# 202\_年毕业生实习总结报告

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2023-12-27

*202\_年毕业生实习总结报告>　　一。培训　　1。公司简单了解　　我公司成立于1998年，是集钢材贸易、销售及售后加工于一体的综合性企业。目前主要无锡分公司、沈阳分公司，太原分公司、佛山分公司和沈阳加工厂。主要经营太原钢铁集团的不锈钢和...*

**202\_年毕业生实习总结报告**

>　　一。培训

　　1。公司简单了解

　　我公司成立于1998年，是集钢材贸易、销售及售后加工于一体的综合性企业。目前主要无锡分公司、沈阳分公司，太原分公司、佛山分公司和沈阳加工厂。主要经营太原钢铁集团的不锈钢和硅钢，年销售11亿元。

　　2。产品知识培训

　　（1）不锈钢：主要学习和了解不锈钢的简介分类、历史、作用、牌号的分组、不锈钢为什么耐腐蚀、最只要的优点、修理、清理、典型的用途、表面的状态、表示的方法、物理性能以及其发展的前景。

　　我公司经营的太钢200系、300系和400系的中大部分材质的不锈钢，200系中主要有201、202 等等，300系中主要有304 、304S、316、316L、321等各种材质，厚度从0。3mm—24mm不等，400系中主要有409、430等等。

　　（2）硅钢： 主要学习的知识是硅钢的的简介、分类、牌号表示、主要的用途、取向硅钢和无取向硅钢的区别，冷轧和热轧硅钢的区别，高磁感冷轧取向硅钢片的主要特点等等。

　　我公司经营太钢的0。5mm厚的中各牌号无取向硅钢，主要有50TW210、50TW250、50TW270、50TW250、50TW290、50TW300、50TW310、50TW350、50TW360、50TW400、50TW440、50TW470、50TWG470、50TW600等等。

　　3。市场分析培训（以无取向硅钢为例简单阐述一下过程）：

　　（1）上游市场：生产硅钢的厂家有武汉钢铁集团公司、上海宝钢集团公司、鞍山钢铁集团公司，太原钢铁集团公司，马钢（集团）控股有限公司等。

　　武钢生产较早，产量1300多万吨占全国的40%，产品规格齐全，市场认可度高;宝钢引进日本技术，每年产量大约100—120万吨，价格较高，市场认可度较高;太钢和马钢每年大约生产40万吨，太钢以高牌号为主，马钢以低牌号为主，主要有价格优势。各个钢厂都有自己的优势，市场产品处于供过于求，竞争比较激烈，再加上铁矿石涨价，钢厂的生产成本增加。

　　（2）贸易商市场（我们的竞争对手）：现在的市场贸易商为数较多，再加上产能过剩，所以竞争非常激烈，利润较低。

　　（3）下游市场：我们的主要销售对象是电机厂、水轮机厂、冲片厂、铁芯厂、变压器厂等等。受经融危机的影响，国内电机出口有一定的下降，因此销售难度加大。

　　4。开发客户培训

　　（1）公司销售模式：我公司采取的是市场和终端双管齐下的模式，即销售给贸易商和终端上各占50%。贸易商：只要价格合适、质量能保证就行，回款速度快，中间障碍少，但是随机性大，不能保证定量;终端商：开发难度大，开发投入多，有时回款比较慢，但是一旦合作，其忠诚度高，能保证定量。

　　（2）目标客户：硅钢主要是用来把动能转化为电能或把电能转化为动能的重要材料，因此，我们的目标客户是电机制造厂、发电机制造厂、水轮机设备制造厂、汽轮机厂、变压器制造厂、冲片厂、铁芯厂、电器厂、电气厂等等。

　　（3）开发客户的流程：主要从网上找相关的公司，了解其详细的情况;用电话或QQ取得联系，找到相关采购负责人;对有意向的客户进行跟踪，比如，发我们公司的简介，有规律的时常联系，加强采购负责人对我公司的记忆，一段时间跟踪后，就进行上门拜访，尽量促成成交。

