

最新销售实习报告(精选7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售实习报告篇一

我是一名学习市场营销专业的20xx年的毕业生，在今年xx月xx日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设

一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加。8升的大豆油，展示两个月，27元箱；维雪20xx年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

销售实习报告篇二

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的.运营模式和管理系统，以及组织结构；接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握；同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

我于20xx年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城。20xx年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星综合店、海尔集团旗下的日日顺e家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑(禹州)特约维修点之后，惠普电脑、日日顺e家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接

下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

销售实习报告篇三

我在唐山唐宁苏宁电器颐高店实习，从事销售工作，主要工作内容是对各品牌电脑进行销售。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，其目的在于在实践中了解社会，学到在课堂上根本就学不到的知识，打开视野，增长社会阅历，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，培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。并为建立自身的十年发展计划提供一个开阔良好的视野。

（一）实习培训

苏宁首先安排人员给我们进行企业文化的培训，让我们了解苏宁，认识苏宁，更快的融入到苏宁这个企业大家庭中，然后店长就建议我们先看看店里的老员工是如何卖产品的，多吸取经验，多了解产品知识，这样对于我们以后的销售会有很大帮助。因为时间紧张，培训只有一天，只是讲了讲企业文化，但是苏宁20年来的风雨历程还是给我了很大的震撼。

（二）实习岗位介绍

我实习所在的岗位是电脑销售员，在这个岗位上，我深深的认识到了自己知识的匮乏。原本以为电脑知识丰富的我，在销售的过程中经历了很多困难和尴尬的时刻。的确，做电脑的销售需要很强的专业知识。例如向别人介绍一台电脑，不仅要说出电脑的cpu、显卡、硬盘空间、内存这些浅显的配置，还要知道显卡的型号，能否升级内存，以及同一代cpu不同型号有什么不一样的特性。这些东西顾客都有可能问到。而且

做电脑的销售，还要懂得如何重装系统，如何分配硬盘空间，如何组装台式机等等。这些东西都是以前的我所不知道的。可以说，电脑的销售需要时间的积累，不仅是熟练工，更是技术活。

（三）初步接触销售

我听取了店长的建议，到苏宁的前几天，我只是打扫卫生和跟在自营（苏宁对企业员工的称呼，区别于别的厂家的临促）身后，学习如何对顾客介绍电脑，如何开票。同时，也要记住这个月的主推产品。时间长些，我就开始试着自己对顾客介绍产品，同时接触到了更多的东西，比如查库存，以旧换新等等。当然，这个时候我还不能自己独立完成销售，因为有许多专业知识我还不了解。

（四）完善产品知识

对于一个销售员来说，如果产品知识不够完善，就不可能卖得出去电脑，更不要谈什么销售和业绩了。意识到这样的问题，我准备好好学习一下产品知识。正好苏宁总部也发现了实习生都对产品知识不了解这个问题，于是下发了“百问百答”的文档，让我们多看多背。这对于我来说真是雪中送炭，在认真学习了电脑的产品知识后，我终于能够从容的面对顾客。为了拓宽自己的电脑知识面，我每天回家后还抓紧时间从网上搜索一些电脑常识，深感互联网带来的巨大便利，否则那么多的问题期待同事们解答是不可能的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。从沟通的细节中顾客会看到你的工作态度，工作是否严谨及是否可以信任。从那时起，我有了独立销售电脑的能力。

（五）首次独立销售

在一次独立销售的过程中，我也熟悉如何操作pos系统，它是

苏宁自己的销售操作系统，如果有顾客想要买产品，就必须通过这个系统才能实现。之前总是看自营操作，虽然自信也可以，但从来没有试过。这次终于尝试了一次。首先我找到“物流门店自提”或“门店内仓自提”，打开后输入苏宁会员卡号，在新建的单据上输入商品编码、供应商编码、门店号、数量和价格，然后发送到服务台，接着我就领着顾客到服务台去交款和开票。开票的时候会有一张提货单，我从库房拿着产品交到顾客手里，然后带着顾客去试机台装系统和做硬盘分区，整个一套销售流程就完成了。虽然在操作上还有很多的不熟练，在顾客面前犯了一点错误，有点尴尬，但是能够独立销售电脑的成就感依然令自己感到喜悦，这种感觉是以前从没有感觉到的。也许这就是外面世界的精彩之处吧。

