

2023年销售员暑期实践报告(模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售员暑期实践报告篇一

2015年暑假我在广告公司进行暑假社会实践活动，这次实践让我直面广告，了解了现在广告公司的现状和广告制作的流程同时接触的媒体，学到了书本上学不到的知识。我对广告行业也有了一定的了解，对以后进入广告行业工作有一定的指导作用。这次实践不仅锻炼了我的社会活动能力，也体会到自己的文化底蕴不足。

在广告公司里实习，首先让我了解公司的主要情况及广告制作的大概的流程。我所处的公司是一家以房产广告、房产整合营销传播、房产营销推广和房地产销售代理为主导业务的专业服务机构。公司主要还是做广告和房地产销售两大块，而公司内部90%的营业额都是来自于房地产。公司目前走的是多元化道路而非专业化，这使公司的发展更具有潜力和竞争力，更利于公司的现阶段的发展。经过了解，目前房地产目标受众及其所追求的房子种类简单的划分，可分为3类：低产阶级追求经济实惠的房子，中产阶级看中的是文化、品味和小资情调，而高产阶级注重的则是精神的寄托。

另外，我在文案、策划方面的工作接触到一点，才明白我们在学校里写的文案、策划根本不能算是文案或者策划书。也让我明白了作为一名文案写作人，不仅要思想缜密，还要有智力，文案看似简单，考的都是文字功底，各广告公司打的都是文字战。

最后，我们部门的经理告诉我，对于现在的大学生，应该往多元化方向发展，注意朝阳产业化、要发挥自己特长，还要懂得嫁接资本等。他的话让我获益匪浅，同时也对自己有一定的担忧，未来的我是否适合这个行业，能否经得起考验和挑战。

暑假过的很快，马上我就要回到学校的怀抱，广告公司的工作虽然很累，我也曾抱怨过，但是依然不能阻挡我对广告的热爱，我一定能成为一名优秀的广告人。有分别就有不舍，和同事们相处的这一段时间，让我倍加珍惜。他们教会了很懂我不曾懂的东西，谢谢你们，我亲爱的同事们，谢谢你们期间给予我的指导和帮助，我会受益一生。

在此次活动中，我也深刻体会到策划的重要性：广告计划执行要策划、媒体活动要策划、跟客户谈也要提供一份很好的策划，可见策划是很重要的，贯穿一切广告活动，没有策划真的不行。虽然我们还没开设策划课，但从这个暑假起，我会开始试着学习去做一份策划，我认为只有自己真正投入去做了，才能发现自己的不足，从而不断努力下去。

这个暑假，我在成长！

销售员暑期实践报告篇二

在我们平凡的日常里，报告与我们愈发关系密切，报告包含标题、正文、结尾等。其实写报告并没有想象中那么难，下面是小编精心整理的暑期店里销售实习报告，希望对大家有所帮助。

今年的夏天不比往年凉快，只是再热与室内工作的我们来说，关系仿佛没有那么密切了，即使每天也都是躺着汗水进出宿舍。刚开始自己觉得有点难接受，后来慢慢就适应了。适应

那样的工作环境，适应倒班的作息时间，适应这样一个可爱的群体。说到这里，很想谈一下店里的人文环境。首先，店长很不错。无论是在个人脾气还是待人处事，大家也都这样说。我在店长身上学到的更多的还是沉着、淡定，当然，有时候也会讨厌其不温不火的性格。对于其他的员工，貌似很多人年龄都要比我大，但是代沟很小，大家平时聊得很投机，当然，工作上合作也很愉快，生活上大家也都互相帮助和关心。现在说起来还有点小怀念，好想再回去和他们成为同事。谈到店里的工作，我觉得，当然这也是一个事实，店的面积不是很大，但员工确实不是很多，所以随着店里销售的不断扩大，工作会越来越繁忙，而且就像店里的一位姐说的那样，店里工作很繁琐，尤其是对于上晚班的同学，每次来货都很多，把大家累个不轻。心想，如果有时间，哪天肯定会回去帮忙。

说了那么多，感觉这些都是表层的东西，其实说到自己的收获，我觉得更多的还是与大家之间的交流，但以前的生活习惯的影响毕竟是深远的。经过一个假期的熏陶，自己慢慢感觉到进步和成长，只是习惯性的在很多人面前故作深沉而已，之能说明与大家的交流还不是很多，而现在有没有以前那么多与大家共处的机会，大家之间的不理解难免会增多。再者说收获就应该是一个店的运营和经营的很多方面。以前总觉得偌大的超市，员工那么多，事情那么多，对于管理者来说应该是一个很大的难题吧，比如说如何提高销量，如何在规定的时间内完成销售任务，如何处理和与维护与员工及员工之间的相互关系。现在的我对其已有一定程度的了解，而且还有一丝想要当管理者的欲望。

