# 酒水销售自我介绍范文(优选39篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-04-01

*酒水销售自我介绍范文 第一篇尊敬的面试官：上午好！我叫xx，xx年7月出生。于20xx年x月进入x大学信息系经济信息管理专业学习，并于x年x月提前毕业。最新应聘销售人员的自我介绍自我介绍。我吃得苦下得手，我从农村走出来，深刻体会到求学生涯的...*

**酒水销售自我介绍范文 第一篇**

尊敬的面试官：

上午好！

我叫xx，xx年7月出生。于20xx年x月进入x大学信息系经济信息管理专业学习，并于x年x月提前毕业。最新应聘销售人员的自我介绍自我介绍。

我吃得苦下得手，我从农村走出来，深刻体会到求学生涯的不易。在校期间，系统地学习了经济信息管理知识，同时充分利用业余时间在外做兼职。

曾先后在两家公司做过文员和营业等工作。积累了一定的社会实践经验，20xx年x月至x月，一直在x服饰店做文员及营业销售等工作。在半年的工作时间里，我取得了一定的成绩，完成了公司制定的销售任务，除此之外还帮助另一分店同事销售了一定的服装。

在我的工作中，我有成功也有失败，但是无论成败，都为我积累了丰富的经验和教训，通过这半年工作，我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这半年工作经历，我更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

请面试官给我一次机会，相信这将是我今后人生的一个良好开端。

**酒水销售自我介绍范文 第二篇**

大家好!

大学毕业之后先后在xxxx就职，对银行业和通信业都有一定的了解;任职过软件开发、测试、开局、维护、资料开发等岗位，积累了一定的职位经验。这使得我对于it行业——我即将任职岗位的客户——有很深的认识。

从客户角度出发——无论是销售，还是研发，只要是现代的以市场为驱动的企业，任何的行业、任何的岗位都需要这样的一个基本的素质。而这恰恰是我从事it产品销售先天的优势条件，因为从前我就是客户。

销售就是为人。社会人，自由、平等、博爱;经济人，生存、发展、互利、共赢。作为销售就是要理解客户生存的压力，发展的渴望，以互利的方式展开合作，最终达到共赢。

作为销售首先要了解自己的产品和市场需求，以及两者的契合度。世界上没有学不了的产品;只要是市场驱动生产出来的产品，大小总有市场。当然，对于公司的产品、服务、商业模式还是应该有一个评价。

**酒水销售自我介绍范文 第三篇**

我曾经在xx，在公司里先后在不同的岗位工作过，开始我从事xx工作，随后因公司需要到xx，有一定的经验，在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可。通过几年的工作我学到了很多知识，同时还培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。

加入销售人员的行列是我多年以来的一个强烈愿望，同时我认识到人和工作的关系是建立在自我认知的基础上，而我感觉到我的工作热情一直没有被激发到最高，我热爱我的工作，但每个人都是在不断地寻求取得更好的成绩，我的自我认知让我觉得销售人员是一个正确的选择，这些就坚定了我做好销售的信心和决心。将销售工作做好，给公司带来收益，使自身不仅在物质方面获得提高，更重要的是我的人生因我的选择而精彩。

**酒水销售自我介绍范文 第四篇**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20xx年驻武川工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**酒水销售自我介绍范文 第五篇**

大学生\_三下乡\_，有利于体察民情。淳厚民情和朴素民风中的情感滋养，是难以尽得于书本的;贫困母亲脸上的愁容和失学儿童眼中的渴望所激发的力量，难以取之于校园。走出象牙之塔，融入坚实的土地，贴近农民的心，才会真切感受到耕耘的艰辛，收获的喜悦，才会真正把成长的根深深植入祖国的沃土。

大学生\_三下乡\_，有利于增长才干。坚持学习书本知识与投身社会实践的统一，走理论与实践相结合的道路，历来是青年锻炼成长的有效途径。社会实践是知识创新的源泉，是检验真理的标准。到祖国最需要的地方磨练意志，砥砺品格，把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才能真正成为对社会有用的人才。

实践充分证明，社会实践促能进大学生的全面发展。透过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、深入了解和亲切交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会职责感随之增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，认识潜力也有较大的提高，适应潜力和创新潜力也会大大的提升。我们在透过大学的学习后，要想尽快的成为现代化建设有用之才，适应社会的需要，就要在学习期间，用心参加社会实践活动，认识社会，认识自我的社会位置，明确自我的历史使命，激发自我的学习热情，调整和完善自我的知识结构，战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，为适应以后的工作做必须准备。这也是我们参加\_三下乡\_活动的目的之一。

**酒水销售自我介绍范文 第六篇**

我的工作是\_超市一所中小型连锁的超市。其总店位于\_\_路，二店位于\_屯，三店位于\_x区，四店位于\_，五店位于\_。在连锁店中总店和而点的规模较大。而我暑假是在\_总店中进行的。因为超市坐落于乡镇农村之间，经销的商品主要以中低档商品为主，高档商品为辅。

实践环境介绍：

超市卖场里的工作岗位有促销员、理货员、收银员三种。所有的商品分为食品和非食品两大部分。每个部分又分为几个小区。其中食品组分为五个小区，食品一负责膨化食品;食品二负责饮料酒水;食品三负责方便面，挂面和冰柜里的冷冻食品;食品四负责点心等一系列散装的小食品。食品五负责蔬菜，水果，粮油。我在食品三做理货员。每天早上七点半上班，就要开始打扫卫生，补充台面，充实商品，调整价签，到八点时这些工作基本完成，顾客也陆续来到商场购物。从八点到十点半是购物的高峰期，这段时间的主要工作就是服务消费者，回答消费者对商品的问题。十点半到十二点半休息。十二点半上班工作到下午六点半。

实践中遇到的问题：

1、用秤的问题冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。每次称重时，都要在写满秤码的纸上找上好一会，严重影响工作效率，耽误消费者的时间，给消费者的声誉带来不良影响。针对这个问题，在前辈的指导下，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆。通过这样的方法在记忆秤码方面取得了一定的进步。记忆秤码的过程让我充分体会到“熟能生巧”的含义，秤的次数多了，秤码自然而然就记在脑子里了。

2、订货问题：1)食品三中的大部分商品的保质期短，所以订货时采取少货多订的措施。我们需要掌握商品的销售情况，清楚哪种商把品卖的好，哪种商品的哪种口味卖的快。例如魔法士干脆面，其中最好卖的就是魔法士玉米奶油干脆面。订货时就应该把这种口味的订的相对较多些。2)超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。订货时常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