（六）进行知识拓展

随着时间慢慢流逝，卖电脑的兴奋和激情也随着淡化了。由于颐高店每天的客流量很少，经常会出现无所事事的状态。为了不让自己随之懒惰，我又开始学习起了手机和数码的产品知识。因为苏宁3c品类是手机，数码相机和电脑三者的总称，了解了电脑怎么能不学习另外两种呢？手机还好说，现在谁都有部手机，给顾客介绍一下手机的操作系统，像素等等，或者根据顾客的要求推荐一部手机，都是常识性问题，不算太难，难的是介绍数码相机。数码相机需要的专业知识并不少，例如变焦、扩角、光学防抖等等，都是非常专业的问题。于是我利用每天的闲暇时间学习了很多关于数码相机的产品知识，现在虽说不能独立销售，但是关于数码相机的一些常识问题我已经基本掌握了，我相信多掌握一点知识总是好的。

（七）总结实习经验

能在这样一个规模宏大的企业中实习，我感到很高兴，同时，我也为自己能够成为苏宁人而自豪。我很感激学校能给我们

这样的机会，对于我们这样即将步入社会的大学生来说，在这样的企业中实习，是其实习岗位介绍他企业不能相比的，这不仅让我们在未来就业中有个好的选择，更能够让我们吸收更多的社会经验，更多的接触外面的世界。我一直认为“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的企业管理操作中去，才能真正掌握这门知识。经历过这次实习，我才发现其实我在课本上学到的知识远远不能应付将来社会上的挑战。

（一）不怕失败

通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有。失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。俗话说：“失败乃成功之母”。没有失败，也不会体验到成功的喜悦。不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

（二）认清自己

这次实习让我看到了自己的不足和长处。我的长处就是善于与人沟通，能够打开一个很好的局面，短处就是语言组织能力欠佳，往往说到一半不知如何说下去。只有认清自己的优势和劣势，才能有方法，有针对性的改正自己，才能不断进步和蜕变，才能在将来不断磨练自我，更快的适应社会。

（三）增强信心

虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。同时，也让我更加注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

（一）人际关系

一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，打交道肯定是免不了的。人际关系处理的好不好，在很大程度上决定着一个人的生活质量。而人际关系如何，取决于个人的处世态度和行为准则。职场中的人际关系千变万化，非常复杂，再也没有了学校中的哥们儿义气。而是多了一份隐藏和算计。因此在人际交往上，我总结了三点法则：

1、以诚待人

在诚信待人的状态中，可以使我们心胸开阔，心无挂碍。新入职场，人际关系肯定非常冷淡，以诚待人往往可以为自己塑造一个良好的第一印象，为以后的人际交往奠定基础。

2、乐于分享

当你把快乐分享给另外一个人，一份快乐也就变成了两份快乐。在限定允许的条件下，将你的好东西慷慨予他人，会让对方觉得你容易接纳，平易近人。同时也可以调整融洽彼此的关系。

3、虚心求教

刚刚步入销售行业，肯定有许多不懂不会的地方，这时应该虚心向老员工请教。不用不好意思，更不能摆出高傲的态度。在向对方请教的同时，不但表示出你有上进的心，更抬高了对方的身价。对方会很乐意回答你得问题。

（二）勇于实践

因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，

为以后如何更好的工作打下坚实的基础。通常在实践方面的懦弱表现，一是懒，一想到千辛万苦，未经尝试就望而却步；二是怕，怕失败，怕劳而无功。人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

（三）团队合作

个人要想成功及获得好的业绩，要牢记一个规则：自己永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

（四）注意细节

做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。细节可能表现在粗心和失误。凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸检讨书所能解决的事。同样的，细节也可能表现在多多观察和抓住机会，年轻人在工作的过程中要善于观察，可能越是不起眼的地方，越是有一些机遇令你想象不到的机遇。平时注意细节，可能就会抓住一次机会表现自己，提升自己。

（一）意见

一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对苏宁电器也有了更深的了解，通过了解也发现了该店存在一些问题：

(3) 市场调查力度不够，价签更换的比较慢，无法让顾客了解到最新的价格，导致销售出现问题。

(二) 建议

(1) 加强对苏宁电器颐高店的宣传力度，并从三利店，远洋城店多调客源过来，加强对顾客的服务态度等。

(2) 提前调货，无论顾客买不买，至少要保证每种电脑都有库存。省去了调货的麻烦，自己省心，也让顾客舒心。

(3) 加强市场调查力度，努力保持市场价格的同步。及时打好价签，以便顾客了解产品信息。

(一) 工作的辛酸

虽然已经是大二毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际专业性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说我只是做一个电脑销售人员，但在这实习期间，我从培训到了解产品知识以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

