

【推荐】销售类实习报告集合七篇

随着个人的文明素养不断提升，报告与我们的生活紧密相连，写报告的时候要注意内容的完整。一起来参考报告是怎么写的吧，下面是小编为大家整理的销售类实习报告7篇，欢迎阅读与收藏。

销售类实习报告 篇1

一、实习目的

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、实习过程

今年暑假我找到了一份临售工作。就是在美的公司卖空调。经过几天的培训，我被分配到鼓楼卖场。7月8号也就是我第一天上班。很紧张早上很早就起来了。开始精心的打理自己。想让人留下好的第一印象。我们九点上班。我八点半就到楼下了就等着开门。毕竟是第一次卖空调什么知识也不懂，很紧张。到了九点终于开了。我上到五楼美的专柜。跟姐姐们打过招呼就开始等着顾客来了。不多一会就来了顾客。可是我不知道怎么介绍，很是惭愧。于是一开始我都站在门口拉人。后来姐姐们介绍法子，我就认真听着，并且没人的时候我也认真的背空调资料。这样知道我卖出第一台法子非常的高兴。

我在工作过程中学到了不少东西。并且对美的公司也有一定的了解。美的创业于1968年，是一家以家电业为主的的大型综合性现代化企业集团，1980年，美的正式进入家电业；1981年开始使用美的品牌。目前，美的集团员工近8万人，拥有美的、威灵等十余个品牌。美的集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。美的集团于1985年开始做空调，现在市场主要销售型号有天钻星 ii (w型)、梦静星 (v2型)、天净星 (p型)、超静星 (k型)、清新完美星 (i型)、健康净化星 (g型)、高效清爽星 (f型)、吉祥星 (a型)、如意星 (b型)、超劲星 (x型)、超劲星

(h型)、高效冷静星(j型)、清润星(v1型)、清静星(n型)、高能效(v型)。美的空调的特点为制冷制热快一倍，内外超静音，节能省电。

三、实习收获

一个人做任何事情都会遇到许多的疑问，但是在通过学习和实践后，解决问题，这也是一种收获。在销售过程中用一种心平气和的心态去面对顾客，以顾客至上的心态去服务，这样才能达成交易。在社会上，任何人都是一个从事服务行业的人，只不过是服务的人群不同，交往方式不同而已。通过做空调销售，我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子里，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在看来，周六日的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才招聘会上，面试的大学生很多，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然时间不长但是在这段时间里，我们

却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

销售类实习报告 篇2

我们学校由于有着校企合作的缘故，从前我也没有担心过实习的时候做什么工作，于是今年我和一批同学一起选择了xx公司进行实习，职位是营销储备干部，又叫营销顾问，其实也就是做电话销售，我在那里做了将近两个月的时间，以下是我的实习报告。

一、实习时间

20xx年x月x日——x月x日

二、实习单位介绍

xx公司是专门做搜索引擎的一家网络信息服务公司，拥有着许多优秀的研发工程师，因此也有着一流的销售团队。

三、实习过程

这是我第一次来到大城市，一开始是比较紧张的，但到了公司以后却发现公司在郊区，虽然有班车

接送，但人生地不熟的，我便和几个同学一起合租，第二天早早地来到了公司。最开始的时候先是签实习协议，由于人数比较多，专门空出一个会议室给我们开会。签字完毕之后是为时一周的岗前培训，鉴于我们都是刚出校园的大学生，对于销售并不是很了解，因此我们上了一整周的课程，不过相应的我们也对销售了解了很多。

一周以后是划分到不同的销售部门，即便是下部门也只是实习生而已，并不是说这样就能和一线员工一样。我所在的部门配备了一个销售经理和两名教练，虽然我也不知道为什么销售团队中会有教练这个称呼，我们先是坐在相应的工位上，然后使用实习账号登录后台拨打电话，电话号码都是分配好了的，也不需要我们自己去找客户。

公司大概一天可以分配给我们120个电话号码，这些号码有的能够打通，有的是空号，不过大多数还是能够打通的，我们遇到的情况大多数是两种，一种是对方直接挂断，即显示“正在通话中”，或者接电话大概十秒就挂断电话。由于我们都是陌生号码，因此客户对我们都是处于不信任的态度，或者一听到我们是做销售的马上就挂断电话。

我们实习期间的任务是一个月之内拿下至少两个订单，并且要签约成功才算有效，这样我们就能够从所在部门毕业，然后进入销售一线。当然这个过程中任务量是不断递增的，最开始每天的通话时长是40分钟，后面则会要求平均每天的通话时长达到96分钟，而且只能聊产品，不能说其他的内容，因为我们的通话都有录音，经理每天都会听我们达到一分钟以上的录音，达到三分钟以上的录音则会重点标记出来，然后在会议室播放给我们所有人听，这样是为了找出我们销售技巧的不足。

四、实习体会

实习了这么久，我学会了很多，也有着许多的感慨，首先对于客户，我们一定要注意礼貌用语，不能对客户发泄，而且要吐词清晰，最好聊的话题能够引起客户的兴趣，掌握谈话的节奏，不然对方可能会直接挂断电话。对于电话销售，其实我有着很不满的一点，因为这些电话有很多都是重复的，比如这个人刚打过，下一个人接着打，这样很容易引起客户的反感，我曾遇到过一个客户，一天之内被我们公司打了17道电话，已经算是骚扰电话的范畴了，因此对方接电话直接开始骂人。

五、实习总结

两个月的时间很快就结束了，虽然我并不是最优秀的那一个，但是我觉比起我第一天来到公司话都说不清楚的样子，我提高了很多，也学会了很多，这对于我将来的职业规划是一笔宝贵的财富。

销售类实习报告 篇3

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，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，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开

；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时至今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

销售类实习报告 篇4

为了检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，并将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员过渡。我来到了xx公司进行实习。

一、实习内容

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核（讲沙盘、讲户型、讲市场等）然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调

。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

（一）熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同情况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

（二）熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。

（三）接待客户

A。接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临xx公司，您之前来过我们这里吗？要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金—签约—办按揭—办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

B. 接电工作描述：

第一句是，您好，这里是xx公司售楼处，然后客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

二、具体实习过程

第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。

第二个星期

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/697150156142006156>