

精选销售类实习报告汇总7篇

在经济飞速发展的今天，报告有着举足轻重的地位，报告具有语言陈述性的特点。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编为大家收集的销售类实习报告8篇，欢迎阅读与收藏。

销售类实习报告 篇1

一、实习基本情况

1、实习时间20xx年3月22日—20xx年5月9日，共七周。

2、实习地点实习地点3xxxx。在自治区内2xxxx实习点，区外xxxx实习点。具体实习地点详见附件一，20xx届本科毕业生实习情况统计表。

3、实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

4、实习人数

(1)实习学生。20xx届三个毕业班的13xxxx学生全部参加了实习。

(2)实习指导教师。共1xxxx。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5、实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家

长同意书和实习单位接受实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种, 毕业实习学生10xxxx(3xxxx实习点), 毕业设计2xxxx(xxxx实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生, 其他学生参加毕业设计。

6、实习成果数据统计

(1)收到3xxxx实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价, 13xxxx学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份, 共107份; 毕业设计每组1份, 共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告, 共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见, 对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节, 同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主, 同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广, 企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

1、工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

4、组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计

划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

销售类实习报告 篇2

一、做为在一个it公司做销售，一定要非常地了解公司 and 公司做的产品，还有起码的行业背景，特别是做项目的。毕竟做项目的都是先以产品技术公关搞定客户再谈商务，而且有时技术会成为一个项目的制高点，当然了解产品后这也是你以后转换阵地的重要资本之一，多说无益，多学有用；

二、工作一定要勤奋，勤奋不是做给领导看，是让自己成长的更加快和更加充实更自信，收获更加多。一流的销售是混业绩，二流的是混日子，三流的混饭吃，如果我自己定位是一个一流的sales就必须把工作当作是自己的事，认真做，努力做，主动做；其实在it圈里混，因为压力是比较大，除了要对工作总结外还要不断的学习产品知识和专业技术，就是要想怎

么样去做把销售业绩做上来，怎么样去把利润提高，这都是要通过勤奋尽快来完成，其实我个人认为勤奋应该可以说是销售的一种品行，在我们是说没有疲软的市场，只有疲软的思想；

三、当你在公司混的时候一定要记得你是在公司，说话和做事一定都要顾及同事的利益和看法，即使是在部门里也是一样，该说的说，该问的问，同事不是你的朋友，更加不是你的亲人这点一定要记祝如果需要同事帮忙一定要礼貌，如果想帮同事一定要在暗地里、公司里的小事细节多留心多主动做。做为一个销售如果能把公司当作是自己的家，把工作当做是自己的事业，对于打造一个良好的积极销售心态就成功了一半，同时也能在这个公司混的不错，只是时间和耐心而已；

四、请为公司创造尽可能多的利润，如果你不行就辞职吧！这是一种心态问题，一来你为公司创造的多你自己所得的自然也多；二来不要总是以为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么一点，因为准确来说能被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是连利用的价值都没有，也就是说没有利润就等于失业。如果像我一样是这个行业的菜鸟，还挑什么挑呢，能找到个好公司混个好的领导带路学习就已经不错了，很多兄弟姐妹在工厂里郁闷了n年还遇不到一个伯乐，所以能成为黄牛是猛牛那是你自己决定的；

五、当你在和代理商和用户沟通时一定要记住你不是去求他们推你们的产品和不是来求用户买你的产品，因为你是来给他们带里利润和为用户解决问题的，这是一个各有所求的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了你的工作心态，我也觉得非常有道理，如果你去求用户，他会越觉

得你什么都不是，如果你能给用户价值和为他解决问题，用户也是觉得继续和交流或者接待你是值得的。另外老大说也说代理商和厂商、经销商都是在一个天平上，谁厉害就把对方翘到天上去，弱势的只能跟着混饭池；

六、做销售一定要自信，一个销售，没有了自信就会连说话的力气和打电话的勇气都没有，那就更加不要说出门拜访和做什么业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变地应对客户和代理商的刁难和挑战困难，没有了自信，在公司同事面前都会感觉羞愧。所以做为一个销售我觉得即使是在你受到打击的情况下，还要唱着歌去上班，并且坚持每天都是这样，我的老大就是这样的，每天进公司一定是哼着歌进来的，我佩服同事也佩服；

七、做销售的项目，因为项目都有一定的运作周期，所以没必要太急，但是项目一定要跟紧，其实跟紧不是叫你天天追着客户问，这样的话客户和代理会反感的，但是一定要跟进，哪怕客户反感不给你做这个项目，因为是做项目所以如果你不跟进的话你的成功率是零；简单说跟进的话最多就是丢单，但是不跟进就是肯定只有丢单了。另外我个人觉得平时对客户的真诚关心也是很重要的，有次一个客户住院，我在交谈中记下他说的要住院的日子，在那天发了个信息过去，后来客户感动的不得了，去到谈项目态度也很好、打电话也很跟我客气；