3、台面设计问题台面设计有很大的学问，既要从整体看上去美观，又要有其自身的规律性：1)一位老的工作人员告诉我，台面要做到“横看品牌，书刊类别”。即不同品牌的商品从左到右依次排开，相同品牌不同类别的商品从上到下陈列。这样商品的摆放好看又容易让消费者找到所需的商品。2)为保证台面的充盈，常常会出现把新老日期的货同时摆放在台面上的问题。在每次上货时，不能把台面上旧日期的货向里一推然后把新日期的货在外一摆。这样会影响旧日期商品的销售，因为顾客购买商品时为了方便会习惯性的拿摆在前面的商品。致使最后因商品临期甚至是过期而无人购买。3)商品的摆放位置对商品的销售有很大影响，一般情况下，处于与顾客视线在同一水平线(与地面垂直距离大约为150—170厘米)的商品会相对好卖。在摆放商品时要将不太好卖或库存较大的商品放在这样的好台面，好卖的商品放在次优的台面上。例如康师傅方便面中的葱烧排骨面、翡翠鲜虾面不太好卖，就要摆在最优的台面上;红烧牛肉面和小鸡炖蘑菇面卖得好，可以摆在次优的台面上。由于购买的人多一定要多给几个台面。在新品上市时，也要把新品放在最优的台面上。

4、临期问题由于部分商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。对于检查出的临其商品，要及时上报，领导会根据上报的信息采取的方法，以减少库存，降低损失。通常采取的措施有两种：1)采取促销手段，降低临期商品的售价。2)退货，对于离到期日只有几天的商品，一般会联系供货商退货。

5、记价问题产品种类繁多，每个商品都有自己的价格，记住商品的价格同样是一个令人头疼的问题。顾客在询问价格时，不能一问三不知，否则会给顾客留下不良印象。超市是一种自选商场，顾客购物时以自选为主。这时价签就显得尤为重要。在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

通过在超市的这一个月的实践，我学到了许多在学校学不到的知识，结交了许多朋友，这是一个令我难忘的暑假实践。

**酒水销售自我介绍范文 第七篇**

学生社会实践是促进学生素质全面发展，加强和改进学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。在社会实践活动过程中能够培养出德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪合格人才，同时也能激励同学们拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

一、基本情况

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。我们欣喜地看到，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大学生的共同心声和行动!

二、社会实践活动的主要特点

实践活动的开展培养了学生独立处事的能力。学生在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是取得成功，对他们都是一种收获，明确了优势的同时也发现了不足之处，面对社会的同时也就更加有了自信。学生的思想素质有了明显的进步和提高。

三、社会实践的收获

社会实践是一种动力。社会实践是体味人生的百味筒。一分付出，一分收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它能使学生开阔视野，了解社会，深入生活。参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

在此次社会实践过程中，我班学生能够深入实践，锻炼了能力，展现了学生的青春风采，达到了社会实践的目的。

(一)增强了社会责任感和历史使命感。

(二)磨练了意志奉献了爱心，培养了理论联系实际的良好学风。

(三)拓展了学生自身的综合素质。

(四)社会实践活动是拓展学生素质的有效形式和渠道。在实践中通过各种形式服务活动，广大学生磨练了意志，锻炼了能力，增长了知识，有效的提高了学生的综合素质。为他们将来走上社会，打下了一个良好的基础。

社会实践已经结束，但社会实践给学生带来的巨大影响却远没有结束。他们能走出了校园，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，检验知识，锻炼能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。广阔的社会，还有许多未开拓的领域等待着年轻的学生们，他们将在不断的学习与实践中，站在一个新的起点，以他们所拥有的理论知识、创新意识和拼搏精神，去展示新世纪学生的风采!

**酒水销售自我介绍范文 第八篇**

一年年暑期，按照学校团委《关于一年年暑期社会实践活动的安排意见》，我参加了河北师大职业技技术学院组织的 “关注基础教育，支援农村小学教育”实践队，于7月26日至8月15日在青县“手把手”少儿帮助中心，开展了针对小学生的“手把手”教育帮扶活动。

一、认真学习，充分准备

为了扎实有效地开展社会实践活动，我学习了社会实践的有关知识，深刻理解了社会实践对自己成长的重要性，明确了本次社会实践要与专业技能提高相结合，要与就业见习相结合，在实践中提高素质，在实践中增长为人民服务本领，提高适应社会的能力，切实使社会实践活动起到受教育、长才干、做贡献的作用。学习了社会实践报告撰写的方法和授课技巧，重温了专业知识。在与同学们分析了基层小学英语教学现状，剖析农村小学生的心理和生理特点的基础上，制定了教学计划。这些为社会实践活动的顺利开展打下了坚实的基础。

二、在教学实践中提高专业水平

为了让我们真正从“手把手”帮助中心的实际出发，更好地发挥我们的优势，中心马校长从师资力量、教学模式、教育特点等方面对“手把手”帮助中心进行了全方位的介绍。并帮助我们制定了活动方案。

第一次感受当老师快乐的同时也感受到了老师的艰辛，脚站得酸了，手写得累了，嗓子喊得哑了，衣衫也湿透了……尽管我也不时地犯错误，尽管我知道即使错了孩子们也不会发现，可是，我知道无论怎么样我现在站在讲台上就要对“我的学生”负责。一天里最开心的事就是听到孩子们对我提意见。一次一个同学小声对我：“老师，你上课可不可以大一点声，我们听的不太清楚”。我笑着贴到她耳边说：“当然可以了。”至少这让我知道他们在听我的课，也希望听到我的声音。这也是我最希望的事！针对他们提出的意见，我一一改正：上课声音洪亮，板书尽量整齐，将知识点提的更明确些，专业上尽量添加一些实际例子等。在近20天与孩子们朝夕相处中，我进一步了解了孩子们的求知欲，努力探索她们的内心世界，做好与他们的沟通工作。在教学中虚心向中心老师们请教，学习教育技巧与教学模式，学习老师与孩子的沟通技巧，认真备好并上好每一堂课。在给他们传授知识的同时，最重要的是让他们在学习中成长，我准备了形式各样的教学内容，同时也给他们安排了各种各样的游戏及活动，让同学们在一种欢快和谐的气氛中学习，让他们在玩中学，学中玩。我给孩子们介绍英语的相关知识，开阔他们的视野。在这个教学过程中，我学到了很多，收获了很多，积累了人生宝贵的经验。我应该感谢“手把手”帮助中心，是这里的老师和学生给了我这个锻炼的机会，使我度过了一个有意义的暑假。

做了近20天的老师，真正体会到了老师这个职业的伟大和辛苦。上午两节课，下午两节课，嗓子最后都哑了，夏天天热，加上对一些成绩偏差的学生着急上火，嘴里也起泡了。但看着他们渴望的眼神，让年轻的我知道作为“老师”，肩上的担子有多重。

功夫不负有心人，一切的成果都证明了我们的努力没有白费，成功的喜悦只有亲身经历的人才有体会，那份喜悦如同蜂蜜那样甜蜜，如同百合那样清馨，如同泉水那样清凉，流淌在我们的心田。

