

兼职促销员学到了 做兼职的心得体会(模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

兼职促销员学到了篇一

人生漫漫长路是充满神秘的未知数，我们的世界犹如一张白纸，需要付出实践为其增添丰富的色彩，描绘出的或许是布满荆棘的艰难道路，或者仿若身处浓浓迷雾般得不到出路的迷茫心境，或是历尽心酸凤凰涅槃的浴火重生。不管实践的经历给自己什么样的感受，好过在家做所谓的宅男宅女，生活日夜颠倒沉迷于网络打游戏不能自拔，终日碌碌无为没有斗志，导致思想停滞生活颓废不堪。

大学生忌讳手高眼低，通常是思想上的巨人，行动上的矮子。金融危机的风波造成的重创依旧还不能完全平复，这个假期不怎么招收短期的临时工，大把的人等着做长工，很多东西企业追求的是眼前制造出来的财富，就是比较青睐动手能力强的人。不要一味的想在短短的假期舒服的坐在办公室吹吹空调打打字，室外日头暴晒走动性强的工作更能锻炼我们的能力，接触到各种各样不同的人，学会与人沟通的技巧，开阔眼界识人。

在炎炎夏日，通过同学兼职发传单的同学介绍，其实我们都是中介给介绍的一家有关化妆品的传单。我们干到了第三天才意识到被坑了，在和同样一起发传单的学长聊天的时候得知的，他说一天能拿60块钱，而且工作的时间是一样多的。我们真是无奈又气愤啊！强烈的指责中介的无良。

我负责的是在大花园的附近分发传单，这里的人流涌动比较大。早上简单的吃了两个包子，戴着帽子就开始我的工作，没想到仅是简简单单的发个传单都是蛮痛苦的事情，心情的起伏和周遭人是否接受你伸出的单子息息相关。当自己热情的伸出单子的时候，一些路人却对自己熟视无睹漠然的擦边而过，甚至有的厌恶的不要，似乎自己是病毒是搞传销一样一样的。觉得特么的受委屈，只是举手之劳而已至于么？我还一直沿着大花园往东风市场的方向发，那边人比较繁华就去那边，不管三七二十一不顾人群合不合适拿化妆传单，一股脑的想发完了事，买水果的小贩买猪肉的大叔卖鱼的大婶直接塞到别人的摊位，大都是拿来扇风或者垫着凳子坐的，即使这样还是不能怎么减少单子的数量。

看着手上的传单还剩下一沓沓的在伤心之余不断的反思自己，茫然的看着川流不息的人群，大家都在努力的为生活奔波忙碌着，谁也顾不了谁那么多，凭什么就对你笑脸相对，或许刚好被递传单的人给上司骂了一顿，或许匆匆忙忙的赶回去为饿着肚子的家人做饭，或许面临着家庭的经济危机而焦急的寻找工作。也在想是不是自己的心态问题，这种情况不应该怨天尤人，应该站在对方的立场上纠正自己发传单的方式和用语，我观察了一下一起发传单的工友，一看到人走过来总是面带微笑不厌其烦殷勤的伸出单子，不管路人接受不接受依旧重复同样的动作，即使被拒绝了情绪仿佛不受什么影响的样子。经过了思想的回转我立马打起十二分精神，对经过的路人一边展露诚挚的微笑，一边热情的递出单子，不管对方接受不接受总会礼貌的说声谢谢，渐渐的收我单子的人越来越多，看着纷纷发出去的单子情不自禁的产生了自豪感。其实也没什么难的，只要尊重对方用心来对待别人总会能够解决问题的。

兼职发传单虽然看起来仅仅是一份很简单的工作，但是在这过程当中遇到很多事情，产生了很多以前从来没有过的想法。第一：一定要学会尊重人待人处事要有礼貌，这样才能给别人留下好的印象。人与人之间这样才能够和谐相处，记得当

