# 销售顶岗实习的报告范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-01-14

*参加销售实习工作，就需要准备一份销售相关的实习报告。众所周知，销售前的工作准备尤为重要。如果准备不充分，就可能使交易的谈判陷入被动。你是否在找正准备撰写“销售顶岗实习的报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售顶岗实习的报告一...*

参加销售实习工作，就需要准备一份销售相关的实习报告。众所周知，销售前的工作准备尤为重要。如果准备不充分，就可能使交易的谈判陷入被动。你是否在找正准备撰写“销售顶岗实习的报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售顶岗实习的报告**

一、实习目的

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、调查研究，发现问题，确定合适的毕业设计课题。

二、实习内容

在超市和x的各个连锁店做电脑的临促，首先计算机是我的专业，在推销与介绍相关计算机知识方面还是有一定的优势，做起来也会有一定的兴趣!

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每天根据需要到各个x电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来接受培训，并上交销售情况报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不同的人，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。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，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中!

但是我个人认为对我挑战的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应该是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的!不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查!好麻烦!

三、实习体会和收获

在短短几个星期的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵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，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业设计的过程中，不断研究，不断完善。

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，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

**2销售顶岗实习的报告**

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。近年来汽车企业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状况下，这种以店销为主的方式占了销售量的x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这天，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.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。

2.了解汽车各种品牌，价格，性能。

3.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。

4.透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。

二、实习时间

三、实习地点

x4s店

四、实习资料

1.掌握汽车的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经。

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“汽车市场”的含义。

五、汽车销售流程图

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约——成交——交车——售后跟踪

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带给什么帮忙。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。销售人员的询问务必耐心并友好，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状况，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思考和做出决定，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简单的签约气氛。

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，车身要持续干净。

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。

六、实习总结

短短几周的实习期过去了，而我在x公司实习感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，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，并且很快就见到了程经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每一天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就个性的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却理解了时间对我的考验。

店里的那些人都个性好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，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。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不明白从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，但是我并不介意，这也许也是件好事，明白自己哪里是障碍，以后加以改正。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。此刻的顾客也个性难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我能够真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种状况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。透过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，

我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是能够的。两三个月的实习过完了，此刻回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我此刻基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**3销售顶岗实习的报告**

很荣幸的让我进入了x汽车销售有限公司的销售部。x汽车销售有限公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济于贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，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。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，了解这个社会。而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

这也使我对自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规;系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能;精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料;具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力;知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的基本能力及创新精神和较强的创造能力;具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。

结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

结束实践以后，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月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短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。让自己在毕业就业的时候可以有更多的选择机会。

**4销售顶岗实习的报告**

一、实习目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

二、毕业实习内容

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。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。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。这里就要把自己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。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，虽然实习时间只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!

三、毕业实习中的体会和提高

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己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天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知道的东西，对于联营公司也有了更深的了解，通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。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

四、实习感言和总结

实习感言：刚踏入社会，要能以的心态和最快的速度去适应社会环境，积极投入工作，专注工作，合理分配时间锻炼身体。自身加强培养自己的团队合作精神，处理好人际关系。突出自己的优势，在“回避”自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势，不断激励自己要做个强者。要知道“认识自我”，懂得“挑战自我”，注重“超越自我”，最终“实现自我”的精神去为人处事。

总结：虽然没有在会计的岗位上实习，但作为一个会计人员，工作中要有良好的专业素质;从事会计工作的人员要有严谨的工作态度，会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强本人对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配和整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。在学好专业基础的基础上还要拓宽学习领域。

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！