# 最新销售社会实践活动总结范文(推荐)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-06-06

*最新销售社会实践活动总结范文(推荐)一二、从以上案例中总结得到的好的经验三、出现了什么问题——从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。 计划1、订好年度大目标——比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自己添一些...*

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)一**

二、从以上案例中总结得到的好的经验

三、出现了什么问题——从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。 计划

1、订好年度大目标——比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自己添一些什么硬件设施等等。你想得到的，全都是你的目标。不要怕写出来。写都不敢写的话，那你完蛋了，不用努力了。因为你没有方向。

2、将年度目标细化，每月每周甚至每天的工作是哪些。

3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自己一些好的激励和奖励计划——如果达到哪些目标，可以给自己奖励一些什么。 销售工作总结与计划范文

11年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。 我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)二**

光想是没有用的，唯有马上行动才是根本 为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

1、 不断学习行业知识、产品知识，为客户带来实用介绍内容，更好为客户服务，显得行业的专业性；

2、 先友后单：与客户发展良好友谊，转换销售员角色，处处为客户着想，把客户当成自己朋友，达到思想和情感上的交融；

3、 调整心态，进一步提高自己的工作激情与工作自信心；百倍认真努力地对待每一天工作、每一个潜在客户的挖掘；

4、 去除任何客户拒绝的恐惧心理，对任何一个营销电话、任何一个潜在客户要自信专业性的进行交流；

1、 制定工作日程表；

2、 一天一小结、一周一大结、一月一总结；不断查找工作上的不足，及时纠正工作的失误，完善工作的整体效率；

3、 不断挖掘潜在客户、展示产品、跟进客户；乐观积极向上自信的工作态度才能拥有很好的工作成果；

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户（此数字为目标，供参考，尽量做到），促使潜在客户变成可持续客户：

5、 拜访客户之前要对该客户做全面的了解（客户的潜在需求、职位、权限以及个人性格和爱好），并准备一些必要的话题或活动去与客户进行更好的交融及相应的专业产品知识的应付方案；

6、 对xx省、xx省、xx省、xx省四大省市、县公路段单位负责人进行逐个电话销售，挖掘潜在客户，跟进并对相关重要客户进行预约拜访；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、 通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、 xx萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科x科长；

2、 xx、xx、xx、xx各省市级公路局养护科；

3、 xx省临安市公路局、xx县公路段、xx县公路段、xx县公路段的相关负责人；

4、 xx省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 xx市政管理处的姚科长；

以上是我x月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请x总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)三**

1. 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2. 了解车的各种品牌，价格，性能

3. 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解,进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4. 通过实践加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情

：20xx年10月07日--11月26日

：景德镇市江通汽车贸易有限公司

销售部 维修部 财务部 综合办公室

1. 掌握小轿车的销售流程

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“4s店”的含义

接待--咨询--车辆介绍--试乘试驾--报价协商--签约

成交--交车--售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须 耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让 客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

大学是一个教育我，培养我，磨练我的圣地，虽然大学不像社会，但总算是社会的一部分，称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点， 有了更多的知识去应付各种工作上的问题，所以我为我能在这里学习而感到荣幸。而社会又是一个比学校更好锻炼人的地方，社会实践又是学生把在学校里所学到的理论知识用到到实际当中去，是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用学校所学的知识实践自我的最好途径。

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)四**

我所见习的x集团有限公司有限责任公司通称x集团公司，创立于1984年，是工商总局审批的全国、无地区、跨业、智能化的知名大中型服装业集团公司。主打产品x西装产销量居全国各地第一。西装中国销售市场综合性市场占有率排行第二，企业根据iso9002国际性质量体系认证和iso14001国际环镜质量体系认证。“x”现为英国、法国的、西班牙、乌克兰、日本等20好几个国家的商标注册，为驰名商标、中国知名品牌。集团公司已经有知名品牌：“x(休闲男装)”“\"romon”(时尚女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”x集团公司根据x知名品牌oem模式与国际性大集团公司强强联合，加速全球化脚步，从而变成挤身世界著名品牌服装公司的队伍。

