

销售员的实习报告（18 篇）

精选销售员的实习报告（精选 18 篇）

精选销售员的实习报告 篇 1

亲爱的领导：

您好！

我是__公司的__员工，我从一进入公司就来到了公司的市场部门实习，现在实习期快要过去，我不知道公司是怎么评价我这段时期以来的工作，但是我感觉自己却对这段实习期的日子并不怎么满意，同时我也认清了自己对销售行业不感兴趣的事实，我觉得可能是自己真的不太适合这个岗位。所以趁着实习时期快要结束这个阶段，我给您写了一份辞职报告，希望您能同意我的辞职申请。

20__年__月__日，我通过校招进了我们公司，一开始我面试的是公司的行政岗位，但是面试官跟我推荐了销售这一职，我也刚好想去尝试一下这个岗位，一来是想锻炼锻炼我这个内向的性格，二是想看看我到底适不适合干销售这一行。

现在我却要在实习期刚结束就要辞职了，我相信领导肯定会很疑惑，但这的确不是我头脑发热，也不是一时冲动才做出这个决定的，而是经过了再三考虑，为自己以后的发展考虑，为公司考虑才最终做出的决定。

我现在来说明一下我辞职的原因，不是因为公司的原因，只是因为我个人的原因。

1、因为我从小到大的内向性格。我也不知道是从什么时候起，我不太爱跟人打交道，只知道我在上学的时候就经常是一个人了。我也不爱说话，有时甚至连跟陌生人对视都不太敢，内向的我一直到大学毕业也没有得到改变。所以我想要挑战自己，就来到了我们公司的市场部，然而是我太高估了我自己。我在家练习了一遍又一遍和顾客的对话术语，到了当场却忘得一干二净，紧张的话都不知道怎么说，所以我搞砸了很多次公司的业务。我每天到公司后尽量让自己变得活泼外向，但是回家后我发现这样很累，我感觉这个实习期间我都迷失了自我。所以我还是想做回自己，做回原本的我，才能找到一个最轻松的姿态来迎接工作。

2、因为我口才不佳的原因。销售行业不单单是要活泼外向，还要口齿伶俐，要会把死的说成活的，把活得说成死的。就我常常连一个话都说不清的，还心直口快，既不会拍客户马屁，也没有精密的头脑来盘算能挣到顾客多少钱。所以我感觉我还是不太适合干这一行。

说明白了，我就是个老实人，老实人干销售是挣不了不少钱的。所以我觉得我还是去从事适合自己的工作会更好。这份工作我挑战了自己，我尝试过改变，虽然现在失败了，但是到最后我也不后悔，因为它告诉了我不适合这份工作，不适合这个行业，这让我对以后要走的路更明确了一点。我也不后悔认识公司领导，结识公司同事。因为你们都对我很好，也帮助了我很多，我很感谢你们。现在我要走了，我也真心祝愿你们能在以后的人生道路上越走越远。

此致

敬礼！

辞职人：

20__年__月__日

精选销售员的实习报告 篇 2

一、实习目的

1.1 实习单位简介

有限系股份有限公司,是原河北省医药公司配送中心改制重新成立,是符合国家 gsp 标准的大型医药批发、物流、配送中心,公司现位于石家庄市裕华区方村工业区石栾路 99 号,与 308 国道相邻,交通十分便利。

公司凭借有口皆碑的有效商品质量管理，良好的经营条件，一流的服务水准和雄厚的经济实力，逐步建立起了覆盖河北省地市县医药经营网络，以及山西、山东、内蒙等外省市的医药物流配送业务，并与全国 700 多家药品生产企院保持着良好的业务往来与合作关系。

德泽龙公司凭借齐全的品种，可靠的质量，合理的价格，优质的服务，健全的网络，良好的信誉和科学的管理，致力于发展成为全省及至全国最具影响，最具规模，最具潜力的药品经营企业之一。为了创造未来我们携手共进！为了超越现在我们将不断努力！！让您满意，是德泽龙永恒的追求！！！！

1.2 实习目的及意义

1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

二、实习单位

_公司

三、实习岗位

销售员

四、实习内容

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

五、实习要求

(1) 严格遵守实习单位的各项规章制度，按实习单位的规定时间上、下班，注意交通安全，饮食安全。

(2) 不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。

(3) 勤学好问，踏实肯干，谦虚谨慎，抓住机会锻炼自己的沟通能力、社交能力。

(4) 在整个实习中，应注意培养自己的责任心，培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，严格要求自己。