8月15日晚，学生跑到我们宿舍与我们道别，心里总能浮现出我们一同度过的情景：每天晚自习后很多学生跑来与我们谈心。看着他们那一张张天真的脸孔，我们是多么的不忍离去啊！我们对每个人叮咛嘱托：一定要把握机会，努力学习，跟同学们搞好关系等等。第二天，学校领导送我们到楼下时，楼上传来最亲切的声音“老师，再见！希望你们再来。”那一个个小脑袋挤满窗户。离别是伤感的，但我们是高兴的，因为他们的举动证明我们的实践活动是成功的;可我们的心情又是沉重的，因为我们真的不忍离开他们，要知道短短20天我们结下地友谊是多么的深厚。就在我们上车时，很多同学跑到楼下为我们送行，许多学生流下惜别的眼泪。

也许这一季的夏日隶属于感动，透过农村的每一片绿叶，我们倾听他们的诉说，诉说那些在他们看来可望而不可即的念想。为着双双不舍与渴望的眼眸，我陷入了沉思，青春年华的我们免不了年少轻狂，意气风发的我们也该经受暴风雨的洗礼，不经世事的我们不能再不闻窗外事。我应该勇担强国使命，为了祖国的繁荣富强只争朝夕。

三、社会实践收获和体会

“千里之行，始于足下”，这次短暂而又充实的实践活动，是我为走向社会奠定的第一块基石，是人生一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有很大帮助。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。在当今的社会环境下，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，校园中所学的知识最终会回归于社会，而社会实践活动就是要大学生将自己的知识运用于现实中，从而锻炼实践能力，提高实践技能，充分的将理论与实践结合。社会实践大大锻炼了我的实践能力，提高了我对社会的认识。

通过社会实践活动，我对农村基础教育有了全新的了解，学习了授课技巧，体验了从教过程，锻炼了吃苦耐劳品质，提高了专业知识，认识到自身不足，明确了努力方向，坚定为改变农村基础教育而努力学习的决心和信心。

**酒水销售自我介绍范文 第九篇**

----期社会实践活动快要结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。回到学校后大家会更加珍惜在校学习的时光，

努力掌握更多的知识工作总结，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**酒水销售自我介绍范文 第十篇**

\_\_的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。宝贵的业余时间有很多人不理解为什么学生要进行假期社会实践活动。我在这之前也是不怎么懂得的。但是，经过这次的\_\_实践活动，我竟然领悟到了-些我以前所不明白的东西。

首先，假期里，我们的时间相对的充裕了许多。我们被允许做更多的事情。所以这种假期的实践活动就成了我们的选择。因为它既可以帮助我们看到更大的-一个世界，又可以让我们度过一段美好的时光。最重要的是，当我们投入地去做一-件事的时候，我们会发现一种难以用语言表达的快乐。当我们I用自己的能力去实践，去帮助别人时，这种快乐别人是没有办法体会的。

人生中，有许多事情需要我们去做。但是我相信，这种实践是不可缺少的一环。我想起了一句话，人的成就是决定于他怎么利用课余时间。所以，一段有意义的人生。实践一定是最最值得我们来体会的。

**酒水销售自我介绍范文 第十一篇**

我叫\_x，酒店管理专业。我是一个工作认真负责、积极主动、善于团队工作的人;思维严谨;拥有丰富的酒店管理工作经验，任职期间组织过各项大型接待、美食节活动，管理宴会销售及组织大型宴会是本人工作强项之一。

具有高星级酒店餐饮领域的全面管理能力、协调能力、运作能力和创新能力;有高星级酒店筹建直至酒店正常运作之良好开拓经验;熟悉各类酒店系统管理软件的运用。对餐饮财务管理和成本监控有较强的工作能力!能根据企业的实际情况，统筹制定实用有效的餐饮管理和内部控制制度，从而使企业管理走向制度化、规范化和现代化。

大学四年是我思想、知识结构及心理、生长成熟的四年。在大学期间，我认真学习专业技能，掌握了较强的专业知识，并把理论知识运用到实践中去，获得20\_年暑期“三下乡”社会实践活动论文一等奖和20\_年湘潭市第四届大学生科技创新竞赛一等奖。我在学好本专业的同时，并自学计算机知识，在熟练掌握各种基本软件的使用及硬件维护过程中，有独特的经验总结。顺利通过国家人事部组织的全国专业技术人员计算机应用能力考试。同时，我发扬团队精神，帮助其他同学，把自己好的学习经验无私的介绍给其他同学，共同发展，共同进步。

去年，我以优异的成绩与表现，光荣地加入了中国\_。加入这个先进的团体，是我人生的一次升华。在保先教育中，我更是严格要求自己，带领身边同学，一起进步。曾获精神文明先进个人称号。在参加义务献血后，让我更加懂得珍惜生命，热爱生活。假期中，我根据专业特长，在电脑公司参加社会实践，这对我的经验积累起到了极其重要的作用。考取了机动车驾驶执照(C型)。对即将步入社会的我，充满了信心。

怀着饱满的热情、坚韧的性格、勤奋的态度，展示自我，挑战自我!希望贵公司，能给我这个机会，相信我与同事们的一起努力一定不会辜负各位领导的期望。

**酒水销售自我介绍范文 第十二篇**

各位尊敬面试官好，今天能够在这里参加面试，我感到非常荣幸。

我叫xx，即将毕业于xx大学xxx专业。大学期间我表现优秀，曾多次获得奖学金，三好学生，十佳歌手，优秀毕业生等称号。

在xx年暑假，我曾在xxxx暑期社会实践。我的主要工作是在社区服务中心做一些档案整理，组织社区小朋友参加一些小活动等。在xx年的暑假，我在xx当一名导购员，可能您会觉得奇怪，为什么不找些更好的或者符合自己专业的工作呢，其实正是这个经历让我学会了很多。导购员的工作很辛苦，每天上班时间非常长，而且只能站着，这不仅让我学会了吃苦耐劳，也提高了与人沟通的能力，同时培养了良好的服务的.意识。

我很有责任感。我在大学期间当了三年的副班长，负责班级考勤的工作。当同学迟到或者旷课的时，我都会不厌其烦的给他们打电话，因此我也成为了我们班几位男生每天的闹钟。很多人认为这个工作吃力不讨好，的确这个工作不轻松，但是我跟同学们的关系却处理的非常好，没有同学因为我的公正无私对我有不满，甚至在几个学期的班级同学互评中，我的得分是最高的。

同时我态度严谨、认真，有耐心。银行柜员的工作通常比较琐碎，每天要面对各式各样的人，我的优点是能够把琐碎的事情专心致志的做好。

**酒水销售自我介绍范文 第十三篇**

尊敬的面试官：

大家好!