对于收获，还有要说的就是关于人生和生活的了。都说读万卷书，行万里路。有时候觉得后者似乎比前者要重要的多，一个很现实的例子：很多高材生在给没有上过学的老板打工。当然，这只能说是一个侧面，不能一概而论。简言之，只有真正经历过，才会懂得，才会知道，比如说时间跑的是飞快的，什么事都要提前做好准备；比如说做事是不能只考虑眼

前的利益的，更要想长远些，而且做事是要兼顾大家的利益的。人生的道理有很多，不能只是去道听途说，只是需要真正去经历。什么事情，付出了才会有收获，无论大小，经历了总会有所得，无论哪个方面，可以促进自己成长的无论是酸甜苦辣咸的都是美好的回忆。

对于未来，自己有好多的幻想，好多憧憬，好多想往。计划做了好多，很多也都如期而至，而更多的是不完美的，因为变化确实太快。生活是最现实的，也是最公平的，不会和我们开什么无趣的玩笑，更不会愚弄我们。如果有，也只是我们自嘲而已。要做的，更多的还是随心所欲。自从学会了辩证的看问题，很多事情都没有对错之分，只是从哪个角度考虑更合理一点。所以我经常告诉自己，不要以对错论生活，我们要做得是用心面对生活，源于生活，高于生活。

销售员暑期实践报告篇三

在现在社会，报告与我们的生活紧密相连，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的暑期家电销售实习报告，欢迎大家分享。

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。

虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。

通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是□20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的过程是这样的□20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。

2xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。

20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。

通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。

以下几点是我这次实习的心得体会。

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。

平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。

但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。

听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。

听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。

这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。

我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。

在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。

虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。

可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。

来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。

一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。

而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。

再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。

可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错了了。

倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。

看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。

现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。

机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。

不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。

各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。

在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸

引顾客的眼球;在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。

这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。

在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。

首先，引进先进的生产设备从而保证质量。

众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，为他们的产品质量提供了保障。

其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意;公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。

这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。

最后，派专人负责检测产品的质量。

在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量 and 合格率。

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分销渠道营销策略，促销营销策略等。

可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。

我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。

该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。

当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。

在聂经理销售n-甲基二乙酸胺的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。

从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际营销工作是有很大差别的。

在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。

只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。

可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c□

通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多

方面的影响。

如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的；产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的；销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法；销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略；货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价策略；产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用.....实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

通过这次的实地参观，听报告的实习，使我重新认识到要做一名出色的营销人员还必须具备以下素质。

首先，要具备4种深刻的意识：市场意识，效率意识，服务意识，创新意识。

只有具备上面四种意识，才能洞察市场，提高效率，完善服务，不断创新。

其次，要具备3种理念：树立市场第一的理念，树立随行就市的理念，树立服务至上的理念。

只有树立正确的理念，才能支配正确的行为，才能把事情做正确。

没事市场就没有所谓的产品，所以要树立市场第一的理念。

只有懂得随时变通，根据市场的实际情况来改变营销策略，才能在竞争激烈的市场中永远占有一席之地。

现在的竞争已经不再是产品的竞争，很多时候已经变成了服务的竞争，有服务的理念，才会把顾客摆在第一位，只有以顾客为中心了，才能提高顾客的满意度。

以上的几点是我在这次见习中的感受。

这次的见习给我带来了很多的认识和启发。

这次短暂而又充实的认知实习，我认为对我了解实际营销工作起到了一个桥梁的作用，过渡的作用。

我将会更加努力学习，注意市场营销理论知识和实际营销工作的结合，为我将来从事营销工作奠定经验基础。

销售员暑期实践报告篇四

崇利制钢有限公司是一个成长中的企业，位于309国道边，距县城10公里，是中外合资和利税超千万元的企业。其前身是涉县炼钢厂，始建于1991年。1993年在邓小平夫人卓琳、黄镇夫人朱霖的关怀和支持下，该厂与香港嵘高贸易有限公司合资组建崇利制钢有限公司。又与天铁集团进行资产重组，企业实现了跨越式发展。十几年来，企业由小到大，由弱变强，走过了不平凡的路。作为炼钢行业的代表，崇钢在改革和发展中有许多方面值得同行业借鉴和学习。尤其是资产重组后，公司建立了现代企业制度，实行全面预算管理模式。对工资分配制度，劳动用工制度等进行了一系列根本性的变革和创新，同时改进生产设备，加强技术创新，企业效益逐年递增。公司现已成为邯郸市“小巨人企业”，“河北省重点地方冶金企业”，河北省地方冶金工业利税大户“明星企业”，全国最大的500家外商投资企业，国家大型二档企业，并连续五年成为老区涉县的利税大户。下面我们将从该企业体制改革、管理改革及技术改革和创新三个方面谈一谈崇钢经验，作为我们的实践成果现汇报如下：

一、实行股份制改革为发展谋出路

(一) 股份制改造——势在必行

销售员暑期实践报告篇五

在现在社会，报告使用的次数愈发增长，报告具有双向沟通性的特点。那么一般报告是怎么写的呢？以下是小编为大家收集的暑期商城销售实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

为了体验社会，锻炼自己的社会适应力，丰富自身的社会经验；同时，也为了解当前的就业形势，体验工作的艰辛，为将来投身社会进行工作打好基础。这次暑期社会实践我选择圣纳百货商场主要是因为这个单位贴近人民，发展前景较好，我可以从中接触到社会各层各种不同类型的人，希望可以为我以后的工作做好准备。

于xxxx年8月1日至8月15日在小河圣纳百货商场从事销售工作。

首先，通过熟人介绍，我获得了这次实习机会。实习过程是每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，第一天有一位工作经验较丰富的同事和我一起工作，教授我一些工作技巧和注意事项。然后，我模仿同事工作时的表情、神态和语气，慢慢学习面对问题时应有的反应能力和解决问题时的从容和镇定，渐渐地跟上步骤，进入工作状态。

其次，我发现热情是工作中必不可少的一个重要因素。对待同事要热情，在工作中要互相帮助，学习人与人之间的相互适应，相互包容，相互理解；对待顾客更要热情，积极向顾客宣传、介绍产品的性能与质量。开始时我不敢向顾客介绍产品，一是怕遭拒绝，二是顾及面子，但周围同事的工作的热情感染了我，他们大方地向顾客宣传他们的产品，即使失败

了也毫不气馁，渐渐地我也开始主动，开始尝试，热情大方地招待顾客，像对待朋友一样真诚地对待他们，很快便适应了这个工作。

最后，在销售的过程中也要适当运用英语专业应有的交流技能和社交能力，慢慢学会和社会各层各类人交流相处。

十五天的短期工实践活动很快便结束了，虽然时间较短，但是我从中也学到了不少东西，获得了一些社会经验，一定程度上了解了当前的就业形势。在这十五天中，我学到了一些关于销售的知识，相信对我以后的生活和就业都有一定帮助，期间我知道了之前从未接触过的定量提成制，也就是多售多得，这大大地激发了我们工作的热情，对销售产生了很好的影响，因此，我的实践也取得了较好的成果。经过这次实践，感觉自己少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强，如何努力让自己的生活和工作充实精彩。

一直以来，我们这群90后都在父母的羽翼下生活，习惯了温室的空气与养料，从不曾考虑过离开父母，我们是否也能生活得这么悠然。进了大学校门才知道，以我为中心的孩子气想法不再适用我们，20岁的我们应该学会自己长大，学会慢慢成熟，而这次暑假的实践活动更让我接触到了社会这个大群体，渐渐地发现，其实自己是很渺小的，社会才是学习和受教育的大教堂。

这个暑假，我第一次离开父母的庇护，真正地踏上社会，决定自己努力，自己奋斗。第一天上岗时，面对周围一张张陌生的面孔，自小羞涩的我开始害怕，开始紧张，觉得一切无从下手，那位“前辈”同事看到了我的尴尬，便教我一些工作要领和注意事项，她告诉我，在这样人来人往的商场里工作一定气，对同事要团结，对顾客要诚恳，对所有人都要尽量微笑，用你的和善主动去和每个人交流相处。我自小就很胆小，比较怕人，不敢和生人说话，而现在要我主动和那么

多陌生的人相处，我确实有点紧张，但经过一天天的相处，我发现而怕生的毛病也大大改善了，慢慢地我也敢主动向顾客介绍宣传了。

社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。我们不再是象牙塔里的脆弱花朵，应该通过社会实践的磨练，经历社会中的风吹雨打，慢慢成熟，慢慢长大，去学习社会这所更具挑战性的综合性大学里的课程，使我们在将来能更好地为社会服务，更好地体现自身价值。

这次的实践生活让我从社会这个大课堂里学到了很多，这短短的十五天让我成熟了不少，增强了我的办事能力和交往能力。我体会到了工作的艰辛和挣钱的不易，离开了父母的关怀和亲友的帮助，自己的所有事物都要自己去解决，在这体验中我慢慢地学会了独立和自强，同时也增强了自己的自信心，现在才发现，其实没有自己办不成的事，只要肯努力，愿意付出，什么困难都能解决，什么事都能做成。

社会实践不仅仅是一次体验，还是一次人生经历，更是一生宝贵的财富。今后我要积极地参加更多的实践活动，用一次次亲身体会丰富自己的阅历，增加自己的社会经验，增强自己的综合能力，为三年后真正融入社会做好准备。