

# 最新销售社会实践心得内容 社会实践销售员心得体会(优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售社会实践心得内容篇一

我是一名学习市场营销专业的20\_\_届毕业生，在今年1月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了\_\_金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场

是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20\_\_年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的

关照，再次向你们致谢。

## 销售社会实践心得内容篇二

社会实践教育和学校课堂教育是高等教育体系的两个基本组成部分。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于社会实践心得1000字吧。

假期社会实践我一共花了半个月时间。虽然只是短短的半个月，但我却学到了不少在理论课堂上学不到的东西。

我的实践主题是服务促和谐。实践之前我确定这个主题是因为构建社会主义和谐社会是我们党从全面建设小康社会、从开创中国特色社会主义事业新局面、从全局出发提出的一项重大任务，也曾发表重要讲话“把共同建设、共同享有和谐社会贯穿于和谐社会建设的全过程”。其实，为了很好地开展我的实践活动，为了能够对和谐社会的建设做出贡献，在开展实践活动之前我也曾从多方面了解了一下和谐社会的政治含义以及其社会理想。在看了很多人很多层面的理解之后，我也大致总结了我自己的看法。

社会主义和谐社会是人类孜孜以求的一种美好社会，马克思主义政党不懈追求的一种社会理想。很早很早以前就有关于社会和谐的思想。我们社会想要建设的那种和谐应是民主法制、公平正义、诚信友爱、充满活力、安定有序、人与自然和谐相处的境界。民主法制，就是社会主义民主得到充分发扬，依法治国基本方略得到切实落实，各方面积极因素得到广泛调动；公平正义，就是社会各方面的利益关系得到妥善协调，人民内部矛盾和其他社会矛盾得到正确处理，社会公平和正义得到切实维护和实现；诚信友爱，就是全社会互帮互助、诚实守信，全体人民平等友爱、融洽相处；充满活力，就是能够使一切有利于社会进步的创造愿望得到尊重，创造活动得

到支持。创造才能得到发挥，创造成果得到肯定；安定有序，就是社会组织机制健全，社会管理完善，社会秩序良好，人民安居乐业，社会保持安定团结；人与自然和谐相处，就是生产发展，生活富裕，生态良好。

我不是一个专业的学者，但也会有一些自己的看法。我认为和谐是未来时代的一种通用符号，及政治、经济、文化、社会的四位一体，只有烙上和谐符号的才是人们认可的，才是值得人们向往和追求的。在全面认识了和谐社会以后，我又制定了计划来决定如何去服务大众来促进和谐社会的建设。

从多方面考虑在此社会实践

1、摩配门市能接触到各色人群，当然一大部分是辛苦工作的工薪阶层，勤勤恳恳工作的劳苦大众，锻炼我应对各色人群及与之接洽的能力。同时，最重要的一点，在工作过程中，不忘做到帮扶需要帮助的人，做到和谐相处，平等友爱。

2、可以学到与摩托相关的知识，一举多得。

3、每个工作日为正规的八小时，除了完成实践内容可以剩余时间用于思考总结。

5、锻炼动手能力，摆脱饭来张口衣来伸手的不良习惯。更重要的是认清社会现实，懂得勤勤恳恳生活，创造自身价值。

当我告诉父母说要去打工时，他们都感到惊讶：在他们眼中我还是个孩子，平时在家从来都是他们帮我安排，面面俱到，而且有没有出过远门，还能一个人出去打工？肯定吃不了苦，干不了几天就会回家。当然没想到在他们眼里我竟然是这个样子的，当然为了证明自己我更是不卑不亢的背上行李，开始了我的实践之旅！

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身的经历过才会有那

种超乎平常的感觉。其实学校的实践作业无非是想让大家提早接触社会，了解社会，这样才不会在真正接触社会的时候生活没了重心。

经过几天的奔波，走过各种招收假期工的店面，见到主管的时候还有点拘谨，在公式化的询问了对工作看法，及自身工作优势等问题后，老板很满意，并答应让我第二天去上班，走过门市深深地呼了一口气，假期工作的第一步总算迈了出去。接下来就是为第一天上班做准备工作了，上网搜索了一些相关知识，就信心满满的期待我的打工生活。