(5) 听从实习单位和指导教师的安排和指挥，未经允许，不得随意更换实习岗位。

(6) 实习期间，每人撰写实习周记，记录实际的实习情况与主要实习内容，实习结束后将周记附在实习报告后面交由指导教师检查。

(7) 有事请假，违者按学院有关规定严肃处理。

六、实习过程

这次实习，我班分为两个部分，一大部分去爱普医药材有限公司，而一小部分在_公司。我们六人很荣幸的分到了德泽龙公司，20__年5月9日，这天，我们这个团队早早的来到了办事处，在赵经理的介绍下，我们六人初步了解了实习岗位和意义，那就是销售药品。缬沙坦分散片，由于我们第一次接触销售业务工作，我们对于销售的产品的功效也不是很清楚，这天下午，经理给我们进行了培训。经过培训，我们深入的明白了销售员的基本操作工作，一个成功的销售员具备的条件以及准备，除此外，我们明白了我们销售药品的功能。于是我们开始了三周实习销售工作的经历。我们六人分为三组，每两人一组，我和安琪进行了我们的工作。刚开始，我们去寻找药店和诊所的路线，于是我们商量买了一幅地图，慢慢地我们发现离小区附近有大量的药店和诊所，在这次推销药品中，我们遇到了不少问题，比如，你们的药品给的价位高了，比如，我们这不需要抗高血压的药，比如，你们实习生给我们的信任度等等，虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我。销售过程中，很幸运我们卖出了几盒，虽然销售的不怎么好，可我们收获了颇多，明白了销售员的工作，也明白了以什么样的态度面对顾客，也让自己变得能说和体会了以后走上社会的经历。同时，在销售实习的这三周里，我学到了许多东西，拓宽了视野，增

长了见识，也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。

七、实习总结

这次的实习，让我懂得了许多道理。

精选销售员的实习报告 篇3

在辛勤的龙年结束之际，我有幸能找到一个实践地点，能在蛋糕房进行实践。人们都说蛋糕房得有良好的环境，当我进入以后首先感受到的就是这一点，人家不仅蛋糕做的精致，练屋内的摆设都显得那么的高贵典雅，员工都以笑脸迎接顾客无论他们刚被老板批过，一切都是那么的精致，真如其店面设计所言。当然感叹以后会是精彩的工作，但是工作似乎也不是那么好做的，每天最基本的工作就是把面包给包装打上月日，这是对消费者最基本的诚信，他们得知道自己是不是真的能够吃上新鲜的面包和蛋糕，这同时也要求我们真心实意的去对待，除此之外，我们必须保证的整洁，以此给消费者良好的印象来招揽顾客的回头，同时也会给我们带来性顾客满意的点头。

仅有这样还是不够的，我们得保证蛋糕的质量，我们的裱花师使公司经过严格的挑选才使得来工作的，所以我们能够生意红火。

在此我还了解到企业家对未来员工的要求：

首先从诚信方面，为人要老实，不能投机取巧，要脚踏实地。多数企业要求员工有忠诚度，不要想着这山更比那山高。

其次，雇主都喜欢员工对自己的工作有很高的兴趣，并能够持之以恒的进行全身心的投入，热爱工作，把自己的事业当作工作。

再者是个人的修养方面，有自知自明，谦虚好学努力进取，有团队精神，能够在推动中发挥自己的作用，并能够影响其他成员树立标杆模范。

而后就是技能，对自己的本职工作能够胜任，并能够不断的进行创新，熟练掌握并能够运用适应自己的工作。企业在招聘员工时，常常会把能力学历因数放在首要的位置。其实，从根本来看，责任才是对于员工的最基本的要求。把责任作为决定应聘者去留的最基本的要求，这也是丢员工的素质的重要体现。还要很好的了解企业的文化和未来的动态以及目标还有管理的重要性，还要能够理解企业实施计划的原件，当然这就需要企业在此方面能够加倍的培养。了解自己的职位和工作这人以及长期发展目标。学会提升自己的'素质，要进行不断创新和发展，这才能使得厂里世界自林，当然这不是一两句话就难够让人发展或什么，但是这必须靠自己的努力，在日常生活中不断的积累经验，要脚踏实地对工作一如既往，切忌三心二意。我们必须学会忠诚，这样企业才能好好的生存，众多企业家要求员工能够对自己忠诚，当然他们也会对员工坦诚以待。他们不会不要自己公司的利益和未来的发展，当然这不是一天两天就能够说定的，但是这也关系到未来的稳定发展。

同时众多的企业还要求员工能够使学习能力很强的人，他们至少能够是在工作中善于学习的，他们会抓住一点小小的商机，在此中才找得到出路，当然，学习能力还是十分重要的，它不仅关系到现在在校大学生的出路，还关系到未来的工作状况，他甚至能够决定一个人未来的命运，对此，中期也甚为关注，所以这也就需要我们能够多注意一点，它有可能是企业对我们的最低的要求，因为企业不可能只要那些不会发展的人们的。

对工作认真负责当然是所有的老板对员工的最基本的要求，无论是在平时还是在工作中，认真负责是我必须拿出的态度。我们只有这样才能够对自己对企业对消费者做出最完美的答复，认真负责还是我们进入理想企业的入门权。与此同时，我们也应该在学校努力学习科学文化知识，丰富自身的文化积累，当发展中的祖国需要我们时，可以奉献自己的一份力量，作为祖国的新生力量，我们需要的不仅仅是全力以赴，而是竭尽全力。我们是 90 后的第一批，社会上对于 90 后得质疑越来越多，我们需要用我们自己的实际行动来证明，祖国的未来有我们会更加强大！

精选销售员的实习报告 篇 4

第一：增强团队合作意识，加强团队合作精神。

在我刚进入百朗商贸有限公司的时候，从来都没有想过团队的力量会如此强大，尤其是对我们店铺销售人员来说。所以开始的时候，我也没有很在意什么团队，很多事情都是自己做了，很多时候是效率不高或者出错率高。让我真正体会到团队力量的是一个平凡的下午，我正在接待顾客，感觉这个顾客比较的慎重，我好像还不能完全说服她，这时我的同事也站在一旁，接着用她的一套销售方法跟顾客介绍我刚才努力介绍的那款产品，最终顾客高兴的买单了。后来，我的同事跟我说这就是我们公司一贯提倡的二拍一，即两个人共同完成一单销售。她还说，我们公司在招聘人的时候很注重个人的团队意识，即使一个人的个人销售能力很强，但是只要他没有团队意识，那么我们公司照样不会录取他。

在这以后的岁月里面，我们还在很多方面都享受到了团队带来的快感。并且我也深深体会到了团队对于个人发展的重要性。

第二：做任何事情都要细心。

在平时工作中，我总是急于求成，动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当主管提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以主管接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在离

开了公司，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上唯一没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

总结语

这次实习虽然时间短暂，但是我同样学到了人生宝贵的东西。这些都是我平时在课堂里面无法学到了，人生本来就是一个不断学习和发展的过程，只要我们随时保持谦虚的学习态度，相信一定会有所收获。

精选销售员的实习报告 篇5

实习任务：

主要负责店铺的销售工作、月末盘点及月末销售总结。除此之外还要进行每周一次的销售排名统计及货品调入调出，以便店铺销售工作顺利进行。

完成情况：

8月上旬主要熟悉店铺运营情况、pos系统和货品相关知识，接下来到实习结束主要是展开销售工作。8月份销售额2万1，排名第三，九月份销售额3万，排名第二。十月份工作五天，销售额为4千，同比销售第一。

成绩与不足：

通过这次销售工作，觉得自己成长了很多。但是也有很多不足之处，比如有时候有点粗心，工作过程中缺乏耐性，平时还要加强自身语言表达能力的锻炼。

收获与体会：

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

第二：用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人是道德的。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：您就是上个月买了两件衣服的那个顾客，我记得您，欢迎再次光临

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

第三：机会总喜欢光顾有充分准备的人。

对于我们做店铺销售的来说，闲的时候真不知道该做什么，但是忙的时候也足够让人折腾的。一般大家都是借闲聊打发时光，其实一直以来大家都抱怨库存不足，特别是一些比较普遍的码数一般都缺货。鉴于这个情况，我也比较着急，巧媳妇也难为无米之炊呀。这时，我想到了一招，要不到别的店里去调货，看看别的店里有没有码数相对充足的。所以，我的调货计划开始了，只要一有时间，我就通过系统实时查询其他店铺的库存情况，一发现有多的库存，我就打电话过去，叫他们打单。所以在很多时候，我们同事都觉得

库存没有的货，怎么就又冒出来了呢。而且，大部分的调来的货都是经过我的手卖出去的，因为只有我对这些货了如指掌。

通过这件小小的调货事件，我想我们现在的处境又何尝不是这样呢，我们现在处于即将找工作的阶段，现在我们也要随时准备好让用人单位来挑选。就像上面所调回来的货物，在顾客需要的时候，直接拿出来就可以了。

