

最新手机店实践报告(大全9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

手机店实践报告篇一

7月20日,我开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的,商业城离我家也不远,但为了不迟到,7点40多,我和同伴已经等在了店门口,店还没有开。等了会,老板才来开门。这不是家规模很大的店,但客人也是络绎不绝。老板先让我们在一旁看她做生意。

8点10分左右,来了位顾客,操着外地口音,是来买手提电脑的。他在柜台里看了看,指了指其中一台,“这个拿来看看。”老板就把那台电脑拿出来给他。他看了一下配置,问道:“多少?”“5999。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧,多少。”老板说。他放下电脑,然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话,“你们谈生意的时候一定要心平气和的,不可以很大声,向吵架一样,不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了,气氛一下子轻松了许多。

在店里,有些客人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像老板一样好。

中午的时候,客人却愈发的多了,成群成群的来,使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候,老板才说,你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花,“无情”地丢下老板一人留守“阵地”,和同伴先吃起饭来。饭是盒饭,有荤有素,也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口,三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果,吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭,继续上“阵”。

下午2点左右,我在老板的帮助下,终于做成了一笔生意,老板说,赚了70净利润,不算多,也是一大进步啊。下午5点多,夕阳西下,客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半,准时“下班”。

一天的实习总算是过去了,可能是第一天,我做得格外费劲,到家后,几乎是摊在了床上。一天虽然制作成了一笔生意,但我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来。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,你必须自觉地去 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,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,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!虽然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。有时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,我比一部分人具有更高的起点,有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新世纪的学生,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,这就意味着学生要注意到社会实习,社会实习必不可少。毕竟,几年之后,我已经不再是一名学生,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。

突然想到很多同学说过宁愿出去工作,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。可以说,在这个暑假的社会实习中,我学到了很多很多。

手机店实践报告篇二

20xx年9月1日至20xx年1月31日在东莞市企石镇振华路时代广场一楼进行五个月的手机业务实习,我在店里是销售手机,向顾客推荐手机,我在店里是见习店员。

中域电讯连锁集团股份有限公司创立于**年(前身为广东中域电讯连锁有限公司)20xx年整体变更为股份有限公司,以下简称中域电讯或中域),是中国手机零售行业第一个“中国驰名商标”,首开行业形象代言先河,每年均投入巨资于中央电视台等媒体进行品牌宣传,创业至今,于公益回馈方面,一直不遗余力,在扶贫、赈灾、环保等方面都做出了杰出的贡献,并荣膺多项殊荣。经过十几年的发展,中域电讯连锁店遍布全国各地,业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域,是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新,勇于尝试新业务,不断探索出前沿的经营理念;在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”,利用对加盟商进行分级管理的方式,创造出独具特色的连锁经营模式,从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。xx年中域电讯以“攻城掠寨”的速度,走出广东,迈向全国,拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕。20xx年中域电讯携手家乐福,强强联合打造独树一帜的“店中店”模式,这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段,到20xx年,中域将合作伙伴扩大到易初莲花、好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头,“店中店”模式迅速得到“复制”,并在全国范围进行推广。

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

(1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

(2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

(3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。

(4) 开早会

a认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项
工作。

b学习公司下发的文件，促销活动操作方法。

c对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。

d练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临
(要脸带微笑，有亲切感)。

(1) 及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。

(3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性
工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加
顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并
记录在“顾客反馈信息表”中。

(4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，
促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品
及时补货上架。

(5) 处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

(1) 明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备

a 空缺商品再次检查并补货。

b 零钱的及时兑换。

c 促销活动资料的分发，活动情况的宣传。

d 对进出顾客使用对应的礼貌用语。

e 对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

f 提高自身警惕性，防止商品损失。

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会（当日的营业额等）。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）

(7) 如第二天休息，应做好相应的交接工作。

(8) 关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。

安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连锁店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按x#06#然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。

我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们

有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。

手机店实践报告篇三

不知不觉来vivo都快两个月了，再过几天就又要回学校了。其实vivo和民政都是学校，只是学的内容不同而已：民政更偏向于理论，而vivo更多的是实践。不过，理论和实践都是很重要的，没有理论就没有大概的方向，而没有实践则会走歪路。所以，一边实践一边总结是很重要的，这是一个化繁为简的过程，是一个不断升华的过程。