工作几天下来，对多半来摩配门市的人群有了大致了解，一般都是风尘仆仆，手上沾满汽油，身上的衣服也似乎陪着主人风餐露宿久了，一副而又沧桑恹恹不振的样子，虽然几乎都是老爷们，可是买配件的时候不忘“斤斤计较”的讨价还价，岁数大一点的甚至五毛一块的还，虽然摩配一般的小零件也得几十。。。为了家庭，为了生活，总要学会低头，想到这，我不免有些感动，也就是这样，在第一天下班前，我找到老板请求，以后半个月，还掉的价格统统在我工资上扣，老板顾虑着会影响以后的价格，于是我在需求较大的配件上贴上了红纸条，标上了比标准价格低五块左右的价牌，当然这些钱是在我的工资里扣，并且在店门口安上了为期半个月的庆店活动减价牌，这样一来不仅不影响原本商品的价格，还吸引了不少冲着减价来的顾客，为店里带来一定的盈利。

这半个月时间我也认识了不少的人，总是喜欢和那些等着正在修的车的憨厚工人谈天说地，从他们乐观的语气，爽朗的笑容，我看到了他们艰苦却不退却的乐观生活态度，着实给我上了堂足以铭记一辈子的课。

在新的时代背景下，构建和谐社会，是人们的期盼和追求。和谐社会需要爱心，美好的生活需要互助，良好的人际需要理解。人与人之间的和谐是构建和谐社会的基础，而和谐的人际关系最重要的就是关爱，是一种发自内心的相互友爱，

相互关心，相互帮助，爱是人类最朴素的感情，是和谐社会必须具备的润滑剂。以前我看过《苍天》这部电视剧，它讲述的是一九三几年陕甘地区法庭的庭长执法为民、深入群众，为劳苦人民打官司的故事。其实我从中更看到当事人们的淳朴，人与人之间互相关心，互相帮助，小事情咱把道理讲清楚了就可以理解，这真的是一种温暖的、高尚的道德。孟子说过：“敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之”。人类永远需要在互帮互助的氛围中进步与发展。爱作为一种美好的感情不是说说就算了的，它应该是具体地落实到互帮互助的行为中去，只有这样才能成为真正温暖人心的力量。“勿以善小而不为”，点滴关爱终将汇成和谐的暖流涌入人心。施人以爱，赐人以福，最终爱会回到我们身旁。

其实也不单单是对弱势群体要播撒爱心，当前我们面对的诸如环境污染严重、土地流失、环境恶化等等问题，倘若人人都能献一点爱心给大自然，便会实现人与自然的和谐发展。

实践过程中，我还组织了调查问卷大致了解了人民群众对构建社会主义和谐社会的认识以及他们的和谐感。再说明了我的调查目的后，很多人都愿意接受我的请求也很乐意听取我关于构建和谐社会的一些知识的一些宣传，这个过程也体现了一种互帮互助的精神，和谐真正是人民的追求与向往。

实践活动结束以后，我有做过简单的实践感受总结。我感受颇深。在实践过程中对方的一举一动我都看在眼里，觉得自己提高了许多，起码这也锻炼了我的社交能力，也让我感受到了参与社会实践的必要性，以及全身心的投入工作的热忱，当然我也不会忘记那些令我感动的细节，使我值得用一辈子回忆并因此懂得，生活中，责任无处不在，在谋求自身发展的同时，要顾及到社会的弱势群体，发扬中华民族的优良传统。真的很感谢学校这样有意义的活动决策，让我们积累了丰富的社会经验，完善自我。

其实学校提出这样的活动的真正目的应该是通过大学生假期

社会误会实践服务、宣传等形式唤起社会各界对构建和谐社会的关注。

最后仅仅提出我个人根据实践活动而提出的对于作为一个普通人应如何促进和谐社会建设的愿望。鲜花美丽因为有绿叶的依偎，天空湛蓝因为有白云的打扫，大地广袤因为有万物的拥吻，而一个家庭，一个社会，一个国家的和谐需要大家相互依存，相互映衬，相互促进，一起共同发展。每一个人都有责任维持好这种关系并劝导他人也努力如此。和谐社会的构建需要我们每一个人都能宽容他人，诚信待人，感化邪恶播撒善良。