时一女的看到我刚想伸出的样子立马用嫌恶的态度打下我的单子，我不知道当时是不是故意的这么大幅度的动作，我是气愤到了极点，我直接翻了个白眼，我这个动作也刺激到了她，我们就开始吵架了，最后招来了城管单子也被没收了，回头还被我们这个小组的头头骂了一顿。要是我当时能够忍一忍就会风平浪静了，起码要是我能够不管对错向对方笑一下然后说声不好意思的话可能就会直接过去了，俗话说得好伸手不打笑脸人。想想以前我不想收别人给的传单的时候我有时也是直接漠视的，现在才体会到有多伤对方的心，以后当别人递给我的时候我一定要很有礼貌的接住，并且要道谢。

第二：不要轻易相信中介的话，虽然中介人直接给我们提供兼职的机会，节省了很多不必要的麻烦步骤，给我们提供更加快捷的工作机会，但是我们要擦亮眼睛，天下没有免费的午餐，中介人给你介绍工作收取一定的酬劳是无可厚非的，不好的是有些无良的中介会欺负从校园走出的单纯学生，像我们一直呆在学校里面的人接受的都是书本上的教育，尽管老师讲还有书籍反应了很多关于社会的东西，但也仅仅是纸上谈兵的感觉。真正经历的时候感觉就是不一样的了，第一次觉得报纸上报道的被坑事件离自己这么近，做同样工作而且同样的时长却比我们的学长少了三分之一的血汗钱，追根溯源是我们不懂得找工作的途径，视野太狭小，还有周围环境的限制，工作阅历和生活经验缺乏，中介一看就知道是急需暑假工却对社会不怎么了解的人，会肆无忌惮的剥削劳动力成果。经过这次我吸取教训，下次暑假工我决定自己亲身去需要招收兼职的地方去询问工作，争取机会。这样不仅可以避免中介人的使诈，还可以更能提高自身的社会实践能力。

第三：在发单的过程当中我留心观察到了社会很多各行各业，看到了不同的人生百态。川流不息的大街上有各式各样的人，他们做着不同的工作，手机推销员，市井的小摊小贩，有坐在装有空调的办公室办公的人，虽然大家都很忙，实现的都是劳动的价值，但是我不禁要思考我真正追求的什么样的工作和生活方式，迫使我努力学习技能学习知识的决心。

这次的暑假兼职总体来说过得充实而有意义，身心都得到了

极大的锻炼，意识到了赚钱是多么的不容易，我们应该珍惜父母给予的来之不易的学习机会。

兼职促销员学到了篇二

兼职促销个人简历范文、在阅读本时大学生个人简历网为求职者推荐一份相关的'为样本，在写求职个人简历时那么应该要怎样写呢以这篇为写简历时参考模板。

志愿者经历
教育背景

详细个人自传

1. 我的专业是信息与计算科学、工商管理双学位，对人力资源尤其是人员招聘与配置有浓厚的兴趣，打算毕业以后从事人力资源方面的工作，因此，我在校期间自学人力资源。
2. 我现为大三学生，实习期间每周可全勤上班5天，并可连续工作3个月以上，熟练操作office办公软件。
3. 看了人力资源相关书籍后，我非常想了解实战中的人力资源是如何运作的，希望从这次实习中得到人力资源方面的经验，提高人力资源方面的实际能力。

兼职促销员学到了篇三

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人很不好相处，面对这样的顾客刚开始不知道怎样应付，于是关系弄的很僵，直到叔叔的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批，同时也告诉我一些与人沟通的技巧以及随时应对问题的方法，顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响到顾客对我们产品的信任度，就和在公司里是一样的，员工的工作

态度直接影响公司的形象，所以学会忍耐也是必不可少的，在这里我学会了随时应变的技巧，以后的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心理素质，被人挤兑就彷徨不知所措的人将会被社会打击。

转眼一个多月的假期结束了，在不长的假期里，我们除了感受新年的欢乐气息和烟花爆竹的缤纷之外，年前的打工经历使我印象深刻，面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，让我觉得作为大学生的自己应该转变观念，从简单的假期打工作为一种挣钱、打发时间或积累社会经验的一种手段，转化为借次机会培养自己的创业意识，提高自我社会实践能力。

