# 关于寒假工的实践报告7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-12

*不管是什么实践岗位，都需要认真细致的研究自己的实践报告，实践报告在我们现代生活中，是一种对自我能力的肯定和支持，职场范文网小编今天就为您带来了关于寒假工的实践报告7篇，相信一定会对你有所帮助。关于寒假工的实践报告篇1通过实践可以学到一些在学*

不管是什么实践岗位，都需要认真细致的研究自己的实践报告，实践报告在我们现代生活中，是一种对自我能力的肯定和支持，职场范文网小编今天就为您带来了关于寒假工的实践报告7篇，相信一定会对你有所帮助。

关于寒假工的实践报告篇1

通过实践可以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。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，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。

所以为了锻炼自己的意志，体验生活，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间本人在揭东县一家商店里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商店，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而在生活中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果,终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。

销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。现将实践工作总结如下：

1. 认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。

2. 货物摆放，有调理。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条理。

3. 热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。

4. 讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5. 知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

为期7天的实践活动结束后，我感觉这次的社会实践对于我的人生旅途却是一段难忘的经历。而且在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐，这些都是在学校里无法感受到的。而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，不一样的工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的综合能力！

我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。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，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历。

关于寒假工的实践报告篇2

会计学是一门实践性很强的学科，经过高中的三年和大一下半年的的专业学习后，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，按照学校的计划要求，本人于20xx年x月24日至x月30日在常州才富农机车辆配件有限公司进行了为期一周的实践。实践是教学环节的一个重要组成部分，是实践性教学的主要方式。这短短的一周时间里，经过我个人的实践和努力学习，在前辈们的指导和帮助下，对公司的概况和财务机构有了一定的了解，对公司的财务管理及内部制度有了初步的认识，在财务科实践中，在与其他会计人员交谈过程中学到了许多难能可贵经验和知识。通过这次实践，使我对会计实务有了了解，也为我今后的.顺利工作打下了良好的基础。

实践的意义和目的

此次的实践为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

实践进程与内容

刚开始去才富农机车辆配件有限公司的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实践肯定会有成绩。但后来很多东西看似简单，其实要做好它很不容易。通过实践我深有感触，一周的实践期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实践，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对会计这门专业也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。

在实践中，我参加了该企业月末的财务核算，认真学习了正当而标准的会计程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了财务会计的全过程及会计核算的各环节，认真观摩一些会计的整个审计、核算过程，并掌握了一些会计事务的适用及适用范围。跟随财务人员，核实会计事实。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公司财务人员做好帐本的调查笔录和日记帐笔录，做好帐簿的装订归档工作。经过一周的实践，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

我这次实践所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有购货业务、票据业务、贷款业务。会计业务对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。

最终公司一个期间的经营活动最终通过财务报表的形式表现出来，编制报表过程中也有许多细节需要注意。如编制资产负债表时，一般项目无须对帐户数据进行加工，直接根据总帐科目的余额填列。但有些项目需要将几个相关联的帐户数据进行分析、合并构成相应的报表项目，如 货币资金 存货 未分配利润 等项目。有些需要根据明细科目的余额填列。如 应付账款 项目应根据 应付账款 和 预付账款 科目所属明细科目期末贷方余额的合计填列。等等。同样在编制现金流量表时，现金及其等价物就是现金流量表的编制基础。

我还接触了增值税发票，与同去实践的同学负责了一定量的开票。一开始，我们什么都不懂，虽知道关于增值税发票的一些理论知识，却从没付诸实践，于是我们抓住这次机会，努力请教师傅，她们也很耐心地教我们，我们掌握了怎样开发票，怎样管理发票，至少曾经的会计电算化没有白学。不过，增值税发票有很多讲究，得认真仔细研究。

实践感悟

经过一周实践下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

是要有坚定的的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实践生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度。我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

实践总结

总得来说在实践期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得一周的实践更加有意义。

关于寒假工的实践报告篇3

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，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。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。寒假期间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，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。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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种.种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。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最好途径。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。

关于寒假工的实践报告篇4

在这一个月的社会实践过程中，我学到了许多，也深深体会到为什么社会发展如此之快了，我也终于明白为什么国家一直倡导社会主义先进文明建设的重要性，身为社会的一员，我们每个人都有责任与义务去为社会做出自己的贡献。

为了自己的发展，也为了祖国美好的明天…这次去上海的实践经历，我深深映入脑海，当我第一次穿上工作服进入从未见过的各种机器，第一次触摸那先进的制造设备，我感觉自己真的太渺小了，一直以为自己就很强大了，却发现自己不会的东西有很多…

