# 2025年销售实习报告(优质19篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-02-14

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!销售实习报告篇一销售实习是每个学生都会经历的一段重要阶段，对于...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**销售实习报告篇一**

销售实习是每个学生都会经历的一段重要阶段，对于我来说也不例外。在过去的几个月里，我有幸能够参与销售实习，并深入了解了销售行业的工作流程和技巧。这段实习经历对我来说非常有意义，让我收获颇丰，下面将从任务分配、团队合作、沟通技巧、销售技巧和个人成长方面对此进行总结和体会。

首先，在任务分配方面，我深刻体会到了团队合作的重要性。在实习的过程中，我和其他实习生一起分配和完成了不同的任务。这些任务起初对我来说有一定难度，但合理的任务安排和团队合作的激发很快让我适应了新环境，并逐渐提高了效率。通过和团队成员的协作，我发现每个人都有自己的优势和专长，合理分工可以更好地发挥团队的整体实力。

其次，沟通技巧也是我在实习中取得进步的重要方面。销售工作需要与客户进行频繁的沟通，以了解他们的需求并推销产品。刚开始时，我对与陌生人进行沟通感到不适应，但是通过与经验丰富的销售人员的互动和观察，我学会了如何与客户进行有效沟通。例如，我学会了倾听客户的需求，并以客户为中心的思维方式来回应问题，让客户感到被尊重和重视。这些沟通技巧不仅有助于销售工作，也对我与他人的交流有很大的帮助。

再次，掌握销售技巧是我实习过程中的重要收获。销售不仅是与客户沟通，还需要掌握一系列的销售技巧来促使客户做出购买决策。通过实习，我学会了如何建立信任，与客户建立良好的关系。例如，我了解了运用积极的言辞和身体语言来与客户建立亲密感的重要性，以及在销售过程中如何应对客户的异议和反对意见。这些技巧的掌握让我在实习中的销售表现有了明显的提高。

最后，个人成长也是我实习经历的重要收获之一。通过参与销售实习，我不仅学到了专业知识和技巧，还加强了自我管理和解决问题的能力。在实习中，我经常面临一些困难和挑战，例如客户的投诉和产品的推销困难等。面对这些问题，我学会了冷静思考和寻找解决方案的能力。同时，我也意识到了自己的不足之处，并努力改进。通过实习的锻炼，我成长为一个更成熟和自信的人。

总而言之，销售实习给予了我宝贵的经验和机会，让我深入了解了销售行业的工作流程和技巧。在任务分配、团队合作、沟通技巧、销售技巧和个人成长方面，我都获得了很大的收获。这段实习经历不仅丰富了我的实践经验，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。我相信，这段宝贵的经历将对我的人生产生长远的影响。

**销售实习报告篇二**

通过熟悉公司业务，熟悉商品特性，了解市场，把在校期间学习的商品学、市场营销和一些商务谈判的知识应用到实践中去。其中主要运用推销的方法。

xxxxxx

刚进入实习单位，首先要面对的是岗位的培训。培训内容涉及广泛，主要包括岗位职责、兽药及器械的相关知识和市场营销的方法等。

岗位职责方面，开始时做兽药门店营业员，要做到

1、保持店面（产品）整洁、卫生。

2、工作时必须服装整洁，态度亲和，解答完整；工作主动、积极；有担待能灵活处理各种问题。

3、每天清点库存，完成每天各种报表，并电话汇报销售部。

4、必要的话，要服从安排调动，使用出差，进行兽药及器械销售。

兽药及器械的相关知识和市场营销方面，查看相关的书籍，如：兽药营销，主动向单位的前辈请教等。经过约一段时间的培训后，开始进入实践阶段。我在销售店熟悉产品的信息，并跟随前辈学习如何推销商品。多看多观察，如：一个养殖户的鸭子出现了拉稀，我们相应地介绍痢菌净，效果挺不错的。但是痢菌净这种药品毒性较大，必须小心用量。这里主要的疾病主要是大肠杆菌、传染性浆膜炎、温和型感冒等。还介绍了一些产品，如泰普康、扑安、新威磺、瘟毒尔克等，效果都挺好。