新年的前几天，我帮叔叔在大街上卖年货，在这之中我不仅学到主动和来往的过路人搭话，寻求买者的需要，同时还需要用语言的表达。起初羞涩的我不习惯于当街叫卖，觉得脸好烫不敢见人，尤其是和自己熟悉的人。但是经过一天的锻炼慢慢的适应了这样的卖货方式。从羞涩我慢慢的变为主动，由主动变为吸引买者引发很多买者的围观和购买。好长的一天中与过去了，出国留学除了感觉累，就是累了。真让我感觉“百无一用是秀才”。

经过短暂的做生意实践我学到了很多。短暂之中让我体会到了做生意的不易，了解到父母的辛苦，明白原来自己还是个不懂事的孩子一直在象牙塔中不曾了解社会。但是从短暂之中也学会到了做事不仅要善于动脑而且要善于动嘴，沟通也是一门很深的学问，在良好的人际关系之上离不开语言的交流与沟通。并且适时的进行社会实践活动，培养自己的综合素质、提高自己各方面能力从而与时俱进作为一个合格的社会人才。

吃得苦中苦，方为人上人！人，总是在经历中学会长大，有圣人说：“最耐不住寂寞的人才最寂寞”。我很遗憾，寒假没有去做与自己专业有关的工作，而是去做了一个街头买卖人，它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得住辛苦劳累；

在考我的耐性，对时间的耐性，对顾客的耐性，对工作的耐性；在天复一天的时间中驱走烦躁，留给顾客的永远都是更多的耐性；它在考验我笑容的灿烂程度和持久度；在考验我为人处世的分值，这次的实践虽然不是我的专业，但我从中学到了很多对以后工作有用的东西，比如心理素质的培养，耐力的考验，这些都是对以后工作有用的东西。

我要铭记这次实践的感悟，记住工作要遵循的五大原则：

一、真诚是你绝对不可以忽略真诚的力量。

三、激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美的火花。

二、沟通，要在实践过程中，多和长辈沟通，加深彼此的了解。

四、主动出击，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。

五、讲究条理，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性好的习惯。

整个的实践过程紧张而愉快，我的工作态度和成效也得到了叔叔的称赞，作为我踏入社会之前的实践，这次的实践给予了我很多，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，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

兼职促销员学到了篇四

人活着是为了什么呢？不就是为了生存吗？我们为什么要上学，不就是为了更好的生存吗？又为什么要十年寒窗苦读上

大学，不就是为了扩大自己的生存道路吗？而生存的道路就应该有实践。所以我选择了社会实践————兼职。

众所周知，在大学的校园内一直都会刮起做“兼职”的龙卷风，而这阵龙卷风就一直席卷着全学院。而在我的身边就有这么一阵风。因此，在身边会不经意间听到这样的对话：“‘嗨，这个周末去干嘛啊，出去逛街不？’‘不行啊，我要去做兼职啊，现在一直都满忙的，没有时间去啊’”。细想一下，也是做兼职一直都是当代大学生参加社会实践的一项途径。

自从来上大学后，自己支配的空余时间就很多很多了，有人利用这个时间去看书、有人利用这个时间去逛街、有人利用这个时间去游玩、而有人则利用这个时间去做兼职……，不同的人对待时间的方式不同，而我认为在你利用课余时间去玩、去疯狂、去逛街shopping时，还不如用这个时间来做兼职，在做兼职过程中，可以看到自己在打工经历中锤炼自己、不断成长的心灵轨迹：失望、沮丧、欣喜、反思、奋劲，从脆弱到坚韧，从退缩到一往向前；点点滴滴的体会，溶汇了一番历练之后对自己的生活、学习及社会的再认识，至少我是这样认为的。大学生做兼职是提前去工作，体验可以为以后的就业提供一定的经验，一方面锻炼了能力、积累了经验，并为将来就业“热身”。另一方面也可以适应社会的日益俱变而使自己不至于落后于社会，而且在得到锻炼之余也可以赚点外快来解决自己经济紧张的问题都解决，一举数得，何乐而不为呢？你说是吧？！

