

有关销售的实习报告范文6篇

在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，其在写作上有一定的技巧。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是小编为大家整理的销售的实习报告6篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

销售的实习报告 篇1

为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的。通过实习了解影响消费者行为的内、外在因素、购买行为类型、及购买决策的主要步骤，熟悉影响品牌定价的主要因素。更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。掌握汽车销售展厅销售的方法与技巧，掌握汽车维修业务接待流程，掌握汽车售后服务中客户的服务技巧，熟悉处理客户应急事件的程序和方法。我来到了xx公司进行实习，工作是汽车销售，以下是我的实习报告。

一、实习目的

了解汽车市场营销环境和构成，所销售汽车的品牌组成、品牌策略，汽车产品价格的构成、定价策略；了解企业内部营销组织结构、经营模式，掌握汽车产品的介绍方法；掌握接待客户的接待技巧、电话服务的技巧和应对客户投诉的技巧，及汽车销售、售后接待业务流程；掌握消费者对汽车产品的认识过程，需求类型及基本特征，购车动机产生过程，掌握不同消费者的消费心理和行为特征；了解汽车企业如何打造汽车差异化服务

，及汽车产品成本的构成和影响价格的主要因素；掌握汽车促销活动的策划和组织。

二、实习单位介绍

这次的汽车销售实习定在了xx公司旗下一家4S店，xx公司秉承“追求卓越、科学发展”的精神，践行“以人为本、客户至上”的工作理念，“认真、用心、激情、信念、决心”的工作作风，这是我们报道第一天早会上听到的口号，听到这个口号，让我们肃然起敬，这是一个有目标有原则的公司。这一天给我的印象也非常深刻，毕竟是第一次进到这么大的公司，面对这么多员工，以这样正式的形式，心情异常激动。

三、实习内容

因此报到的当天我们去的很早，其实每天都差不多，早上八点半上班，下午五点半下班。第一天很快就见到了经理，接着就上了岗，于是我们就开始了以后的工作。说实话，刚开始那段时间挺难的，因为是新来的，和员工不熟悉，缺少交流，许多时间都是自己在那观察，不知道干什么。

第一天经理给我们讲解了公司历史之后，安排销售部的主管带我们这帮实习生，主管二话不说，先给我们每个人发一沓展厅所有车型的配置表，让我们去会议室看，天气比较热，我们在会议室开着空调看配置表，是挺舒服的。但是没天都想着念着啥时候下班埃那几天真的很难熬，每天都是看乏味的配置表，因为我们对车型不熟悉，想要教我们其他的东西也没办法教。我们多么希望能有点事情做啊，哪怕是苦力我们也愿意干。

可是，销售部是最忙的，无论有人没人都要站在展厅那里等待客户，客户来了要全程接待，主管们也没有太多时间。我们

只能看看配置表，看看他们接待客户的流程以后参观后面销售部及维修部，整个店的规划，店挺大的，至少放车的地方就有三层楼，听说库存车辆都有150。就这样熬到假期后，主管们闲下来了给我们分组分配师傅，我的师傅人很好，让我在他旁边看他如何接待客户。

流程相对教简单，师傅每天给我分配任务，今天记嘉年华配置，明天记蒙迪欧配置，然后他第二天考核，这样确实记的很快。期间有一次我自己接待了一个客户，那叫一个激动啊，还算挺顺利的，没出什么错。问到店内优惠的时候，我把他交给师傅了。平时早会结束后，我们新来的还要擦擦车，擦车能学到如何保养，而且还能看看汽车配置等等。师傅也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。一个懂得如何爱车的人，才能把对车的渴望传达给客户。

期间师傅和主管都问过我们，实习这短时间觉得怎么样，我觉得还可以，就是辛苦点。他们说，做销售这行就这样，别人闲的时候，你们最忙，别人忙的时候，你也没有时间闲，一年四季在展厅站。而且，想要赚钱还要努力，不努力不行啊，销量上不去，工资都不够房租。我也觉得是这样，但是没有这个社会就这样，没有什么是轻轻松松的，能轻轻松松赚钱的也不是我们这样学历的人能上岗的，所以学历多高就只能吃多好的饭。

我们销售部也一样，在办公室里面的墙面上，挂着没个小组的月销量目标，然后细分到每个人的目标，销售都一样，赚的是提成，卖得越多，赚得越多。没有捷径，只有不怕苦不怕累的努力。销售顾问们中午是几乎没有时间休息的，一般没有轮到站岗的小组就在办公室趴一下桌子，两个小时换一组。而且这段时间，让我颠覆了自己开始对销售顾问的理解，开

始我只是觉得销售顾问不就是和超市里的促销员差不多吗，远没有那么简单埃想要做好销售顾问，没有一点汽车知识做功底，前期很难熬埃至少需要了解汽车的配置，构造，以及区别，比如汽车后悬挂的类型，有全独立式悬挂，有半独立式悬挂，有非独立式悬挂，有多连杆悬挂，有扭力梁悬挂。它们有什么区别，哪一种好，这些都是可能要向客户解答的疑问。还有制动系统，有盘式有鼓式，盘式比鼓式受热性能好，鼓式比盘式制动力好。

这些都是有可能客户会问到的，如果不能一一回答，客户是不乐意在这买车的。配置信息就更加重要了，主管问过我们，为什么要我们背汽车配置，因为连卖的车的信息都不懂，客户凭什么相信你。师傅还举过一个例子，有一个销售顾问因为配置信息传达错误，遭到客户投诉，罚了5000元。所以说，想要做一个称职的销售顾问，要学的东西多着呢。除了配置表，还要了解同行的竞争品牌车型，因为想要战胜对手就要先了解对手，一般买车客户内心肯定会有几个选择的，他们为什么要选择福特，不仅仅需要优惠，更需要的是配置上的区别，以及没个车型的亮点，用自己的亮点击败对手的弱点，这就需要每个销售顾问传达信息的能力了。除此之外，服务也是一个重要因素，4S店不仅仅是一个销售，还是一个服务业，服务不好就没有客源，无论你的车多好，都不会让客户接受，客户想要的是得到尊重和态度。

汽车销售难的不是背配置，难的是是什么，难的是了解客户。客户第一次来店，需要做一个客户信息，然后是跟进客户，存档等等。没一个客户都有一个特点，他们不会冲动消费，所谓货比三家，他们是在不断的比较中作出决定的。客户跟进是时不时的做客户回访，了解客户动向。在实习

最后几天时间里，我们学习了客户回访，看了相关的回访话术，这个还是挺简单的。

说白了，就是让客户到店里看车，能让客户到店里，就已经把车卖出去一半了。关键是如何说，如何说服客户到店，如果没有优惠或者客户从中得不多利益，客户会直接找理由挂电话的。也就是需要噱头，比如车展，最新优惠，大礼包，团购会，试驾会，自驾游等等。这些都是能诱导客户的，表达要清晰，不能吞吞吐吐，客户问到什么回答什么。总的来说，做销售也不容易。当天我们几个实习生，平均没人打了几十个电话回访，嘴皮子都磨薄了。

四、实习体会

虽然我们这边校车是不送的，因为路线不到这边，但是我们每天在xx公司的实习都很充实，让我们忘记每天起早回晚的累。期间还有几次想过打退堂鼓，但是还是理智战胜了。我们是一批即将进入社会的准毕业生，没有什么比实践更能让我们接触这个社会，融入这个社会。或许别人会说职场很多潜规则，利益至上，但是这没有错，也没有道德上的错误，这是一个社会埃我们学了十几年书，为的不就是能在这个社会中立足吗，况且我们还没有毕业，想那么多干什么。总的来说，兵来将挡水来土掩，我们要做的是学习更多对我们有用的知识技能，为我们即将进入社会打好基础

自此以后，我了解到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的努力和坚韧的毅力才能做好。刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。

五、实习总结

通过这次的汽车销售实习，我发现让我融入这个社会还有很多不足，不单单是知识技能上，还有人际关系方面，学习主动性不强，还存在上学阶段的被动学习阶段，这个是必须要改掉的坏习惯。以后一定要多加实践，继续完善自己。来这里一个月了，慢慢的适应了这里的生活，也可以说是在挫折中学会了生活。这个舞台很大，但是想登上这个舞台，还需要多学习很多功底。社会实习实践是我们最好的训练常

销售的实习报告 篇2

明年我即将毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最后一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个总结，并对自己在不久的工作招聘中积累一些实践经验，我到兴威集团有限公司参加了一次为期一个月的实习。

兴威集团有限公司的主营项目为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体规模不是很大，三个项目里面房地产做的比较好一些，根据我的专业，我参加了有关房地产方面工作，具体任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。对于房地产这样一个投资项目，可以说一次性投资巨大，回收周期较长，利润比较丰厚，但也存在着很大的风险，如果某个环节稍有不慎，可能导致全盘失败，后果不堪设想，所以在一个项目启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场分析、项目可行性分析、落实贷款、确定工程施工队等等很多的研究和调查，最后才能做出科学的判断，找准自己的市场。正是按照这样一个过程，在今年八月份正式启动了依景家园的开发，依景家园小区开发

的对象是高层收入者，坐落于湘潭市北郊，那里空气比较清新，人流车流比较小，但道路还是比较宽敞的，户型的设计好，房屋面积都在150平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个部分。开发这样一个项目的程序非常的复杂，由于北郊的这块地原来是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺利进行。

在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次催促自来水公司履行内容，见到负责人后我告诉他合同期限将至，如果再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，终于纠缠不过，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到了剩余的一半款项。前期工作远远不止这些，在接下来的工作中，还要完成许多部门的审批手续，首先，我们去设计院完成了我们这个工程的图纸设计，不愧是一做楼房的蓝图，所有的图纸加起来共有八十多公斤重。拿着这些图纸我们去建委审核，看是否符合城市的总体规划以及国家和自治区的文件。还有自治区绿化委员会，主要是对场地平整过程中毁坏的绿地及树木进行赔偿。消防委员会也要去跑，主要目的是为了施工中的防火安全。因为要开学，我不得不在这个小区正式施工之前结束了我一个月的实习，其实接下来还有很多的工作要做，比如小区建设中的物业管理，以及建设中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得不和一起工作了一个月的同事们道别。

通过一个多月的房地产销售实习，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，最佳的学习方法是通过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。不仅仅是对理论知识的加深，我感觉最大的收获就是我体会到了同事们的敬业精神，也就是我们现在所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮助，互相关怀。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸！谈何容易，但是没办法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的带领下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后已经是晚上，在这过程中大家互相鼓励，彼此开玩笑，但没有一个人说要退缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

这次实习以后，我为自己默默定下了一个规矩，再以后的`学习工作中，我一定要全力以赴的去完成好一个任务，培养一个好的做事习惯，我想这在以后的生活中是非常重要的。

销售的实习报告 篇3

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.近年来汽车企业犹如雨后春笋迅速发展。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。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

一. 实习目的:

1.

更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2. 了解汽车各种品牌，价格，性能。

3.

了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.

通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

二. 时间:

20xx年4月30日——5月31日

三. 地点:

安徽合肥江淮4s店

四.

实习内容:

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/877006111010006143>