

2023年联通促销总结 大学生电器促销寒假社会实践报告(汇总5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

联通促销总结篇一

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。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、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯

习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过，我实践我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(3come文档频道)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切。

联通促销总结篇二

社会实践是提高思想觉悟、增强大学生服务社会意识，促进大学生健康成长的有效途径。下面是本站整理的寒假超市做促销员社会实践报告范文，欢迎阅读！

北京的冬天，天寒地冻，而且今年也是50年一遇的寒冬。但是在这个寒假里我却满怀激情——我的第一次社会实践，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯，不过我还是走出了这一步！

虽然只有短短的半个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完

全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次寒假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个寒假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，

对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去拿合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

这次的社会实践，虽然时间不长，却是我步入社会的第一课，我的沉甸甸的第一次！

上学这么些年来，过了很多个寒假，惟有今年寒假是最有意义的，让我从中受益匪浅。

在高中的时候就一直幻想着有一天能够在外找份工作，我在那时了解了很多关于“找工作的技巧和突出工作的表现”的文章，这次终于有用武之地了。我把这次当作我的第一次试验，就是把理论变为现实。

我此次实践的单位是重庆鑫海电器有限责任公司。2月3号上午我终于来到我心驰神往的公司。我们17个人，来到营销主管的办公室，总经理也来了，他把这产品的功能和应用、还有公司的发展仔细的讲解了一遍，就算是培训了。然后是一个讨论阶段，就是提出一些关于产品和公司的疑问。其他人零零散散的提了几个问题，等他们说完之后，我举手示意“我有三个问题要问”刹那间所有的人都盯着我，我一一提问，经理和主管一一解答。领导感觉我的三个问题很有价值，都是

刚才没提到的。随后经理直接把我的名字记下，会后领导直接叫出我的名字让我发一些东西，我得到了重视。

我们是分组行动，我是其中的一个组长(江北)。第二天上午，我到达江北后，我就给主管打了电话，汇报我这组人已经全部到达江北。到了下午开会时我才知道，上午只有我向主管汇报情况。主管在会上对我表扬了一翻，“周治国毕业之后可以直接进我公司工作”这样的话也说出来了。

我们的任务是做市场调查——主要的目的是了解一些中高消费水平的人士对鑫海电器公司的《多用冷热柜》的需求情况。我接触到的都是来自企事业单位的人士。这些成功人士在许多事情上有他们独特的见解，跟他们接触或多或少会受到一些熏陶。跟他们分享成功的经历，也是工作中的另一种乐趣。他们文化水平还是挺高的，我们说话随时都要注意，以免有太大的漏洞，引起他们的反感。这样也锻炼了我的语言组织表达能力。

成功人士的修养还是比较高的，但是也避免不了遇到一些态度不好的。他们毫不在乎我们的体会，拒绝我们的要求，很是打击我们的自信心。我还是比较乐观的，从另一方面想，没有一次次的拒绝，一次次的碰壁，我们怎么成长、成熟。

为了尽量减少被拒绝的次数，我们必须会判断什么样的人是可以去接触，什么样的人不能去接触。不同的人言语表情中流露出不同的气质。在一次次的尝试过程中，我在这方面的能力提高了不少。

我的活动范围是不固定的，都是在户外——步行街、茶楼、各种营业厅等。活动的范围太大，还要主动去寻觅合适的陌生人，使我们在工作的时候特别劳累。第一天是17个人，到了第二天走了4个人，最后我们只剩下5个人。从数字上也可以看出这工作困难之大，正是在这样的条件下，才能磨练我。俗话说，坚持就是胜利，我坚持到了最后，我为自己感到自豪。

初次来到重庆，所有的地方都是陌生的。我选择了这个工作，这是对我的多大的一个挑战。面对这陌生的环境，我没有畏惧，选择了激流勇进。江北-观音桥、渝中-朝天门、解放碑、大坪、袁家岗、沙坪坝-三峡广场、石桥铺等地方都留下了我的足迹。在工作的过程中，很快得适应了环境，进一步提高了我的适应能力。

要想在一个新的环境中图发展，就得先让自己试着去接受这个环境。对与一个外地的学生，重庆方言是比较难懂的。去增加对重庆方言了解，打破与重庆人沟通的一堵防火墙，对我今后几年里在重庆的发展有着至关重要的作用。

