

2023年手机销售员实践报告 销售手机实习报告(汇总10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

手机销售员实践报告篇一

面我在手机销售的岗位上实习里几个月，也有一点心得，现在跟大家分享一下我的收获吧。

20xx年xx月——20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深

体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败。

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，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。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。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

- 1、思想上个人主义较强。随意性较大。
- 2、有时候办事不够干练。
- 3、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。
- 4、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。

这段时间的手机销售实习确实让自己成长了许多。实习期间，短短一个多月的实习中。学到许多东西，遇到一些困难，也看到自己本身存在着许多问题。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，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

手机销售员实践报告篇二

我们在实习期间最主要的任务就是促销诺基亚手机，人员促销，在我们这种零售手机店里是最主要的环节，销售人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技巧的。首先当顾客走到展台前时就要热情地说“您好，欢迎光临诺基亚手机！”要给顾客一种服务周到的感觉。

接着就要对顾客察言观色以更好的了解他的需求，选择适合他的产品来向顾客介绍，并技巧性地将产品的种种特性详细的介绍给顾客，以引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾客觉得这次交易自己获得了利益、是值得的，要让顾客觉得你是站在好朋友的角度为顾客着想。销售人员在与顾客接触过程中要快速判定顾客的类型，结合自己对产品的了解快速的抓住顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销售的手机介绍，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。

但在示范的时候也要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们过多的时间，所以有选择、有重点地示范产品是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做到动作熟练、自然，给顾客留下专业、利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品有信心。在做一系列的努力去引发顾客的兴趣之后，下一步就是激发顾客的购买欲望。在这一阶段，总体来说是销售人员和顾客进行的是一场心理战。开动脑筋，迅速而准确地把握住顾客的心理，在适当的时机消除顾客的疑虑是相当重要的。

1. 实习期间我们一天的工作流程：开业前

- (1) 销售人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩

带。

(3) 根据小组组长的安排打扫一些地方及整理货贺。

(4) 业前开会，认真听取开会内容，明确今日由组长分配的各项工作任务，学习公司下发的文件，促销活动等操作方法，对自己不足的地方向店、长组长请教，并认真学习吸收，练习营业规范用语。

(1) 我们要及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出店里的顾客使用对应的礼貌语和介绍语，我们要深刻了解顾客的消费心理，运用所学的销售技巧，介绍所销售商品的特性，推荐合适的商品给顾客，与顾客交谈中，收集相关的顾客反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

(3) 我们要及时向顾客做好促销活动的介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(4) 营业中遇上顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，不要轻意向顾客做出承诺，自己不能处理的情况下可以叫来店里组长或店长来进行处理。

(1) 明确现有销售情况，全力配合店长完成手机销售目标。

(2) 为高峰期做准备

a 空缺商品的再次检查并补货。

b 零钱的及时兑换。

c 促销活动资料的分发，活动情况的宣传。

d对进出店里的顾客使用对应的礼貌用语。

e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

f提高自身警惕性,防止商品损失。

(1) 根据店长的安排做好各区域的卫生打扫,货架整理。

(2) 做好盘点工作(手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的,要报告给核算员)。

(3) 对数。

(4) 开会(当日的营业额、销售情况等)。

(5) 店员下班签字。

(6) 如第二天休息,应做好相应的交接工作。

(7) 关闭所有电器包括:音响、空调、日光灯、电脑等。

既然选择了做销售,我们一定要学会提高与人沟通的交际和处理事情的应变能力,要细心,要以诚待人,要有毅力与持之以恒的决心,遇到事情沉着、冷静、不慌张,能够随机应变。我们销售的产品是诺基亚手机,我在凌志手机卖场实习了两个月左右,在实习期间,我学到了很多学校里学不到的知识,服务营销就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响,即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值,以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式,服务营销往往必须与其他营销方式同时应用,它只能起到画龙点睛的作用。

服务营销应注意的是:服务人员的素质、态度等,尤其要注意怎么来服务。往往服务做得好比类似降价促销的手段更容

易留住客户，因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。我们参加培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分，但是觉得收获很大。