晴空澈然，阳光温暖，和谐社会的一切是那样的美好。让我们每一个人用爱心和诚心去构建和谐社会，用爱心和诚心去打造一条心链。握紧它，人们就有了攀援向上的呵护，有了生活上风霜雨雪的遮蔽，有了心头上的温暖与希冀。

我认为前期最艰巨的任务是联系报商和组长。经过一番周折，在邹秋怡和倪汝冰的协助下，我与报商达成了共识，也从报商那吸取了不少卖报的经验和注意事项。联系组长其实并不难，就需要耐心和足够的话费，还要将自己的安排清晰的表达出来，我想这对提高口语表达能力有所帮助。

本想年前就开展的，但由于人们都放假回老家了，且天气预报说有雪，就推迟到年后开展，其实这也挺好，合情合理，“正月赚钱，一年丰收”。

初六上午，我再也按捺不住了，活动再不开展就没时间了。令人头疼的事情发生了：和各个组长联系，结果没一个接电话的，不是停机就是关机，还有暂时无法接通的，令我心急火燎。终于在下午陆陆续续的联系上了，约定好了初八正式开展活动，让组长安排好人员。我也没闲着：一方面预订报纸，另一方面加紧制定细则，好让活动更有序的开展。

万事俱备只欠东风。初八早上我和我爸五点起床开车火速赶到大众日报社门口批发报纸，结果我要的报纸还没运到。我们焦急的等候了二十分钟，终于来了。我们装上了车，在老师的开道带领下来到了集合地点。这时刚六点，已有几个同学在此等候接应。

分报纸是活动正式开展之前的最后一关，这回却不怎么顺利，因为我们以前都没干过这个事，偶尔上学路上看到卖报纸的分报纸也不怎么当回事。不知是数错还是插错的原因，总有事几份报纸找不到“搭档”，被我们称之为“残品”。又是割又是补的，最后我们把报纸匀好后向卖报地点进发。

我们组的活动范围是泉城广场及其附近，到的时候刚刚7点。因为阴天，那里的人并不多，零零散散。我拿着分给我的十份报纸向路人销售，刚上来就碰壁了，但我毫不在意，见到适合的对象就上前销售。询问两三人之后，我赚到了第一桶金——五毛。我马不停蹄的走啊走、不厌其烦的卖啊卖，我说“老师，请问您能买份报纸吗？山师附中报纸义卖，为贫困学生献份爱心！”当然，说后的结果我也预料到了，有一大半的人是不听我这一套的，其中有早上急急忙忙上班的人、正在练功的让人、已订报的人、没零钱的人、不喜欢看的人。不过在我的不懈努力下，十份报纸半小时就卖完了。我又要了十五份，这回我去站牌附近卖，当然，和先前一样，还是不买的人多。不过相比较而言，还是站牌附近好卖。我和许赫林又沿泉城广场旁道走，不管男女老少，我们都上去“舌击”。在我卖报期间，有买两份的，也有一元钱买一份的，有对我产生怀疑的，也有给予我鼓励的。

我悟到：其实买报和学习是一样的，我们要单纯的执着的去面对，不要患得患失。当然刚起步时会有些坎坷，进度会很慢，但只要你有意识地去增强你的“磁场”，有意识地去拼搏，忽略阻碍你前进的因素，你就能得以提高。特此献给a班的同学们，或许你从前数一数二，如今沦落到三四十名，不要想“这是a班，同学们都比我优秀，自己也就认了”。其实

同学之间的水平所差无几，每个人都是潜力股，你要单纯地去争第一那个宝座。当你的“磁场”足够强时，你就可以做到。

活动的最后，我一共卖了27份报纸，我们小组收益50多元，登上了报纸义卖“实际交钱数”的榜首。最后要感谢各个小组长的统筹安排和班委们的通力合作！

我是一个性格开朗，具有积极向上的生活态度和广泛的兴趣爱好和善于与人沟通交际能力，在校期间也曾单人院系外联部部长，曾为学院活动做出过很大的贡献，对工作责任心强、勤恳踏实，有较强的组织能力，注重团队合作精神和集体观念，不怕吃苦且耐劳。

在大学四年里，其中在外联部做了两年的工作让我多了点耐性与稳重，也具备了很强的领导能力，同时提高了我与他人进行沟通的能力及团体合作能力。我的信念：人生是一个学习的过程，只要努力与坚持，同时多点耐心与细心，就一定能把事情做好。我坚信这一点并不断完善自己。

