

2024 电话销售顶岗实习报告

2024 电话销售顶岗实习报告（精选 20 篇）

2024 电话销售顶岗实习报告 篇 1

通过电话营销实习把所学到的学问用于公司，为公司制造价值!如何去利用电子商务学问来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

一、实习时间：

x 年 xx 月 xx 日到 x 年 xx 月 xx 日

二、实习地点：

x 科技有限公司分分公司

三、实习单位、部门及职位：

实习单位：x 科技有限公司分分公司

实习部门：商务一部

职位：商务代表

四、实习目的：

高校生大部分时间都在学校里学习，对于如何将学到的东西运用起来就成为了众多高校生的迷惑，学校里学习的是理论学问，而很少实践，我们还不能做到学以致用!

在这里必需

得提到的一点，公司所需的人才与学校培育的人才存在脱节，高校生在学校里学习的一些技能跟本就达不到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是深，所以在选学方面会出现确定的差错！

刚出来工作的高校生存在着一个严峻的问题那就是没有工作阅历！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习阅历什么的，它要的人才是能为它制造价值的人才，就是立刻能见效的人才，不必再为培育人才而花多那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的高校生来说，假如不能在它规定的期限内为它制造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

其实也不用惊奇，想想就明白公司为什么这么做，第一：它想立刻见到投入的成本转变为价值。其次：现在人才流淌很频繁，谁也不情愿投入成本好好培育一个人才，当见到这个人可以为公司制造价值时，却跳槽了！第三：受这俩年的金融危机的影响，大量的人失业，劳动力市场供过于求，企业不怕找不到人！

基于上面的一些缘由，我们高校生电话营销实习就成为了必定的课程了，通过电话营销实习可以让学生更好的相识公司与学校的不同之处、相识

到自己与公司的要求还差多少、相识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去弥补自己的不足。

五、实习内容：

1)熟识环境：

有人可能会觉得惊奇，熟识环境属于哪门的电话营销实习呀，你是不是没东西写了？这样想的话就错了，我为什么要把熟识环境作为电话营销实习的内容之一呢？缘由在于每一个人当他到了一个新的环境时，他能否可以在最短的时间内熟识所在的环境，那么他就驾驭了主动权，他的适应环境的实力是比别的人要强的，尤其是做商务的人。人人都说现代是信息时代了，这句话一点都没有错，一个人来到一个新的环境后能以最快的速度熟识所在的环境后，他所对于当地的信息了解得就比较全面，比较快速。

来到后，发觉这里也是很发达的，整齐的高楼大厦，给我的第一印象是这里的城市规划比那边还要好，楼房没有防盗网，看起来很舒适，心里在想会不会治安比好？在后来的日子证明白治安的确

比广东好。公司的同事带伙们来到我们住的地方，我们几个电话营销实习生都头痛了，虽然我对住房的要求不高，但这儿比我想象的要差，没有厕所、没有冲凉房，晚上小便是是在楼下街道上的一个垃圾池里解决，若是大的就麻烦点，只能白天去离住处一百米外的公厕(因为晚上是不开的)。

这些状况一点都不夸张，每个地方的生活习惯不同，只能是自己去适应环境而没有环境去适应你的。同样的状况下，其它人为什么就可以在这里生活而我们就不能呢?谁能保证以后的状况会怎么样，有可能比这里差一百倍也说不定，我没有埋怨，埋怨于事无补的!电话营销实习的目的在于提高个人的整体实力，去适应环境也是电话营销实习的一部分之一，遇到这种环境只有自己去调整，去变更，才能让自己成长得更快!

2)培训:

第一天上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用 **pk** 来激发斗志、以玩嬉戏来放松心情，感觉上这公司还不错的，这就是我们常说的企业文化吧!第一天上班，公司里的马老师来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在工公司做其它的事务，公司里每个员工都必需

清晰了解到自己公司的产品是什么?有什么作用?怎么去用?公司是怎么样的?等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他确定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

我们汇海科技主要卖的产品是信息名址，以应用推广为铺!马老师给我们简洁地讲了什么是信息名址，如何去用信息名址用一些成功的例子。你去了解信息名址的定义五分钟就足够了，但是要真正了解它的话就不是一件简洁的事情，你了解什么是信息名址后，你还要了解到它的卖点是什么，客户为什么要买你的信息名址呢?它又与我们今日休戚相关的 3g 又有什么区分，信息名址跟 mobi 合作后又会是怎么样的一个场景?

这些都不是说培训一两天就可以全部明白，当你明白后又怎么样去用这些你了解到的去跟客户讲清晰?看似简洁的东西其实一点都不简洁，要不然为什么汇海科技怎么会用那么短短几所的时间就将一个几个人的公司进展到现在 200 千多名员工，三十几个分公司的准备上市企业呢，这一点都不简洁!所以虽然我们知道什么是信息名址，但更深层次的理解我还没有，有很多事情都不明白，但就是心里又说不上那里不明白!

3)找资料:

1、找资料：就是利用各种途径来获得企业负责人或总经理的电话号码及公司地址。在整个工作过程中，找资料是前提条件来的，假如

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/107100034135006113>