不久后，单位派我公出，负责开拓市场和维护客户，我成了一名业务员，并按以下要求工作

1.设定走访目标

药品销售人员应制订每月、每周的访问计划，然后再根据计划的内容制作每日拜访顾客计划表。访问客户的计划，应在前一天制定好，最好养成就寝前定计划的习惯。走访客户应考虑拜访的目的。

2.准备推销工具

（2）.与客户洽谈时必备的推销工具：名片、客户名单、访问准备卡、价目表、电话本、身份证明书、介绍信、地图、产品说明书、资料袋、笔记本、药品二证一照等。

（3）.促进销售的工具：计算器、样品、相关报刊杂志、广告和报道材料、优惠折扣资料，其它宣传材料等。

3.与养殖户和经销商建立良好的合作关系

通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

提高了实际工作能力，为将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

掌握销售的方法，熟悉商品，与客户友好沟通合作；了解巧妙的利用样品和正确的使用促销材料的作用；了解拜访经销处和养殖户的技巧；学习怎样的开拓市场和维护客户。

这段时间的实习生活让我深深地感觉到社会竞争的压力之大。虽说是来实习，但是已经表明我正在慢慢踏入社会。在这几个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天很早起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守单位的各项制度，向有经验的同事学习，几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对畜牧业也有了更深的了解。通过这段时间的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。在社会立足光有专业知识是远远不够的，还要学会怎样与人交流，要有随机应变的能力，始终表现一种阳光的形象给别人。要从小事做起，从自己做起，不要怕麻烦。有时候我们就是需要多吃一下苦，磨砺一下自己的意志，这样就不会在困难面前逃避。我觉得我最大的收获是学会了如何让自己放松，放平心态。如果调节不好自己的心态，你就会对未来充满失望，这就进入了恶性循环，造成自暴自弃，最终被社会所抛弃。

要懂得在失败中奋起，吸取教训、积累经验，失败不是成功之母，检讨才是成功之母，没有不劳而获，只有在一次次失败中寻求成功的方向。

学习还在继续着，我相信我也将学到更多的东西，如何工作，如何生活，如何做人，有人说“社会是一所大学”，那在社会这所大学里，拥有一颗诚挚的心的我，将慢慢地学会成长，学习到更多更多。

在以后的学习中我会努力提高自己，一定多多学习社会知识，早日为将来的就业作准备。

**销售实习报告篇三**

通过实习我深刻地体会到了社会与校园的区别.在走出学校课本知识的局限的基础上，学会在工作中运用课本知识，体验做一个社会人的责任和义务.在顶岗实习中不断充实自己，锻炼自身各方面能力，进而逐步融入社会，开始从校园生活进入社会生活，更好更快地适应岗位要求，做好从学生族到上班族的过渡，为彻底成为一名社会人打好基础.争取做好社会的一份子，为建设社会尽一份力量.

安踏(中国)有限公司是一家中外合资并且是国内最大的集生产制造与营销导向于一体的综合性体育用品企业，由安踏(福建)鞋业有限公司、北京安踏东方体育用品有限公司、安踏(香港)国际投资公司和安踏鞋业总厂等组成.集团公司的前身安踏(福建)鞋业有限公司创建于1991年，地处中国三大鞋都之首——福建晋江市.

十多年来，安踏集团已从一个地区性的运动鞋生产型企业，发展成为全国性的营销导向型的综合体育用品企业集团.目前安踏集团拥有员工5000多人，厂房建筑面积达12多万平方米，全部实行电脑化管理的六条现代化流水线，年生产各类休闲运动鞋达500多万双(套).一个占地面积达100余亩、具备10条现代化生产线的花园式工业园坐落在美丽的侨乡晋江市.这10条全部实行电脑化管理的生产线，从20xx年1月开始全面投入使用以来，使安踏高端产品的研发、生产、配送得到了突飞猛进的提高.

从20xx年开始，安踏迈出了决定性的一步，即产品的多元化和品牌的国际化.开始跨向运动服、配件等服饰系列产品领域，这意味着安踏已经从单一的运动鞋向综合体育用品品牌过渡.

