# 2024年销售实习报告体会如何写(五篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-03-13

*20\_年销售实习报告体会如何写一首先介绍一下我的实习单位：沈阳联营公司。该公司座落在沈阳繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈...*

**20\_年销售实习报告体会如何写一**

首先介绍一下我的实习单位：沈阳联营公司。该公司座落在沈阳繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是联营老字号一样深受广大消费者青睐。

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习能够分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。经过对这一阶段的工作使我明白了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。

那里就要把自我在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。可是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。仅有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间仅有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像联营公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买联营家电，就是把舒心、放心买回了家。联营公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做并且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户供给一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、提议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。产品自售出之日起（以发票日期为准）7日内发生性能故障，消费者能够选择退货、换货或修理；产品自售出之日起（以发票日期为准）15日内发生性能故障，消费者能够选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修（两次或两次以上维修）仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，贴合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，贴合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。

经过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自我无能为力的那个时候了，此刻的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。经过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自我的工作卡，感觉自我已经不是一个大学生了，每一天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西，对于联营公司也有了更深的了解，经过了解也发现该公司存在一些问题：

1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩

2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度

3、管理层的管理人才比较少

4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

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践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，应当更好的规划自我的职生生涯，最终衷心感激沈阳联营公司给我供给实习机会！

**20\_年销售实习报告体会如何写二**

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堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1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7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，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；（）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

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践中的一次尝试。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，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：ifuandreait,uanaeit!最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

**20\_年销售实习报告体会如何写三**

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年12月25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展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时至今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三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。

**20\_年销售实习报告体会如何写四**

通过这次的商务实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，并且把它结合实际的经济生活中。面对许多非常棘手又无奈的问题，通过过去大学里所积累知识的，是远远不够的，因为那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学知识是有一定距离的，与应用知识的距离就更为遥远。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。特别关注现在的趋势，也许别人机会当作陷阱，但是自己一定要理智。我感到对自己感触最深的是，提高自己交际能力，跟别人合作。一支真正的团队是一个能够真正为他人付出汗水的而不是虚伪在表面上做功夫。交往的目的是得到他们的认可与他们的信任。如何做到呢?这些完全取决于自己的言行之中需不偏不倚，需以身作则，需修身养性。因此待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自己溶入群体，而不耻向工人群众学习。要想立于不败之地，要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，只有在思想演练，才能在最短的时间里把自己要从事的行业中处于领先的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应该得到我应得到的报酬与珍贵的经验。

眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去，但是我自己却学到了很多的东西，使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要：人在倾听时具有令人惊讶的选择性。我在这里所写的大部分东西您可能逐字阅读了，但如果我站在您面前讲同样的话，可能仅有20%或30%被注意到。那部分内容可能是您最想听的，或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果表明成年人能够注意倾听的平均最长时间为20-30分钟。由此可知，为什么我们往往记不住一些对话以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以一定要把“销售要点”指出来，说明的语言越简炼越好，简炼能突出要点，千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里跟着师父做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这几个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

平时在家里晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。

通过这次综合实训的操作，使我比较系统地了解了药品营销的基本程序和具体方法，加强了我在实习岗位上的实际操作能力，对所学的专业知识进行综合检验。同时也学会了人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容。

两个月的时间，虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础!

**20\_年销售实习报告体会如何写五**

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科。它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变。而且需要技巧性。如何才能把衣服卖出去。要求价钱赚的，数量最多，顾客达到满意。

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1、实地销售：只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力。还有让顾客满意而归。

2、总结经验：短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己。如此来提高自己的销售业绩。

3、学习管理：到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获。

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

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！