

关于做销售的实习报告范文集锦八篇

随着社会一步步向前发展，我们使用报告的情况越来越多，其在写作上具有一定的窍门。我们应当如何写报告呢？下面是小编为大家收集的做销售的实习报告8篇，希望能够帮助到大家。

做销售的实习报告 篇1

一、社会实践目的

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、社会实践内容

1、社会实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1) 社会实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的。其次，比较受关注的则是步步高k203，它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提

问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

做销售的实习报告 篇2

一、实习说明

(1) 实习时间：xx年m月15日至xx年m月15日

(2) 实习地点：zj商贸有限公司

(3) 实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

xx年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于xx年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w-e-b-s全流程外贸m广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

三、行业环境分析

网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费

者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

四、实习过程

(1) 了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

(2) 摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请

同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可email营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

(3) 实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。

在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

- (1)注册、登录—发表主题；
- (2)浏览主题—回复帖子；
- (3)发表投票—浏览投票—参与投票。

2

搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为；存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流层：

- (1)搜索引擎登录包括免费登录、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

做销售的实习报告 篇3

实习是每个大学生必须领有的一段经历，它使我们在实际操作中了解工作程序，巩固所学知识；实习又是对我们所学专业知识的一种检验，能让我们查漏补缺，串联之前所学内容，是所学知识系统化；实习还能让我们更好的用实际去联系实际，掌握实际跟实际操作的联系，为以后进入工作岗位打下基础。

一、本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，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。

二、毕业实习内容

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗?没什么可难的，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始!

三、毕业实习中的体会和提高

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于联营公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度3、管理层的管理人才比较少4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，

如果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。这几天，在商场里的站立服务，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。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，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，只有我们对顾客掌握的越多，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，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

实习感言：刚踏入社会，要能以最好的心态和最快的速度去适应社会环境，积极投入工作，专注工作，合理分配时间锻炼身体。自身加强培养自己的团队合作精神，处理好人际关系。突出自己的优势，在“回避”自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势，不断激励自己要做个强者。要知道“认识

自我”，懂得“挑战自我”，注重“超越自我”，最终“实现自我”的精神去为人处事。

总结：虽然没有在会计的岗位上实习，但作为一个会计人员，工作中要有良好的专业素质；从事会计工作的人员要有严谨的工作态度，会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强本人对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配和整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。在学好专业基础的基础上还要拓宽学习领域。

做销售的实习报告 篇4

论坛推广的一些方式方法说明

众所周之，论坛推广在网络推广中占了很大比重，做好论坛推广之于网络推广至关重要。论坛程序的不同，或许很多具体的推广方法有所差别，但是就整个互联网来说，论坛推广主要包括四个方面。一是发主题，二是回复主题，三是论坛签名，四是短消息(PM)。下面对这四个方式逐一说明。

发主题

在论坛中，如果你能发表一个很受欢迎的主题，能够引来成千上万的点击，那么你就具备了很强大的网络推广潜能。当然了，也许你发表的主题与你的推广产品无关，我要说的是，让你的产品与主题相关这并不是很难的事情，要坚信事物的普遍联系，作为一个好的网络推广员，更是要能把风牛马不相及的事情联系在一起。认真研究这篇帖子你会发现，一篇成功的帖子标题非常关键，你的标题一定要能吸引人(下次发文专门讨论标题)，有研究表明，网络上有那么一群人只看标题，只有标题吸引人了他们才会继续看下文。

做销售的实习报告 篇5

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。为了把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才，为了适应当今飞速发展的社会，确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢以及为了提高自己的能力，增长经验，这个暑假我选择了一份保健品营销员的实习工作。

一、实习时间：20xx年7月10——20xx年8月20日

二、实习地点：

三、实习目的：本次实习的目的在于把理论和实践结合起来，实现个人与社会的沟通，并通过实习，找出自身状况与社会实际需要的差距，以便在以后的学习期间及时补充，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，缩短从校园走向社会的心理适应期。四、实习单位及岗位介绍：

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/317065044024010
002](https://d.book118.com/317065044024010002)