

2023年家具的实践报告(实用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，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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

家具的实践报告篇一

在xx老师的倡导下，今年的11月3日至11月13日期间，我在xx天健钢家具进行了实厂工作。在实习中，我在公司指导员的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作管理有了深层次的认识，深深的体味到xx老师课堂上用心良苦的一句一句教导——“要锻炼，到小型企业去！”我想，在我即将毕业的几个月里，这将是宝贵的一段经历。

毕业实习是每个大学生必有的一段经历，让大学生参与到社会当中实践会加强实践动手能力，更能学到课堂上学不到东西。

短期的实习，让我学到了不少东西，除了浅层次地学习了有关专业的技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是公司里同事的敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。但当你深入了解后，才发觉，他们大多都只是高中毕业，没有大学文凭。现在他们的能力，完全源于公司的培训和自强不息的学习。也许，这就是一个集体的凝聚力，一个企业写在书面之外的“特殊文化”吧！

别看钢家具管材一个简单的弯位加工，其工艺如何决定产品

的质量和成本，天健钢家具厂与广东工业大学科研项目对接后，采用薄壁管材弯曲成型数值模拟技术解决了企业生产难题，提高了竞争力。

目前，钢家具制品生产环节中，管材弯位加工都是简单的机械加上人手操作，广东工业大学肖曙红博士后：“因为薄壁管材成型的时候难度很大，以前感觉弯过来就行，但弯的时候很容易出问题，特别是薄壁，特别容易起皱，壁厚到底要多厚，以前企业用厚的管材成型，这样来解决问题，但厚的话，成本提高，因为批量大。”而运用工业大学研发的薄壁管材弯曲成型数值模拟技术可有效解决这一难题。天健钢家具厂常务副总经理林勇：“它用高科技把我们的经验结合上去，用计算机模拟技术，从理论上算出适用多少厚度，比较合适，提高效率，更主要是降低成本，这对我们的帮助很大。”

企业方表示，单凭这项技术创新可降低成本10%左右，提升了企业的竞争力，尤其在金融危机下的市场环境中，作用非比寻常，以后他们还考虑在包装，打磨，焊接技术等方面与高校进行合作。

时间过得真快，一眨眼我的实习生活就结束了，在这几天内，我似乎过了半年，又似乎是一瞬间，又好像做了一个很长很长的梦，梦醒的时候我就回到了我的学校。

三年时间，应该说一是或多或少有些收获，可一走出校门后我才发现我什么也不是，什么也不会，所学的东西少得可怜，连九牛一毛也可以说都不知。

说真的，很有幸我进入的是双叶家具实业有限公司进行实习，也可以说是试聘；在双叶信息中心进行编程，是用delphi软件给他们的一分厂的员工进行效益工资和计件工资方面的核算，求出他们的总工资。最后能以报表的形式表现出来，在这方面他们同进要求要个有查询的功能，也说是说输入工号

可以调出一个员工三个月这内的所有的工资，同时超出三个月的可以自动消除。同时他们的工作流程是单卡流程，一个卡号，批量的进入，然后经过员工的加工操作之后，批量的输出。在这个方面他们有个出材量和购进量之比，也就是说如何去求他们的出材率，出材率越高，就意味着生产出来的好的产品就越多，员工的效益工资就越高。比如他们有四个产品：规格料、指接、拼板、集成材、他们会对这四个产品进行定价；如生产出一立方米规格料的价格是3300元、指接是3600元、拼板是4000元、而集成材则是4860元；通过这些定价我们可以很清楚的看出工厂要求员工生产出什么样的产品。入他们的工序的材料我们称之为毛料，而产出的东西我们又称之为毛坯料，公司规定：如果员工的出材率在%，那么超出的部分就是员工的效益工资，如果低于%，那么员工就没有效益工资，负数归位于零，按零来计算，之后他要求对员工进行效益工资分配，比如有四个工序，送料器，直边、压刨、四面刨、他们又给这些工序的员工进行效益比例的分配、比如送料器是%、直边是%、压刨是%、四面刨是%，在这里又有主副之分，比例为6和4，同时他要求我们将效益工资进行分配到员工，也就是说员工可以很清楚的要看到自己一天能挣多少钱，做到心中有数，当然这个简单，我们只须打印出报表就行了。