大学四年的的学习中，具备了扎实的专业基础知识与人沟通的能力，系统的掌握了电力系统的相关理论知识，动手能力也在各种课程设计、实验、实习中有了极大的提高和长足的进步，并多次获得奖学金；英语方面具备了很强的听、说、读、写的能力和翻译能力，并顺利的通过了国家英语四级，掌握了一定的计算机知识也曾考的过计算机三级语言等级证书；在业余时间自学了工商管理以及企业管理方面的知识，提升了自己的管理能力和综合能力为以后工作坐下了铺垫。我在校期间学习认真刻苦、吃苦耐劳，有上进心。为人诚恳、虚心好学、能够正确对待、处理生活及工作中遇到的各种困难，思想积极上进，接受能力和独立能力强，有很强的团队精神和集体荣誉感。做事认真负责，有很强的责任心。兴趣广泛综合能力较强并且对工作充满热情，热爱体育运动身体健康。性格执着，积极主动，热心助人，不好高骛远，做事踏实认

真。接下来我做一下我对这次实习的总结。

一、实习目的：有利于加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系；深入实践，有利于理论与实践相结合。参观、学习企业的生产流程和文化，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

二、实习内容：

(一)营销讲座。重点围绕需求与投资两者之间的关系论述了营销、管理、控制风险的关系

(二)参观宏达汽车销售有限公司。

1每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。

2创业不要追求完美的条件。我们刚刚步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。

3不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。

4没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

(二)感触真的很多，不愧是一个有旺盛生命力的企业。首先，我一直很欣赏宏达汽贸，不光是它短短几年就成为汽车行业

的佼佼者，而是它的企业文化让我心悦诚服。企业文化是一个企业的灵魂。我们的销售总裁牛根生始终坚持以“小胜靠智，大胜靠德”为企业的核心理念，在用人方面注意德行的培养。在宏达内部存在着狮子与羚羊的故事，就旨在指出最大的敌人是自己。很多时候我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上。其次，创新是企业发展的源泉，是企业不竭发展的动力。进入蒙牛后，留给我印象最深的是立体仓库，全部由电脑控制，在偌大个城车间里，只有几个工人在操作机器。通过创新，有效的促进了资源的整合，从而提高了企业的经济效益，不得不说科技与生产正在不断的结合，并为企业创造更多的经济效益。最后，高效的管理增加了企业的透明度。在我们汽贸的办公区每一间办公室都是透明的，感觉真的很好。无论是在办公大厅，还是在货物装卸区我们都可以看到这样一句话“成功从简单的重复开始”，我很赞成这句话，只要坚持，我相信一定会成功。

(三)我们的销售经理为了让我们有更好的销售经验与更多的知识他还带领我们参观了惠达陶瓷有限公司。通过参观惠达陶瓷有限责任公司，我了解了一个民营企业的发展历程。惠达作为民营企业短短20xx年就成为“最具全球竞争力中国公司建材行业”唯一入选50强企业，这无疑是个壮举。从中我们可以学到很多东西。

1惠达以“争创世界品牌，打造百年惠达”为使命，并为之而努力，使惠达成为民族品牌的典范。

2不断调整产业结构，重质量，拓市场，创名牌。惠达人对自己的产品很自信，这从经理的话中可以体会出来。精于品质，专于生活，这是惠达人对自己产品的最高要求。

3长风破浪会有时，直挂云帆

济沧海。面对机遇和挑战，惠达正以誓争一流，顽强登攀的气魄，广泛宣传惠达品牌。，在奥运年惠达专门制作了几款

卫生陶瓷，这不能不说它市场敏锐度之高。

4惠达在招聘人员方面并不注重学历的高低，只在乎能力。虽然我们还有两年才毕业，但也解开了我们心中的许多困扰，增进了对惠达的了解。

(四)通过对保龙仓超市、华盛超市的调研，我们可以从中发现这两个超市在超市文化、管理系统、促销方式、服务理念上存在着诸多方面的不同，但其中也不乏有相同之处。不同点：保龙仓超市在公司理念上：利国、利民、立自身，顾客永远正确。在服务宗旨上：超低售价、一次购足、货品新鲜、自助选购；在服务理念上：全心全意致力于您的十分满意。在管理系统上：向着集约化、集团化、国际化标准的目标继续迈进，建立起科学的销售体系和经营策略。在促销方式上：由于保龙仓所处的地理位置比较优越，收入水平都比较高，所以价格方面会比华盛贵，在节假日人会比较多，超市里搞活动的也比较多。