(二) 实践的成败

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，当拿到自己的劳

动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

销售实习报告篇四

xx年2月12日，广州市白云国际机场的程飞贸易有限公司分配我的工作项目销售员，在此的第一天工作我有了我的新起点，新的体验，向目标奋斗前进。

接到公司的正式录用的通知后，我是既紧张又激动，毕竟这是我第一次与社会上的真正接触，在工作前我先是要到指定的地点去接受公司的所有相关工作，我们要掌握一些零食产品上的各个产地和味道，以及价格等方面的各种内容。还要把这么一大推各个地方的产品内容都记进脑海里，幸好是要求我去慢慢地去熟悉和掌握，这让我松了一口气。公司教我们怎样与客户沟通的技巧，以及如何怎样去介绍好的零食产品给每一位客人，以便下次客人再次光临本店。第二天，一大早我便来报道，接着换好了工作服，佩戴好了工作卡，正式开始我对销售内部工作的接触。

在刚开始上班的时候对工作环境不是很太适应，心情也很低落，如何去挑战实习的经验？

第二：一开始我对产品还不算是很熟悉，有点不大敢积极的上前去迎接客人，后来店长教导了一下我怎样去熟悉这产品的内容之后，叫我慢慢地去掌握，待之后工作渐渐地上手了，对每样产品的价格和产品的味道不那么陌生时，每一见有顾客上门，我都会走上前去迎接“欢迎光临”，里面看看，请问需要点什么呢？“以礼待客”。然后便会带领他们需要的产品，并给他们讲解产品的风味。待客完成销售任务后，我心中便会感到欣欣自喜。

用脑做事，用心做人

第三：在我这销售工作里需要能说能道，要把每个产品销售出去才是最好的，给顾客介绍来自不同地方和国家的产品，不管顾客感受的，就是销售第一次新买卖的经验，在销售方面里要想得到顾客的信誉和永久长远得到客户的关系。无论顾客多么刁钻，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是要自己的仪容仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我来说并不是很难的事情，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。

总结：实习是对每一位中专毕业生专业丰富的知识是一种体验，它让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，即开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步；实习也是对每一个毕业生必须拥有的一段经历，它使我在这一实践中了解到了这个社会，在实践中巩固知识。

我的实习任务就是，三个月后换一次店铺，各分两三个班，早班、中班、晚班，都是一样上八个小时，我们主要负责店铺的销售工作，每一个月我们都要月末盘点及月末销售的总结。除此之外，我们店铺还要一周或者两周一次的销售排名统计数量及货品调入调出，以便店铺销售工作进行顺利。

我这里实习的每一天，工作得到了很有充实感，虽然工作很累，但是心里始终得到了一份很大的收获，也吸收了销售的经验，进店的顾客都要把握好机会，不管顾客是否愿意购买，都要向每一个顾客好好的去介绍产品的产地和味道，最重要就是在销售中把握住顾客的心理。服务一流，学会了很多销售的经验。

通过这次的实习，仿佛觉得自己一下子成熟了许多，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生

的真谛。明白了做每一件事只要勇敢的真正去面对，面对人生当中的每一个难题！这让我感觉到自己肩负重任，这是我自己人生中的方向，面对销售这工作应多多支持的仔细认真的工作，去面对态度这方面，不管遇到任何事情都要怠慢地去思考，多听听别人的建议，不要过于急躁的去做事情，这个工作应该看上去没有个什么？但实际上并不是有这么简单的事。如果售后不好，销售也不会好，这两者有直接关系，所以呢？售后服务也是一样很重要的。平时看到别人做销售很简单，其实不要小看这么简单的销售。其中还有很多学问的，销售时要注意语言技巧和沟通。虽然实习时间只有四五个月，不长不短，我相信我自己今后的工作会在这销售方面有一个很好的开始。