有人说，做兼职会影响自己的学业，而我则持不同态度和看法，对兼职我一直都是很支持也很热忠。兼职之所以称为兼职，就是利用自己的课余时间去做工作，因为在大学自己支配的空余时间本来就很多。这种边上学边打工是一直积极向上的态度，而且简直的最终目的是可以得到锻炼，一种不同于大学生生活的全新锻炼。在接受不同工作的同时可以锻炼各方面的能力，也可以发现自己的优势何在，自己的劣势又在

哪里？在大学里面本来就是一个小社会，在这个小社会里发现自己的劣势，把自己放在劣势，就是给自己增加压力，为自己注入进取的功力，且敢于把自己放在劣势的人，最终总能够拥有绝对的优势。只有在这个小社会里取得成功你才能在茫茫而复杂的大社会找到属于你自己的空间。在自己做兼职参加赚钱的行列时，也就会亲身体会了解赚钱的不容易，花钱也就不会在像以前那样没有节制，铺张浪费一直都不是适合任何人的，而作为没有一点经济收入的大学生确是如此的作风。

从我个人认为：做兼职的好处多多，一方面对意志品质的考验与锻炼，在之前如果受到艰苦、遇到了挫折，就会是哭泣、半途而废，在做了兼职之后学会了忍耐、坚韧不拔。另一方面对自身的各方面能力有很大的提高，与此同时也取得相应的报酬，减轻家里的负担。而在做兼职过程中学会了很多，比如胆量，例如我和陌生人打个招呼，是否说话更顺溜了？不再那么害怕了？还有如何处理人际关系等这些都是做兼职的很大的“收获”。

兼职促销员学到了篇五

经过金立手机毕节分公司面试培训之后，在促销的面试上我成功的得到一个展现自我的机会，它成为了我人生的一个转折点——实现了我向往的兼职梦，得到了我人生的第一桶金！

十多天的促销实践让我收获很多，一开始我都认为这个工作很简单，可是当我真正的开始接触它的时候我才知道这里面的学问，首先要对推销的产品有一定的认识，只有对产品有了深刻的了解才可以在顾客面前推销，还要了解我所推销的手机适合的人群，针对不同的人群要有不同的推销方案，最后就是要掌握推销方法，这样才不会盲目的寻找人群却的不到效果，学会了这些当我实践的时候，我才知道虽然掌握了理论但是没有经验也会让这一切变得盲目，随着日子一天一天的过去，我从只能拦截顾客被拒绝，到吸引顾客到柜台仔

细了解产品，再到我成功的卖出一台手机的时候，我真的觉得小小的促销给了我太多的经验，在介绍产品的时候，让我的沟通能力有了很大的提高，要在很短的时间介绍出手机的制作材料，内置软件和独特动能，要在吸引顾客的同时拉拢他们的心，这是在经验上的学习，常识的东西我也学会了，在取货退货时候要经历的手续，在试机时的操作步骤等等，很感谢这次实践的经历，这会是我走向社会的行囊，会让我知道如何待人接物，如何刻苦工作才能取得收益！

还有一点就是每当到节日的时候，每一家手机公司都搞活动，在这个时候，我们需要做的就是想办法吸引顾客，让顾客来到我们手机的专柜之前，然后就为他介绍我们的手机，我们首先要问他喜欢哪种类型的手机，是直板的还是翻盖、是实用的还是时尚的，是普通的还是智能的等。其次我们需要为顾客介绍每一种手机的材质，外观有什么独特之处，最后就是介绍手机的功能，我们需要为顾客演示我们所介绍的每一种手机的功能，然这些功能来打动顾客购买手机的心！