而在华盛却看不到这样热闹的景象。其次推行会员卡，在活动期间，给予优惠。华盛超市在经营宗旨上：一直坚持“货真价低，优质服务，创一流业绩，倾心回报顾客”；在管理系统上：重视管理技术和业务流程的先进性，为企业提高了竞争力，华盛从业务经营和市场需要出发，形成了自己独具特色的“进、销、调、存、变”的业务流程和经营模式。在促销方式上：天天特价，经常会听到有人这样说“在唐山所有超市中，华盛超市的东西最便宜”，这无疑成为市民天天购物的好去所。因此华盛在唐山市民的心目中地位很高。相同点：两者利用开业、周年庆典、节假日等开展大型的促销活动，每次活动都印发大量的海报。

这次调查正好赶上保龙仓店庆四周年，真是热闹非凡。在促销期间，还增设促销专区，并按档期分摆不同的促销商品。两家超市之所以这么做，都在提高自己的声誉，努力实现自己的品牌价值。四、实习总结：通过为期四个月的实习，自

己的见识增长了不少。第一次去工厂参观，并且看到了产品从生产到完成的过程，这让我很兴奋。在企业文化上，宏达时刻在提醒自己的员工要自勉，相比之下惠达就显得比较内敛。实习虽然结束了，但是却留给我很多感触：

1无论自己以后会从事什么样的行业，都应该使自己融入到集体中，认同企业的文化价值观。

2加强自己理论知识的培养，树立创新意识，完善营销理论体系，为将来的工作打好基础。

3先做人，后做事。切忌好高骛远，一步一个脚印的朝着自己的目标努力。

## 销售社会实践心得内容篇三

走过沼泽，才知道陆地的坚实；通过合作，才知道团队的力量。人们常说大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会，我们不再是象牙塔里不能经受风吹雨打的花朵，通过这次社会实践活动，让我学到了很多东西。

最初的开始有迷茫，我们收获的是坚定。

设计问卷时，原先计划用四个小时完成的任务用了将近六个小时才完成，因为我们对问卷的设计一无所知，从查阅，调取资料，选择问题是都不是一件很快就可以完成的事情，但大家都没有怨言，耐心的选择，设计每一道问题。直到天色已晚，才设计完毕。本来我们认为这是一个简单的事情，没想到过程却让我清醒的认识到任务的艰难。但看到调查问卷印出的那一刻，心里却是坚定，我相信我们一定会做好。

最大的考验是寒冷的天气，我们收获的是坚持。

记得那天在曲园做调查问卷，寒风凛冽，大伙们都瑟瑟发抖，但是还是坚持着。面对着来来往往的人们，无论寒风多么刺骨，大家都微笑着去面对每一个人，相信微笑是最好的法宝，能够让匆匆的人们拿出宝贵的时间为我们填一下调查问卷。我们都被拒绝过很多次，即使拒绝，也要向人家说一声打扰了。但是我们不放弃，就这样，一个早上，我们就完成了近400份的调查，手里沉甸甸的，是喜悦，是自豪，是团结的力量。

最乏味的事情是查找资料，我们收获的是耐心。

抵御住寒冷的考验之后，在查找资料的过程中却最使我们烦躁。对报告的形式一无所知，对接下来的工作毫无头绪，对在哪里查找更是一头雾水，这一切都在消磨着我们的耐心，我们想过要逃脱，想过马马虎虎过去算了，但最终我们还是坚持了下来。我们深刻的感受到，有耐心才能做好工作。

沟通是最重要的事情，在沟通中我们收获了最多。

从找队员到团队之星成立到现在，在这个过程中，我们有欢笑有彷徨，想过放弃，但更有有坚定的信心。通过社会实践的磨练，我们会深深的认识到社会实践是一笔财富，社会是一所更能锻炼人的综合性大学，通过社会实践我们能学到很多书本上学到的东西，我们不再是只会纸上谈兵的学生，我们参与社会，融入社会，更加锻炼了自己，我们更加深刻的认识到了团队合作的重要性，相信我们会在一次又一次的实践中成长，努力成为一名优秀的大学生，创造一个美好的未来。