在工作的时候，不免会遇到许多问题，这时团结协作是非常关键的。我们这一组经常聚在一起，大家畅所欲言，讨论对策，最后取得了不错的成果。

谢谢学校给我一张社会实践报告表，赐予了我又一股力量，使我这个初出茅庐的小伙，更有勇气在外拼搏。有了这次深刻的体会，下次如有机会，我决不会放弃，继续去争取，去磨砺自己，把自己打造成一把利剑——无坚不摧。

联通促销总结篇三

今年寒假大家去了哪里实践呢?小编特意整理了寒假图书馆社会实践和大学生超市促销员寒假社会实践报告，供大家参考。

新的假期又开始了，同学们都忙着参加社会实践活动。因为爸爸妈妈工作较忙，所以我决定直接到妈妈的工作单位——工艺所图书馆去参加社会实践。

xx年x月x日到x月x日，我在工艺所图书馆进行了9天的社会实践活动。我前几天主要是进行图书的排架上架的实践，后来

参加了贴书标等的实践。在图书管理员的精心指导下，既加深了对理论知识的了解，也加强了实际动手操作的能力，可谓受益匪浅。

第一天早上，我来到了工艺所图书馆。图书管理员阿姨领我来到书架前，一一给我介绍了图书如何分类，示范了图书如何排架上架等等。在阿姨的介绍下，我了解到工艺所图书馆的图书主要分成以下几大类：马克思主义、列宁主义、毛泽东思想，哲学，社会科学，自然科学，综合性图书。在这几大类下又分成二十二类，即a马克思主义、列宁主义、毛泽东思想;b哲学;c社会科学总论;d政治、法律;e军事;f经济;g文化、科学、教育、体育;h语言、文字;i文学;j艺术;k历史、地理;n自然科学总论;o数理科学和化学;p天文学、地球科学;q生物科学;r医药、卫生;s农业科学;t工业技术;u交通运输;v航空、航天;x环境科学;z综合性图书。

前几天，我总觉得做图书馆工作只要整整书就行了，但后来才发现并没有自己想的那么简单。图书馆内的藏书数量很大，同一类书又有很多不同的版本，需要在书架上耐心地查找。听图书管理员阿姨说她们刚来时需要半个月的训练才能迅速地找到书的位置。而且由于一些读者在翻阅书籍后没有放回原位，或者在借阅时随便找个位置插进去，导致部分书籍位置错误，造成图书馆管理的困难。后几天有空时，图书管理员阿姨教我贴书标。书标贴在书背靠下的地方，书标上的书标号是图书馆进行图书排架查书的依据。有空时，我还帮忙打扫图书馆卫生，整理书架……经过这次实践活动，我更加了解到图书馆对于培养读书人的重要性，同时也认识到读书对于培养我们自身文化素养的重要意义。正如歌德所说：“读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。”高尔基也曾说过：“书籍鼓舞了我的智慧和心灵，它帮助我从腐臭的泥潭中脱身而出，如果没有它们，我就会溺死在那里面，会被愚笨和鄙陋的东西呛住。”

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的

一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

联通促销总结篇四

时间过得真快!一个月的寒假转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实践经历，心里就很欣慰，感觉这个寒假过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实践活动。现在上了大学，成为一名大学生，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过寒假，应该参加一些社会实践活动，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。放假前我就为寒假计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到(地名)找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大二的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店了。放好东西，老板就带我到活动点，在万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧？你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个增设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功。活动结束后，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实践经历。初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

这次实践不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：一、保持良好个

人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度；二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况；三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应；四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通；五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、提升自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。寒假社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

充实而紧张的金鼎大酒店实习在满载收获中结束了，通过本次实习，扩大了我的认识面，充实了我们从课堂上所学的理论知识，也让我更进一步实地了解到餐饮业的整个流程。

在实习这段时间里，我学到了很多在学校里两三年都学不到的东西，接触到了从没接触的领域，见识了从未见识的人，也认识到了自己很多不足，感觉受益匪浅。我的工作总结以及自己的心得体会主要有下面一些：

