

2023年水果销售实践报告(模板8篇)

辞职报告是对自己在工作时间进行总结和回顾的机会，可以帮助我们自省和进步。以下是一些开题报告的范文，不同研究领域的案例均有涉及，希望能够为大家的写作提供一些思路和参考。

水果销售实践报告篇一

现代社会是一个开放性的社会,是一个充满规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,但没实践的人才是无处可用的,水果销售员社会实践报告。要融入社会,首先要了解社会,而暑假寒假这些长假,则是我们了解社会的最佳时期。参加社会实践活动,不仅可以充实我们对社会的认知,同时也可以增加自己在各方面的能力。所以这次寒假的到来给了我一次锻炼的机会,让自己去体验社会生活,也了解社会的需求,但同时自己也是十分担心受骗上当,毕竟这种事情也是经常发生在身边的,因此就在当地找工作来实践。由于是在本地,自己比较熟悉,因此很快就找到了一份销售水果的工作,实践时间为15天。通过这15天的社会实践,我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。

由于我初来咋到,对水果的价格、以及各种水果的功能还知道得很少,因此还要经过3天的培训。几天后,我对水果的价格、功能以及保存方法都有了大体的了解,比如说:苹果含有丰富的糖类、有机酸、纤维素、维生素、矿物质、多酚及黄酮类营养物质,被科学家称为“全方位的健康水果”。它具有降低血脂、降血压、预防癌症、抗氧化作用、强化骨骼、维持酸碱平衡等等功能。圣女果它的营养价值高与普通的西红柿,具有美容养颜、抗癌、抗衰老的功效,不过在晚上睡觉前别吃太多,会对胃不好,特别是有胃病的病人,建议少食用,若真的很想吃,那么也要在饭后半个小时之后在食用。火龙果,具有治疗燥热咳嗽、咳血、颈淋巴结核。茎治腮腺

炎，疝气，痈疮肿毒等功效。还有很多水果的功效，在这里就不一一说了。经过这十多天的工作，我发现苹果、沙糖桔、柑橘、橙子、火龙果等这些水果非常的好卖。在与一些顾客的聊天中，得知原来是这些水果都有一些寓意：苹果，代表平安；沙糖桔、柑橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则是预示着来年的生活红红火火。而梨类的水果，香梨、密梨等不怎么受到大家的欢迎。因为“梨”其音谐“离”，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，而且梨的保存也很难，存不久，易坏。由于春节临近，各家各户都会准备很多水果，所以在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确的保存这些水果，从而使它不易变坏。

通过几天的实践，我发现自己在说话和接待方面还有很大的欠缺，同样是买东西，老板在的时候买的价格就很高，而我则不可以买到很高的价格，通过自己的实践和观察我总结出以下结论：

服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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，要尽可能满足客户的要求。

在服务这一个环节当中，我的总体表现自己认为还不错的。但是可能是因为没有这方面的经历吧，有点沉不住气，太过于意气用事了。有一次，一位顾客来我们店买水果，开了一箱又一箱的水果来看，经过了10多分钟的查看之后，终于决定要买5箱时，则问价格，由于她嫌我们开价比较贵，一直都在那里跟我们砍价，说我们的水果多么的不好什么之类的，而且还有很多不文明的用语，听到这里，我就开始极为的不满意了，然后就吼了句：你想要就要，不想要就走！最后她就走了。

水果销售实践报告篇二

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的，水果销售员社会实践报告。要融入社会，首先要了解社会，而暑假寒假这些长假，则是我们了解社会的最佳时期。参加社会实践活动，不仅可以充实我们对社会的认知，同时也可以增加自己在各方面的能力。所以这次寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，因此就在当地找工作来实践。由于是在本地，自己比较熟悉，因此很快就找到了一份销售水果的工作，实践时间为15天。通过这15天的社会实践，我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。

由于我初来咋到，对水果的价格、以及各种水果的功能还知道得很少，因此还要经过3天的培训。几天后，我对水果的价格、功能以及保存方法都有了大体的了解，比如说：苹果含有丰富的糖类、有机酸、纤维素、维生素、矿物质、多酚及黄酮类营养物质，被科学家称为“全方位的健康水果”。它具有降低血脂、降血压、预防癌症、抗氧化作用、强化骨骼、维持酸碱平衡等等功能。圣女果它的营养价值高与普通的西红柿，具有美容养颜、抗癌、抗衰老的功效，不过在晚上睡觉前别吃太多，会对胃不好，特别是有胃病的病人，建议少食用，若真的很想吃，那么也要在饭后半个小时之后在食用。火龙果，具有治疗燥热咳嗽、咳血、颈淋巴结核。茎治腮腺炎，疝气，痈疮肿毒等功效。还有很多水果的功效，在这里就不一一说了。经过这十多天的工作，我发现苹果、沙糖桔、柑橘、橙子、火龙果等这些水果非常的好卖。在与一些顾客的聊天中，得知原来是这些水果都有一些寓意：苹果，代表平安；沙糖桔、柑橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则是预示着来年的生活红红火火。而梨类的水果，香梨、密梨等不怎么受到大家的欢迎。因为“梨”其音谐“离”，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，而且梨的保存也很难，存不久，

