# [工程机械销售经验]工程机械装载机销售实习报告

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-01-11

*从社会的需要、社会对人才的需要来看，大学生实习是非常重要的。下面是本站小编为大家整理的“工程机械装载机销售实习报告”，欢迎阅读。　　>工程机械装载机销售实习报告　　白驹过隙，一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假，这也意味着，我已经长大，...*

　　从社会的需要、社会对人才的需要来看，大学生实习是非常重要的。下面是本站小编为大家整理的“工程机械装载机销售实习报告”，欢迎阅读。

　　>工程机械装载机销售实习报告

　　白驹过隙，一转眼，我已经迎来了大学的第一个寒假，这也意味着，我已经长大，不在是高中那个懵懂的孩子。生活于大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

　　寒假刚开始不久，我就到XX装载机有限责任公司XX分公司进行实习，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和了解，XX装载机进入XX市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在XX市场平均七十多台左右。

　　据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在XX也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按目前的趋势来看，在XX片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，XX是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在XX要把XX装载机销售做好有几点。

　　1：厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

　　2：售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

　　3：电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

　　4：每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

　　在这十多天在XX片区的考察总结：该产品在XX去年平均每月销售6台左右，现在在XX片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、XX电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把XX的销售状况做得更好。

　　短短半个月过去了，我的大学社会实习即将告一段落，但是，这次的实习，使我获益匪浅。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍。 总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

　　>

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！