刚开始跟着一个老员工，她把每一步的原理跟做法都详细的告诉我，前两天一直在听，到第三天开始自己动手操作，心里很激动，开始毕竟生疏，不小心弄存一个步骤，感觉很紧张，幸亏有那个老员工在一旁指导着，即使出错也能很快改正过来…

就这样，我们每天都在那整天整夜都充满白炽灯光的车间里实践，每天都要带着静电装置为了人身安全，每天都能学到很多自己以前都没接触过的新东西，感觉既新鲜又有一种难以言语的感触，科技之所以能这么发达，就是靠这一台台的机器，在那么多人的共同努力下才有了今天的先进科技产品。

不可不说，每天都在教室的我们真的是井底之蛙了，我们需要学的已经远远不止课本上的知识了，我们只想过为祖国作贡献，却对具体的情况根本不能说出个所以然来，如果不是在那只有白炽灯的车间里，谁会知道那先进的机器就是这么被生产出来的。没有白流的汗水，众人的努力才能换来大家的幸福生活，

我们每天只对着课本，永远都不会长大，正如刚来这里听到的宣言：我们不是温室的花朵，我们敢于亲自实践，我们的幸福生活靠自己创造。也许受这宣言的熏陶，我在这一个月的实践中即使再累再苦也都坚持到最后了，我学到了很多，这里的一些员工们带给我很不一样的感受，这里的工作更给我很多启迪，如果我能多了解一些这方面的具体情况，估计我对社会的认识会更深刻…

实践是检验真理的唯一标准。没有经历过实实在在的社会，你只能算是半个真人…这次的实践，让我深深体会到，社会其实很复杂，我们需要学习的东西有很多，譬如人际关系这方面，我们在学校自然不能很好的体验那种唯领导为中心的感觉，每天见到很多员工见到领导都热情如火，可是在私下里却对他们指指点点，可见他们都能在人际关系这方面游刃有余，这也是我们需要学习的，做人不能太死板，这是我在他们身上学到的一点做人的准则。

关于寒假工的实践报告篇5

在一个月的寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以下就是我的\'心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

如果你去买一件你早已留意的衣服，你进去欣赏时，在仔细观察与另一件的区别时，是否希望有一个喋喋不休店员的打扰你,恭维你和这个衣服是如何的合适?还是在你再细推敲过，想象一下自己穿在身上的感觉，然后给店员一个眼神，他会很礼貌的走过来请您试穿一下，然后照镜后给你分析是否合身。这也就要求我们，服务一定要到位，态度要端正;

其次要对自己的产品的设计理念、定位群体、配置独特、先进而又实用之处，与竞品款式对比的优势、劣势、不卑不亢的讲解，在合适的时间和客户交流时，你的产品知识才能显现出来;不要一味的说自己的产品好，若顾客问你的产品优势在哪时，你又哑口无言;

我们要注重与顾客进行沟通;

一、区别对待：不要公式化地对待顾客

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷浅了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

二、擒客先擒心：获取顾客的心比完成一单买卖更为重要

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

三、眼脑并用

1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

(1)顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等;

(2)详细了解售后服务;

(3)对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬;

(4)询问优惠程度;

(5)对目前正在使用的商品表示不满;

(6)向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等;

(7)接过设计师或推销员的介绍提出反问;对商品提出某些异议。

4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

5、表情语言号

(1)顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切;

(2)眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松;嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

6、姿态语言号

(1)顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松;

(2)出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作;

(3)拿起代理合同或产品说明书等数据细看;

(4)开始仔细地观察商品;

(5)转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊;

(6)突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

实践结语：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，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。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

关于寒假工的实践报告篇6

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。此时，家里那小小的百货店忙碌了起来。父母两人真的忙不过来，我只好放弃外出打工的机会，留在店里做起了售货员。转眼间，短短的三十几天过去了，我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

经过我前几天的观察，发现我家的百货店正位于广兴村人流量最多的一条街：广福街。且附近都是居民区，不远处有工厂、公司、酒楼、餐厅，大部分工人住在广兴村。又由于父母已经在这里做了十几年的生意，老顾客挺多的，再加上小店以薄利多销为原则，生意还不错。

由于我在外上学，对店里商品不了解，对价格也不大了解，需要经过父母的培训。经过父母这几天的培训，我慢慢入道了：主要负责销售、贴标加码、摆放货物。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是卖东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。我发现母亲口才很好，很会做生意。而我，面对客人却木讷、不知所措。在接下来的日子里，我逐渐改变了，变得自然、从容了，也就做了几笔大生意。

经过一个多月的社会实践，我总结出以下几点：

一、 顾客是上帝，售货员的服务态度是很重要的。

有一次，刚好心情不好，无心情做生意。此时一位老顾客来买东西，那时，我黑着脸跟她谈价格。快谈好了，她却不买了。我就随口应了一句：不买就算了，别问东问西的。哪知父亲刚好回来，顾客向我的父亲投诉:态度这么差，还做什么生意啊。结果弄得生意做不成，还得赔不是。经过自我的反省：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。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

