

精选销售的实习报告集合八篇

随着社会一步步向前发展，报告的用途越来越大，报告具有语言陈述性的特点。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编收集整理的销售的实习报告8篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

销售的实习报告 篇1

一、实习目的：

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、调查研究，发现问题，确定合适的毕业设计课题。

二、实习内容：

在超市和苏宁的各个连锁店做电脑的临促，首先计算机是我的专业，在推销与介绍相关计算机知识方面还是有一定的优势，做起来也会有一定的兴趣！

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每天根据需要到各个苏宁电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来接受培训，并上交销售情况报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不同的人，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中！

但是我认为对我挑战最大的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应该是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的！不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查！好麻烦！

三、实习体会和收获：

在短短几个星期的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。。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。

但在实习工作的同时发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以

轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业设计的过程中，不断研究，不断完善。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我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。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

销售的实习报告 篇2

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。形成了以东陵路、北二路、珠林桥、万柳塘路、浑南汽车城等几大汽车销售市场。

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4S”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。“4S”店在国外已面临淘汰：一、固定成本太高；二、市场竞争要想在市场占有一席之地就必须主动出击，施行推销战略；激烈，已店销为主“守株待兔”的方法已经不再适应今天的局面，三、经销商利润的下降，汽车产品的多样化，经销商之间激烈的竞争，再加上大量的广告投入，沉重的运营成本使经销商的利润降低，使他们不愿意再建“4S”店。我估计随着汽车销售市场竞

争的日益激烈，销售人员的日子将更不好过，也将走由店内销售到市场推销的路，这将对汽车销售人员是个极大的考验，同时对销售人员的全面素质要求更高。

我自20xx年11月工作至今，曾在这家汽车贸易公司工作过，通过这五个多月的学习和体验，学到了不少社会经验，对汽车销售有了更明确的认识。这家汽车贸易公司都给了我科学的管理理念和经验，同时也给我留下了象大多数公司一样的顽疾：不善改革，计划与实际脱钩，人员涣散，效率低下的印象。本文主要这家公司为例，论述其得失，发扬其科学合理的方法，找出其不足之处，提出改进方案或建议。辽宁XX汽车贸易有限公司

一、公司简介

辽宁XX汽车贸易有限公司成立于1997年3月，总投资额为六百万元人民币，是经辽宁省人民政府批准，在国家工商行政管理局注册的具有独立法人地位的独资公司。刚开始销售一汽红塔。后经营上汽通用五菱客车、雪佛兰SPARK。是一家集整车销售、售后服务、零配件供应和信息反馈为一体的“4S”专营店。公司规模70人左右，主店位于大东区北海街88号，此外还有市内浑南汽车城、杨市、惠工广场、北陵、鸭绿江街、新民等分店，铁岭、盘锦、鞍山等分公司及一售后服务中心。

二、公司经营理念

辽宁XX汽车贸易有限公司秉承“顾问销售真诚服务”的准则，本着“用户第一、服务至上”的经营理念，竭诚为新老户服务到位、关怀到车。为公司持续创造更大的价值，为客户提供终生最优服务，为员工提供最佳发展平台。

三、公司的组织机构

总经理 销售经理 售后服务经理 财务经理 理理销售部 市场部 广告部 内勤部

总经理：即公司老板，负责对公司宏观决策执行，资金运做人事任免，网点建设等。销售经理：他的职责是代领销售人员完成销售任务，让员工用户满意。负责销售政策的制订，向五菱公司提供报表是实现公司利润的核心。同时协调销售部、市场部、广告部、内勤部之间的工作。销售主管定期把销售情况反馈给销售经理，销售经理再决定市场部下一步的工作，广告部应该把广告的重点投入到哪，内勤部则根据销售部的销售信息向总厂提交订车计划，市场部也要把市场调查的信息反馈给广告部，广告部再根据这些信息有的放矢的向市场投放广告。这是一套相互联系的有机体，只要这几个部门配合默契，就能达到很好的效果。

