# 最新导购实践报告(通用10篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-18

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧导购实践报告篇一今年暑假，有幸获得一份在南宁步行街的越南专卖店做导购的工作。这份工作虽只...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**导购实践报告篇一**

今年暑假，有幸获得一份在南宁步行街的越南专卖店做导购的工作。这份工作虽只有短短的四十多天给自己很多收获！不仅可以积累到很多经验，特别是销售方面的经验的积累，而且更多的是自己的综合能力，各方面的素质的提升和待人处事的成长。

首先是在对销售这个行业加深了了解，也对导购员这个职业的进一步的深入了解！去年两个月的导购员的经历让自己一度以为今年的工作不会很难！但等自己真正接触在发现，很多事情远非自己所想的那么简单！也给自己对导购员有了新的认识！导购的工作并不是那么好做的，但经历了近四十多天的历练！在对产品的了解，产品的摆放，销售技巧等方面都有了较大的提高！

在对产品的了解上，导购员不仅要熟悉产品的性质，材质，也要了解它跟其它的牌子和其它的款式的优劣，以及保养的注意事项，专卖店对它进行的售后服务是什么。都是需要熟悉和掌握的！套一句行业培训的话：“你对产品了解越多，你的成交率越高！你对产品的了解度越高，你的介绍成功率就高！”也不至于在面对顾客的时候没有话可说！不了解产品，业绩是很难有有提高的！

在产品的摆放上，导购员在销售前要做好产品的摆放整齐，，同时要做好清洁保洁的工作，也需要了解产品的库存状况。怎么摆也是种学问！特别是在店小而窄的情况下怎么摆？怎样摆才有利更好的销售？怎样摆才能让自己或同事在最短的时间内帮顾客找到他满意的鞋子？这些都需要思考怎么去做。那些热卖，好卖的鞋子要放在显眼，易拿的地方，把那些热卖的鞋子的库存放在方便自己和同事在码数和款式的地方！整理要快，特别是顾客多而店很窄小的情况下，就需要边整理，边介绍！

在销售技巧上，要灵活，机智！针对不同的顾客采用不同的销售策略！每个顾客的需求都是不一样的！每个人所提出的问题也有很多的不同，在销售中就遇到很多类型的顾客，有的很挑，有的就很爽快！男顾客有些注重质量，有些就比较计较价格！而女顾客则大多数都会细细比较一番，有时你还会跟你讲价！虽然明知专卖店是不讲价的，但还是会遇到很多人跟自己讲价！怎么把产品更好的介绍给顾客，让顾客接受你这个人从而接受你的产品？因为作为服务行业更多的不仅仅是销售产品，而是销售服务，好的服务态度才能让人容易接受你所销售的产品！怎样去面对顾客的价格和质量问题？怎么去让顾客更好的接受你所推荐的产品并且成交？这都需要自己运用好销售技巧来应对在销售中遇到的种种问题！同时从中也懂得，销售技巧是靠不断去实践，总结得来的！学会从别人的成功中找经验，从身边的人找技巧！有些经验是需要靠自己主动积累的，别人的经验再多也只能稍微借鉴，然后再转化自己的经验！经验只能转为自己所用才有效！虽然自己的销售技巧还不是很高，不过通过不断锻炼和尝试！销售技巧都有了很多的提高！越南拖鞋，好穿也耐穿，上脚也很舒服，可以穿很久，有些随便碰水都可以，，因为是橡胶底，所以耐磨防滑。但有个不好的地方就是很容易引起脚臭，胶味大！这就需要一个好的销售技巧来介绍它的特点了！

