# 销售服务实习报告范文(推荐50篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-02-04

*销售服务实习报告范文 第一篇不知不觉实习期已经结束了，经过这次的实习让我收获很多，以下是我本次实习的实习报告。二、实习时间： 20xx年8月6日——20xx年11月7日三、实习的主要内容： 我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业...*

**销售服务实习报告范文 第一篇**

不知不觉实习期已经结束了，经过这次的实习让我收获很多，以下是我本次实习的实习报告。

二、实习时间： 20xx年8月6日——20xx年11月7日

三、实习的主要内容： 我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话 ip 业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话 ip 业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业 务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用 我们的通讯产品或开通我们的 ip 电话业务。 南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求 者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年 多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同 事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟 是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾 虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓 一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”， 再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。 果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们 是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。我是在20xx年8月6日进入了和日电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实 习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学 习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作 就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工 作从销售性质上， 可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易 花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户， 提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。 为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在 新市场工作的能力。9月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易 花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但 市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感 觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

**销售服务实习报告范文 第二篇**

不得了，今天走过的人里面有很多人将来会事业有成，甚至会成为社会各领域中灿烂明星。好好把握这个机会，要相信我看人的眼光。

今天我看到了大家的微笑，这世界上最有力量的武器是用微笑化解所有的问题。同学们满脸流露出来的都是真诚，微笑便是一幅雅俗共赏的风景画，给人的感觉是含蓄又不失斯文！我也感受到了大家的自信和成熟，27、28、29三天志愿的填写，让老师对你们刮目先看，当老师和父母的建议只能作为你们参考时，你们的成熟和自信就展露无疑，同学们，你们已经长大！最近，老师也收到你们之中的发给老师的短信，其中有一条是这样说的：“老师谢谢你，还有对不起。对不起。我以前的任性，还到我家里来道歉。其实是我的错。如果没有这样负责的班主任，我也不可能考上以前考不上的学校。原来我总分才290，然而现在是.也谢谢老师允许我调到前面来听课。从老师这，我能学到很多东西，不像以前那样任性。会多一点冷静与思考。更多的是宽容。宽容也许是最好的教育。我，就是那个让老师操心最多的某某，但是您操心是有回报的！85分的提高，谢谢您！”这位同学的短信，深深打动了老师，其实教大家的老师很多时候感觉是很幸福的，经常会在路上碰到学生家长，“徐老师，你好！”真诚的招呼！有时甚至在饭馆家长抢着付钱，非常的客气！你们的醒悟和进步，就是老师最大的收获和幸福来源！

鲁迅，“但不知怎地，我总还时时记起他，在我所认为我师的之中，他是最使我感激，给我鼓励的一个。有时我常常想：他的对于我的热心的希望，不倦的教诲，小而言之，是为中国，就是希望中国有新的医学；大而言之，是为学术，就是希望新的医学传到中国去。他的性格，在我的眼里和心里是伟大的，虽然他的姓名并不为许多人所知道。”

鲁迅逝世后，藤野严九郎曾作《谨忆周树人君》一文。

欢迎大家常回家看看，回来看看美丽的校园，寻找纯真的初中时光，体味浓浓的师生情怀。今天你们以母校为荣，明天母校以你们为荣！

离别在即，对于即将升入高一级学府的你们，我提出几点期望：

第一个我希望大家不要抱怨，我们华西实验学校也有一些不尽如人意的地方，比如有些同学抱怨食堂伙食太差，抱怨老师不关心自己，抱怨老师管得太紧，甚至抱怨老师讲课质量，这些都是你们需要改正的地方，选择抱怨，我们内心就充满和痛苦，黑暗和绝望，我们要学会适应，学会感恩。

第二个我希望大家坚持正能量，乐观地看待问题。“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大部分人死在明天晚上”。这就是残酷的生活。所以你今天必须很努力，才能面对明天的残酷，明天你必须很努力，才有可能看到后天的太阳。但是绝大部分人是看不到太阳的。你光努力还不够，还有运气，运气从哪里来？运气就是在自己好的时候多想想别人，自己不好的时候多检查检查自己。这次中考考的好的同学中有部分其实调研考试考的并不好，这部分同学为何逆势而上，收获成功，多半和他们的坚持，能乐观的看待问题有着很大的关系！