因为我是应届生，自身对公司的运营模式等都很生疏，企业使我们的北方地区区主管刘总带我学习培训，以老师傅带徒弟的方法，具体指导我的日常见习。在老总的热情具体指导下，我先后对公司的基本上商品、产业布局、信息化管理执行开展了掌握，并积极开展有关工作中，留意把课本上学习到的管理方法基础知识及其信息化管理的相应专业知识对比具体工作中，用基础知识加重对具体工作中的了解，用实际认证高校学过的确有效。以多重身份完成了学习培训与工作中双重每日任务。跟企业朋友一样上下班时间，帮助朋友进行单位工作中;又以学员真实身份追求进步，勤奋吸取实践活动专业知识。我内心搞清楚我想以优良的工作责任心及其极强的专业能力和勤学好问来融入企业的工作中，进行企业的每日任务。简洁明了的见习日常生活，既焦虑不安，又奇特，获得也许多。根据见习，使我对宁波市服装业的生产制造、管理方面及其发展前途拥有多方面的理性与感性的了解。

在企业我关键的工作目标是与华北区子公司的联络，统计分析每星期的市场销售状况，也有参加了企业春夏季、秋冬季商品的公布、订货会。x的春夏季、秋冬季商品订货会是集团公司的关键主题活动，决策了企业春夏季、秋冬季商品的地区性分配原则，及其每一个子公司可以发布的物件状况。为了更好地扩张企业对子公司的控制能力，企业将每一年的订购———生产制造————安排发货体制改成了，市场调查———生产制造————分配原则，加强了企业对终端设备销售市场门店的控制能力。因为经验不足，我还在期内做数据分析的時间离开了许多弯道，给朋友的作业提供了许多不便，可是大家主管没指责我，反而是要我再次用心的把事儿搞好，我很受鼓励，与此同时也很勤奋的去把事儿搞好。

见习日常生活，感受是很深的，提升的领域许多，但对于我而言最首要的是专业能力的发展。顶岗实习关键的目标是提升大家应届生社工的工作能力，怎样学以致用，给大家一次将自身在学校期内所了解的各种各样书面形式及其具体的专业知识，操作过程、演习的机遇。自走入x逐渐我本着积极主动勤奋工作，谦虚又很好学、工作中尽职尽责的心态，积极主动的参加公司市场调研、商品追踪、商品销售、及其对公司的各类设备的掌握，对公司子公司的了解，让自身以最短的时间融进企业，充分发挥自身专长。与此同时努力完成见习日记、编写实习总结，考试成绩优良。实习岗位的意见反馈状况表明，在实践期内体现出我具备很强的适应力，具有了一定的组织协调能力和沟通协调能力，能不错的进行公司在实践期内帮我布局的工作目标。

实习收获。关键有四个方面。一是根据参于公司的运行全过程，学得了实践活动专业知识，与此同时进一步加重了对基础知识的了解，使理论和实际专业知识都逐步提高，完满地完成了大学本科培训的实践活动每日任务。二是增强了具体专业能力，为学生就业和未来的工作中获得了一些珍贵的社会经验。三是一些同学在实习岗位遭受认同并促使学生就业。四是为毕业之后的宣布工作中做好了提前准备。

根据见习，我对在我国服装业知名品牌的发展趋势拥有大概的掌握，也提前准备在见习完毕后，借返校的机遇，尽早，学习培训大量有关的基础知识，提升自己的专业水准，为宣布工作中准好提前准备思想观念的变化，我此次见习也有的获得是根据自身的查看和与朋友的沟通交流观念有一个非常大的发展，人生道路的价值观念。一直认为现实生活中人是为了更好地钱财在活，为金钱在工作中，几乎沒有人们在为除钱财以外的事儿在勤奋，而这种钱财的用来干啥呢?要买房，要买。车辆，要享受人生……还记得在和公司领导的先后沟通交流中他说道过那样一句话：“一个优秀的男人，所寻求的便是房屋那么简单?他所追求完美的是能开天辟地!”确实，一个优秀的男人所寻求的便是表层上的物品吗?“钱是多少不在乎，重点在于一个人的级别问题!”档次?什么叫级别，便是你素质，你所明白的，你所造就的……许多，这种才算是真正意义上的整体实力，这种才算是一个优秀的男人的时需追求完美的，做为优秀的男人大量应当追求完美多方面的物品，一个人要有他自己的含义!从一开始纯粹的来，到现在将要沉重的回家，唯有短短2个月時间，就要我这般受益良多，这般懊悔不已!如同大家x的一句广告宣传语：关键点中，见真章，确实x的取得成功并不是不经意，能要我学习培训的事物不是2个月就可以的。毕业之后我将要变成一个真正意义上的x人，期待那时候我可以以见习学过，更强的融进企业的管理体系，为x的前行作出自身的奉献。

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)五**

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提升自己对顾客的沟通能力，促使工作开展顺利。

增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极主动把工作做到点上，落到实处。明确自己的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1. 广告光源一直是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的对比文档，产品案例分许与应用，让顾客更加了解我们的产品。

2. 商业照明灯具由于价格比较高，很多国外顾客基本不能接受。但还是需要更多的了解产品，多做优势对比文档，寻找优质高端顾客。

3. 高端产品就需要寻找优质顾客。目标顾客定位在美国、迪拜、日本等国家。积极运用不同的搜索引擎寻找顾客，不能只依赖阿里巴巴，。

1. 在开发顾客这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息;参加一些展会;尝试用国外的本地搜索引擎。以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2. 在和顾客沟通这方面，很重要的一点是确保提供给顾客的信息是正确并能达到的的。当顾客没下单前，了解顾客的性质(是中间商还是最终使用者)，达到知己知彼。在顾客下单后，需及时向顾客汇报交期，询问是否仍有询价.

3. 发货后，可在顾客收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要及时帮顾客解决问题，

4. 在追踪顾客这方面，适时发邮件向顾客问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘顾客的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给顾客心底留下一个亲切的印象。

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自己制定的任务，把任务根据具体情况分解到每个季度、每月、每周 、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提升销售业绩。

1. 年销售目标：60万。

2. 月销售目标：5万。

① 现有已成交顾客8个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在10万以上;

② 优化阿里巴巴网站，收更多的询盘，积极跟进顾客，争取成交量在10万以上;

③ 搜索引擎营销，比如google,bing等国际搜索引擎上的搜索，争取成交量在10万以上; ④ 国际展会、交流会，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，寻找更多的顾客; ⑤ 重点参考之前成功案例分析有效的营销途径和方式方法。

1. 做好每天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好顾客的跟踪，对顾客的联系进度及时记录，对以往与顾客相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一起总结，周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2. 接触顾客之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便判断顾客的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向顾客做出建设性意见，会更有利于赢得顾客的好感，这样可以给顾客留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，顾客需求，争取“按照顾客需要提供定制服务”

3. 对顾客不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的顾客。在有些问题上你和顾客是一致的。对 所有顾客的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给顾客一好印象，为公司树立更好的形象。 顾客遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让顾客相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为顾客带来实用的资讯，更好为顾客服务。

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)六**

随着我公司在上海地区市场份额的不断扩大,结合本月份的销售情况,考虑到我们面对的客户群体与季节要素,本分店根据总公司的相关要求和文件精神,做出20xx年6月份的如下工作部署:要狠抓销售与管理工作的质与量;剖析并细分市场;有效利用公司的品牌形象和资源优势,掌握客户的物质和心理需求,从细节抓起全力以赴,以销售工作带动本区的品牌运作。

根据x月份的销售工作总结,市场反映出来的问题如下:

1.1 业绩完成情况

时间:20xx年5月1日~20xx年5月30日

1.2 市场方面

1.1.1 客户沟通:

(1) 工作总结:(需要回答:1. 客户为什么选择买我们的产品;2. 客户如何评价我们;3. 口碑工作是如何开展的?做得怎么样?;4 . 还进行了哪些促销活动) (2) 问题:(需要回答:1.产品与客户需求匹配方面存在的问题是什么?;2. 客户服务方面存存在的问题是什么?;3.与客户沟通方面还存在哪些问题?)

1.1.2 畅销商品列表及畅销原因:

1.1.3 市场动向:(需要回答:1. 商品季节性需求份额与年均月份额比较; 2. 在上海面包市场的特殊性是什么(消费习惯/消费心理/我告诉的优势)? 3. 客户潜在的产品需求有哪些?)

1.1.4 竞争对手: 竞争对手列表:

对手月动态:(需要回答: 1. 本月他们的主打产品及畅销产品是什么? 2. 本月他们做过哪些促销活动? 3. 人员调动情况 4.下一步行动预测)

优势与不足比较:(需要回答:1.人员技术水平比较;2. 资源(产品、客户)比较;4管理制度及水平比较;5、客户及营业额比较)

1.1.5 客户群体分析:(需要回答:1、年龄、职业、人流高峰段时间(每天的xx 点~xx点钟)、口味、心理特点等)

1.3 管理方面

1.2.1 制度管理(员工出勤、奖惩情况)

1.2.2 单据和文件管理

1.2.3 进出库商品明细表(见附表1),特殊产品最低库存量

1.2.4 规范化进出货流程,确保商品完成正确交接.

1.2.5 客户花名册(见附表2),20xx年5月份本店客户的销售曲线示意图(见图1)

1.4 人员变更

5月招进xxxxx人,负责xxxxx工作;离职xxxxxx人,负责xxxxx工作。xxxxx人参加培训,xxx人因公出差。

总目标(不排除特殊干扰因素):实现月总营业额:xxxxx万元,比上月增加xxxx个百分点。

2.1 市场方面

2.1.1 加大推动公司品牌形象宣传力度,为本分店营造一个良好的市场文化及竞争氛围。

2.1.2 加大与老顾客以及固定顾客的交流,积极开展与新顾客的沟通工作。高度重视口碑宣传效应。

2.1.3 进一步做好畅销产品的统计分析,积极向总公司反馈我分店所收集的一线资料信息。

2.1.4 加大对竞争对手信息的分析掌握,跟进对手点,强化自我优势。

2.1.5 动员全体员工,在日常工作中多留意各种客户群体的口味、心理及意见评价,积极向总公司反馈我分店所收集的一线资料信息。

2.2 管理方面

2.2.1 严格执行总公司的各项管理制度。

2.2.2 认真做好单据和文件管理工作。

2.2.3 严格规范商品进出库流程,采取每期单人负责制。

2.2.4 做好客户的统计分析。

2.3 业绩完成计划

时间:20xx年6月1日~20xx年6月30日

2.4 人员变更情况及相关应对办法

6月计划招进xxxx人,负责xxxxx工作;可能离职xxxxxx人,负责xxxxx工作。

xxx人请假,由xx暂时接替。 xxx人因公出差,由xx暂时接管。

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)七**

护理

09级5班

某某

0924xx\*\*

云南省瑞丽华丰服装城

xx年7月25日至xx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，我在云南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社会实践，却让我收获良多！！

由于云南的特殊的地理位置，云南的对外贸易主要以边贸为主。与云南对外贸易的国家主要是越南、老挝、缅甸，而其中缅甸又是最重要的。目前云南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、、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，边境贸易最红火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主要就是五金机电、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用品，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，否则就会有失误，如果清理失误是件很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格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、苦都是小问题，与客商交流才是我最大的难题，因为客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的却很少。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特别困难。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外商之所忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要保证每次货物的质量都是无可挑剔的。

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。但是昆明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时认真观察、准确把握他们的心理！还要在长期合作时养成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和每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。这也是稳定客户的一种方式。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收购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。不过要知道赊账是很有必要的，因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时，当次付账就很不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱用来付账，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宗的贸易。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、四百或上千件就会打成大包以这样的方式出售。有时候货物包比我还高出许多，这时就需要我站到凳子上去装货，说实话我还是会有点害怕摔下来的，呵呵，这也算得上危险了。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出售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场。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。店铺的装修也是独具风格的 ，不像普通的店面那样装修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，边贸的商家都是隔成两间的。外面那间放普通的服装而里面那间放的全是新货和作为存货仓库之用。而门外的装饰是复古的木窗但是却是用玻璃镶嵌的，别有一番现代与古代风格并存的风味，这也就挡住了大部分的商品，客商只有进了店里才能看清楚全部的货物，这样就带来了一些潜在的订单。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装然后就在那里向我说着什么，但是他们说的既不是云南语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。我愣是没听出个所以然来，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。幸好不是赊账的订单，不然要是是赊账的话我就不会卖了，毕竟我都不认识他们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上半年就会成为一个缅甸通呢，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真是让人吃不消啊，结束了洗漱就躺在床上舒舒服服的休息回味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，从心底里高兴为自己高兴呢！

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用百分之一百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花却是无比的娇艳！没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中滋味的。这些天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流也是必不可少的经验，这对于贸易太重要了。如果你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。但是我相信经过我做出的最大努力这些错都是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为一个优秀并且对社会和国家有贡献的人！！

**最新销售社会实践活动总结范文(推荐)八**

我很高兴能有这样一次机会，一个可以煅炼自己的机会，当今社会是科技时代，作为二十一世纪的大学生，身兼祖国的盛衰荣辱，煅炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后的社会工作奠定坚实基础。实习单位简介:

赛博为cyber音译，源于希腊文kyber，原意为舵手。cybermart借用cyberport数码港的概念，赛博数码将此概念，延伸为广义的数码科技。

赛博提供本地与国外伙伴，进入中国市场的最佳渠道。赛博为三方提供一个最好的联系平台，通过对渠道的完善管理，建立厂商、经销商与消费者之间的三赢关系，提供更优质的服务。放眼未来，赛博的目标是要建立自身的核心竞争力,成为中国最有价值的it行业销渠道与平台。拓展全国连锁卖场达500家，以紧密的网络覆盖全国各大中级城市。这所在的这家上海卖场只是这若干连锁卖场中的一家，但里面却是有若干的员工，同样其人流量也大。我在这家分店学到了很多与人交流的技巧，这些都是课本上没有的，这次实习真的受益匪浅。

我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着平时的一身休闲衣服，骑着我的自行车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的专业期望很高，一定要找一个对口的的工作，而且工资要适可。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先或是全职，一听说我没有经验或是暑期工，就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”或是委婉的说我们这不收暑期工。经过一次次的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，因为是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛扣要求都干。于是我通过努力找到了这家赛博数码广场从事了与自己专业相关的工作。经理看我性格比较内向，就让我第一天先看看卖场的整体环境。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能在店里坐着，不和别人接触，开始有点委屈，在学校里多少也有点社交能力，心理学方面造成的失落，确实心理很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想刚开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。他们不让我和业主们谈话，我就主动找业主们谈话。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，有个人跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海;不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地听，那个人还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。那个人还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了那个人对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。”

面对最后一年的校园生活，回想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴随着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是在不经意间感受着有种东西在悄然流逝，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。一个月，短短的一个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨xx年9月25日上午9点,我来到了我的实习单位—上海赛博数码广场。在向经理递交了我的个人简历之后，我被安排了去销售电脑。一天过去了,我除了看到过往的人群热情外,基本没干什么事情,很迷茫的感觉。渐渐的,我发现,自己大学三年所学的知识,今天一点都用不上,那份新世纪大学生的优越感一扫而光,很无奈,很无助。不过,这也是我要实习的原因,现在尝受到的感觉,可以作为剩下一年大学生活的执导和动力。

实习的第三天，我明白了一个道理，工作不分贵贱，只要我在这里尝到了与人交流的能力，相信毕业以后对于我找一份好的工作会有一个大的帮助。就是怀着这样一份期待，我慢慢适应了这份工作，而且也快乐的结束的我的实习生涯。在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象相差甚远，但说不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的：在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却在记忆中消失，擦肩而过。想起这，真的要感谢在校期间学的那些本专业以外的知识。实习总结及体会：

实习结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、待人要真诚踏进卖声，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我从前担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和耐心其实，不论在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、要主动出击当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如专业知识基础不牢固、理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我最后一年大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践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社会使命。社会才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了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。最后，我衷心感谢各位领导和同事们这段时间以来对我的指导与帮助，使我在实习中受益匪浅，今后我要以自己的实际行动来回报你们，汇报社会!

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。

通过这次的暑期实践，我对电脑的销售和配置有了深刻的了解。之所以配置这种类型的电脑，其主要原因是满足那些对电脑需求比较高的电脑爱好者。这台电脑不管从cpu、显卡、网卡，还是一些常用的外部设备，都使用了比较高档的配置。其速度、显卡效果都比较好。是平面设计师、游戏爱好者等人事的首选。希望这款电脑能满足更多的电脑爱好者的需求，是他们所满意的配置。

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