易坏。由于春节临近，各家各户都会准备很多水果，所以在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确的保存这些水果，从而使它不易变坏。

通过几天的实践，我发现自己在说话和接待方面还有很大的欠缺，同样是买东西，老板在的时候买的价格就很高，而我则不可以买到很高的价格，通过自己的实践和观察我总结出以下结论：

服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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，要尽可能满足客户的要求。

在服务这一个环节当中，我的总体表现自己认为还不错的。但是可能是因为没有这方面的经历吧，有点沉不住气，太过于意气用事了。有一次，一位顾客来我们店买水果，开了一箱又一箱的水果来看，经过了10多分钟的查看之后，终于决定要买5箱时，则问价格，由于她嫌我们开价比较贵，一直都在那里跟我们砍价，说我们的水果多么的不好什么之类的，而且还有很多不文明的用语，听到这里，我就开始极为的不满意了，然后就吼了句：你想要就要，不想要就走！最后她就走了。

水果销售实践报告篇三

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，而暑假寒假这些长假，则是我们了解社会的时期。参加社会实践活动，不仅可以充实我们对社会的认知，同时也可以增加自己在各方面的能力。所以这次寒假的到来给了我一次锻炼的

机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，因此就在当地找工作来实践。由于是在本地，自己比较熟悉，因此很快就找到了一份销售水果的工作，实践时间为15天。通过这15天的社会实践，我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。

由于我初来咋到，对水果的价格、以及各种水果的功能还知道得很少，因此还要经过3天的培训。几天后，我对水果的价格、功能以及保存方法都有了大体的了解，比如说：苹果含有丰富的糖类、有机酸、纤维素、维生素、矿物质、多酚及黄酮类营养物质，被科学家称为“全方位的健康水果”。它具有降低血脂、降血压、预防癌症、抗氧化作用、强化骨骼、维持酸碱平衡等等功能。圣女果它的营养价值高与普通的西红柿，具有美容养颜、抗癌、抗衰老的功效，不过在晚上睡觉前别吃太多，会对胃不好，特别是有胃病的病人，建议少食用，若真的很想吃，那么也要在饭后半个小时之后在食用。火龙果，具有治疗燥热咳嗽、咳血、颈淋巴结核。茎治腮腺炎，疝气，痈疮肿毒等功效。还有很多水果的功效，在这里就不一一说了。经过这十多天的工作，我发现苹果、沙糖桔、柑橘、橙子、火龙果等这些水果非常的好卖。在与一些顾客的聊天中，得知原来是这些水果都有一些寓意：苹果，代表平安；沙糖桔、柑橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则是预示着来年的生活红红火火。而梨类的水果，香梨、密梨等不怎么受到大家的欢迎。因为“梨”其音谐“离”，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，而且梨的保存也很难，存不久，易坏。由于春节临近，各家各户都会准备很多水果，所以在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确的保存这些水果，从而使它不易变坏。

通过几天的实践，我发现自己在说话和接待方面还有很大的欠缺，同样是买东西，老板在的时候买的价格就很高，而我则不可以买到很高的价格，通过自己的实践和观察我总结出以下几点：

做为一个服务行业，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，要尽可能满足客户的要求。

在服务这一个环节当中，我的总体表现自己认为还不错的。但是可能是因为没有这方面的经历吧，有点沉不住气，太过于意气用事了。有一次，一位顾客来我们店买水果，开了一箱又一箱的水果来看，经过了10多分钟的查看之后，终于决定要买5箱时，则问价格，由于她嫌我们开价比较贵，一直都在那里跟我们砍价，说我们的水果多么的不好什么之类的，而且还有很多不文明的用语，听到这里，我就开始极为的不满意了，然后就吼了句：你想要就要，不想要就走！最后她就走了。

在傍晚下班时，老板就批评我，说我今天的行为是不对的。他说：“目前职场很流行的一句话”细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了老板要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该去好好斟酌。我们工作的薪水来自哪里？答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业、组织要生存发展，员工的劳动报酬，都是来自顾客的消费和支持，我们还有什么理由不好好为我们的顾客服务呢？”