求职之重，重在面试。每个人遇到的面试都有不同,我下面将我面试

的经历做个简单的总结： 慎重 ，对待面试首先要慎重，每一次面试都是一次工作机会，要保持平和的心态，回答专业技术的问题时，要先理清思路，有条理地作答。手机促销这一块，首先要了解手机的功能，面试官问你问题,在了解你沟通水平的同时,也在注重应聘者的思路.一个思想混乱的促销员是促销不了好的产品的！自信 ，自信这一点是最重要的。自信是在正确认识自己能力的基础上，能够独立承担工作任务的魄力和信心;如果你能让面试官感觉到这一点,那么你的面试就成功一半了！

积极 ，面试时积极主动代表的是对单位的一种强烈兴趣，以及进入单位后的工作态度。面试官肯定会选择一个主动争取的员工，而不是一个对工作无所谓的员工。在回答完毕后，

还可以就某些问题发表自己的意见和疑问，一来显示自己积极主动，加深与面试官的沟通，二来可以突破问题的范围，进入自己擅长的领域。

以上是我对求职面试所作的归纳，其实所有的面试都是相似的，重要的是要以慎重、自信、积极的态度来对待它。希望这些对学友们有个帮助，也祝学友们能顺利找到自己理想的工作！

兼职促销员学到了篇六

学生打工由来已久，从前叫勤工俭学，且以大学生为主，近年来才波及到中学生。今年的暑假，参加打工的学生人数之多，社会涉及面广，都是前几年所不能比拟的。从明星热到打工潮，标志着当代中学生在走向成熟。打工打的是什么？打工是一种新文化，它可以打出一条成才之路，它可以打出一个新的境界，它也以最有力的方式撞击着世纪之门。

打工的方式有很多，根据网上调查，今年有30%的高中生参加了各种形式的暑假打工。在打工的中学生里，从事的职业也是五花八门。有的在校办工厂进行有偿劳动，有的在商店站柜台当售货员，有的在剧场或娱乐场所当服务员和管理人员，有的在个体摊主那里做小学徒，有的在麦当劳或肯德基当服务员和营业员，也有的在街头摆摊卖报或杂志，有卖花姑娘，也有卖花先生，还有的俨然当起了小学生的家庭老师，甚至钟点工也干劲。身材高大的男中学生，有些则成了企业的安全巡逻员或小区的临时保安。而那些有专业特长的学生，如学会计的在外资企业或国营企业或银行，商店当会计；而那些学职业外语的，给外资企业当翻译或整理外文资料。这些打工方式在前几年是少见的而近几年却极为地流行，这说明大多数中学生都在努力地开拓属于自己的市场。

当然，钱，也是大多数中学生打工所追求的目标之一。“金钱不是万能的，但没钱是万万不能的”这句话，已经被越来越

越多的中学生心悦诚服地接受。在充斥着商品意识和竞争的观念的杭州，中学生对钱的认识显得特别深刻。一般来说，中学生打工挣钱不多，平均八九使元，钱是少的，但毕竟是自己劳动所得，正如许多同学说：“放在口袋了有一种自豪感。”有一个同学在某游艺厅打工，工资收入颇乐观，他乐滋滋地对我们说，一个暑假下来，他就可以买一辆向往已久的跑车了。夙愿得偿，而且靠的是自己，这岂不是人生一大幸福吗？也有打工不拿工资的。一名中学生在一家私人美发厅当学徒，不仅不取工资，连午饭也得自理。他却神秘一笑：“拿钱是小事，学会手艺是大事，将来自己开店，还怕没钱？原来他的眼光更长远！”

当然，中学生打工的原因还可列出几条，但绝大多数中学生谈到的是以上四点。由此，我们可以看到，改革开放以来成长起来的中学生是极富开拓精神的一代。他们有着开放的思想和丰富的创造力，他们渴望投入到社会的潮流中去，渴望在商品经济的竞争中体现自己的价值。