市场部：市场部通常由2—3人组成，负责对区域市场的宣传活动，每月至少20天的对外巡展活动，根据上汽通用五菱客车厂的调查结果及公司的统计数据，五菱客车的客户90%以上为个人或个体户，主要用途为拉货或载客。所以市场部就以零售批发市场，沈阳周边动迁地区为重点宣传对象。比如：三好街、五爱服装市场、南塔日杂市场、南塔鞋城、长青装饰材料市场、塔湾车行、辉山开发区、道义、虎石台...一般是给潜在客户发放五菱车的图片资料，收集信息。若遇上节日或公司举行活动，还向客户赠送挂历、雨伞、香水、方向盘把套，免费为客户进行检测等。宣传活动既在客户中赢得了声誉，同时也在潜在客户中形成了很大的影响。根据需要市场部有时还需从销售人员中抽出一部分人到省内其他区域甚至外省进行宣传活动，比如去铁岭、鞍山、盘锦、通辽、辽阳等地区，在进行宣传的同时也了解了当地信息，掌握了第一手的资料为公司决策提供了依据。销售部：由销售主管、展厅

主管（即副主管）带领的几名销售人员组成，负责对来店（来电）客户的登记管理，促其成交完成销售任务，为公司实现利润。但在销售中也存在不少问题：

（一）客户管理问题即客户归属问题，

店内有时候五六个销售人员，来一个客户都想去争，导致很多矛盾；再一点来电的客户属于接电话的人，但电话一般不让销售员接，都是销售主管接，这对其他人很不公平。

（二）销售员还得负责装饰，若是谁卖的车谁负责装饰也行，女销售员卖的车一般由男销售员帮助装饰，老业务员卖的车由新业务员帮忙，这样不但耽误了别人的时间，也使他们失去了接待客户的机会。

（三）广告部，内勤部，市场部卖车也有提成，这样不容易使他们各司其职。销售部已经有那么多销售员了，再加上他们会使员工之间的矛盾更大，这样怎么会企业有凝聚力？广告部：由两人组成负责产品宣传，维护公司形象，为公司活动做策划，预算活动经费广告经费，并上报总经理，经总经理批准后负责执行。内勤部：负责车辆的入库出库，及时了解销售信息向总厂提供报表，根据库存和销量制定提车计划等。其他部门的情况就不多累述，以上就是鹏达汽车贸易有限公司销售部门的有关情况。四、面临的机遇、挑战和威胁

1、机遇

（1）当今汽车产业正在蓬勃发展，社会稳定国民经济持续增高，汽车市场还不成熟，竞争不太激烈，在买方市场还没有形成的情况下利润是可观的，这是时代赋予的机遇。

(2) 依托五菱品牌。五菱客车有较高的市场认知度，在微型客车市场中占40% 市场份额。车身采用美国设计理念空间大，轴距长稳定性好，采用原厂柳州发动机，柳机制造厂经有八十多年的制造经验，技术成熟。车身钣金采用0.8宝钢拉伸板。

(3) 网络建设日益合理，由市内到省内的销售网络正在完善中。

2、面临的挑战

(1) 市场运营能力差。公司领导层缺乏专业性的，熟悉汽车行业运做的人才。在市场运营方面一直是摸着石头过河，公司规章制度总是一改再改，政策难以执行，主管层抵制性很强。

(2) 企业融资能力差。企业流动资金不足，向总厂提车主要靠贷款，用新车合格证做抵押。所以公司即使想迅速的建立省内销售网点抢占市场，但常因资金问题执肘。

(3) 企业凝聚力差。企业内部的种种矛盾使本来为数不多的人员分成不同的小集团勾心斗角相互拆台，以人为本的理念只不过是一个口号而已，员工的不团结哪来的凝聚力？

(4) 网络运营能力差。在鹏达汽贸的十余个网点中，只有铁岭做的比较好，市内的几个网点不能开具发票，卖一辆车得领客户回到公司总部开发票，办事效率低，客户也经常抱怨。

(5) 广告促销，计划性差。由于鹏达汽贸人员流动频繁，很多新员工几乎没有什么工作经验，广告部门的都是非广告专业刚毕业的学生，只能死搬硬套上任的套路，没有目的性和计划性。

