

精选销售的实习报告模板汇总8篇

在不断进步的时代，报告的使用频率呈上升趋势，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。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，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

销售的实习报告 篇1

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、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地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于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化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。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。

三、实习总结或体会

今年4月7日到4月19日

，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，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实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，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。

销售的实习报告 篇2

实习对象：采购销售专业实习生

实习地点：某国有企业

实习时间：20xx年x月xx号--xx月xx号

实习目的：通过这次实习拓展自我人际关系，从社会实践中开拓视野等。

实习的内容和经过：有幸进入了国有企业工作实习。实习时间从七月十二号开始至八月二十七号结束，历时近三十六天的社会实践。首先谈谈关于销售，我领悟到一条经验，这就是不能只做批发，而不搞零售。不能死守单一价格，而应价格紧随市场走。批发是为了大市场，但是零售的市场也不容忽视。虽然批发能很快收到效益，但是零售也可以积少成多。就以这次销售桂圆来说，批发时可以一次拿到一万元订单，但是本地零售也可以，只不过是这家一千元，那家五千元这样累积起来而已。做批发的采购商多数是发货至外地的，他们往往考虑车费、油费、住宿费等成本问题，也考虑天气问题。这个暑假，台风天气特别多，对于果品来说是一个克星。桂圆在台风过后都会被雨水打掉在地上，留在树上的桂圆卖相也不好，因为桂圆表皮有黑点，采购商根本看不上眼，因此果农就很难卖出去，一场台风可以说损失惨重。这时候林场再搞大批量销售时不可能的，因为采购商不会来，除非和林场场长交情比较好的才会勉强批发。此时此刻，能够拯救桂圆销售惨状的只有挖掘零售的市场空间，为此我还特意跟杨副场长商讨零售的工作事宜。但这个时候，同一时间不止我们林场有桂圆的销售，其他果园也在销售桂圆，杨副场长毕竟是老江湖，他建议我先去市场上看看桂圆的销售情况，回来再做决定。于是在杨副场长的建议下，我先去我们县里的市场调查了一下，回来后刚吃完饭又跑去镇里的市场参观，确定市面上桂圆的销售量很大而供应量很少的现象后，我欣喜若狂地回来报告杨副场长，杨副厂长当即决定放开零售的工作，并且由我负责销售渠道的开展。在做桂圆的零售时，我还实时根据市场需求变化，即时调整零售价格，很快取得了消费者的认可。凭借着我自己的人际关系，以及我爸的帮忙，受台风影响的五万多斤桂圆不到半个月就销售一空。通过销

售，我认识了很多以前从没认识的陌生人，这些人有富林镇本地的，也有外地的，如广州、茂名、湛江、汕头等，有省内的，也有外省的，如广西、贵州、云南、福建、江西、湖南等。这些人，想必会在以后的生活中继续给以我帮助和影响。

然后我学到了管理的艺术。在国有企业实习，我并没有当自己是一个实习生，而是把自己定位在学习生的位置上。进入林场伊始，我就进入了被管理者的身份，受领导的管理。在工作单位，管理的松紧程度明显不同于学校。由于云浮市国有大云雾林场是国有企业，是政府机构，在里面工作的人都是公务员，大部分人都和我有着同等学历，而且他们都已参加工作十几年，有的甚至快要退休了。所以进到里面就觉得自己经验很浅，资质单薄，自然对我的管理师从紧的。但是场长还是很照顾我，并且带领我学习怎样去管理整个企业，不断给予我启发，授我以渔。至今为止，他说的“要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属。在管理时，要因人而异！”这些话一直萦绕在我脑海里。有这样的“好老师”我当然求之不得，整个暑假我都跟在他身边学习。当上采购商联络员之后，我一下子就晋升了一个级别，可以直接管理三十几个采摘工人。一下子，我有由被管理者转换为管理者的身份，刚开始还真是适应不了。这些工人真可谓鱼龙混杂，有本科的，也有文盲的；有大妈级的，也有小妹级的；有省内的，也有省外的。管理他们首先遇到的便是沟通问题，为此我花了好长时间琢磨，好在功夫不负有心人，运用我在大学学到的些许管理知识，和他们相处一个星期左右基本可以较好交流了。采摘桂圆是一个体力活，所以我特意将三十几个人按身材的高矮、肥瘦分组。高的就上树摘果，矮的就在树下收拾入筐，肥的就挑箩

