# 202\_销售实习报告范文3000字五篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-01-30

*销售实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。以下是为大家整理的20\_销售实习报告范文30...*

销售实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。以下是为大家整理的20\_销售实习报告范文3000字五篇，希望对大家有所帮助！

>20\_销售实习报告范文3000字篇一

　　一、实习目的

　　（一）结合实践，深化理论

　　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，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作当中。

　　（二）体验实践，提高素养

　　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我们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，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

　　二、实习内容

　　我在xx大酒店做电话销售的工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

　　三、实习收获与体会

　　在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

　　（一）提高技巧，领悟精髓

　　1.人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

　　2.人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

　　3.最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

　　4.之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

　　（二）自我激励，充满激情

　　通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

　　在一个月的实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

　　在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

　　（三）调整心态，从容应战

　　在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

　　1.第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘„„有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

　　2.第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能„„做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

　　3.第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢？也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学？电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不容易放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

　　（四）不懈奋斗，学无止境

　　打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

　　对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听；表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

　　（五）总结不足，认清方向

　　通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

　　（六）夯实基础，力求专业

　　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，老师就跟我说，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。

　　（七）坚定信心，不断提升

　　在短短一个多月的实习工，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。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。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。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

　　四、理论与实践的差距

　　在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

　　五、建议

　　（一）多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。

　　（二）学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。

　　（三）学校方面的重要通知传达到系里后应该第一时间通知导员并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

>20\_销售实习报告范文3000字篇二

　　一、实习时间：

　　20xx年x月x日至20xx年x月x日

　　二、实习地点：

　　xxx有限公司

　　三、实习岗位：

　　销售助理

　　四、公司背景：

　　我公司创建于19xx年，以xxx元人民币起家，位于xx省xx县xx街道xx路xx号，现有员工xx余人，现址占地面积xx平方米，建筑面积xx平方米。现正在建造的xx县xx区xx厂占地面积xx平方米，主要研发、制造、销售阀门及管件等产品，同时涉足投资、贸易等多个领域。

　　我公司拥有一支快速开发、快速制造、快速销售、快速服务、快速反应的现代企业专业人才队伍，本着“共创价值，造福社会”的企业使命和“打造百年志清，引领行业经典”的企业愿景，不断研发新产品和改进老产品，不断进行自主创新和技术改造，坚持科学发展，承担社会责任，构建和谐企业，现已成为中国知名专业阀门制造商。

　　“诚招天下贤士，广结四海良缘”，公司董事长陈志清先生愿与海内外各界人士建立友好关系，携手共创美好未来！

　　五、习位的内容：

　　1）负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。

　　2）负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

　　3）负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

　　4）协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

　　5）负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

　　6）协助部长做好部内内务、各种部内会议的记录等工作。完成营销部部长临时交办的其他任务

　　六、实习的主要过程

　　我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

　　而作为一名大三学生，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上8：30上班一直到下午5：30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。但是除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住，这是我的失误，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的长不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

　　七、实习的收获与体会

　　将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！

　　刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

　　作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

　　通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

>20\_销售实习报告范文3000字篇三

　　实习是对一位大学毕业生专业素质的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，那就是社会经验。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。作为即将毕业步入社会的我来说，实习让我明白一个道理，那就是书到用时方恨少，是非经过不知难。有了这次实习经验为以后自己的顺利工作打下来一个坚实的基础。

　　本次的学习目的有以下几个方面：

　　1、锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，开拓视野，完善自己的知识结构，打到锻炼能力的目的。

　　2、对社会有一个更好的了解，使自己在未来的电子行业可以有清楚的认识，清楚知道自己的爱好以及擅长所在。

　　3、掌握销售方面的一些知识和技巧，并且了解一个公司的销售流程，使自己学到更多不同该领域的知识。

　　4、培养自己吃苦耐劳的精神，为以后自己的发展打下坚实的基础。

　　以下是我的实习报告。

　　一、实习单位及岗位简介

　　（一）实习单位的简介

　　xxx是一家专注于为中国电子企业提供集成电路及相关电子元器件，并集产品方案推广、技术支持、销售服务为一体的专业代理销售型公司。公司致力于为广大产业伙伴提供全方位的半导体产品服务。

　　产品涉及范围：消费类电子、汽车电子、电力安防、网络通讯、工控仪器，石油矿山仪器等行业

　　公司合作伙伴：国内贸易同行、电子产品制造商、广大科研院所等

　　企业理念：开拓创新、诚信经营、顾客至上、合作共赢

　　客服理念：专业、热情、高效

　　公司秉承以上理念和思路，不断加强与国内外产业伙伴的交流合作，一如既往的为终端客户提供最先进的产品技术、化的解决方案、最灵活的物流服务、竞争力的产品价格。

　　公司拥有一批经验丰富的专业销售及技术团队，同时为了配合不断壮大的客户需求，公司已在北京、深圳等地相继设立区域运营中心，企业内部管理启用高效的erp软件平台，进一步整和了各地电子元器件资源。

　　xxx有限公司的目标是成为以客户需求为第一，以客户满意为宗旨的电子零组件代理

　　（二）实习岗位的简介

　　电话营销（tmk）的定义为：通过使用电话，来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护老顾客等市场行为的手法。成功的电话营销应该使电话双方都能体会到电话营销的价值。与电话营销相关的词汇很多，直接销售（directmarketing）、数据库营销（databasemarketing）、一对一营销（onetoonemarketing）、呼叫中心（callcenter）、客户服务中心（customservicecenter）等等都是其涵盖的内容。这些技术侧重的方面各有不同，但目的都是一样的，即充分利用当今先进的通信计算机技术，为企业创造商机，增加收益。

　　二、实习内容及过程

　　（一）熟悉环境

　　有人可能会觉得奇怪，熟悉环境属于哪门的电话营销实习呀，你是不是没东西写了？这样想的话就错了，我为什么要把熟悉环境作为电话营销实实习的内容之一呢？原因在于每一个人当他到了一个新的环境时，他如果可以在最短的时间内熟悉所在的环境，那么他就掌握了主动权，他的适应环境的能力是比别的人要强的，尤其是做商务的人。人人都说现代是信息时代了，这句话一点都没有错，一个人来到一个新的环境后能以最快的速度熟悉所在的环境后，他所对于当地的信息了解得就比较全面，比较快速。

　　（二）培训

　　第一天上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用做俯卧撑来激发斗志、以玩游戏来放松心情，感觉上这公司还不错的，这就是我们常说的企业文化吧！第一天上班，公司里的销售经理xx来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在工公司做其它的事务，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为公司带来多大的价值。

　　我们xxx主要卖的产品是集成电路芯片。金胜经理给我们简单地讲了电子元器件的各种优势，如何卖出去的一些成功例子。但是要真正了解它的话就不是一件容易的事情，你还要了解到它的生产品牌，这且品牌都是国外知名的samsung、mot、tos、maxim、adi、ti、nxp、mic、er、phi和atmel等等。客户知道你家卖什么产品，为什么要买你的电子元器件呢？你的优势又在在哪里？这些都不是说培训一两天就可以全部明白，当你明白后又怎么样去用这些你了解到的去跟客户讲清楚？看似简单的东西其实一点都不简单，要不然为什么这个公司会用那么短短的时间就会发展壮大，这一点都不简单！

　　（三）查找客户资料

　　利用网络途径来获取企业终端客户的采购负责人的电话号码及公司地址。在整个工作过程中，找资料是前提条件，如果说在前期销售过程中你没有较多、质量较高的资料，那么你就在销售中处于被动，找不到生产企业的采购，联系采购负责人的机会就少，也就影响着你给客户报价的次数，只有报价次数多了才有机会与客户合作成单。所以说找资料是整个销售工作的前提条件，没有了这个前提条件就什么也没得说的了。