好吧，下面我来谈谈我的工作。

我的工作主要有两大块，一个是测走线，一个是dpa□当然，测走线是我的主要工作，闲时，才做做dpa□

测走线，指的是用高倍显微镜观察屏幕的走线连接是否有异常，如，走线过窄，或者过孔偏位。其中，发现过孔偏位是有奖分的。

而dpa□即切片，就是通过取样-壤埋-打磨-抛光-微蚀-观察等方法，对屏幕，摄像头□usb线，pcb等样品的精细观察与分析，以及判定。

我们部门叫做品质部，主要负责手机原材料检测，只有通过我们部门的检测，手机的各种原材料和配件才能投入生产，是品质检测的第一道关卡。通过了我们部门的检测，就进入到生产阶段，也就是流水线生产。然后做硬件品质检测和软件品质检测，都通过后，再最后做一个抽检，就可以发行上市了。

工作问题大概就是这样了。下面谈谈，如何进vivo就大概聊聊我所知道的一些情况吧。

首先，就是填表，就是填一些基本信息，以及联系人之类的内容。然后体检，基本上就是抽个血就可以了，然后就是面试了，产线的是直接在员工招聘室面试，其它职位就要去到所在部门面试，先是组长面试，然后工程师面试，都通过后就可以培训了，等到培训结束，而且体检又没问题，就可以去部门培训了。部门培训完之后，再考一次试，组长就会安排人带你做事了，整个流程大概就是这样了。

下面再介绍一下vivo的娱乐和医疗。

vivo有三个篮球场，两个娱乐室，一个卫生服务站，以及一些周边娱乐场所。篮球场就不多说了，重点聊聊娱乐室和周边。一个娱乐室在食堂顶楼，有电梯直达，里面包括图书馆，乒乓球室，以及棋牌室。一个在公司三号门那边，有斯诺克，健身房，舞蹈房，乒乓球室。周边呢，指的是和vivo有合作关系的酒店，电影院，饭店等娱乐场所，凭vivo厂牌都可以享受到相应的折扣。另外vivo每月都会举行大型生日晚会，为每月生日的员工庆祝，当然，包括了各种抽奖和各种礼品。总的来说vivo还是一个比较人性化的公司。

最后谈一些感悟吧。

其实刚来vivo的时候，心里是不那么情愿的，因为这不是我

想要的。不过，男人应该先明白自己需要什么，才去想自己想要什么。

可是，过了半个月后，我的想法改变了，我发现我们部门还是挺好的，大家都很有团结，忙时互相帮忙，闲时一起嘻哈。所以，世界美不美好，不在于它，而在于你用什么眼光看待这个世界。

最后告诫即将毕业的各位小伙伴，如果你还没有创业的条件和经验，那就让自己沉淀下来。因为有时候，蹲下不是逃避，也可能是更好的蓄力。

手机店实践报告篇四

今年在我在某时代广场的手机店进行x个月的手机业务实习，我在店里是销售手机，向顾客推荐手机，我在店里是见习店员。

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

- (1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。
- (3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。
- (4) 开早会：认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项任务。学习公司下发的文件，促销活动操作方法。对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。练习练习营业规范用语：欢迎光临、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

(1) 及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。

(3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

(4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(5) 处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

(1) 明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备：空缺商品再次检查并补货。零钱的及时兑换。促销活动资料的分发，活动的宣传。对进出顾客使用对应的礼貌用语。对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。提高自身警惕性，防止商品损失。

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会（当日的营业额等）。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充

电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）。

(7) 如第二天休息，应做好相应的交接工作。

(8) 关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。

安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国的一家手机专业连锁店之一，这就是我们公司的优势。

我在xx手机店做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。

因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。

而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然

这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

手机店实践报告篇五

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我們用心去做好。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2)做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，

只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3) 一定要以诚待人

我们店里除了出售手机之外，4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4。我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。

很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这两个月里我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识。现在工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好！因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的！

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资虽然只是一点点的钱，但却是我人生的转折点，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动的要哭，那种感觉真的是无法形容的美妙。

手机店实践报告篇六

超市应当是结构最简单的企业，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。

超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀的经营管理者与销售人员。

作为经营管理者，是整个超市商业行为的核心组成，必须具备良好的个人素质与经营理念。

诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之本。要想成为一个成功的经营管理者，就应当做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在所有的時候欺骗某一个人，但是你却不能在所有的時候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利.人和总是处于一种动态变化之中。即使你偶尔通过不法或不道德的手段取得一次成功，但那并不意味着第二次你还会成功。不要怀疑，世界上永远没有能够永远瞒住别人的谎言。如果你想你的谎言不被拆穿，只有一种解药，那就是你从不说谎，永远保持正直。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。

诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，最重要的就是诚实与信用。

做任何事情都讲求天时.地利.人和。超市经营更是如此。

天时：各种节假日是上天赐予超市的最好盈利时机。经营者们应该抓住节假日这一良好时机。机不可失，时不再来。面对这一时机，管理者应当做出果断的决策。在节假日期间进行一系列的促销活动。因为节假日期间，市民大部分都不要上班，顾客量会大幅增加。而顾客一般具有贪小便宜的特点。超市进行促销活动必然会吸引顾客大批量购物。促销的主要手段有降价.连带销售.赠送礼品.达到一定金额给予一定折扣。

抽取幸运购物奖等!降价主要是针对于那些堆积久难出售的商品和一些日常用品等。虽然降价使商品单价盈利减少了,但是一天的总盈利却是大幅上涨了。例如,在情人节时对购买巧克力的顾客可赠送玫瑰等。

地利:一个超市,其地段位置极其的重要。它要比邻居民区,交通便利,人流量大。但是这样的地段租金一般相对较贵,并不是所有的超市可负担的起。因此做好超市的宣传就显的尤为的关键。超市的宣传大体上可以分为两个方面,一个是有形的,一个是无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传,比如张贴海报,在电视报刊上进行广告宣传,聘请专人进行传单式宣传。无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传。当然,这“帮助”是自发,自愿,无意之中的。例如:某一个消费者到一超市购物后,发现该超市的商品价格,商品质量,服务态度等方面都较好或是某一方面特好,那么该消费者很可能下次还会到该超市购物,不仅如此,他/她还可能把该超市介绍给其朋友或家人,而起朋友又介绍给其朋友的朋友或家人,这样一传十,十传百。超市的知名度自然在无形之中就大了。有形的宣传是一资金人力为基础的,而无形的宣传则是以超市的信誉为基础的,是超市长期诚信经营而形成的。有形的宣传与无形宣传是相辅相成,缺一不可的。

地利的另一个方面就是做好商品的生动化陈列。所谓的生动化陈列就是指以最诱导消费者购买的方式将商品明显展示,有效的向消费者传递商品形象。起重要意义主要在于吸引消费者,刺激其冲动性购买,从而增加销售量。要做好生动化陈列。首先,货架必须清洁,整齐,卫生。其次,将商品尽量摆放在良好的陈列位置,争取最大的陈列面。再次,应当及时整理货架,及时补货,更换破损商品和过期产品,滞销商品要适当调整排面或设法处理掉,并且促销及特价商品要保证较好的陈列位置。如果正确运用商品的配置与陈列技术,销售额可在原来的基础上提高10%以上。

人和：这一点在超市经营中也极为重要。中国人都讲求“和气生财”。超市的人和主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾。要做到人和。首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就是导购员要有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对导购员推荐不当，产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

超市经营管理者方面应对公司的职员进行定期的业务培训。知识是日新月异的，只有通过不断的学习与积累，才能丰富自己，完善自己。公司职员的素质直接关系到超市的发展前途，因此定期的业务培训是很必须的。正所谓“磨刀不误砍柴工”，只有磨好了刀，才能事半功倍，游刃有余。

当然，超市的经营管理者应当制定严格的奖惩条例。对表现突出的职员该表彰的表彰，该升级的升级。对犯错的职员该罚的罚，该开除的开除。这样才能提高员工的工作积极性与责任心。

上面主要谈了超市经营管理者在超市这项商业行为中该扮演怎样的角色。下面让我说说作为超市经营活动的一线部队——销售人员。在超市里，销售人员一般称为导购员。从名称上顾名思义就的引导顾客购物的人员。他们是厂家，超市与顾客之间真正的桥梁，是消费者了解厂家与超市的窗口。一批优秀的导购员是一个超市繁荣的主力军。

作为一个导购员首先必须以诚实信用为职业准则。导购员是超市给顾客最直接的形象，不能为了提高销售业绩而在导购过程中夸大所导购商品的作用与功效，夸大其词的欺骗消费者。下面主要说说作为一个优秀的导购员在诚信的基础上如何提高业绩，增加销售额。

要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，

热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

共2页：

[超市促销员实习报告]

手机店实践报告篇七

便忽略了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

社会实践体会：

一、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功

倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

五、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

总结：再烦，也别忘微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，学习与实践是密不可分的。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的

最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

以锻炼为本，学会健康；以修进为本，学会求知；以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存。

热门阅读文章：

财务会计的实习报告

车工岗位实习报告

文案策划实习报告

手机店实践报告篇八

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s[]走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的`分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

手机店实践报告篇九

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负

责人安排我到门口促销“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“dell”“联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；(2)销售业务管理工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；(4)售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在

实践中的尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit□youcanmakeit!