进入卖场之前我们先进行了一系列的培训，首先要先对手机型号和功能做一个详细的了解和认识，只有熟悉了你所需要卖出的货物才能更好的想消费者介绍，才能让消费者清楚的了解手机。

手机销售员实践报告篇三

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的`有点舍不得，舍不得的的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学

校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

手机销售员实践报告篇四

20xx年xx月—20xx年xx月

XX省XX市XX手机卖场

手机销售员

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1、开业前：

- (1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。
- (3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。
- (4) 开早会□a□认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工**作**□b□学习公司下发的文件，促销活动操作方法□c□对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来□d□练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2、营业期间：

- (1) 及时发现空缺商品，及时补货。
- (2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。
- (3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。
- (4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，

促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

（5）处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3、营业高峰期：

（1）明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。

（2）为高峰期做准备□a空缺商品再次检查并补货□b零钱的及时兑换□c促销活动资料的分发，活动情况的宣传□d对进出顾客使用对应的礼貌用语□e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作□f提高自身警惕性，防止商品损失。

4、营业结束：

（1）根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

（2）对数。

（3）开会（当日的营业额等）。

（4）关闭灯光。

（5）店员下班签字。

（6）如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）。

5、用餐期间：安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认

真完成店长交给自己的代管职责。

手机销售员实践报告篇五

20xx年xx月—20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

店长不仅仅让我们认识和熟悉了xx的很多款机子，他也让我们认识了xx这个品牌 and 团队，他让我们感觉到了成为xx团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个xx商场的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。

第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。

第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个学生特惠季活动，这个活动一来是推动xx手机的畅销，二来就是将xx手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次实习我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，但是再怎么讲，我不能否认的就是经过了假期我确实长大了很多。

手机销售员实践报告篇六

我们在实习期间最主要的任务就是促销诺基亚手机，人员促销，在我们这种零售手机店里是最主要的环节，销售人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技巧的。首先当顾客走到展台前时就要热情地说“您好，欢迎光临诺基亚手机！”要给顾客一种服务周到的感觉。

接着就要对顾客察言观色以更好的了解他的需求，选择适合他的产品来向顾客介绍，并技巧性地将产品的种种特性详细的介绍给顾客，以引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾客觉得这次交易自己获得了利益、是值得的，要让顾客觉得你是站在好朋友的角度为顾客着想。销售人员在与顾客接触过程中要快速判定顾客的类型，结合自己对产品的了解快速的抓住顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销售的手机介绍，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。

但在示范的时候也要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们过多的时间，所以有选择、有重点地示范产品是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做到动作熟练、自然，给顾客留下专业、利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品有信心。在做一系列的努力去引发顾客的兴趣之后，下一步就是激发顾客的购买欲望。在这一阶段，总体来说是销售人员和顾客进行的是一场心理战。开动脑筋，迅速而准确地把握住顾客的心理，在适当的时机消除顾客的疑虑是相当重要的。

1. 实习期间我们一天的工作流程：开业前

- (1) 销售人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩

带。

(3) 根据小组组长的安排打扫一些地方及整理货贺。

(4) 业前开会，认真听取开会内容，明确今日由组长分配的各项工作任务，学习公司下发的文件，促销活动等操作方法，对自己不足的地方向店、长组长请教，并认真学习吸收，练习营业规范用语。

(1) 我们要及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出店里的顾客使用对应的礼貌语和介绍语，我们要深刻了解顾客的消费心理，运用所学的销售技巧，介绍所销售商品的特性，推荐合适的商品给顾客，与顾客交谈中，收集相关的顾客反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

(3) 我们要及时向顾客做好促销活动的介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(4) 营业中遇上顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，不要轻意向顾客做出承诺，自己不能处理的情况下可以叫来店里组长或店长来进行处理。