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。据老板介绍，今年店里面的很多水果都是去年所没有的，比如：百香果、火龙果等等。现在的生活水平提高了，消费水平有也会提高，所以今年去进了很多比较高级的水果（但说实话，水果还是那些跟往年一样的水果，不过的就是在包装方面更显得有高贵）。今年跟去年的不同点，就是新世纪公司经过多次的沟通联系，终于得到了与本县各个政企单位的合作机会，公司与各个单位签署合同，然后印发了很多水果票，通过单位来发放到员工手中，从而员工可以带着水果票到新世纪公司所属的各个水果

店里面去消费。虽然发放水果票这个点子并不是老板所想出来的，但是本店也受益了（我们店是在新世纪公司所属的新世纪综合市场里面）。向各个单位发放水果票这也是一种创新。

今年我们店的对联是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我们老板他就是这样的一个人，他为人稳重，待人诚实，办事周到，所以他得到了很好的人缘，我认为这是开店成功的重要一点。

虽然店里的生意还不错，但它的背后是老板辛勤的劳动所获得的。我们老板几乎是每天凌晨两点钟起床，然后出发到隔壁荔浦县去进货，到早上7点多钟回来，就开始开店门，迎接第一批顾客（他们都是一些小商贩，我所兼职的店也是搞批发的），然后就一直到晚上8点时才关门。刚开始不明白为什么老板要每天都去进货，而不是一次进很多，这样就不用那么辛苦了。后来才知道，每天去进货，那么店里所出售的水果就可以是最新鲜的，比如像沙糖桔、芒果、大青枣之类的水果隔天就不怎么好吃了。

通过了一个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更加清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格的要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业知识技能，将来回报自己的父母，回报一切关心自己的人。

水果销售实践报告篇四

现代社会是一个开放*的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才无处可用的，水果销售员社会实践报告。要融入社会，首

先要了解社会，而暑假寒假这些长假，则是我们了解社会的最佳时期。参加社会实践活动，不仅可以充实我们对社会的认知，同时也可以增加自己在各方面的能力。所以这次寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，因此就在当地找工作来实践。由于是在本地，自己比较熟悉，因此很快就找到了一份销售水果的工作，实践时间为15天。通过这15天的社会实践，我深刻地体会到了劳动的快乐与光荣。

由于我初来咋到，对水果的价格、以及各种水果的功能还知道得很少，因此还要经过3天的培训。几天后，我对水果的价格、功能以及保存方法都有了大体的了解，比如说：苹果含有丰富的糖类、有机*、纤维素、维生素、矿物质、多*及黄*类营养物质，被科学家称为_全方位的健康水果_。它具有降低血脂、降血压、预防癌症、抗氧化作用、强化骨骼、维持*碱平衡等等功能。圣女果它的营养价值高与普通的西红柿，具有美容养颜、抗癌、抗衰老的功效，不过在晚上睡觉前别吃太多，会对胃不好，特别是有胃病的病人，建议少食用，若真的很想吃，那么也要在饭后半个小时之后在食用。火龙果，具有治疗燥热咳嗽、咳血、颈淋巴结核。茎治腮腺炎，疝气，痈疮肿毒等功效。还有很多水果的功效，在这里就不一一说了。经过这十多天的工作，我发现苹果、沙糖桔、柑橘、橙子、火龙果等这些水果非常的好卖。在与一些顾客的聊天中，得知原来是这些水果都有一些寓意：苹果，代表平安；沙糖桔、柑橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则是预示着来年的生活红红火火。而梨类的水果，香梨、密梨等不怎么受到大家的欢迎。因为_梨_其音谐_离_，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，而且梨的保存也很难，存不久，易坏。由于春节临近，各家各户都会准备很多水果，所以在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确的保存这些水果，从而使它不易变坏。

通过几天的实践，我发现自己在说话和接待方面还有很大的

欠缺，同样是买东西，老板在的时候买的价格就很高，而我则不可以买到很高的价格，通过自己的实践和观察我总结出以下结论：

服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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，要尽可能满足客户的要求。

在服务这一个环节当中，我的总体表现自己认为还不错的。但是可能是因为没有这方面的经历吧，有点沉不住气，太过于意气用事了。有一次，一位顾客来我们店买水果，开了一箱又一箱的水果来看，经过了10多分钟的查看之后，终于决定要买5箱时，则问价格，由于她嫌我们开价比较贵，一直都在那里跟我们砍价，说我们的水果多么的不好什么之类的，而且还有很多不文明的用语，听到这里，我就开始极为的不满意了，然后就吼了句：你想要就要，不想要就走！最后她就走了。