第三个我希望大家坚持学习，多些阅读，增加自己的人生阅历。比如一些学校的录取通知书已发，有些学校对暑假该做的事情做了详细布置，我们千万不可等闲视之，要努力去做，因为中考结束意味着我们踏上了更高级别拼搏和努力的征程！

第四个我希望大家要有担当精神。什么是担当精神，就是需要你的时候，你就要义无反顾，挺身而出，或者在你做事的时候，尽心尽责，我们的是华西实验学校的毕业生，骨子里都蕴含华西精神的特质，千万不要给母校抹黑！

**销售服务实习报告范文 第三篇**

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才

**销售服务实习报告范文 第四篇**

我叫xxx，从学校毕业不久后，就来到了xxx科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

>一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大xx期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

>二、电话销售工作内容

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。

对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约xx多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

**销售服务实习报告范文 第五篇**

当我迈进大学生活的最后一个年头，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，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

>一、实践目的

作为一个即将毕业的大学生，我实习的主要目的是把自己学到的理论知识运用到实践中，增强自己的实际操作能力。只有自己的能力增强了，才能在毕业时找到一份适合自己的工作，才能发挥出自己的作用，实现自己的人生价值，为社会贡献出自己的力量。

>二、实践时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

>三、实践地点

\_\_省\_\_市\_\_区\_\_路

>四、实践单位和部门

\_\_建筑劳务有限公司，销售部

>五、实践内容

1、x月x日-x月x日：培训期

在完全接手工作之前，我接受了三天的培训。培训内容包括公司概况、文化背景、业务范围和具体的操作实务。

2、x月x日-x月x日：磨炼期

最初的工作都是些很零碎枯燥、而且没有多少技术含量的工作，比如说去路边发传单、打电话确认客户资料、在展区拉顾客参团、在电脑上做些记录、复印资料等，有时还要做上一些清洁工作。

3、x月x日-x月x日：成熟期

这个阶段的工作对个人能力要求比较高，做得几项工作跟正式员工也差不多，这也是令我深刻理解到在学校里学不到的各项实践技能。

工作一：带领看楼盘。工作有点类似导游、顾问、销售员的三合一，在车上时主要介绍城市区域概况以及交通、环境;下车后介绍楼盘的具体情况，包括周边设施、面积价钱、贷款月供等;介绍完了之后就是帮客户们计算购房费用，并在这个阶段逼客户们下订单。

工作二：策划营销方案。这个工作需要做大量准备，包括市场调查、联系发展商、房产现场勘察、消费顾客群休分析等事务，虽然只是在做协助工作，但却是让我学习到最多的一个工作，它让我深刻地了解到一个楼盘从批地开发到售后物业管理的全过程，也是让我直接看清房地产的一切内幕。

工作三：参与新员工培训。现在的房产公司大多采取这种节约成本的人力管理模式：尽量减少正式员工的聘用，在某个时间段，如开盘、展销、节假日等需要短期劳动力时则采取临时招聘兼职的方案，这对于西安佳泰也不例外。因此，我在后期主要协助西安佳泰进行新兼职员工的培训工作，如讲解工作流程、传授经验技巧等。

实践结果：

在这x个月的暑期实践中，让我收获最多的就是让我从一个对房地产行业一无所知的懵懂小孩成长到一位职业、干练的房产经纪和置业顾问。在这段时间的实践中，我发现了一些问题也做过分析和思考，并提出了自己对解决问题的方案。

>六、实践总结

1、理论与实践相结合。

通过这段时间的实习，我学到许多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。因此，在实践中学习，从学习中实践，这是我最深的一个体会。实践，就是把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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。从另一方面来说，现在的实践也可为以后找工作打基础，哪怕现在工作时有委屈都应该为将来好好努力。