第一：心态——累与不累都是自己的想法。刚开始实习的时候，尤其是第一个星期，师傅教我的时候，什么都得干，做筷子，做酱料，做早，加冰，带位，点单，送杯，传菜，收桌，做单以及最后的整理，通通都要做，而且当时所有人都会盯着你，回到宿舍还腰酸背痛的，身体累心也累。心底里不想干，干什么都是累。可是过了这一个月，什么都熟了，别人也不会老看着你了，而且也干顺手了，心里也就没感觉了。其实干的数量上跟以前差不多，就是顺手了干的也快了就不会累了，所以累与不累都是个人心态问题。只要心态好了，就会发现其中的乐趣，也没有人会特意针对你。在工作中，

作为新人，更需要通过多做事情来积累经验，特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，哪里有需要就得去哪里，如果工作态度不够积极，就可能没有事情做，其他员工也不会满意，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高，也能给大家一个好印象。

第二：学习——学与不学都是自己说了算。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。老员工们会给你经验让你少走弯路，在店里如果自己不主动学没有人会主动教你，刚开始我把所有的基本东西都学会了的时候，基本的做早，整桌，传菜都会了的时候，他们就不教我了，刚开始还挺满足的，到最后觉得学的真的太少了。于是，在他们打单的时候我就仔细的看他们怎么打，出现情况怎么办，打折怎么处理，换菜怎么办，退菜怎么办，刷卡visanets怎么换，最后怎样算钱做单整理，以及把钱投进银行。这些都需要自己去学，休息的时候就可以学到很多东西，这样大家看你爱学也会乐意教你。其实，学的东西越多，你的工作就越轻松，才会脱离完全的体力劳动。

第三：合理利用员工关系。刚进店里实习的时候，什么人不认识，可是首先交流的还是跟他们。只要大家关系好了工作时就会得心应手了。还有每到元旦或过年的时候老板都会请所有店里的员工出去吃饭，而且为调动大家的情绪，促进关系融洽，在吃饭的时候老板最活跃了。而且华人年的时候，老板都会带大家去吃火锅，而后还会发红包。虽然不多可是这些都使员工做工更有动力了。而且也要充分利用兼职，只有这样在忙的时候他们才会随叫随到，吃饭人少的时候就减少了员工支出。而且只需要简单的方法，把他们当成一部分就可以了。最后就是充分利用了实习生，投资少见效大而且影响也大。

总之我觉得实习对店里而言，可以让他们降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦

可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会得到锻炼，尝试不同的工作并接触不同社会阶层的人学会与他们交流，扮演不同的社会角色，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是领导、同事还是接待客户，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从各个角度换位思考，在店里尤其要站在顾客和老板的角度上，服务要好而且要以店里的利益为主而不是只是考虑自己的事。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验将使我在以后的工作中终身收益，我续会继续理解和体会实习中的点点滴滴以及所学到的知识，希望在未来的工作中，把学到的知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，为以后打下良好的基础。

联通促销总结篇五

期末考试一结束，期待已久的寒假便接踵而来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里有些想打工的念头。思考着这个寒假干点什么，作为一名大二学生，我希望大学的寒假能像社会上的人一样，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，朋友便在她干活的开新宇超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是农夫果园，上班时间先是早上9点到12点，下午2点到6点。但随着年味越来越浓，我也是8点上班，8点下班。名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，农夫果园由于各种原因(价格较贵、宣传不是很好)卖出的很

少，业务员推行的政策，超市的经理、组长也不及时执行，只能我在两端受气。但是，我坚持做完。除夕的中午，我圆满的把这份短期促销员的工作给完成了。

通过这次实践，我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，打工的时候我充分意识到了这点，当我签名后，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，15天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东

西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战。俗话说：“不怕不会，就怕不学。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识。

在临近期末时，我看到了xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦！作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢？因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢？那就请允许我一一道来吧。

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助。就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦；找网吧当服务员，人家说不要男的；找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人；还找了盼盼门锁实业有限

公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司、可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦！可我坚信“天无绝人之路”，继续再次向前走着；怀着一颗早已疲惫不堪的心挣扎着，“黄天不负有心人”，我我也终于找到了这份来之不易的工作——当保安。

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路；在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖；多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味；多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在；多少回等着饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味；多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞、一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西。人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功。战士我在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我。原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心。社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福。

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来；埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧！让我有一种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。