

精选销售类实习报告合集五篇

在人们越来越注重自身素养的今天，报告与我们的生活紧密相连，报告具有语言陈述性的特点。我们应当如何写报告呢？下面是小编为大家收集的销售类实习报告5篇，希望对大家有所帮助。

销售类实习报告 篇1

大学生一直生活在学校的这座“象牙塔”内，与外面社会接触的机会十分的少，而社会正是一个可以磨练一个人意志的地方。短期的实习让我短暂的接触到了社会，认识了一些社会生活的一些基本准则。带着一股年轻的冲劲，我踏上了进入我那漫长的职业生涯的第二块试验田。在福赛思实习日子里，在车间，在销售岗位，都有呆过一段时间。我的生活是有味道的，所以现在回想起来，特别怀念，要不没有这些味道，我想我的实习就这样过去了。但不是，那种种的味道还深深的记住我的脑海里，叫人无法忘记。这些都是我的人生中很难得的一次经验。人生经验都是在人我们的人生中不断的积累的，在实习中我所收获到的不止是我的知识，更重要的是我的精神也有了进一步的提高。

深圳是一个有着特殊活力和热力的城市，吸引着一批批的创业者。一天注册上千家公司且有不断上涨的趋势，然而，一个公司的存活年限却不到两年，就在这充溢着竞争和压力城市，每天都有欢笑与泪水，有人悲伤的关掉倒闭的公司，也同样有人欢喜地淘到了自己的第一桶金。我开始思索，公司要怎样才能有这样激烈的竞争中脱颖而出。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。一个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

自己的工作要认真负责地完成。

酸溜溜的味道很多人都知道是怎样的。我在这个厂里，也尝到了。在厂里要面对很多在我们学校里没有的东西，就是要跟自己的领导交流。我在厂里做错事，当然要自己面对，受到批评是在所难免的。这种酸酸的味道已经好久没有尝试到过了，也只有把它咽下去了，被人批评的感觉真的不好受啊。但是我想，在学校教育人的地方，通常是用道理教导人的，为什么厂里就要骂人，而不仁慈一点，跟他们的工人讲道理呢？

在学校里，特别是上了大学以后，我就好久没有尝过辛苦的滋味了。大学的生活跟高中相比，真的差得远。但在福赛思的车间实习的日子里，我又试到了这种味道了。由早上的四个钟，到下午的四个钟，更惨的是有时候晚上还要加班。这些日子太累了。整天都要做着重复的事情，太苦闷的事情，使人的生产工作积极性都是没有的，所以到人是感觉特别的累，我想这样的日子是可以媲美高

中生活的，一样的忙碌，但心情却有着很大的差别。但是我想，员工们都可以这样的坚持下来了，为什么我就那么短的时间都不能呢？我还是坚持下来了，而且是没有请过一天的假。看着自己领到的加班费，虽然少，但是我的辛勤所得，心理上的苦早就没有了。就像一个厂里主管跟我说的，跟高中相比，算什么呢？真的，这已经不算是什么了，很好的一次锻炼机会啊，我想在以后的找工作过程中，这么累的都过去了，还怕什么呢？

在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我要小，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。叫人以后怎么放心呢？但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢？“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗？我没有选择错的。很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再长的话，我发掘的不止只有这些。

与同事要和谐相处。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

同事之间既然存在竞争，那么必然有干好干坏之分。干得不够好或较差的一方心理上一时不平衡是完全可以理解的。干得较好的一方一定要照顾到对方的这种微妙心理，在对方面前注意放低姿态，尽可能帮助对方提高业务水平。切忌趾高气扬，给对方制造更大的刺激。与普通朋友相处，尚且需要保持适当的距离，跟同事朋友相处，更要有“距离”意识。尽量少在同事面前抱怨单位领导，指责其他同事。如果一时憋不住劲

儿，非得抱怨、指责几句才能消消气儿，也要注意说话的方式。提倡与同事做朋友，并不是要求跟全单位所有同事都做知心朋

友，那既不可能也没必要。我们完全可以在单位这个小圈子里有选择地结交知心朋友。初到某个单位，先用心观察周围的每个同事，发现共同点较多的同事后可主动接近，与之向知心朋友发展。其他同事也不应划为异己，应该努力保持良好的同事关系。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

我是学营销管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，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。

销售类实习报告 篇2

一、实习目的

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，销售实习报告总结。

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保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识，实习报告《销售实习报告总结》。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

XX年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。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操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，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。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。

这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验

我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！在这一个多月里我还是有不少的收获。

销售类实习报告 篇3

一、电话营销实习时光：

20xx年6月23日到20xx年7月11日

二、电话营销实习地点：

江苏省xxx科技有限公司广州分分公司

三、电话营销实习单位、部门及职位：

电话营销实习单位：江苏省xxx科技有限公司广州分分公司

电话营销实习部门：商务一部

职位：商务代表

四、电话营销实习目的：

大学生大部分时光都在学校里学习，对于如何将学到的东西使用起来就成为了众多大学生的迷惑，学校里学习的是理论知识，而很少实践，我们还不能做到学以致用！在那里务必得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习

的一些技能跟本就达不到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是深，所以在选学方面会出现必须的差错！

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，就是立刻能见效的人才，不必再为培养人才而花多那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

其实也不用奇怪，想想就明白公司为什么这么做，第一：它想立刻见到投入的成本转变为价值。第二：此刻人才流动很频繁，谁也不愿意投入成本好好培养一个人才，当见到这个人能够为公司创造价值时，却跳槽了！第三：受这俩年的金融危机的影响，超多的人失业，劳动力市场供过于求，企业不怕找不到人！

基于上方的一些原因，我们大学生电话营销实习就成为了必然的课程了，透过电话营销实习能够让学生更好的认识公司与学校的不一样之处、认识到自我与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去弥补自我的不足。透过电话营销实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值！如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

五、电话营销实习资料：

1) 熟悉环境：

有人可能会觉得奇怪，熟悉环境属于哪门的电话营销实习呀，你是不是没东西写了？这样想的话就错了，我为什么要把熟悉环境作为电话营销实习的资料之一呢？原因在于每一个人当他到了一个新的环境时，他能否能够在最短的时光内熟悉所在的环境，那么他就掌握了主动权，他的适应环境的潜力是比别的人要强的，尤其是做商务的人。人人都说现代是信息时代了，这句话一点都没有错，一个人来到一个新的环境后能以最快的速度熟悉所在的环境后，他所对于当地的信息了解得就比较全面，比较快速。

来到常州后，发现那里也是很发达的，整齐的高楼大厦，给我的第一印象是那里的城市规划比广东那边还要好，楼房没有防盗网，看起来很舒服，心里在想会不会江苏治安比广东好？在之后的日子证明了江苏的治安确实比广东好。公司的同事带伙们来到我们住的地方，我们几个电话营销实习生都头痛了，虽然我对住房的要求不高，但这儿比我想象的要差，没有厕所、没有冲凉房，晚上小便是在楼下街道上的一个垃圾池里解决，若是大的就麻烦点，只能白天去离住处一百米外的公厕所（因为晚上是不开的）。

这些状况一点都不夸张，每个地方的生活习惯不一样，只能是自我去适应环境而没有环境去适应你的。同样的状况下，其它人为什么就能够在那里生活而我们就不能呢？谁能保证以后的状况会怎样样，有可能比那里差一百倍也说不定，我没有抱怨，抱怨于事无补的！电话营销实习的目的在于提高个人的整体潜力，去适应环境也是电话营销实习的一部分之一，遇到这种环境只有自我去调节，去改变，才能让自我成长得更快！

2) 培训:

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/858122063115006116>