那个打击呀，辛苦了几几天几夜，最终却是这样的一个结果。可打击归打击，我们又得重新来做！相对而言，我们这次要比以前有经验了，一次比一次成熟起来了，在经历了又一个一天一夜的奋战，我们终于又有新希望了，可是心情刚好，那么又传来了消息，说他们的分配比例又发生的变动，价格又有了新的调整，这在以前我们也想过这个问题，也想好好的做，可是我们又一想他们的工厂不是要实用吗？这方面变化的可能性很小，于是为了方期间我将有变量写进了代码之中，这一变，无异宣布我要破产。和我在一起的几个也是这种情况，所以我们这些没有开发过软件的充当软件高手的新手们又得重新面对新的问题了。

失败，又一次被打败！

几天之后我们又做出了程序，很辛苦，此时我们才明白程序员的不易了，编程是一个见效特别慢的东西，而且对方又看不见，如果一不小心你的程序可能会无法打开，或者是说出现别的什么，那就完了，你几天的成果就什么也看不见了，不像别的东西，做了，可以让大家看得见。我的程序在最后的调试时出现了一点小故障，而且工资的分配要对应到每一个员工，可我一时间一点思路也没有了，就只能对应到职务，所以我失败了，我的实习生活也就结束了。

家具的实践报告篇二

本文目录

1. 家具社会实践报告
2. 大学生暑期社会实践报告之家具厂实践
3. 最新暑期社会实践报告（家具推销员）

暑期家具推销员社会实践报告

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一路程。又是一个长期的暑假，在这个暑假之前我已经早早的为自己做好了假期安排，因为有四十多天的假期，我计划放假之后，用一个月的时间去找一份工作，体验一下生活。但也是在这个暑假中让我明白了好多好多学校里无法学到的东西。

记得暑假放假的时候我就开始找工作了，可是过了七八天，我依然没有找到工作，加上持续的高温天气，我有些想放弃了。但是后来功夫不负有心人，我找到了一份当家具推销员的工作。月工资的底薪是500元，干的好的话还有奖金。

第二天，我开始上班，是从上午八点到中午十二点出去对家具宣传，下午三点到五点半是发传单。因为是体力劳动，天

气又酷热，所以一天下来，我倒在床上便入睡了。以前从未觉得睡觉是这样的美好。第二天一觉醒来，基本上全身无力，但是还是要去上班，工作和头一天一样，可是觉得好累好累。累还不说，每天还要和火辣辣的太阳做斗争，再加上自己性格本来就内向，做家具推销有点不适合，那时候真的想放弃。但是后来我还是坚持下来了，因为我看见我的朋友和我一样，都在充实自己的人生，如果我要是放弃，我就等于再逃避。

之后，由于我的思想转变了，我每天都干得很认真，把一些平时做推销会遇到的问题都记在了一个本子上，然后去咨询老板。慢慢的，我的业绩就上去了。到最后结算工资的时候，我的业绩最好，老板不仅给我加了工资，还夸了我。

1、一个人初次出身社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。

2、生活是很艰辛的，每一分所得都要双倍的付出，除了能力、吃苦耐劳还需要机遇，更加知道了父母的不容易。

3、人生在世，不如意之事十之八九，在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有是年少轻狂，有是恣意枉为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要期望太高，要一步一步的去完成，我们要有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

4、打工那毕竟是短暂的，做为学生来说，目前最重要的是努力学习，为今后找一份理想的工作做铺垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。

5、在学校要学会很好的处理人际关系，学会节约，学会珍惜珍惜每一次来之不易的机会，常怀一颗感恩的心，乐观的心。

这就是我这次暑假社会实践的一些感受，让我学会了很多，现实和理想是有很大差距的，现实是残酷的，然而机会是青睐于有所准备的人。要改变生活就要努力学习。

家具社会实践报告（2） | 返回目录

今年暑假我在南通飞云工艺家具有限公司进行了为期一个月的社会实践。

怀着激动的心情，我开始了我的暑期生活，刚开始几天我了解了我所在的环境，飞云家具公司主要经营家具、工艺品的加工、销售，这家公司的规模还挺大。这家厂里分为好几个模块，有木工、雕刻工、油漆工，我主要呆在油漆工这边，在这边在这边我见识到各种品种的木头被加工成各种样式的家具，以前在平东雕刻厂我只见过红木家具，现在能见识到樱桃木、花梨木，橡木等，这些木头被做成抽屉，橱柜，然后进行油漆加工，最后变成成品销售。