我叫xxx，现年xx岁，来自xx市，毕业于xx大学市场营销专业，我是一个活泼开朗、热情、执着、有优秀执行力的人。今天应聘的是贵公司的销售工作，我认为销售很重要的一点就是说服与认同，客户认同了产品、认同了公司、认同了自己，那么离成功的营销也就不远了。营销人员首先就要做好自我推销，只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我认为作为一名销售人员，除了应该具备专业知识外，还要有良好的沟通、协调能力，和良好的执行力。

我曾经在xx公司里从事过销售工作，主要是销售xx产品，在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可，在这份工作中对我自己的提升很大，工作中也遇到了不少困难，但我没有逃避，都及积极的心态去面对和解决，这培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。

销售工作是适合我自己的职业道路，我喜欢销售这样有一定挑战性和充满变化的工作，在销售岗位工作中每一个进步，每谈成一笔业务我都很有成就感，坚定了我做好销售的信心和决心。我希望将销售工作做好，给公司带来收益，也让自己在物质方面获得提高，更重要的是我选择的是我所热爱的工作。

通过对贵公司的一些初步了解，本人很希望能成为贵公司的一员，我会尽力用我的能力和激情与公司共同长期发展，为公司的发展贡献自己的力量，也让自己不断成长。

我的自我介绍完毕，谢谢!

**酒水销售自我介绍范文 第十四篇**

20\_\_年7月25日至8月7日，我与十余名同学一起，参加了由国家汉语推广办公室(国家汉办)和河南省教育厅举办的汉语桥中美学生夏令营活动。活动期间以志愿者的身份负责美方师生的接待以及沟通工作，旨在增进中外青少年交流，加深他们对中国语言文化的了解和亲身体验，激发他们学习汉语的热情。以下我从准备、接待和交流三个方面对本次社会实践工作进行总结：

一、前期准备

首先很荣幸这次有机会做汉语桥志愿者工作，感谢老师们给我这个机会。总体上，我认为这次的汉语桥工作是我上大学以来参与的最能反映国际教育学院特色的社会实践活动，现在从我个人感想和对整个活动的理解来谈一谈自己的认识。

第一次知道汉语桥是在国教看到贴出的通知，当时就特别兴奋，因为感觉这样的机会特别难得，可以以最低的成本了解美国的文化和美国年轻人的想法，所以在第一时间到分团委办公室向陶老师那里报了名，我是第一个报名的。之后我短信通知了樊世超、郭晓倩，姚景妍、张宜寒、黄昂、张天娇、滕云等20余人一起参加。我当时很想和一个有共同爱好的团队一起做一件事情，虽然大学参加的团队不少，但是这种强悍的英语团队还是我的理想之一。在这样一个团体里面，大家的英语观基本趋同，一起做工作基本上不费劲，沟通也没有问题。大二的同学们通过我了解到这个活动并报名参加很幸运的同上述提到名字的好朋友一起入选最后的志愿者并和其他熟悉或慢慢熟悉的同学们成为好朋友。尤其是在这次活动中，可以接触一些大一的优秀学生，如果不是汉语桥的机遇，可能不会认识他们。

志愿者的选拔工作做的比较好，也吸收了大一(开学即将大二)的优秀同学，使得志愿者结构比较合理。而且擅长各个方面的人才都有，使得大家可以优势互补，这里特别要感谢赵老师的眼光，使得志愿者团队集合了活动所需的几乎各个方面的人才。樊世超当时没有参加选拔，但是我鼎力向赵老师推荐了他，他是我在国教见过的英语口语最好的男生。歌唱的也好，在晚会上可以活跃气氛。这也是我参加这个活动的目的之一，就是和英语强人们一起工作，这样才能提高自己的英语水平，光在学校里面学英语是不够用的。

志愿者们在8月底集结，并进行分组，我主要负责洛杉矶孔子学院和旧金山孔子学院的师生接待工作，同时全程陪同4号车进行景点讲解以及日程安排等工作。分组后我们设计并剪裁了每位美方人员的房间贴纸，并购买了晚会需要的相关物品。志愿者们开了几次会进行互相熟悉和了解，并对本次活动交流自己的看法。我前期主要和小麦和黄昂商量接机、车辆安排等事宜。出发前我在维基百科搜索了一下本次活动涉及美国主要城市的介绍，并打印出来与其他志愿者一起分享。了解了一些美国城市的概况，补充了自己的常识。这次活动，我在帮助美国同学了解中国的同时，也加强了对美国的了解。我觉得相互了解是最重要的。

二、外事接待

这次夏令营的驻地是鹿鸣山庄，山庄的封闭式管理最大限度地保证了营员们的安全，这里也是河南省高招录取工作地，我也很荣幸首次进入高招禁地。鹿鸣山庄的接待总体上还是很不错的。房间安排和自助餐设置都让美方比较满意，在美方活动结束后的回馈看，他们对山庄的接待都给了较高的评价。

在这个活动中，我代表的就是中国。在之后的北京奥运会中，我也特别留意志愿者的工作，也学习到了志愿着精神。在志愿者选拔的工程中，我就说汶川大地震后，国人对志愿者精神有了新的认识，今年是中国的志愿者元年，我也很荣幸在志愿者元年做自己的第一份志愿者工作。通过汉语桥，我对我国的外交能力和外事活动充满了信心，中国人在外事活动中总是可以展示出中华民族特有的热情和细腻。汉语桥和北京奥运会的圆满成功，和中国人对外事活动的高度重视是分不开的。中华民族待客之热情，是其他民族不具有的，也是中华民族的特色。看奥运会的时候，我又接受了外事活动的洗礼。有了汉语桥的经历，也使我看奥运会有了更多的独特的角度。

在接待过程中，我发现了美国人说话普遍比较直接，也慢慢适应了他们的说话方式和说话习惯。我们这些接待人员也做到了有礼有节，对于美方过分的要求，我们没有一味的的迁就。在这个方面，我与我负责的两个领队也进行了沟通和说明。当然，美方合理的建议我们在最大限度都予以了采纳。尽量满足他们的合理要求，外事活动更多的是站在一个国家的外交形象之上。平常日常里的一些小事，上升到外事角度，就是很大的事情。解决这些事情需要方法，也需要耐心。接待工作是由每一个细节组成的，细节的处理决定了接待工作的质量

三、国际交流

美国是这个星球上国际化程度最高的国家，各个人种和民族的人们一起生活在\_这片土地上。这次我见到的后裔就有华裔、巴基斯坦裔、巴西裔、日本裔等。我发现中国台湾的后代比大陆的后代中文讲得更好，可见中国台湾人确实比较重视中华民族的传统文化。同人种的人还是喜欢一起玩，比如华裔之间的关系就是最亲密的。这些华裔不全是abc，但都是到美国的第二代华人，对中华文化尚且认可，恐怕到第三代的时候，就不会这么有中华民族的归属感了。

虽然华人学生的汉语水平参差不齐，但是他们的家长还是投入了很大的功夫来培养他们对中华文化的认同。比如我带的一对的香港兄弟就在美国业余时间学习了三年武术，他们在汇报演出中进行的武术表演博得了满堂彩。

这次活动美国学生游历了少林寺、塔林、河南省博物院、龙门石窟等地，也感受了中华文化的博大精深。他们很喜欢福娃，也会唱《北京欢迎你》、《嘻唰唰》、《对面的女孩看过来》的中文歌曲。也有学生天天抱着一本中英词典勤奋学习中文，更有学生背诵唐诗。可见中华文化在各个方面都受到了美国学生的喜爱。

