# 推荐销售毕业顶岗实习报告(精)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-12-17

*推荐销售毕业顶岗实习报告(精)一（1）实习时间：从xx到xx（2）实习地点：xxx有限公司（3）实习性质：毕业实习20xx年xx月中旬，我从j贸易有限公司项目部毕业，担任网络销售员。公司成立于xx年，为客户提供面向商业行业的信息公共服务平台...*

**推荐销售毕业顶岗实习报告(精)一**

（1）实习时间：从xx到xx

（2）实习地点：xxx有限公司

（3）实习性质：毕业实习

20xx年xx月中旬，我从j贸易有限公司项目部毕业，担任网络销售员。公司成立于xx年，为客户提供面向商业行业的信息公共服务平台，服务于医疗保健、医药等相关行业。公司下设媒体部、网络部和平台部。媒体部门专注于打造最具竞争力的商务旅游媒体和行业媒体。网络事业部服务于中小企业的网络优化、网站建设与推广、w—e—b—s全流程外贸移动等业务，旨在打造一流的贸易社区。

互联网已经成为大众喜爱的网络。它无所不包的数据和信息为互联网用户收集信息提供了最便捷的方式。同时，互联网用户既是信息的消费者又是信息的提供者，因此极大地增强了网络的吸引力。源源不断的信息和快速增长的用户使互联网成为越来越受营销人员青睐的新资源。

（1）了解流程

起初，进入公司时，网络营销还是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说都是陌生的。公司的工作环境是许多隔间办公室，但它们都是一样的。当我第一天进入办公室开始工作时，我所在部门的经理安排了工作任务。分配给我的任务是简单介绍主要代理销售产品。我开始按照经理教的方法使用操作工具慢慢学习。在熟悉工作的同时，我注意了操作程序和规则等。毕业实习的第一天，我了解了工作的内容，第一次感受到了在社会中工作的感觉，并在工作的同时逐渐熟悉了工作环境。作为第一次在社会上工作的学生，他对社会和工作单位的各个方面的了解很少是陌生的。起初，我对公司的所有规章制度和工作中的相关注意事项都不太了解，所以我阅读了单位发给我们的员工手册，并要求小组的同事了解我工作中的相关事项。在他们的帮助下，我对公司的情况和工作内容有了一定的了解。

（2）摸索过程

熟悉了公司的环境后，我紧张的心开始慢慢平静下来。在工作期间，我每天准时去公司上班，经理同时给我们分配工作任务。定义工作任务后，您必须完成当天的任务。如果你在工作中遇到一些困难，请让你的同事帮助你解决问题。平时，经理会向我详细解释这份工作的概念问题，我也学到了很多。网络营销是使用先进网络技术的销售活动的总称。它是通过网络，利用信息处理工具，以网络为载体，将买卖双方的业务信息、产品信息、销售信息和服务信息结合在一起，并将电子支付和其他业务活动融为一体的一种商业活动。网络营销正从一个概念逐渐成为我们生活中不可或缺的一部分。通过探索和实践，我们可以了解网络营销的基本技能，了解和体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的全过程运作。了解并掌握网络营销各环节的操作技巧，包括供求信息的操作、分类广告、黄页服务、网络社区、病毒式营销、搜索引擎营销、网络广告、授权邮件营销、网上商店、网上拍卖和流量统计。可以全面应用于网络营销的销售过程中。

（3）实际操作

有些项目在工作中更困难。一开始很难开始。广告的效率不高，关键广告的日流量也不是很高。所以我和小组里的同事交流，向他们询问简单快捷的方法和技巧。使用他们介绍的操作方法和技巧，他们慢慢学会了完成项目的录入工作，并意识到增加点击流量的效果。同时，在复杂的网络中选择合适的网络环境也有利于提高工作效率。在正常的工作过程中，应该不断探索有效的软文写作策略的方法和技巧。分配给公司每个员工的任务是不同的。我负责以下项目：在线社区，搜索引擎营销，在线广告和网站流量统计每个项目都有自己的特点和操作流程如下：

网络社区的培训目标是通过理解和使用网络社区来了解网络社区的特征及其在实现目标中的作用。

**推荐销售毕业顶岗实习报告(精)二**

为了努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，企业法律事务涉及诉讼和非诉讼业务，涉及的法律面较宽，实践性强，而大学生到企业实习并亲身经历一些法律实务、学习一些办案经验，不仅可以弥补课堂上所学知识的不足，还可以增加一些新知识新体会。我的职务是企业的法律顾问助理。

作为企业的法律顾问助理我主要是协助法律顾问处理以下一些企业法律顾问的日常工作：

日常法律咨询在解决企业遇到的问题时，具有及时性和预防性，有利于防微杜渐，避免因发生严重的问题而处于十分被动的地位，从而丧失解决问题的最佳时机。尤其针对企业的销售部门，我们可以提供前瞻性的法律咨询，使其更好的管理其销售协议，建立有效的内部工作框架，尽量减少应收款项难以回收的问题。因此咨询功能的良好运用，有利于企业将问题在萌芽状态或者为解决纠纷做好准备工作。