　　找资料看起来是最轻松的一件事情但是一点都不轻松。第一次资料是x经理给我已经找好的企业名称和电话号码联系客户。第二次就是给我们培训怎么去找资料，那一天x经理简单给我们讲了客户资料如何收集：通过中国仪表网、各地电子黄页、地方企业电子名录、中国工控网、百度搜索得等多种方式来获取资料。第一次的任务是每人xx个采购负责人的电话号码，这可把我给难倒了，我要怎么去找，以前从来没有接触过这个活，心理非常没底，我走出公司后都很迷茫，但是有一个共同的方法就是上网查找，电话联系，这样一来xx个资料并不难。

　　（四）寻求报价

　　就是以电话沟通为主，通过收集来的资料打电话给那些企业采购负责人，介绍自己公司和主做产品品牌型号，有的采购是工科出身懂得产品型号，有的是专职的负责采购，只在有计划的时候才会想供应商询价，很多采购部门的电话都被我们同行人打烂了，当客户听到是电子元器件会或推销什么的时候就马上就挂了你的电话，有些客户是不给你任何说话的机会。他们总会想些理由来拒绝你，态度极不好甚至是恶语中伤。这也很正常，每个人心里都会对陌生电话有所防备，客户不认识你当然不会轻易地相信你。有些客户又比较忙，很烦，不愿意去听你说什么。

　　qq聊天与电话相互相成，用电话沟通获取客户的姓名职称，邮箱和传真，用qq文字聊天来增强彼此的认识和感情认知，只要反复不断地电话联系和每天不间断qq聊天就有机会获取客户询价计划，有询价的机会就能促成合作单子。每一个报价，都是新的开始。

　　（五）谈判跟单

　　做完客户的产品型号报价后，你的价格合适但客户不一定会来向你采购订货，客户一般都有老的供应商，有的都是合作很多年，采购与供应商不经是生意上合作更是个人私交上朋友。要想获取合作的机会，就得让采购对你更高的认识和情感认知。功夫不负有心人，只有孜孜不倦勤劳的付出，客户也会被真诚所感动，合作也就水到渠成。一年的虚心学习和任劳任怨，天道酬勤，付出终有所得。但是现在需要锻炼的是自己的能力适应社会的能力，我相信自己绝对是支潜力股，而并不仅仅局限于现在的收获！

　　三、实习收获与体会

　　（一）自身能力

　　通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是你没去电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。例如说有的客户虽然已经做单，以前以为万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作与学习，以及x经理和x经理在开会给我重点讲到与老客户的维护和深度开发问题。确实感觉到一个新客户开发比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有是十个老客户，只要维护好了，在以后的下单采购过程当中肯定会第一个想到xx的小x，这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己的信任和工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

　　（二）专业技术

　　在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，百度搜索，实在不行虚心请教领导，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

　　（三）心理调整

　　虽然我们在学校里学到的理论知识大部分与实践格格不入，但既然选择了这个岗位我们就要热爱它，承担自己的岗位职责，虚心求教，在工作中勤于动手，不断积累经验，以提高我们的实习效率，以致将来为社会奉献出自己的一份责任与爱心。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索通过一个月的实践学习，我学到了许多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。在一个多月的实习过程中，我对整个销售行业的运作模式和日常操作程序都有了一定的了解。在此过程中，我不仅在我的销售知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

　　四、实习总结

　　毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。三年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的销售员。这次实习不仅使我更加了解了销售这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

　　通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。三人行，必有我师，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。另外如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。努力把自己培养成为一个德才兼备，更好的去适应社会环境的人而努力。以上是我的工作总结，这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是我们这一个大家庭用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

　　一份耕耘，一份收获，有付出才有收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

>20\_销售实习报告范文3000字篇四

　　一、实习目的

　　实习的目的并不在于说一定要赚到很多的钱，实习的目的在于积累社会经验以及工作经验。我想每一个从学校毕业的学生都要面临实习的过程，实习是从学校到社会的一个缓冲过程，是从脱离学生身份的一种适应通过实习，我可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基矗即将大四的我很快就要毕业步入社会了，实习是每一个学生所要经历的艰难的角色转换过程，通过实习，我们已经不是学生，而是一个社会工作者，对于读了十多年书的我会有些茫然，不知所措，实习的目的就是要帮助我调整心态，让我们十多年的所学有所用，找到自身的价值。