美国的文化更加多元化，他们只了解自己喜欢的东西，每个人都是单独的个体，思想很自由。对文化的热衷也体现出了最大限度的个性和宽容。这次我见到一个美国女孩就很喜欢东亚，她是韩国足球队的球迷，甚至有一件韩国红魔啦啦队的助威t恤。她喜欢周杰伦，喜欢rain，可见东亚文化的辐射范围是越来越广了。

因为在活动中穿了几天球衫，就结识了很多美国球迷，许多人看了我的球衫就主动和我打招呼，足球无国界，我深刻地体会到了这一点。我也因此见到了很多和我一样喜欢曼联队的球迷。

活动结束的前一天，美国学生吉瑞告诉我，他不想离开中国，因为中国有这么对他这么热情这么友好的朋友，他们是世界上最热情的。十几名志愿者都与美国朋友们建立了深厚的友谊，他们谈论着共同关注的文化，唱着一样的歌曲。不同肤色和民族的朋友打在这一周的时间里相互交流着友谊和喜悦。

在活动结束前的汇报演出上，看着美国学生们自然自由的表演，志愿者们都非常兴奋，也上台与美国学生一起唱歌一起跳舞。在这个日渐全球化的今天，国际交流显得更加的重要。把外国朋友请进来是加强外国人对中国了解的最佳方式，奥运会、残奥会无不证明了这一点。随着汉语推广工作的深入进行，相信有更多的外国朋友会学习汉语并尝试用汉语桥交流，美国朋友用汉语留在我facebook上的那些“谢谢”、“你好”、“支持”就证明了这一点。汉语桥工作告一段落，我也希望今后还能够参加类似的国际交流活动。最后要感谢这次活动中帮助和引导我的各位老师，谢谢你们的关心与支持!

**酒水销售自我介绍范文 第十五篇**

不建议女生做这个，做这个岗位会很辛苦，因为一般只有酿造和包装这两大生产部门才会设工艺员，天天要下车间检查工艺执行情况，酿造还好一点，包装会更加辛苦，不但加班和夜班是常有的事，生产上出点什么异常，半夜三更的电话就要找你，而且搞不好还容易得罪下面的工人。论待遇也一般介于普通工人和工段主管（也有的叫工段长、班长、线长之类的）之间，不会太高。论上升空间，就目前国内啤酒行业的现状，女的从做工艺出身能升到生产部门的更高职位的极少，因为你一般竞争不过和你做同样职位的男性，因为女性的体力和逻辑思维能力一般都不及男性，这恰恰是做工艺员最需要的，不信你看现在国内啤酒厂有几个女的能做到酿造或包装车间的头头的，95%以上都是男的。

所以，女的还是别去车间做工艺员了，去质量部门（或者叫品控部、质检部之类的）最好，不但工作轻松，而且上升机会也比较大，国内啤酒厂质量部门的头头一大半都是女的。但话说回来，如果你能先去车间待一段时间，把车间的生产情况摸得比较熟，再去做质量，那上升得会更快，但千万不要把生产部门作为你终生的发展方向，找到机会就抓紧跳出去，那里真的不太适合女性发展。

酒之都

**酒水销售自我介绍范文 第十六篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好!

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责 ，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的子弹，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

第一、 我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、 几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

第三、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

**酒水销售自我介绍范文 第十七篇**

您好!

我是\_大学经济管理学院酒店管理专业的学生，愿意将二十余年所积累的学识和锻炼的能力贡献给贵单位，并尽自己最大的所能为贵公司的进步与发展贡献自己的全部力量。

我深知，“机遇只垂青于有准备的头脑”。在校期间，我抓住一切机会学习各方面知识，锻炼自己各方面的能力，使自己朝着现代社会所需要的具有创新精神的复合型人才发展。我的英语达到六级，计算机通过国家二级、省二级(优秀)，并连年获得奖学金。在努力学习专业知识的同时，我还广泛涉猎了哲学、法律、文学、经济学等领域，修完了专业以外其它经济领域的多门课程，并辅修了经贸英语，自学了第二外语——德语。

“在工作中学会工作，在学习中学会学习”。作为一名学生干部，我更注重自己能力的培养。乐观、执著、拼搏是我的航标，在险滩处扯起希望的风帆，在激流中凸现勇敢的性格，是我人生的信条。由我创意并组织的多次大型活动得到了老师的认可，同学的赞许，使我以更饱满的热情投入到新的挑战之中，向着更高的目标冲击。

为了更全面的锻炼自己的能力，我利用假期先后在政府机关、企事业单位进行了社会实践，我的实习论文被评为“优秀实习论文”，这些经验为我走入社会，参与商业经营运作奠定了良好的基础，而且从中学到了如何与人为善、袒露真诚。

**酒水销售自我介绍范文 第十八篇**

星期三的欢乐生活周，让我明白了：会说，可以说服别人，但不一定能说动别人。

我们在餐厅里包完饺子，我拿了四个，放在一个杯子里，准备到爱心广场上去叫卖。

我站在t字路口，四处寻找目标，可是他们好像对水饺没什么兴趣。于是，我放下杯子，拿了一把糖，去叫卖。

然而，第一个顾客就让我晕了。我看到左边有一群两三年级大的小朋友，我走上前去，面无表情地说：“小朋友，糖要么？一块钱就有一颗噢，你买了我就亏了，你不买我也没赚。”其中一个小女孩疑惑地说：“不可能！你不可能不赚钱。”我沉下脸，对她说：“我们不赚，这钱是用来捐掉的。”我觉得这个小女孩很讨厌，自己不买就算了，还给我找麻烦。这时，另外一个小女孩和她耳语了几句，她就走开了。这个小女孩个子不高，有着一个蓬松的蘑菇头，双手各拽着二十元的大钞，一个口袋凸了出来，发出了银币相撞的声音。我想：她那么有钱，肯定会买。

果然，只过了一会儿，她用尖尖的声音大声问我：“这是什么糖？”“什么糖都有：水果糖、椰子糖、多味豆、棒棒糖、酸梅糖等，如果都不满意，就在这等一会儿，我再去拿。”我一口气说完那么多话，认为她一定会买，不然就可惜了我的金石之言。可她面无表情地说：不好意思，我没有钱……”我不说话，盯着她手中的钞票。“好吧，开个玩笑。多少一颗？”她带着一丝歉意说。“本来一块两颗，你是第一个，一块给你五颗。”我觉得这个价格还算公道，已经把装钱的袋子拿出来了。可没想到她一听这价格，头也不回地走了。

我觉得这种情况，你很容易说服别人，但不容易说动他。

**酒水销售自我介绍范文 第十九篇**

社会需要我们月27日上午，我们集体参加了海淀区温泉镇太舟坞村活动广场社区健身器材清扫活动，通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：我们身边的环境需要我们每一个人来维护，只要这样我们的生活才会越来越美好。