首先，了解企业制定合同的目的以及具体要求，与企业相关人员进行充分的沟通，结合企业的运营需要，了解企业经营行为的目的，分析预测潜在风险，协同企业设计业务运营流，对企业运营过程中的各个环节上各方的权利义务进明确，为企业建立一整套合同体系进行规范，以使企业的利益得到最大限度的保障。根据已经确定的合同制定方案，依据该合同涉及的法律法规，制定合同文本的具体条款，确保内容的合法性及可操作性，体现企业利益的最大化。

专项法律意见是专职律师针对具体的法律问题参照相关法律法规，进行全面分析、判断，出具的关于该问题的法律风险，法律后果及应对措施的书面法律文件。根据企业咨询法律事务的具体情况，以及该项事务的复杂性和重要性，经本所律师共同讨论后，出具有可行性的书面法律建议；根据本所在主动回访过程中发现的，将会给企业的经营带来风险的操作行为，及时指出并视情况严重性出具针对性的书面法律意见，帮助企业杜绝潜在风险。

通过对产生纠纷的整个过程进行了解及分析，确定对方的行为属于恶意还是善意，向企业提交正确有效的应对方案。如果对方的行为属于善意，只是针对具体的交易活动中某些环节而产生异议的话，则在维护企业利益不受损害的前提下，利用企业律师的身份争取以非诉讼的方式合法、合理、高效的解决纠纷；如果对方的行为属于恶意欺骗的性质，我们将在最短的时间内做出有效的防范措施，并且根据事态的发展做好诉讼的准备和证据的搜集，便于将来通过诉讼方式帮助企业争取最大的利益。

直接参与，能参与谈判的全过程，对于不利于企业的条款或因素及时采取应对措施，防止带来不必要的巨大损失；间接参与，根据实际情况提供幕后支持，避免因直接参与洽谈而给对方带来心理上的防范，导致不利于该合作项目的因素产生。参与商业谈判的作用，促使商业谈判的成功，保证重大项目的合同条款合法有效，争取自身利益最大化。同时，在该合同的实际履行过程中，律师作为全过程的参与者可以起到监督和保障执行的作用。

针对企业不同的职能部门，结合企业的经营特点及各部门的工作职责和范围，提供相关的法律法规的培训；提高全体部门员工的法律意识，了解自身工作中可能遇到的法律问题和存在的风险，规范日常的经营行为。避免企业的员工因为不熟悉相关法律而丧失警惕性，从而导致工作上的失误，为企业带来不必要的风险或重大经济损失。

在企业与另一方签订合同前，通过调查对方的资产情况、企业运营情况以及以往的交易信用，向企业提交对方的信用评定，评估对方从事商业活动的能力，分析具体业务的风险性。

律师代表企业参与处理与员工间的劳资纠纷、福利待遇纠纷、工伤赔偿纠纷、解除劳动关系纠纷等的劳动仲裁和诉讼程序；由律师来沟通劳资双方达成共识，采用非诉讼方式、非仲裁方式快速解决劳动争议，消除对企业的不利影响，维护企业的根本利益。

对合同的订立、履行状况形成文字记录并归档管理，督促财务部门对应收帐款进行及时清理，确保各项经济合同能如约履行，避免因时效丧失等原因给企业带来巨大损失。

结合企业的发展战略，合理的设置企业的所有权，规划股权结构；结合企业业务特点，设计企业结构，建立知识产权、人力资源、财务管理等制度，使企业的结构具有竞争上的组织优势。

利用律师的专业知识和权利，以维护企业利益为目标，协助其与工商、税务、公安等行政机关交涉，处理解决各种事宜。

指律师根据委托人的委托，对一定范围内的民事法律行为的真实性、合法性做出证明，如：企业内部的股权转让、外贸合同的订立、董事会的重大决议等。

“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过渡的作用，对将来走上工作岗位有很大帮助。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和律师们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事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。实习只要有收获了，实习就是成功的。学习法律的最终目的是要面向群众、服务大众，为健全社会法治和依法治国服务的。毕业后我将为建设我国的法治社会尽一份力。

**推荐销售毕业顶岗实习报告(精)三**

刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的毕业生销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些毕业生销售技能，对将要开始的工作有了大致的了解，虽说大学期间也学习过市场营销，以前也做过毕业生销售类的兼职，可对能否做好将要开始的工作还是有些不确定。

培训结束之后，正式走上岗位开始接触毕业生销售了。在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习过程中我会遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

在实习期间，我学到了许多东西，在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，也看到了自己本身存在着许多问题。综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：思想上个人主义较强，随意性较大；有时候办事不够干练；工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

虽然开始认为毕业生销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

通过这一段时间的学习锻炼，我对毕业生销售有了一定的了解，掌握了一些基本的毕业生销售技巧：

毕业生销售的目的就是把东西卖出去以换取利润，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毕业生销售量。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，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。

在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有产品逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被经理看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功了。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，经理直夸我进步快。

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的毕业生销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。

以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些毕业生销售技巧：

1、沟通技术的应用

1）通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的；

2）了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣；

3）掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让毕业生销售朝对卖方有利的方向发展；

4）应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

1）了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验毕业生销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品；

2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括毕业生销售异议与售后异议。毕业生销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

毕业生销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点：

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，在多数毕业生销售中，营业员如何控制毕业生销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的毕业生销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客。

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到新的环境，领导并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟领导同事建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

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，提高自己的专业水平当中去。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。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向同事请教问题，跟同事像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，在实习当中，同事就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。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，实习是我步入社会的前奏，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。

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！