2、与专才相比，社会更需要通才。

很多的辩论赛也经常拿这个题目来辩论，最后的结果往往都是平分秋色难分胜负。但实践后才发现，其实这个社会是需要样样都略懂一二的人。在之前的培训课上有一个问题：如何最快与陌生人拉近距离?针对这个问题，的方案就是对其所好，寻找共同话题。在带看楼团的工作中，其中有一个环节就是与客户们一起吃饭，争取在饭桌上争取到客户的购房意向。刚开始时我心里总是有种距离感，觉得这些人都是在社会上打拼多年，拥有丰富的阅历，相比之下我实在是太稚嫩了。第一次与客户吃饭我是静静地吃完自己的饭菜就默默地离开，但之后我感觉到这么一个近距离接触的机会都不把握住实在太可惜了，因此我回去后特意针对客户们常聊的几个话题做了资料搜集，每一次带完看楼团回来我都做了详细的笔记，补充了我不够完善的知识点。到现在即使我不是专业人士，但最起码也能够与客户谈得起来了，有几次还有客户问我以前是不是专门做这些研究的。我觉得我的一个特点就是能够跟不同的客户交淡，无论他们是从事哪一个行业我几乎都可以跟他们扯出一系列的话题聊个没完。也许我比不过对某块领域有个深入研究的专家，但无论是哪个行业我都略知一二，客户们也喜欢跟我交流想法。很多同事都很羡慕我这一点。

3、认识到学校与社会的差距。

在实践的这段时间内，我感受着在学校里无法感受到的工作氛围。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，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!很多人都说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。毕竟是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?目前中国的经济飞速发展，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。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生的社会实践必不可少。毕竟，大学毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，我将继续努力前进。销售实习报

**销售服务实习报告范文 第六篇**

>1）公司及实习岗位情况

>2）实习成果及感想

时间飞逝中，实习快速到来，又快速结束。

仅仅一个月的时间，如果要说对人生产生多大的影响，那倒是不至于的。可是，初入社会，总还是学到了其他的事。从一开始的办公室，到车间，再到销售部，生产、发货、签章、还有很多小事，心理和身体都经历了些磨难，或者说是锻炼。

车间的每道程序我都摸了一遍，实际上看上去简单得不需要脑力的东西，偏偏就做不对。记忆最深刻的便是做某种护圈，我试了几下，弄一个断一个，再也不敢动手了。最后甚至还做了包装搬箱子，第二天腰酸背痛，连胳膊都抬不起来。这时候才猛然想起，为养大一个孩子，父母做的事到底有多辛苦。

相比身体折磨而言，心理落差大概更伤人吧。每天打电话接电话，询盘、回盘，重复同样的事情，直到看见电话就想吐。后来就是一种习惯，重复重复，获取新信息或者一无所得。总是有些不愿配合的顾客。拒绝交谈的理由也是千奇百怪，直接挂机啦，明明用座机在接却说自己在外面啦，种种。这个时候大家表面上和颜悦色，牵起一抹假笑，恐怕都腹诽着什么脏话吧，恨不得对方立马从世上消失。慢慢的，一切矜持反感都变成了浮云。前辈们说得对，销售这件事做完以后，你自己也就不再在乎那后脑勺的前半部分叫做脸了。此时，你内心里咆哮着的，就是业绩和money了。

人真是奇怪的动物，时间也是奇怪的东西，这些明明很讨厌的，也在不知不觉中慢慢适应。

庆幸的是，在公司里遇到了一群不错的人。还记得车间的阿姨请我吃的饭，也记得另一个女孩帮我做的事。这段时间里，很是感谢带我的姐姐。上到公司流程，下到材料签章，她都事无巨细的告诉我，做事的时候更是亲自教我跟上。老总也带我们参加了一次员工聚餐、一次业界交流展会，见到了许许多多业界老总精英，还接到传闻中的名片，见识到了许多新鲜事。实际上，对于我这菜鸟，大家都相当照顾，即使犯了错也不忍苛责。自是感激。

实习结束后，更没想到的是，居然还收到客户的要货电话，而那些人，当时毫无意向，严词拒绝。把客户交给姐姐后，姐姐说你看，现在你体会到了绝望后的希望了么，要不要考虑以后继续来公司上班。说实话，没上班之前，老总让我毕业以后直接来公司，我还是很high的，可是，对于销售这份工作，我并没有多少好感。毕竟，一入销售深似海，从此真诚是路人。为了饭碗，不得不说些夸大其辞的话，我不知道其他人怎么想，可是每个人有自己的原则，不能接受就是不能接受。

时常想，不是S会黑暗，只是世界总不会是对每个人都公平。俗话怎么说来的，你努力不一定能得到什么，但你不努力肯定是什么也得不到。我不觉得这是残酷，只是现实。生活，不容易，不是一个人不容易，是大家。没有人就应该生来拥有什么、就应该放弃什么。我们也没有理由指责任何人。所有傲骨嶙峋在现实面前都败下阵来。所以，大多数时候，我们的忍让不是为了低声下气获得名利，只仅仅是在茫茫尘世中相互理解而已。生活如此，上班如此。

