

【推荐】销售类的实习报告范文集锦五篇

在现实生活中，报告与我们愈发关系密切，其在写作上具有一定的窍门。在写之前，可以先参考范文，下面是小编整理的销售类的实习报告5篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

销售类的实习报告 篇1

一、实习时间

20xx年3月23日——20xx年5月25日

二、实习单位

武汉**科技有限公司于XX年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉**科技深感行业风险的巨大，于XX底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于XX年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟**，开始公司的二次创业。

三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一) 高校促销活动期(05月27日——06月19日)

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。

因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。

突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一周的促销活动也证明收效不大。

销售类的实习报告 篇2

一、实训目的：

通过这次综合模拟实训的操作，使药品营销专业的学生能比较系统地联系医药企业商务活动的基本程序和具体方法，加强学生对所学专业理论知识理解，培养实际操作能力，提高在企业商务活动中的基本技能，也是对学生所学专业知识的综合检验。

二、实训时间：

三、实训内容：

1、医药市场调查与预测

使学生在了解市场调查基本原理、知识的基础上，掌握如何策划医药市场调查方案。学会进行信息识别、传递和利用各种方法查找资料。学会设计市场调查问卷，掌握问卷设计的技巧。学会进行用实地调查方法获取一手资料，按撰写报告的一般要求与体例撰写调查报告。如我们组把“扑热息痛”作为我们调查的对象，针对“扑热息痛”，我们拟定一份市场调查提纲，制定市场调查计划方案，我们还设计一份关于“扑热息痛”的市场调查问卷，并展开调查，最后总结并撰写医药市场调查报告。

2、商务谈判

学会倾听，学会善问，学会巧答。学会适当时候给对方制造僵局，学会打破对方制造的僵局。学会给对方作出适当的让步。学会如何获得对方的让步。在这次实训中，我们两人为一组，自拟谈判课题，进行模拟谈判。谈判中制造僵局、打破僵局都需要一定的技巧。最后撰写合同，拟定协议书。

3、医药促销

让学生掌握电话邀约的步骤和方法及打电话的基本技巧。掌握拜访客户的技巧。掌握进行产品演示的技巧。我们基于自拟的背景资料设计电话邀约方案，并结合打电话的技巧按照邀约方案进行角色扮演练习，并模拟了销售药品的场景。观察者对销售人员所提出问题的质量和问题的效果进行评价。

4、经营分析

通过医药企业经营分析与评价，培养学生正确分析和评价企业经营活动的实际能力。判断企业的短期偿债能力、长期偿债能力，掌握债权人提供的资本和所有者提供的资本的对应关系。了解企业的财务结构与债权人投资人资本受所有者权益的保障程度，并掌握分析企业盈利能力。资产负债表分析实： $\text{物流动比率} = \text{流动资产} / \text{流动负债}$ $\text{速动比率} = \text{速动资产} / \text{流动负债}$ $\text{负债比率} = \left[\frac{\text{债务总额}}{\text{资产总额（或权益总额）}} \right] \times 100\%$ 利润表分析实务： $\text{毛利率（\%）} = \left(\frac{\text{毛利}}{\text{销售净额}} \right) \times 100\% = \left[\frac{\text{销售净额} - \text{销货成本}}{\text{销售净额}} \right] \times 100\%$ $\text{经营利润率} = \left(\frac{\text{经营利润}}{\text{销售净额}} \right) \times 100\% = \left(\frac{\text{税后利润}}{\text{销售率额}} \right) \times 100\%$ 。

四、实训体会

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。实训中确实学到不少东西，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容。随着关系网络不断的扩大，营销渠道也不断的在拓宽，有熟人带来的新客户，也有不少“慕名”而来的新客户。在与客户商谈时，热情和耐心绝对是杀手锏，特别要注重你的表情。这次实训给

我留下深刻的印象，那就是电话邀约和商务谈判的角色扮演上。第一次，上网查了很多关于这方面的知识，但自认为表演的不是太好，也许是第一次吧。电话邀约的角色扮演上，我已经很高兴了，因为这次扮演明显比上一次好多了。这让我觉得做什么事情，都要有第一次的尝试，没有尝试哪来的经验和教训，就更不用说第二次的成功与失败了。

五、实训建议

我建议在实训中加入一项面试，在面试中分为自我介绍和回答问题两部分。因为学生在实习前从来没有经历过面试，当真正面试时又不知所措。就像我一样，第一次面试表现极差，所以我才想到，如果已经有过面试的经历就不会遭受挫折，信心也就不会大大降低了。

