# 促销员的社会实践报告(精选8篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-11-26

*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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。促销员的社会实践报告篇一实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了。从大一开...*

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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**促销员的社会实践报告篇一**

实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了。从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。家教老师，服务生，推销员等都尝试过，也在这些角色中我也学到很多知识。原本打算这个寒假老老实实在家陪父母过年，可还不到十天就闲不住了，还是想趁过年把下学期生活费赚出来。刚好曾经促销过的某国产手机朝阳地区业务员找到我，希望我能在春节前后去某苏宁店做促销，考虑后我就答应下来。因为这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些我也愿意尝试一下。由于正式促销员回老家过年，店里此品牌就由我一人负责销售。在整整十五天里，我感觉收获颇丰。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

**促销员的社会实践报告篇二**

由于今年暑假老师要求我们去找一些关于本专业的实习工作，因此，在家人的安排下在一排水管理处实习了将近一个月，虽学到了不少东西，但对于一个即将毕业的大学生，不能仅仅只关注在自身专业上，我们还需提高各种自身能力以更好的适应即将踏入的社会。

因此八月初，我得到了一份短促的工作，具体的工作就是为康师傅公司促销各种面给前来逛超市的顾客们试吃，让顾客们感觉到这个产品值得他们去买，提高销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有结果。在经历了此工作之后，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，这要求不但要具备细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

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，但我觉得受益匪浅，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”。

20xx年8月连续四个周四五六日，在无锡市各大超市

假期开始想寻找工作时是借助谢谢网的，根据网上提供的地点面试。暑期的中午，烈日当头，而且今年的无锡的尤其热。面试地点总是挤满人，排队一般要一个小时。各种面试时间基本每人都是徘徊在一分钟时间左右，自我介绍。开学参加社团觉得做的最多的事就是各种自我介绍，现在依然是这样，区别仅在于要针对不同的要求提到自己的不同方面。记得有天早上八点到时，真的被眼前黑压压的一片吓住了，平时看上去没用的疏通通道此时却挤满了人。不知觉的心里多了一份压力感，这里真的不是一个安逸的城市，对一连串的未知？这样不安了几天，发觉自己的自信荡然无存了。两个声音在搏斗，回家吧，那才是温暖的地，不行，既然决定留下就要勇敢走下去。总算明白自己欠缺很多，我想要的生活还遥远。慢慢重拾自信，去坚信结果是已知的。人之所以能，是因为相信能。就像某人说的钱不是目的，而是结果。暑期的兼职毕竟不是为了赚钱而一往无前，因为我们最终的价值是实现自我，这不是一时的，也不是一段时间能说明什么的。

面试了两个后，一直等不到消息，于是开始把注意力转移到其他兼职网寻觅，赶集网，1010网，论坛上寻觅自己想要的东西。终于最终还是在一家促销公司找到了暑期促销员的工作。

虽然之前我在家乡有过兼职经验但在学校这边却是一张白纸，毫无经验，吃吃苦也算是体验生活吧。其实对于大学生兼职该干什么这个问题，我之前也是思考过的。能找到对口的去实习当然最乐观，但不管做什么，在外边尝试总会比温室有作用，做什么有什么的收获，有什么样的锻炼。而目前我深知自己对社会的理解还是肤浅的，我需要在各个方面提升自己，我可以做的不精彩，但曲折中才体会更多。

促销的兼职在无锡各大超市做康师傅系列面的推广活动，上岗之前经过了超市的培训拿到了胸卡，又在厂家接受了长达6小时的培训才正式工作。由于我以前没干过超市的促销员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，一天下来就熟悉了自己的工作环境。下班回来有点累，可心理感觉还蛮高兴的。促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解各种面的，口味、价格、赠品、宣传词等方面的知识，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8：00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，搭好试吃台，然后调整好心态迎接顾客。每天工作8个小时，在晚上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。

工作中一直都是站着的，从上午八点到晚上九点。站在促销台旁边，代表的不仅是超市的形象，也是促销公司的形象。上班期间不能破坏超市的规矩，不能串岗，不能和同事随便聊天，不能玩弄手机，牢记消防知识。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。不要想着让别人告诉我们该干什么，等到他们告诉我们时就太晚了。其实要在主管顾客眼里留下一个好的印象不算什么简单的事情，而且在其他同类商品的竞技下自己的优势还得去靠努力。凡事都要自己安排，决不能马马虎虎、随随便便。要主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这不知觉锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。

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能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。

(二)、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

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。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

总的来说，暑期的促销是绝对有收获的。八天的工作不但让我认识了很多人，更重要的是让我学到了很多，让我有了一股无论是什么工作都能熬过去的信心。一个人在他的学生时代最重要的是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，而选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会。人在社会中都会融入社会这个团体中，别人给你的意见，更要听取、耐心、虚心地接受，这是个长期的过程，而我们会在过程中收获许多。

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

**促销员的社会实践报告篇三**

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：

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能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。