（6）销售与售后服务协调性差，客户满意度低。由于销售和售后服务是两个独立的盈利部门，在政策上很难一致。

（7）运营成本高，按模式走。鹏达汽贸成立十年来，老员工几乎没有，经常换人使公司没什么企业文化而言，也没有一定的经营理念。总经理凭着感觉走，每个月几乎都有新员工的进出，造成企业运营成本极大的浪费。

3、面临的威胁

（1）辽宁上菱汽车销售服务有限公司隶属辽宁汽贸集团有限公司，辽宁汽贸集团有限公司是全省汽车销售的龙头企业。上菱汽贸凭借这个后盾，拥有雄厚的资金，完善的管理，使它在沈阳地区的市场份额占了60% 多。

（2）上菱汽贸网络健全。由于上菱依托国企，起步早发展快，所以很早就抢占了市场。

（3）广告促销投入大，计划性强。

（4）配备人员齐，分工明确。

五、公司整改建议

1、积极开展内部员工培训工作，抽出一定的时间请培训人员或观摩录象对员工进行培训2、建立适合公司发展的规章制度。要做到依章办事，遇事有章可依，就象华为制定的华为基本法一样，这样才是企业做大的根本保障。

3、实行以人为本的管理理念。要想提高员工的工作积极性，就必须做到奖惩结合，奖罚分明，现在公司的规章制度中惩罚性条款占了80% 这怎么能符合公司以人为本的经营理念？怎么能提高员工的积极性？

4、广告部要聘请专业的有经验的人才担任广告部主管，合理制定广告计划和营销方案。

5、要做到分工明确，各司其职。店内要设两名精品装饰员，只搞精品装饰，不卖车；销售人员要抓住客户，增大成交率，完成从接待到新车预检的所有程序，新车预检一般是出力不讨好的事，交完车带客户去服务中心做预检一来一回少说30分钟忙的时候要一个小时，把时间都浪费到这上，接待客户的时间就少了，所以应该是谁的客户由谁去做新车预检。别人没有必要为你卖的车去做无用功；销售主管不要卖车，但可以协助销售人员完成交车；展厅电话由一人专职负责，客户档案再平分给各个销售代表。另一种比较科学合理的，“4S”店比较通用的方法就是值班制，把销售代表分成三个小组，每个小组2~3人，每个小组一周值两天班，依次循环，当日值班的小组负责管理来店（电）的客户资料，每个销售员都应该建立自己的客户档案，第二天开晨会的时候，值班人员把昨天的值班情况说一下，看有没有与其他人的客户重复的，如果有就删去，如果没有，该值班人员就可以把这些资料建档，属于自己的客户了。市场部，内勤部和广告部要各司其职，不要再插手卖车的事了，或者卖车没有提成。如果他们卖车再有提成的话，很容易使他们为追逐个人利益而破坏公司的团结。

6、开展经营计划，对市场精耕细作。由于前面所述分工不明导致人心散漫，所以很多工作都是应付了事，跑市场的跑回家看电视

或去朋友那聊天去了，所以效果很差，对市场的提成要该月在那个区车的销量明显不明显，月末总结的时候调出客户档案进行统计。

7、以沈阳为基础加快2、3级网络建设，抢占市场。

8、加强公司形象建设创建名牌企业。首先要搞好客户关系，做到有承诺就有兑现，不要欺骗消费者，公司要统一口径规范化管理，员工要统一着装，有必要进行礼仪培训，维修站的收费标准要底于同行，公司活动争取做到期期有主题、月月有活动，回报客户，回报社会;建立员工关怀制度，增强企业凝聚力。

销售的实习报告 篇3

实习报告今年暑假学校组织我们去王府井书店实习，实习的主要内容
包括：

1科学的店容店貌分布；

2图书分类与摆放；

3图书的进货与退货；

4读者的图书选择与购书心理；

5图书导购的技巧，书店销售实习报告。

王府井书店特点是，上下共七层，地下一层主营音像制品，一层多为社科政治类图书或者地图旅游类的图书，二层以教育教辅类图书为主，三层主营外国原版书，四层为文学类图书和美术用书的天下还包括一些杂志，五层主要经营医学类建筑类的图书，六层则是经营软件。