## **销售社会实践心得内容篇四**

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；

另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个课堂，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。存在就是合理，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

## 二、实践内容

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真

诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是站不住，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

### 三、实践结果

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

### 四、实践总结或体会

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被

视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

## **销售社会实践心得内容篇五**

这次社会实践主要是在学校附近的打印社进行工作并希望能够学到些许电脑操作技巧，毕竟作为身处于高一阶段进行学习的我自然不能够在这方面落后于人，实际上对于打印社老板的欢迎也让我倍感荣幸的同时也觉得会不虚此行，通过老板的介绍让我明白打印社虽在学校附近经营却在顾客方面并非以学生为主，平时也会有部分公司职员在打印社做编制文件或者复印档案之类的事情，而我参与其中以后便会明白打印社的工作并非想象中那般仅仅为编制文档或者复印文件罢

了。

拍照作为打印社的主营业务之一在很多时候都被顾客所需要，无论是证件照的拍摄还是用作求职履历都能对顾客起到较大的帮助，只不过由于环境所限导致拍摄的背景过于单一化罢了，尽管我在以往没有学习过太多摄影技巧却对于这类较为单一的拍摄有着较高的天分，基本上在老板示范几次以后就能够熟练掌握这类简易照相机的使用方式以及后续的照片打印，尽管有时也会发生顾客描绘不清楚导致照片的打印尺寸无法达到对方的需求却也能在多次尝试以后有所进步。

通过这次打印社的社会实践让我学到了不少文档的编制技巧以及打印机之类附属设备的使用方式，对我而言这类看似短期内用不到的技巧对于自身底蕴的增加无疑能够起到很好的帮助，在我感激老板教导的同时也在回顾这这次寒假在打印社学到的知识与技巧，尤其是与陌生的顾客交谈让我对于人情世故的处理有了很好的认知，这也意味着我可以将这段经历用来增添自身在演讲方面的技巧，另外对于各类文档的处理让我对各类文学作品的格式以及写作技巧有了较好的认识。

这次社会实践带来我的收获反而令人觉得寒假的时光过于短暂了些，毕竟充实而有意义的打印社生涯帮助高一阶段的自己掌握了不少实用的技巧，因此我在感谢这次社会实践之旅的同时也要珍惜学习的时光并从中获得相应的成长。

## 大学社会实践心得1000字2

对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的

参与其中。

老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

因此，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。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。

大学社会实践心得1000字3

经历了将近一周的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

千里之行，始于足下，这短暂而又充实的实习，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，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'经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体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。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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

#### 大学社会实践心得1000字4

在这个炎热的暑假里，我选择了做一名暑期家教来充实自己的暑期生活。大一在悄无声息中悄然而逝，带给我一些关于自己未来职业、生活的思考。从懂事起我就立志要做一名老师，所以在高考填志愿的时候，我毫不犹豫的选择了师范专业，选择了当一名老师。现在我离这个理想越来越近了，因为努力了，总会有所收获。总有这么一段时间，脑海里忽然闪现出自己站在讲台上自信满满、风趣幽默地讲课，下面的学生听得乐趣十足，全神贯注。那一刻我觉得我是幸福的人。

在期末考试之前我就计划着这个暑假得找个家教或辅导班老师的暑期兼职。挣钱多少是个小事，关键在于锻炼与学习经验。经过自己的努力我很顺利的进入了一家暑期辅导班做了一名英语老师。到今天已经工作了20天了。在这20天里每天都会有一些体会、感悟。每天与可爱的孩子们在一起共同学习、吃饭、休息，感觉之前自己真的有点被“世俗恶化”了，他们的天真无暇、可爱调皮.....给我带来了许多欢笑和童年美好而幸福的回忆。这20多天里我得深深的感谢这些孩子们。

记得当初辅导班负责人让我去试讲一节英语课，下面坐着二十多个学生还有几位有经验的老师。刚开始还有一点害怕，心里有所顾忌。但当自己真正拿着课本走上讲台时，我一点都没感觉到紧张或者别扭。个人简历瞬间，我感觉这里才是我人生的舞台，学生便是我的观众。我的职责便是让台下的每一位学生学有所收获、成就。

