

精选销售的实习报告集锦10篇

在经济发展迅速的今天，报告的适用范围越来越广泛，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家整理的销售的实习报告10篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售的实习报告 篇1

1、实习单位：

XXXXXXXXXX

2、实习目的：

实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到社会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时无刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

3、实习时间：

20xx年8月1日至20xx年8月20日 共20天

4. 实习内容

4.1单位现状：我进入的是一家建筑涂料

个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的xx乳胶漆是由天津xx涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老专家、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

4.2工作范围：向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

4.3销售情况：由于xx涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比对销售情况也日益好转。

4.4销售策略：据顾客反映涂料质量确实不错，价格也算合理，但名气在当地不大，以至于许多人不曾听说过有该产品。所以比质量，打开名气是必须的，也是打开销量的必要门径。为此，我们设立了xx涂料在当地的网站，并且链接到xx总公司，方便顾客的查询，同时也是我们的一种宣传方式。此外，对于购买量较大的顾客也分发了一些广告T恤衫或者其他产品，许多顾客因为涂料的高质量大力向亲戚朋友介绍，这其实就是依靠民众的力量进行宣传，也间接为我们的涂料打开了销路。

4.5销售心得

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

本着诚信为本的信念，您的光临是我最大的荣幸，您的满意是我最大的愿望!诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。为人稳重，待认真诚，办事周到，这样能为商家提供好的人缘，带来更多、更大的机遇! 第四，付出才有收获。

每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的快乐，因为每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天熟练。我相信，熟能生巧!

5. 实习结果

工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任!

销售的实习报告 篇2

实习目的：通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销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： 20xx. 7. 1 ---- 20xx. 8. 1

实习地点： Xx县Xx房地产开发有限公司

总结报告：

为期一个月的实习结束了，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实习小结。

首先介绍一下我的实习单位：Xx县Xx房地产开发有限公司，位于Xx省Xx县Xx镇东街42号，于1999年8月10日在Xx工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，是一所股份有限公司。

我应聘的岗位是销售，由于我们公司最主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比如：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是，我连户型都不清楚，不知道该怎么办？很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知.....
.....。

通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把D区写成了B区，找了好半天才找到.....所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益非浅。

同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下

- ： 1、知识量少搭不上话。
- 2、知识结合实际工作慢跟不上。
- 3、房地产企业方面的知识很少。
- 4、核对文件效率低下。
- 5、实践工作能力低下，不得法。 怎么弥补不足呢？

首先，结束每项工作要及时总结 。

其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我可以做到。

个人收获及其心得体会：

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确实又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

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课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

销售的实习报告 篇3

xx年8月我怀着欣喜的心情来到了烟酒行并进行为期半年的实习生活，这次实习让我们感受到了公司的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我们受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮助下我们圆满的结束了实习。就3个月的实习我总结了如下几点：

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在销售部实习的半年中，我每天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。

3、处处留心皆学问。这句话是我刚到销售部报到时经理对我讲的第一句话，对这句话经理并没有给我们多说什么，但在工作当中我深有体会，初到销售部我把以往的合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，

这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做。留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的能力提升的更快。

半年的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了一定的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！

在此我也对公司领导和学院的老师表示衷心的感谢！

销售的实习报告 篇4

这一周是我们拆装辅机的实习课，从一开始，我就很激动，也很认真，抱着满腔的热情和好奇，认真的去对待，因为我知道，这样

的机会来之不易，平时都是对着抱着课本，念着理论，说到实践，真是少之又少!所以，我很珍惜，自始至终，我都坚持去做到，不早退，不旷课，认真听老师讲解，凡事都参与动手，理论与实践相结合，刻苦钻研，善于发现问题，勇于解决问题，耐心听取别人的见解!虚心向我们的导师请教!

实习内容:

本人以XX年5月至8月期间,进入英茂药业公司实习,对该公司的otc分销通路管理的现状产生浓厚兴趣,进行了较广泛深入的调研,通过与企业有关领导,销售部门,企业部门和财务部门的沟通,了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划,经营现状,业务流程,通路成员和销售人员的基本情况,并深入到云南,湖南,湖北,广西,广东等地,与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触,在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的:

1, 分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理. 英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种, 价值低, 中间环节不能过多, 分销通路费用不能太高, 同时企业销售人员短缺的实际情况, 结合各区域市场经销商分销通路特点, 初步三级分销通路模式, 较好地解决了产品快速流向市场, 广泛覆盖市场的问题; 并通过寻找不超过三家的省级经销商, 弥补了分销通路之间的盲区, 保持分销通路的稳定, 减少冲突, 最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖.