其次更多的是自己心理素质和其它方面的能力的提升。和待人处事方面的成长！

在心理素质上，自己的心理素质真的得到了很大的提高，销售是一种心理战。也是一种心理素质的考验！每一次的销售都是一种心理的交锋！特别是在说价格的时候，遇到一些顾客愣是让自己降价而自己不能够那样做的时候！自己心理素质不够过关的话有时不仅仅是挨骂或不成单的事情了！同时也需要看清顾客的心理，有时就需要边介绍边揣摩顾客的心理！从而判断哪些顾客想要买，哪些只是闲逛而无心购买！有时换角度想想也并不能说有些导购员势力，而是有时候他们所要销售的对象是不一样的！对不同的人是需要采用不同的策略！不同类型的顾客心理是不一样的！有时他们所显现出来的心理活动也是不一样的！怎样让顾客接受你，接受你的产品，除了必要的销售技巧外，也还要自己对自己的产品有信心，对产品质量有自信！就象卖越南拖鞋，好穿也耐穿，上脚也很舒服，但它有个缺点，就是因为是 橡胶底，所以胶味大有些鞋不够透气的话很容易引起脚臭！当有些顾客问到脚会臭吗？自己该怎么如实回答？怎样让他更好的接受这点！如果自己很坚定的说会，而且表情很慌张的话，那么这个成交率是很难是很高的！我们需要的是针对顾客提出的问题来想出解决之道！没有一种产品没有缺点，没有它设计时的漏洞！关键在与我们怎么作为导购的怎么去宣传，怎么给顾客一个合理的解释！需要一个平静的心态去做好解答工作！这么多天和那么多人打交道，让自己觉得自己比以前成熟稳重多了。

在其它能力方面，说话的技巧得到一个很好的提高！怎么说才能让顾客听得进你所要表达的东西，所要向它解释的事情！怎么去避免冲突，那不是单单微笑就可以的在销售介绍的过程中，该以一种什么样的语气，该说什么样的话跟顾客介绍都是需要自己主动去学，去揣摩！每个专卖店都有自己的销售方式，自己的文化风格，制度。有些是比较随意的，有些则讲究衣着，发型的整洁，大多的是需要化妆！幸好今年店所在的是属于休闲的，不用化妆！但着装方面也都需要整洁，大方！同时礼仪也要做到位，常规礼仪都需要时时注意！语气是需要控制的，要柔和而不失热情！不能忽高忽低！波动太大！同时也了解到微笑服务的魅力！同时自己的实践能力也得到很大的提高！

在待人处事方面，四十多天的导购生活让自己在待人处事上得到了成长，在还进去没有去之前，自认自己在这方面做得很好，但真正做的时候才发现自己在这方面的不足！虽是短短的四十一天，但自己学到了很多。首先第一点，做事先做人，以一个谦卑的态度去为人处事！你做出某些选择的时候，你都要先放下自己所谓的优越感！你的上司即使不是很好，但你都要好好的的尊敬，每一个人都有自己的长处，自己要学会尊重他人，同时也要善待自己！虽然自己没有带着大学生的优越感去上班，但可能是因为老板既是店长也是熟人，对自己的要求更加的严厉些，也加上自己有些地方做得不够好，难免会让人以为自己自以为是，加上进去还没有搞清状况说了些不该说的话，难免在上司那落下不太好的印象！虽然在后来努力去祢补，有些印记还是抹不掉！所以也告诉自己不要卖弄自己的学识，即使是熟人也好，该要遵守的职场法则还是要遵守的！同时也要珍惜好自己难得的机会，学会感激，虽然自己的上司没少让自己受委屈，挨骂。明明不是自己的错，但受到牵连的时候，觉得很是委屈，但现在细细想来，这也不过是一个很小的事情！碰上这种事有时是在所难免的，何必过于介怀！在遇上上司对自己提出批评时，即使是有些过了火的批评时，要学会忍受，不要跟上司起正面冲突！自己做好自己的工作之后他对自己的一些误解自然会解除，太早太快的为自己做辩解，只会招来更深的误解。甚至可能会牵连到家人，让他们难做。很多时候在熟人底下做事要比在陌生人底下做事更加难做，需要要注意的东西更多。有时更需严格要求自己，因为稍有不甚就会有不好的评价传到自己的家人那里，让他们为难！套用家人在对自己挨上司批评的一句话：“你被说做不好，最难受的是你的我们 。”

这四十多天的经历，遭遇着误解，拖累，有辛酸，有委屈，更多的是成长，遭遇着以前没有遭遇的事情，单调而又不失挑战的生活。这段经历带给自己的不仅仅是那宝贵的销售经验，更多的是自己在待人处事的成长！也学会了与多种角色重叠而又严厉的上司相处，学会忍受误解，也知道了一些职场所要遵守的规则。这段经历也让自己对自我和家人有了另一番的了解。

“读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数”作为新时代的大学生，我们应该多去参与社会实践，从而锻炼自我，提高自我，提高对社会发展的认识，把知识运用到实践中去！

