

大学生销售实践报告 销售实践报告(模板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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生销售实践报告篇一

一. 实践目的:

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. 了解一汽轿车的各种品牌，价格，性能

二. 实践时间□xx年7月20日——8月20日

三. 实践地点：烟台一汽奔腾销售

四. 公司组成：销售部 维修部 财务部 综合办公室

五. 实践内容:

1. 掌握北京现代的销售流程
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“4s店”的含义

六. 汽车销售流程图:

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提供什么帮助。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。

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. 实践总结：

短短的一个月的实践期过去了，而我在烟台恒邦一汽轿车销售店实践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，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

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，尤其是一些比较逗得人，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我车擦的越来越好，越来越干净。

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呀，从此以后我要好好的干，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，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。

就在实践的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的一汽奔腾，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，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实践过完了，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。

大学生销售实践报告篇二

实习目的：通过销售实习了解市场营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力，以达到学以致用目的。

实习时间□xxxx.12.28----xxxx.1.28

实习地点□xxxx电脑城

实习报告：

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实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习单位□xx电脑城□xx电脑城位于库尔勒商业中心：紧邻周医院、人民商场、三江商厦，人民广场等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地□xx电脑城与居民小区层层相拥，随着库尔勒市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。经济的发展，生活水平的提高人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自12月28号开始，我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如月光宝盒。同时也有一些新品牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，

清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服,有些机子质量很差功能也不具备,但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后,我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3"苹果"新品牌,因为"ipod"不具"苹果"这样的中文商标。当顾客走过发现"苹果"mp3及其非常"优惠"的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时,我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速,我知道这单"生意"又要黄了。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台,这是我实习的第四个阶段。主卖"纽曼"和"清华紫光"两个品牌,纽曼是个很好的品牌,卖的也快,很少有顾客回来找"麻烦",但"紫光"的却麻烦不断,十个就有九个有问题,有些换了好几次都有问题,而每次都会是一个"身"和"心"的考验,卖主让找售后售后又推回来,而每次都是一场口水战。有些顾客强硬,会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了,折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼,有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说:"以后打死你都不要买清华紫光的"。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

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9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xx电脑城也有了更深的了解,通过了解也发现了该公司存在一些问题:(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够,产品质量不够稳定,使销售工作陷入被动,直接影响工公司的较好运转;(2)销售业务工作管理

还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

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，：最重要的，我明白了一些工作的态度：那就是少说话多做事。在我销售过程中，学到了很多，面对客户时的心理，现在我发现我其实我在这方面是很失败的，几乎经过我介绍，就没有回头客。。。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。

大学生销售实践报告篇三

每天早晨7：40到，下午6：00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，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，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，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是这对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就好像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车

技却练了出来。

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呀，从此以后我要好好的干，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。

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。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，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，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，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。

大学生销售实践报告篇四

我在桂林龙拓电器有限公司实习，职位是销售助理，主要负责销售工作。很感谢公司给了我一次珍贵的实习机会，很感谢公司员工对我的指导。

作为农村的孩子，从小只知农民的工作是种地，打工，老师

的工作是教学，医生的工作是看病，其他的就不知道了，更不用说知道公司是干嘛的了。通过这次实践，首先我初步地懂得了城市人是怎么工作的。销售助理的工作是销售，我还懂得了市场和销售的区别，做市场是把产品介绍给顾客，销售就是把东西卖出去，说白了就是卖东西。

妈妈是个生意人，一直是做小生意的，但我却从来没有尝试过，之前一直认为卖东西是小事一碟的事。通过这次社会实践，我越来越对妈妈感到钦佩了。其次，我也认识到了许多不一样的朋友，他们中有很多因为各种各样的原因，没有进入大学学习的，自小就离开父母外出打工。和他们的交谈中，我知道了我是多么的幸运啊，我还有我的梦想，而他们的人生就已经被注定了。这更是让我下定了决心要好好学习，不荒度了大学四年。