二、 吸取教训，推陈出新，提高销售业绩。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。元宵佳节，自然离不开花灯。去年，小店开始卖儿童花灯。玩具花灯的价格在5到8元，15到20元之间，销路不是很好。而纸质花灯是有蜡烛的且又便宜，小男孩比较喜欢。我总结了一下：玩具花灯价格低的不够好看，而好看的又太贵。纸质花灯便宜又刺激，虽有点危险。吸取了去年的经验，今年的花灯中玩具花灯的价格在10元左右，满足普通家庭的要求，销量大增。而去年卖得最好的纸质花灯却销量大减。我思考着这事的原因，觉得应与人们防火意识的提高有关，毕竟每年春节元宵火灾频繁发生，使得国家损失了无数的财产。

三、 诚实守信是经商之本，成功之本。

做人要诚信，经营也要诚信。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，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。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

四、 说一是一，说二是二，做生意绝不能二价。

每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

五、 付出就会有收获，有劳必有得。

虽然我家的生意还不错，这背后是父母亲辛勤的工作。每天，无论刮风下雨，日晒雨淋，父亲或母亲都要到城里进货。满满的一车，旁人也许会认为我父母车技的高超，却不知这是生活的辛苦。这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄妹几个上学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。正是父母的辛苦，换来了我们兄妹四人的成长，换来了我的大学美好的生活。

六、商品摆放整齐，顾客的购买欲才会增强。

从乱放的商品堆中，顾客会花太多的时间去找想要的东西，因此不愿到这样的地方购买东西。只有整齐的摆放，让人一目了然，节约购买的时间。

由于我家的百货店与超市不同，为此，我做了比较。

一、百货店空间一般没超市大，超市有自由选购的时间和空间，让顾客有舒适感。

二、百货店里的商品一般可以讨价还价，而超市的商品是定价的，且会比较贵些。

三、百货店比较单一，如要么是日常用品，要么是食品或副食品。而超市则兼有多种，比较齐全。

家里的百货店虽小，却是我开始了解社会的窗口。在小店这一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

关于寒假工的实践报告篇7

伴着暖暖冬日，我们走进寒假，公寓里的学子们带上了行李与思念也走上回家的路。大学里的第一个学期正式拉下帷幕，大学生活与高中生活完全是两回事。记得刚军训完我总是在不停赶着，因为教室不固定，因为上课时间之间的空档岔开了时间，但没多久也就适应了。

[回顾]

第一次寄宿，第一次有室友，第一次离家生活，理应有不适应，但我倒还挺享受着这不同于之前的生活，除了没有跟爸妈在一起，感觉其实没有很大的区别。开心认识了很多人，经历了一些以前没经历过的新鲜事。和同学们一起动手做饭，一起吃着劳动之后的饭菜，一起参加课余体育活动，玩起了许久没有玩过的儿时游戏，一起在夜晚坐在草地上聊天，一起为一场晚会筹办、购买食品……静下来想想，真的拥有了很多回忆。回忆同时还是要进行自我检讨，也许因为突然没有多少压力的生活，自己还是有些偷懒，没有像高中一样好好在上课之后好好复习、巩固，很不应该，但过去了再后悔也没用，重要的是抓紧现在，好好把握，多做点有意义的事情。不能总是依靠父母，而是应当活在当下，将来加倍孝顺。

寒假好好思考了一下自己近期的计划，好好将自己的学业完成，一定在平时就要巩固加深，争取考试有满意的成绩。另外在课余时间将日语的课程完成好，多去图书馆读些书，买下的书也都好好阅读，扩宽自己的视野，不同的高度，不同的世界。大学正是人生观价值观快速形成的阶段，需要智者的一些牵引，这样更容易发现自己的兴趣所在，也许恰好在某一个点找到了自己想要坚持下去的目标和力量。同时学生会的工作也要积极参加，认真对待，好好锻炼自己的能力，大胆去尝试，有意外的发现也不一定。机会总是落在有准备的人手上，在做准备的过程中，也去发现机会，争取机会，事半功倍。

[社会实践]

社会实践由两部分组成，一项是做调查问卷，一项则是在服装店当了临时销售员。

①调查问卷是关于独居老人的身体心理情况的一个调查，在调查过程中，感受了许多。老人们大多是六十多岁、夫妇同居，有的子女在同一个城市，有的则在临近城市，所以他们与子女的关系都还不错，看得出来他们还是欣慰的。但同时看着老人们答题，看到他们的答案，免不了还是有些心酸的。有的老人认识的字不多，题目有时念着还有几个错别字，我耐心地跟他们读题目给他们听，一份问卷几页而已，却足足做了半个小时左右，他们也看累了，那时心里只有一个想法就是真是辛苦他们了。