我在厂实践期间，觉得这里面的人工作十分带劲，她们对我也挺好的，毕竟我是来实践的，在厂实践期间，酸甜苦辣样样有，当我工作了一天时，我很高兴，因为我学习了许多新鲜事物，可另一方面我也体会到工作的辛苦一天到晚的话还要手动个不停，晚上回到家恨不得倒头就睡，这样看来，学生是舒服多了。在厂期间，我主要是帮里面的人拿拿东西，顺便看看她们怎么个做法，在这期间我知道了红木家具的做法花梨木的做法，虽然只是看看没有亲自实践，但我也感到受益匪浅，尤其我感觉当中的红木最难做，开始要给红木拿沙皮沙平滑了，这一步是最重要的，一般检查的就是这一关，然后再给其涂颜色，一般颜色要配好，这样才符合要求，等颜色干了，再涂上漆，这虽然嘴上说着简单，但里面的做工非常的精细，一般一个抽屉要两到三天才能完工，在这厂里我了解到家具的制造过程，看似简单的家具其实也是花费了许多心思，许多心血，这虽然与我所学的专业不大相关，但我觉得这里面有一种细心，奋斗的精神是让我终身受益。在

厂里是个增长见识，与人沟通的大好机会，期间我与主任有过沟通，知道了她一路走过来的艰辛，与车间工人有过交流，知道她们工作的繁忙，我想着自己马上也快踏上她们的道路了，不由的心中一紧，想着珍惜接下来的一年时光。

虽然每年都在实践，但今年的实践让我心里面沉重，这是最后一次了，除了以往的疲劳，今年我还觉得多了份珍惜，以后这样的机会不多了，这次实践中我体会到很多，我也独立了许多，我学着与人多交流，我增长了见识，另外我还从中体会到酸甜。虽然这次的实践期很短，但这是我人生中的一件难忘的经历。这个暑假，我过得相当充实，在实践中我有了进一步的提高，也收获了许多，相信这份受益将陪我一直走下去！

家具社会实践报告（3） | 返回目录

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一路程。又是一个长期的暑假，在这个暑假之前我已经早早的为自己做好了假期安排，因为有四十多天的假期，我计划放假之后，用一个月的时间去找一份工作，体验一下生活。但也是在这个暑假中让我明白了好多好多学校里无法学到的东西。

记得暑假放假的时候我就开始找工作了，可是过了七八天，我依然没有找到工作，加上持续的高温天气，我有些想放弃了。但是后来功夫不负有心人，我找到了一份当家具推销员的工作。月工资的底薪是500元，干的好的话还有奖金。

第二天，我开始上班，是从上午八点到中午十二点出去对家具宣传，下午三点到五点半是发传单。因为是体力劳动，天气又酷热，所以一天下来，我倒在床上便入睡了。以前从未觉得睡觉是这样的美好。第二天一觉醒来，基本上全身无力，但是还是要去上班，工作和头一天一样，可是觉得好累好累。累还不说，每天还要和火辣辣的太阳做斗争，再加上自己性格本来就内向，做家具推销有点不适合，那时候真的想放弃。

但是后来我还是坚持下来了，因为我看见我的朋友和我一样，都在充实自己的人生，如果我要是放弃，我就等于再逃避。

之后，由于我的思想转变了，我每天都干得很认真，把一些平时做推销会遇到的问题都记在了一个本子上，然后去咨询老板。慢慢的，我的业绩就上去了。到最后结算工资的时候，我的业绩最好，老板不仅给我加了工资，还夸了我。

1、一个人初次出身社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。

2、生活是很艰辛的，每一分所得都要双倍的付出，除了能力、吃苦耐劳还需要机遇，更加知道了父母的不容易。

3、人生在世，不如意之事十之八九，在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有是年少轻狂，有是恣意枉为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要期望太高，要一步一步的去完成，我们要有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

4、打工那毕竟是短暂的，做为学生来说，目前最重要的是努力学习，为今后找一份理想的工作做铺垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。

5、在学校要学会很好的处理人际关系，学会节约，学会珍惜珍惜每一次来之不易的机会，常怀一颗感恩的心，乐观的心。

这就是我这次暑假社会实践的一些感受，让我学会了很多，现实和理想是有很大差距的，现实是残酷的，然而机会是青睐于有所准备的人。要改变生活就要努力学习。

家具的实践报告篇三

社会实践这个词对我们来说并不陌生，无疑就是学生体验生活的一种方式，也许大多数没有经历过它的人认为社会实践只是大学生玩玩而已，但我要说的是，其实它并不像我们想像的那么容易。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践中认清自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