筐，瘦的、体质较差的就负责桂圆的分拣。如此一来，桂圆的采摘效率成倍增加，直接增大了货品供应量，所取得的经济收益不言而喻。

实习心得体会：最后我体会到挣钱真的很不容易。虽然实习的单位是国有企业，可能你会认为这是一份朝九晚五，有着固定上下班时间的工作，但是进入林场工作情况却不是这样。在林场里有时为了赶货，从早上天亮开始一直工作到天黑，还要帮忙搬运大箱货物，在一百多亩的果场内来回走，收拾残枝，这绝对是非常消耗体力的工作。除此之外，还要林场、市场来回跑，虽然有摩托车，但还是感觉很累人。实习结束时，我去领工资，三千五百块钱里渗透着我的汗水。看着自己辛苦挣来的钱，我泪水就直在眼睛里打转。在大学里，我是脱产学习，过着父母供养的日子，完全不知道钱来的是多么不容易。这次社会实践让我明白了父母为什么两鬓发白，满手老茧，都是因为工作太辛苦了，我的心里充满了愧疚。

经历了真正的社会实践后，我的人脉得到扩大，我也学会了管理在工作中的作用，更加理解了实践的重要性，领悟到了挣钱的艰苦，因此，要作为新时代的强人，我们只能想和做结合，更要懂得坚持，也要有毅力和智慧的去完成每一件事。

销售的实习报告 篇3

一、实习时间

20xx年8月23日～20xx年11月23日

二、实习地点

顺德大良东区东乐路与桂峰路交汇处新领域运动公园内(明日华府后面)
)

三、实习单位

实习部门工作 健身游泳馆(销售部)

四、实习目的

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3.本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

五、实习主要内容

一、工作内容

1、安排来宾参观会所的各项设施及介绍课程，完成入会手续。

(来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种)

2、我在工作期间必须熟悉会所的设施，包括内部环境及器械的数量品牌，和所开的操种，教练的专业特长，卡的价格，会所的经营和发展。

3、在工作中我要学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持有健身及入会愿望者的联系，不断根据记载的来宾资料进行跟踪服务及电话

回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求

通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时最大限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与健身。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由对会籍顾问工作的一窍不通发展到现在能够独立完成工作任务，在工作中领导的带头模范作用感染了我，同事的爱岗敬业精神鼓舞了我，使我认识到作为新领域的一员是值得骄傲的，因为我们的团队是健身行业的带头兵

我们的队员是优秀的健康宣传者，我们始终坚持“身体健康才是工作、生活的首要条件，”的原则，只有拥有一个健康的体魄，才能立大志成大事，万事以身体健康为前提，没有健康的体格，任何的想法和行为只是纸上谈兵，毫无意义。

在工作中，顾客就是我们的上帝，一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润，每当看到客户对我们的服务感到满意的时候，自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即：“聆听、建议、指导、帮助、服务”。客户来到健身俱乐部，就一定有自己的想法和目的，为此，每次客户到来的时候，聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情况，做到有的放矢，并提供长久优质的服务。

工作之余，公司领导还给我们多次外出培训的机会，大家一起放松。这强大的团队感染力时刻提醒着我，作为新领域优秀团队中的一员，绝对不能懈怠。在以后的工作中，我要以崭新的姿态和高昂的热情更加努力的为每一个客户提供服务。

健身行业是一个充满朝气的行业，新领域是一个蓬勃发展的团体，相信在我们业务能力、服务水平不断提高的同时，会有更多的人选择新领域，信赖新领域。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待新领域美好的明天！

(二)毕业实习的体会、收获：

会籍顾问工作很辛苦，要外出做宣传，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。就把这些辛苦当作人生的一种磨砺吧！

有的时候想想自己也很有动力，看到一些想健身的人向自己咨询一些问题，我都很热心给解答，毕竟我给他们提供了一个好的健身场所，把一些健身的理念传授给他们。希望能通过我的努力，能够让更多的人来关注自己的健康，养成一个良好的健身习惯，同时也通过的每个人通过健身过程中的一些收获和好处传给身边的每一个人，通过这样的一个人几

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。

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/858122057115006116>