

最新农机销售好干吗 销售专业实习报告(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

农机销售好干吗篇一

今年暑假，我有幸到西安开元商城服装部实习，在将近一个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

实习单位□xxx

实习部门□xxx

实习岗位□xxx

实习时间□xxx

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发

现其不足，然后去反馈到学习中，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是黄店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣s号是小号[m号是中号[l号是大号，没有数字区分。店长用耐心为我上了宝贵的一课。

（一）企业营销问题分析和建议

1、品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售

有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。世纪恒生的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

品牌知名度越高表明了消费者对其越熟悉，而熟悉的品牌总是令人感到安全、可靠，使人产生好感（心理倾向），也有助于赋予品牌更多的联想。所以品牌知名度越高，消费者对其喜欢程度也就越高，选购的可能性也就越大。在品牌喜欢程度相同的情况下，品牌知名度越高，其市场占有率（市场份额）就越大。营销实践表明：在同类产品中，知名度最高的品牌往往是市场上的领先品牌，即市场占有率最高的品牌。可以说，名牌的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要，提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中，企业面临的问题是，随着大众媒体广告费用越来越高，市场进一步细分，利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明，只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动，才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性，从而产生对该品牌的顾客忠诚，这是提升品牌知名度的有效途径。

2、盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略，它可以调整商品结构，处理过时换季的商品，并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在，服装店是频繁动用减价策略的专卖商店，因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说，其市场价值大打折扣，因为过季商品如不及时处理，只好等明年再卖。可是明年是否流行，是否有销路还是个未知数，即使是销路看好，一年囤积商品的高额利息也会把利

润全部吃掉，因此，服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图，因为服装常常会带来高额利润，有时资金利润率可达到100%，甚至200%，即使减价20%—50%销售也不至于亏本。

对于过时的商品来说，其市场价值大大降低，但如果不及时性脱手，也会使商店陷入困境。因此服装专卖商店在采取减价策略时，必须注意时机、频率和速度。对于不同类的服装专卖商店来说，销售时机是不同的。服装店一般都在将要换季时促销，但是也有一些做法常常是一致的，如大多是从周末开始延续至一个星期或两个星期以后。频率一般不能超过总销售时间的30%，否则就会使顾客认为是一家廉价商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%—50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅可达60%—70%。

（二）重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从“4w”上着手。

从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。

对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。

要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花乱坠，客户也没冲动去买那个货品了；如果我们的货品太多而质量得不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

1、推荐时要有信心。

当向顾客推荐服装时，销售员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。

对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、准确地说出各类服装的优点。

对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、配合商品的特征。

每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、把话题集中在商品上。

向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作、孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎”他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有个老板会喜欢懒惰的下属的于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管

很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的時候，就算是生意很淡的時候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白费，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措、例如他们在接到商品调补时，首先会根据顾客的反映来分析情况，然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同，在顾客反映回来的结果上，不仅要把顾客的服装的销售时间保证在最好的时间，同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人！

农机销售好干吗篇二

毕业实习是学生运用在校学习的基本知识和基本理论，去研究和探讨实际问题的实践锻炼，是综合考察学生运用所学知识分析问题、解决问题以及动手操作能力的一个重要手段。下面是由本站小编精心为大家整理的“销售专业毕业实习报告”，更多优秀的文章尽在本站，欢迎大家阅读，内容仅供参考，希望对您有所帮助！

销售专业毕业实习报告(一)

我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识，这让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，

在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长对我营销知识的指导和教诲！

销售专业毕业实习报告(二)

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、实习报告总结及体会

20xx年xx月7日到xx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。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。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。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，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。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

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。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!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习工作总结，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。我们的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。

销售专业毕业实习报告(三)

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我从xx年11月16日走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短

期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二，这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在业余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的零市场到一个月后的百万业绩。可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个

渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊！从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

农机销售好干吗篇三

作为一个医药代表，平时的工作内容即为维护与医生（即客户）的客情关系，通过各种方式加强双方的认知度，增加销售数量。以的状态与医生交流，使对方接受你的人，进而接受你产品。说起来容易做起来难，在真正接触这个行业后我才发现我的生存能力是多么的匮乏。

初到xx□在前辈的带领下，我开始慢慢接触这熟悉有陌生的行业。

熟习是因为我大学里学习的就是药品的经营与管理，我对药品相关的知识还是具备的，对销售的各种模式也有所了解。说它陌生是因为走上工作岗位的我发现了书本与社会的距离，感到了梦想与现实的差距。

为了不让默默关注我、给我帮助、对我抱有希望的人失望，也不让自己失望。我告诉自己一定要好好的工作，努力学习。

说到医药代表的工作内容无非两点，就是开发与上量，下面简单介绍一下工作的基本内容：

1、开发医院

由于医院进药把关严格，药品不像其他普通商品可以自由进入医院，进而被医生处方，最后获得销量。所以，做医药销售首先一步就是要让你的药品进入医院，使医生可以使用你的药品。这是就需要开发这家医院！