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。

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。

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。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

促销员社会实践报告2

到今天寒假已经结束了，但寒假里那十天社会实践的经历却依然历历在目。我为佳惠葡萄酒公司做终端超市春节前酒水促销情况的巡查。走遍六盘水市县一区15所超市，我所得到的不仅是填写在表格上的巡查结果，更重要的是我对超市的经营以及六盘水市各县区的发展情况有了一个大致的了解。

以前逛超市只看商品和价码，从没考虑过其布局、运营之类的东西。在巡查前期简单的“培训”中，我第一次得知，超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。在五层的普通货架上，第三、四层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度地仰头，也需要弯腰或下蹲便能看清商品，所以，这两层摆放的商品应该就是超市的主推商品，当然商品厂家提供给潮湿的经费也要多。对于堆头，特别是促销商品的堆头，更有彩旗、气球、围档等渲染气氛之说。一般说来，一个堆头的大小是1米\*1米或者1米\*2米，更大的1米\*3米或者2米\*2米的比较少见，如果超市有这类堆头的摆放，那么其摆放的商品必定是促销商品的重头戏。

从对我们进行简单“培训”的佳惠葡萄酒公司销售部经理口中，我大概了解到，超市促销用的堆头、围档以及颈标(针对酒水)的经费是由厂家提供的。而我们这次巡查的目的就是为佳惠公司提供各超市促销的真实情况(如堆头大小、端架个数、促销人员数量及表现等)，以便将结果与超市呈报的数据进行对比，来决定下一年度是否继续在该超市促销商品。

上面提到促销人员，使我想到，促销人员数量及表现能特别明显地反映出该超市的经营状况。如威陵县的新合作购物广场，佳惠葡萄酒的堆头是两个1米\*2米，而促销人员有三个，每个促销人员对消费者都很热情，即使是对学生身份很明显购买酒水可能性不大的我。双水区的银座一店、二店也都如此。这类超市总能让人感觉到其蒸蒸日上的大好前途。而在六枝县的德达鑫超市和水城县的新世纪超市，佳惠葡萄酒的堆头只有一个1米\*1米的，现场无促销人员，看上去经营很萧条，而实际上几乎也是这样的。

关于促销的另一个重要方面就是产品的摆放。就佳惠葡萄酒来说，在普通货架或端架上，如果颈标悬挂不齐甚至酒瓶东倒西歪或者落满灰尘，不管促销人员多热情地推荐，消费者早就打心底里否定了这个商品。当然，出现这种商品摆放情况的超市，其促销人员一般不会太热情，甚至可能没有促销人员。

另外，这次巡查还带给我远超出超市经营之外的知识。

走过个县区的大街，便能明显的感觉到它们彼此之间不同的人文气息，当然还有经济发展水平。

除去繁华的市区不论，六县之中给人感觉最好的当属经济最发达的水城县。xx年水城县在全国百强县中排名十九。坐上去水城县的县际班车便感觉到一点奢华，其班车是六县班车之中最豪华的，车上的水城人总让人觉得他们有一种傲气十足的优越感，这大概就是物质上的充裕在精神上的反映了。

第一次到水城县城，隐约能看到一点大城市繁华的气息。走过其主干道之一的中山二路，便可发现其经济发展水平绝不只是略高于其他县。肯德基、一条街三座大型购物广场是其他县城没有也不可能有的。水城县的发展方向完全超越了县级而朝向市级。

众所周知，人们在满足生存资料、发展资料需求的基础上，才会追求享受资料的消费。走完中山二路，我很惊讶地发现，这里的鲜花等装饰品特别畅销，而这类商品在我所在的威陵县几乎被列为了奢侈品，挣扎在温饱线上的劳苦大众没有闲情逸致去买束鲜花来欣赏。这是让人心寒的差距。

比较水城县和威陵县，出现这种差距有点让人费解但又在情理之中。

水城县有大片的沿海滩涂和芦苇湿地，西部有徒骇河流经，淡水资源丰富，地势平坦辽阔，土壤肥沃，种植历史悠久，有丰富的种植经验和技术，还有特色农产品——冬枣。可以说水城县无论发展渔业还是种植业甚至是造纸业等工业都有得天独厚的优势。然而，水城县的渔业还停留在家庭式发展阶段，完全没有形成规模经营，海产品未经深加工便售出，毫无附加值可言。再将特色农产品冬枣，县里为了打造冬枣之乡的名声确实耗费了巨资，比如为了方便冬枣出口，负债建起了大高航空城，年年举办冬枣节，其初衷明显是为了水城县的经济发展，但经济发展仅靠这些环境建设是远不够的。这些年枣农积累了一些经验，尝到了一点甜头，便开始有点晕了头，无节制的喷施有机肥、叶面肥、果面肥，结果，“维生素丸”活生生变成了“毒药丸”，农药残留严重。这不是自毁名声，而是确实希望沾化政府可以加强管理，重视质量，形成规模经济。

对于威陵县，我不甚了解，但从地理位置上看，它毗邻工业发展城市——毕节，这大概是其经济发展中不可忽视的因素，但这只是外因，内因才是决定事物发展的关键因素。

除了水城县，对其他县也有一些大致的印象。把双水区排除在外，我所感到的六县经济发展水平大致是水城县、六枝县、盘县、威陵县、二塘县、金钟县，不知道这结果与实际情况是否相符。

这些大致就是我寒假打工的所见所感所得了，收获颇丰!