**导购实践报告篇二**

服装导购员

商务管理系

市场营销商务策划

大二

董光琼

309021xxxx

摩尔新世纪购物商场—服装导购员

20xx年7月13日—20xx年8月22日

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

服装导购员实践报告5

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的气力十分有限，就由于凝聚和团结了所有员工的气力，才能创造出更好的业绩。

服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程：营业前预备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——预备营业——摆设组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展现商品——先容商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品先容——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。

在销售进程中我的感悟是所有的.销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在把握产品知识的以后，如何让自己的销售技能进步。我觉得在2次的实习中我总结出以下几条：

1、精神状态的预备。

2、身体的预备。

3、专业知识的预备。

4、对顾客的预备。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的气力十分有限，就由于凝聚和团结了所有员工的气力，才能创造出更好的业绩。磨练了本身的意志，得到了真实的锻炼。学到了很多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持发奋图强的良好心态！这也让我明白了很多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛劳，端正了自己之前那种不珍惜他人劳动的不知己态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融进社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中公道的将其应用，不断地进步自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在剧烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；行将面临毕业，最深切的感受就是，不管从何处起步，不管具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。（后面的你想写就写，没时间就把前面的写完）

导购员的职责：

把商品卖出往是导购员的自然职责，但成绩一个好的导购员决不只是把商品卖出往这么简单。销售既然是触及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最好的选择。

一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最好的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益实在不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪个商品最合适自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他取得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、顾问。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

（1）询问顾客对商品的爱好和爱好；

（2）报告社会实践导购服装暑假

（3）向顾客先容商品的特点；

（4）向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；

（5）回答顾客对商品提出的疑问；

（6）说服顾客下决心购买此商品；

（7）向顾客推荐别的商品和服务项目；

（8）让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地倾销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

**导购实践报告篇三**

的工作，因为我的想法是先从小的事做起，第一天领导给我安排的工作是1、熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，与以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。2、严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。3、做事勤快，不能偷懒，不仅要做 。好本职工作，还要保持超市的卫生，4、 对待客人要面带笑容，耐心服务。5、要与同事与睦相处。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识与做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到与懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

暑期导购社会实践报告2

今年暑假放了将近两个月，我觉得不能放过这样的大好时光，白白虚度光阴，在家休息了一星期后，我决定走向社会体验一下这严酷无情的酷暑与人情冷暖。那天天气很热，整个空气都仿佛被热气所弥漫，但并没有消退我对找工作的热情。我与同学在我们当地最为繁华的商业街寻觅着，一家家的找本来想去那种快餐店打零工的，但问了好多都以不需要短期工为由而拒绝了，一颗火热的心顿时像喝了雪碧一样透心凉埃我们于是放弃快餐店，转移目标。皇天不负有心人，在我们顽强拼搏的精神下，终于在一家饰品专卖店开始了我的短期打工之旅。

老板先给我说了下上下班时间，及对员工的要求，由于是短期工，工资也不多，但我也十分满足了。老板说导购需要有较强的沟通能力与耐心，一开始我觉得肯定没问题，但在以后一个月的时间里，我才知道导购的确不是那么容易的。上班第一天我早早的来到店里，早上老板说要把店里的.东西摆好并简单的擦拭一下，我又是涮拖把又是涮抹布的，一点点的熟悉着这种工作方式。我们几个分工，不一会就干完了。其他两个一个是店长，人都非常好，很照顾我这个新人。接下来就是上门迎宾，有客人来要用普通话说欢迎光临，一开始我真难以开口，可还是硬着头皮迎头而上了。

渐渐的我已习惯了这儿，与同事相处的还不错，老板人很好，没客人的时候总是给我们讲些大道理。饰品店里东西种类繁多，有很多东西我都第一次了解，比如化妆品的好坏其中都有很多道理，别人问我商品的功能时我经常答不上来，感觉挺吃力的。好在店长看在我涉世未深，常常帮我教我。一到双休日忙起来还真是腰酸腿抽筋的。不过现在想想还是累中乐着的。我想说干这个真的很锻炼人，每天要面对不同的人与事，我也渐渐放开了自己，不再腼腆。心想我也算半个社会人了。虽然在这个店里每天有空调吹着，有水喝着，导购这活不仅是练嘴皮子更是体力活。因为店面挺大，产品种类繁多，顾客来到这里要到处转，你必须在身后跟着，这样如果顾客有什么问题方便询问。导购还必须要有耐心，因为有相当多一部分顾客只是逛逛，并没有要买的欲望。对这样的顾客也要保持一颗平常心，用谦与亲切的微笑面对。

