# 销售实习报告范文3000字【6篇】

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-01-31

*实习使大学生增加社会阅历，积累工作经验。社会阅历和工作经验是职业场中的决定因素。只有参加实习，通过实习的检验，才能积累自身的阅历和经验。以下是为大家整理的销售实习报告范文3000字【6篇】，希望对您有所帮助。>1.销售实习报告范文3000字...*

实习使大学生增加社会阅历，积累工作经验。社会阅历和工作经验是职业场中的决定因素。只有参加实习，通过实习的检验，才能积累自身的阅历和经验。以下是为大家整理的销售实习报告范文3000字【6篇】，希望对您有所帮助。

>1.销售实习报告范文3000字

　　今年2月底开始在xx市白云区装饰公司进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界xx卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

　　一、实习目的

　　通过这段时间的实习，让自己认识社会，接触认识网络销售的具体工作，拓宽了自己的知识面，培养和锻炼了自己所学的基础理论，基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

　　1、通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

　　2、通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

　　3、通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

　　4、通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

　　5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法；

　　6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

　　二、实习时间：2月底至今

　　三、实习地点：xx市白云区

　　四、实习单位和部门：装饰公司，销售部

　　公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界xx卷材地板系列。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最 高宗旨！

　　五、实习内容：

　　1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位xx装饰公司经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

　　2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

　　（1）、LOGO（使用PS及CDR等工具）

　　（2）、宣传语：LG地板展示现代时尚美感，享受您的每一步！

　　（3）、BANNER广告等等。

　　3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

　　4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

　　5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最 能达到收效，个人认为。

　　6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

　　7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名；请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接；在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章，并在文章里面附带自己公司的产品及商铺的链接；定期回访老客户，发一封邮件问候一声，在邮件中加入公司名称、地址、电话、商铺网址等；在相关的论坛发布帖子，主要内容跟公司产品相关，附带上公司名称及商铺的地址等。进行推广之后，商铺的点击增加了不少，客户的询问量也越来越多。

　　8、通过旺旺与客户进行沟通，及时处理客户的反馈意见和信息，一般都是向客户做一些相关的介绍而已，当然，如果客户有更大的意向，就需要做一番全面的描述了，这时，由于自己的经验不足，所以刚开始还是要请教一下老板，力图让客户更深的了解我们的产品，其实重要的是要让客户觉得我们的产品非常出色，价格也合理。到了后来，慢慢的可以自己独立向客户介绍产品了，即使有时应付不是很及时，但是自己觉得进步了，还是觉得满意。

　　9、虽然公司在阿里巴巴注册了诚信通账号，但是经过向老板提议之后，经老板同意，在其他的贸易平台也注册了会员，但是是免费会员，比如慧聪还有其他的地板行业的贸易平台，虽是免费会员，但是发布供应信息之后总是有机会，只是主要的工作还是在阿里巴巴方向上，这样一来，自己的工作量增加了，也比较辛苦，但是既然加入了公司，就要努力做好，帮助公司获取更大的利益。

　　10、利用工作的空余时间，就多逛逛地板行业的网站，增加自己的知识，也经常看一些网络营销的案例，这样在工作的时候，可以借助别人的一些营销方法进行，这样更有利于开展工作，也让自己在工作中可以比较顺利。

　　实习小结

　　工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

　　不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

　　通过二十天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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

　　我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

　　我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

　　感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任！

>2.销售实习报告范文3000字

　　一、实习时间

　　20xx年xx月底至20xx年xx月

　　二、实习单位简介

　　我实习所在单位的名称是上海\*\*\*有限公司，位于xx号楼B座4楼，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售xx。主要产品分为xx普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的最 高宗旨！总公司为xx网络技术有限公司。经xx网络技术有限公司授权有上海，南京，江苏，安徽等各个分公司。

　　三、实习内容

　　我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通产品，其次还有万网的相关产品，比如阿里阿外，淘里淘外，万网标准建站。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

　　（一）参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；学习员工手册培养良好的员工素质。

　　（二）进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

　　（三）学习电话营销的方法和技巧；学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理；学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务内容；学会客户回访和跟单。

　　（四）由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题；学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

　　（五）进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

　　（六）与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

　　（七）与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

　　（八）与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

　　（九）与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

　　（十）学会使用企业邮箱以及企业ERP系统操作。

　　（十二）学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

　　四、实习体会

　　经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

　　（一）目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

　　（二）经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地决心。

　　（三）通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

　　（四）在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

　　（五）提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

　　1、文字的表达能力：作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

　　2、动手的能力：在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

　　3、参与交流的能力：平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

　　4、资源的利用能力：自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

　　5、思考总结的能力：在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

　　6、学习的能力、耐心：电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态；对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