(1) 明确现有销售情况，全力配合店长完成手机销售目标。

(2) 为高峰期做准备

a 空缺商品的再次检查并补货。

b 零钱的及时兑换。

c 促销活动资料的分发，活动情况的宣传。

d对进出店里的顾客使用对应的礼貌用语。

e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

f提高自身警惕性,防止商品损失。

(1) 根据店长的安排做好各区域的卫生打扫,货架整理。

(2) 做好盘点工作(手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的,要报告给核算员)。

(3) 对数。

(4) 开会(当日的营业额、销售情况等)。

(5) 店员下班签字。

(6) 如第二天休息,应做好相应的交接工作。

(7) 关闭所有电器包括:音响、空调、日光灯、电脑等。

既然选择了做销售,我们一定要学会提高与人沟通的交际和处理事情的应变能力,要细心,要以诚待人,要有毅力与持之以恒的决心,遇到事情沉着、冷静、不慌张,能够随机应变。我们销售的产品是诺基亚手机,我在凌志手机卖场实习了两个月左右,在实习期间,我学到了很多学校里学不到的知识,服务营销就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响,即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值,以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式,服务营销往往必须与其他营销方式同时应用,它只能起到画龙点睛的作用。

服务营销应注意的是:服务人员的素质、态度等,尤其要注意怎么来服务。往往服务做得好比类似降价促销的手段更容

易留住客户，因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。我们参加培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分，但是觉得收获很大。

进入卖场之前我们先进行了一系列的培训，首先要先对手机型号和功能做一个详细的了解和认识，只有熟悉了你所需要卖出的.货物才能更好的想消费者介绍，才能让消费者清楚的了解手机。

手机销售员实践报告篇七

现在又是燃热的暑季，每一年的暑季都是毕业季，想真正拥有一份工作的朋友首先得在实习，只有通过了实习考核才能正式的掌握这份工作。一份好的实习报告，能帮助实习生更加顺利的通过实习考核，比较实习报告是一个实习生走过实习期这段时间的有力见证。下面是小编为大家分享的实习报告范文的相关网址[\[\]/shixibaogao/\[\]](#)敬请关注！

经过了两轮不算严格的面试，我成了西安新东方学校少儿部的一名助教，对于英语不怎么好并且不怎么喜欢小孩的我来说无疑也算是一个挑战了，那我以我“兵来将挡，水来土掩”的豪情和勇气我也就欣然接受并决定好好干了。

我也知道新人要从基层做起，果然我的第一天工作就是在北大街校区宣传我们的夏令营。

6.27周六

工作内容：宣传夏令营，并且记录有意向的同学或是家长的信息以便于下一步的电话销售。

工作执行：

我简单了解了一下上课的班级和上下课的时间，然后就开始了宣传工作。看到小孩就拦住他们问：“小朋友你们好啊，我是咱们新东方的助教老师，我问问你们上几年级啊？”小孩子其七嘴八舌：“我三年级”“我四年级”……我说：“我们暑假有一个夏令营你们想不想去啊？”“想啊”“我妈不让去”“我要学奥数”……然后我继续：“没关系，你们给老师留下你们家长的电话，我回头给你们家长说，让你们去参加好不好？”接着，孩子就给我留下了他们的联系方式。我想，这工作也挺简单的。然后这时有一个老师过来问：“你这是干啥呢？”我连忙解释：“我是夏令营助教，帮着张老师做宣传，要记录一下他们的信息。”原来除了我们这个夏令营项目组的张老师知道我们这些人外，其他部门完全不了解我们这群人的存在。最后的结果就是，我在北大街呆的两天感觉很是无聊，除了家长连个说话的人都没有。

思考归思考，工作要继续，拿着传单给等孩子下课的家长们说：“家长你好，我是咱们新东方的主叫老师，请问您的孩子上几年纪啊？”一旦家长是我们的目标，那就直接锁定，接着说：“那您的孩子现在英语怎么样呢？学习兴趣高么？口语好么？平时在家张口说英语么？”当这一连串的问题抛出来后，家长基本就无奈了，然后再说：“我们现在就针对您的孩子的这些问题，推出了这样一个夏令营，”然后就“……”说出我们的优势，动心的家长就会留下电话了。哈哈，工作基本就可以了。

当然，有些家长也直接不用你，会说：“你不用说了，我自己看”“我们不参加”。……等等。当时自己会觉得小尴尬。由此看来，沟通的技巧还是很多的，这个还是要在实践中加强训练。要想对方接受你就要知道对方的需求是什么，然后给与专业的意见。这个“专业”很重要，非常重要，相当重要。专业表现在几个方面：1，业务上的专业。告诉家长孩子英语不好这个问题的原因有哪些，那么如何解决。2，服务上的专业。这个可能就细小到说话的声音、大小、表情动作等等了。

总之今天的工作还算顺利，20条回执信息顺利搞定，也有一部分家长很有意向，总之任务完成。但是在等待的过程中着实很无聊。也再次感受到，基层工作也不容易啊。

跟进：提高工作效率，看准目标客户。

个人意见：其实宣传的工作如果让前台和老师来一起协助完成，效果会更好，毕竟助教的执行力还有说服力和老师是没有办法比的。体验课要足够的精彩，直接吸引报名的人。

6.28

今天的学生看上不去不是很小就是很大，因我昨天的经验，3、4年纪的小孩的家长及孩子本人是对这个夏令营最感兴趣的，太小的孩子家长不放心，太大的孩子暑期安排的很紧，什么书法绘画、音乐舞蹈、奥数奥语的……辛苦啊!!所以呢，今天看样子是没有什么成果了。在我经过几次宣传之后看着家长们把传单折成飞机后，我只能哎……了。

跟进：下次的宣传要找一个协助者，两个人的效果会更好。北大街还属于我们目标的集中地。所以要好好加强宣传。

6.29

今天终于见到亲人了，终于不是孤军奋战了。所以虽然还是站在大厅做咨询，但是有个说话的人时间也显得过得快一些了。

今天主要和家长打交道，但是咨询夏令营的很少很少啊。但是我们又不了解其他的课程，所以每当家长咨询时，我们就无言了，这搞得我们很被动，也显得新东方的管理跟不上。没办法，部门不一样啊，没法机动灵活。

不过，今天我可是见识了，新东方的老师们确实年轻啊！看上去和我也差不多。然后就是新东方的学员从三岁到三十岁不等啊，我也看见我的差距了，想一想自己的英语水平也就是初中以下，我就没法在这个地方有自信了。哎！

临下班我又电话销售，这时候声音的亲合力，语言的流畅就显得很重要了。总之，今天的工作也算顺利，难度没有什么了。接下来的就是坚持。

跟进：我觉得有更好的宣传方式可以让这个招生的工作更有效率。思考中……

手机销售员实践报告篇八

20xx年xx月—20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1、开业前：

- (1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。
- (3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。
- (4) 开早会□a□认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工工作□b□学习公司下发的文件，促销活动操作方法□c□对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来□d□练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2、营业期间：

- (1) 及时发现空缺商品，及时补货。
- (2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。
- (3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。
- (4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。
- (5) 处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3、营业高峰期：

(1) 明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备□a空缺商品再次检查并补货□b零钱的及时兑换□c促销活动资料的分发，活动情况的宣传□d对进出顾客使用对应的礼貌用语□e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作□f提高自身警惕性，防止商品损失。

4、营业结束：

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会（当日的营业额等）。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）。

5、用餐期间：安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连锁店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按x#06#□然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质

量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。

在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

手机销售员实践报告篇九

前面我在手机销售的岗位上实习里几个月，也有一点心得，现在跟大家分享一下我的收获吧。

xx月——xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败。

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，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。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。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，

两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

- 1、思想上个人主义较强。随意性较大。
- 2、有时候办事不够干练。
- 3、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。
- 4、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。

这段时间的手机销售实习确实让自己成长了许多。实习期间，短短一个多月的实习中。学到许多东西，遇到一些困难，也看到自己本身存在着许多问题。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，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

手机销售员实践报告篇十

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xx个月的实习做一个工作小结。

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□“xx”新品牌，因为“xx”不具“xx”这样的中文商标。当顾客走过发现“xx”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。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这

是我实习的第四个阶段。主卖“xx□xx”等品牌，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。

在为期xx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xx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，对明华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：

(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) 售后服务不是太好，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，实习是我们把学到的理论知识应用在实际中的'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。