最新做销售实践总结的报告标题(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

做销售实践总结的报告标题篇一

刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些销售技能，对将要开始的工作有了大致的了解，虽说大学期间也学习过市场营销，以前也做过销售类的兼职，可对能否做好将要开始的工作还是有些不确定。

销售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,在实践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!

培训结束之后，正式走上岗位开始接触销售了。在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习过程中我会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。

在实习期间，我学到了许多东西，在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，也看到了自己本身存在着许多问题。综合看来，我觉得自己还有以下的不足之

处：思想上个人主义较强，随意性较大;有时候办事不够干练;工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

做销售实践总结的报告标题篇二

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一是的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，

所以人是要在不断学习和失败中成长的。

做销售实践总结的报告标题篇三

实践单位：佳和超市

实践时间：2019年01月09日2019年02月09日 共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多!!

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细 的清理，否则就会有失误， 清理失误是件很麻烦的事。 货物 有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。 来说，上午是 清

闲的(体力上)。 下午就不同了，下午的繁忙是 够想象的!这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时 的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味 的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。 只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到 是真真正正的长大了。看着 用百分 百二十的努力换来的订单真的很快乐!艰辛的路是漫长的但 欢乐的汗水浇 的 之花却是无比的娇艳！尝试和努力付出的人是体会 滋味的。 天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流 必不可少的经验，这 贸易太 了。 你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！的 。好像可以看见 的成长呢，从心底里高兴为 高兴呢!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货..... 我相信 我 的最大努力 错 可以改掉并且 的。在未来的学习中相信我 能够学到更多的知识，努力 的理论知识面和 动手能力。让二者有机的 起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人!

转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多;而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

做销售实践总结的报告标题篇四

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive□休闲上衣bossini□之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如□jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销

售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他这个推断必须要有根据和战略的眼光。

二、促销方面

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被

竞争品牌牵着鼻子走.

促销的形成有三点：

1、节假日的促销;

2、完不成商场保底的促销

3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

三、买货

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值

的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

四、代理商

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

五、服装品质

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

服装销售工作总结

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首2021年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

2021年3月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在2021年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie□笪总□bobby□karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防,方可消意外之变;有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关：处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

服装销售年终总结范文

先说销售由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时

候，就要充分的加以搭配如运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive□休闲上衣bossini□之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品。

在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展，在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战，不过要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用比如jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么我克什么如果对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利，在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是还是全盘掌握一个气势的问题，比如如果我的男t恤的销售份额占到了40%。

女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男t恤40%，女t恤20%因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果一旦我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降，因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性，在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。

因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈

列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，做好销售工作总结这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

服装销售员工工作总结报告相关

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

做销售实践总结的报告标题篇五

为了在专业课开设之前能够认识企业,了解企业,实习体验作为一名销售人员的实际生活,业务运作,在实践报告中领悟专业基础知识与技能,我进行了为期20天的认识实习。实习单位是xx市xx食品工业有限公司(以下称xx公司),实习所在的部门是销售部。

在这20天里，我首要的任务是了解公司，公司产品及其价格体系。随后，我跟着不同的销售人员了解在各渠道内产品的基本运作以及销售情况。

下面,我简要的介绍一下我的实习单位:xx市xx食品工业有限公司和公司的产品以及产品的销售渠道。

xx市xx食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取“品牌企业+基地+农户”的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和xx阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以“xx”品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责xx地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。

公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都

是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了xx野酸贡枣(富含沙棘)□xx阿胶贡枣(阿胶低糖),xx木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而xx香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐;产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要;而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点xx公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是xx公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因有以下几点：1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不

高，对价格比较敏感。2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。3、产品过分依赖于商超。

xx公司的销售渠道主要为：大型的商超卖场(如美特好超市、沃尔玛超市，北京华联超市等)，便利连锁店(如唐久超市和金虎便利)，直营(个体商店，食品批发店，土特产店，孕婴店等)。

在了解了公司和产品基本情况的基础上，我跟随不同渠道的业务员跑市场，了解不同渠道内产品的销售流程，销售情况，结款方式以及业务员的工作内容。在实地实习过程中，我发现了一些涉及产品销售和管理方面的问题。

