

# 推销的实训报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 推销的实训报告篇一

推销实习是为了帮助学生更好地了解销售行业，提升他们的销售技巧和能力。在推销实习中，我有机会亲身经历销售的全过程，从初步接触客户到最终达成交易，对于如何有效地与客户进行沟通、如何激发客户购买欲望有了更深入的理解。

### 第二段：讲述推销实习中的学习与成长

推销实习中，我积极参与了销售团队的工作，全程参与了销售活动的筹备、展示和跟进。通过与销售经理的密切合作，我学习到了如何制定销售策略、如何识别客户需求、如何进行行业分析和竞争者研究等实用技巧。同时，我也意识到，在销售过程中，与客户的沟通非常重要，只有通过与客户建立良好的关系，才能更好地推销产品或服务。通过跟随导师的指导，我逐渐提升了自己的销售能力，学会了如何有效地与客户进行谈判和销售。

### 第三段：总结推销实习中的挑战和收获

推销实习过程中，我也遇到了一些困难和挑战。比如，有时候客户可能对我们的产品或服务持有怀疑态度，这就需要我能够通过积极的沟通和解释，消除他们的疑虑。此外，我还需要学会处理一些客户的异议和投诉，这对我的沟通能力和抗压能力都是一种挑战。然而，这些挑战也给了我机会不断提升自己的销售技巧和应对能力。通过克服这些挑战，我收

获了信心和经验，更加坚定了自己在销售行业的发展目标。

#### 第四段：谈谈推销实习对自身的影响

推销实习使我对销售行业有了更深的了解，更加明确了自己的职业定位和发展方向。我意识到，销售工作不仅仅是简单地向客户推销产品或服务，更需要与客户建立信任和合作关系，了解他们的需求并为他们提供解决方案。同时，推销实习也锻炼了我的团队合作能力和抗压能力，在与团队成员共同努力的过程中，我不断提升自己，也学习到了许多同行的宝贵经验。

#### 第五段：总结推销实习的价值和自我提升

推销实习是我大学期间最宝贵的经历之一。通过这次实习，我不仅了解了销售行业，还锻炼了自己的业务水平和态度。我深刻认识到，销售是一门艺术，不仅需要专业知识和技巧，更需要与客户建立良好的关系、不断学习和提升自己。推销实习让我从理论中走向实践，感受到了销售工作的挑战和魅力。我相信，通过这次实习，我已经打下了坚实的基础，为将来在销售领域的职业发展打下了重要的一笔。

总之，推销实习让我受益匪浅，不仅提升了我的销售技能和专业素养，还锻炼了我的沟通能力和抗压能力。我将继续保持对销售领域的热情，并致力于不断学习和提升自己，在未来的职业道路上取得更大的成功。

## 推销的实训报告篇二

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，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学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了

解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用为目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

**实习目的：**通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

**实习时间：**2018.1.20——2018.2.21

**实习地点：**乐昌市造厂

**总结报告：**

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的`纸浆纤维，经过各种加工结

合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读

书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：if you can dream it, you can make it!

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

## 推销的实训报告篇三

为了完成学校有关社会实习活动的要求，提高自己的实习能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实习活动。现将此次实习活动的有关情况报告如下：

本次实习活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实习的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实习的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的天，我就遇

到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了副眼镜！这样到实习结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

## 1、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## 2、展示产品的技巧

(2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

### 3、排除异议的方法

异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

### 4、把握成交的控制

掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售



过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次实习活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实习，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实习，不断提高自己的综合素质！

推销人员向推销对象的推销技巧

利用简历推销自己

手机推销广告语

推销家具广告语

海鲜推销广告语

推销瓷砖广告语

厨具推销广告语

包包推销广告语

应聘简历怎样自我推销

智能锁推销广告词

## 推销的实训报告篇四

推销实习是提供给学生一个实践机会的一个重要环节。通过参与推销实习，学生能够更好地理解市场经济的运作规律，提升自己的销售技巧和沟通能力，并且为将来的职业生涯积累经验。在过去的几个月中，我作为一名实习生有幸加入了一家著名的销售公司，体验了推销工作的全过程。