所以，如果有得选的话，我倒希望一些环境简单的工作，技术性的也好，不用担心那些复杂的人际关系。

>3）公司之我见

哪怕公司已经经过了二十年风雨的洗礼，却还是有些显而易见的弊病。

首先，整个公司没有生机，不知道是工作劳累，还是人心疲惫。当你习惯了大学校园里嬉笑怒骂的乐趣，初见这样，是会吃不消的。不管怎样，我愿见的，是热血青年的状态。大概，这根公司高层有关，一路走来，当年的关键人物们依旧活跃在管理工作上。可是技术在进步，管理方式也在进步，有些人仍秉持以往的观念。上层建筑老化严重，势必就影响到底下的工作。可是权利抓久了，很难有大换血的念头。

其次，作为一个集体，公司人员并不团结。短短几天的时间，就见到了某些部门间有或大或小的矛盾。更可怕的是，各部门领导对这矛盾的存在心知肚明，却要么选择睁一只眼闭一只眼，要么自己也加入同仇敌忾的阵营，唯独没有协商解决。不知道是人性自私，还是本该如此，在小家大家面前，很多人果断选择了前者。

再者，正因为公司较老，很多制度完全没有人性。记忆最深的，是董事长的妈妈说不喜欢某些穿着不喜欢某些发型。也就他自己不知道，公司许多人，特别是年轻人，很是有意见。有些事情，并不是遵不遵守的问题，只是会影响积极性而已。

还有很多很多的问题阻碍公司的前进，不然早就跻身龙头企业，而这些大家都看得到，有些人不想改变，有些人改变不了。

与我而言，最悲哀的是，明明知道有什么不对，可却无能为力。在学校时，有些东西不愿学，有些学不好，有些则是自负聪明。而现在，我的所见所学所得，都不足以使情况改观，无论是哪一方面，都做不好。所以，努力才有资格拥有改变的机会。

**销售服务实习报告范文 第七篇**

拓市场，对内狠抓企业管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机 的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现 将本年度工作总结如下：

一、20xx 年销售情况。20xx 年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公 司的 牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。 20xx 年度老板给销售部定下\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额 \*万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场 情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的 销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。 我们销售部全体业务人员一致表示， 一定要在 20xx 年发挥工作的积极性、 主动性、 创造性， 履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx 年度的销售工作，要深入了解电子行业动态， 要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**销售服务实习报告范文 第八篇**

实习是检验真理正确与否的标准。理论要回到社会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时不刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。

社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

一、实习内容

1、单位现状：我进入的是一家建筑涂料个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的\_\_乳胶漆是由\_\_涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老专家、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

2、工作范围：向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

3、销售情况：由于\_\_涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比对销售情况也日益好转。

（一）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。

（二）创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

（三）诚信是成功的根本

本着诚信为本的信念，您的光临是我的荣幸，您的满意是我的愿望！诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。为人稳重，待认真诚，办事周到，这样能为商家提供好的人缘，带来更多、更大的机遇！

（四）付出才有收获

每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的快乐，因为每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天熟练。我相信，熟能生巧！

二、实习结果

工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，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，将来回报父母，回报一切关心我的人。

我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任！

**销售服务实习报告范文 第九篇**

系 别：xx

学生姓名：xx

专 业：市场营销

班级学号：xxx

实习时间：——

实习地点：xxxxxxxx

>一、学习目的

(一)通过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工 作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

>二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于20\_年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金亿元，通过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发能力100万平方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

弘盛公司坚持“财散人聚”的理念，重视人才的吸收和培养，推行“军事化 、人性化、学习化、电梯化、流程化”的管理。公司现有员工600余人，下设办公室、工程技术部、规划设计部、财务部、销售部、物业管理部、人力资源部、资金运营部、\_等九个部门，其中高级工程技术人员60人，专业工程人员80人，大专以上学历360人，其中研究生10人，本科生140人，是一支年轻化、高素质、能战斗的优秀团队。公司组织完善，规章制度严密，管理人员精干，技术力量雄厚。公司以感恩社会、回报社会为文化核心，以建设民族品牌为己任，公司坚信在未来的3至5年一定能发展为知名上市企业。公司领导层年龄结构合理，专业各有所长，整个团队在董事长王安年先生的领导下，以诚为本，努力开拓，积极进取，公司取得了快速的发展。