当然，面对不同的顾客要区别对待，比如说如果是一对情侣的话一般多少都会买点东西，我一般就会给多推荐一下，只要女朋友喜欢了，男朋友也会说买了。这样的生意最好赚。我记得有一次是一个女孩来买耳环，她左挑挑右挑挑，始终下不定主意，那耳环试完了就扔那，我当时就有点失去耐心了，不过还是被我给压制下去了。有时还会遇到自以为是的人，总是给我们翻白眼啦，说自己有多了不起啦，一点也不理解我们这些导购们。一般的顾客都还好，那种情况并不多见。短短的30天，我并没指望能学到多少东西，但至少让我明白了不管干什么都不是轻而易举的。

短短30天就这样过去了，我真的学到许多，另外我还要感谢在打工期间帮助，鼓励我的店长与老板。谢谢给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，与此同时，我也越来越理解在外工作的艰辛。不管什么工作，都不是向我们想象的那么容易，其背后的辛苦我们没看到而已。30天每天要遇到形形色色的人，我看到好多与我同岁的人们都已走上工作岗位或结婚上子，这让我不禁感到我已不再是小孩子了，需要接触社会，让自己成熟。

首先，我发现与同事的相处方式是我们工作的的重要组成部分之一，人与人的相互适应，相互包容，相互理解促成我们良好的人际关系。另外 我觉得导购也是一门学问，如何了解顾客的消费心理等需要长时间的积累。

社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会距离，也让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习与受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基矗我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知，在今后学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

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受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地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，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

作为大学生，我们要了解社会，将自己所学融入到社会中，社会实践才能发挥它的最大化作用，“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心与毅力。作为一名即将大三的学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。不断提高自己的eq，同时也可以不断地认识自己，了解自己的兴趣所在，为以后的职业做规划。

**导购实践报告篇四**

时间一晃而过，xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动.大型特卖活动.还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!!!

超市导购实习报告范文3000字

一、实习目的

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力

4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

二、公司简介

联华超市创建于1991年5月，是上海首家以发展连锁经营为特色的超市公司，目前联华已成为现今中国最大的商业零售企业，形成了大型综合超市(大卖场)、超级市场、便利店等多元业态联动互补的竞争优势。在上海、北京、天津、江苏、浙江、安徽、江西、广东、山东、山西、河南、河北、辽宁、吉林、新疆、内蒙等20多个省市和自治区的100多个城市建立了强大的.连锁经营网络，是消费者最信赖的商业品牌。

发展壮大后的联华着力打造核心竞争力，在战略创新、经营创新、管理创新、技术创新等方面不断取得新突破。联华在全国建起了商品采购网络，建成了国内首家大型智能化配送中心，先进的计算机信息系统已经覆盖了联华的所有门店，实现了商业管理的自动化。2024年销售规模达200多亿元，门店数近2600家。再次以雄厚的实力奠定了在中国零售业的龙头地位。

联华超市股份有限公司，有“零售连锁推土机”之称，至2024年，联华公司以营业额计已连续6年位列中国零售业榜首，大型综合超市、超级市场及便利店是三大主要经营零售业态。2024年以联华为首的中国第一大零售集团百联集团销售规模达6762714万元、5493门店数个，其中联华超市公司销售额为3068494万元。

联华超市集团全国扩张由来已久，联华超市自1997年起就开始了向上海以外的地区发展，他们的向外推进策略是以上海为核心沿着沪宁沪杭高速公路向外延伸，相继在扬州、宁波、南京、杭州及苏州等地开设连锁门店。接着在全国以跳跃式扩展的战略推进方式扩展，采取的是框架策略，在华东、华北、华中以及华南地区把联华的连锁店全面铺开。联华在全国300多个城市进行了考察，最终排出了一份60多个城市的名单，这些城市基本上都是省会城市，计划单列城市以及人口在150万以上的其他城市。

