# 手机销售的实践报告(实用13篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-07-12

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!手机销售的实践报告篇一二.基本要求1、做好实习前准备工作，了解实习目的和...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**手机销售的实践报告篇一**

二.基本要求

1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果;

2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务;

3、与搭档导购员定期保持联系，汇报实习进展情况，接受导购员的指导;

4、实习结束，学生须提交《实习单位鉴定》和《实习报告》，要求实习报告不少于2024字。

三. 实习对象及指导教师

实习场地：临沂久隆手机大卖场

业务经理：肖华 62781669

导购员：曾洁

五.实习安排：

1、实习时间\_-\_学年度第一学期末第20、21 周。

2、实习地点：

步步高临沂办事处 玉人街沿街楼

六.实习内容

1、了解实习单位的基本情况及历史沿革;

2、了解实习单位的所有制性质、经营方针及经营理念;

3、了解实习单位的的运作特点、业务要求和主要产品;

4、了解实习单位的市场环境及监管环境;

5、了解实习单位的发展战略及经营策略。

七.实习收获

1学到了很多的手机产品知识

以前以为手机的功能就只有简单的那几项功能，对于这个在我生活中占了很大部分的东西一直没有给予很多的关注，直到加入步步高这个集体，特别是进入手机卖场，我才更深入的了解手机以及现在人们的手机观念。手机不再是简单的交通工具，它可以是装饰品，生活情趣，是品味，是伙伴，是身份和地位的象征。突然理解了老师在课堂上空泛的讲解的数字媒体时代。

2.学到了很多交流技巧

以前觉得和陌生人交流是一件很难也很可怕的事情，可是在久隆呆过一段时间过后，发现陌生人和坏人完全是两码事。的确会有很麻烦和挑剔的顾客，但是他们并不是故意的去找茬，而是真的因为或者产品原因或者使用不当出现的问题和困扰。如果是我们自己肯定也会因此大发雷霆。所以第一次把换位思考这四个字从书本上、字典里真正的拉到现实生活中。这是给我以后的沟通和交流上的第一也是最重要的一课。

3.学到了纪律和章程的重要性

以前，家里人和身边熟悉的长辈老是说我没有时间观念，没有纪律性。我总觉得他们小题大做。可是加入这个团队，因为迟到一分钟被扣血汗钱十元钱之后，被经理批评一通，刚开始也觉得很没有人情味不可理喻，可后来仔细揣摩经理的话，才慢慢醒悟。我们是一个团队，每个人都会有自己的事情，如果每个人都忙自己的事情，讲究人情味，那么每人一分钟，店里所有人员共有近百人，后果将不堪设想。是该有温暖的人情，但也缺不了冰冷的律条。

4.为以后自己想要创业留下一笔宝贵的财富

一个企业之所以成功必定有有它的成功之处和可取之处。但是，只要是企业也避免不了一些高层无法发现的细小漏洞。我从最底层做起，既看到了他们的严格管理和适当管理体制，同时也看到了他们中层管理的不足。那以后的工作中，我便可以取彼之长，补己之短。

很累，但是收获也确实很多。希望以后有更多的机会参与实践和锻炼。

手机销售实践报告3

**手机销售的实践报告篇二**

xx年暑假7月20号到8月20号

这个漫长的假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事，暑期手机销售的社会实践报告。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

（1）实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

（2）专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能（其他手机都具备的以及具有特性的功能），价格（适中）等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

**手机销售的实践报告篇三**

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1994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开业前(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)。2营业期间(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。3营业高峰期(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。4营业结束(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。5用餐期间：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销店，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，知已知彼，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。

[]

**手机销售的实践报告篇四**

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1994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开业前(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)。2营业期间(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。3营业高峰期(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。4营业结束(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。5用餐期间：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销店，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，知已知彼，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。

**手机销售的实践报告篇五**

又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力!!!!

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是我最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧!成就感占据了我幼小的.心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行!!!!

只有尝试过，努力过，坚持过，才能有收获。一分耕耘，一分收获，只有努力了，才能绽放出成功的花朵。只要功夫深，铁杵磨成针。我相信，只要我朝着这个理想努力奋斗，坚持不懈，那么，我就一定会成功!

