

实用的销售的实习报告范文7篇

在我们平凡的日常里，报告的用途越来越大，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么一般报告是怎么写的呢？下面是小编整理的销售的实习报告7篇，欢迎大家分享。

销售的实习报告 篇1

一、实习目的或研究目的

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。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差

距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售化妆品，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。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，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

20xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有1几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“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。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

销售的实习报告 篇2

20xx年3月1日，大四下学期,我来到祖国首都北京，在一家五星级酒店开始了我的实习生涯。

XXXXXXX,

是中国首都机场集团下属的一家集五星级商务酒店和商住两用公寓于一体的中外合资企业，坐落在朝阳区东三环南路17号华威桥西南，南接京津塘高速，直通北京经济技术开发区；北指首都机场路，迤邻中国最大古玩城；首都图书馆、龙潭湖公园、北京游乐园、劲松民间艺术品旧货市尝全聚德烤鸭店、国贸大厦诸般文化、娱乐、餐饮、商务机构环布其周。总建筑面积82000平方米，拥有客房352间，公寓155套，设有风格各异的餐厅及酒吧，会议室，健身室，美容美发中心，桑拿按摩，市内游泳池，超市，洗像店，售票中心，商务中心等服务设施一应俱全。京瑞大厦于1998年1月8日正式营业，1999年9月16日通过了ISO9000质量管理体系认证并于1999年12月27日荣列五星级饭店，20xx年以来，京瑞大厦连徐三年荣获国际旅游联合会颁发的最佳信誉“金棕榈奖”。

第一步是办入店手续和接受入店培训。进酒店的手续挺繁杂的。先是到培训部寄放了行李，然后到人事部办手续，领胸牌，员工手册，饭卡，新员工入店培训表，还要去客房部领工服和更衣室的钥匙，去党群行政部办员工宿舍入店手续，各部门负责人在我的报到表上都要签字。接受了三天的新员工入店培训，内容包括京瑞大厦简介，各部门主管关于各部门的简介，礼仪礼节，服务技巧，饭店英语，消防安全常识，ISO9000等各个方面。最后一天还给我们进行了考试。

对大厦要求的知识都有了一定的基础以后，我就正式开始了部门入职及培训。我被分在前厅部，先是在商务中心做文员。商务中心位于酒店一楼，前台右侧，设施设备齐全，可提供文件复英翻译、传真、英特网服务、激光打印和文秘翻译、会议室等各项商务服务。五星级酒店的商务中心果然体现了五星级的价格水平。复印一张A4纸要1.5元/页，打印一张要求15元/页，由此可见一斑。学到不少东西，首先是传真机、复印机这些办公用品的使用，还有一些琐碎的作为会计等入帐等的工作。我们商务中心的主管是一个很细心，有三十多岁了，她把各项收入及各种设备的使用情况都分别用帐本统计着，每次使用都要一一登记。商务中心的工作也是非常琐碎的，对客户服务上一点都不可以马虎。比如接到一份传真，要及时通知楼上客人，询问客人是否需要我们代替送到房间，需要的话我们要及时给行李处联系，由他们给客人送过去，还要问清楚客人是挂帐还是现金，挂帐的话要看看客人支付情况是否符合挂帐的要求，给客人开收据，由客人签名，现金也要开出收据。最后行李员把现金或是客人签完名字的收据返给我们，我们要分别在备忘簿里留下记录，在财务系统里入帐。这样才算结束当天的工作。每天晚上，每个星期，每个月底，我们都要进行统计，核查，做统计报表等的材料，非常琐碎。这对我急躁的性格是一个磨练。

在商务中心还有一项工作就是经常碰到老外，我们需要接待他们在商务中心上网等一系列的活动，有些时候还要给他们当大厦范围内的翻译。一天一老外身体不舒服，我就带他去了医务室，给他还有医生做翻译，很快诊治结束，他由于旅途劳累，原本就有的高血压发作，在我的帮助下，他顺利拿到了药，很开心。完成这件事我真的很开

心，很有成就感。学校里学的知识总算有了用武之地，英语的重要性得到了体现。我还需要更加努力学习，练习英语口语，深刻体会到这些都是非常重要的。

在商务中心做了一段时间后，我调到了预订部。前厅部的预订主要负责自来散客的接待和一些比较紧急的当天或是不长时间之内的电话、网络预订。酒店用的是现在比较先进的Fidelio7.12版，我有了自己的扣，可以从系统里调出很多信息，比如房态、房价、可用房数及总房数等。一般接到预订，首先填写预订单，弄清客人姓名、入店日期和离店日期、需要房型、是否客人自付、客人电话，最关键的是搞清楚客人公司与酒店是否有协议，弄清协议价格，这些可根据客人提示从系统里查出来。添好预订单，输入Fidelio的预订系统，这就算搞定了一份预订了。预订部的工作很繁忙，单子像雪片一样纷纷落在眼前，每天都搞的

