# 有关销售实习报告版如何写

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-04-12

*有关销售实习报告版如何写一班级：xx学号：xx号实习单位：xx实业股份有限公司实习部门：人力部到直营部实习岗位：导购实习所在地：xx实习单位指导人：xx职务：人力资源部总监实习时间：xxx．xx．xx——．xx为期3个月的实习结束了，在这三...*

**有关销售实习报告版如何写一**

班级：xx

学号：xx号

实习单位：xx实业股份有限公司

实习部门：人力部到直营部

实习岗位：导购

实习所在地：xx

实习单位指导人：xx

职务：人力资源部总监

实习时间：xxx．xx．xx——．xx

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：xx实业股份有限公司属私营实体。创建于xxxx年xx月，其前身xx制衣实业有限公司成立于xxxx年xx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，可年产各类服装共xx余万件。集团固定资产：xx亿元。员工xxxx余人。目前已拥有xxxx多家专卖店（厅，柜）

3．实习单位经营状况：经济效益良好，在xx同行业居龙头地位，是xx服装企业上市企业。从xx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，实习相关大全：房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而，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xx茄克衫最为，素有“xxx”美誉。

5．实习单位的主要生产或业务流程：

5．1公司销售模式为自产自销。公司拥有h.k，上海，日本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。

5．2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——账目稽核——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

6．1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。

6．2利弊

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。

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。xx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做主的“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，xx高级休闲服工业园占地面积达xx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xx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xx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，我们是秀的，我们是秀的团队”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xx店；第3个月被分在xx店——两个差距的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况：

①xx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，实习报告网地理位置十分便利。周围有中国银行，中旅，商业街等……我认为xx店业绩辉煌和下面几点有关：一xx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，xx作为全国知名品牌，自然是购买者众。二把握“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。

②xx店的面积是xx店的3倍多，商品相对xx店也要丰富许多。

虽然xx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；而收入比较低的消费群体则认为xx是国内品牌，但是价格却偏贵，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xx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xx店的业绩很低的原因。

在xx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。xx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xx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xx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，xx店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在xx店的时候新年刚刚过完，年后xx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xx店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，xx店还是处于销售难的困惑中......恰好是年后淡季，生意更冷淡。所以在xx店的日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在xx店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。xx店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。xx店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，xx店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。在xx店给我印象最深刻的一件事情：我在给一名顾客导购，他要求买衬衣，我看他体形很高但是偏瘦，不适合竖条纹的衬衣，那样就更显得他体形单薄。最后我选了三种款式，一件横条纹的、另一件显得品位一点、还有一件是淡雅的感觉，颜色都很阳光、清爽。他试后都非常中意，于是跟我聊了起来，说他逛xx很多地方，都没看中一件衣服。开始进xx时认为很土，也就是逛逛而已，没打算真买，结果我却给他选到了他中意的服装，让他感到很满意，本来他只打算买一件，最后买了3件衬衣，还多买了套西服，我选了一件比较年轻化有品位的咖啡色条纹套西给他。领带是搭配他买的西服互补的颜色。在导购的过程中，我发现他腿有些残疾，所以就选了宽松式的裤子，尽量弥补视觉效果；最后他夸我眼光不错，搭配的服装很合理，还让我给他身上的服装搭配提供意见，并且办理了消费金卡，最后他主动给我留了名片，居然还是xx届世界残奥跳高冠军，这是实习当导购以来办的最有意义的一张金卡了。从这件卖衣服的小事中，可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

三个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

a．提供解决方案。

比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

b．真正尊重顾客。

要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

c．和顾客建立情感联系。

给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记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。主动与顾客打招呼。

导购员也应注意：

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。

d．制定公平合理的价格，而不是最低的价格。

要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

e．为顾客提供便利。

现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，实习报告网快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结账通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

**有关销售实习报告版如何写二**

我是营销部的，是201x年2月份进入公司的， 201x年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访;定期的实地拜访;定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己;

二、要勤拜访，增进客情关系;

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求;

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

201x年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司201x年再创辉煌!

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