公司始终坚持以人为本的经营理念，聚天下之精英，建住宅之精品;始终坚持财散人聚的分配理念，解决每一位员工住宅及交通等生活方面的后顾之忧;始终坚持企业内部培训的树才理念，坚持为每一位员工的成长提供最好的学习平台。

20\_年4月通过了ISO9001：20\_质量管理体系认证，提高公司精细管理和高效管理的能力，满足了客户需求。

公司先后在泰安宁阳、聊城高唐、威海文登、潍坊临朐、烟台莱阳、烟台牟平、济宁梁山、临沂临沭、德州禹城、聊城临清、烟台栖霞、烟台海阳、临沂临沭、聊城临清、聊城市区、德州禹城、济宁梁山、泰安东平设立分公司，加上泰安第一分公司、泰安第二分公司、滨州惠民分公司，目前已发展到了十八家分公司。，并均有大型项目开发在售。公司成立以来，年累计开发面积达1600万平方米，工程合格率达100%、优良率85%以上。弘盛地产，致力于为人们打造便利的生活环境、和真正健康的生活方式，让所有人拥有自己理想的房子。

>三、实习内容

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。前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

(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。房子是件不一般的物品，消费者在消费时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，也给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、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，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耍耍功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请核审，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情是最关键的，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。

(三)接待客户

A.接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们这里吗?要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

B.接电工作描述：

第一句是，您好，这里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

>四、具体实习过程

第一个月

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。

第二个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢 勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。

最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第三个月

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着 前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第四个月

可能前面我做的太顺，这周状况连连。一开始是有顾客上门吵架，不幸的是我接待的。看来这位很有眼力，一看就知道我是新人好欺负，我还真是被他问的傻了眼，很是委屈。他在贷款这一块出了问题，好像是他的贷款利率比别人的要高。我是知道相关环节的，毕竟学过些知识，可是应付这类人我完全没办法。说不出一句话来，结果经理一来就和那人道歉。 我连忙闪到一边，经理说的话很是“委曲求全”，这是在我看来的。不过经理还是让我大开眼界，他很快就发现问题所在，原来顾客对比利率的那人，首付的金额不同，所以两人的贷款利率才不同。这么简单的问题我竟然解决不了，真觉得白学了知识。

第五个月

虽然上个月经理没有怎么批评我， 但是我真的深受打击， 决心好好看看课本知识， 狂补了一番。 所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。 我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第六个月

转眼在这里工作的第六个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断 提高相关业务水平。

>五、实习专题内容分析

——房地产营销策略分析

(一)营销观念

在房地产销售上，开发商应考虑到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

(1)经济功能 人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

(2)社会功能 现代化住宅小区给居住者提供了沟通交流的机会。

(3)美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

(二)产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

1、 建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万平方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

弘盛华庭社区周边配套有优质的幼儿园和小学，并配备完善的安保设施，充分保证孩子的安全。

2、美利佳物业

一直以来是全国的物业服务标杆。弘盛华庭的物业体系，是弘盛独创的经验与大城实际情况相结合的产物，讲一直保持行业的领跑者地位。

3、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要符合定价环境和企业经验目标，保持一定的竞争性。

(1)心理定价 例如尾数定价策略，2999元/平米;习惯心态定价策略，求吉利心理，2666元/平米

(2)组合定价 项目中含有商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就必须采用组合定价，以求整个项目的利润最大化。

(3)折扣定价 付款期限折扣策略：如一次性付款折，按揭折;

数量折扣策略：如十人以上团购九折。

4、促销策略

根据自身楼盘特点，按营销周期划分为：筹备预热期、开盘发售期、强销期、持续期、清盘结案。在预热期，要做好前期工作，组建本案项目组，进行任务分工。开盘期做好准备工作：售楼展示中心布置完毕，销售人员招聘及培训，价格策略制定。销售时，要有计划的推盘，制定销售流程及费用预算。正式开盘的工作安排有报纸广告配合，开盘广告应气势宏大;现场提前做好接待准备;制造现场热销场面;来人来电统计及追踪，为后续的销售工作积累客源。在强销期应举办客户答谢会，再次吸引市场目光。进行广告卖点更新，营销策略调整。在强销期阶段，运用新的卖点去冲击市场，打动潜在客源，不断挖掘新的客户市场，维持销售恒温。在前期销售顺利的基础上，进行提价。通过物业管理事宜的筹备工作，进一步进行市场炒作，鉴定客户的购房信心。最后前期销售工作总结，市场动态反馈。销售进入持续期，很可能遇到“销售瓶颈”。研究“销售瓶颈”，根据销售一线反馈信息，制定应对策略，调整营销方案，密切关注竞争对手的情况。