转眼间，又一年的寒假生活如期而至。这一年，我又踏上了我的实践路程。我明白现在我还是一个学生，社会经历还很少，自己对社会的了解还很少，我明白自己要成长就必需利用自己的课余时间来自多了解社会。

今年寒假，我来到一家家具厂打工。在这将近十天的时间里，我感觉我改变了不少。刚来到家具厂，我的工作很零碎，什么都做。平时就帮忙做点家具，当然你是属于新兵蛋子，只能是做一些超级简单的活。刚来这里时，什么都不懂，而且人生地不熟的，我是属于那种见了生人不说话的那种，只会跟熟人吹水的，刚开始两三天，憋死我了，你不主动说话，那些员工也不跟你说，每个人个顾个的，我想总不能天天这样过吧，于是我壮胆跟那些员工搭话，不搭还不知道，发现那些员工个个都挺好客的，当他们知道我是来实践的，个个抢着跟我介绍这介绍那的，教我这些该怎么做那些又该怎么做，我不会的他们都很耐心的教我，吃饭时大伙吃大锅饭，因为这些员工都是外地的，在空闲的时间都会聊聊他们本地的风土人情。虽然干活时很累，但我发觉其实我在工作中得到很多乐趣，这种乐趣在学校是体会不到的，只有亲身经历过才会体会到其中的乐趣，愉快的时光总是短暂的，十天的时间很快就到了。短期的社会实践，一晃而过，在这其中，有快乐，有辛酸，有汗水，&&从中能学到很多书本上学不到

的东西。在那里不会像在学校老师会告诉你今天做些社么?明天做些什么?在这里你必须自觉的去做,而且要尽自己的努力做到更好,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,每一个学生都在为取得更高的成绩在努力。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,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中我们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,学生还终归保持这学生的身份,而走进企业,接触各种各样的客户,同事,上司等等,关系复杂,但我觉得去面对我从未面对过的一切才更加能锻炼自己,提高自己。在这次实践活动中,这一点我深有感受。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,可为什么书本上知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?但也许老师是对的,虽然大学生活不像是踏入社会,但总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。社会果然是一个磨练人的大熔炉。在这次实践活动中我不仅磨练了自己的意志,而且我还学到了很多为人处事的道理,这些都是在校园生活中学不到。这次社会实践工作中我明白了很多,我心里默默的告诉自己,我一定会更加努力,我一定要好好学习,将来报答社会,报答养育我的父母和所有支持我的人。过不了多久我将真正的走出学校走进社会,我将在社会这个大熔炉里接受各种磨练,我相信经过各种风雨之后我将看到美丽的彩虹。

两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书只是古代读书人的美好意愿,它已经不符合现代大学生的追求,如果我们还是按照古人的思路走,我们迟早会被社会淘汰的,我们要学会与时俱进。如今的大学生身在校园,心儿却更加开阔,他们希望自己尽可能早地接触社会,更早地融入丰富多彩的生活。大学

生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。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和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。因此我觉得社会实践是我们踏进社会一个必不可少的阶梯，它是一个过渡。

在实践中，我明白一个道理。就是我们在工作中每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。我们一定要小心小心再小心。古语说的好，一失足成千古恨，我们要牢记这点。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对有经验者优先的感悟。

从工作中我学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

此次社会实践告诉我：成功的花，人们只惊羡它现时的明艳，而当初的芽，却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。我们每个人都渴望成功，那么我们就应该在刚刚起步的时候，用我们充分的准备，去面对不知的过程，迎接满意的结果。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，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。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

共2页，当前第2页12

家具的实践报告篇四

时间过得真快，一眨眼我的实习生活就结束了，在这几天内，我似乎过了半年，又似乎是一瞬间，又好像做了一个很长很长的梦，梦醒的时候我就回到了我的学校。

三年时间，应该说-是或多或少有些收获，可一走出校门后我才了发现我什么也不是，什么也不会，所学的东西少得可怜，连九牛一毛也可以说都不知。

说真的，很有幸我进入的是双叶家具实业有限公司进行实习，也可以说是试聘；在双叶信息中心进行编程，是用delphi软件给他们的一分厂的员工进行效益工资和计件工资方面的核算，求出他们的总工资。最后能以报表的形式表现出来，在这方面他们同进要求要个有查询的功能，也说是说输入工号可以调出一个员工三个月这内的所有的工资，同时超出三个月的可以自动消除。同时他们的工作流程是单卡流程，一个卡号，批量的进入，然后经过员工的加工操作之后，批量的输出。在这个方面他们有个出材量和购进量之比，也就是说如何去求他们的出材率，出材率越高，就意味着生产出来的好的产品就越多，员工的效益工资就越高。比如他们有四个产品：规