销售类的实习报告 篇3

一、实习目的

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去，接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

二、实习单位基本情况

武汉福寿安康有限公司坐落于湖北省武汉市，公司是集产品设计、研发、生产、销售为一体的综合型企业。公司自成立以来，为适应国际潮流的发展，和社会发展形势需要公司全面推行iso9001质量管理体系标准，通过了ccc强制产品认证等多种证书。在机遇和挑战并存的年代，维同人秉承“顾客至上，锐意进取;科学管理，追求卓越”的服务理念，坚持“客户第一、信誉至上”的原则为广大客户提供最优质的服务。

三、实习岗位基本情况

在公司我所在的岗位是销售及售后服务，主要的工作情况是：对本公司的产品进行推广和销售，对于一些客户的需求以及提出的要求做好记录，及时的反馈给公司，对于一些原有的客户时刻的做好服务，以便于方便给予客户最体贴最及时的关心和服务。

四、实习内容

1. 实习过程

1.1 了解过程

起初，刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的。公司里的工作环境让一直在学校上学的我感觉很陌生，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。第一天进入公司开始工作时，所在销售部门的老职工带着我给我讲了很多的工作方面的知识，让我感觉到很茫然，不过在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境。

作为初次到社会正规公司去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧，通过他们的帮助，我对公司的情况有了一定的了解。公司的工作时间段为：早上8:00至晚上17:00，公司的所有员工都必须遵守该上、下班制度。早上要去公司登记报道，短暂的开个早会，晚上的时候要准时回公司登记，做一些一天的总结。

1.2 摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，上班工作之前先到指定地点等待领导集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务，下达一天的目标任务。明确工作任务后，我们互相鼓励之后开始了一天的工作。当工作中出现情况时，要及时告知上层领导或者组长，让他们帮助解决出现的问题，以便于整个销售和行业的进程能够顺利的进行。

在工作期间有些客户要想满足他们的要求难度较大。刚开始还真棘手的，只能是用自己的能力和公司一些同事的帮助才能够多少的解决一些，在遇到一些棘手的问题就要和同事一起想出解决办法一起去努力解决。不断的遇到不断的解决，是的自己的能力不断的提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

1.3 独立操作

经过一段时间老员工的带领学习，我对公司产品的销售服务已有了一个较详细的了解与熟悉。对社会上对于产品需求者得特性也比较熟悉了。上班期间，听从上层领导的安排，接受分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向同事和先关领导反映情况，请求他们提出解决意见。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

1.4工作调动

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，在这个方面也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

2实习成果

2.1素质提高

在实习过程中，我从工作、团队合作、专业素质等方面都有了极大的收获。从销售能力方面来说，这次实习给了一次我将所学知识进行运用来解决实际问题的机会，在实习过程中，许多原来并不熟练的知识逐渐被清晰的理解，许多原来没有重视的方面也得到了巩固，更在发现及解决问题

的过程中学习到了不少新东西，在课本中所提到的理论系统之外，我在以下几个方面我有了比较深的体会：

1

、由于是部门同事合作，所以在实习程中团队精神就尤为重要，首先要拟订销售计划，明确工作职责，在工作过程中我们不但要做好自己的工作，还要考虑同事的工作，尽量要为别人带来便利。部门人员的合作很重要，实习部门中的同事的气氛很大程度上影响服务的质量。

2、团队合作的精神，在我们工作目标和任务上，其实都是一个团队，不分你我个体，只有团结互帮才能完成整个公司的售后服务宗旨。

例如，我们个人在对社会中对于客户的开发和售后服务中，每一个的客户的要求都要涉及到公司的每个部门负责，所以对于满足客户需求就是要我们每个部门每个人都要细心的去做好每件事情，从这个方面可以说明每一个产品到客户手中和对其服务，都凝聚着我们整个团队合作精神。

3、为人处事方面，其实我认为毕业实习另一个目的是在实践中初识社会，了解社会，即将走出校门的我们，往往对社会缺乏足够的认识，甚至感到迷茫，需要时间去积累。在实习中，我体会到为人处事的重要，学会了与人真诚沟通，平时与同事和领导交流互换工作上的意见，来彼此产生同事间的信任，对我来说是一笔财富，让我在进入社会后就学到了重要的一课，也经历了社会的残酷。

4、吃苦耐劳的精神，在没有去实习之前就充分地想象销售吃的苦到底是啥回事，概括性地在脑海中琢磨，而总是以一种轻率的心态去面对，公司生产任务都比较饱和，而且工作中规章制度要求严格。这

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/878063102027007
001](https://d.book118.com/878063102027007001)