

销售类实习报告

销售类实习报告1

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结

合起用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同

样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：If u andrea it, u can ae it!最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

销售类实习报告2

每个快毕业的大学生都会参加工作实习，其目的主要是让我们走向社会前的一个过度。今年年后大三的我也加入了实习的大军，找到了博乐公司去参加实习工作。

实习对于大学生是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够

更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

我所实习的公司是一家集设计，施工为一体的小型专业化公司，专门从事中端厨饰产品，经过三年年的发展，已经成为福州市知名的装饰企业，具有国内一流的工程设计和管理水平，公司先后承担过酒店，会所，别墅，写字楼等大型室内外装饰工程，工程业务与经验。这家公司是一家不大公司，员工不超过30个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

为期一个月的实习，这一个月的时间让我在这个行业厨饰商品销售的整个过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。我在实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

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！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

走在繁华的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目的商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花绿绿的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、幽默的动作、准确而生动的广告语言，可以创造强烈的销售气氛，吸引消费者的视线，促成其购买冲动。广告在销售环境中可以起到树立和提升企业形象，进而保持与消费者的良好关系的作用。

在中国的消费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品牌忠诚度和信任度。“感动”敲的是“心门”，追逐心灵的震撼；“打动”多靠利益，苛求花言巧语。我们经常听到这样的困惑：“客户，我拿什么感动你？”其实很简

单，感动别人就是关心别人的过程，也是帮助别人的过程。我听过一个故事：有一位口拙的啤酒销售代表，却一直是销售状元。他的秘诀就是每天去客户那里，帮客户扫地、拖地、擦桌子、购买杂物——做一个不要报酬的勤杂工。在这个公司找勤杂工的过程中，他主动做了这个工作，久而久之，他成为这个公司风雨无阻、不迟到、不早退的最忠诚“员工”，以致在一次会议上，大家不约而同地要求进这个销售代表推销的啤酒。

在很多时候，感动别人并不难，只要我们为人坦诚，把一些应该做到的事情做圆满了，就可以感动很多人。就像这个道外的同事一样，他也只是才来公司五个月而以，刚来的时候销量也是上不来，很是苦恼。后来，他去了一家比较大的酒店，想要让该酒店用我们公司的厨饰。在他去之前，我们的主要竞争对手已经在那里提前一个礼拜在做他们经理的工作，他去了之后，那的经理对他十分的冷淡，甚至是连头都不愿意抬起来看他一眼。在那第一次以后的连续一个多月的时间里，他依然是按照自己的计划去那里拜访，每次依然是像第一次那样充满自信和真诚的跟那经理谈合作事宜。最后终于，两个月后，那个经理被小伙的真诚所感动，跟我司签定了装潢厨饰协议，现在，那家酒店甚至已经成为他负责的最大的工程。

在这一个月的实习的过程中也发现了一些我们销售时碰到的问题：

1、在一些区域的业务人员交接的时候，很多上任销售人员遗留下来的问题得不到解决，到了下任业务人员接手的时候，有一些无从下手，甚至是第一次进客户店门的时候，三句话没到，就会让人轰出来。

2、一些促销品和给客户的搭赠品不能所有的都落实到位，甚至是一拖再拖，多则长达半年一年之久，长时间碰到客户的催促，业务员甚至会产生一种唯恐避之不及的抵触客户心理。

3、中国人，尤其是中国的商人最喜欢红色，我们给外面店铺做的牌匾是很好看的，但是我们的牌匾一般会少则三个月后才能到位，时间长一点会达半年之久，这样长的时间，会使我司的宣传时间少了至少几个月之久。

一个月的实习经历了一些在学校没有学到的东西，下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：。

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3) 一定要以诚待人

待人一定要真诚，一定要讲诚信。人和人互相信任，这样做起事情来才能得心应手！

4) 做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了知识，有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老同事的教导，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。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

在这么短暂的实习期间最后，十分感谢公司领导能给我这个实习的机会，也十分感谢所有帮助和关心我的同事们，让我对这个行业，对自己又有了一个全新的认识。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。我知，不到之处还有存