关于一些健康问题，他们有的晚上睡眠不好，有的有慢性疾病，有的中过风、手脚不便，有的会头晕刺痛，看到这些，心里一阵难受。人真的到了一定年纪，一天天开始衰老，头发白了，手颤了，脚不麻利了，就像我们的祖辈父辈，现在慢慢都走向衰老，身体也开始走下坡路，不需要别的，需要的是更多的关心与陪伴。子女不要总说时间不够、工作太忙，等到你有充裕时间了，父母剩下的时间也不那么多了，过一天少一天，别到了后悔的时候才去惋惜，才去自责。题目中有几道题我记得很清楚，“您会感到孤独寂寞吗?”、“您会为一些小事难过吗?”、“您会有时候想哭吗?”，不少老人都填了有时会孤独寂寞，身为男人爷爷们后两个问题大多数是否定的，可是奶奶们答案一般都是会。正是因为这些问卷，让我看到了他们也许平常不会说出来的想法，是内心真正的一些感受。我想子女看着这样的答案也会为之撼动吧，说着没事、不要担心，但父母真的很需要他们。

这次寒假主打便是春节，家家团聚，热闹新年。今年春节大家庭在广东相聚，一起拍合照的时候，那种强烈的归属感是无以言表的，家永远在那里，不论你有多久没回，仍有亲人等候。不管以前发生过什么争执，在快门按下的瞬间，一切不快都被打碎，照片上只有一团和气。愿子女归家路上平安顺利，到家好好陪伴父母，与亲人相聚，珍惜着血浓于水的温情。

②在服装店做销售员说来也是凑巧，正好一个同学在一个大市场里打寒假工，然后就陪她一起体验了几天。为了怎么销售，我好好地思考了一番。平常买衣服的时候自己是顾客，喜欢什么样的服务在这个时候正好能换位尝试一下。我自己是不大喜欢那种一进门，就开始特别热情给你介绍这介绍那的，总感觉有些不自在，但进门不闻不问也是当然不可取的。我的做法就是，客人进店时，我会很热情的跟他们说：“欢迎光临，看看有没有喜欢的，可以试穿，如果有什么问题可以叫我。”我想这样比较热情，同时也让客人有自己挑选的空间，他们心里也觉得自在许多。

另外，销售手段是要有的，毕竟要赚钱。在客人试装之后，我会客观评价，当然要先看看客人是什么态度，是很喜欢，还是犹豫，还是不太满意。如果客人很喜欢，你觉得不太适合客人，这时，你需要委婉表达，比如说试试其他款式，说不定会不错，还是得随机应变;如果客人犹豫，你就将自己想法合适地说出来以供参考;如果客人不大满意，便询问看看还有没有喜欢的，可以再看看。这样下来，看表情，大多数客人还是挺满意服务的。至于价钱问题，店主对于服装都规定不可以还价，所以对于客人的还价，我们都婉拒了，大多数还是通情达理的，但有少数几个态度不太好。几天下来，也卖出了几件外套、毛衣、棉袄、裤子、鞋子、帽子和围巾，成果还算不错吧。

这次的销售体验之后，与社会上人的交往进了一步，社会上什么人都有，以后什么人该避开，什么人该交往，也更加深刻地认识到。同时也体会到了商人的不容易，以后待人处事都要懂得换位思考，能让则让，别花时间在斤斤计较上，吃点小亏是福，俗话说得好，塞翁失马，焉知非福?

[总结]

寒假不长不短，却也经历了不少。与亲人团圆，同朋友聚会，进行社会实践，与好书、好电影相遇，交换感悟。时刻都温暖的亲情，能谈天说地、交换心事的友谊，初涉社会的新鲜与收获，我们仨杨绛先生思念故人带来的达观与超然，为一个念想去旅行子沫的独特视角，用着单纯年轻的内心去欣赏着世界，入殓师里小林大悟从刚接触到时的惊慌失措到后来冷静、温柔而细致地擦拭亡者身体，为他们整理好妆容，送他们体面安详地走上人生的最后一趟旅程，让观影者的敬佩感动油然而生。正是因为这些交往，让自己的心灵也觉得是幸福的，人要多接触积极的事物和人，内心也会是阳光一片。正是因为这些与物与人的联系，自己会慢慢懂得感恩，更认真地对待自己接下来的人生，是为了自己，也是为了对自己所爱的人负责。生活姿态全凭个人操控，人类生来一样的面孔，与别人不同，便是看你如何活。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com