在实践的这段时间里，我通过自己的实际行动，体会到了清洁工人的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在这个过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事。虽然这只是看似简单的清扫活动，但是活动背后所蕴藏的是当代大学生所表现出来的问题，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。我们民族需要团结，就像这次活动中，每个细节问题，同学们都会回想帮助，清理那些难以去除的污渍，“团结就是力量”，一定要相信自己。我相信，只要我们共同行动起来，我们的明天将会更加美好！

**酒水销售自我介绍范文 第二十篇**

关于大学生就业，对于任何一个大学生来说，是无法摆脱的事实，必须面对的问题。而就业不只是需要单独的专业知识，还涉及到各方面能力。首先，专业知识是必须要掌握的，是参加工作的基础，俗话说，建楼最基本的就是地基，地基都没打好怎么能出现高楼大厦呢？另外，经验是非常重要的，在招聘广告中，都有这样的标语——有经验者优先。但对于刚刚步入大学校门的我们，经验对于我们来说少之又少，学再多的理论知识不能应用于实践，结果还是零。不能为了学而学，要为了用而学。这样才能不断提高自己，人们都说，大学校园是社会浓缩，在这里我们体会到以前没有的感触，但那毕竟是有限的，走出小的社会，迈进大的社会，才是我们最终的目的。

通过这些天的工作，我的交际能力不仅得到了很大提高，还让我感触很多。在学校里，虽然看过一些关于社会交往能力的书，但我认为，仍起不到根本作用。校园里面对的只是老师和同学，而在社会上的人际交往相当复杂的，面对各行各业的人，我们应分而处之，交流能力的提高只能到社会这个大舞台上展现出来，面对不同的人群我们需要用不同的方式和方法与他们交流，每个人的思想是不同的，每个人的性格是不同的。俗话说：龙生九子，九子不同，更何况我们是十三亿人口组合的大家庭呢？所以和人们处理好关系还需要很多技巧，而这些技巧需要在实践中不断获得，逐渐积累自己的经验和人生阅历，在平时的工作，学习，生活中要发现哪些人是有益于你的，哪些人是不利于你的，那些与你性格不同的人，你应该如何把握，当你处于一个陌生的环境时，如果你没有能力去改变它，你就必须要适应它，人们应该适应社会而不应该被社会所包含，如果我们能做到这点这也是一种超越，一种能力的提高。可以说这些天的工作是艰辛的，每天都要站几个小时，但是在艰苦的工作之余，也让我体会到了从未有过的快乐，实践是愉悦的，因为自己享受其中，感触其中。

我不仅增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚的认识到自己的缺点，所以我要在今后的学习生活中更加严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业，将来回报父母，回报社会，让自己的人生更加光彩辉煌。《钢铁是怎样炼成的》这本书的主人公奥斯托洛夫斯基曾经说：“人的一生应该这样度过，当你回首往事的时候，不会因碌碌无为而悔恨，不会因虚度年华而懊恼。”所以让我们的生活更加充实才是最真实的想法，最为远大的目标。朋友们，让我们共同努力一起去建设这个由十三亿人口组成的大家园。

**酒水销售自我介绍范文 第二十一篇**

各位考官大家好，非常高兴能站在这里参加这次面试，能过的这样的机会我感到非常荣幸！

我叫XXX 毕业于Xxxxx某某专业，三年的心理学学习，教会了我很多专业知识，也让我长大的许多，对于这几年的专业学习，我感到了非常充实，也掌握了大量的专业知识，理论与实践的结合让我在还未走出校园的那一刻就对这一天充满了期待。

我一直相信一句话，那就是付出就有回报，学习中如此，生活中也如此，我相信外向的我可以更自信的对待明天，可以更踏实的对待我的工作，泰山不让土壤故能成其大，河海不择细流故能就起深，不积跬步无以至千里，我现在就要从小事做起，从头开始，我深深地明白只有今天勤劳踏实的工作，才能成就更美好的未来，这就是我，一个刚刚走出校门的学生对于工作的看法，这就是我一个不怕吃苦的青年在工作前所有的决心，说的好不如做的好，给我一次机会，我一定不会让大家失望，谢谢！

**酒水销售自我介绍范文 第二十二篇**

“逝者如斯夫，不舍昼夜……”时间如流水，转眼间，我的暑假生活就不知不觉地结束了，其实仔细回想，不再像是在教室、食堂、寝室“三点一线”奔波的懵懂男孩，不再是被作业、答案、讲解“三大战略”占有的忠实奴隶，不再是让父母、老师、朋友

假如生活欺骗了你

不要悲伤，不要心急

忧郁的日子里需要镇静

相信吧，快乐的日子即将来临

心儿永远向往着未来

现在却常是忧郁

一切都是瞬息，一切都将会过去

而那过去了的，就会成为

亲切的怀念……

经历了这么多，才发现我自己的生活就是如此。生活就像一杯凉白开，需要我们用热情去将他加热，用我们的坚持不懈将他烧开，用我们经历的（！）风风雨雨将他滋润，用一颗真挚的心去面对生活，然后再去品味，再去回忆，再去经历，你会发现这杯凉白开其实就像一股清泉，滋润着我们的人生！

的确是这样，我的假期充满了挑战、充满了期待、充满了欢乐、也充满了压力……我一个大一的学生，带着满腔的热情，不会悲伤，也不会心急，我知道忧郁的日子里需要镇静，我的心永远向往着未来，坚信一切都是瞬息，一切都将会过去，快乐的日子即将来临……

“三大势利”\*的可怜俘虏，不再是……

我开始了这个短暂的别样的人生，不断地收获，而且在收获中真的经历了很多，成长了很多……

一：实践经验：

正如去年寒假一样，我同样没有回家，对于我,父亲的眼神，凝聚着深沉的爱；母亲的眼泪，湿润着我似锦的前程，我时时刻刻都在想着怎么样去丰富我自己的人生，回报我的父母，更感谢我那无时无刻不在关心和疼爱我的姐姐。

很庆幸，我在一次参加完人民大学举办的英语角后，在他们的信息栏上发现了当助教的兼职广告。

第二天，有五六十个像我一样的大学生来到了harry国际英语应聘助教,当时，我就觉得自己好像走错了地方。可是，当一个西装笔挺的人（后来被证实是该英语培训机构的副校长）叫到我的名字时,我才知道这是我人生的第一次应聘。后来，自己不知道从什么地来的勇气（也可能是本人对自己英语的自信吧），凭借自己是英语专业的学生，当我还在回忆自己刚才五分钟的自我介绍是否精彩时，那位西装笔挺的副校长宣布：我顺利地得到了我的第一份“像样”的工作。

“少壮不努力，老大徒伤悲”，没有不努力的成功。于是，在考试完的第二天，我就开始了我的努力——在harry国际英语当助教。第一天，我了解了所有的工作流程，发现原来以为轻而易举的事情是如此的繁杂。更幸运的是，这里有很多的友好的朋友。