　　另外，通过实习，我还能够较为全面地了解所在企业的经营环境，经营特点，锻炼自己的动手实践能力和加深对社会的认识。同时这次实习让我认识到学校里所学习的理论与现实中的实践还是会有一定的差距，理论与实践的结合至关重要。

　　二、实习时间

　　xx

　　三、实习地点

　　xx市xx区xx路xx号

　　四、实习单位介绍

　　xx集团是一家集研发、制造、销售、售后服务于一体的大型专业化办公家具企业，中国家具协会副理事长单位，中央国家机关办公家具定点供应商。“xx”商标于20xx年被xx省工商局认定为“广东省xx商标”，于20xx年获得xxxx牌产品”称号，被xx省家具协会推荐为“年度优秀家具出口企业”，获得50多项殊荣，40多项国家专利。

　　她的前身是成立于19xx年的xxxx工程有限公司。经过二十几年来的发展，xx集团一直以提升用户办公环境质素为己任，以“追求客户满意，创新、改进永无止境”为服务客户的品质方针，走过了一段蓬勃的发展历程，产品畅销海内外。

　　xx集团现已拥有一个驻海外的产品信息工作站，一个国内成套的产品研发中心以及xx、上海两地近十万平方米制造基地。现拥有实木桌组、板式桌组、屏风工作站、沙发、座椅、钢制品等六大系列产品，已通过德国莱茵TUVISO9001，20\_国际质量管理体系认证和ISO14001，20\_国际环境管理体系认证以及CTC认证中心GB18584—20\_木家具有害物质限量认证。

　　如今，xx已经成为中国办公家具行业知名度和发展潜力的优秀民营企业之一。

　　实习部门和岗位：国内经销总部xx区销售顾问

　　五、实习内容

　　我所在的部门是国内经销总部xx区，顾名思义就是负责与xx区各经销商的事宜，当然也包含一些直销项目。具体的工作是与各经销商和直销商进行商务洽谈，制作项目方案与报价，协助各经销商项目投标或自行投标，中标后下单到工厂。并在下单到出货这段时间内要督促工厂的生产进度，具体是与PMC（生产与物料控制）部门沟通，他们是与工厂进行货物进度跟进的，而我们是通过他们的跟进统计了解货物的进度，再与客户汇报货物进度。但是很多时候货期延误时，我们自己要去车间跟进。以上是我们实习的大概内容。

　　一来到这，首先接受的公司的规章制度，不能迟到早退，上班得穿正装与佩戴工作牌。相对于其他部门来讲我们部门还算是比较的自由的，我们中午上下班可以不打卡，可以上网，但是我总感觉还是有点约束，开始有点不适应。有次行政礼仪检查没戴领带扣了10元，一次早会迟到被点扣了20，下午一点半上班我总是2点左右才到办公室。后来慢慢的适应了除了下午上班还会有点迟到（可能是那没有惩罚的缘故吧），我想我会随着时间会慢慢的习惯的。

　　有次我们经理与我的前辈都出差了，我们xx区就剩我一个人，那2天xx区我当家，忙晕我了。一上线qq就闪，不是朋友同学的问候，而是客户的询问，具体的货期啊，开票啊，物流啊，一系列的问题问得我都晕了。因为有些项目我是不知道的，所以有些问题我是一头雾水，只好打电话给出差在外的两位哥哥；还有有些货是不能按期交货的，客户就在那骂，这边得接受挨骂，那边又得\*颠\*颠的往车间催货期。那2天歇息的时间都没，但是虽然很辛苦，但是很充实，其实我心里想着让他们多出去出差，我就可以多经历点，多学习点，就可以早点上手了。

　　对于我现在的状况是还没有真正的上手，只是打打杂，做一些繁琐的零事，毕竟来的时间不长，公司也不会把一个项目给你做，出于不信任，所以得多磨练。我们经理说过段时间可能会把招行的直销项目给我做，听同事说直销项目是很锻炼人的，若直销能做好，经销一点问题都没有，我期待着。