第一，关于红枣浓浆礼品盒的.终端销售渠道问题

xx公司绝大部分红枣浓浆礼品盒摆放在大型商超的货架上，但我认为红枣浓浆礼品盒的终端不应该只是大型商超。原因如下：1、虽然商超的客流量大，产品受众广，但产品的针对性不强。2、在商超的上架费用高，如果产品的流动性不强，就会被卖场锁码或要求退场，产品销售比较被动。3、单品和礼品盒摆放在一起，价格对比度较高。同样是两瓶浓浆，单独购买价格为113元，同时还有促销活动，而礼品盒的售价为160元，多了一个礼品盒和礼品盒内的赠杯，价格却提高了近50元。如果是送亲朋好友，没有太多讲究的话，理性的消费者绝对不会购买礼盒。4、礼品盒的包装不够精致，让人觉得俗气，送不出去手。

礼品本身的定义就局限了购买者和购买情景，即访亲、探病、慰问、拜访等，而且礼品的特性决定了购买者和使用者相分离。购买者对价格不敏感，产品的价格弹性低，而这些购买者真正需要的是礼品给授者传递的意义和礼品给授者传递的价值以及产品带给购买者心理上的满足感和荣誉感，要让购买者感到送这样的礼品很体面。

根据以上分析，我提几点建议1、针对礼品盒的投放渠道要根据礼品盒内产品不同的功能和购买者的不同购买目的，例如孕妇伴侣产妇伴侣投放在孕婴专卖店和医院附近的商店和礼品店，红枣阿胶浓浆、红枣龟苓浓浆和红枣姜糖浓浆这三款产品搭配组成的礼品盒可投放在医院附近的商店和礼品店，金虎、唐久便利店(礼盒销售较好的店面)以及社区商店。2、包装精致化，为消费者传递一种只为健康生活，送礼送健康的理念。

第二，对各大卖场促销员的管理问题

因为公司现在的销售侧重点在营养泥和红枣浓浆上，卖场里三分之二的促销人员由原来所在的休闲区(休闲区主要销售枣系列产品)调换到冲调区(冲调区主要销售营养泥和红枣浓浆系列产品)，促进营养泥和红枣浓浆的销售。但这剩下来的三分之一促销员经常以各种理由不能按规定到岗，使得枣系列产品被其它竞争品牌以低价、促销为由，终端拦截很严重。因此，要加强卖场促销员特别是休闲区促销员的管理，负责卖场的业务要根据卖场的实际情况制定相应的促销人员考核制度。

在促销人员的奖励制度方面，也应做相应的调整。以美特好超市为例□xx市共有10家美特好店，虽然都是美特好超市，但是因为其地理位置不同所带来的客流量和消费者的购买力水平也不同，因此公司产品在美特好各个店面的销售情况也不一样。而公司给促销员制定的奖励制度是统一的，在统一制度下，有的美特好超市因为客流量等一系列客观因素的影响，销量根本达不到奖励标准，所以促销员的信心很受打击，没有动力做好自己的工作。因此，在制定奖励措施上应该根据具体店面整体的销售情况制定不同的奖励制度，使得制定出来的奖励制度既保证产品在卖场销售的成本费用，又能激发销售人员的工作激情，促进销售量的提高。

第三、业务的流动性大，换句话说是业务对公司的满意度不

高，忠诚度不高。

无论是连锁和直营，店长或是商店老板对xx公司都颇有微辞，原因就是业务更换太频繁，售后服务跟不上。连锁店方面，一个业务员用将近一个月的时间了解店面方位，状况，销售情况和店长认识，第二个月熟悉店面，各店的销售情况与店长建立良好关系，彼此都基本熟悉了联系方式，工作方式。结果没多久，业务员走了，又换一新的，所有的程序还要重新来一遍，在此过程中造成了联系不便，补货不及时，临期货物无法更换等问题。在直营方面，除上述问题之外，还有因业务更换造成的厂商之间关系维护不到位、客户丢失、管理混乱等问题。

据我了解，造成业务员对公司满意度不高的原因有以下三点：

2、工资不能按时发放;

3、作为业务员，没有职业发展空间;

这是雇员和用人单位之间的矛盾，员工抱怨企业给的工资低，没有发展空间，企业认为员工没有业绩怎能高薪聘用，企业又不是福利机构。所以解决上诉矛盾的唯一途径是提高产品的销售量。作为业务员来说既要努力工作，同时要思考，要创新性工作，努力提高销售量，自己的工资通过努力自己争取，而不是抱怨企业。在xx公司销售部实习的20天里，我学到了很多，加深理解了专业基础知识课程中学到的一些专业知识，除此之外，还接触了许多不同的人，公司促销员、同事、领导、卖场管理人员、便利连锁店店长、个体老板、顾客等等，体会与不同的人的接触交往方式。在当今社会，只有卓有成效的与人打交道，才称得上是成功的可靠保证。怎样与不同的人打交道，怎样让一个看似与你不相关的人帮助你，这是一个销售人员必须掌握的能力。这方面是我的弱项，如何与自己不喜欢的人相处，怎样控制自己的情绪等等这些情境是我不知道如何去处理的。所以在今后的学习和生活当

中应该着重培养自己这方面的能力。

在今后的生活和学习中，要能承受委屈，力帆老总尹明善说过“受得屈中屈，方为人上人”，在工作中，受委屈的地方很多，没必要斤斤计较，要学会能屈能伸，努力做好自己，时间会证明一切的。特别是在与领导的相处上，不能当众顶撞领导，不要因为年轻气盛与上司叫板，这样做，受伤的终究是自己。

要培养自己多方面的爱好，多参加些活动，这样一方面可以愉悦身心，更重要的是以后可能将成为你与客户沟通的桥梁。

多结交些朋友，人脉对于一个销售人员来讲至关重要，比如要打开一个新的市场，有朋友帮助与没有朋友帮助的难易程度明显不同。对待客户，可以把客户当成朋友来处，注意定期关系的维护。

在工作中，多些努力，少些抱怨。现在人们总是抱怨就业难，大学生毕业就等于失业;而用人单位却岗位空缺，找不到合适的人才。分析原因除了供求双方信息不对称之外最主要的原因出在大学生身上，大学生以高学历自居，希望高薪高待遇，但却没有意识到自己没有经验，只是“思想的巨人，行动的矮子”，不会独立的思考问题，解决问题，作不出业绩，企业无法满足他们的要求。理想与现实的差距使得他们只会抱怨企业，抱怨社会。所以我认为大学生在校期间应该努力学习，努力提高以下几种能力：

1、吃苦耐劳的精神坦白的讲，没有吃苦耐劳的精神做任何事情都不可能成功。在营销中，吃苦耐劳不仅仅是忠厚老实，任劳任怨，更应该有忍耐力，执行力，思考力和对环境的驾驭能力，培养起这四种能力才能算是能够吃苦耐劳。

2、平时生活中要善于观察生活中处处有营销，做个有心人。时刻注意身边的各个广告牌,就可以想到哪个公司正在做品

牌;看一看超市里又多了哪个堆码,就知道什么产品正在做促销;看到某企业老总频频在报刊上露脸,就知道该企业开始注意自己的形象了;看到报刊上不断对某产品进行评论,就知道该产品正在进行炒作.时常注意身边的市场活动,注意其他厂家/商家的行动及活动,向别人学习,或者反省自己,或者采取相应的措施.如此培养自己对市场的敏感度,不断提高自己的悟性.

3、正确地独立思考首先,要培养正确的思维方式。比如在营销中要提出问题/目标,作出三种以上的解决方案/办法,对每种方案/办法进行评估,确定一套最佳方案/办法,对该最佳方案/办法进行三种以上的假设,对可能发生的问题及突发的事件制定解决措施,把方案/目标进行量化,分成几个步骤,按步骤执行.其次,要学会独立的思考。在校期间要养成独立思考的习惯,即使是向别人请教,之后仍要自己独立分析,思考,提高辨别力。

所以，要想提高自己将来的待遇，首先要自己努力提高自身素质，这些天给我感触最深的是“不扫一屋，何以扫天下”，我们应该放低自己的心态，从小事做起，面对挫折失败要从自己身上找问题，不要怨天尤人，遇事要勤于思考，做事讲究谋略，把握公司为你提供的每一个平台，无论这个平台的大小，精彩的演绎自己，所有的人都会看到，成功必定会出现，只不过是迟早之。

[]