水果销售实践报告篇五

做为一个服务行业，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，要尽可能满足客户的要求。

在服务这一个环节当中，我的总体表现自己认为还不错的。但是可能是因为没有这方面的经历吧，有点沉不住气，太过于意气用事了。有一次，一位顾客来我们店买水果，开了一箱又一箱的水果来看，经过了10多分钟的查看之后，终于决定要买5箱时，则问价格，由于她嫌我们开价比较贵，一直都在那里跟我们砍价，说我们的水果多么的不好什么之类的，

而且还有很多不文明的用语，听到这里，我就开始极为的不满意了，然后就吼了句：你想要就要，不想要就走！最后她就走了。

在傍晚下班时，老板就批评我，说我今天的行为是不对的。他说：“目前职场很流行的一句话”细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了老板要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该去好好斟酌。我们工作的薪水来自哪里？答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业、组织要生存发展，员工的劳动报酬，都是来自顾客的消费和支持，我们还有什么理由不好好为我们的顾客服务呢？”

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。据老板介绍，今年店里面的很多水果都是去年所没有的，比如：百香果、火龙果等等。现在的生活水平提高了，消费水平有也会提高，所以今年去进了很多比较高级的水果（但说实话，水果还是那些跟往年一样的水果，唯一不过的就是在包装方面更显得有高贵）。今年跟去年最大的不同点，就是新世纪公司经过多次的沟通联系，终于得到了与本县各个政企单位的合作机会，公司与各个单位签署合同，然后印发了很多水果票，通过单位来发放到员工手中，从而员工可以带着水果票到新世纪公司所属的各个水果店里面去消费。虽然发放水果票这个点子并不是老板所想出来的，但是本店也受益了（我们店是在新世纪公司所属的新世纪综合市场里面）。向各个单位发放水果票这也是一种创新。

今年我们店的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是人对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我们老板他就是这样的一个人，他为人稳重，待人诚实，办事周到，所以他得到了很好的人缘，我认为这

是开店成功的重要一点。

虽然店里的生意还不错，但它的背后是老板辛勤的劳动所获得的。我们老板几乎是每天凌晨两点钟起床，然后出发到隔壁荔浦县去进货，到早上7点多钟回来，就开始开店门，迎接第一批顾客（他们都是一些小商贩，我所兼职的店也是搞批发的），然后就一直到晚上8点时才关门。刚开始不明白为什么老板要每天都去进货，而不是一次进很多，这样就不用那么辛苦了。后来才知道，每天去进货，那么店里所出售的水果就可以是最新鲜的，比如像沙糖桔、芒果、大青枣之类的水果隔天就不怎么好吃了。

通过了一个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更加清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格的要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业知识技能，将来回报自己的父母，回报一切关心自己的人。

水果销售实践报告篇六

1、结合实践，深化理论

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水*、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作当中。

2、体验实践，提高素养

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触

社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

我在xxxxxx酒店做电话销售的工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

(一)提高技巧，领悟精髓

1、人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2、人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3. 最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4、之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让

我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

(二) 自我激励，充满激情

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月实习当中，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。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我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。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

(三) 调整心态，从容应战

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

1、第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘？？有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

2、第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能？？做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

3、第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢？也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学？电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不容易放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

(四) 不懈奋斗，学无止境

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，

由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听；表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

(五) 总结不足，认清方向

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

(六) 夯实基础，力求专业

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水*当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

(七) 坚定信心，不断提升

在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

1、多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得

到提升。

2、学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。

3、学校方面的重要通知传达到系里后应该第一时间通知导师并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

水果销售实践报告篇七

陕西省咸阳市乾县

：咸阳市乾县市场业务员

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；

8、完成上级领导交给的其他工作任务

水果销售实践报告篇八

中国山东胶南

雪弗兰4s店

XX

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水*的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

在实习期间

1. 掌握汽车的销售流程
2. 与销售人员进行关系，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“汽车市场”的含义

汽车销售流程：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。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量多一点；动作轻一点；脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

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。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才

算完成。

4. 试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，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。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺*道路。

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。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

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。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体会经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好

机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论应该与实践相结合。要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，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。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

虽然实习期只有几个月，但是我在雪佛兰4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，教会了我怎样去与顾客接触，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。短短的几个月，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打

下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。让自己在毕业就业的时候可以有的选择机会。

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。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中形成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，接受住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都特别友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。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。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流应该怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生。4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它可以提供装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。通过4s店的服务，可以使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占份额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要

的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则应该是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火爆的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后应该向社区发展，形成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分考虑到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心内容也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非一定要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而现在很多4s店不仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市一定的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费能力达到一定需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就可以兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在雪弗兰4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着大量的知识是值得思考的，我们不应该眼高手低，而这恰恰是我们现在大学生的通病。工作的时候要多加思考，不但要问别人怎么做，而且要问问自己为什么会是这样做？为什么要这样做呢？为什么这么做就是好的而其他的方法不可行？反正一定要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且知道自己学要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢！