# 2024年销售实习报告合集(推荐)(3篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-02-16

*20\_年销售实习报告合集(推荐)一通过实习了解饲料发展及企业生产营销情况。在这个基础上把所学的畜牧兽医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，以达到学以至用的目的。20xx.8.10-20xx.7.12贵阳xx饲料饲料有...*

**20\_年销售实习报告合集(推荐)一**

通过实习了解饲料发展及企业生产营销情况。在这个基础上把所学的畜牧兽医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，以达到学以至用的目的。

20xx.8.10-20xx.7.12

贵阳xx饲料饲料有限公司

我在这一年实习过程当中学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益匪浅。现在我就对实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位，贵阳xx饲料有限公司，改涉足水产研究，水产养殖及动物保健领域的大型农业科技型上市公司。目前公司有近四十家分子公司，年生产能力逾300万吨，是国内最大的水产饲料及主要畜禽饲料被xx省工商局评为xx省著名商标，20xx年被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标。

通威饲料是中国十大名牌饲料之一，产品的各项技术指标处于国内领先并达到国际先进水平。我所实习的通威股份揭阳通威饲料有限公司，是xx省粤东地区最大的水产饲料生产企业，年生产能力30万吨，在粤东地区销量位居同类产品之首。

自到xx饲料公司实习以来，我参加了公司的生产实践与销售工作两个阶段的锻炼。第一个阶段我被公司安排到农村做最基本的终端工作下乡.做示范,开养殖交流会等等.加实践工作，主要是公司考虑刚出学校的我们实践经验还不够，理论和实践总有一些差距，在这个过程当中学习和找自己的不足，加以完善，并在实践生产当中提高自己的综合能力以及实际动手能力。

在同类养殖场相比较，具有相当强的实力和业内较好的口碑。通过这一阶段的实习和学习，让我更直观的了解了饲料养殖的基本情况和发展趋势，培养了我的实际动手能力和兴趣，对我以后从事养殖行业奠定了坚实的实践基础，同时让我更看好中国养殖发展的前景和未来，增加了我以后从事养殖事业的信心。

接下来的第二个阶段，我被安排到市场部工作，为公司做宣传和联系业务，推销公司的水产饲料产品。虽然自己认为很适合做推销工作，但实际上这并不是件好差事，对于我这个毫无饲料行业实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难，人地两生，风俗习惯，口音等等各反面对我来说都是难题。

所以刚开始那段时间，我真的无从下手，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。通过这一段时间的学习观察和老同事的分析。我总结如下：我公司产品主要负责销xx东部地区，市西部地区场容量大，但饲料生产企业众多，场竞争激烈，我公司又是新建厂不久，对这一地区开发较迟，虽为中国xx重点饲料龙头企业，但时常形势不容乐观，必须充分发挥养殖饲料龙头企业的优势[强大的实力，专业的技术，优良的品质，完善的售后服务等等]来赢得市场，才能在日益激烈的市场竞争中站稳脚跟。

“皇天不负有心人”，通过努力，我终于完成了两档生意，为这生意我做足了工夫，背熟资料，收集竞争厂家的资料，对比优势在那里，找出竞争厂家的劣势，市场调查，打听客户实际情况[兴趣，爱好，资金实力等等]，总结前几次失败的原因，以更准确的找到切入点，赢得机会。事后我终于明白销售经理给我们讲的话，每一次销售成功不是偶然，是你智慧和能力的运用和体现，我很高兴我做到了。

通过这学期的实习[销售工作]，使我深深明白了推销的重要性和搞推销是件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单，让我对销售有了全新的认识，同时也让我找到了做销售的乐趣，那种对自己潜能的挑战，使自己综合水平大大的提高，更锻炼了我的口才和沟通能力，坚定了我的信心。同时也让我明白，真正好的销售不单只是把产品卖出去把钱收回来，还应该在厂家和商家之间形成稳固，诚信的合作关系，共同为社会和消费者创造财富，只有多赢生意才会做长久，如果不懂得保障他人的利益，最后必然自己的利益也会失去。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。

在实习工作里，我像一名真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是学生了，每天7点起床，然后像一个真正的上班族上班，实习过程中严格遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，这一年的实习工作使我懂得了很多以前不知道的东西，对饲料行业也有了更深的了解，对自己将来的发展有和更明确的目标，同时对养殖行业的发展充满了信心。

实习是每一位中专生必须拥有的一段经历，它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学不到的知识，丰富了我们的知识层面，打开了我们的视野，长了见识，为我们走向社会打下了坚实的基础，实习我我们把学到

的理论知识应用在实践中的一次尝试，实习是我们从以前的幼稚走向成熟，是我们从走事卤莽走向理性，让我们真真实实感到自己在成熟，在进步，在不段的提高这都是我们今后人生道路的宝贵财富。

最后衷心的感谢学校，感谢贵阳xx饲料公司给我们提供实习的机会。

**20\_年销售实习报告合集(推荐)二**

20xx年x月x日我随着学校的招聘会来到了xx市xx镇xx有限公司实习，我们一起总共有23人。经过半个月的培训之后，正式上班。我们的工作是电话销售，也就是话务员。我们对口的通路是电视广告，也就是电视购物。在这里工作的一个月中，让我们彻底见识到什么叫做做销售。电视购物的消费者，完全是被瞬间的广告所吸引。他们没有机会切身去了解或是参考商品的价值。他们只是通过拨打电话来咨询或者消费。所以，这就加大了我们的沟通难度。我们需要精简的介绍产品，突出广告中的优惠。将我们的兴奋传达给观众进而感染消费者。顾客对产品的了解和质量的信任度80%来自我们客服的介绍和为之建立的信心。

做这份工作的确让我受益很多，但毕竟刚出社会的我们并不习惯，这种自我催眠的气氛和夸张的销售方式。我们无法接受将产品优势放大100倍，闭口不提其弊端的销售技巧。然而不同消费者收到同样产品之后的反映落差比较大，这些让我们的心理很矛盾，内心的负面压力特别大，最终认为自己适应不了这个企业而选择了离职。

20xx年x月x日，我正式到了商标印刷公司面试。x月x日进厂办了相关的入厂手续 ，随后就步入了实习试用的上班族生活。

我的工作是生管排程。大约在一个多星期之后，我才正式学习排程的部分。刚接手都是有师傅教导的。在这里也都是来自五湖四海的朋友，他们都很和蔼，悉心的教会我实践与操作的知识，大家都像一家人相处的很愉快。

至今我以实习快7个月了，仔细想想，我认为生管在企业中的作用主要体现在以下几个方面：

1.合理的生产排配，及时供料生产，确保生产与交货顺畅。

2.生管就是“信息中心”，负责生产信息之收集、汇总、协调处理、传递，在各单位工作中起著至关重要的“桥梁”和“工作导向”作用。

3.生管是产能规划作业的策划者，在生产需求变异时，给高层主管提供产能负荷状况及改善方案。

4生管是营业与生产者之间的桥梁。生管的合理安排直接关系着公司的盈利多少，是企业的心脏。而我们总经理赋予了我们生管，即“生财”的美誉。

我认为，作为一个生管，最基本要了解以下几点：

1.了解生产之产品。

2.熟悉生产制程，掌握并熟知整个加工流程中的瓶颈工序，以便计划及时调整和安排。

3.生管专业能力(熟悉电脑操作、物料管控、产能评估、数据统筹分析)。

4.沟通协调能力。

5.实事求是工作态度。

6.具备强烈的责任心和抗压力。

现在回头看看，生管的工作总结为两个字\"打杂\"，一点不夸张。我们每天都要处理很多琐事。这份工作很锻炼人，也很忙。附有很高地挑站性.。要负责工作上的沟通，我们在公司中充当的角色就是制造与营业之间的桥梁。虽然我们生管不需要管材料，但知道料况，因材料是生行的重要制件。生管根据业务出货需求排计划生产，生产部门及时反应异常，生管需掌握其生产进度和异常处理结果，反馈并确认交货日期，需要及时与业务沟通协调，不能耽误出货。

我觉得只有越大的公司，才能越体现生管计划的作用。因为当我们工作越做越熟知，位置越高的时候，我们做事的风格就需要有变化和技巧。做生管，，我自己做和我充分发挥作用，通过一些方法来安排或调动人员配合去做，得到的成效是不一样的。我们主要是监控生产的工作质量和进度，这需要有很好的意识，需要我在不断的成长中积累更多的大量的经验去主导排程。学会去制定流程，理顺而且能控制它。

总的来说每天这样上班，压力非常大，很累，但却很充实

**20\_年销售实习报告合集(推荐)三**

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，三星统合店、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。

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！