**手机销售的实践报告篇六**

在酷暑中我又迎来了一次社会实践的机会。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加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真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了攀枝花公路建设有限公司，开始了我这个假期的社会实践。在这里我是以技术员的身份实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。在大学里我的专业是主攻建筑工程方面的，也就是在将来毕业之后，我会走进工地，对各种工程建设进行指挥。图纸绘画以及工程设计这些方面我在学校一直在学，可是这些方面对我来说，都是纸上谈兵，没有真正的实践过，这对我来说是一件很遗憾的事情，我相信在今后的工作中，我还是可以做的更好的，只要给我一次实践的机会。

这个暑假即将来临之时，我便开始谋划这个暑期的社会实践活动。想到大学已经过去了四年，而自己对自身所学专业知识的应用仍是一知半解，于是我便根据自己所学专业，结合自身条件，来到了一家监理单位开始了我的暑期实践活动。

初到时，我以一个初学者的态度来对待自己的所见所闻。带领自己实践的是一位花甲老人，退休后被返聘，在这家公司有很高的威望。接过他递过来的安全帽，便开始了我一天的实践活动。监理的工作就是在施工期间监督施工方施工，保证工程质量。监理每天巡视工地的过程就是我学习的机会。在学校的学习大多是围绕书本，很难接触到实际的施工过程以及具体的操作规范。虽然学校也曾组织大家去施工现场进行感观的认识实践，但由于人数较多，很难像现在这样一对一地讲解，将每个人的问题都解释清楚，所以我更加珍惜这次实践的机会。

此次我所实践的工地是民用住宅，对我并不完全陌生。而本次实践从基础的开挖到屋面防水，从建筑结构到施工过程，都有和以往不同的认识。在跟随监理巡视工地的过程中，我大致了解了各部分的施工过程，如构造柱圈梁楼板的浇注，抹灰工程等，而在巡视中遇到的问题，也是我学习的机会。例如，在查看抹灰时，发现了表面有较多的砂眼，阴角阳角不平整等问题，这便要求施工人员注意水灰比或加强施工的工艺。从这些问题中，我便可以从起因以及解决方式中了解实际施工中的操作方式，这也弥补了自己在学校中学习的空白。

施工方的施工依据是图纸，而监理监督施工质量的依据也是图纸。在本次实践活动中，我接触到了两种图纸，即建筑图纸及结构图纸。建筑图纸是上大学后接触最多也是最早的图纸，因此较为熟悉，而结构图纸则从未接触过，仅有的有关表示方法的知识是课堂上老师用两个课时讲解的内容，需要进一步地学习，于是，每天在结束工地的巡视后，我都要熟悉结构图的表示方法。从图中的标注我了解了工程中我从未接触到的结构和设计。例如，从“梁下皮为板下皮”这段标注中，我第一次知道了上反梁;“圈梁遇过梁用圈梁代替”这一设计等等。遇到不懂的问题时，我都会虚心请教。但是图纸的表示毕竟过于抽象，如果想更具体更深刻地理解，就必须到工地上进行感观的认识。于是，在第二天巡视工地的过程中，我都会带着问题去看建筑的结构，以求印象深刻。渐渐的，我也能够大胆地提出一些自己的问题了。

在本次实践中我第一次直接接触到了各种常用的建筑材料，如不同型号的钢筋，苯板，挤塑板·除了认识材料的外观，还了解了各种材料的功能，虽然是基本浅显的了解，但为我今后的学习打下了良好的基础。在这次的实践过程中我还了解了所学专业的就业信息。据介绍，工程造价专业的就业情况一直良好，虽然目前金融危机尚未结束，但国家加强基础设施建设的政策一直未有改变，对工民建专业人才一直保持着旺盛地需求。造价专业人才随着国家建设的进行也一直处于较好的就业形势。但大学生就业仍有许多困难，最主要的便是没有实际的工作经验，而实际工作中有些问题是在学校学习期间接触不到的，这就要求大学生在刚毕业时找工作不能有过高要求，主要还是以积累经验为主。而一一个富有经验的造价员的收入还是相当可观的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**手机销售的实践报告篇七**

成都医学院专业：护理

年级：姓名：学号：

实践单位：xx省瑞丽华丰服装城

实践时间：20xx年7月25日至20xx年8月14日共20天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在xx瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期体验，却让我收获良多！！

由于xx的特殊的地理位置，xx的对外贸易主要以边贸为主。与xx对外贸易的国家以越南、老挝、缅甸为主而其中最主要的是缅甸。目前xx与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、南伞——缅甸果敢、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最火红的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活材料，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则会有失误，如果清理失误是很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价位确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心，细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）但是下午就不同了。下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累，苦才是小问题。客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的很少，交流成了我的最大难题。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特比困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价还价）和简单的.手语交流！！而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色还要想外商之所想忧其忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要每次货物的质量保证。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但因为没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈是认真观察、准确把握他们的心理！！还要在长期合作时形成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和一个客户形成长期合作关系所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。不过这也是稳定客户的一个方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物进齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是必须的因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货上千或万，当次付账就不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大棕的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包但四百或上千件就会打成大包。有时候货物包比我还高出很多就需要我站到凳子上去装货，说实话是会害怕摔下来的也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了我们还需要调查外商在本国卖出去的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市常这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修可是独具风格的不像普通的店面那样修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，而是修成两格。外面那格放普通的服装里面那格放的全是新货和作为存货之用。而在门外的装饰是玻璃木窗遮住了一大半的服装。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装就在那里说但是他们说的既不是xx语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。不过要是是赊账的话我就不会卖了毕竟我都不认识啊而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆半年就会是缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作量让人吃不消啊，结束了洗漱了就躺在床上舒舒服服的休息回位今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，高兴啊！