**促销员的社会实践报告篇四**

绿态行商贸有限公司

华润万家购物广场

商场促销员

xx年7月11日—xx年7月18日共39天

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的绿态行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。绿态行商贸有限公司成立于xx年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一)试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只知道顾客不能把商品带进商场，没有考虑到员工也不能。后来偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才知道公司只安排了我一个促销员在这里，这里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还必须收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都必须在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎么介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一直19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一直不是很理想，再者7月下旬一直都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应该很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心情也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一起收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。八月份的销量在九号的时候有了一次突破，达到了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，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，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，非常感谢绿态行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员。

**促销员的社会实践报告篇五**

此次寒假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养。这一个月的职业生活还丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的经验和认识，加深了对社会的了解，并收获了不少各领域的心得和体会。

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高（短期的工资会高一些），怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤（如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的）又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了人类认识能力的发展，实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践队认识起决定作用，认识对实践起具大的反作用，因为认识和理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长！

**促销员的社会实践报告篇六**

这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职。

促销员走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了的问题，有了更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢?于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选......

**促销员的社会实践报告篇七**

暑假社会实践报告——手机促销员有一种生活，你没有经历过，就不知道其中的艰辛；有一种艰辛，你没有体会过，就不知道其中的快乐；有一种快乐，你没有感受过，就不知道其中的纯粹。

今年暑假，我又像以往假期一样，去打了假期工，这次是在手机工厂店做促销员。

非常幸运的是，在这个店面里遇到了我之前的小学同学，有她的帮助，使我能更加快地融入这个新的团队，了解这个店的工作方式。

手机促销员作为服务行业的一种，所以它对促销员各方面的要求也相对较高，不过这也让我从中学到了更加多的东西。我们店面有一个工作责任心很强的店长，每天下班后都会给我们开会，总结当天的工作情况以及从中发现问题，并及时帮我们想办法解决，从而提高销量。

通过实践，我从中总结了以下几点：

作为一个销售人员，要保持好一个良好的形象：统一的妆容和服饰，得体的言行举止，都可以给顾客眼前一亮的感觉。你的穿着打扮和一言一行都可以体现你的专业性和一个诚恳度，提高自身的亲和力和增加顾客对你的信任感。

作为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。及时给顾客端凳子，送水是基本必须要做好的，还要保持足够的耐心和细心。

作为电子产品的销售员，首先一定要拥有过硬的专业知识。不仅了解

不同手机的各种不同的功能，并能流利的介绍，且解答顾客的各种疑问，还要懂得一些销售技巧，运用通俗易懂的语言向顾客介绍，抓住顾客的心，了解顾客真正的需求，及时介绍到顾客称心如意的产品。第四，完整的售后服务。

完成一个销售，不是仅仅终止在顾客买单走出店面的那一刻，而是一直包括后来的售后服务。真正的品牌，一定要做到一个完整的售后服务。当顾客回来，一定要及时给予顾客回应，帮助他想办法解决，无论他的态度怎么样，销售者一定要保持足够的耐心，并可以找到专业的人员帮助解决。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。自己不懂的事就不要和顾客乱解释，没有的事也不要无中生有。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉，有了很好的信誉，自然就会有回头客来了。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。比如最基本的就是要有自己特别的一个店面装饰以及商品的一个陈列摆设，再就是在不同的节日可以搞一些特色的促销活动，从而可以吸引顾客，不仅可以增加商品的一个销量，也可以为店面提高一些知名度。

做一个促销员，一定要记得：付出才有收获！其实无论做什么事情也都是一样的，只要用心去学，用心用做，总会有收获的，我们首先要相信自己，才能步向成功。“一份耕耘，一分收获”。

通过这次的社会实践手机促销员的工作，我更深刻的认识到：无论做任何事情，都不是看上去那么简单的，只有身体力行、亲身实践了，才会真正地知道其中的难处。而且不管做什么，我们一定要谦虚去学，要用心去做，才能做好。如今，我一定会更加努力地去学好自己的专业，让自己有一个好的未来，也为祖国的教育事业贡献自己的微薄之力。我也相信，通过自己的不断努力，我一定会取得成功的！

相信自己，我的`未来不是梦！

**促销员的社会实践报告篇八**

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，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。

实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

实习时间

年8月20日

实习地点

亿鑫超市

实习单位和部门

私人永和饭店

实习内容

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。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。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位 分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样， 不可以闲谈 也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有， 不可以把手机带在身上 ，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期星期星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

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