对于合资店中的当地合作伙伴，联华选择的原则是当地有实力的商业集团、上市公司或者有资源的大公司。在管理上是统一化和本地化相结合，统一的是采购、经营方式以及营运模式;本地化的是商品、经营手段和人力资源。联华的全国拓展三个方面取得了成效：一是实施低成本规模扩张的发展战略，并在稳中提速，不盲目布点，新布网点以省会城市为首选，且通过专家评估和论证，同时在各大城市寻找“龙头”企业为合作伙伴，采取合资、购并、加盟等形式，与联华合作联手后，既释放了联华潜在的品牌、物流、管理、信息等优势，又使联华借助当地原有企业的销售网络、仓储设施和熟悉当地居民消费需求等资源优势，实行互补和共享。这样一来，投入少，时间短、收效快。

联华向外扩展的具体实施流程为首先选择城市或者伙伴，然后组建班子进行市场调查，再接着招聘人员进行强化培训。在业态方面，将采用多元业态协调发展的模式，以大带小，就是以大卖场带动便利店，发挥组合经营优势，节约经营成本。联华的拓展也不是为了市场而放弃盈利目标，联华与国内企业在市场的联合拓展过程中强调两者兼顾。联华在向外拓展市场的过程中非常重视支撑体系的建立，所谓支撑体系就是商流、物流、人才流和信息流。

联华与本土企业联合的成功经验：一、整合的理念和方法与其他企业不一样，整合没有采取纵向整合，没有采取重组整合，而是保留原企业的架构，保留原有班子，只派一、两个人;二、充分信任和依靠原有团队，原团队有责任心，有敬业精神，他们的积极性都很高，绩效也很好;三、资源共享，联合后的新公司依然保留原有架构，采用区域化管理的模式，但同时又在资源上与总部共享，例如相同商品的采购、跨地区的联合采购等，由此形成采购规模，降低成本。

三、实习过程和内容

我实习的岗位是上海联华超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理;对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表;对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

**导购实践报告篇五**

今年寒假期间，为了让我的寒假生活更丰富，对自己深造熬炼，也为了增长阅历，让自己的寒假过的心安理得，我打算到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得。上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于高校生，不肯定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解。，最终把自己武装成。主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

说时迟那时快，放假的第三天我便戴上了工牌，穿上了工装，其实说得简洁，其中也是很复杂的，好多事情，都是我没遇到过的，需要用到法律学问的吆，下面就来说一下我的打工预备阶段。

开头呢，首先是我跟销售商打交道，首先声明一点，我的销售商不是泰华内部的人，而是与泰华签合同，然后利用过年期间狂赚的，所以呢，正规的来说，她不是泰华的人，所以，我爸建议我要当心一点，但是我觉得这个人还是不错的，挺和气的一个姐姐，还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，由于她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最终一起担当，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么简单的，要好仔细地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨力量，更要有信念根耐烦，责任心，更要有沟通力量。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作看法跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，假如被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要尊敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告知我的。

至于寒假期间呢，也许就是这些了，比较完整，也比较简洁，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了许多东西，关于销售，关于怎么跟老板沟通，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是肯定要听从爸妈的建议看法，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，寒假实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的改善欢乐，还有物质嘉奖，这是值得兴奋的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人伴侣买礼物了，呵呵。好快乐啊，我最终觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

**导购实践报告篇六**

今年暑假放了将近两个月，我觉得不能放过这样的大好时光，白白虚度光阴，在家休息了一星期后，我决定走向社会体验一下这严酷无情的酷暑与人情冷暖。那天天气很热，整个空气都仿佛被热气所弥漫，但并没有消退我对找工作的热情。我与同学在我们当地最为繁华的商业街寻觅着，一家家的找本来想去那种快餐店打零工的，但问了好多都以不需要短期工为由而拒绝了，一颗火热的心顿时像喝了雪碧一样透心凉埃我们于是放弃快餐店，转移目标。皇天不负有心人，在我们顽强拼搏的精神下，终于在一家饰品专卖店开始了我的短期打工之旅。

老板先给我说了下上下班时间，及对员工的要求，由于是短期工，工资也不多，但我也十分满足了。老板说导购需要有较强的沟通能力和耐心，一开始我觉得肯定没问题，但在以后一个月的时间里，我才知道导购的确不是那么容易的。上班第一天我早早的来到店里，早上老板说要把店里的东西摆好并简单的擦拭一下，我又是涮拖把又是涮抹布的，一点点的熟悉着这种工作方式。我们几个分工，不一会就干完了。其他两个一个是店长，人都非常好，很照顾我这个新人。接下来就是上门迎宾，有客人来要用普通话说欢迎光临，一开始我真难以开口，可还是硬着头皮迎头而上了。

渐渐的我已习惯了这儿，和同事相处的还不错，老板人很好，没客人的时候总是给我们讲些大道理。饰品店里东西种类繁多，有很多东西我都第一次了解，比如化妆品的好坏其中都有很多道理，别人问我商品的功能时我经常答不上来，感觉挺吃力的。好在店长看在我涉世未深，常常帮我教我。一到双休日忙起来还真是腰酸腿抽筋的。不过现在想想还是累中乐着的。我想说干这个真的很锻炼人，每天要面对不同的人和事，我也渐渐放开了自己，不再腼腆。心想我也算半个社会人了。虽然在这个店里每天有空调吹着，有水喝着，导购这活不仅是练嘴皮子更是体力活。因为店面挺大，产品种类繁多，顾客来到这里要到处转，你必须在身后跟着，这样如果顾客有什么问题方便询问。导购还必须要有耐心，因为有相当多一部分顾客只是逛逛，并没有要买的欲望。对这样的顾客也要保持一颗平常心，用谦和亲切的微笑面对。

当然，面对不同的顾客要区别对待，比如说如果是一对情侣的话一般多少都会买点东西，我一般就会给多推荐一下，只要女朋友喜欢了，男朋友也会说买了。这样的生意最好赚。我记得有一次是一个女孩来买耳环，她左挑挑右挑挑，始终下不定主意，那耳环试完了就扔那，我当时就有点失去耐心了，不过还是被我给压制下去了。有时还会遇到自以为是的人，总是给我们翻白眼啦，说自己有多了不起啦，一点也不理解我们这些导购们。一般的顾客都还好，那种情况并不多见。短短的30天，我并没指望能学到多少东西，但至少让我明白了不管干什么都不是轻而易举的。

短短30天就这样过去了，我真的学到许多，另外我还要感谢在打工期间帮助,鼓励我的店长和老板。谢谢给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，与此同时，我也越来越理解在外工作的艰辛。不管什么工作，都不是向我们想象的那么容易，其背后的辛苦我们没看到而已。30天每天要遇到形形色色的人，我看到好多与我同岁的人们都已走上工作岗位或结婚上子，这让我不禁感到我已不再是小孩子了，需要接触社会，让自己成熟。

首先，我发现与同事的相处方式是我们工作的的重要组成部分之一，人与人的相互适应，相互包容，相互理解促成我们良好的人际关系。另外 我觉得导购也是一门学问，如何了解顾客的消费心理等需要长时间的积累。

社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会距离，也让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基矗我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知，在今后学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

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受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地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，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

作为大学生，我们要了解社会，将自己所学融入到社会中，社会实践才能发挥它的最大化作用，“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名即将大三的学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。不断提高自己的eq，同时也可以不断地认识自己，了解自己的兴趣所在，为以后的职业做规划。

**导购实践报告篇七**

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有小贝她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

店里各式各样式顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有oniy的品牌，看了很让人心酸。

店里的的士高音乐很大，年前的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢!

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的.学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

**导购实践报告篇八**

在期盼中，xx年的暑假又到了，想想自己将如何面对漫长暑假，一时茫然。

我的第一次都江堰之旅就此展开。那个城市给我的第一映像是古老中焕发出生机。我们先在古城区逛，建筑都是古色古香的感觉，却又有很多的时尚元素在每一个不经意的小节处体现。仔细看，居民脸上大多带着微笑。那是一种因为生活舒心而洋溢的幸福表情吧。我们登上了城楼，从高处看，可以看到内外两个河道的水奔腾着翻滚着向前，可以看到公园里老人陪小孩坐着碰碰车的灿烂笑靥，可以看到河边喝茶的人们的悠然自得……都江堰，是一个悠闲的城市，宜室宜家。

安全方面得不到保障。面临拐骗、打架、斗殴、交通等方面的安全隐患。由于学校与家庭之间安全纽带衔接不上，学校不可能面面俱到，留守儿童年幼无知，监护人又普遍缺乏安全保护意识和防范防护能力，导致留守儿童伤人或被伤害等安全隐患无处不在，安全事件时有发生。