**手机销售的实践报告篇八**

实践时间：20xx年7月4日至20xx年8月25日共53天

实践报告正文：

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时后顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方面，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。

我觉得，暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

**手机销售的实践报告篇九**

实践单位：

实践时间：xx年7月4日至xx年8月25日共53天

实践报告正文

作为我的大学期间最后一个暑假，所以我更希望早点到社会锻炼下自己，于是我选择了到福州步步高器有限公司实习，因为从大一开始每个节假日都有在石狮步步高公司做兼职，对步步高的产品也有了深入的了解，再加上父母都在福州这样方便，不用担心住宿问题，并经过石狮步步高有限公司的推荐，很快我便去福州步步高有限公司人事部找到相关负责人，公司也对我进行相关的面试，我先自我介绍了下，然后随机介绍了款步步高的产品，经理也相当满意，便问我什么时候可以开始上班，第二天公司很快便安排了份手机销售的工作，销售顾问职位，我主要引导和介绍我们公司的产品，对于销售这方面我对自己的能力也是相当自信的。再加上自己对销售有很高的兴趣，工作起来也很上手，跟店长和店员们相处的很好，所以到现在也还保持联系，有时店里面缺人的时候也会随时问我没有空去工作或者介绍些朋友去那工作，也为我积累更多社会经验。

在暑期这两个月里我主推的是步步高s6这部手机，是一部中高端的手机，售价是2398，步步高主打时尚音乐智能手机，其外观时尚大气，配置和性能很高，后置像素高达800万，自带4g存安卓4.0的系统，并且屏幕采用的是ips的屏幕，所以很多顾客在我的介绍下都会为之心动，许多来店里打算买别的品牌手机的顾客在我的推荐下都会先择买我们的手机，在暑期这两个月里我共卖出步步高s6共83台总价值199034，所以我每个月的薪金都达到三千以上，我想这是对我工作的认可和奖励。

暑期社会实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，店长和主管也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。两个月的辛苦也是有回报的，当我拿到工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了上班的日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我作了一总结，在工作中我们要善于沟通，在工作中有什么不懂的地方要多和自己的上级时行交流。真的要学会和他们沟通，千万不能不懂装懂，不然到时会因为自己自大而造成的损失而后悔莫及。要心平气和的和他们说出自己所不明白的问题，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。还有就是要有耐心和热情，在工作的时候要经常微笑，即使有时在连续介绍几个小时后顾客还没有想购买的话也不能生气，毕竟是两千多的产品，任何一款产品都有其缺点和不足的地方面，所以有时候我们也应该站在顾客的角度去考虑，如果自己来买的话也会考虑到许多问题，所以理解才是万岁。和气生财嘛。在这两个月的工作中，目的是要从中积累社会工作经验。我觉得，暑期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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。在这两个月里我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。虽然有时觉得工作会有些无趣，有些店员钩心斗角为了一单生意就跟工友翻脸，不顾往日交情，也让我明白了社会就是这样的现实，很多事情都需要自己体会后才会知道，同时我也感觉到在大学里参加社会实践还是非常有必要的，因为许多社会经验在课本上是学不到的，同时也为我们以后的社会工作做更好的准备。

**手机销售的实践报告篇十**

实践时间：xx年暑假7月20号到8月20号

一、实践目的

这个漫长的`假期，你有什么安排？

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事，暑期手机销售的社会实践报告。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品，社会实践报告《暑期手机销售的社会实践报告》。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

（1）实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

（2）专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能（其他手机都具备的以及具有特性的功能），价格（适中）等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格（在没有亏损的基础上）。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

**手机销售的实践报告篇十一**

本文目录

手机销售社会实践报告

暑期社会实践报告：手机销售心得

暑期手机销售社会实践报告

时间过得真是快啊!来到鄂大的第三学期又在匆匆中结束了，很快地，我们又迎来了在大学的第二个寒假。

刚回到家，我便向我妈妈说起，寒假我们要进行社会实践。妈妈便告诉我，弥市新开了一家手机店，现在在招聘店员，你去试试吧，你不是在学校做过这方面的兼职吗?想想也是，便说干就干。第二天一早吃完早饭就去应聘了。谁知那店长一听说我是寒假来做实习的，学的又是市场营销，以前也还做过这方面的兼职，店长就爽快地答应了让我做一名短工。