这次社会实践，虽然只有短短的二十天，但我感到我学到了许多。

销售是面向顾客的，一站站一天是常有的事，烈日当头也要继续，汗流浹背也要坚持！工作的第一天是兴奋，对一切都感到是那么的新奇，但因为经验的不足和胆怯，随之而来的便是厌恶，然后是疲惫。我是一个特别内向的人，在我的潜意识里，我喜欢比较安静的工作，所以在高二分文理科时，我义无反顾得选了理科，大学专业选了化学，希望将来能一个人安安静静地工作。但搞科研并不是容易的事，所以还是要做与人打交道的事。俗话说万事开头难，迈出第一步是最困难的。记得当时销售经理告诉我说“不要有压力，只有你坦然自若才能让他人信任你”。我觉得他说的很对，但我还是感觉心里有一座山。我的第一位顾客是一位四十多岁的中年男子，看起来很和善，态度也很好。

我犹豫了半天终于鼓起勇气迎了上去，故作镇定说：“您好”然后他看看我，我也看看他就不知道说什么了。等了十几秒，他说了句：你是新来的吧？这么小怎么没在家陪你家人

啊?我一愣，心里的鼓在砰砰地敲着：“您怎么知道我是新来的?”，他笑着说：“有经验的小姑娘都会说的很，你看你没说话就脸红了，小姑娘放开点”。哎，失败啊!最后还是在其他工作人员的介绍下买了他需要的东西。就这样，第一天我基本上是站了一天，陷入了无人问津的尴尬局面。

工作的第二天是排斥，有了第一天的经历第二天我就不怎么想去了，但责任心还是有的，工作要有职业精神嘛。第二天我就学着其他人说，虽然不是很自然，但基本上有了做销售的样子。

在这些天的工作中，我遇到了各种类型的人，大部分是学生和一些年轻人，性格特点也不一样，问的问题也是不尽相同，所以耐心不仅是提高业绩水平的法宝，还能在乏味的工作中保护自己不被坏心情伤害。记得有一天一位老爷爷在那问了半个小时最后也没能买到他中意的东西。最后我们还是面带微笑说您慢走。我认为这就是我的工作：让来的每一位顾客都微笑着离开，不管他们有没有买商品，都以诚相待。这样才是一位优秀的销售员应该做的。我还懂得了那些没有选到自己满意的商品的顾客将来也是我们的潜在顾客这个道理。

大学生销售实践报告篇五

xx年的这个寒假是一个不寻常的寒假：

它是我大学的第一个寒假；

它是我第一次以成人的目光来看待这个世界；

它是我第一次获得人生独立的搞笑回忆！

xx年的寒假，一个从未自己独立做生意的我，也开始当上社会的小商贩，经历了我的第一次逃补！

xx年2月17日放假了，下午4点左右我就到家了，感觉是非常的棒！回家后我想起了学校布置的任务寒假实践！这可是我大学的第一个寒假，要做的第一份寒假实践，也是我第一次做寒假报告！心里想一定要做好！但是我这个家伙又能干什么呢？去餐馆洗碗、端盘，还是去工厂上班，或者是去做公益广告我想了很多很多！想来想去这些事情都不适合我！怎么办？怎么办？哈哈我知道了卖花！因为我在学校不仅卖过mp3/mp4还举办过一次花卉展，平时对花木也小有研究！我一个人好像不行，得找个合作伙伴啊！又有人选了是我的表兄！与表兄谈好以后，他很爽快的答应我了，这真是天时、人和啊！虽然还欠地利，但已经成功了2/3了！

说干就干，于当天晚上我们就商量着计划与实施步骤：

- 1、考察当地市场情况一般什么样(价格、大小、花色等)的花比较好卖
- 2、寻找供货商办法询问零售商！
- 3、找三轮车做我们的运输工具！
- 4、经费由两方均分各出100！
- 5、决定销售地点溧水中大街我的一个老师在那开移动充值，有门面，而且人流量比较大！
- 6、决定销售时间定为本月12、13、14三天，15、16两天为候补日，以防花卖不完，有一个缓冲时间继续卖！

第二天，即2月8号，早上9点30分我们准时到溧水的一个最大的盆栽集散中心，在那里我们看到有很多的花卉，有各种盆栽、鲜花、活株苗、小金鱼、乌龟、金丝雀等，因为地处菜场，人流量很大，我们兄弟俩是很兴奋。我们选好地点，开始了我们的统计数据每小时的买花人数！但结果并不是令人满

