

# 最新教师专业实践总结报告 度教师专业 实践总结报告(汇总6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 教师专业实践总结报告篇一

专业教师下企业锻炼是提升教师综合素质的重要举措，是以市场为导向，研究人才培养模式、精品专业建设、课程开发与建设等工作的重要内容。教师通过下企业锻炼，了解企业生产、经营全过程，提高动手能力，为专业设置、构建与高职培养目标、国家职业等级标准相适应的课程体系作好市场调研。国家示范建设的核心内容是大力推行工学结合，突出实践能力培养，改革人才培养模式，真正体现教学过程的实践性、开放性和职业性。要进行工学结合教学改革，前提与保障就是师资队伍。通过教师下企业锻炼把原来的“双证”改为“双能”，培养教师既有理论教学能力，又有实践教学能力，成为符合高职教育需求的真正“双师”素质教师。

本学期根据学校工作安排，7月份和8月份为专业教师集中下企业锻炼时间，我系共有11名专业教师下企业锻炼。通过企业锻炼对教学改革进行思考，对如何培养高素质高技能人才有更深刻的认识和理解，还要了解当前学院人才培养与社会需求的差距。

7月，为了更好地服务教学，我自愿加入了假期挂职锻炼的队伍行列，我挂职的单位是中国管理科学院武汉分院交通研究所，主要做智能车牌方面的研究。经过一个月的实践锻炼，总结如下：

## 一、开展企业实践锻炼活动，提高教师实践动手能力

高职院校强调的是培养学生的职业能力和职业素养，具有一定的实际操作能力。作为专业课教师，首先自己必须具有过硬的实际操作技能才能教好学生，故我们要求参加实践锻炼的教师踏踏实实从生产一线做起，抓住一切机会自己动手操作，积累经验，切实提高自己操作能力和知识应用能力。下企业锻炼教师参加了企业的技术指导、设计、开发等工作，不仅提高了自己的实践技能，也对以前所教理论课程有了更深一步的理解，使理论教学的针对性、应用性和实践性大大增强，提升了自主技术开发研究和指导学生解决技术难题的能力。

## 二、参与企业实践锻炼，熟悉企业生产工艺流程，了解行业现状与发展方向。

暑假期间，我在企业的一个多月的时间里，了解并参与了智能车牌的技术资料收集、系统集成、测试等工作，了解了当前主流技术、现状和发展方向，有利于我们在教学中及时补充反映当前的新技术、新工艺，从而丰富教学内容，提高教学质量。在课程教学中，把行业现状和特点如实地展现给学生，让学生尽早与社会接轨，不至于让学生走出校门，与行业实际脱离太远，从而产生种种不适应。

## 三、通过企业实践锻炼，深化教育教学改革

订人才培养方案，改革课程体系，整合教学内容，按知识结构分模块，按能力结构分项目，按认知规律分任务，采用工学交替，教学做一体化模式进行教学，切实提高学生实际动手能力。根据企业对员工身体素质、心理素质、沟通协调能力、随机应变能力、服务意识、敬业精神的要求，修订教学计划时加大人文素养、职业素养培训课程比例，引导学生树立正确的人生观、价值观，加强自身修养。

四、通过企业实践锻炼，改变思想观念，提高教师学习技能积极性

## 教师专业实践总结报告篇二

为响应学校青年教师下企业实践锻炼的号召，更为提高自身的实践能力，我有幸参加了学校教务处暑假组织的. 青年教师下企业锻炼活动。在实践锻炼过程中，我深入企业，参与企业日常业务实践，以掌握最新的企业用人需求，现总结如下：

### 一、实践体会

从校园走向企业，面临的首要问题便是角色转换的问题。从一个教师转化为一个员工，在思想的层面上，必须认识到二者社会角色之间存在的差异，明确自己的任务和目标。理论只是单纯的学习知识，而下到企业去实践去锻炼，则意味着继续学习深入学习，并将理论知识与实践结合，应用于实践。我感到仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，一定是在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

对我们青年教师来讲，进企业学习是一个难得的机遇，更是一次终身难忘的经历，通过锻炼，能拓宽视野，了解企业对学生的需求，了解当前社会就业新形势，找到改进教学方法的新思路。在企业实践锻炼期间，我认真了解这个企业所从事的业务，把各方面的业务逐一和我校学生专业所学课程进行对照，发现了很多在课堂上学不到的东西，也感觉到了学生只在课堂上学习的局限性。我们青年教师大多是从大学毕业后直接进入学校教学，教授学生只是书本知识，我觉得通过这次实践开阔了青年教师的视野，在以后的课堂上讲些企业方面的知识，讲自己企业实践的切身体会，讲自己在企业实践中的具体工作，讲企业生产中需要什么样的人，行业需要怎么的人，企业喜欢的人是什么样！企业的要求，企业的制度等。结合学生平时上课不好的现象。