我的岗位被分配在了四层也就是文学类美术类图书一层的收银台，负责帮忙装袋和开发票。因为是在收银台工作，我们可能相对轻松一点，可以在一座着，但由于是暑假，王府井书店人很多，买书的人也很多，所以也不是很轻松的。

我的岗位在收银台，所以经常能看到读者买的是什么书，如果是小学生打扮的，这样的一般都由家长陪同，所以他们都是买一些世界名著，伴随着世界名著还要买几本漫画，这也许是家长的妥协吧。如果是初高中学生打扮的，成群结伙状，那他们多半买一些畅销的青春文学类小说，或者他们喜爱明星的写真。如果是大学上打扮的，有的就会去买一些美术类的书，那是教材。有一部分去买一些文学类的图书或者外国畅销小说，实习报告《书店销售实习报告》。如果是成年人，他们很有可能是批量购买图书，而且极有可能开发票。他们买超级精装版的书或者成套购买图书，也许是为了单位购书，也许是可以报销吧。当然我说的不完全正确，买书的人也不完全有规律。有很多人坐在书架旁边一坐就是一天，就是为了看书而不买书，这样的人很多，以学生为主，因为放假吧。

在收款台的两边总是摆放着一些书，这些书多是畅销书，摆在显眼的位置有时读者在交款的时候，看见了，就会顺手拿一本，这样也拉动了销售额。还有一些书被摆放在很显眼的过道上，有的是畅销书，而有的是出版社之间竞争的结果，因为摆书的位置越明显看见的人就越多，这样销售量就会有所提高。比如长江文艺出版社，在暑假期间搞活动，一些“行将就木”的畅销书七五折出售，这样的刺激使得有些书又回到了排行榜前五名。同样，书店为了提高销售额，还推出了一项活动，即当时累计小票额度大于等于一百元，可以免费领取一张九折会员卡。这个活动显然是极具引诱

了，有很多人在交款时发现，已经买了七八十元的东西，于是他们就会再去挑选一些书以便凑到一百元，换取一张会员卡。

关于进书，我想到有一天我替另一名同学的班，帮她进了一回书，那次上的书都没有摆到货架上出售而是直接运往仓库准备退还，因为，那是一些十元以下的世界名著。王府井书店的世界名著种类已经很多了，精装的简装的都有，而且价格上也比这些十元以下的要贵，所以作为销售者，当然不愿意再划出一个地方来卖这些便宜的重样的世界名著。于是这些也许很有市场的图书就被放到了仓库。我想，发行图书的单位当初策划的时候一定没有想到是这样的结局，他们一定以为，这些十元以下的市街名著一定会像一颗炸弹一样挤占大半暑期名著销售市场，但是，他们没想到出版名著出版社太多了，卖家组织要高价的名著以换取更高的利润，至于那颗销售炸弹看来，只能在仓库里落上厚厚的尘土了。

销售的实习报告 篇4

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实习能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实习能力，更好地运用所学知识，我于20xx年7月中旬至八月下旬，在 x x 科技有限公司下的 x x 市 x x 区 x x 电脑经营部进行了我的实习工作。现将我的实习情况介绍如下：

一、实习目的：

实习是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业

工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实习的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

二、实习时间

20xx年7月中旬至八月下旬

三、实习单位

x x 科技有限公司下的 x x 市 x x 区 x x 电脑经营部

四、实习内容

我进行了四个阶段的实习：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1、CPU是英语“CentralProcessingUnit/中央处理器”的缩写，CPU一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于CPU在处理数据过程中数据的暂时保存。CPU（核心部件）主要功能：运算器，控制器。CPU就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的CPU供应商有Intel公司和AMD公司的CPU。

2、CPU风扇：CPU工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将CPU烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

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/838122052115006
116](https://d.book118.com/838122052115006116)