在那里做事还蛮好的，不用穿工作服。第一天报到时，老板就简单的给我说了一下上班的要求：早上9：00上班，下午5：30下班，中午在店里吃饭。交待完上班的时间后简单地作了一下要求，他说：“你知道我们这里只是个镇，来这里买手机的大多数都是农村来的，他们对于手机的要求便是质量、实惠、耐用，而不是只顾外表。你给他们介绍时主要介绍这些手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心，现在做生意不容易啊，客人就是上帝，再次，就是在工作时要热情……”交待完这些事情后便让我认真的了解老板店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

很快地我步入了正轨，当上了手机销售员。在店里顾客时多时少，少的时候我还很应付得来，但人多的时候就让我有点不知所措了。因为店里的员工只有3个，顾客很多的时候，老板也会出来帮忙。记得刚到店里的前3天，由于店子新开，正在做促销活动，来的顾客很多，当我为一位顾客正在介绍他想要的产品时，另外的顾客又叫我拿他们喜欢的手机给他们看，刚给一个介绍完，又要给另一个介绍，但是又是头几天上班有时在给他们介绍时竟忘记了有些手机的部分功能，还要时不时的参看产品

说明书

，所幸的是由于我在给他们介绍时很有耐心，有问必答，所以顾客也原谅了我在工作中的不足。老板对我的表现也还是蛮满意的，这些让我的那种疲惫消失得无影无踪了，而且还有些许的得意。

可时间过得很快，18天的实践工作即将结束，老板在我走之前对我说：“社会是一个大舞台，我这里只是你起步的一个小舞台，在这里，虽然小，但也可以学到你在学校里学不到的东西。以前你一定都是从顾客的身份去买东西，现在反过来做“老板”是不是觉得比当顾客难得多啊”。我说：“是啊，真的难很多。”老板接着说：“虽然难，你难道不觉得当老板比当顾客好吗?”“怎么说?”因为一个是在挣钱，一个是在花钱，感觉不一样啊”我笑：“是啊”。“你现在还在学习理论知识，多参加一些社会实践对你会有帮助的，至少比你老坐在教室里有趣得多吧!况且，还是那句话，在实践中有很多东西是在课堂上学不到的。”我说：“谢谢你啊，老板，我以后还会时不时地去坐兼职的。”“那好，祝你学业有成…”

这次寒假短短18天的实践却给我留下深深的体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要认真对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。尽管对于不起眼的小事，也要认真，不能马虎，正所谓细节决定成败!

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了如下两点：

1、让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2、社会实践加深了我与社会各色人物的感情，拉近了我们的距离，也让自己在实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

手机销售社会实践报告（2） |

返回目录

实践报告主题：手机导购销售员

实践时间：xx年暑假7月20号到8月20号

一、实践目的

这个漫长的假期，你有什么安排?

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1)实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2)专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

四、实践总结或体会

1、守时如金

在我们的生活中，时间与我们息息相关，也有所谓的一寸光阴一寸金之说。我们几乎时时刻刻在与别人打着交道，比如约会等等。在这里，我想说，要有明确的时间观念，我能够做到按时上下班，不迟到不早退，严格按照公司的要求来，这也是一个基本的要求。

2、团结协作

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。首先，相处要和睦，不能为小事而伤了和气，站在同一战线，互相配合，完成好自己的工作。

3、顾客至上

“顾客至上”是我们应当遵守的原则，我们应当耐心地听取顾客的要求，按照他们的要求来。服务态度要认真，诚恳。

4、不足与方向

实践了将近一个月，我发现自己实践的经验还很不足，我应当珍惜拥有的机会，去锻炼提升自己。同时，与他人交流的时候总会显得很不自然，我想今后我应当慢慢改善。还有，不同的职业有不同的要求，我们应当学好专业知识，在我们的天空里恣意飞翔。我相信，明天充满了阳光。

手机销售社会实践报告（3） |

返回目录

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感觉。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：“你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。”让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

**手机销售的实践报告篇十二**

这个漫长的假期，你有什么安排?

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经商”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1)实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2)专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的欢迎。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

实践了一个月，对于销售手机的\'这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买手机的人。当他们对你所销售的这个牌子的手机感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是手机的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。因此，在暑假期间，尤其是不少学生高考之后，需要买手机的时候，应当做适当的促销活动。比如，最简单的，是适当的降低部分商品的价格(在没有亏损的基础上)。同样，搞些小促销手段，购买手机可以赠送手机卡或者一百元话费，这样会吸引顾客的购买。货比三家，购买到物美价廉的商品时每个消费者所追求的。因此，拥有好的品质的同时，我们应当考虑到价格是否可以让人接受。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**手机销售的实践报告篇十三**

做为一名销售员，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。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。

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，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选手机，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，转过头来看着我。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xx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。你拿回家就放放心心的用吧!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，但她遇上的偏偏使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。

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn