# 最新服装店实践报告(大全12篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-05-19

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!服装店实践报告篇一本公司位于叮当猫鞋服有限公司于20...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**服装店实践报告篇一**

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于20xx年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营运，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市畅。公司于20xx年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权（包括开发、设计、生产和销售），并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然！此外，公司从20xx年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升！ 叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。

由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中......恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good！” 这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

五个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。 提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如：

a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

d.思想观念培训。

这样， 导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。 真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。 和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

**服装店实践报告篇二**

(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。

(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。

(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.

(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲!

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅来源于工作，也来源于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

**服装店实践报告篇三**

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，尽管我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经历总是对以后会有协助的记得第一天上班，出于对初次工作的羞怯，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，本人却帮不上什么忙，确实恨不得找个地洞钻进去心中无数次给本人打气说，有什么好怕的呢，但本人不断放不开，只好在门口招呼客人，往常逛街的时候，无数次通过专卖店，从来没留意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今本人站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔本人的当初，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方法，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宜哪些人穿等等。中间我学到了许多经历，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回绝，作为一个小店员还要勤快，要不断面带微笑等等。事实上作为一个护理人员也需要有如此的素养。

尽管我只是大一，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，可能本人还趁早学就再也没有时机了，我的特别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，才明白生活的艰辛，不易。尽管只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，本人长大了许多。店里各式各款式顾客，有有钱的，穿得特别气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞怯，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人特别难接受，但仍然经常看到一些穿着简朴的父母带着小孩来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前彷徨半天，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，看了特别让人心酸。

店里的的士高音乐特别大，年前的生意也特别好，整天送往迎来，推销本人的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享遭到了专卖店里专业的效劳。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买效劳，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，我特别庆幸本人选择了一个好的锻炼空间，感激店长他们给了我这个时机让我学到了特别多学校里学不到的东西，感激！

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，那确实是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了特别多东西，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，拉近了我与社会的间隔，也让本人在社会实践中开拓了视野，增长了才能，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，在那片宽敞的天地里，我们的人生价值得到表达，为今后打下坚实根底。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，在不断完善中求开展。

**服装店实践报告篇四**

x月x日至x月x日，为期1个月的实践告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！在心态上：我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的.几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里！我的jwe7店！

**服装店实践报告篇五**

去年暑假的时候我就在我小姨的印花厂里打了我人生中的第一次暑假工，那时的我每天面对着同样的人同样的事物反复的做着自己的那份工作。虽然很简单但也不是我们想的那么容易，那种工作是需要我们整天站着走来走去的，有时真的累的腰酸背痛啊!那次我真的感触非常深刻，我明白了打工真的很辛苦，以前总是说读书怎样怎样，还不如打工之类的话，让我感到后悔莫及，打了工才知道以前那些哥哥姐姐们告诫我们的确实没错，我们真的需要好好读书，打工不是那么容易的事情，只要我们有了足够的知识才能成为社会的有用之才，到时就不用那么辛苦的做蛮力工了。

今年寒假我没有办法选择与我的专业有关的工作，第一是由于我还不够能力去做，第二也是因为我们这个小地方根本就不容易找工作，不要说与我们英语专业有关的就是一些普通的工也难找。所以我选择在我家租的一家小型的服装店里帮忙卖衣服。因为快过年了，妈妈跟我说这是我们这种小店一年到头来最火的时段，正需要人帮忙。我也知道家里也没什么其他收入，况且除了这种好时机其他季节也很少有这么高的出售量了，卖衣服的也只有在一年中靠着过年前的这十几天了，所以，从我放寒假的第二天开始也就是20xx年1月25号一直到大年三十2月9号。我一直在那帮忙卖衣服，在这短短的十几天里我学到了书本上没有的东西，天气异常寒冷但我依然满怀热情的招待着客人，在看到挤满小店的客人，听到很多嘈杂的声音时，我感到的不是厌烦而是更多的喜悦，我不停的招待着客人“欢迎观临”“请问需要什么码”“我帮你看看”“您可以试试，那边有镜子哦”。还有在十个客人里至少会有九个要讨价还价的，我必须得花费口舌给他们解释说“我们是很实惠了的”“进价贵我们也没办法啊”等等，不过也有些很爽快的人我们一开价马上叫我们包起来，但那毕竟是少数。很多都是只要问了价钱的都会叹一声“这么贵”这种心理我早就看透了，即使价钱合格他们也不会理解的。但是我们不管遇到什么情况，顾客始终是上帝，我们都必须忍气吞声，时常脸上挂着笑容，尽量做到最好，尽量让他们满意。开门做生意的，再辛苦心里总是乐呵呵的，再清闲心也是累的。这个道理我还是懂得的。

这次不算什么社会实践的实践让我领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用，它加深了我与社会各阶层的百姓的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己增进了才干，我不再是以前那个害羞的小孩了，我长大了，我能够大胆的跟顾客交流了，我明白了，社会，实践才是我们青年人学习的大课堂，在这片广阔的天地里，我的人生价值才能够真正体现，才能为以后更激烈的竞争打下基础。通过这次帮忙卖衣服，我知道了父母赚钱真的不容易，我已经上大学了，我也要懂得自立了，父母辛辛苦苦赚钱供我读书，我再也不能任性了，我一定要努力学习，刻苦用功读书，学到有用的知识，将来好好报答社会好好报答父母，要做好一件事不是那么容易的，无论干什么都好，都会有其利弊，“读书固然辛苦，但是打工更是要命”这是我个人总结出来的，所以我必须辛苦几年，以后就会苦后甘来了，为了我的.前程我必须加油。俗话说:“在家千日好,出门半朝难!”意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,这次虽然没有离开父母就是在他们身边帮忙，但是去年暑假的那次实践让我的感触更深刻，无论如何我都必须学会自立自强，在家呆着的日子当然舒服，但那也没什么意思，待久了总会感到无聊，所以不管外面是多么辛苦，毕竟会让我们增长见识，丰富自己的内心世界，锻炼自己的某些能力。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，4年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。所以我更要努力读书，在学校好好学习，以后出去了好好工作，将来做个有用之才，孝敬父母，长辈，师长，社会，和整个国家。

服装店寒假实践

一、社会实践目的

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

(一)寻找实践部门

有两种选择：自己找;亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

(二)了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，playboy，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

更多社会实践范文：

1.社会实践报告意义

2.大学生暑期工作研究社会实践心得

3.大学生建筑专业暑期社会实践报告

4.大学生移动话务员社会实践报告

5.关于大学生办公室助理寒假社会实践报告

6.2024大学生寒假社会实践报告总结范文格式

7.大学生寒假社会实践2024报告活动感想

8.最新师范专业大学生2024寒假社会实践报告

9.寒假大学生社会实践报告2024

10.2024大学生暑期社会实践活动总结

**服装店实践报告篇六**

去年暑假的时候我就在我小姨的印花厂里打了我人生中的第一次暑假工，那时的我每天面对着同样的人同样的事物反复的做着自己的那份工作。虽然很简单但也不是我们想的那么容易，那种工作是需要我们整天站着走来走去的，有时真的累的腰酸背痛啊！那次我真的感触非常深刻，我明白了打工真的很辛苦，以前总是说读书怎样怎样，还不如打工之类的话，让我感到后悔莫及，打了工才知道以前那些哥哥姐姐们告诫我们的确实没错，我们真的需要好好读书，打工不是那么容易的事情，只要我们有了足够的知识才能成为社会的有用之才，到时就不用那么辛苦的做蛮力工了。

今年寒假我没有办法选择与我的专业有关的工作，第一是由于我还不够能力去做，第二也是因为我们这个小地方根本就不容易找工作，不要说与我们英语专业有关的就是一些普通的工也难找。所以我选择在我家租的一家小型的服装店里帮忙卖衣服。因为快过年了，妈妈跟我说这是我们这种小店一年到头来最火的时段，正需要人帮忙。我也知道家里也没什么其他收入，况且除了这种好时机其他季节也很少有这么高的出售量了，卖衣服的也只有在一年中靠着过年前的这十几天了，所以，从我放寒假的第二天开始也就是某年某月25号一直到大年三十某月9号。我一直在那帮忙卖衣服，在这短短的十几天里我学到了书本上没有的东西，天气异常寒冷但我依然满怀热情的招待着客人，在看到挤满小店的客人，听到很多嘈杂的声音时，我感到的不是厌烦而是更多的喜悦，我不停的招待着客人“欢迎观临”“请问需要什么码”“我帮你看看”“您可以试试，那边有镜子哦”。还有在十个客人里至少会有九个要讨价还价的，我必须得花费口舌给他们解释说“我们是很实惠了的”“进价贵我们也没办法啊”等等，不过也有些很爽快的人我们一开价马上叫我们包起来，但那毕竟是少数。很多都是只要问了价钱的都会叹一声“这么贵”这种心理我早就看透了，即使价钱合格他们也不会理解的。但是我们不管遇到什么情况，顾客始终是上帝，我们都必须忍气吞声，时常脸上挂着笑容，尽量做到比较好，尽量让他们满意。开门做生意的，再辛苦心里总是乐呵呵的，再清闲心也是累的。这个道理我还是懂得的。

这次不算什么社会实践的实践让我领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用，它加深了我与社会各阶层的百姓的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己增进了才干，我不再是以前那个害羞的小孩了，我长大了，我能够大胆的跟顾客交流了，我明白了，社会，实践才是我们青年人学习的大课堂，在这片广阔的天地里，我的人生价值才能够真正体现，才能为以后更激烈的竞争打下基础。通过这次帮忙卖衣服，我知道了父母赚钱真的不容易，我已经上大学了，我也要懂得自立了，父母辛辛苦苦赚钱供我读书，我再也不能任性了，我一定要努力学习刻苦用功读书，学到有用的知识，将来好好报答社会好好报答父母，要做好一件事不是那么容易的，无论干什么都好，都会有其利弊，“读书固然辛苦，但是打工更是要命”这是我个人总结出来的，所以我必须辛苦几年，以后就会苦后甘来了，为了我的前程我必须加油。俗话说：在家千日好，出门半朝难！意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，这次虽然没有离开父母就是在他们身边帮忙，但是去年暑假的那次实践让我的感触更深刻，无论如何我都必须学会自立自强，在家呆着的日子当然舒服，但那也没什么意思，待久了总会感到无聊，所以不管外面是多么辛苦，毕竟会让我们增长见识，丰富自己的内心世界，锻炼自己的某些能力。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，4年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。所以我更要努力读书，在学校好好学习以后出去了好好工作，将来做个有用之才，孝敬父母，长辈，师长，社会，和整个国家。

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在某个单位的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

（二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playby”（花花公子），这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休赫夫纳创造的服饰品牌。playby的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playby历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后响誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playby“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playby将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playby商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以，playby，在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playby的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的仔细研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地。playby是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

（三）社会实践所得心得体会

1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会比较大影响他（甚至这家店、这个品牌）在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留住因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6、经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7、“进货”是营销中的一个环节。在playby这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的比较好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

**服装店实践报告篇七**

本文目录

服装店社会实践报告

原创寒假社会实践报告 服装店卖衣服

大一学生服装店导购员社会实践报告

服装店兼职暑期社会实践报告

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。(2)要刻苦耐劳。(3)要有一定的营销经验。(4)遵守纪律，认真学习。(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

服装店社会实践报告（2） |

返回目录

服装店社会实践报告（3） |

返回目录

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。

服装店社会实践报告（4） |

返回目录

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧！工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。（2）要刻苦耐劳。（3）要有一定的营销经验。（4）遵守纪律，认真学习。（5）对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊！对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦！

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲！

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅来源于工作，也来源于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

**服装店实践报告篇八**

去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。

带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。

因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

**服装店实践报告篇九**

【实践地点】：xxx

【实践内容】：服装店推销员

【实践人】：xx

今年暑假，为了在实践中 增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作是服装推销员，也是卖衣服。在以前买衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。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。其他的同事，他们都会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。

在这 10 多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：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。十几天的实践一晃而过，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。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。

第一：服务态度至关重要。做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,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。这一点我深有感触,在实践的初期我就就是因为态度不够好,服务不够耐心而错过了很多顾客! 在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼,没想到被老板看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客,但因为有前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功的卖出了第一件衣服!这样到实践结束的时候,成绩还很不错，老板直夸我进步快!

第二：具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先 通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不 如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的 销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很 重要的一部分。

第三：诚信是成功的根本。成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，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。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

第四：付出才有收获。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐， 总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候， 我并没有跟在后面介绍， 觉得他们如果感兴趣自然就会问我， 但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是留给有准备的人。

实践的日子,有喜有忧,有欢乐,也有苦累,也许这就是实践生活的全部吧！ 实践虽短,但是在这段时间里,我们却可以体会到了工作的辛苦,也锻炼了自己的意志力,同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时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。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。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。这次的实践是一个终点,也是一个起点.我相信这个起 点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟。

**服装店实践报告篇十**

我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里！我的xx店！

**服装店实践报告篇十一**

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷……在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，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。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动。

培养人才的.潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我积极地参与了进去。

在xx服装店销售衣服，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过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，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

**服装店实践报告篇十二**

年 级：20xxc届护理一班 姓名：何家乐 学号： 18

实习单位：森马服装店

实习时间：20xx 年01月1日 至 20xx年01月29日

结合自己的实际情况，我利用假期去城固工作的“森马服装连锁店”进行了促销实习，活动也为自己提供了一次进一步接触了社会的机会。对我来说促销是个全新的领域，通过几天的实习，我深切地感受到自己社会经验的欠缺，也深刻体会到了促销工作的艰辛和专业，现将我的实习感受总结如下：

1. 商店要有良好的卫生环境。老板带我进入服装店，作了简单的介绍后，便开始了一天的工作，首先被安排的任务便是打扫卫生，先拖地，然后擦拭、整理衣服货架。每次顾客走后，若地面脏乱也要整理，尤其是门口一带。良好的卫生环境能给顾客留下好的第一印象，是顾客愿意逗留、顺利购物的前提。反之，顾客很可能产生反感情绪甚至“拂袖而去”。

2. 销售人员要有良好的精神面貌。销售人员如果拥有阳光向上、富有活力的精神面貌，便会影响到顾客，从而让顾客也感到自己情绪高昂，那么才能让顾客愿意主动与你交流。好的精神状态还表现在仪容仪表上，顾客们在看一个品牌时，销售人员就成为了这个品牌的“代言人”，具备良好的专业知识的销售人员，才能对服装品牌给出最好的诠释。精神状态好的销售者，成交的几率会大很多。

3. 营业人员要有良好的身体素质。销售人员一整天都要在店里工作，忙碌时更要不停地走动，站立服务让我感到劳累。只有拥有良好的身体素质，才能拥有旺盛的精力来全力以赴地工作。强健的体魄是一个销售人员必备的“硬功夫”。从这个角度来讲，做生意也是一种体力活。

4. 销售人员要有良好的专业知识。专业知识自然是顺利销售商品的基础，我们在销售商品时要掌握相关专业知识，譬如32号是小号，34号是中号，36号是大号，而且我们看到顾客，就应当大致清楚他（她）应穿多大的衣服，我们也要清楚每种服装的价格，熟悉它们在仓库的位置，并熟悉商店的折扣情况，从而更好地为顾客服务。

5. 销售人员要有良好的销售技巧。销售技巧是顺利销售货物的关键，作为销售人员，要善于察言观色，能够大致了解顾客的心思，判断顾客的态度。譬如从顾客说话的方式、走路的姿势等言谈举止，便能判断出顾客是漫无目的的闲逛，还是想要认真地挑选。当顾客试穿衣服时，要真诚地称赞顾客的优点，委婉地指出不足，注意措辞，当顾客临走时，亦可推荐顾客到与本店拥有共同利益的其它店（对方不知情），正所谓“肥水不流外人田”。

护理一班何家乐

20xx年1月30日

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