意，原以为我们看的那三家的销售额很不错，但看了大约2个小时后却只有12人选购，而且并不是很贵的，10元以下的比较多，只有一位客人买了一个36元的金橘盆栽！粗略统计了一下三家店面在2个小时内的营业额大概为120元左右！如此大的店，而且在这黄金时间段只有如此收入！我们当时就被打击了一下！

凭借我们两个小毛孩，基本上是毫无经验，怎样和他们来竞争，别人都是老主顾，我们呢？还没有开始，甚至连一句喊卖声都不敢喊出！我们的心当时就凉了一半！

天啊，这个世界老是这样的，中午回家后我们与父亲商量了一下，出乎我们的意料，父亲说我只给你们担保100元，剩下的你们自己看着办吧！连父亲都这样说了，我们想想觉得是可以办的！

我打了电话给我们的老师，他和爽快的答应了我们可以借用他家门口的那块地！

但是货源还是一个问题！下午我们又去了一次溧水的盆栽集散中心决定去问问详细的情况到底在哪里进货！中午老爸提醒我们说人家不一定能告诉我们的，叫我们做好心里准备啊！是啊，但我们只是个学生啊，呵呵，心里想没事的，人家肯定是会说的啊！

果然不出我们所料，我们一问他们就告诉了我们的地址，而且还不止一个，好了有了货源，就去借车了，去三姨妈家，也就是我表兄的姑妈家借，车有了！

晚上我们商量了第二天(2月9号)所要进的货，列好了花名！2月9号一早，我们兄弟二人来到一个花卉批发地，不来不知道啊，一来吓一跳！市场上卖8元一盆的，这里的批发价是10元三盆，那卖36元的金橘批发价只有20元，卖48元的榕树盆栽也只有20元！原来卖花这么赚啊！我们当时心里是特别高兴啊！

经过大概两个小时的努力，我们把花从价钱谈好到搬出大棚一直上我们的三轮车！

一切ok后，我们俩直接把车拖到了老师的店门口，哈哈，我们的生意也就这样开始了。这一路上我们的回头率真的很高啊！不是我们有多帅，而是我们后面真的是很漂亮，车上全是花！红、黄、青紫都有！

开始我们像傻蛋一样的站着等人来，可是除了几个看客外，问都没有人问！很是受打击啊！我们想想是什么原因呢？我们发现原来我们花的价格不是很透明，我们抱着试试看的心态，从老师那里借来笔和纸，把所有花的价格都标上，价格当然比其他地方的要低！这下真的要欢欣了，来看的人一下就多了，不少人都开始端在手里看了，我们很高兴的为他们介绍各种花，以及怎样摆放和护养！直到下午1点左右我们终于开张了，而且是卖了一盆金橘是32元的价格，我们整整赚了12元！是60%的利润哦！下午我们的精神更是好了，我们在下午总共卖了80多元，利润大概就有35元多！在4点的时候我们看看也差不多没人了，就回家了，当然了也给老师送了一盆！我们见此很是好啊，到家后才想起来还没有吃东西！

第二天(2月10号)，我们一大早的来到原来的地方继续我们的销售，看得人还是很多，生意也不错，从9点多开始直到12点我们的销售额也有了40多元。

可是好戏不长啊，中午大概到2点左右，一件想不到的事情发生了！城管来了！第一次面对这样的情况，我们很紧张，无论我们怎么解释，那城管就是不给我们面子，但是天无绝人之路，老师看我们的情况不妙，出来了，很巧的，那人和老师是认识的。我们的面子可以不给，但他们不会连老师的面子也不给吧！当然是给拉，之后我们溧水大街上是不能呆了，当然我们的东西还是保住了的！

2月10日这天不好玩啊！到现在我还是很害怕啊！那天我的车要

是被收了，我就亏大了啊！后来我们只好呆在洪蓝卖了，毕竟这里不会有城管啊！安全嘛！

想想这生意不好做啊，原本想做个几天的，后来只是把大部分的花卖了，剩下的自己用，但算算我们还是赚了！买货一供花了350元，本来是364的，后来那14块我们没有给！总共存货是20多元，但我们却赚了200多元，也就是三天的时间啊！呵呵，我们两人每天也能赚30多元了！当然了我们又送了一盆小的铁树给老师，感谢他！

在这段时间里，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。别人一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！感觉学校的这种工作是真的很好，我觉得大学就因该有半步在校外，不能像中学那样，一直在校内！圈子要大了！