我手忙脚乱的，一有时间我还要背诵各种房型及房价，及酒店现有的优惠措施以及时宣传给客人，预订的工作很重要，关系着酒店的利益，也是让我学到了很多東西。还好在学校计算机知识积累了挺多，上手挺快的。

最后，我来到了酒店的销售部，做销售助理Sales Assistant。销售部是酒店总经理经营决策的顾问、参谋和信息中心，也是酒店对内对外形象的总策划。销售部的主要任务是在总经理的领导下，通过各种公关、销售活动，树立酒店形象，为酒店招徕客源，创造经济效益和社会效益。销售部通过确定营销战略，制定长、中、短期公关与销售计

划，开展各种行之有效的促销活动，力争获得较高的市场占有率，完成总经理下达的年、季、月度经济指标。销售部在酒店管理中起着龙头

作用，其工作业绩大小关系着酒店的经济效益和社会效益。其实说白了，酒店所有部门员工都指着销售部吃饭，因此销售部压力是最大的。每天我们都要开销售部会议，销售总监主持，隔三岔五的老总会亲自来参加，第一次参加这种场合，学习到了很多东西。我做销售助理的工作也是很繁杂的，每天一堆事情做不完，也要做预订，销售部的预订都是销售人员的客户，这是和前台自来散客的不同，再有我还得做Tel Marketing, 俗称扫楼，销售拜访客户，我要给他们做Corporate Agreement, Short-time & Long-time enquiry, 每次开会我要做会议记录，酒店有庆典什么的邀请客户，我要统计名单列表最终确认他们是否会来很忙，每天要做到九点十点。不过我觉得作为一个刚毕业的大学生，多多接受点这样的磨练很有好处。每天的销售会议大家会在一起分析交流最近跟进的客户和销售技巧什么的，我觉得受益很大，学习到了很多东西。比如交易成交信号：开始批评本项目品质或环境，交通情况；开始与同伴低语商量，使用计算器；开始频频喝茶或抽烟；开始与销售人员进行讨价还价；开始索要赠品；提出“我要回去考虑考虑”时；激烈提出反论后沉默不语；反复询问，巨细不遗，表现出小心翼翼的样子。促成方法：推定承诺法，客户当作已经接受销售人员的建议来行动；二选一法，客户当作已经接受销售人员的建议，提出两个方案供其选择；反复陈述优点法，客户提出反论时，销售人员坚持不懈克服，再三强调项目优势，但应注意语气和态度，避免当面争执，可用传真或其他形式阐述。

我在xxxxxxxxxxxxxxxx期间，这个酒店正处于转型时期，由接待团队散客为主转为接待商务散客，酒店的名字也即将改为京瑞国际

温泉酒店，主要是由于酒店是民航下属企业，之前接待民航会议型以及旅游团型客人比较多。而转为商务型酒店对服务质量等一系列要求就要比较高了，这也就需要酒店加强员工素质及服务意识建设，邀请了很多在酒店业很有名气的人给我们做培训报告。酒店领导在这方面已经有了充分的意识，相信这种方法，对酒店服务质量的提高有很大的帮助。

现在酒店业竞争越来越激烈，而且酒店本身又有淡旺季之分，通过这两个月在酒店的实习，我从书本上学习到的知识和实践有了很好的结合，对整个行业现况有了整理了解。今后，我还要继续好好学习。

销售的实习报告 篇3

我觉得在大商电器里我学会了很多的知识，更是深切的体会到了大商电器全体员工这种：“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到：让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖和信任大商”的精神。在此，我感谢给我这次实习机会和指导的经

实习总结

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。我觉得在这次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。

实习的目的

人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十天左右的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一

步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

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，以便提高自己的实战能力和综合素质，希望能帮助自己以后能更加顺利地融入到社会，投入到自己的工作中。

一般说来，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与业务能力。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实习。实际体会销售人员的基本素质要求，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。

实习在帮助在大学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备、从而缩短从校园走向社会的心理适应期，

有助于更好的适应社会与工作。

实习的内容

一实习单位的简介

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧！”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

二、具体的实习内容

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。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。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，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矗

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢？后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开局与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

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/325202120200011
331](https://d.book118.com/325202120200011331)