味的。这些天我学会的还真不少啊，比如说换位思考、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。当然交流也是必不可少的经验呢，这对于贸易太重要了如果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呀!!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错钱、记错帐、说错话、拿错货.....但是我相信经过我做出的最大努力是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为优秀的人!!

大学生销售服装社会实践报告篇四

寒假大学生服装导购员社会实践报告社会实践对于大学生来说，尤为重要，暑假是酷暑，而寒假则是严寒。考验一个人，实践则是最好的事情。

现在还依稀记得去年暑假的七天实践，工资少得可怜，最后加上午饭补贴也只有区区二十五元而已，现在想想，大学生某种意义上真的是廉价劳动力。但是去年确实明白了一些事实，一句话就够了，知识就是力量，知识真的能改变命运。

这次寒假的社会实践是在百丽公司旗下的阿迪生活当导购，服装导购就是给顾客意见，以完成顾客购物的某种意愿。一直不会做的事情就是昧着良心说瞎话。

记得那个时候还没上新款，每次顾客问是不是新款的时候，我都会很诚实的告诉别人，是秋款，其实在我心里，春秋款意义并不是很大，但是对于顾客来说确实重要。

在店里呆的二十四天，我上过行政班，就是俗称的大班，从早上十点到晚上八点。也上过早晚班，还有中班。说实话，早班是最幸福的，时间最短，而且下午下班后还有足够的私人时间去做自己想做的事情。记得刚去上班的前一个星期，人整个都处在要死不能活的状态，就感觉身体从中间硬生生的分成了两半，那个时候觉得，身体跟灵魂真的是分离的。真的是苦不堪言。

下面要说的是搞好人际关系。店长是个女孩，和我一样爱吃，而且都可以称之为“吃货”。和店长开始熟络起来，也是和吃有关。去的没几天就开始进入家里备年货的阶段，这个时候我还背着双肩包，每天里边都是鼓鼓囊囊的。自从丹尼斯周边的小吃店过年歇业以后，我的书包就没空过。直到初八各个小吃店才开门，我直接抱了箱桶面过去，因为实在没吃的。那个时候最幸福的时候就是躲在试衣间吃泡面。

在我工作三天后，店长估计也实在是受不了我抱怨了，实在是腰疼啊，各种不能忍。店长主动问我打多长时间的工，我说一个多月吧，然后店长说，那给你排早晚班吧。啧啧啧，多好，我步入早晚班的行列了。再也不用忍受凛冽的寒风了。

喜欢上晚班是因为可以睡懒觉，不喜欢是因为晚上回到家要十点多，而且冬天天又特别冷，现在想想，那段时间自己人不人鬼不鬼的，天天都是马尾马尾马尾，还特别不注意自己形象，主要是上班早下班晚的也碰不见熟人。突然想起肖栋管我叫冬大冷，现在想想，真冷。

临时工就要做好各种被当替罪羊的心理准备。在那打工的24天，被当过很多次替罪羊，死的是不明不白的。水杯放在不该放的地方吵我；换票本少了一页也吵我；罚单没交也吵我；店长心情不好，明明该吵另外两个也得吵我。所以临时工需要一颗强大的能抗压的内心。

本身我一直对数字很敏感，打过工后更敏感了，一般情况下，店里的价格基本上多查一次就记得了。其实我喜欢打折，特别喜欢，总觉得赚的钱太多，一方面有员工的提成，另一方面也得往丹那交。一个原价1398的羽绒服，最后的价格是699，记得没再调价格之前是979，后来调过后我真心替那个顾客觉得不值。

总的来说，这次实践还是很让自己满意的，交到了不错的朋友，也赚了点钱，虽然最后全部上交，但是最后不还得是我生活费么？哈哈，妈妈看到会不会被气到。

要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

1.服装导购员的暑期社会实践报告

2.服装导购员社会实践报告

3.服装导购社会实践个人总结

4.服装厂打工社会实践报告

5.大学生的寒假导购社会实践报告

6.假期导购员社会实践报告

7.导购员打工社会实践报告

8.大学生超市导购社会实践报告

9.专卖店导购员社会实践报告

大学生销售服装社会实践报告篇五

我是xx省电视广播大学华光分校xx届的学生，我叫xx□在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名服装销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”!然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢?说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好!之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗?我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我现在的工作实践中，

让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我忠心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。