八、要不断地去创新和努力改进自己和修正自己的工作计划，发现新的不足并且去提高，这就说到了总结，很多人说销售就是思考，确实是这

样的做销售一定要思考，特别是销售；部门或者公司可能会下达一个计划和任务给你，但是你要根据自己的实际情况去调整，在不同的时间阶

段和不同的区域要相应做调节，这和不要死读书是同一个道理，因为老师教的不一定就是最有用的。当销售在办公室时是多想下自己的工作思路 and 计划，并且写成文章，好的还可以贴出来做警示和提醒。

销售类实习报告 篇3

XX年的暑假，我们一行10人很幸运的来到了xx有限公司进行为期一个月的社会实践和实训。汗水和欢笑伴随着我们走过了这个激情的夏日。一个月的时间让我感觉自己整个人从内心深处完成了一次由懵懂到成熟，由混沌到清醒的蜕变。现在我可以自豪地说我的肩膀不再稚嫩，能够肩负起一定的责任；我的皮肤不再娇嫩，能够经得起一定的风吹雨打；

我的心灵不再脆弱，能够经受一定的打击和挫折。

刚到公司的那天下午，公司的销售部经理xx向我们介绍了xx公司的创业历程和企业文化，还对整个饲料行业的现今及未来的发展作了简要的分析和预测。在这次座谈中，我们了解到xx公司是本着“打破外资的垄断”这个理念孕育而生的，从94年到现在维持公司发展的动力是“知识就是力量，团结就是力量”，到现在xx发展成为拥有28家企业，年销售量40万吨，销售额突破12亿的大型饲料企业，其中离不开每个xx人对细节的追求和对整体的把握和拥有科技。纵观整合xx的'发展史，不难看出任何一个企业总是先发源于一个伟大的理想，发展在优秀理念的指导下，成功于拥有同一追求几代人的不懈努力。正如xx集团董事长金卫东在访谈中谈到的“人因为有了梦想而伟大，事业因为敢于追求而强大”。

第二天，公司的李经理带领我们参观了xx公司的生产车间，详细地讲解了各种生产设备的用途以及不同的型号饲料的特点。通过李经理详尽的解说，我们知道了一般饲料的生产设备的各个组成部分以及在实际生产过程中应该注意的事项。在和李经理的闲谈中我们还了解到现在饲养的大部分是进口猪，其特点是繁殖快，瘦肉率高但抗病性差。由于南方的养殖水平整体高于北方所以南方的饲料要求也普遍的高于北方。虽然香味剂的功能尚存争议但南方普遍使用。在整个参观的过程中，李经理的“在工作岗位去锻炼和学习”给我留下了很深的印象。作为一名尚未完全步入社会的大学生，要有自己较高的理想和追求但也不能因此而忽略很多看似很普通的岗位。任何能力都需要在扎实的实践中去提高，任何崇高理想也都要在最基本的小事一件一件的实现。从李经理的谈话中我还知晓，对于一名领导最要具备的就是协调能力以及如何让自己的想法让下属舒坦接受的魅力。

在随后的日子里，我们一行十人被分成了几组，我，徐亘博和王彦臻被安排到安徽宿州的公司销售小区体验市场。宣昭和陈颖留在公司的化验室协助品控的工作。xx，xx和x安xx排到平湖xx帮忙行政性工作。xx和xx则主要在xx学习养殖技术。

初到安徽，对城市发展的失望掩饰不了对自己能真正的近距离接触到这个社会的兴奋。到达安徽的第二天，小区唐经理就给我们进行了业务培训。我们的任务不复杂，就是去宿州附近的各个乡镇宣传我们xx公司的产品。要宣传自己的产品首先要对自己的产品有足够的了解。上海xx公司的饲料分a，b和美农三个系列。a

系列针对的是大型猪场，b系列和美农针对的是散养户。xx公司还是全国两家供港猪基地之一。在和唐经理的交流中我慢慢体会到其实做业务员

就是要学会和不同的人打交道，学会用不同的谈话方式达到相同的宣传效果。作为一名业务员虽然每天起早贪黑但是只要自己有激情和想法还是能够很有成就感的，最锻炼人的还是最基层的跑业务。在宿州休整了一天后被分配到了芦岭镇跟随当地的一名老业务员作市场的宣传。老业务员先带着我在附近的村庄进行了示范性的讲解。在跟学的过程中我发现要迎得别人和自己谈话的兴趣首先要摸清别人先最关心什么。举个很简单的例子，养猪户最关心的是自己用怎么样的饲料才能得到最好的经济效益，当自己的猪遇到问题时怎么样才能得到最快最恰当的解决。

销售类实习报告 篇4

我叫***，从学校毕业不久后，就来到了北京***科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时有人上门销售，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术

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/815312112302011
303](https://d.book118.com/815312112302011303)