这是我来的第一天，本来应该很紧张的，可是看着如此幽雅的环境，置身如此友好的氛围，面对如此亲切的朋友，这该有的紧张也就“不知所踪”了。但是，毕竟是刚开始，我的工作还是一塌糊涂……

在那里，必须完成领导指示的任何任务，必须面对家长不定时的压力，最重要的，是监督孩子们完成老师布置的作业……以前，当自己还是一个懵懂的孩子时，就觉得作业很难完成。现在自己已经是一个大一的学生了，可还是觉得作业挺难，而且还得把自己的学生讲懂了，这可真是把我难倒了！

当第一天回到宿舍时，静静躺在床上，细细回想一天的成绩，真的是让人失望。可是回头问自己，为什么放假不回家？为什么一个人留在北京？为什么去找兼职？为什么……一系列的问题没有让我困惑，也没有让我动摇，只是坚定了我留下来的信念。因为我深深地知道。我，是一个拥有热情的人；我，是一个可以坚持的人；我，是一个知道感恩的人……

从第二天开始，我虚心向我友好的同时请教，学习到怎样去和孩子沟通，学习到教导孩子的方法，更学习到，当孩子调皮的时，应对的方法，当孩子背课文时，怎样去面对枯燥；我耐心和孩子沟通，仔细跟他们讲解，他们学到了知识，我也学到了勇于面对，坚持不懈。

二：生活总结

其实，就拿兼职的期间来说吧，我是有双休日的。在假期，我不只是在做兼职。同时，我也在学习和娱乐。

在周五工作完以后，会早早地来到人民大学里，在那里吃完晚餐后，就参加他们的英语角。在那里，可以和不同的人侃侃而谈。我和同学交流学习方法；和老师交流教学方法；和家长讨论家庭和教育；和律师讨论法律和人情；当然，作为一个英语专业的学生，我还会在英语角和一些外国朋友交流学习之道，文化习俗，时事风云……而且，我还和他们成为了好朋友。

在周六和周日，我会到我的美国朋友的健身俱乐部去帮忙，他那里每周六晚都会有一个展现自己的梦想舞台——梦想俱乐部，我们一周内有什么新鲜事，好消息，理想与目标……都会在这里和来自尼日利亚、美国、英国等国际友人一起分享交流，当然也会和中国人一起学习进步。偶尔我们还会到美国朋友家里去参加家庭聚会，那里，我们，可以自己做自己的拿手菜让大家品尝，还可以享受别人带来的可口美食，更可以和大家一起分享自己经历的风风雨雨……

当我8月12日回到家里时，第二天就是我高中时的同学聚会，我和我的老朋友谈天说地，一直到凌晨3点，彼此侃侃大一一年经历的风风雨雨，也说到自己的大学四年计划，真是闲时间不够用啊……

开完同学会，我的一个美国朋友带他的弟弟来成都玩，我当然要尽地主之宜了，所以用三天时间和他们一起游玩。让我惊喜的事，他的弟弟事耶鲁大学的学生，而且马上就要拿到自己的phd学位，真是让我佩服地五体投地，经过跟他们的交流，又学到了不少。正如我坚信的“nothing i sdifficult in the world if you set your mind to doit！”！

坚持就是胜利。还有真对我急于求成的心理，朋友给我的建议，我想可以用姜育恒先生的话来总结：“曾经在幽幽暗暗反反复复中追问，才知道平平淡淡从从容容才是真……”

三：个人收获

当我还在学校，清晨，常常来到未名湖畔，带一本余秋雨先生的散文集，坐在长竹椅上细细品味，一周的烦恼都会抛之脑后。

其实在假期又何尝不是呢！清晨六点起床，沿着人行道慢跑十五分钟，回家休息片刻，拿起我喜欢的余秋雨先生的散文集或者其他诗集，偶尔重温到普希金先生曾经对生活的感悟。

**酒水销售自我介绍范文 第二十三篇**

各位亲爱的、可爱的、挚爱的同事伙伴们：

大家早上好！

那么简单的自我介绍一下，我是陈安之训练机构的首席讲师。

我的名字叫徐鹤宁。双人“徐”，仙鹤的“鹤”，宁静的“宁”。那我名字的含义呢就是一切都好的意思，希望在座的各位朋友，从认识鹤宁的这一时刻未来的每个瞬间都好。好吗？

好，各位，今天鹤宁给大家带来的演讲主题是“如何成为销售冠军”。

好，谢谢。各位，在今天的课程当中呢，鹤宁即将结合我个人的成长经历包括我个人实战的销售案例，彻底向大家分享：我是如何可以再第一名国际教育训练机构持续四年成为第一名的秘诀、策略和技巧；而且还可以向大家分享到如何打破亚洲销售记录，如何打破世界销售记录背后所有感人的故事，这样好还是不好？！谢谢。

那么各位，在今天正式开始演讲之前呢，我还简单介绍一下我个人的经历，因为还有一大半的新朋友，这样好还不好？

那么各位亲爱的朋友们，鹤宁呢，出售僧在一个非常平凡的家庭，我的爸爸妈妈都是工人，我的头上呢还有一个哥哥。各位，对于一个工薪家庭去供养两个大学生，会不会好吃力呢？所以当我上大学的第一天，我就告诉我自己：我一定要靠我自己赚钱养自己！

所以各位，那么，想要真正的自己赚钱养自己要不要付出代价？所以我在上大学的第一个月我就开创了我们吉林工业大学的健美俱乐部，然后呢，我去当健美教练，一个学会僧收拾元钱。三百名学生跟我一起跳健美操这样好还是不好？那么各位你们猜猜看，我的月收入是多少钱？三千块，到第二个月的时候呢，鹤宁就可以供我哥哥上大学了。各位，要不要给和宁掌声鼓励一下？

谢谢大家！

**酒水销售自我介绍范文 第二十四篇**

亲爱的同事：

大家上午好！

我是来自销售部的，首先跟大家分享一个精彩的故事，世界第一位亿万富翁石油大亨—洛克菲勒女婿的故事，故事是这样的：

在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧？”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去！”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗？”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去！”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢？”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象？”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去！”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨—洛克菲勒的女婿，可以吗？”总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

一、内部沟通：横向和纵向

（1）横向沟通

1、与兄弟部门之间做好沟通。

首先，要与策划部做好沟通，在第一时间内将销售部讨论出的策略、方案与策划部沟通与探讨，是策划部更加准确的宣传。策划部将最新的周边市场信息和下一步宣传动作与销售部沟通，形成交流、互动。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办卡问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

2、还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

（2）纵向沟通

1、纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

2、外部沟通。如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路！

请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

**酒水销售自我介绍范文 第二十五篇**

为了充实自己的暑假，也是为了锻炼一下自己。我参加了城市与环境学院团委组织的暑期三下乡实践活动。作为我自己来讲，非常荣幸能得到这样一个宝贵的机会，能让无聊的假期变的更加丰富而有意义。前期我们做了很多的准备工作，因为是在考试期间，大家也都很辛苦。6月28日我们正式开始下乡，我们的目标只有一个：希望我们的社会调查——《河南省农村住宅建材选择及循环利用调查》——能为建设资源节约型，环境友好型社会，献出自己的一点微薄力量，也不让自己的努力白费了。