>六、实习体会

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大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。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人必须尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。特别是我们所在的销售部门，更是必须的。最好细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接不过来的客户你可以去接待，做一些有帮助的琐事等等。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，这里不是江湖，更不是学校。同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果;你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”这就是团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通，交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

所以碰到撞单的事情的时候，你要知道这个业绩不是你一个人的，是你们整个一个组的，所以不要显得很无所谓。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮助的，你的进步会越来越快速。

销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

有个前辈告诉了我很多道理：

1、要记住，销售领域是存在二八定律的，20%的客户有可能会占 一个人业绩的80%的情况很多，特别是一些高价、投资型楼盘。所以对每一个客户一定要非常了解，年龄、性格、兴趣爱好、家庭人员、从事行业、收入等是基本的，还有他们需要的户型、接受的价格范围、他们买房子的用途等等。并且一定要把这些记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。你做到了，过些时候你就会明白的。

2、要知道比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成交率是高得非常惊人的。所以面临这两类客户接待时间冲突的时候，最好是选择后者，但是凡事都有根据实际情况，特殊情况可以例外，可以让关系铁的同事帮忙接待一下。跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记。

3、要始终如一地给予他在足够的尊重。要知道只要是个人都喜欢持之以恒的人。

>七、实习建议

我觉得以后不管在什么面试之前，都要认真的了解公司的整体情况和工作制度，这样在面试的时候才能有足够的信心，才能够做到知己知彼，百战百胜，这样面试成功的几率也大些，以后进入公司后工作起来也更加得心应手。

工作的时候更应如此，在我们销售行业，若是没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，就不会知道产品的特点，没有介绍重点，自然也不会吸引到客户。不了解所在行业的市场情况，不知道竞争对手的优劣势，就不能向客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出我们公司的优势，客户凭什么相信我们，相信公司。 没有信任就没有下文，就没有订单。

以后工作的时候要记得，我们已不再是学生的身份，不要嘻嘻哈哈，散漫的做事情。公司都有一定的规章制度，工作也来不得半点马虎，不然很可能会出错，给公司带来损失。 感谢山东弘盛地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮助及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

**销售服务实习报告范文 第十篇**

>实习题目：

超市销售实习报告

>学>院>：

xxxx学院

>专>业：

市场营销（电子商务）市场营销（电子商务）

>姓名：

xxx

>[实习目的]

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。

>[实习时间]

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日。

>[实习地点]

xx市xx镇xx路xx。

>[实习单位介绍]

xx市大新商贸有限公司成立于19xx年7月16日，是一家以（自选）商业广场为载体，规模宏大、知名度与美誉度极高的零售企业，商场遍布xxxx、石碣、寮步、清溪、塘厦、大朗及深圳龙华、西乡、坑梓等地，总店数逾十家，总营业面积近二十万平方米，员工四千三百余人，兼营房地产、服装业、酒店业，营业额雄居xx零售业前列。大新商贸有限公司以现代企业目标确立公司整体战略，运用独特的企业理念将服务熔铸于品牌之中，追求高档次营销境界，建立厚重的企业文化，不断完善企业管理，以不懈的努力解码商业，打造经典。大新在多个行业领域发展势头良好，扩张迅速，并设定20xx年迈进中国零售业50强行列的企业目标，是南中国综合实力强劲，备受关注的知名企业。公司实行董事会领导下的总经理负责制，通过总部电脑部、人事部、财务部、策划部、保安部及商品配送中心协调指导全公司各项工作。各分公司实行店长负责制，下设人事、保安、收货、前台、柜台、超市、散装干货、生鲜、电器等区域管理部门。公司目前主要经营日用百货、生鲜、食品、厨具皮具、服装鞋类、通讯器材、摄影器材、五金电器、图书文具、珠宝玉器、金银首饰等项目。大新20xx年被xx市评为\_商贸龙头企业\_。

>[实习部门和岗位]