在实习当中，工作中团体应该相互协助，成员之间不要斤斤计较，不要只看别人的短处，不要相互的比较谁干的多谁干的少，工资谁的多谁的少。在一个团体中，自己有多大的能力就使出来，有集体感就会有有很强的集体能量，这样我们无论有多大的困难都不会那么容易被打倒，这就是我们公司老板说的，提高自己本身的素质，积极向上的态度。但是我完全没有说过要气馁，而是相互鼓励，强调我们团体合作一定要齐心协力的，发挥好自己优势的所有效应，和谐我们人际关系与良好的心理素质，人与人之间的真诚合作，积极进取。

我在工作中学到了很多的东西，比如：在销售中能大胆的和客人交流沟通，一问一答。

我在工作中里学到了人际关系的沟通和社会的经验，提高了我的胆量、气色还有脑力发挥优点！

销售实习报告篇五

××市××食品有限公司成立于××××年，地处××省××市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为××市××副食品批发部，历史二十余载。公司

主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下××市代理品牌有娃娃哈系列产品，××××食用油系列，××市××产品系列，××市××××系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

二、实习总结

实习工作是参与××新产品的销售及宣传，主要负责××市××××六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

三、实习收获

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。
2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。
3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟

通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(旺旺袋装品)和小箱(金典，真果粒等)的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。

产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

四、实习体会

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步;在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式;环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆

的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。

销售实习报告篇六

通过实习了解销售技巧，学习销售方法，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，以达到学以致用为目的。

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京xxx店实习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，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

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，简直就是一对活宝，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。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼

腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

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。

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宝马御翔，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。

销售实习报告篇七

毕业离开校园 一晃半年了，在这半年里，我终于知道了什么是竞争，什么是社会现实，找一份好的工作时多么的难了。在先实习了半年，结果半年工作下来，我知道了太多、太多，我想我可以出一本书了，我可把什么酸甜苦辣都吃了。

离开校园之前我还有着一丝的侥幸，希冀自己能够找到一份还不错的工作，可是现实的打架就是如此的厉害，我不得不低下曾经高昂的头颅，我要从最底层干起了。

步入社会我知道什么是辛苦，步入社会我知道什么是节约，步入社会我知道什么是生活 。

离开学校生活已经有近半年，起初是怀着一颗兴奋的心走出学校，而现在是拖着疲惫的身躯回到家里，理想与现实总是有差别，这是我离开学校前能够想到的，可是它们之间差距如此之大是我没有预料到的。踏出校门就意味着靠自己养活自己，不再是家人手中的宝贝，工作中太多的麻烦事会让你无数次想到放弃，可是现实是：没人再无缘无故的给你生活费了。也只能一个人学会忍受，正如《教父》里面考利昂老头子说的：要学会认识这个世界突如其来的侮辱。

做好一名销售人员我所总结的心得：

1、嘴要甜、脸要厚，不要担心被保安赶出大门毕竟他们也是在工作，第一次赶你是不认识，第二次赶你是出于无奈，第三次赶你是无语，可是四次、五次大家都认识了也就不存在赶与不赶了。吃闭门羹是正常的事，倘若你是业主，遇上业务员起初也是关门避之，可是热情的业务员是换来业主的信任。

2、掌握扎实的业务知识，比如：公司发展、产品特点 and 价格。只有掌握了扎实的业务知识在外与客户交流才回感到底气十足，才会令你有十足把握做成生意。

3、态度决定一切，只有放下浮躁的情绪才能全身心的投入到工作，才会以最积极的态度去面对工作。

销售是一项锻炼人脸皮和嘴皮的工作，虽然我从小到大就是性格开朗、嘴皮乖巧、脸皮甚厚，可是做起真正的销售工作我才明白什么是“艰辛”。每日骑着自行车在小区中穿行，一不注意还会被保安请出大门，突如其来的还会是业主无理的赶人出门。在每天的工作中我会想到放弃，几乎每天清晨起床都会有一种辞职的冲动。

我问自己学到了什么，我问自己明白了什么。是的，现在不是讲索取的时候，我只不过是一张白纸，刚入社会的我有什么资本去索取呢。于是，我摆正自己不平衡的心态重新投入到工作中，以一颗容忍一切的心去面对突如其来的打击。在一次次闭门羹后我给自己在手机上留下一句话：微笑每一天。态度决定一切是真理，当然只是对我个人而言。

现在的我虽然已经非常的疲倦了，可是我想还是需要继续工作下去，没有工作就等于没饭吃，那样的生活是最悲惨的了，社会主义是不养闲人的，按劳分配是最公平的了。