与企业的管理相结合，提醒他们，教育他们，如果在企业中出现这种现象会有什么后果！通过这次企业实践，告诉学生，企业的考勤制度，迟到的员工采用扣工资的方式。引导学生养成良好的习惯，培养他们的职业素养，敬业精神。我将把这次活动的收获运用在今后的教学和学生管理中，争取对今后整体教学水平和对学生的管理能力都有所提升。

通过这次实践活动，我还体会到今后要多教育学生养成好的自我管理能力和自学能力、沟通能力、分析问题的能力、解决问题的能力。现在提倡人才的可持续发展战略，我觉得以上能力至关重要，没有这些能力，即使在学校很优秀的学生，到企业后开始非常受欢迎，因为在学校学习努力，基本功扎实，但是几月后或一年后，他们的问题就暴露了，会的只是学校学习的一些知识，自学能力差，在工作中不善于总结，不善于分析问题。有些员工上班就是为了拿工资，像这种情况的员工就不会动脑思考，只要工作说的过去就行，而有的员工上班是为了实现自己的价值，思考怎么样提高工作效率，只有这样，才能提高，才能可持续发展。

## 二、总结

感染着我，在教学的过程中我要把这种精神逐渐的灌输给学生，让他们在进入企业之前就能够感受在企业中的这种工作精神。在今后的工作中，我会不断的更新思想，通过各种途径学习新的知识，除了做好自己的本职工作外，还要为学校的教学改革和发展壮大做出自己的贡献。

## 教师专业实践总结报告篇三

20xx年春，我带领计算机、商务英语等专业学生在庆鸿电子有限公司进行了为期三个月的社会实践顶岗实习，其目的是为了完成理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、实践能力，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为社会所需要的高素质

质的复合型人才。

现将社会实践情况及效果总结如下：

### 一、明确实习目的：

顶岗实习是学校教学的一个重要组成部分。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的实际能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向工厂。目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的机械加工和工艺过程，熟悉工厂管理的基本环节，实际体会一个机械工人的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

### 二、实习管理实习学生具有双重角色

他们既是学校派出的学生，又是实习单位的工作人员。鉴于此，我们对学生提出了三个方面的要求：

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁观者”的身份实习。在实习过程中，学生往往被安排在某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从工厂工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实习。要求学生在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实习机会深入工厂，了解机床，认识加工工艺，关注最新行业动态，有准备地进行1~2个专题的社会调研，实习结束时要完成实习论文并作为实习成绩的重要组成部分。

4、安全第一，服从管理。在实习过程中，要求学生始终坚持安全第一的理念，绝对遵守工厂的规章制度，服从实习老师的统一管理。

### 三、实习效果

1、顶岗实习达到了专业教学的预期目的。在一个学期的实习之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是通过对机械加工有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合生产实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写发出了质量较高的实习论文。

2、教学实习促进了学生自身的发展。实习活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。

3、教学实习配合了所在单位的工作。参加实习的学生在各自的实习基地积极工作，从小事做起，直至参与工厂的机械零件的生产，成为一支富有朝气与活力的年轻队伍，实习学

生的精神风貌及工作能力受到了公司领导与工作人员的普遍好评，在每次实习欢送会上，都出现依依惜别的感人场景，而几乎所有单位领导都表示，欢迎我校以后能继续向该单位派出实习学生。

通过此次社会实践证明，教学实习适应本专业特点，符合教学规律与学生心理预期。它作为机械专业教学体系的一个环节，无论对学生成才还是对教学改革，都有极大的促进作用。

## 教师专业实践总结报告篇四

实践目的：将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化

实践地点：区检察院

在学校的最后一个暑假，我去区检察院实践，实践期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实践，主要岗位是审查起诉科，因此主要实践科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实践中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。

实践期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技

能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

在实践中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一问题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实践中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中



不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

学习法律的最终目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

p

## 教师专业实践总结报告篇五

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然从事市场营销教学的基础理论知识已经两年多了，但是还不太了解企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过这次在河南科技学院学习和企业实践过程中对各企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

### 二、实习时间和过程

本次实习的时间是：2\_\_年11月25日到2\_\_年12月20日。本次实习的过程是这样的：2\_\_年11月25日，学校组织我们到

金堆城洛阳节能玻璃有限公司进行了参观和学习。2\_\_年12月5日，学校组织我们到新乡市儿童用品批发中心进行了实地考察。2\_\_年12月6日，学校组织我们去漯河双汇集团公司进行了参观和学习讨论。

### 三、实习内容

通过本次的实习，我了解批发市场的系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了玻璃的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

### 四、实习体会

1. 我学习到了市场营销的具体主要观念是什么？它包括以产定销，以销定产，以需定产等等几种营销观念，并通过具体的实际操作和案例分析让我对这些市场营销观念有了较为全面的理解和认识。

2. 企业市场营销环境主要包括哪些内容，还全面理解了企业的竞争者。

3. 能够分析消费者市场与生产资料市场的需求特征，并且理解其对企业营销的指导意义。4. 如何选择企业的目标市场战略和怎么样去进行市场定位等等方面。在本节的学习中我们小组完成了诺基亚产品对大学生确定目标市场和市场定位的策略建议书。