开发就是为了把你的药送到医院去。要打通的关节有科室主任、药剂主任和管进药的院长等一些相关人员。简单地说就是拿到科室主任的提单，再由药剂科主任和院长签字，最后会在医院自行召开的药事会议上将你的药品购中，允许此药品进入医院进行处方销售。

2、销售上量

如果已经开发成功了，也就是说药品成功进入医院的药品目录。接下来你的主要工作是上量，院长药剂主任就不大重要了，不得罪就行了，你工作重点是有你产品处方权的医生。

当然，根据药品种类和使用的不同，一般我们把医生分为门诊医生和住院部医生。

门诊医生就是长期在门诊里看病的医生，处方都会由他们开出，当然，你的销量也会从他们的笔下产生，在我公司这类产品为xxxx□而有些药品必须在医院住院时使用，这时你必须联络住院部的医生，使其愿意给你用药，在我公司这类产品为xxxx□

但是这不是绝对的，要视实际情况而定，只要对销量起促进作用我们都可以争取。让更多的医生更多的处方你的产品才是重点。每天就和那些医生交流沟通，让医生认可你和认可

你的品种。

其他注意的就多了，药库关系要好，查库存，备货等都需要他。也要给点好处，统方的关系要密切，那样你可以知道谁用了多少。

这些只是工作中固定的格式，对于任何一样工作，他都有所谓的工作体制，这里的工作体制就是用固定的格式印刷出来规范及定义一个行业及岗位的不变的方式与定义。然而我们做的销售，而不是文秘。任何规则都不可以在销售行业上来规范我们的行为，只要在不违法的前提下达到销售目的的方式，我们都要学习与借鉴。

销售是一件复杂的事，尤其在医药业。身为医药代表，一定会面对各种各样的压力。公司的销售指标，同行业竞争对手，客户需求的不断变化，国家政策的影响，等等。所以，对于一个医药代表来讲，为了在竞争中立于不败之地，除了要掌握专业的销售技巧以外，还要让自己有一种积极的人生态度。不单是医药销售，当下的销售行业日趋白热化，如何在共性的工作模式下获得优势与成功才是我们新一代销售人员最应该学习的。

在此，我总结了在医药销售中的一些技巧：

一、销售技巧

临床代表需要掌握系统的专业销售技巧。专业销售技巧的学习不是通过自身经验而得到的，那样你会走很多弯路。虽然我们学习的都是课本上的一些理论知识，但是我在平时学习的药品知识和管理知识无形中加强我的竞争力。使我对一些较专业的东西接受的会更快。

二、沟通技巧

医药临床代表不需要口若悬河、滔滔不绝。因为能说不等于会说，会说不等于说对话。良好的沟通者总是能先通过倾听了解他人的想法，而后给出自己的建议。这就需要有一个销售人员有强大的听觉和快速旋转的cpu（就是大脑），在了解对方的所想后迅速给出迎合对方想法的回应，这就是说对话。其实能做到这点的不多，我也在不断学习锻炼自己的沟通能力。

三、公关技巧

一说到临床代表的公关技巧，我们就想到了吃饭、喝酒、洗桑拿、唱歌、跳舞、扑克、钱送，开会、旅游、礼品。如果我们把这些技巧当作公关技巧就会进入一个陷阱！其实这些方法是建立在合适的时机、合适的方式上的。而真正的公关技巧就是临床代表必须知道，我在什么时机、用什么方式才能达到拉近关系、建立信任的目标，而且，这些行为必须是合理的。

四、客情关系管理技巧

现在社会环境普遍浮躁，客户忠诚度极低。作为临床代表，必须具备将无形的客情关系转化为有形的工作行为的能力。比如，提高拜访频率，建立客户档案，锁定vip客户，这样能够迅速提高客户信任。而延长每次的拜访时间，增加谈话内容，开始进行家访，从原来沟通20分钟变成了沟通1小时，这些能够提高客户的亲密度，拉近关系等。

说完开场，我在说一下开场之后我们如何洞察对方想法进而掌握主动权。

当医生顾左右而言它时，用探询的技巧，会帮助你走出困境，柳暗花明，发现机会。因为如果你明白某人行动的真实含义，你就可以了解这个人对待事物的态度和做事的动机，最重要的就是可以知道他（她）的基本需要，这是非常重要的。因为