同时，中国商业联合会、中华全国商业信息中心的统计数据表明:安踏运动鞋1999年至20xx年连续三年市场综合占有率位居全国同类产品第一位，已成为众多消费者，尤其是广大青少年喜爱和追逐的时尚运动品牌.20xx年荣获中国体育用品界运动鞋类民营企业第一个“中国驰名商标”.

当今世界电子技术迅猛发展，我们大学生只沉思在理论的世界，实践与理论有些脱节，而实习，顾名思义，在实践中学习.经过在学校中学习了理论知识后，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中.在安踏(福建)鞋业有限公司实习了几个月里深刻感受到这一点，之前我刚到公司时，我的导师带我首先就是调试一部灼热丝试验机，听他说这部是最简单的一部试验机.调试试验机，首先便要看电路原理图，我拿着灼热丝试验机的原理图，对着试验机却是一片茫然，因为我不知该如何下手，该从何开始调试.以前在学校里，我看的电路图都比较简单，所以分析起来比较容易，然而面对好几张连在一起的电路图，我真的一头雾水，有好些元器件都没用过，也不知它的用途.更夸张的`是，我竟然连数字万用表都不会用，不会用二极管档检测电路的导通、数码管的好坏.不过功夫不负有心人，经过我的慢慢研究，以及我向同事们请教，我基本了解了这部试验仪的工作原理.看懂了原理图，知道了它的工作原理，对于调试这部试验仪，还是远远不够的.通过我半个月的实习，我便大概总结出整机调试的以下过程:。

1、观察。

首先对要被检查电路表面状况进行直接观察，从而发现问题，找到故障点.

a、对于新安装的电路，首先要在不通电情况下，认真检查电路是否有元件用错、元件引脚接错、元器件损坏、掉线、断线，有没有接触不良等现象.查找时可借助万用表进行.

b、若在不通电观察时示发现问题，则可进通电观察.此时采取看、听、摸、摇的方法进行查找.

**销售实习报告篇四**

拓市场，对内狠抓企业管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机 的挑战，抢抓机遇，下面是销售实习总结，欢迎阅读。

20xx年一月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。

时间不长，体会甚多。

明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。

实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。

通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。

难得的实习机会，我想把它做好。

像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。

它将全面检验我各方面的能力:学习、生活、心理、身体、思想等等。

就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。

实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。

在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。

我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。

为公司创造商业效绩。

在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。

因此，在以后的\'销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。

同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。

用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。

树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。

熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。

做到烂熟于心。

学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。

力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。

其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。

如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。

倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

在这次会计实习中，我可谓受益非浅。

仅仅的二个月实习，我将受益终生。

通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

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，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。

这段时间里我学到了很多的知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。

起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。

通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。

这和在菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。

销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。

这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。

因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。

我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。

我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。

而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。

同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。

没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。

在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。

我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。

总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。

但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。

但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。

虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。

同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。

在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

一、2025 年销售情况。

2025 年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公 司的 xx 牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。

2025 年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额 \*\*\*\*万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。

建 立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。

“工欲善其事，必 先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能 培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件， 销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在 xx 市 xxxx 科技有限公司 的培训下学习成长的， 所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的， 大家必须持有职业道 德。

老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我 们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。

2025 年我学习了 iso 内部审 核培训和会计专业知识培训， 并获得了国家认可的证书。

**销售实习报告篇五**

我是xx销售部的置业顾问xx，于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为xx销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

1、通过实践体现团队的能力。

2、锻炼战略、战术性思考。

3、放松身心，缓解工作的压力。

4、让同事之间培养了\"战友\"般的友谊，并能够多面的了解自己的同事。

5、突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨炼意志，建立全局观意识。

6、激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力。

7、强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅。增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围；树立互相配合，互相支持的团队精神和意识。

xx企业文化中企业价值观是“xx”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照xx的价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**销售实习报告篇六**

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实习的过程中，我们参观了公司a，公司b，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对xx专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正视给了我们直观的解读。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们对xx专业的清晰认识，这也是最为xx专业专业的学生的最大感悟。当然实习中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。