第四：人生有很多选择，我们没必要固执于一种选择，有时候换一种思维，你将见到的是柳暗花明的场面。

开始找工作时，自己总是想找一个专业对口的工作，可是当被碰的头破血流的时候才发现自己已经精疲力竭了。这是现实逼迫我们，换一种思维，换一种方式，何必走进死胡同呢。所以我放弃了找专业对口工作的念头，想想不管在什么岗位，只要自己能到得到很好的锻炼，只要自己的能力能够很好的发挥，那我也没有什么可以遗憾的了。而且，在很多时候，我们都要摆正自己的心态，要先处理心情，在处理事情。

精选销售员的实习报告 篇6

一、实习目的

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、公司概况

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区，专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于 20__ 年，员工 120 余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及 ATI 和 NVIDIA 各系列显卡. 公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市 AAA 级信用单位”等荣誉称号。

三、实习内容

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、实习总结和收获

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

精选销售员的实习报告 篇7

一，实习时间

20__-08-31——至今

二，实习单位

电脑科技有限公司

三，实习工种

dell 电脑销售顾问

四，实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解 it 行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五，实习过程

我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售 dell 全系列产品，包括 dell 服务器，dell 家用台式机，dell 商用台式机，dell 笔记本，dell 打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对 dell 企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

六，实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1，在说话时候还不够耐心，
- 2，对各行业的了解还不够深透，

3，对自己的学习激情还不够充足，

4，对自己的业绩还不是很满意，

5，积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

精选销售员的实习报告 篇8

实习任务：

主要负责店铺的销售工作、月末盘点及月末销售总结，销售员实习报告。除此之外还要进行每周一次的销售排名统计及货品调入调出，以便店铺销售工作进行顺利。

完成情况：

8月上旬主要熟悉店铺运营情况、pos系统和货品相关知识，接下来到实习结束主要是展开销售工作。8月份销售额2万1，排名第三，九月份销售额3万，排名第二。十月份工作五天，销售额为4千，同比销售第一。

成绩与不足：

通过这次销售工作，觉得自己成长了很多。但是也有很多不足之处，比如有时候有点粗心，工作过程中缺乏耐性，平时还要加强自身语言表达能力的锻炼。

收获与体会：

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就，实习报告《销售员实习报告》。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

第二：用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人是道德的。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，

比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是上个月买了两件衣服的那个顾客，我记得您，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

第三：机会总喜欢光顾有充分准备的人。

对于我们做店铺销售的来说，闲的时候真不知道该做什么，但是忙的时候也足够让人折腾的。一般大家都是借闲聊打发时光，其实一直以来大家都抱怨库存不足，特别是一些比较普遍的码数一般都缺货。鉴于这个情况，我也比较着急，巧媳妇也难为无米之炊呀。这时，我想到了一招，要不到别的店里去调货，看看别的店里有没数相对充足的。所以，我的调货计划开始了，只要一有时间，我就通过系统实时查询其他店铺的库存情况，一发现有多的库存，我就打电话过去，叫他们打单。所以在很多时候，我们同事都觉得库存没有的货，怎么就又冒出来了呢。而且，大部分的调来的货都是经过我的手卖出去的，因为只有我对这些货了如指掌。

通过这件小小的调货事件，我想我们现在的处境又何尝不是这样呢，我们现在处于即将找工作的阶段，现在我们也要随时准备好让用人单位来挑选。就像上面所调回来的货物，在顾客需要的时候，直接拿出来就可以了。

精选销售员的实习报告 篇9

一、实习目的

本次实习的目的在于通过深入到社会商业经济中，将所学到的市场营销理论与实际的结合、提高待人处事的能力、了解消费者心理等，尤其是观察、分析和解决消费中的实际问题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。

二、实习内容

首先简单介绍一下我的实习单位：湖南职工国际旅行社，是经湖南省工商局注册具有独立法人资格的实体单位，注册资金 200 万，是一家专业从事旅游电子商务、各种票务代订、旅游新产品销售等综合业务的有限公司。公司汇集了大批旅游行业精英，员工都是从事该行业多年，积累了丰富的旅游经验的优秀员工，短时间内在同行业中起到了很强大的影响力。公司坚持“少做广告，多做实惠”，在旅游市场领域里凭借高质量，低价位而闻名湖南同行，良好的信誉和员工的努力，公司的形象深深扎根广大消费者心中，并成功的树立了自己的优秀品牌。