在，在以后的工作中，我会继续努力，不断完善，不断提升个人文化素养和销售技巧！为公司创造利益，为我个人的发展打下坚实的基础！

这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

销售类实习报告3

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，大学已过了三年了。明年我就要步入社会，永远的离开学校了。对此，我即兴奋又不舍。兴奋是我即将能用自己的双手养活自己，不舍的是离开了这么多为学生们呕心沥血的老师们和与自己同舟共济的同学们。为了在大学留下了美好而深刻的一页，并且为以后出去工作做好充分准备，我在这个暑期决定去参加实习工作。在实习过程中接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力。

这个暑假有幸来到广西洁宝纸业有限公司实习，我感到非常的高兴。对于还在学校读书、尚未走进社会的我非常珍惜此次实习，我积累了很多社会经验，为以后出去工作做了更好的准备。

刚进公司实习的第一周，我们主要是了解公司和相关行业的知识，了解到洁宝纸业是一家广西最大造纸企业，并在在环保方面做的也是数一数二的。因为公司采用的是甘蔗纤维做为原料，制出来的纸是自然的洁白，而非使用化学药品，健康又环保。公司的主要品牌为：洁宝依人，大拇指和榴花等。对于整个造纸行业，我们掌握了如何对生活用纸进行质量判别、制浆工艺流程。品牌宣传口号：纸用洁宝，健康环保。符合了公司用甘蔗纤维做为原料的健康环保理念。

我实习所在的部门是市场部，主要任务是推广公司的新产品“桂林印象”类生活用纸、调查公司产品的铺市率、顾客的分布和竞争对手(恒安、维达等)的销售情况。具体工作情况概述如下：

一、市场调查。我们这一小组是负责青秀山、医科大这片区域。从调查结果中我们可以了解到，目前市场上存在很多假货出售，特别是一些偏

远小区里面大部份是假货。竞争力比较大的是恒安和玉凤，恒安的钱夹纸铺市认几乎人100%;玉凤的卷纸铺市率也很高，顾客反应说玉凤质量好价格低。而我们的新产品桂林印象铺市率是非常非常的低，把新产品的铺市率提高上去，就是我们营销实习的主要任务。

二、新产品的推销。做这个工作非常辛苦，有几次我都想放弃了，但在同事们的鼓励下，我没有放弃，仍然继续努力并坚持到了最后。刚开始我们对区域不是很了解，找店的时候有一些耗费时间，但后面两周我们都很熟练了，每天走的访问的店数越来越多;起初我们做的也不顺手，后面经验多了，订单也有所增加。遇到的主要问题：顾客对新产品排斥很大、假货过多、竞争对手很早就先站领了市场、很多连锁店都是统一采购、店主不在。虽然问题很多，但我们一直坚持下来，尽最大的努力把产品推销出去。虽然没有达到我们的要求，但我们相信以后我们会做的更好。

在这段时间里，我不仅学到了很多书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟的坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，我会向一起工作的同事交流，有时候也会请教我的指导老师;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝，有多少次已经决定放弃，但是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我觉得不管是做什么工作，都不不断的努力，不断的坚持，只有这样才能把工作做好，才能不断的进步。我可以接受失败，但我拒绝放弃!整个实习下来，我已能较好的处理与顾客的关系，感受到了营销给我带来的乐趣。

在短短的一个月实习期，我不仅很好地运用了所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的实用的待人处世之道，阔大了知识

面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。我感受到工作的辛劳，每一个份工作都不容易，都要我持续的努力。

在这里，首先我要非常感谢广西洁宝纸业有限公司和广西大学提供的实习机会，感谢各位领导对我这次实习的支持，使我对社会、工作、学习都有了更深一步的理解和认识，为我真正走上工作岗位增添了信心，我在大学生活中留下了美好的一页。其次，我还要感谢人力资源部的各位老师，对于初出茅庐的我，虽然这并不是真正的走出社会，但却让我学到了很多书本上没有，感谢他们给我的指导，谢谢！我也要赖教练及各位主管说一声谢谢，感谢他们对我的栽培，让我学到了很多受益终身的东西。最后，感谢一起实习的各位同事给我的鼓励和帮助，让我勇敢的面对困难，坚持到了最后。

销售类实习报告4

一、实习地点：

西北农林科技大学南校区307室

二、实习时间：

20xx年5月25日——5月31日

三、指导老师：

xx老师

四、实习目标：

了解网络营销的常用工具和使用方法；搜索引擎注册；许可E—mail营销；网络广告的制作发布；网上市场调研；outlook express的使用方法；Rss软件应用及博客营销等等。充分利用现有的网上销售平台资源、网络营销工具，了解网上支付安全及企业客户的需求；系统掌握了Email营销、BBS营销、博客营销等工具的应用方法与使用技巧，实验课程将理论紧密联系实际，使我们在实践操作中掌握了各种网上营销工具的使用方法及它们之间的优缺点。

五、实习内容：

网络营销（On—line marketing或cyber marketing）。全称是网络直复营销，是企业营销实践与现代信息通讯技术、计算机网络技术相结合，以电子信息技术为基础，以计算机网络为媒介和手段而进行的各种营销活动的总称，它是直接市场营销的最新形式。随着Internet的普及，为企业进行现代营销开辟了新途径，它不受时间和空间限制，在很大程度上改变了传统营销形态和业态。网络营销主要包括宣传产品品牌、网站推广、信息发布、顾客关系、顾客服务、网上销售及网上市场调研等诸多方面。其职能表现在：网络品牌、网站推广、信息发布、销售促进、销售渠道、顾客服务、顾客关系、网上调研八个方面。实习期间我们以Email营销和博客营销为重点，实习结束之期了解了ISS的功能及特点、使用方法等。

随着电子邮件和电子商务的逐渐普及，我们可以利用Outlook Express进行与邮箱连接向导，将好几个邮箱的邮件放在同一个地方选择所需的内容，给人们带来很多方便，不用打开好几个邮箱为寻

找所需的内容而浪费时间。首先在Internet连接向导对话框中，您的姓名中填写您的姓名；在电子邮件地址中填写有效的电子邮箱地址；电子邮件服务器名中接受方填写pop. 163. com，发送方填写smtp. 163. com；在Internet Mail中填入密码，单击完成按钮。然后选择“工具”菜单中的账户，在“Internet账户”中选择“邮件”中的属性，在pop. 163. com属性中选择“服务器”中的“我的服务器要求身份验证”，在“高级”选项卡中设置保留邮件副本，单击完成；最后创建邮件并进行发送。

邮件能顺利的达到用户的邮箱是一个过程；用户打开邮箱看到题目点开邮件是第二个过程；点开之后一看是和自己毫不相干的广告邮件，是继续看个究竟呢，还是直接关掉此邮件或删除到垃圾桶呢，这是第三个过程；留下继续浏览的人能够根据链接点击顺利进入网站这是最后一个过程。完成了邮件营销的整个步骤。所以如果一旦一个环节出现问题，都不能达到邮件营销的目的。都说邮件营销已经过时，众多的企业邮件营销最后都被当作垃圾邮件被客户抛弃，没能吸引客户到自己的企业网站浏览！也许邮件内容十分诱人，但为什么不会被客户认可呢？那是因为你没有掌握更好的邮件营销的技巧！

虽然现在的邮件营销已似明日黄花般渐渐沉寂，如火如荼的时代早已成为历史，但是由于它本身具有的优势仍是一些其他推广方法所无法比拟的。首先它的成本低廉，花几十块钱购买的几十万个邮件地址，一两个小时就搞定，全部发出，从10万个邮件中提取10个客户就算是高回报了，同时这也是网站快速增加访问量的一种方法吧。但我说的都是免费的邮件群发。当然现在随着邮箱反垃圾技术的成熟，基本上都会被判为垃圾邮

件了。当然如果能与邮件服务商合作，这种邮件便会顺利而体面的出现在用户邮箱里了。

博客就是公开的网络日志。博客不仅传递着人们希望与他人分享的资讯，同时也因为它所带来的巨大的眼球效应，如今更被用作一种新的营销手段。博客这种网络日记的内容通常是公开的，自己可以发表自己的网络日记，也可以阅读别人的网络日记，是一种个人思想、观点、知识等在互联网上的共享，开展博客营销的基础问题是对某个领域知识的掌握、学习和有效利用，并通过对知识的传播达到营销信息传递的目的。博客营销是一种基于个人知识资源的网络信息传递形式，是随着博客产生后出现的一种新的营销手段。与博客营销相关的概念还有企业博客、营销博客等，这些也都是从博客具体应用的角度来界描述，主要区别那些出于个人兴趣甚至个人隐私为内容的个人博客。其实无论叫企业博客也好还是营销博客也好，一般来说博客都是个人行为，只不过在写作内容和出发点方面有所区别：企业博客或者营销博客具有明确的企业营销目的，博客文章中或多或少会带有企业营销的色彩。企业博客是指企业利用博客平台从事营销活动，它与E—mail营销、站点营销等方式相比，在降低企业营销成本和有效传播商业信息等方面有突出表现，成为营销世界中一片新的蓝海。

博客的网络营销价值主要体现在八个方面：可以直接带来潜在用户；降低网站推广费用方面；为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会；可以方便地增加企业网站的链接数量；以更低的成本对读者行为进行研究；博客是建立权威网站品牌效应的理想途径之一；减小了被竞争者超越的. 潜在损失；让营销人员从被动的媒体依赖转向自主发布信息。它是一个信息发

布和传递的工具。在信息发布方面，博客与其他工具有一定相似的地方，即博客所发挥的同样是传递网络营销信息的作用，这是认识博客营销的基础；博客文章的内容题材和发布方式很灵活。博客文章内容题材和形式多样，因而更容易受到用户的欢迎。此外，专业的博客网站用户数量大，有价值的文章通常更容易迅速获得大量用户的关注，从而在推广效率方面要高过一般的企业网站；博客传播具有更大的自主性，并且无需直接费用，是最低成本的推广方式；博客的信息量越大，表现形式灵活。博客文章的信息发布与供求信息发布是完全不同的表现形式，博客文章的信息量可大可小，完全取决于对某个问题描写的需要，博客文章并不是简单的广告信息，实际上单纯的广告信息发布在博客网站上也起不到宣传的效果，所以博客文章写作与一般的商品信息发布是不同的，在一定意义上可以说是一种公关方式，只是这种公关方式完全是有企业自行操作的，而无需借助于公关公司和其他媒体。博客文章显得更正式，可信度更高。充分利用博客文章比一般的论坛信息发布所具有的优势，每一篇博客文章都是一个独立的网页，而且博客文章很容易被搜索引擎收录和检索，这样使得博客文章具有长期被用户发现和阅读的机会。

博客营销还有一个风险，那就是博客一旦成为广告投放地，博客会不会成为企业公关的软文汇聚场所，从而让读者失去继续关注的兴趣？这样将彻底毁掉博客这一营销形式。正是这些风险和不可预知性使得企业欲往又止，欲擒还纵。从我国博客营销的现状来说，目前博客营销所侧重的主要是消费者沟通、品牌打造、概念预热、市场前期调查、新产品测试、媒介关系处理、公关辅助等方面。随着企业对博客的认识，博客营销的潜力已不断的被挖掘，但也有很多企业不知道该如何开展博客营销的，企业开

展博客营销，最重要的是既要体现博客的专业性也体现博客的人性化，让访客在访问博客的时候感觉是在跟实实在在的人进行交流，进而促进顾客关系。

六、实习心得体会：

经过短短的四天实习，我们了解网络营销的常用工具和使用方法，系统掌握了outlook express的连接向导、Email营销、BBS营销、博客营销等等工具的应用方法与使用技巧等等。在完成实习任务的同时，也遇到了很多不懂的问题，通过老师的系统讲解，我的困难也逐一解决，同时也温习了课本，更学到了以前没有学到的许多东西。

通过本次实习，我充分认识到自己的网络知识还很缺乏，有许多知识都不是很清楚，作为当代大学生，对网络的学习和运用，是今后工作的必备技术。实习在大学中是一个关键环节，是我们走向社会的纽带和桥梁，是我们由学生角色向工作者角色转变的训练和经验。相信在以后的工作和学习中，我会努力学习，克服困难，适应这个社会的发展，成为一个合格的大学生。

销售类实习报告5

实习地点：

北京xxx食品有限公司—xx工厂销售部

实习日期：

xxxx年5月12日——xxxx年6月15日

指导老师：

刘振华

实习内容：

xx市乾县市场业务员

工作职责：

- 1、完成上级下达的销售回款与工作目标
- 2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；
- 3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；
- 4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；
- 5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；
- 6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；
- 7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；
- 8、完成上级领导交给的其他工作任务

公司

北京xxx食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet、利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界领先地位。健全和实施了iso9001、haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国名牌产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而xx汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京xxx食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料。pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可最大限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源的发展历程：

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——xx美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区

销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上最好的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

实习心得：

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

想想从99年开始，大学生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校大学生的数目提升到一个惊人的水平，本科生找工作都很难，更何况我们大专生，对于实习单位和工作，我真的很迷茫.....

当时进xx汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在xx市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了xx汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我xx市乾县，乾县是我们整个xx市场的根据地。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松，……。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大r集团，人才济济，我可以吗？等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

xxxx年5月12日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠，500ml的真系列，我们在原价一件28元的基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶，1.5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶，2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市场上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

销售类实习报告6

实习目的

了解医药企业各部门日常工作，亲自体验，并自我总结；提高沟通及人际关系处理能力；体验上班族生活。丰富专业知识，积累工作经验，为以后走上工作岗位打基础；找到自身不足之处，早日弥补，增强自己适应社会能力

实习单位介绍

某某医药有限公司是一个集团公司属下的全资子公司，是一家以医药经营为龙头，科研生产为基础的产，供，销一条龙的现代化企业。公司依靠集团公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上的宗旨立足和服务于深圳医药市场。

实习内容

要指明在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的的大学生或者医学相关从业者，都应该清楚的知道，眼高手低是一种通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，更应该从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。实习的第一天，强行记住药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的

记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前在课堂上学到的那些理论知识。完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中不尽要学会专业的知识，更要学会微笑、学会真诚、学会塌实努力、学会宽容、学会积极上进等做人处事的道理。微笑会是你赢得他人的好感；真诚让你用自己的真心去面对他人；踏实努力使你明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情；宽容使我在沟通他人时更加容易。

通过实习，也能使人认识到自己的不足和缺陷：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

2、工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

是啊，实习是当代大学生面对社会、面对生活的第一个经历，它对我们以后的社会观、思想观、价值观等有着深远的影响。在实习过程中我也曾想过退缩、想过放弃，但每当我想起家中父母做的活比我们更苦更累，你的心就不痛吗？父母为了你能上大学在家里辛勤操劳了大半辈子都没有喊过苦，你怎么可以为了一点点的小困难而退缩呢？

实习是大学生重要的一课，付出了便有收获。很少人幸运地参加了在前进药业实习，通过医药公司老师的指导，让你对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，你也体会到了一个团队的力量。总之，医药实习，能让你获取了经验，认识不足，体验了医药这个神圣行业。

销售类实习报告7

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告

本次实践活为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的

评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却收获颇丰，感触良多

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

一，良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！

在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

二。高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

(1) 通过顾客需求调查, 触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母, 需求是顾客自己对问题的解决要求, 很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的;

(2) 了解顾客购买心理, 通过对顾客问题原因专业化的表达, 使顾客产生信任; 既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果, 使顾客产生强烈关注, 最终造成顾客的购买兴趣;

(3) 掌握对从众型顾客的沟通制约, 即提前说出顾客要说的话, 以此制约顾客的潜在思维方向, 让销售朝对卖方有利的方向发展;

(4) 应对主动提问的顾客时, 要合理运用先去评价一下顾客问题, 然后寻找顾客提问原因, 再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(1) 了解顾客购买的思维方式, 根据营销理论中的排除法, 顾客会购买价格两个极端的商品, 通过体验销售, 不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品;

(2) 加强主题, 突出三个卖点, 提供正面的展示或负面不良的暗示, 使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议, 例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

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/508041076006007
046](https://d.book118.com/508041076006007046)