>　　二。销售

　　在经过总公司一个月的培训后，公司安排我到无锡分公司做业务员，主要负责硅钢销售，钢材市场是一个比较难掌握的市场，刚到无锡，主要是帮助经理和老业务员做一些协助工作，自己从中学一些东西，每天早上8点上班，和其他的贸易商电话或QQ联系，询问一下今天价格走势，然后总结性的汇报给经理，在9点的时候，经理制定出今天的价格，然后帮经理发传真、接电话、去仓库去提货等等，下午自己就可以在网上找相关的客户，了解市场情况，熟悉业务实际的操作。

　　1。资料的收集：

　　（1）终端信息：每天至少给20终端用户打个电话，晚上总结今天信息，按照企业用量和购买可能性大小进行归纳和整理。上网收集电机厂等终端潜在客户信息为明天打电话做准备，记录他们主要需要的料，企业规模的大小（用来估计其硅钢的用量），企业产品主要销往地（用来衡量企业对硅钢性能参数的要求）和联系方式、联系人等等。

　　（2）贸易商信息：每天和同行即贸易商进行沟通，在传播我们信息的同时，了解其他贸易商主要有什么牌号的现货，哪一家的价格比较低，那一家的服务质量比较好，他们的业务员是谁等等。

　　（3）市场和钢厂信息：市场的价格，什么因素在影响市场价格的变化，国家出台了什么政策，铁矿石、焦煤等的价格，钢厂计划产量，钢厂的定价等等信息。

　　2。电话营销

　　（1）打电话的目的：问对方公司采购负责人的电话，让对方知道我们公司的名称、主营牌号以及联系方式，了解对方需要什么牌号、什么材质，具体的用量、采购的方式时间等等。

　　（2）打电话的一些注意事项和小技巧：打电话一定要声音洪亮，不卑不亢，语速不宜过快;刚开始的几句话，不宜直接问对方采购负责人电话，最好给对方一种错觉，感觉你是他们顾客，这样就可以多聊几句，多聊几句后，再问采购负责人的电话拒绝的可能性大大降低，但不要欺骗对方，当对方问是实话实说;在谈话中注意营造快乐气氛，常话说：“伸手不打笑脸人嘛”，恰当的赞美对方或从生活等一些话题入手，掌握他的兴趣，然后有针对性的找话题。

　　（3）发传真：主要是早上打电话，然后下午给有意向的用户发一份传真，发我们公司的简介、联系方式和产品报价，加强客户对我公司的印象。

　　3。出差拜访

　　计划经过打电话、发传真和多次电话跟踪后，挑出一部分意向客户，然后申请出差去他们厂里去拜访，因为只有见面才能给对方信任感。主要带公司详细的资料，去建立初步的合作关系。

　　4。成交情况：客户需要我们的产品，我们用传真机传质量保真书给客户，确定产品的性能符合生产的具体要求;和客户商量价格以及服务的相关内容;如果达成口头一致，有我们定详细的合同，盖公章后用传真传给对方，对方同意合同后盖公章回传合同，这时合同生效;当对方的资金进入我们指定的账户后，我们出一个提货单给仓库，这样对方就可以从仓库里提货。

　　5。学习情况：公司为提高员工的业务能力和思想意识，专门为我们开设360企业培训学习，没天抽专门的时间学习一篇文章，没半个月考核一次，这不仅增长了知识，开拓了视野，更激发了我们学习的热情。

>　　三、总结

　　四个多月的时间过去了，尤其在无锡的这三个月感受颇深，让我学到了很多学校里学不到的东西，学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。

　　1。做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

　　刚进入社会的我，还有毛躁的毛病，有时做事不够细心，但有时事情往往坏在那些不经意的小事上。

　　2。要学习与人沟通和处理事情的应变能力

　　这一点我觉得非常的重要，因为不会与人沟通，往往就错过了信息的来源，有时候客户信息就来自于一两句话的聊天上。

　　3。一定要以诚待人

　　这一点是我们做任何事的起点，也是标尺，不管什么生意，说白了都是人和人在打交道，因此诚实将是人生的财富，将是你建立人脉的支持。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！