# 如何写销售实习报告个人小结通用

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-01-08

*如何写销售实习报告个人小结通用一1、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xx的汽车各种品牌，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、通过实习...*

**如何写销售实习报告个人小结通用一**

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xx的汽车各种品牌，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、通过实习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xx月xx日——6月xx日。

xx。

销售部、维修部、财务部、综合办公室：

1、销售部职员：经理：xx。

2、销售顾问：xx。

3、信息员：xx。

1、掌握xx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ok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ok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。

七、xx旗下品牌。

xx。

八、车型主要配置。

xx。

实习期过去了，而我在xx实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做ok，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。而我的主要任务就是销售，销售是要销售技巧遇事我从零开始向各位前辈学习着销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的女孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验，从此以后我要好ok干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的\"经\"，争取早日成\"佛\"，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，就在实习的这段时间里，我与顾客接触的机会有很多次，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，只是还需要更多的锻炼和提高。

现在回想起来从刚来时候的懵懂青年蜕变成现在对xx汽车知识略知一二的销售人员感到自己很有成就感，在这里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够顺利的把车卖出去。

**如何写销售实习报告个人小结通用二**

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车企业犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的状况下，这种以店销为主的方式占了销售量的\_\_以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的这天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

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.了解汽车各种品牌，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.透过实习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。

\_\_

\_\_4s店

1.掌握汽车的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经。

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“汽车市场”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带给什么帮忙。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。销售人员的询问务必耐心并友好，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状况，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思考和做出决定，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简单的签约气氛。

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，车身要持续干净。

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。

短短几周的实习期过去了，而我在\_\_公司实习感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每一天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就个性的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却理解了时间对我的考验。

店里的那些人都个性好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不明白从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，但是我并不介意，这也许也是件好事，明白自己哪里是障碍，以后加以改正。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。此刻的顾客也个性难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我能够真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种状况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。透过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是能够的。两三个月的实习过完了，此刻回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我此刻基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**如何写销售实习报告个人小结通用三**

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多东西，不管是对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

(一)实习时间：20xx年12月2日到20xx年4月2日

(二)实习单位：黑龙江xx生物肥料有限公司

(三)实习岗位：销售助理

(四)实习性质：顶岗实习

黑龙江省xx生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的全资子公司。公司近年来一直专注于水稻苗床及高档水溶肥料的研究和生产，我们拥有自己的研发队伍，自公司成立以来，这几年的风风雨雨，经过无数次的试验，总结，终于筛选出适合中国农业生产需要的优秀配方，为中国农业提供完美服务。美国公司总部

得到有利保证。黑龙江省xx生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

(一)可持续发展

xx生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展;在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

(二)加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场--地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

(三)发挥xx生物肥料有限公司整体实力

xx生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即xx生物整体实力的证明。

xx生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。 “给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

xx生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一)工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在xx生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

(2)20xx年12月14日，和本公司参加了第二xx届黑龙江植保信息交流暨农药(械)交易会

(3)20xx年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍xx生物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班

(10)20xx年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化市场

(二)完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情;始终要坚持的价值

观是做人正直，做事正气，思维正向;始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注;始终要处理好的一种关系是与领导的关系;始终要学习的一种技巧是沟通的技巧;始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

(一)田间指导

1.在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理知识。

2.兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7～10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍,发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3.蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

(1)温度：白天维持在25～28℃左右，夜温维持在13～17℃，午前25～28℃，午后充分换气通气下降到20～25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14～17℃，后半夜要求12～13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2)湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3)肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质

(4)整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3～4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二)农民培训会

1.在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2.在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3.在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三)整顿保护网络，管理市场

1.通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立xx生物网络，铺货宣传。

2.自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触行行色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢正真地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为xx生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入xx生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。在xx生物肥料有限公司的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力、动手操作能力及开拓创新能力的培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场走进xx生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在xx生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

**如何写销售实习报告个人小结通用四**

为期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，受益匪浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

1、实习单位性质：

福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于xx年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于xx年6月。

2、实习单位规模：

属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：xx亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3、实习单位经营状况：

经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：

集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5、实习单位的主要生产或业务流程：

（1）公司销售模式为自产自销。公司拥有xx三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

（2）专卖店流程：

营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6、实习单位的经营管理特点与利弊：

（1）集团一直坚持“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。

（2）利弊：

①利：

品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

②弊：

一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。

二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。

三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。

四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

1、培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，七匹狼高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在七匹狼管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对七匹狼男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2、三个月的终端实习（即我的实习经历）

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店；第3个月被分在厦门禾祥店——两个差距最大的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况：

（1）泉州店很小，店堂陈列简单，店堂货品也较少，但是处于在十字路口，地理位置十分便利，周围有中国银行，中旅，商业街等…我认为泉州店业绩辉煌和下面几点有关：1、泉州人比较讲究衣着和自身身份、地位的搭配，并且十分推崇本地品牌，本地品牌意识强烈，一般都会购买本地的品牌，充分把握住了当地消费者的消费心理，七匹狼作为全国知名品牌，自然是购买者众。

（2）把握“客流”就是“钱流”的基本商业原则：在车水马龙，人流熙攘的热闹地带开店，川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

（3）厦门店的面积是泉州店的3倍多，商品相对泉州店也要丰富许多。虽然厦门店属黄金口岸，但是在业绩上却基本处于中下游水平。因为消费的主要群体是白领阶层，普遍属于高消费群。在这种开放型城市，国际知名品牌云集，白领们大多对国内品牌不屑一顾，只会去选择世界名牌；而收入比较低的消费群体则认为七匹狼是国内品牌，但是价格却偏贵，最便宜的一件衣服也要花上200多，所以大多数也不会购买；偌大的一个店，象个概念店，人流量极少，客人看见店堂里面一个人也没有，就更不会进来光顾了，加之在厦门此品牌又缺乏广告效应，没有足够的号召力去同世界品牌竞争，所以，我认为没有很好的去研究消费者的消费心理是导致厦门店的业绩很低的原因。在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午8：40到下午5点），晚班（下午3点到晚上12）和c班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。

人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。

在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后七匹狼全面推行“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，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中。恰好是年后淡季，生意更冷淡。

**如何写销售实习报告个人小结通用五**

实习地点：北京汇源饮料食品有限公司――咸阳汇源分工厂销售部

陕西省咸阳市乾县

实习日期：\_\_\_\_年\_月12日——\_\_\_\_年\_月15日

指导老师：刘振华

实习内容：咸阳市乾县市场业务员

工作职责：

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作;

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表;

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系;

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导;

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户;

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品;

8、完成上级领导交给的其他工作任务

公司

北京汇源饮料食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet、利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界领先地位。健全和实施了iso9001、haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国名牌产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而咸阳汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京汇源饮料食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料。pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可最大限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源的发展历程：

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——\_\_美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上最好的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

实习心得：

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

想想从99年开始，大学生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校大学生的数目提升到一个惊人的水平，本科生找工作都很难，更何况我们大专生，对于实习单位和工作，我真的很迷茫……

当时进咸阳汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在咸阳市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了咸阳汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我咸阳市乾县，乾县是我们整个咸阳市场的根据地。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松，……。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大r集团，人才济济，我可以吗?等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

\_\_\_\_年\_月12日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠，500ml的真系列，我们在原价一件28元的`基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶，1。5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶，2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市场上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

**如何写销售实习报告个人小结通用六**

在服装销售技巧中,接近顾客是店铺销售的一个重要步骤，掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做的好，不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易;反之，未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧,我特地采访了服装届知名的卖场

在服装销售技巧中,接近顾客是店铺销售的一个重要步骤，掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做的好，不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易;反之，未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧,我特地采访了服装届知名的卖场导购培训专家刘博士,下面是简单的汇总.

下面我想和大家交流一下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。如果你没有注意到这一点，而对顾客不理不睬，就会导致每天失去3单生意，若平均300元，则一年达32万多。所以我希望在座的各位导购，能主动与顾客打招呼。

现在我发现有很多导购员喜欢用“请随便看看”来代替“欢迎光临”。殊不知这句“请随便看看”的欢迎语正好给顾客灌输了一种“看看就走”潜意识。打个比方说潜意识对人心理的作用：清晨，当你一觉醒来，对自己说“今天我心情很好，我是一个快乐的人，那么你一天可能都是快乐的。这正反映了潜意识对人的作用。所以，你如果也习惯对顾客说“请随便看看”请立即更正你的说法。

我想大家一定有这种经历，有时候我们在专卖店或商场购物时，我们会碰到一些过分热情的导购，他们老远就会和你打招呼，当你走进她的专柜时，他更是尾随而至，寸步不离，并且喋喋不休地开始介绍他们的服装如何如何。作为顾客来说喜欢有一种宽松的自由的购物环境供他们观赏和挑选，不分青红皂白的介绍反而会让他们感到一种无形的压力而趁早“逃之夭夭”。所以我们切忌“不要过分热情”。

接近顾客的时机

我们应该让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是你需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。那么时机：

一.当顾客看着某件商品(表示有兴趣)

二.当顾客突然停下脚步(表示看到了一见钟情的“她”)

三.当顾客仔细地打量某件商品(表示有需求，欲购买)

四.当顾客找洗水唛、标签和价格(表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分)

五.当顾客看着产品又四处张望(表示欲寻求导购的帮助)

六.当顾客主动提问(表示顾客需要帮助或介绍)

原则把握住了，时机找准了，那么下一步就是我们该以何种方式来接近顾客促成交易。

一、提问接近法

eg.您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：fab法则，千万不要说成fbi法则了

e特性(品牌、款式、面料、颜色)

ange优点(大方、庄重、时尚)

t好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服;介绍自己的手机等(用fab法则)

注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

eg您的包很特别，在那里买的?

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

俗语：良言一句三春暖;好话永远爱听。

通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

**如何写销售实习报告个人小结通用七**

回首过去的一年，我们在工作中虽然没出现大的过失，但在很多问题的处理上还不到位，以及工作中的一些小细节没能做到很完美。我们小组定期由王师傅组织召开小组会议，总结问题，及时改正。下面将上一年度遇到的问题及需要改进的地方总结如下，希望也能给其他同事带来一定帮助：

1、语言交流技巧方面：

（1）与用户对话时，应仔细推敲，讲话要严谨，要讲究艺术。多用“请”，使语气更缓和；向用户致歉时尽量用“对不起”，不用“抱歉”，这样显得更真诚；遇到用户打来电话向我们问候说“您好”时，尽量不要再说回应“您好”，可以用“请问您需要什么帮助”来代替；如需请用户讲话时，可以用“您请讲”而不要用“您说”；不要跟用户说简称，讲话要完整规范，不要出现“漏保、招商、农业、工商”等词，或出现一些病句及倒装句。语速要适宜，遇有老人或听力不太好的用户，应适当提高音量并放慢语速。

（2）在用户电卡出现问题需要修卡时，应先向用户致歉，介绍网点时，可以特意声明“您稍等，我帮您找一个最近的网点”，并向用户解释清造成此现象的原因，提醒用户以后插卡输电尽量时间长一些，以避免发生此类情况，使用户感到我们对待工作是负责任的，从而能体谅并配合我们的工作，减少不必要的争端；接到用户因故障停电来电话询问时，要先向用户致歉，并表明“保证您用电是我们的责任，出现故障我们肯定会马上处理，尽快恢复供电，减少停电给您带来的不便”；因各家银行24小时购电网点使用的不全是‘一卡通’，其名称各不相同，答复用户时不应一概而论，可以说‘银行交易卡’。

（3）接听电话时要认真，注意听用户讲的每一句话，全面分析用户反映的问题，找出关键，分清造成事件发生的责任部门，尽快使用户的问题得到解决；该讲清的一定要向用户讲清楚，不要以命令的口吻要求用户去做什么，也不要随便承诺或答复用户一些不确定性问题和要求，讲话不能过于罗嗦，避免使用户产生厌烦情绪，要换位思考，设身处地的为用户着想；与用户对话时，要占据主动位置，不要光凭经验，讲话过于随意，并要注意答复用户时要留有余地，给自己留后路。

2、业务及问题处理方面：

（1）新建小区，咨询有关临时转正式用电问题：可以这样解释：因小区整体工程未完，开发商又不能等所有工程竣工后再出售商品房，所以只能完工一栋出售一栋，期间不具备转成正式供电条件，所以暂时用施工用电向居民供电。工程竣工，并不是指整栋楼的完工，而是指该小区工程的整体竣工，包括：煤气、上下水、电、小区的附属设施等，在其竣工报告上盖有相关单位的竣工意见及公章，只有盖齐了，才是真正的竣工，才能到电力公司办理相关手续。

（2）关于卡表退费问题：可以这样解释：如属整体拆迁或电卡与楼道灯电卡弄混的情况一般都可以办理退费，其它情况原则上不予办理，但用户如有特殊原因可直接与相应属地网点联系询问。

（3）关于石景山校表问题：如遇到石景山区用户想校验电表的话，可以解释：因校表部门是周一至周五行政时间上班，如用户上午报修一般当天就能安排处理，可以向用户解释清楚，以免造成用户误会。其它城区此类工作一般不能当天安排，如用户报修几天后未处理要求催办时，可以请用户直接与各公司卡表校验部门联系约时。

（4）当用户反映电表表内开关合不上时，一定要给用户核实电量，不管新表旧表，因电表零度会自动掉闸，不输入电量的话开关也是合不上的，但这种情况属于正常现象，请用户购电即可。如经核实不属上述情况就须请用户断开室内所有电器及漏电开关试试。因为家用电器及线路很有可能导致线路短路，从而使表内开关掉闸或合不上，只有将有问题的线路断开后合表内开关，才能准确判断表内开关是否出现故障。但要记住尽量不要让用户试插插座，因线路短路可能会造成打火，会有一定危险。

三个月的实习期如转瞬即逝，一眨眼就过去了。回首这三个月的实习期，有很多不堪的回忆，也有很多值得令人回味的东西。所以即便这三个月里，我过的很煎熬，我也把它看成是一个锻炼我成长和进步的历程。接下来，我就把我在这段实习期里所经历的工作做一个大致的总结。

其实一开始对于这份实习工作，我是没有多大的想法，纯粹只是抱着拿到一个实习证明的心态来工作。因为我大学虽然学的是市场营销的专业，但是我始终没有参透销售有哪些吸引人的点，而且也觉得自己的性格不太适合做销售。这是我在来大学以后才意识到的这一点。只可惜自己又没有什么特长，所以大学毕业出来以后，找实习工作还是只能找专业对口的。所以就这样抱着一颗没有期待的心，我来到了我们公司的汽车销售员的岗位。一开始的时候，我确实很不适应，高压的工作，复杂的人际关系处理，还有对顾客有求必应。这些都让我觉得销售这个岗位实在是太辛苦了。不仅身体上累，心理上更累。但是后来，在慢慢的熟悉了这份工作，掌握了一些销售的诀窍后，特别是在我开出我销售第一单的时候，我便觉得之前所付出和努力都没有白费，也开始对销售这个岗位慢慢转变了态度，因为我发现我能在这份工作中获得莫大的成就感。销售业绩带给我的自信，高额报酬带给我的动力，还有我能力的进步和提升，这些都让我越来越努力，越来越投入到工作中。

但是我想说的是，虽然我在这份工作里成长了不少，但我总还是觉得缺少一点激情，而且对于这个汽车行业我不太感兴趣，所以在我实习以后，我应该不会在继续留在这里工作了。

对于我未来职业的规划，我也有了一个明确的目标和方向，那就是从事化妆品销售的工作。因为通过这段实习期带给我的经历，让我对销售有了不一样的看法，也让我对销售这个工作岗位产生了想要坚持的想法，只是我对汽车的兴趣和了解不多，所以我想换一个自己喜欢又擅长的领域来工作。

至于我在这段实习期，在我们公司所得到的帮助，我向领导表示感谢。我会很好的珍藏这段实习期的工作经验和回忆，带着它们重新上路和出发。

**如何写销售实习报告个人小结通用八**

北京xxx食品有限公司—xx工厂销售部

xxxx年5月12日——xxxx年6月15日

刘振华

xx市乾县市场业务员

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；

8、完成上级领导交给的其他工作任务

北京xxx食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet、利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界领先地位。健全和实施了iso9001、haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国名牌产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而xx汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京xxx食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料。pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可最大限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——xx美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上最好的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

想想从99年开始，大学生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校大学生的数目提升到一个惊人的水平，本科生找工作都很难，更何况我们大专生，对于实习单位和工作，我真的很迷茫……

当时进xx汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在xx市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了xx汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我xx市乾县，乾县是我们整个xx市场的根据地。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松，……。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大r集团，人才济济，我可以吗？等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

xxxx年5月12日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠，500ml的真系列，我们在原价一件28元的基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶，1。5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶，2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市场上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

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