　　7、踏实、坚定的能力：对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

　　刚真正踏入社会，我们必须以最 好的心态和最 快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所最 好的大学！

>3.销售实习报告范文3000字

　　进入XXX将近一个月了，在这段实习生活中，使我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

　　为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，XXX是以XX业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

　　在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是首次接触XX销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了xx所代理的XXX一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，跑业务关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

　　因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是XXX，这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。

　　第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也为我省去了不少麻烦。最 后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚定的基础。

　　在为期1个月的实习里，我体会到要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最 基本条件。而我在XXX工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

　　1强硬、专业的业务知识

　　对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

　　2先推销你自己再推销产品

　　推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

　　3信念，坚持到底是获得成功的最 终

　　棘手的客户是业务员最 好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

　　在学校的象牙塔里待了十来年，一夜之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

　　在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最 大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去。

>4.销售实习报告范文3000字

　　实习时间：20\*\*年11月07号到20\*\*年01月13号

　　实习单位：xx家居生活馆

　　20\*\*年11月07号，我开始在xx家居生活馆担任店员，开始实习。xx家居生活馆为服装、饰品、家居用品、化妆品等个性化商品销售店，主要面向享受生活、品味独特的年轻一族。这一天我到总部报到，完成入职手续后就开始到店里上班。作为店员，我的主要任务就是销售。虽然我之前曾经做过手机销售，但xx的东西毕竟跟手机没什么关系，而且有许多稀奇古怪的东西，所以一开始还是无法适应。还好主管很是热心，对我提出的问题都细心解答，也教了我很多的销售技巧。

　　经过了几天之后，我对店里的商品慢慢熟悉了，也渐渐抓到了在xx的销售要领，有了问题也能自己摸索出解决一些小方法来解决问题。到后来出现一般问题我都能自己解决，工作渐渐上手，自信心也不断增强，在之后业绩也保持稳定，实习就这样顺利结束。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、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

　　周末，来买东西的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个商品都必须一个一个地输入条形码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

　　2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

　　说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次东西了，其中还带她朋友来买过。当她再次来光顾的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，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。然后她就边选看东西，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衣服摆出来，昨天就是没有看上衣服的款式。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，还以为不过30多岁，所以才称您为大姐，并不是您说的不老实。您太年轻漂亮了。”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货没有到的原因。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一些东西。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，主管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。

　　3、一定要以诚待人：

　　那天四个女学生来到我们店里面看手表，我刚进店不久，对手表的情况还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：这手表防水，你拿回家就放心的用吧！我们在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最 终成交了两个。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，说那手表一下水全坏了！并要求退货，因为我们的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销手表的过程中使用了不正当的方式。

　　她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的手表换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

　　此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了基础。

　　感谢家居生活馆给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是他们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我的所以同事，他们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

>5.销售实习报告范文3000字

　　时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

　　一、实习公司简介

　　xx食品有限公司成立于20\_年，地处xx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xx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。

　　二、实习总结

　　实习工作是参与xx新产品的销售及宣传，主要负责xx市xx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（xx袋装品）和小箱（xx，xx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。

>6.销售实习报告范文3000字

　　随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，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，近年来汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“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。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

　　一实习目的：

　　1通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

　　2了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

　　3了解XXXX的汽车各种品牌，价格，性能。

　　4更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

　　二时间：XX年X月X日——X月X日

　　三地点：XX

　　四公司组成：销售部维修部财务部综合办公室

　　销售部职员：经理：XXX

　　销售顾问：XXX

　　信息员：XXX

　　五实习内容：

　　1掌握北京现代的销售流程。

　　2与销售人员搞好关系，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“4S店”的含义。

　　六汽车销售流程：

　　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。

　　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。

　　4试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

　　5报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

　　6签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，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。

　　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。

　　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。

　　七实习总结：

　　短暂的实习期过去了，而我在XX实习的感受颇深。在这次实习中，让我深刻的认识到了学校和社会的不同，学校很多知识给予我们理论知识告诉我们怎么去操作，而在社会生活中，则是通过实践，让我们对一些理论知识得以运用。刚去的时候，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X经理，接着就上了岗，于是我就跟着小X开始了以后的工作。我每天早晨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xx姐跟xx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。

　　实习已经结束了，感谢学校能给予我们这次锻炼自我的机会，让我们在实习中更加的清楚的认识了自己，让我们知道如何才能学以致用，学习的真正目的是什么。同时也让我更加明确了未来的职业规划该如何进行。在这次实习中，我同时也看到了自己的不足，但是我坚信自己会加以改正，从而让自己在未来的人生道路上越走越远、越走越好！

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！