　　六、实习体会和收获

　　在这不到2个月的实习中让我受益匪浅，学到很多课本上没有的并非常实用的知识。

　　1、为人处事

　　踏上社会，我们与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。比如我们部门不同区域的投标资料，他们会很注意资料的保密性，不会让其他区域的同事知道，我想都已经分了区域了，应该不会抢了业绩的。因为这样有时候同事间的关系显得有点冷淡，而往往环境会影响一个人的工作态度。我想我能做的就是“多工作，少闲话”。在离毕业仅一年的时间里，我想更加珍惜与同学之间的相处。

　　2、沟通能力

　　我们经销总部相当于一个沟通的桥梁，充当与客户与工厂的桥梁。每天都要跟客户沟通，就是为客户提供各种信息，是客户的信息传达器。客户要的信息是多方面的，所以我们在工厂这边就要跟很多部门沟通。沟通很重要，你说话说得恰当，可能人家会很乐意并及时的为你解决问题，若表达得不得体，人家真的是懒得理你。像我们在车间这块，若跟车间主管经理沟通的好，可能就会把你那个项目的货提前生产，这样就不会货期延误了。

　　3、自学能力

　　“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。我想参加这次实习才深刻体会到了这句含义，可能我们以后参加的工作并不能如愿的是我们所学的专业，而是我们之前所没接触过的行业。办公家具我以前也没接触，所以一切专业性的一些知识都得自己自学，利用计算机网络了解该行业的相关的信息，熟悉本公司的产品。但是在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我必须在工作中勤于动手。

　　总之，在实习的这不到两个月中，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，为自己以后的工作积累各方面的经验，宝贵的经验。

>20\_销售实习报告范文3000字篇五

　　一、实习目的

　　步入大学生活的最后半个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，我们可以回报社会，我们可以服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。实习是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

　　二、实习时间

　　xx

　　三、实习地点

　　xx（xx）房地产有限公司

　　四、实习单位介绍

　　房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，特别是在xx，真的可以说是寸土寸金，在市中心，一般20xx年以后的二手房都在xx元每平方以上。xx的房价在中国所有的城市中是稳定的，即使经济受到这样那样的影响如xx年xx开始的xx，对xx这个内陆城市房地产价格的影响小之又小。xx的土地资源是有限的，而人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进xx，房屋的租赁和买卖也非常的热火。

　　xx（中国）房地产有限公司成立于xx年，具有房地产经纪机构一级资质，是一家专门从事房地产营销及相关服务的大型全国化企业集团。从20xx年初，xx（xx）不动产网络集团开始全国化发展，目前已进入xx等城市，在全国拥有近800家连锁店和7000名高素质的员工。xx（xx）房地产有限公司主营业务是房地产二手房屋买卖、租赁等中介业务、商品房代理、余房、空置房的连锁销售，并提供房地产金融等相关服务，从xx到全国化发展，建立了覆盖19个城市的庞大房地产营销及相关服务渠道，形成了全国化的知名中介品牌。

　　xxxx成立于20xx年，在进入xx初期主要从事的是房地产商品房的代销，代理，余房包销，等业务。这些业务对公司员工要求不高，只要简单的学会销售技巧就是了。公司业务开展的主要由公司来承担，资源掌握和维护都是由公司来完成。经过20xx年的房地产市场的调整，公司收缩业务规模，砍掉包销等业务，回归中介本质，以中介信息服务为主要业务。这样对员工的要求就高了很多，员工在学会销售技巧的同时还要学会开拓和维护公司资源，一切资源由员工掌握和维护。

　　五、实习内容

　　在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，我主要是跟着邱代表学习销售，由于邱代表是案场的销售总负责任人，在他的带领下我们主要从事以下几点具体的工作：

　　（一）熟悉整个产品

　　对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同情况的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

　　（二）熟悉整个销售流程

　　销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，特别是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

　　六、实习体会与小结

　　社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

　　通过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的三个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同（以前都是去做促销），而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。

　　社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他（她）们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

　　在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

　　首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。

　　其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工一定要多做事，如日常的办公室清洁问题。

　　再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

　　最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

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！