### 第二段：对推销实习过程的描述和参与感受

在推销实习的过程中，我主要负责寻找潜在客户，展示产品特点，进行销售谈判等任务。通过这段时间的实习，我深刻体会到推销工作的复杂性和挑战性。首先，要了解产品特点和市场需求，并将其转化为清晰的销售观点以吸引潜在客户。其次，和客户进行面对面的谈判，需要具备出色的沟通能力和说服力。最重要的是，在推销过程中能够灵活应对各种不同情况和客户需求的变化，以达成销售目标。

### 第三段：对推销实习中面临的困难和挑战的总结

在推销实习中，我也遇到了一些困难和挑战。首先，我发现把产品卖给潜在客户并不容易。有时候，客户对产品或者公司有一定的疑虑，需要我们通过耐心的解答和专业的知识来打消他们的顾虑。其次，推销工作需要不断的自我调整和反思。我们需要从每次销售中总结经验教训，改进自己的销售技巧和思路。最后，推销实习也需要面对竞争对手的挑战。只有通过了解竞争对手的推销策略，并且提前做好准备，才能在激烈的市场竞争中取得优势。

#### 第四段：对推销实习中所学到的技能和能力的总结

通过参与推销实习，我不仅了解了推销工作的具体操作和技巧，还学到了很多有关销售和市场营销的知识。首先，我通过与销售团队的合作，学习了如何与他人合作，共同完成销售目标。其次，我提高了自己的沟通能力和表达能力。通过与客户的交流和咨询，我学会了倾听和理解客户需求，并且根据需求提供个性化的解决方案。最重要的是，我学会了如何处理压力和应对挫折。在推销工作中，每一次失败都是一次宝贵的经验，只有不断总结及时调整，才能在失败的基础上取得成功。

#### 第五段：对推销实习的全面评价和个人发展规划

通过这次推销实习，我深刻认识到了推销工作的重要性和挑战性。它不仅需要专业知识和技能，还需要对市场和客户的敏感度和洞察力。在将来的职业生涯中，我将进一步提升自己的销售技巧和沟通能力，并且加强对市场变化的及时关注和了解。我也将继续努力学习和实践，以不断提高自己在推销领域的专业能力和职业素养。

## 推销的实训报告篇五

在大学期间，实习是一个必不可少的经历。我有幸参加了一家知名企业的推销实习，这段时间不仅让我对销售行业有了

更深入的了解，还让我体验到了作为一个推销员的职责和挑战。在实习结束之际，我想总结一下自己的心得和体会。

## 第二段：了解产品和市场

一个好的推销员首先要了解所推销的产品和市场。在实习期间，我花了大量的时间研究公司的产品，并通过阅读市场报告和参加销售会议来了解市场需求和竞争情况。这让我明白了一个推销员需要对自己所销售的产品有深入的了解，并且要时刻关注市场的变化。

## 第三段：与客户的沟通和销售技巧

推销是一门艺术，而客户的满意度则是推销的最终目标。通过与客户的沟通，我学会了如何与不同类型的客户相处和交流，如何向他们展示产品的优势和价值。我也学会了倾听客户的需求，并根据这些需求提出相应的解决方案。销售技巧的运用是成功推销的关键，这需要不断的实践和反思，才能提高自己的技巧水平。

## 第四段：自我激励和团队合作

推销工作需要不断地面对失败和挫折，而自我激励则是克服这些困难的关键。我学会了如何在失败中找到动力，保持乐观的态度，并且从错误中吸取教训。此外，团队合作也是推销工作中不可或缺的一部分。我们需要和团队成员进行密切合作，分享经验和互相支持，才能取得更好的销售成果。

## 第五段：总结和展望

通过这次推销实习，我得到了很多宝贵的经验和教训。我了解了产品和市场，提升了沟通和销售技巧，学会了自我激励和团队合作。在未来的工作中，我会继续努力提升自己的销售能力，并将这些经验应用到实际工作中。同时，我也希望

能够继续致力于个人专业发展，不断学习和进步。

总结：

通过这次推销实习，我不仅提高了自己的销售能力，还获得了宝贵的职场经验。推销工作需要不断地学习和提升，同时也需要经验和耐心。我对于未来的职业发展充满了信心，并期待能够在销售行业中取得更好的业绩和成就。