我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

**销售实习报告篇七**

拓市场，对内狠抓企业管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**销售实习报告篇八**

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一向以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到xx路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然十分刻苦，可是没有任何借口，我们都在一齐努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，可是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自我想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进xx路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，可是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了必须的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自我的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，经过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始研究团队的未来发展的时刻，银行一向是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎样也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是x行xx路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好。

可是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出x行x支行和x行xx支行的银行渠道，另外xx银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，以往给自我下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最终还是没有完成，可是在年末的基金销售过程中，银行一向以来都是我们的弱项，可是经过银行完成的任务确是不错的，经过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和x行xx支行在xx地区的第一次合作举办交流会，到达了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，可是打开了局面，对于后期的合作大家都充满期望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许能够做更多的尝试，目前团队能够驻点关系也不错的银行总共有四家：x行xx路支行、x行xx支行、x行上xx行和x行xx路支行。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队必须要经常的团体活动，这一点要感激罗总教给了我，团队每个月至少要有一次团体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和xx营业部团体漂流，那是一次十分愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家团体参加，感觉十分好，完美的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一齐将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一向持续到11月，行情一向低迷，团队出现人员流失，当然我一向坚信，离开都是有理由的，可是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有职责的，团队最多人数到达22人，在八九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，以往记得xx年年初给自我定下了5000万的客户资产，最终在xx年初到达了，在xx年12月31日，看客户的资产损失将近13，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不明白是不是给自我找理由，可是每个月的业绩确实很不梦想，虽然营业部对我没有考核，可是作为一名证券从业人员，谁都明白没用客户真的很难生存，不仅仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，很多的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说xx年还有什么遗憾，应当就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，可是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的xx，不要像去年这样狼狈，必须要实现我们的财务自由。

**销售实习报告篇九**

20xx年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

通过这段时间的实习，让自己认识社会，接触认识网络销售的具体工作，拓宽了自己的知识面，培养和锻炼了自己所学的基础理论，基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

20xx年3月底至今

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部

公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

(1)、logo(使用ps及cdr等工具)

(2)、宣传语：lg地板展示现代时尚美感，享受您的每一步!

(3)、banner广告等等

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

**销售实习报告篇十**

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

**销售实习报告篇十一**

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

实习周记(第二周)20xx年3月12日。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略。

**销售实习报告篇十二**

大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解的：

了解ebay政策。

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

分析产品优势和学习他人经验。

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a搜索结果的数量分析。

---分析该关键词是否是国外卖家常用的词。

---分析该商品是否有市场。

b分析均价、关键词、及销售情况。

---价格优势。

---组合关键词。

---产品是否有市场。

c分析超级卖家的描述。

d分析分类属性。

上货技巧。

a选好关键词。

b刊登时间。

c刊登图片尽量全面。

d刊登方式。

e利用广告增加流量。

掌握丰富的产品知识。

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的\'应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi,催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtop\_digital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

虽然进入公司工作以来，收获不小，但是总结过去，自身的不足之处也暴露无疑：

1.虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。

2.考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。

3.跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

部门应该将各个账号销售商品的类别规划清楚，避免部门之间的内部竞争，造成利润降低。

同一商品几个账号同时在售的情况下，应该统一价格，在价格有变动的情况下，应及时与大家汇报，更改价格。这点现在部门已经做得很好了。

部门可以多组织活动，加强同事之间的交流，其实不管是工作上的交流，还是生活上的交流，好的工作氛围，总是能给大家带来信心，让大家工作的更开心。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

熟悉并灵活运用报价系统，对大单报价商品能及时计算出价格。

加强销售技巧的运用，创新工作方法，提高工作效益。

加强与客服采购人员的交流沟通，更好更全面的了解商品的属性，从而做出更好的广告，提高销售额。

提高好评率，降低买家bbe数据，争取将店铺做成top-ratedseller,将每月销售额提高20个百分点。

20xx年，我的目标是：争取每月突破50万，创高效益，拿高奖金！

**销售实习报告篇十三**

在农行为期九周的实习已接近尾声了，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的关护着我，教导我如何做一名合格的农行人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制贷记卡申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的.，但是就此否定在农行实习工作的意义和作用是存在偏见和不理性的。