这个暑假的开始我就想好了要打工挣点钱，当我去了第一个地方被拒绝的时候，那份积极的心一下子就冷了下来，俗话说，万事开头难，这句话一点不家，当你在刚开始的时候就遇到了挫折这不亚于在你事业最顶峰的时候跌落谷底，但是我的这种失意很快就过去了，因为我又和去年的老板联系上了，和他说了我的情况以后，他说可以到我这儿来，我给你点事做做，我听了以后十分开心，当然要把老板交代的事情做好，我认为要么不做，要做的话就要认真发去做，不然当你没有做好，还要再来一次的话，不但浪费了自己的时间，更重要的是得不到老板的重用了，经过我一个多月的努力做事，认真的态度，我想这样既得到了别人的肯定，又对的起自己的努力，我想我这个暑假的工没有白打，使我体会了不少东西。

我觉得并不存在大学生应不应该打工的问题，这要看客观需要，你没有钱就会想到打工，至于有钱人，少有想到去打工

的，即使有，远不如穷人那般迫切，那般能忍辱负重，他们的目的是赚钱，攒钱，或者属于追随潮流的一族。而我们去打工纯粹为了生活的压力。如果考虑到打工的好处或坏处，我倒是很赞成打工，挣了一份钱固然是很重要的，但更重要的是挣钱的过程。比如说受骗，这没什么不好，我反对骗人，却不反对年轻时在这些小处被人骗，这可以让我对社会更多观察更多思考，我的损失也不大。这个社会上究竟哪儿有一个坑哪里有一道坎，大人给你说是说不明白的，因为你会不以为然。我说小心，前面路当中有一个陷阱。你想有个陷阱难道我看不见，就算有我也不会碰上。“轰隆”一声终于掉到坑里，摔了一跤，你这才相信了路上有个坑，而且下一次会很谨慎。你摔一跤不要紧，这种坑都很小，只要你不被摔到缺胳膊少腿、鼻青脸肿倒是好事，今后有了大坑你就不那么容易再掉进去了。

人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以劳动本身也是一种快乐，大学生打工，对整个大学生生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情，它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性，给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

所以经历打工和想象打工是不一样的，这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解，其实还差得远，你只有真正经历过了，这心坎上才有一道记号。如今我瘫软在床，回顾着我这几年来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来！

兼职促销员学到了篇七

旺季抢量，同时强化“步步高音乐手机，完美音质”的形象

定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

促销主题和内容：

主题：“完美音质，随身畅响”

xx年9月20日-10月31日，凡购买步步高音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

促销活动的开展方式：

此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。

配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

终端的赠品配送方式：

派驻促销员的铺货型的卖场：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

无派驻促销员的铺货售点：最好能借助促销活动转成现金进货；否则，不必在此类售点开展促销活动。

现金进货的售点：由于促销礼品主要是对于实销活动的促销，原则上不补通路库存。建议根据促销开始之前的零售商音乐手机库存的实际情况，按照1/3或者1/4(比例可自定)的数量补部分赠品，后续发货则按一比一配发；而且，这种补库存的情况，必须来自于该售点有新的订单下达。

促销活动注意事项：

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备.k098□k028□k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板(音乐手机主题背板)；并且使用1-2节柜台做专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机“完美音质”的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出“完美音质”的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在9月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在xx市投放的临促数量(300名临促)，估计十一各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在国庆三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

兼职促销员学到了篇八

一、活动成员：

分公司旗下12家店。

二、活动内容：

第一，打折促销。同等品牌比正常时间下浮五个点，比如以前打八折，现在打七折五，以前打八五折的品牌现在打八折。对于家宜、尼维雅这样的品牌来说，这算是很低的折扣。

第二，会员双倍积分。(我们做商场做了很多年，所以我们还是采用了商场一些常用的促销方法，比如会员双倍积分)

三、活动准备：

第一，后台的采购必须把货品配足。

(注意事项：其实坦率来讲，这次活动我们也是在积累经验。因为去年只有三家店做活动，量毕竟很小，货品的要求不是很高。今年2月25号才上班，3月8号就要做活动，才短短十天时间，而且尼维雅、欧莱雅这些厂家的货品要过了三八才能到。大家想尽了所有办法，在七天之内货品全部到位了。明年我们就会在春节前就会开始考虑了)