服装销售部售货员。

>[实习内容]

在我实习的期间先后干过三份为时不长的临时工作，我觉得在超市做售货员的这份工作比较符合我的专业，也能够学到一点东西。xx大新百货是一间比较大型的超市，我是销售部服装区的销售员。工作的第一阶段：介绍公司的规章制度，例如不能迟到早退，要穿商场的工作服佩戴工作卡等等，还有熟悉超市的运作流程，熟悉货物，以及知道要怎么开单，到哪里付款等，还有就是学习怎么察言观色，推销商品，这些都是由超市的老员工为我们介绍。

第二阶段：上岗。这里的工作是比较清闲的，超市的服装都是明码标价，省去很多的口舌之争，但还是有许多值得注意的地方，例如对各类服装要有一定的了解，知道一些流行的搭配等等。工作的第一天，以为是很简单的工作，一位客人问我有没有以纯的蓝色衬衣卖，我顿时语塞，因为我对商场里所售卖的商品品牌还不太熟悉，我不知道有没有这个品牌的，更不知道有没有这个品牌的蓝色衬衣，还有一个客人看中了一条牛仔裤，但是尺码不太合适，要我找一条合适的，但是我找来找去就是找不到客人想要的尺码，最后才知道每款衣服都有个编号，根据相应的编号就可以在相应的货价上查找合适的尺码，这些都是因为我还不太熟悉工作换件的缘故，经过这些我明白到即使是一项看上去很简单的工作，但做起来还是会有许多困难。

>[实习体会和收获]

在实习的过程中我明白到一个出色的售货员应该能够清楚明白顾客现在所需要的，以及顾客潜在所需要的商品。有的时候口舌如簧会使顾客产生不信任感，你所需要说的只是相对客观的介绍产品，不太明显的夸耀推销商品，让顾客在不知不觉中认同你的看法，接受你的建议。在工作的过程中我还发现超市里许多亟待改善的问题：

1、安全保安问题。超市衣服时有出现被盗的情况，虽然每件衣服上面都有都有一个防盗标记物，在过安全懒得时候如果不把这个标记物卸下就会发出报警声音，但由于这个标记物明显，有心的贼人很容易在试衣间穿上衣服，把这个标记卸下，大摇大摆的出去，建议加强保安力量，设置明暗两种防盗标记物。

2、员工的纪律问题。虽然超市有许多条文上的规章制度，但是执行起来有许多不到位的地方。例如服装销售区的员工可以随意地到食品区和其他工作人员闲聊，，有的没有半个多钟回不来，应该加强一下对员工的监管，同时完善员工福利，完善奖惩制度。

3、建立电脑试衣系统。由于商场的试衣间少，一到节假日就会出现拥堵的情况，而且费时费力，建议设立电脑试衣系统，就是一种虚拟的穿着效果图，寻找服饰方便，省时省力，多一些新款衣服选择，符合年轻人追逐潮流的心里。

**销售服务实习报告范文 第十一篇**

>一、实习目的

3、通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4、通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法；

>二、实习时间

xxx

>三、实习地点

xxx

>四、实习单位和部门

xxx

公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩LG卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨！总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩LG公司授权为中国珠海、澳门、中山之进口卷材、国产片材产品代理商。

>五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

2、帮助公司好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

（1）、LOGO（使用PS及CDR等工具）。

（2）、宣传语：LG地板展示现代美感，享受您的每一步！

（3）、BANNER广告等等。

**销售服务实习报告范文 第十二篇**

系部名称：xxxx

专业：xx

年级：

班级：xx

姓名：xx

学号: xx

实习单位：超市化妆品柜台

>1.实习时间： xxxx 年08月01日 至 xxxx年08月15日 共 14天

>2.实习目的：

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

>3.实习内容：

xx年暑期八月一日至八月十五日，为期两周的时间，我在烟台“家家悦”超市塔山分店的化妆品柜台从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实习请求。

实习过程，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的\'工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实习旅程。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人!