由于单位领导的安排，我和其他几个实习生共6人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作。实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度农行，对农行的一切事物都感到新鲜有趣。这周我们主要的工作是抄写合同，这似乎是一件很简单容易的活儿，无需太着意。而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错：资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等。而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和纂改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到农行的工作是严谨认真的，不管做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过渠道销售每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

农行的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐屑的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第二周到第八周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是农行针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话营销和普通atm机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，农行的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立农行的良好形象，建立自己的良好信誉。

在推销的过程中，我逐渐的认识到推销语言和方式对最终结果的巨大影响。之前在宣传时我嫌随时带着电话机很麻烦就只带了宣传资料，而另外一名实习生也是我的同学就会每次都带上电话机。这样的结果是虽然我们在相同的时间和相同的市场做相同的工作，但是他的绩效每次都要比我高出很多，这引起了我的注意。我开始向他学习，宣传时带上电话机。再推销时我发现客户对现实样板的产品确实更感兴趣，它比我之前靠口头和宣传资料宣传的效果要得多。这可能是样品给客户的感觉更直观更真实吧。一个样板抵得上百语千言，带上样板机对我之后的推销工作帮助很大。还有在推销产品时推介的用语要尽量的简洁明了，如果能带上一些专业用语就更好了，这样做的话客户比较容易理解和相信。

在推销时我清晰的体会到细节的重要性。有几次单位的领导没有提前跟目标市场的物业负责人联系，导致我们进不了市场，只好无功而返，白费气力。在宣传资料上也存在诸多错漏：平时和活动期间的收费标准没有印制或者印制不清晰、申请表新旧不统一、协议条款模糊、文字不清晰等等。这些都对宣传推销电话机起到负面的作用。这让我明白了要取得理想的宣传推销效果不能只是一味的投入人力、物力、财力这么简单，重要的还要做好细节这一关。“细节决定成败”并非只是一句虚夸话。

由于实习时间和实习部门业务的限制，我们学到专业的知识很少，不能实现我来农行时定下的“全面认识和学习农行的业务知识，了解农行整体的运营体系”的目标。但是在农行的实习工作中我学到了很多为人处事的道理和技巧，这对我今后的学习和工作都会有很大的帮助。

最后，我要感谢农行给我的这一次实习机会，感谢单位的领导和同事对我的无私告诫和指导。从你们身上我确实学到了很多书本上没有的道理和知识。明白了怎样去更好的做人做事。这些都是你们给我的珍贵礼物，我会永远珍藏的。

我相信农行有你们这么优秀的集体，农行的明天定会更精彩更辉煌！

**销售实习报告篇十四**

实习目的：通过互联网营销工具和办公软件销售了解企业的运营过程，面临的客户群体基本都是公司高管或企业主，在工作中与这些成功人士接触，可以学习到好的东西并且学以致用，最终锻炼个人社交能力以及谈判能力。

1.公司简介：\_有限公司创立于20\_\_年，是经工商局、通信管理局批准成立的电信产品开发及运营企业，并先后获得了icp、sp等网络和电信产品运营资质，是中国领先的移动电子商务服务提供商之一。公司以\"先卖信誉，再卖产品\"为企业营销观，以\"军事化、学校化、家庭化\"为管理理念，以\"以人为本，人人都是人才，重视人力资源开发\"为人才观。公司本着\"诚信、创新、合作、共赢\"的核心价值观，与客户建立长期战略合作伙伴关系，并与政府、供应商、员工、股东等利益相关体实现共赢。

2.实习岗位：销售代表。

3.实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。

好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。

颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。

从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定能将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

实习心得：

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下。

1.产品知识是销售工作最基础也是最重要的。

2.良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。

3.短、平、快是互联网销售不变的真理，今天不去联系客户，明天联系客户时他可能跟你的竞争对手合作了。

4.用爱的心服务好每一个客户。

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总能想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

**销售实习报告篇十五**

假如我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们把握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客把握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

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。

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......

3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，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，受益非浅，写下了自己的实习报告。通过这次实习，......

何如经营服装店服装店销售技巧。

何如经营服装店-服装店销售技巧有人说，服装行业是一个低门槛行业，入行非常容易。的确，进入服装行业是一件不难的事情，但是，经营好一个服装店，让其创造丰富......

服装店的销售。

**销售实习报告篇十六**

在我看来，实习肯定不会太累，但是真正经历了以后我才发现我的想法实在是大错特错了。

我和几个同学早早的来到了沃尔玛山姆会员店去报到，那边的负责人给我们安排好了工作岗位，我被独自安排在了家电部门，剩下的同学都分配在了收银部门。正和我的心意，因为我觉得收银这里非常累，人多的时候根本停不下来，而且需要很细心，不能多收或者少收钱，还需要分别假钞。我要是在这里收银肯定要出很多错。然后我跟着负责人来到了家电部门，原本我以为我不用收银，只要帮忙促销就行了，结果还是要收银的。只不过这里的人没有像出口一样这么多人，于是我松了一口气，心想还好人少，我可以应付的来。这里的工作人员先让我熟悉了一下这里的环境和产品，然后让我用终端扫描价格，如果扫描出来的价格不一致，就说明价格变动了，要把标签上的价格给换掉。一开始我还扫描的很认真，但过了一会儿我就感觉到有些无聊了。一直干同样的事，而且家电部门的商品很多，我因为没有地方坐下来休息，两脚感觉到很痛苦，真想什么都不管直接一屁股坐在地上休息，但我想还没开始怎么就能这样放弃呢，现在放弃了接下来一个多月怎么过下去呢?于是我咬咬牙，继续坚持扫描完了剩下的商品。工作人员告诉我，我还要学习的东西很多，慢慢来，时间长了就都会了。

就这样我站了一天，除了吃饭时间根本没有做下来休息过，感觉两只脚都快不属于自己的了，这几乎是我站的时间最长的一次了，但我知道这仅仅是开始，接下来还有很多任务等待着我。吃得苦中苦，方为人上人。我相信这句话蕴含着的道理肯定是适合我的。

**销售实习报告篇十七**

20\_\_年\_月\_日至\_日，药品销售公司举行了20\_\_年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、销售总监、各总经理助理、各部经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员80余人出席了会议。

在报告会中，黄总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品销售公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

会上，内勤各部门以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以黄总的要求“以数字为导向、以市场为中心、以客户为中心、以销售为中心”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出优势与不足。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”方式，外勤人员提出存在的问题，杨总逐一给予明确答复。通过总结报告，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市场。加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步!

**销售实习报告篇十八**

c、福建现有客户提货上10w的占总销售额的\_\_%，其他\_\_%；

\_\_工程客户，总销售额\_\_元，占总销售额\_\_%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

\_\_渠道客户，总销售额\_\_元占总销售额\_\_%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之，市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

b、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的.需求，市场是有潜力的。

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

**销售实习报告篇十九**

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时经过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，也学习了国际大公司完善的管理体制，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习。

重要的是我在实际的建立客户和跟踪客户的过程中学到了许多，如何抓住第一次见面的第一印象，这是最重要的。没有自信我们也就不会相信别人会理解自我，如果别人不会理解我们自我，那要他们来理解我们的产品就更加困难了。如何作好自我的形象，自信自如要体现自我的身份，他们都是有身份的人，也喜欢和有身份的人打交道。这都是在学校里不能学到和体会到的。

经过这次的实习，我认识到了很多在书本上或教师讲课中自我忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个销售团队是否优秀，首先要看它对销售的管理与分配，将最适宜的人安排在最适宜的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神十分重要，一个优秀的销售团队并不是要每个人都十分的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

虽然我在学校学的不是销售类的专业，而是设计方面的，但经过这次实习，让我在还未经过实践的设计方面有了必须的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的销售方面的任务，使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要应对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在各方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这段时间的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从销售美容产品的学习中也让我更深刻的了解了设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅仅要先将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

同时也让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人仅有诚信做人，才能在自我有困难的时候得到别人的帮忙，从而顺利地完成自我想要做的事情;一个企业仅有诚信经营，才能使自我的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮忙，帮忙企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也仅有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找