格料、指接、拼板、集成材、他们会在这四个产品进行定价；如生产出一立方米规格料的价格是3300元、指接是3600元、拼板是4000元、而集成材则是4860元；通过这些定价我们可以很清楚的看出工厂要求员工生产出什么样的产品。入他们的工序的材料我们称之为毛料，而产出的东西我们又称之为毛坯料，公司规定：如果员工的出材率在%，那么超出的部分就是员工的效益工资，如果低于%，那么员工就没有效益工资，负数归位于零，按零来计算，之后他要求对员工进行效益工资分配，比如有四个工序，送料器，直边、压刨、四面刨、他们又给这些工序的员工进行效益比例的分配、比如送料器是%、直边是%、压刨是%、四面刨是%，在这里又有主副之分，比例为6和4，同时他要求我们将效益工资进行分配到员工，也就是说员工可以很清楚的要看到自己一天能挣多少钱，做到心中有数，当然这个简单，我们只须打印出报表就行了。

还有一点就是对计件工资进行核算，在这方面他们也有一定的规格，比如长度，宽度，厚度在那个范围内，就有不同的定价；比如宽度小于xx年，拥有在厂职工80多人，专业设计师0人，有一条以专业生产木制沙发的专业流水线，是一家专业生产实木家具为主的民营企业。

公司自成立以来，本着“质量第一，服务第一，信誉第一”的宗旨，取得了良好的业绩，在同行业中口碑颇佳。由于产品质量过硬，至今客户对本公司无一起质量投诉。产品远销全国各地。

四、公司主要产品

鑫达木业以其现代卓越的设计、优良的品质及完善的售前、售中、售后服务体系，广受国内外客户赞誉，在同行业中脱颖而出，成为行业中的知名品牌。现公司生产及经营的办公系列有：班台系列、班椅系列、板式职员系列、屏风工作站系列、沙发座椅等几十个系列，二百余种款式；酒店系列有gold□chfl□baroq三大系列共一百余种产品供您选择，每一

款在顾客随意改变下可变为多种样式，有时可根据不同品味环境调整组装样式。公司一直把产品的设计、开发放在企业的重要位置，各种系列产品每年都会有几十款新产品投入市场，获得消费者的一致好评。让公司在激烈的行业竞争下取得了骄人的市场业绩，也让消费者实实在在的得利。以下两款是鑫达木业生产的办公家具。

家具的实践报告篇五

做家具的实木材，懂诗词的是秀才，众人想的是钱财，被培养的是人才，女人要的是身材。下面是本站为大家带来的家具销售实践报告范文，希望可以帮助大家。

三百六行里没有哪一行业不涉及销售，只是销售的内容不同，或者售的是实物产品，或者是服务，无论销售的是什么产品，都有一个销售的过程，这个过程对于初入销售行业的人来说，最能锻炼待人接物的能力。以家具销售实为例做个总结，对初入门者做个引领。

家具销售实习报告

为了较早适应社会生活，本人于20xx年三月毕业之前进入广东一家家具销售商场实习，实习内容为家具销售。销售工作初看起来简单，就是将产品推销给客户，但做起来却感觉里面的学问很大，下面将本人做家具销售实习报告做如下汇总：

做一行精一行很重要。家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。开始做销售工作，才知道家具有实木的、板式的等，实木的从材质上又分好多种，红木的，榉木的，水曲柳的等等，红木的大多都是高端产品，一般都是用来收藏观赏。这些还只是简单的分类，细分起来，更是不胜枚举。掌握了这些家具行业的基本知识，接待客户才能应对自如，也才能更容易说服客户。如果客户问起家具知识，

销售人员回答不出来，不但会让客人怀疑家具的品质，还会影响销售业绩。刚开始时，本人曾遇到过这种情况，客人询问一款核桃木餐桌，由于只知道该款家具材质是核桃木的，对核桃木品质特性，如何保养却知之甚少，让客户很是不满，幸好门店负责人对家具知识了如指掌，才让客户满意。有了此次教训，我开始留心有关家具的知识，通过各种途径学习，最终对各种家具的材质特点包括如何保养都很熟悉，再有客户来也能应付自如了。

了解产品熟悉产品只是销售工作的一部分，做出好的销售业绩另一个重要因素是了解客户心理。由于所售家具分高档和中档，价格上自然也有差别，价格的差别在客户心理上会有微妙反应。在销售的过程中我发现，消费高端产品的客户很少会留意中档产品，既使观看也是浏览式的，不会细究，对高档产品却是品鉴式的，他们对产品的了解甚至比销售人员还深入，在这类客户面前切忌卖弄，否则有可能是班门弄斧，贻笑大方。中端产品的消费客户对中高端产品都会细细研究，客户对价格会很敏感，作为销售人员此时不能表现出因价格高客户不能接受产品的意思，不然客户可能因自尊原因拒绝消费。最好的方法是向客户介绍产品的优缺点，让客户自行选择。客户分很多种，一个出色的销售人员，不但要学会揣摩客户心理，还要有足够的耐心。

实习体会。家具实习时间虽短，收获却颇多，都是课堂上所学不到的。营销的理论知识无论多么丰富，也比不上实际销售过程中所学。学校里的人际关系相对简单，离社会生活较远，销售工作中要面对形形色色人等，在应对过程中，大大提高了人际关系交往能力。也让本人更深切体会到，学无止境，社会才是真正大学堂。

销售是一项很辛苦的工作，不只是劳动强度大，因为一般情况下销售人员都要站立面对客户，一个工作日站下来，对行业新人来说，在体力上是一种考验，而接下来要面对各色人等，则是对心理上的考验。能够坚持下来，相信心智毅力都

是出色的，日后无论从事什么工作，销售工作都会是一种值得记忆的宝贵经历。

家具是每个家庭必备的。而买家具的市场，品牌也有很多，大家有印象的有曲美qm[]联邦、全友、红苹果.....而我将在全友家私实习销售，全友(于1986年,中国名牌,中国驰名商标,中国规模最大的家具制造企业之一,大型民用家具企业,成都全友家私有限公司)。

一名销售首先是对于这个品牌的了解，全友家私是中国品牌，一家大型民用家具企业。全友家私有限公司创建于1986年，经过二十余年的励精图治，已发展成为中国研、产、销一体化大型民用家具龙头企业。全友家私作为中国规模最大的家具制造企业，公司拥有共计占地数千余亩的超大工业园区，30多个专业分厂、20多个驻外销售服务机构、3000多家专卖店。公司打造了一支由中、意、德、丹麦等国200多名顶尖设计师组成的跨国研发团队，在中国成都、深圳、意大利米兰设立了3个研发中心，主要研发、生产板式套房家具、沙发、餐桌椅、床垫、软床等系列产品，涵盖50多个系列、6000多个产品款式，其中，板式、沙发两种产品被授予“中国名牌产品”称号，是中国家具行业荣获两个名牌称号的家具企业，是中国家具制造业为顾客提供“一站式家居服务”的典范，赢得了“绿色全友，应有尽有”的美誉，为顾客实现温馨家居梦想提供了最大化的满足。公司产品连续多年畅销全国，并远销欧美、东南亚多个国家和地区，产品销量在全国同行业中连续多年遥遥领先。全友以“成为世界级家居用品开发制造商与服务提供商”为企业愿景、以“提供优质家居产品和服务，创造美好家居生活”为企业使命、贯彻“客户是水，全友是鱼；员工是水，全友是鱼；社会是水，全友是鱼”的企业文化，通过持续的制度创新、技术创新、管理创新，以国际化视野，竭诚为广大客户提供高品质、多样化的家居产品和服务，引领舒适、环保、健康的家居生活方式。

刚来到全友家私家具专卖店实习时，我很紧张和兴奋，毕竟是刚踏入社会什么都不懂，对社会上的一切都充满着好奇。可是看到其他同事们都是以微笑看我的时候，我也就不紧张了。刚开始时，领班是让我对这些家具进行了解，看着一张张介绍书我的头都大了，可是没有办法，如果不记下这些家具的好处，那拿什么来向顾客介绍呢？我就在旁边一件件家具进行对比和记忆。一直连记了两天，之后才开始销售，开始就和另外一位同事搭档，有顾客上门了，她就一一向顾客介绍，而我就在旁边学习，有什么不懂的就虚心向她请教。在工作时少说话多做事，经常做卫生，那个同事需要帮助，都乐于帮助他人，与同事们打好关系。慢慢的和同事之间混熟了，对家具的了解也更家深厚了，自己也已经能够独自进行销售了，对家具的讲解，对于顾客的提问也能应付自如了。

共2页，当前第1页12