坚持学习。不要只学习和会计有关的知识，还要学习与经济相关的知识。因为现代企业的发展不仅在于内部的运作，还要靠外部的推动。要按经济规律和法律规定办事。有一位教育学家说过，当我们把学过的知识忘得一干二净时，最后剩下来的就是教育的本质了。这里我把“教育”改成“知识”，我们在大学里学习的知识也许会被淘汰，但那些最基本的学习方法永远是我们掌握最新知识的法宝。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。当书本知识与实践结合起来，很多困难都可以迎刃而解，做事情也变得简单、轻松和高效。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

不久，我 在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小的事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。

1、严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。

2、做事勤快，不能偷懒，不仅要做 。好本职工作，还要保持超市的卫生。

3、 对待客人要面带笑容，耐心服务。

4、 要与同事和睦相处。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

**导购实践报告篇九**

xx年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参与工作，暑假转瞬就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了许多，感受也很深，通过自己的亲身体验。实践，让自己更进一步的了解。，在实践中，增长了见识，熬炼了自己的士气，培育自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简洁的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了许多。生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，。进展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个生疏的城市有着无限的憧憬，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18：20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，预备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的伴侣，聊了一会发觉她们柜台新来了一个高校生，但是领导很不满足他的工作。姐姐就让石头姐（外号）和区域经理说说，让我去她们柜台上班，他让我回去等消息。其次天晚上，石头姐就让我11号上午去面试，面试很简洁的问了我一个问题：以前做过没有。我明白。工作是需要工作阅历的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累阅历。面试很胜利当场录用，立马开头工作，由于没有阅历，需要试用三天。同时，在我前面来的那个同学被开除了，这件事我感觉很内疚，由于我的到来，让别人失业了。

姐姐公司聚会带我去玩。（我工作时间少，空闲时间多）我发觉了这个。许多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必需适应这个。，这个。就是这么现实。我发觉原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，高校的友情是那么的真实，我更加珍惜在高校的伴侣了。

还是说说我上班时候的状况吧。第一天上班，业务经理看着我做，还给我加了许多要求，搞得我手忙脚乱，或许是有意刁难我试试我的力量吧。她发给了我一套xxl的工作服要我穿上（其实我穿的是s码的）。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必需穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最终在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开头工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满足的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发觉上班不简单呀，好不简单整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他们交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维力量和见机行事力量有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是挺直奔向自己喜爱的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问；没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最廉价的商品，还会讨价还价（超市是不还价的）一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和生疏人讲话不难，但是取得别人的信任，能够沟通感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小。才没有被那些大姐姐排挤。人的心理讨论还真的是一件很重要的学问呢。

我以前从没做过这样的工作，但是我没有经过培训就开头上班，我了解到自己必需要记住产品的优点、价格和特性。产品特别熟识了，给客户介绍也有了信念，工作边的特殊简单。经过完全的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务看法至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽可能满意客户的要求。

**导购实践报告篇十**

踏入大学这个小社会之后，受着身边人和事的影响，内心对于尝试工作的想法变愈加强烈，一方面想要培养自己的口才，另一方面想要自己锻炼自己的社会实践经验。于是，在迎来了大学的第一个暑假之际，我也开始了我制定已久的计划进行一个月的工作锻炼。

于是在放假一回到家，我就早早的出去比较繁华的地方找工作，亲身经历过找工作，这一步让我认识到社会最残酷的一面，很多商店都不愿意找临时工，都想要长期工，对于处处碰壁的我才说，我得出了经验，主要是因为一个商店不会无缘无故聘一位不能带给他利益的人。所以，我给踏入社会之前的我有了一个重新的定位，尽早地认识到了自身的不足，这样也能及时的改正自己、完善自己。最后，在别人的帮助下找到了一份服装导购的工作。这对于不擅长交流的我来说，是一个很大的挑战。从商品的类型、价格到服装的类型，每一样都不可忽视。一开始总是要不停地翻资料，介绍过程中也是扭扭捏捏，不能准确地给别人介绍所需要的产品。经过几天的了解，很快我对商品有了初步地了解，对客人的需求也有了大概地定位。在剩下几个星期还算顺利的实践中，我学到的最多的便是诚信和换位思考，作为导购，要细致的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去。心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有一个女生导购，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。这样让我深刻的体会到工作的辛苦，更懂得赚钱的不容易。

店里各式各样式顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。店里的的士高音乐很大，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。

店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

一个月的坚持也让我认识到了工作的辛苦、钱的来之不易。不管从事一份怎样的工作，重要的是自己的心态和对待工作的热情。总之，这次社会实践是我学习生涯中最生动的一课。

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