第二，在做活动前把店里的氛围、装饰全部到位，还专门买树叶、柳枝做装饰，营造出特别温馨的感觉。

第三，宣传活动信息，包括给会员发短消息，在店外张贴横幅等，派发dm单。

(注意事项：我们的dm单其实比较简单，没什么花样，封面把所有特价的商品写上，背面是所有店的店名，地址、电话，还画上路线图)

四、活动过程：

做这种活动需要团队非常默契。因为很多事情门店是想不到的，必须公司把它想到。公司想不到的，门店要把它想到。仓库、公司跟门店都是很重要的。这次我们办公室只留了两个人，其他全部上一线。3月8日这一天，八点钟就开门，晚上十点钟关门，这十三四个小时里面，大家连吃个饭的时间也没有，是一个一个轮着去吃的，明年会再有点经验，买点面包放在后面。

在活动中，我们的优势显现出来了。我们的商品有年终返利，而且名牌又多，有超市所不具备的品牌，比如欧莱雅、欧泊莱。价格还比超市便宜，我们的店面也正规。

这次活动我们也发了奖金。那天我说，如果这次活动能够完

成任务，每人给发100块钱。然后员工就起哄说，如果翻番了呢？我就说再加50！活动一结束，咣咣咣经理就拿钱，咣咣咣就把现金发到员工手上，只要是今天在这店里的，不管是我们的员工，还是厂家的直销，反正见者有份。加盟店的奖金也是由分公司一体照发。发奖金的目的是鼓励士气，其实不发大家也很开心，一天卖10万块钱，乐死了！

五、活动业绩：

在活动之前我们预计能做五十万，结果做了84.77万元。去年只有3个店参加活动，做了12万。有些店面积都不大，都是六七十平方的面积，我们定的都是2万，没想到也做到6、7万。

六、活动总结：

这些年来越来越感受到，“三·八”是一个很好的商机。这个节日是妇女的节日，妇女节是什么？就是化妆品和服装的节日。而且这一天女人很舍得花钱，男人也舍得花钱。妇女节国家规定女性放半天假，有的机关单位还发奖金或者购物券，正好去逛街呀，购物呀，往往是成群结队的。还有“五·一”、“十·一”、“春节”，都是很好的商机，就要自己敢不敢抓住，敢不敢去做，能不能按照每个节日的特点制定适合自己的促销方式。所以我想凡事要先去做，不要总想着这是根本不可能的。只要去做了，就会有回报。

兼职促销员学到了篇九

以前我说过人生最大的快乐，是在生活中不断地悟到一些东西，自己亲身体会的感受也会最深！

虽说只是去打饭，面对一些中学生，几天下来，发现自己在窗口的简单姿态，就会影响到来窗口打饭的人数。打饭高峰时候不算，只是人稍微少点，学生们可以选择窗口打饭的时候。我发现如果这时候自己很端正的站在窗口前，那些学生会自动来大

饭;相反要是自己随意地靠在窗口旁边,那些学生只会看看菜然后去换个窗口打. 突然间想到:我们平时做生意不是这样的吗?当你主动热情地去招呼客人的时候,哪怕只是一个过路的人,他也会到你店里看看,说不定会买点什么?但要是你只是坐着等客人上门,那么收获是很少的. 所有的一切都是靠自己去争取的,这世界上所有的东西都是!

结果今天早上我还没起床就收到短信,有人要订票,真是激动啊,赶忙爬起来短信聊起来,已经和对方谈好了,人家都已经要我送票了,结果因为联系人那边要25号统一送票,人家嫌太麻烦,决定自己去体育馆买. 哎!!真是觉得可惜了!

呵呵,写了写自己这几天做的几个兼职,感觉蛮开心的,不管挣钱的多少,我想从这些小小的锻炼中我所能学到的东西一定不比我现实得到的要少!!