**销售服务实习报告范文 第十三篇**

>一、实习目的

1、了解室内装潢设计的流程。

2、进一步在装潢公司了解和学习在学校学不到的知识。

3、尝试把学校里学习的室内设计知识与理论运用到实习过程中。

4、初步做好认识室内设计师是一个怎样的行业，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

>二、实习单位综合概述

“东易日盛”创建于1996年，在中国家居产业已形成规模化、专业化、品牌化、集团化、产业化的绝对领先优势。东易日盛集团以“作今日名牌，创百年企业”为宗旨，以东易日盛品牌为平台，以家居产业链为主线，立足在中高端家居装饰设计与施工、材料和家具及配饰供应、房地产楼盘精装修设计、全国性特许经营品牌发展、行业专业研究分析等多个方向，以全球视野进行深度集成和资源优化整合，构建起中国最具竞争力的装饰产业和品牌梯队，形成齐发并举的战略体系和格局，另外，元洲公司内部还设有材料配送中心、客户服务质量管理中心、采用先进的VRP管理服务模式、质量监测中心以及完善的监督检查体系；北京市建筑装饰协会为了表彰元洲公司在家装行业中做出的成绩，把我们命名为家装行业明星企业和家装行业质量信得过单位，07年6月跻身于中国500强行列。严格的管理与周到的服务使元洲公司在客户心目中具有了很好的知名度。

>三、实习内容及进度

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标；明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调；

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等；

熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

（1）平面图；

（2）室内立面展开图；

（3）平顶图或仰视图；

（4）室内透视图；

（5）室内装饰材料实样版面；

（6）设计意图说明和造价概算；

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，设计师给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲。

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一。

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。

再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

>四、实习体验与心得

通过这次为时半个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为即将成为他们中的一员而感到自豪，结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质。

（1）有全面的综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。

（2）有敏锐的洞察力：对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。

（3）细致入微的追求：室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

（4）有很强的表现能力及丰富的表现手段：设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

（5）要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

（6）重视概念设计，风格定位：概念设计是项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固定的风格，但可以形成固定的思路。

（7）对陈设品的认识修养与运用能力：对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

（8）好的人际交往与社交能力：设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品。

很多事由业主说了算！与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

（9）重视对市场的调查：在市场调查的基础上对人在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如：流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

（10）形成自己的风格：作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕。

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

>五、结论

这是在校期间第一次实习，我的大学生活也将画上圆满感叹号，因此我很珍惜这次机会，在这个过程中也学到很多课本中学习不到的东西，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针，激励着我前进。

**销售服务实习报告范文 第十四篇**

我是一名学习市场营销专业的20xx年的毕业生，在今年xx月xx日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加。8升的大豆油，展示两个月，27元箱；维雪20xx年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

**销售服务实习报告范文 第十五篇**

实习地点：xxx

实习单位：xxx

实习时间：

实习目的：更快的适应社会，积累一定的社会生活、工作经验，为将来走上社会工作岗位打下良好的基础。增强自身的各项综合素质素质，了解自身的缺点和不足，学习更多的实战工作技巧，学会与顾客接触、交流。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。认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，

>一、前言

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。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。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4S”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90?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。

>二、实习主要内容

在实习期间

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验

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

汽车销售流程：

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提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4S店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的>培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量大一点；动作轻一点；脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

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。销售人员的询问必须耐心并友好，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情况，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。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4、试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

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。为了避免在协商阶段引起客户的质疑，对销售人员来说，重要的是要使客户掌握一些必要的信息，此外，销售人员必须在整个过程中占主导地位。如果销售人员已明确客户在价格和其他条件上的需求，然后再提出销售议案，站在客户的角度上来思考问题，会使客户觉得是在和一位诚实而值得信赖的朋友打交道，那么就极大的提高的成交的机会

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，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轻松的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

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，车身要保持干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

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。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

>三、实习总结和体会

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是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。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。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

**销售服务实习报告范文 第十六篇**

销售实习过程很艰苦很考验人，能够在销售行业中磨练对于今后的人生来说，什么时候都是一种宝贵的财富销售的工作时间长，别人闲的时候销售就是最忙的时候，因为只有在别人闲的时候才会去购买东西。报告中也可以体现自己的提高和所学到的社会知识，比如如何掌握客户的心里，如何善于沟通和交流等。

>一、实习时间

20xx年x月x日——20xx年x月x日

>二、实习内容

我所在部门为代理销售部xx分部，也是xx增值业务总代理。主要代理业务是xxxxx电话ip业务和xxx业务。我的工作就是对xxx电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

xx是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年x月x日我和几个同事就被派到了xx市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到x月xx日，出差结束，当天返回。

我是在20xx年x月x日进入了xx科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的

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！