个人的基本需要直接决定其行为。而现在你最重要的就是用交流控制其行为！

在此，说一下探询的重要性：

1、使医生有兴趣与你交谈

探询的技巧首先是要使医生感兴趣，愿意与医药代表交谈，无论医生的兴趣是物质还是学术。如果没有把医生的兴趣激起，那么医生就不会与医药代表进行交谈；如果不交谈，医药代表就没有办法取得更多的信息；如果没有信息，医药代表就不能知道医生的需求，也就不能实现销售上升。所以首先要考虑怎么样激发医生的兴趣。需要注意的是激起医生的兴趣，不仅仅是在开场白，而是在每一次发问的过程中都要尽可能地让医生感兴趣，你的每一次回答与提问都要有目的的的进行，让医生愿意和你交谈。

2、取得有关产品使用、治疗及相关竞争产品的重要

信息只有通过医药代表与医生的对话才能真正了解产品的使用、治疗及相关竞争产品的一些重要信息。这对你的用处十分重要，比如你的竞争品种请那些医生搞学术会议啊，你了解到这些信息后要迅速行动，弥补不足，防止客户丢失。现代社会的竞争很大程度上在于你对信息的了解程度，医药代表了解到的信息越多，那么成功的机率就越大。

3、决定医生对你、对公司、对产品及他（她）自己需求的看法

通过探询也可以了解到医生对你、对你的公司、对你的产品还有他自己需求的看法，这一点非常重要。如果医药代表在拜访的过程中只注意自己的目的，自己如何达成销售，而忽略了医生对你和对你产品的看法，就不能实现真正的销售。

在后期的上量工作中，更多的是进行朋友式的聊天，用探询的方式了解医生的所想，进而满足他们的意思。

我不建议将医生看做上帝一样的客户，那样的话你会永远放不开自己。一种无法逾越的障碍将会一直羁绊你的前进！你在熟习对放脾气秉性后，尽快将其朋友化，当让不要对医生太随意，毕竟客户关系不能那样随意。只有将医生发展为自己朋友一样的客户时，你的工作将会轻松许多，你的vip客户也会持续增加并且更加稳定。你的业绩才会不断的攀升！

总的来说，我的体会简单地说有以下几点：

一、放开过去，自信对待

其中可以理解成放开学生时代的幼稚和无知；也可以理解成放开对这个行业的成见；放开自己的心态，不管别人怎么看待你的工作，记住，我有我的工作方式和生活方式；放开自己的胸怀，这样你才可以融入这个世界；等等许多。抱着一颗理智的、自信的、向上进取的心投入你的工作中，成功不会远离你！

二、努力学习，积极上进

我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。

三、勤奋创新，端正心态

勤奋，是做惑有许多，怎么样才能对那些诱惑视而不见，努力做好手头工作是我们必须直面的问题，这也是每件事所必须的，特别对于我们的医药销售行业更是不可或缺的基本素质！门诊拜访、家访、病房拜访；每天就是门诊到住院部再到医生家里，无论是白天的拜访还是晚上的夜访，都需要你

有勤奋的心态来支撑你！

端正心态则是我们作为一名实习者最需要的，社会的诱为甚麽部分同学成了“面霸”的最主要因素！

通过本次实习，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献，找到了人生活的价值。但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我要在以后的工作中不断完善自己的各方面能力，我将以更积极主动的工作态度，更加沉稳的心态，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位！为自己，为公司，为家庭创造更多的价值！

农机销售好干吗篇四

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。

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

xxxx4s店

1、掌握汽车的销售流程

2、与销售人員搞好关系，从他们那里学习更多的经

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“汽车市场”的含义

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面

的信息已充分了解。

造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短几周的实习期过去了，而我在天翔比亚迪公司实习感受颇深，让我学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，要靠自己的不断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。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我

与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。两三个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

农机销售好干吗篇五

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__的汽车各种品牌，价格，性能

二、时间：

20__年__月__日——6月__日。

三、地点：

__□

四、公司组成：

销售部、维修部、财务部、综合办公室：

1、销售部职员：经理：__。

2、销售顾问：__。

3、信息员：___。

五、实习内容：

- 1、掌握___的销售流程。
- 2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验。
- 3、学会运用相应的销售技巧。
- 4、更ok了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。
- 5、真正了解"4s店"的含义

六、汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——
签约——成交——交车——售后跟踪。

1、接待：

接待环节最重要的是主动与礼貌。

销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：

咨询的目的是为了收集客户需求的信息。

销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐

心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很ok把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：

在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。

销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：

在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：

通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：

在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：

要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：

一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

七、__旗下品牌。

__□

八、车型主要配置。

__□

九、实习总结：

实习期过去了，而我在__实习的这一个月感受颇深，让我学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ok□要靠自己的不断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。而我的主要任务就是销售，销售是要销售技巧遇事我从零开始向各位前辈学习着销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的女孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好

比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验，从此以后我要好ok干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，就在实习的这段时间里，我与顾客接触的机会会有很多次，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，只是还需要更多的锻炼和提高。

现在回想起来从刚来时候的懵懂青年蜕变成现在对__汽车知识略知一二的销售人员感到自己很有成就感，在这里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够顺利的把车卖出去。