作为一个土木工程专业的学子，经过三年在校学习，我们对建筑材料都有了一定的了解，但只限于书本上的理论知识，很少有机会能深入施工一线，对各种材料进行直观的观察和学习。所以队员们对这次实践机会都十分珍惜。

来到信阳后，队员们团结在一起，按照事先排好的日程，依次在商城，淮滨，光山等县开展调查活动。通过入户问卷和现场调研，对农村近五年内新建住宅建材的选择(基础、主体结构、屋顶)、建筑方式(人工、机械)、建筑垃圾是否循环利用现状进行全面调查。

主要内容如下：

①调查村庄的人口、经济、气候、工业水平、区位等基本情况。 ②调查家庭的人口、收入、文化层次等基本信息。

③调研村庄住宅的状况(包括农村新建住宅、老屋拆迁情况调查); ④调研家庭新建住宅建材的选择(基础、主体结构、屋顶)及老房屋拆卸后材料循环利用情况;

⑤调研者对建设社会主义新农村建议。

经历了将近两周的社会实践,我感慨颇多,我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

\_千里之行，始于足下\_，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓\_三人行，必有我师\_，我们可以向他们学习很多知识、道理。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。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!

艰辛知人生，实践长才干

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了\_从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式;我们要抓住培养锻炼才干的好机会;提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量!

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始进行问卷调查时那样，有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。 就这次的社会实践活动而言，我也总结几点自身的不足：

1.本人的交际能力还有待于加强，要在日后的学习生活中多加提高。

2.对自身的约束力不强。工作的时候有些累了就会想到回家。日后要提高自我的约束能力

3.本人的社会经验还太浅薄，有的时候面对一些棘手问题时，不知道如可应对。

在此次社会实践中我认识到了一下几点：

一 让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二 社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

通过这十几天的社会实践我学到了许多在课堂上学不到的东西。虽然只是短短的十几天，但我觉得挺充实的，至少让我的署假过得有意义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。让自己能更好的融入社会这个大家庭，为他贡献出自己的一份力量。

俗话说：一分付出，一分收获。本次暑期“三下乡”社会实践活动虽然时间比较短，但我却收获到是一份难忘的回忆。在社会实践中，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，更加深刻地了解当下社会主义新农村建设的情况;同时它激励着我努力学好自己的专业知识，不断提高自身综合素质;这次的社会实践活动已经作为我人生的一笔重要财富。

“选择我爱的，爱我选择的，即使在基层遇到困难挫折时，我也会愿意去付出，去努力”，我想这应该也是大学生的一种精神风采吧!暑期“三下乡”社会实践活动已经划上了圆满的句号，我们依然关注信阳市的社会主义新农村建设情况，关注河南省的新农村建设，努力学习，争取为河南省农村建设奉献青春和力量。

**酒水销售自我介绍范文 第二十六篇**

在社会实践活动之前，对于我们几个一起出来的学生来说最重要的事就是落实住宿问题，在一个陌生的地方，作为女生，又只是租短短的一个月，找房子实在不容易，拖着重重的行李箱，顶着火辣辣的阳光，四处找合适又便宜的房子，和房东讨价还价，累了就在大街上的.树荫下坐着休息，热了为了省钱连个雪糕都舍不得买，遇到了各方面都合适的房子，人家又不愿意短租，还得委曲求全的乞求别人.....一个心酸的开始。在找房子时，看了好几家那种床位出租的，那些床位出租的房子中，我看到二十多个年轻人挤在一套住房中，有的甚至还是男女住一套房子中，这种脏乱拥挤的环境，让我似乎突然之间感受到那种职业生涯课上所看到的蚁族生活，以前在视屏中看到了，感觉触动很大，当亲眼看到这样的场景，还是很震撼，也似乎感受到了，大城市中那种无形的竞争与压力。一套房子是很多很多人梦寐以求的，甚至是毕生的心血，而有的人却拥有很多房，很难想象毕业后的自己是否和他们的生活状态一样。

**酒水销售自我介绍范文 第二十七篇**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫xx，今年xx岁，现就职于xx公司，担任xx一职。我竞聘的岗位是销售经理。在xx年的从业经历中，我先后担任过xx、xx、xx等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己x年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好销售经理最重要的是必须具备以下素质：

1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机。

2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。

3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。

4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的销售经理，我将从下几个方面开展工作：

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌的过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！ “给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。 我的演讲结束了，谢谢大家！

**酒水销售自我介绍范文 第二十八篇**

尊敬的xx：

您好！

我叫xx，来自于xx，正因生活在的环境，磨练出我吃苦耐劳、学习刻苦的性格，培养了我自学能力和强进取心的习惯。

四年里，我了的基础和专业的知识，了优异的成绩，了两次三等奖学金和该专业应证书，我有对房地产销售、策划的能力，有对房地产投资分析与管理、价格评估、物业管理和工程预算的理论基础，有对、天正建筑，和语言的应用能力，有对计算机软硬件的操作能力，我还在自学。怀着对计算机的忠爱和为社会的需要，我拥属于的计算机，现能熟练地操作系统，维修软件故障。跟上时代的步伐我很注重与人交往和沟通面的能力，我选修了公共关系学、演讲与口才、现代礼仪并考取了公关员证书。

我有的团队精神和组织能力，在宿舍里，因有强的团体意识而宿舍多次获优；在迎新晚会上，也因好的团队精神而舞蹈荣获校二等奖！四年里我学习科学文化知识还节假日去锻炼的能力、磨练的意志，为融入社会，社会，的一技之长打下夯实的基础，我曾xx公司销售洗衣机、xx公司销售手机，今年我又xx房地产代理公司的楼盘销售。我知道这远远还，但我不气馁！因我拥有年轻、勇于拼搏，敢于挑战的资本！

在所有都以，曾经拥已历史，最的是珍惜现在，把握未来。迎接挑战，竞争，把握机遇才能立于不败之地。“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，我一直朝着“无止境的开拓进取，不停为而奋斗”

**酒水销售自我介绍范文 第二十九篇**

你好，做啤酒销售工作关键需要的是耐心、毅力，以及自信。所以你在面试的时候可要尽量去表现自己在面对客户的勇气和口才。还有就是对一些特殊的场合的处理。如客户暂时很忙，你是等待还是离开，还是选择帮忙？这些点点都是需要你身对自己的能力的信任，和对环境的判断。

现在啤酒销售行业所招聘的学历一般都是高中，低的有初中小学，别说还真有小学学历做到区域经理的。所以其实对文化的要求水平并不是很高，能组织语言把话说明白了就行啦。关键并不是说的内容，而是表现出来的气质内涵才是最难的。

<p

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！