仔细回想这过去的20多天，虽说每天都是按着同样的步伐进行着教学，但是和学生在一起受他们的影响我变得很轻松，无忧无虑。唯一的想法就是让他们把我所教的搞明白，掌握好。由于缺乏经验，有一次上课时我不经意地把一位学生给说哭了。我问她一个很简单的单词的拼写，结果很长时间才说出来，而且还是错的。于是我就问旁边一位比他低一年级的学生。我当时气地说：“你怎么连低一年级的学生都不如的啊”。说过这句话我就感觉自己说的过份了，然后就过去赶紧给她道歉。那时感觉自己心里也挺不是滋味的，毕竟伤了一个学生的自尊，还好得到了那位同学的原谅。作为一名为人师表的老师，我们要对自己说过的每一句话负责，不要说一些让自己后悔，让学生受伤的话。在辅导班里，我既教小学又教初中。有时对小学生我会没有耐心。一天教小学生读单词“present”[]由于这个单词对于他们来说很长而且读音不容易掌握，所以我反复教了十来遍，可是他们就是读不准。我恼怒了，把书往桌上一拍没心思教下去了。可是当我静下心来来的时候，看见他们正在努力地纠正自己的读音错误。眼

泪差点流了出来，我感觉我又错了，不应该去这样对待这些可爱的祖国明天之星们。在给他们上课的时候我总是把自己所学的毫不保留的教给他们，担心他们掌握的不牢固。

考试对于学生来说可谓是家常便饭，当初自己也相当讨厌经常要我们考试的老师。可是现在我也经常让他们考试，因为只有考试的时候才能暴露他们的缺陷，灭灭他们的“嚣张气焰”，这样或许能给他们带来一点点的反思。初一三个学生刚考试的时候，最低的考19，最高的80分。对于一个英语考19分的人来说基本上被判了死刑。但作为老师，不能轻易地去蔑视甚至去放弃学生。所以我也一直在鼓励他，帮助他寻找学习英语方面薄弱的环节，严格要求他鞭策他。在近两个星期的辅导下，英语有了点进步。这次单元考试也取得令自己满意的成绩。在这20多天里，学生也渐渐地喜欢上我的英语课，我也尽我的努力给他们拓展各方面的知识。

作为一名师范生，未来的一名老师。学生是我们的一切，为了教好学生，我们必须有丰富的知识和过硬的专业技能。同时也要摸索一套适合学生、适合自己的教学方法。这个暑期过的很有意义，深深体会到了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。任何事情绝不是想象中的那么简单、得心应手。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。未来的路充满的未知，但我相信我会脚踏实地去兑现我的承诺，努力做一名好园丁！

## 大学社会实践心得1000字5

一、社会实践目的为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时也可以打发这空虚无聊的漫长寒假，让寒假充满意义。

## 二、实践内容

我的工作是在金菠萝茶餐厅当一名服务员，热门思想汇报负责上菜。工作总共有两个班，分为早晚班和中班。所谓早晚班就是早上9点上班，中午12：30下班，然后下午5：30上班，晚上11：00下班；而中班就是早上10点上班，晚上7：30下班。每天工作八小时，午饭和晚饭都在餐厅吃，吃饭时间为半小时。每天早上我们都要打扫，我们每个班有八个人，每个人都有各自负责的工作，而我的打扫任务就是负责擦餐厅里所有的桌子。晚班结束时依旧如此。

刚开始，我是抱着试试看的态度去找工作的。反正在家闲着也是闲着。正好看到一家茶餐厅要找人，我就去报名了。

首先，那老板让我填了一张表，（就是介绍自己的）。然后，他询问了我一些问题。得知我是大学生来做假期工的，他很是欢迎。他说他就喜欢招一些假期学生工，因为学生的素质高，同时，也可以锻炼一下学生自我。我听了很是兴奋，心中也暗自佩服那位老板。

果然，过了两天我就接到电话，说让我第二天九点去报到。我听了非常激动，这是我的第一份工作，不管做什么，我都下定决心要做好。

第二天，我提前去了。同样，我也看到很多和我一样来报名。我很奇怪，因为她们中的大多数都和我一样是学生，也有几个是刚毕业的。我的心里不禁暗自高兴。

由于茶餐厅是刚装修好，还没正式开业，所以店经理就先让我们帮忙打扫，互相认识，自我介绍一下，同时也熟悉熟悉环境，没半天，我们大伙就打成一片了。毕竟都是同龄人，能聊的话题也很多。第二天，经理给我们每人发了两套工作服，以及工号牌，工作总结拿到工作服那一刻，我们所有人都很兴奋，都在期待着开业。

终于，第三天，在一片炮竹声中，金菠萝茶餐厅开业了。那

天，我是第二个班，而第一个班的人已早早站在门口当起了迎宾小姐。我有些紧张，推开大门，我换上制服，开始了我一天的工作。

不过没多久，我就觉得脚很酸，想休息，但我们并不允许，也不可以在客人面前乱动，要维护好自己的形象及餐厅的形象。好不容易到了中午，可以吃饭了，不知为什么，平日里那并不怎么好吃的菜那天突然那么可口，（也许是站太久饿坏了吧。）下午，我和一个同事一起当起了迎宾小姐。每当有客人进来时，我们都要点头并微笑着说“欢迎光临。”当客人用完餐离开时，我们也要微笑着说“谢谢光临。”

不知不觉，第一天的工作结束了。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我没有丝毫感到累，我倒觉得这是一种激励，明白了人生，甘无聊生活，接触了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主的，但我不时还要做一些工作以外的事情，又是要做一些清洁工作，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，你必须自觉地去做好，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。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

记得老师曾说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户，同事

上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在这短期的假期实践里，有一件事令我印象深刻：发传单。由于我们的餐厅是刚开业的，所以没多少人听说，生意也没有多红火。于是，店经理决定让我们员工去发传单，宣传我们店。

我非常高兴的接受了这份工作，但事情并不如我想像的那么顺利。我那么热情的向路人介绍我们茶餐厅，发传单给她们，很多人并不理睬你，压根儿连看都不看一眼就把传单给扔了。结果是我们给扫马路的清洁工带来了很大困扰。我们前面发，有些人后面扔。我当时就很气，心想她们怎么一点儿也不尊重别人的劳动成果呀。但渐渐地我也习惯了，这就是社会。多数人都在为了自己而活，别人并不可能花那么多心思去关心或替你考虑。

不知不觉，半个多月的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前总是乱花钱，但当真正工作后才发现钱挣得不容易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是好好的保存。同时，也学会了尊重与感恩，还有淡定。

### 三、实践结果

短短20天的社会实践结束了。我从中学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上半时一定要遵守纪律，不能在客人面前随便说话，要给客人留下一个好印象。最最重要的是要记住，客人永远是上帝，不论客人有什么不好的行为，都不要当面指责；客人提出的意见要虚心接受。四，要

勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。看到哪里脏了，要自觉地去扫干净，不要等到领班去催你，打扫时不能马虎。

同时，我也学会了勤俭节约。第一次挣钱时才感觉到了钱的来之不易。个人简历懂得了节约，不乱消费。

当然，在这里，我也交了不少朋友，她们给了我很大帮助，更让我学会了珍惜。我想这次的假期实践会让我终身受益。

#### 四、实践总结或体会

或许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。

作为一名新世纪的大学生，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，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，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。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社会。

所以，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。

大学实践

## 销售社会实践心得内容篇六

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从x年xx月xx日至x年xx月xx日，我在x超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要

的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大

锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

## 销售社会实践心得内容篇七

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了兩厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去K歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完

成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

## 优秀的手机销售心得体会(五)

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别. 前一个月都感觉自己没有进入状态, 找不到方向, 每天都不知道要做些什么事, 在xx领导的几次会议上, 经过相互讨论与发言提建议, 针对具体细节问题找出解决方案, . 通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感, 慢慢融入到了这种工作环境与工作模式, 后面的工作时间里我每天都过得很充实, 从打样与接待客户是陆续不断, 虽然付出的劳动没有得到结果, 很多次对我的打击也不小, 但我相信, 付出总会有回报的. 努力了就会有希望, 不努力就一定不会有希望. 成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

### 一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!  
也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!