

销售实习报告范文

随着个人的素质不断提高，大家逐渐认识到报告的重要性，写报告的时候要注意内容的完整。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，下面是小编为大家整理的销售实习报告范文，欢迎大家分享。

销售实习报告范文1

一、实习目的

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、实习内容

主要是销售家电产品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。了解了公司办公的基本情况：

三、公司简介

xx有限公司建立于20xx年x月，是一家集工程设计、施工、安装。产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以xx省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。

公司取得了xx省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装饰装修工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程。计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程。建筑室内、室外装修装饰工程。锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为xx省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药。保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备。装修装饰材料。机电设备。电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家xx认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装饰装修及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神。公司追求用户至上的服务水准。

公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨。

公司经营理念：以人为本、用户至上。以诚为本、共同发展。

四、实习过程

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

作助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时

候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共xx份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售部经理助理需要了解得东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

五、实习总结

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。经理助理在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一步的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

销售实习报告范文2

一、实习目的和意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

实习的目的是让我们将在学校、在书本上、课堂上学到的知识通过实践运用到实际的工作和生活中去。理论只有和实践进行平衡、结合，从而才能逐渐地统一起来，合二为一。我们可以培养一个良好的性格和行为习惯，从而让我们自己可以更好地去适应新环境，培养良好的职业道德和正确的就业观，强化劳动观念和纪律观念。锻炼艰苦奋斗的精神，踏踏实实的工作态度和团结协作的能力，培养劳动意识和职业素质。在实习中考察单位，熟悉职场“生态环境”。积极融入单位，多和同事接触交流，感受单位文化。学习如何处理人际关系，如何待人接物，开阔视野，增长见识，在实践中来了解社会，为将来走向社会打下坚实的基础。

在具体的公司实习过程中，使学生在实习中充分发挥主观能动性，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好的把握才能体现它的意义。工作本身是一种学习，为了适应高速发展的当今社会，只有通过不断地学习、不断地提高自己，在实践中锻炼自己，才能促使自己在激烈的竞争中处于更有利的位置。通过这次在xx电器公司销售部的实习，为我们提供了知识与能力之间互相转化、互相促进的条件和环境，让我们找到了检验

能力、考验自我，体验工作，积累经验的路口和方向，它是我们专业知识和业务水平的练兵场。

二、实习内容

实习公司简介：

xx集团有限公司是xx目前规模最大的电饭煲生产企业集团之一，总部位于xx市xx经济开发区，创立于20xx年。经过多年的不懈努力，现已崛起为行业内规模最大、实力雄厚集产品研发、产销一体化的大型专业家用电器生产制造企业。

三、实习总结与收获

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。我认真地对自己工作表现和遇到的事情进行了反思和总结，我从中获益良多：

(1) 扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的电子商务、市场营销、客户关系管理等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不够的，而是要精通。

(2) 加强自身的外语学习，特别是各种小语种的学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识

自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习。

(3)学会做人，搞好人际关系。在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强。在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。我所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事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。

(4)工作总结，认识自身不足。通过实习我发现外贸销售是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。销售工作有时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。在工作中要不断总结，和同学和长辈交流，才能找出更有效的工作技巧。比如我们都会一起讨论总结出在什么时候开展工作更容易，哪一种类型的客户有比较有意向的等等。

(5)注意自身形象，注重团队合作精神。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。做人也一样

，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，作为销售人员，应该以一种服务的态度和大方得体的礼貌去迎接我们来自世界各地的客人。我们以微笑开始我们的工作，也希望客人能以微笑报答我们的工作。真诚地微笑，能让对方感受到你的诚意，也更容易受到对方的礼待，减少被拒绝的概率。要有责任心。要充分了解自己的工作职责和范围，要坚决完成自己的工作，不能玩忽职守，要对自己的工作负责。要让工作更有效率更有成效，我们四人小组就要朝着把工作做好这个目标而团结一致，互相帮忙。

(6)注意业务同法律的联系。国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且在产品的外贸销售过程中可能会经常遇到一些知识产权的问题，这些都是与法律有关的知识。

(7)在这次的实习中，不仅让我受益匪浅，也让我看清了自己还存在许多的不足。可能是因为自己来到一个陌生的新环境不能马上适应，所以做事情总是找不到头绪。担心自己非但没有帮上忙，倒给人家添了乱，所以对各项工作的学习稍慢了一些。由于初次走出校门来到工作单位工作，所以容易忽略一些细小的工作。但还好自己可以在发现问题后及时想办法解决，其实，只有发现了问题，才能更好地了解自己，知道自己哪里还需要改进，从而向着更好的方向发展。所谓“知己知彼，百战不殆”。只有过了自己这关，我们才能更加自信地去接受任何挑战。

(8)不断追求自身进步。当今社会，科学、信息技术的日新月异，我们只有在不断的学习中才能进步。在走出校门之后我们面临的是很大的就业

和生活压力，只有不断的进取才能取得成功。在以后的与同事的工作相处中要谦虚好学，这样才能迅速补充自己的工作经验，同时获得愉快的工作环境。经过这次实习，很多东西我都是初次接触，学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起边学习边就业的就业观。同时要有信心，学会在社会上独立，敢于参加，敢于承受压力，使自己能够在社会上快速成长。虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，这将会对我以后的学习和求职起很大的帮助。

销售实习报告范文3

一、实习时间和单位

实习时间：xx

实习单位：xx有限公司

实习单位简介：

xx有限公司始创于19xx年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处xx中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以xx网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。

二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年3月7号，我带着忐忑与兴奋来到了xx有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从3月7号到4月15号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势

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/137106145053010013>