2, 分销通路网流走势较为合理. 英茂药业公司在分销通路建设的过程中, 没有松懈对管理的要求, 制定了一系列相应的合同审核, 经销商信用额度评

估, 发货审批, 货款风险控制, 退换货等制度和流程规范, 为分销通路的正常管理奠定了较好的基础.

3, 分销通路的市场覆盖面得到较大提高. 英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择, 较为合理地建设分销通路的长度和宽度, 使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南, 华南的十几个省份, 并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高, 产品知名度和忠诚度在逐步提高当中.

4, 分销通路布局较为合理. 英茂药业公司根据产品特点, 将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域, 集中精力做好这些省级市场, 以达到锻炼销售队伍, 积累经验和对现有市场深耕细作的目的.

5, 建立了“双赢”分销通路关系的雏形. 英茂药业公司在分销通路建设中采用了由经销商负责送货, 回款和客户拜访; 企业销售人员负责分销通路终端工作和市场生动化的工作, 与经销商的合作关系良好.

虽然英茂药业公司取得的成绩是突出的, 但同时存在的问题也影响到分销通路的安全, 并有可能对企业的正常经营造成危害, 具体存在问题有:

1, 分销通路结构混乱. 在个别地区, 总经销, 特约经销和直销同时存在, 并有向多个销售区域蔓延的趋势. 多种分销通路模式同时存在的情况使分销通路网络状态多样, 复杂, 混乱, 造成企业在市场计划, 执行, 推广, 监查, 信息反馈等方面的混乱和盲目, 无形当中降低了经销商的利润空间, 挫伤了经销商的积极性, 使经销商经销企业产品的意愿和兴趣降低.

2, 分销通路控制出现不安全因素. 英茂药业公司分销通路建设的过程中,

由于英茂药业公司与经销商的分销通路关系是松散协作的关系, 对各经销商只要求货物安全, 货款及时回笼, 当英茂药业公司希望分销通路成员帮助调整产品结构, 加大力度销售利润高的新产品时, 总会遇到或多或少的抵触.

3, 销售人员管理面临失控. 销售信息反馈不及时, 政令下达不畅, 销售费用急剧上升, 对经销商的客户档案收集出现问题, 使企业对人员的管理面临失控.

4, 终端工作不细致. 英茂药业公司终端工作开展过程中, 出现了人员懈怠, 敷衍了事的现象, 售点宣传物陈列不到位, 维护工作不认真, 不按规定进行修补, 消费者咨询时不详细耐心地解答, 服务态度恶劣等现象.

英茂药业公司分销通路存在的问题已经对企业的生存和发展造成威胁, 因此有必要对企业的分销通路重新设计应遵循的原则, 确定分销通路调整的对策, 使企业的分销通路高效畅通, 为企业的经营创造效益, 为企业的发展奠定良好的基础.

短暂的实习转眼而过, 回顾实习生活, 我在实习的过程中, 既有收获的喜悦, 也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面, 只是在看人做, 听人讲如何做, 未能够亲身感受、具体处理一些工作, 所以未能领会其精髓。但时通过实习, 加深了我对工商管理基本知识的理解, 丰富了我的实际管理知识, 使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作, 既要注重管理理论知识的学习, 更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步

的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的“浇注明天”的服务品牌，“构筑精品，造福社会”的企业使命，“务实求新、敢争一流”的企业精神有了初步了解。

销售的实习报告 篇5

一. 实习单位概况

1. 实习单位性质：福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于20xx年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2. 实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装20xx年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4. 实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，T恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5. 实习单位的主要生产或业务流程：

5. 1公司销售模式为自产自销。公司拥有H.K，上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

5. 2专卖店流程：营业前准备——

换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——
参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——
迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——
核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——
送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——
环境清场

6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6. 1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

6. 2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导

致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

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，七匹狼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。

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/846214112205010210>