在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这半个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

（一）办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在国旅实习的半个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办

公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，

就别提做什么大事了。

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

(二) 旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游行业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听文老师讲些有关市场营销的理论知识，偶尔在大二的时候有过些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把三年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责韶山一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。经过此次调研活动，我对湖南旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

三、市场分析报告

目前省内的旅游市场分析

第一，同行业激烈的竞争。旅行社求新求变跨越发展。省内各大旅行社在当前日趋激烈的市场竞争中，求新求变，内提升外扩张，实现了跨越式发展。一是在市场竞争中实施差异化战略，突出优势。近年来，省内各主要旅行社抓住后金融危机时期的发展契机，实施差异化战略，加快结构调整，突出各自特色和优势，不断开辟新的市场，使旅游市场蛋糕越做越大。如长沙中国国际旅行社秉承经营高端客源的策略，主攻澳大利亚等远程高端旅游市场，收到了良好的效果。二是准确定位，产品推陈出新。省内各主要旅行社根据各自的市场定位和目标市场，精心设计了各具特色的产品，受到了旅游消费者的追捧。如：湖南省中青旅国际旅行社有限公司推出的出境游包机产品颇具市场竞争力；湖南海外旅游有限公司不仅拥有长沙县乡村旅游产品和长沙市开福区一日游产品的专线权，还与湖南卫视“勇往直前”栏目合作，全年推出“我与明星去旅游”旅游产品；湖南新康辉国际旅行社则推出了会奖旅游产品、自由行旅游产品等适应新兴市场的产品。三是创新促销模式，加大促销投入。省内各主要旅行社顺势而为，不断创新促销模式，收到了良好的促销效果。如湖南新康辉国际旅行社除常规的促销方式外，突出网络营销和电信营销，全面改版企业网页，申请电信短码 96555，成立短码服务中心，建立网上门店和电信门店等；同时各主要旅行社加大促销的经费和人力的投入，今年宣传促销投入上百万元的旅行社有 5 家。如：湖南省中青旅国际旅行社有限公司投入促销经费 128.6 万元，同比增长 153%；湖南光大国际旅行社投入 177 万元用于促销，先后派专

人赴马来西亚、印度尼西亚、新加坡等其主要客源市场促销和采购5次以上，还派专人常驻新

加坡促销。四是外延扩张与内涵提升并重，推动旅行社跨越发展。近年来，省内各大主要旅行社在提升企业内涵的同时，根据旅游消费趋势、行业特点和产品特性，结合企业经营理念和模式不断打造品牌，增设分公司、门店等网点，朝规模化经营、品牌经营转变。如湖南省中青旅国际旅行社有限公司和湖南海外旅游有限公司不断加强区域网络扩张，连锁门店不仅基本覆盖全省，还在其重要的客源码头城市设立了分公司。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短半个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到旅游过的人，都知道旅游市场的大致情况。各种黑导，宰客现象，旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

相应的解决方案

一、突出针对性，讲求实效。各大旅行社认为，根据不同的市场采取不同的促销策略、针对性地推出产品，才能出实效，特别是境外旅游市场。要根据旅游市场的结构特点制定出相应的市场开拓规划，有重点、分层次地进行促销，并按照市场开拓规划，有选择性地参加国家旅游局牵头组织的境外促销活动。

二、运用现代技术，改进促销方式。各大旅行社认为，携带大量纸质宣传资料参加旅游交易会、博览会、旅展等是在资讯很不发达的环境下采取的旅游营销手段和方式，在特定的环境下有一定的效果。在网络、通讯异常发达的今天，要采取网络营销、电信营销

等新型营销方式，这不仅更加符合受众的需要，而且更加低碳、环保。

三、借船出海，协调利用其他机构促销。各大旅行社认为，旅游产业本身的高关联性决定了旅游市场的开拓离不开航空公司、口岸办、国家旅游局驻境外办事处和国家驻外使馆等机构的支持。协调与这些机构的关系，充分利用和发挥它们各自的优势，借船出海，对旅游宣传促销可起到事半功倍的效果。

四、实习报告总结及体会

在实习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，也初步熟悉了旅游的具体操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有短短两个星期的时间，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。

虽然已经是进入大四了，但对于实际社会工作还是茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。只有虚心的请教和多用心去做才可以慢慢的摸索出一条道路。

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/915324301042012000>