#### 一： 产品策略。

通过对本次的实训，我深刻熟悉了产品的整体概念，产品的市场生命周期，产品组合，新产品开发，品牌与包装等策略的原理与应用。

1. 作为企业，我们应该知道如何理解企业销售给消费者的产品整体概念。
2. 区别产品组合长度，广度，深度以及相关度，怎样使企业的产品组合处于最佳状态。
3. 理解到产品市场生命周期包括成长期，成熟期和衰退期，并知道在产品处于何种状态企业应采取怎么的营销策略。
4. 产品包装的3个层次和常见的包装策略有哪些。
5. 产品品牌与包装的作用和如何确定企业的品牌战略。等方面知识的学习。

## 二： 制定产品的价格策略

学习让我熟悉了影响企业定价的主要因素，掌握基本的定价方法，学习应用定价的技巧变价的策略。我们小组是以诺基亚产品怎么立足大学生市场的策划，通过对学生市场的调查分析，价格策略中我们小组进行了积极的讨论，并制订了跟现实有效的价格策略和变价方案。在进行制定产品价格策略的同时我学习到了，影响企业价格制定的主要因素有哪些方面等等知识的认识。

## 三： 制定产品的分销渠道策略。

通过本次的实训中的学习我熟悉了中小企业是如何选择分销渠道模式的，了解了企业现有渠道运行的状况及其存在的问题和企业应任何化解渠道矛盾和冲突。

重要方面：1. 什么是分销渠道并认识了分销渠道的哪些类型及企业应该怎么样选择适合其发展的分销渠道。2. 中间商的概念及其类型和、企业应该怎样选择和利用中间商。

#### 四： 制定产品的促销策略

通过对理论知识的实训，我对市场营销的结构有了较全面的认识和理解。因而在促销策略我做的是比较满意的。具体有：学习促销组合的策划，掌握人员推销的技术要领，学会对促销过程进行控制等等。经过对本节的知识构造的学习，让我在市场营销这课程中有了更为深刻的认识同时也增加了我对本学科知识教学的乐趣。

这次的实习虽然时间不长，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

#### 五、熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了几家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

#### 六、质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到金堆城有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。金堆城有限公司的生产设

备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

实训过程中让我感觉学习知识的速度非常的快，并且很有效用，我认为学校对有些课程开展实训教学是十分有必要的。这也是学校对素质教育的一大进步和措施，对学生的实践能力有很大的促进作用。当然。在实训过程中我也遇到了很多的困难和挫折，但是实训是团队的形式组成的，遇到了困难小组成员一起共度难关想办法，因而我感觉实训是学习知识最直接有效的教学方法。这也让我认识到了在遇到不懂的地方时应该多动手动脑去实践。无论怎么讲本次实训的收获是很大的，我想我对市场营销知识是有了突飞猛进的提高。同时也激励了我校市场营销课程的积极性！

## 教师专业实践总结报告篇六

姓名：

学号：1251\_\_142

实践地点：甘肃省庆城县东方百佳超市

实践时间：\_\_年1月6日至\_\_年1月30日共25天

### 一、实践背景

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

## 二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入到社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

一般来说，大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距，学校主要专注于培养大学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充

相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

### 三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

### 四、实践经历

今年寒假从学校回来后，我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

由于我的坚持不懈，我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销

人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品；我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的，但却很充实。而且，我明显调查出众多奶制品中伊利，蒙牛的价格差最大，完全包含了高中低档的消费者，但同一级别的价格相较于其他产品略高一点，也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛；小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛；老年人也有买牛奶的，一部分是买给自己的，一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看，奶制品销售占前3名，据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解，一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低，只有像特仑苏牛奶那样，或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些，对人的身体更好些。

在接下来的日子里，根据现代市场营销学的理论知识所得，我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消



费者心理需求。我努力地寻找自己的不足，我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品，我用我热情和耐心的服务态度感动着他们，于是我的销量慢慢的升高了；我不仅知道该如何去服务，更加努力地运用我们课本上的理论知识，比如，现代市场营销学的促销行为，这样一来，我的销售成绩越来越好，也得到了超市主管的和表扬肯定。

## 五、实践体会

### 第一、服务是关键

做为一个服务行业，顾客就是上帝的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想要顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他来受气，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

### 第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

### 第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

## 六、总结销售技巧：

### 第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

### 第二点：沟通

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”。

### 第三点：热情与耐心

热情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，

面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

#### 第四点：主动

当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问、勤学、勤做,就会有意想不到的收获。在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动,才能为自己创造良机。

总而言之,这次的社会实践让我过得很充实,收获很大,也让我认清了如今大学生就业也很困难,尤其是在校大学生更是难上加难,这就激励我要更加充实自己,锻炼自己好适应社会的需求,真真正正的成为人才,也学到了一些销售技巧,感悟到了与人交流的艺术,提升了我的综合素质.这段经历无论是在今后的学习上,还是在公司任职,更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。