

【推荐】销售的实习报告汇总七篇

随着社会不断地进步，报告对我们来说并不陌生，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编为大家收集的销售的实习报告7篇，希望对大家有所帮助。

销售的实习报告 篇1

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一. 实习单位概况

二. 本次实习概况

1. 培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，xxx高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参

观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的

感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到了在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在xxx管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对xxx男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠释。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2. 三个月的终端实习(即我的实习经历)

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在xxx店；第3个月被分在厦门禾祥店——两个差距最大的店。

三. 我的实习心得

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

销售的实习报告 篇2

基本情况：生产实习

实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间：

实习地点：

总结报告：

为期个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作总结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。。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。其中更有些是课本学不到的经验，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！

接下来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，但实际上这并不是件好差事。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来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件很辛苦的事，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，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。

销售的实习报告 篇3

一、 实习的目的

xx年x月x日到xx年x月x日

，我在广西健嘉养生机构进行了为期一个多月的实习。这期间公司的同事给了我很多的帮助，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操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，

虽然只有一个多月的时间，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:本公司位于广西南宁市民族大道82号嘉和南湖之都706室，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“与健康共创和谐家园”为企业宗旨。公司本着“以优质的产品，真诚的服务，让顾客满意”的经营理念，创造“人和”的人文环境，有着“我专业我自信我工作我快乐”的完美团队给顾客提供真诚的服务，始终秉承“顾客至上，服务第一”的专业精神让所有的顾客满意，为广西健嘉养生机构公司未来的发展奠定了坚实的基矗公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英;“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台;优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。

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。

本次的实习目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步的培养自己的实践动手能力、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的工作能力，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的融入社会，投入到自己的工作中去。

学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要是培养学生的学习和专业技能，社会主要是专注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保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。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。

在刚进公司的时候，每天的工作都是打电话，邀约顾客来参加健康讲座，慢慢的学会了打电话的技巧。熟悉了工作的流程之后，每天除了打电话邀约顾客来参加活动，每天必需安排时间去上访顾客，上访顾客的目的是筛选顾客，熟悉顾客的背景，在顾客的重要日子送上我们最真诚的祝福，销售最高的境界就是爱的传递。每次活动的开展我都是作为一名迎宾人员，也学会了迎宾的基本礼仪，在活动开始前还要照顾好顾客，多了解他的基本情况，让顾客觉得自己来的地方是对的，交易是在活动

中，交易成功签单之后，要准时的上门送货和收款，指导顾客服用，顾客服用一周后要打电话跟踪顾客的服用的效果，一个月后还要上访了解顾客的需要，为他解决一些生活的问题，时常关心顾客，多为顾客着想，让他觉得你像他亲人一样关心他和爱护他，不能把东西销售给他了就算了，一定要做到全程跟踪，也为以后的交易做铺垫。人都是感性的，你记得他，你他对好，把他当亲人，他也会有所回馈的，也会把你当亲人看待的，人情事故都是这样的。每个工作流程都是紧密相接的，一个流程出错都难达成交易，所以每一步都是要很用心的去做，做到坚持不懈。

三、实习结果

真正做到了理论和实践相结合，在实习的时候遇到很多的困难，特别在心态这一块有很大的改变，刚开始的时候做什么都急，对工作茫然，不懂怎么去打电话，不懂怎么去跟顾客沟通，在公司领导的`指导下，我也很虚心、很努力的去学，很快的我就学会了打电话的技巧，而且能很好的和顾客沟通，能把握说话的分寸，能从侧面的话题来了解顾客的相关信息。把所有的工作流程都熟悉了，也可以独自一人去做客户了，学会了很多沟通的技巧。学会了从很多角度来分析顾客的需求，能很好的去抓住顾客，了解顾客的所需，很有针对性的去做顾客的服务。服务行业需要用心的去做，真正的做到为顾客着想，并不是为了销售而销售，而是做到销售的最高境界—

爱的传递。这次实习进一步的培养自己的实践动手能力、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的工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质。

四、

实习总结

实习就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，，只学不实践，那么所学的理论知识就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面。实践可为以后我找工作打基础。

虽然已经是毕业班的学生，但对于实际社会工作还是茫然的，毕竟书本上的只是一个理论概念，具体操作并没有得到实践。在这段时间学会了很多的事情，也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，像那些实操性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，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保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，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!紧张的一个多月的实习生活结束了，在这一个多月里我还是有不少的收获。

在实习的阶段，我怀着满腔的热情投入到工作中去，刚进公司什么都不懂，在公司的领导下我很快的进入工作状态，并且表现出色。在刚进公司的时候，每天的工作都是打电话，学会了打电话的技巧，针对不同的顾

客需要用不同的语气去应对，在打电话的时候会遇到很多拒绝，这就考验了我心里的承受能力，刚开始会觉得心里很受挫，慢慢的来那种承受能力变好了，就觉得很正常了。熟悉了工作的流程之后，每天除了打电话邀约顾客来参加活动，每天必需安排时间去上访顾客，上访顾客的目的是筛选顾客，熟悉顾客的背景，对顾客要常关心问候，让顾客信任自己，在顾客的重要日子送上我们最真诚的祝福，销售最高的境界就是爱的传递。我在实习的感触最深的是不要为了销售而销售，而是真正为了老人家的健康着想。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

销售的实习报告 篇4

实习时间：20xx. 7. 1-20xx. 9. 1

实习地点：

实习内容总结：

为期2个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这两个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时

的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、OPPO等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，吃一堑长一智，失败乃成功之母。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾

客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说顾客就是上帝，在这次实习中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找麻烦，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

销售的实习报告 篇5

今年暑假，我有幸到西安开元商城服装部实习，在将近一个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

一. 实习简介

实习单位：西安开元商城

实习部门：服装部

实习岗位：导购 店助

实习时间：xx年x月x日—xx年x月x日

二. 实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

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/685314323304011330>