

2023年暑假手机店实践报告 暑期手机连锁店销售社会实践报告(优秀5篇)

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

暑假手机店实践报告篇一

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴，暑期手机连锁店销售社会实践报告。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。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的商品，让我想起了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。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”“口舌笨黜”“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。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，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。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

一路的艰辛与微笑，虽然有所收获，然而所学的才是始，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。

暑假手机店实践报告篇二

20xx年的暑假，这是我进入大学生活的第一个暑假。为了给自己医学知识充电，丰富自己的人生阅历，为明年的实习打下良好的基础，我来到了自己社区所在的卫生院学习、实习。

对于我这个只有短短一年学医经历的学生来说，应该从医院中最基础的工作开始。因为卫生院的规模较小，所以，我选择了给医生打下手。

虽然，已不是第一次穿白大褂，但这次穿上后，心中更多了一份自豪与紧张，甚至还有一些些的害怕。想想自己第一次穿着白大褂的那份激动，心底的那份坚定自信犹然而生！

看起来很简单的工作，让我开始有些手忙脚乱。原本的自信荡然无存。我开始虚心向医生学习，紧紧地跟着医生，寸步不离，这是一位近60岁的老医生，看到我刚上手时的紧张，就耐心地给我讲解。慢慢地，我渐渐了解到一些小病的症状以及一些专业术语。

我协助医生接诊病员，做好四测(测血压、测体温、测脉搏、测体重)，熟练地掌握了血压及体温的测量方法。刚开始时，因为缺少临床实践机会，又有些紧张，时常担心自己会出错，为一个病人测血压，往往测了四、五次还是不敢说出血压值，怕测错了。这时候，老医生就会劝我不要那么紧张，有她在边上把关，不会有什么大问题的，放心上报数据好了。

过了几天，医生让我试着给病人打针，但我拒绝了。我永远不会忘记，在学校，我第一次给兔子麻药，扎了六针，扎通了两边的静脉，扎到飙血，却把麻药打到了组织的经历。只能说，我实在是太胆小了。这时候，我就庆幸自己不是护理

也不是临床的学生了，扎针这一块，对我的要求没那么严格了。

短短的15天医院实习结束，终于可以喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的医生、护士们，才知道医疗卫生工作的不易。

我觉得医疗卫生工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

1、思想素质：要教育和培养每一个医疗卫生人员热爱医疗工作，献身医疗事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德提供修养，以白求恩为榜样，发扬救死扶伤，实行革命的人道主义精神；真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作，爱护集体，爱护公物。

2、专业素质：要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

3、科学素质：要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，每项技术操作都要知其然并知其所以然；必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务，不断学习和引进国内外先进的技术；要善于总结经验，不断探索，开展研究，勇于创新，

努力提高业务技术水平，要积极努力学习和了解社会学、心理学、伦理学等知识，拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。

同样，作为医学生的我们也应该充分认识到：

- 1、医生是一个很平凡的职业，他的责任就是救死扶伤，挽救病人的生命。
- 2、医生也同样应该具备一定的思想素质、专业素质和科学素质，要有一定的责任心，把病人的生命看作是自己的生命。
- 3、医生要有创新和探索的能力，积极为医学的未来作出贡献。

新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入百分之百的努力：加油——对所有的人说！

暑假手机店实践报告篇三

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。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的商品，让我想起了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。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”“口舌笨黜”“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。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，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。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

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。

暑假手机店实践报告篇四

随着社会不断地进步，报告有着举足轻重的地位，不同的报告内容同样也是不同的。在写之前，可以先参考范文，以下是小编收集整理有关暑期手机连锁店销售社会实践报告范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

放假回家仅仅在家待了10天，就搭上了去长沙的大巴，暑期手机连锁店销售社会实践报告。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。

在接下来的几天里我对工作及流程做了大致的了解，关于佳通的品牌和八中机款做了下笔记。对手机的功能性也仔细的对比了一下。看着别的营业员在熟练的推销着自己的'商品，让我想起了曾有人说：“如果你有权势，就用权势来压倒对方；如果你有金钱，你就用金钱来战胜对方；如果你既无权势，又无金钱，那就得运用谋略。”谋略就是出其不意，攻其不备。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”“口舌笨黜”“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。

一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受益。社会实践加深了我们与社会各层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓视野，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。

从今后的学习和生活中我们要摆正心态，正确定位，好好学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的发展需要，做一个对社会，对人民有用的人。

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。

暑假手机店实践报告篇五

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，而且都想要买到物廉价美的手机，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。

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](#)