# 销售实习报告总结参考范文通用11篇

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-02-05

*销售实习报告总结参考范文 第一篇大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一...*

**销售实习报告总结参考范文 第一篇**

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。没有实践，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践 , 无非是想让我们提前接触社会 , 了解社会 , 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心 , 于是我才决定今年要真正的去接触社会 , 品尝社会的酸甜苦辣。更重要的是我们的交际能力得到很大的提高，处理好各方面的关系，我感到对自己感触最深的是：

一、待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

五、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“ 杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

六、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是刘经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很

多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。所以感谢那些在工作中批评我的人，因为你们我得到成长。也感谢工作中给我表扬的人，因为你们我才会坚持下去。谢谢。

**销售实习报告总结参考范文 第二篇**

>一、电话营销实习时间：

20XX年XX月XX日到20XX年XX月XX日

>二、电话营销实习地点：

20XX科技有限公司XX分分公司

>三、电话营销实习单位、部门及职位：

电话营销实习单位：XXXX科技有限公司XX分分公司

电话营销实习部门：商务一部

职位：商务代表

>四、电话营销实习目的：

大学生大部分时间都在学校里学习，对于如何将学到的东西使用起来就成为了众多大学生的迷惑，学校里学习的是理论知识，而很少实践，我们还不能做到学以致用！在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能跟本就达不到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是深，所以在选学方面会出现一定的差错！

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题—那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而花多那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

其实也不用奇怪，想想就明白公司为什么这么做；

第一：它想马上见到投入的成本转变为价值。

第二：现在人才流动很频繁，谁也不愿意投入成本好好培养一个人才，当见到这个人可以为公司创造价值时，却跳槽了！

第三：受这俩年的金融危机的影响，大量的人失业，劳动力市场供过于求，企业不怕找不到人！

基于上面的一些原因，我们大学生电话营销实习就成为了必然的课程了，通过电话营销实习可以让学生更好的认识公司与学校的不同之处、认识到自己与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去祢补自己的不足。通过电话营销实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值！如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

>五、电话营销实习内容：

（1）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，他能否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。

**销售实习报告总结参考范文 第三篇**

一、实习目的与意义

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

二、实习内容

1、实习时间：\*

2、实习地点：\*

3、实习单位的发展情况

实习第一站：\*

\*一楼的一个专柜，开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：\*

\*。XX年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

4、实习要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度;

⑵保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排;

⑶安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

三、实习总结及心得体会

1、制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为\*时，我是多么地兴奋。XX年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位——王府井百货,我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更充实更有针对性，我给自己制定了实习目标：

⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方;

⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手;

⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍;

⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实习期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

**销售实习报告总结参考范文 第四篇**

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

一个月的销售实习结束了,在保北地区实习经历使我对销售有了初步的了解和认识,从中也学到了很多。回顾这一个月的销售实习,虽然很累,但是我过得很充实,在工作中体会到了艰辛,也获得了成功的喜悦。销售大多是一些细小琐碎的工作,在工作过程中往往是细节决定了成败。销售不是什么风光的事,所谓的风光是业务员用艰辛的汗水换回的辉煌的业绩。整个实习我们主要工作就是贴底围,跟车铺货,转店理货,工作繁琐而艰辛,我们都咬紧牙关坚持了下来,学到了不少东西,从中也了解到了销售的不容易。这一个月来,我彻底地体会到了xxx四千四万xxx的企业精神。

作为一个销售人员,最基本的是要了解自己的产品。业务员应该清楚我们公司主要产品大骨面有12个口味:原汁猪骨,原汁牛骨,酱香猪骨,酱香牛骨,香辣猪骨,香辣牛骨,酸辣牛骨,骨汤鸡汁,骨汤海鲜,土豆排骨,玉米排骨,西红柿排骨。珍骨煲现在有7个口味:红烧双牛,香辣双牛,酸辣双牛,爆椒双牛,原鸡排骨,蹄花排骨,辣白菜猪骨。xxx士有6个口味:孜然羊排,香辣牛排,法式香葱,韩国烧烤,铁板牛肉,香烤鸡翅。了解并熟知政策,是推荐产品的保证。店主选择经营我们的产品要考虑多方面的因素,而政策是店主关注的重要的因素之一。相信你的产品是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的商品没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方针，并且确实地遵守企业的政策，进而促进销售额的增长。一些不正当的做法，如扰乱市场的恶性竞争、窜货等，虽然增加了销售额，但损害了企业的整体利益，是有害无益的。因此，让经销商了解、遵守并配合企业的政策，是业务员对经销商管理的重要方面。作为业务员,不仅仅要了解自己产品的政策,还要对竞品的政策有一定的了解,以便于比较沟通,使客户明白清晰地看到和比较出我们产品和竞品的优劣。对于公司产品有的资料，说明书，广告等，均必须努力研讨，熟记，同时要搜集竞争对手的广告宣传资料及说明书等，加以研究，分析，以便做到“知己知彼”,如此才能真正知己知彼，采取相应对策。没有拜访就没有销售,但不等于销售人员去拜访客户就一定能实现销售。一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货?这个月能回多少款?下个月能再进多少货?这无助于销售业绩的提升。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下,必须还要多读些有关经济，销售方面的书籍，杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家，社会信息，新闻大事，拜访客户时，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻，见识浅薄。销售是要一个团队共同努力,一起拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的,还需要公司生产的支持,市场部的指导。仅仅是贴底围这一项简单的工作,就给了我不少的启示:

一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时,有的店主同意贴在店内,随便贴,有的店主绝不让贴,而多数店主态度不明,犹豫不决,对这些情况,谈判时说话的侧重点不同。对同意贴的不用太费力解释,对不同意的可选择折衷的方法,少贴或贴在店主指定住置,对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法,而最终只会有一种方法被我们采纳使用,而寻找出最有效,最适合的方法至关重要。比如,贴底围一般采用的方法是登着梯子贴,但“梯子作业”有诸多弊端:扛梯子太费力气,店内空间狭小,用梯子很不方便......而我们采用“竹竿作业”,不但节省了力气,也不再受空间的限制,实际操作中也简便易行,而且贴出的效果很好。

三、选择好工具,事情就做好了一半。所谓“工欲善其事必先利其器”,使用竹竿贴底围,想要贴出好的效果,最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度,竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺,都影响着贴出底围的效果。如果工具选择的好,操作规范,那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传,更是对店主的潜移默化的影响,选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传，不会过多在意，而店主在自己的店里总是看到，就会影响他的思维，无形中被灌输了我们的产品形象，使其在日常?经营中，会在不经意间想到我们的产品，乐意卖我们的产品。

通过销售实习,不但学到了销售上的知识,提高了自身能力,我也在工作中发现了一些问题:一、现在市场上经营的我们的产品主要是大骨面,其他品类仍然未打开市场,不被消费者认同。大骨面一枝独秀这种现象存在着极多的隐患,一旦大骨面销售受到影响,而其他品类又不能将影响冲减,会造成严重的后果。在此次实习转店过程中,我特意留心观察了其他品牌的方便面,对其质量,价格,促销手段都做了相应的了解。主要竞品康师傅和华龙没有什么大的举措,而中旺面馆力度很大,以高质量强力促销为武器,对我们产品的冲击很大,另外还有一些小厂面以低质低价充斥市场,并模仿我们的主力产品大骨面,如京都生产的上骨面,包装与大骨面的包装基本相同,不仔细看不易发现。

一、很多店主反映送货不及时。这令店主们很失望和气愤,以致有些店主不打算再卖我们的产品。这是经销商的问题,但我们没有监督协调好定会影响我们的销量。

二、奖品令人失望。人们似乎对中奖不抱多大希望,但像xxx士的集卡兑奖还比较期待。当顾客集好卡兑回奖品时却对奖品很失望,很可能会打消再买我们的产品的念头。

三、一些店主认为卖我们的产品利太小,即使是陈列店也把我们的产品放在货价不明显的位置,而竞品却摆满了排面。另外产品质量不及从前,而竞品却提高质量并降低了价格,这严重冲击了我们的产品,削弱了我们的优势。

到目前为止，我对销售实习已经有了很大的进步了，我在销售方面也有了自己的认识了，以后走上社会，我就会慢慢的适应目前的情况，我相信自己会做好的，只要自己一直不断的努力下去，销售工作并不是那么难做，我可以成功的，我坚信在以后的道路上，我的明天会更好!

我对自己说，自己整个暑假都没有白过，因为自己一直在不断的努力，一直在公司中实习，在实习的过程中学到了很多的东西，这是自己之前没有意识到的问题，相信自己一定能够做好，我会一直不断的努力下去，做好自己，成为一名真正的工作人员。我在这一次实习中，总的感受就是学到了很多的有用的知识!

**销售实习报告总结参考范文 第五篇**

>一、毕业实习单位的自然情景

首先介绍一下我的实习单位：沈阳联营公司。该公司座落在沈阳繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是联营老字号一样深受广大消费者青睐。

>二、毕业实习资料

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。实习能够分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。经过对这一阶段的工作使我明白了一般销售流程。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。

那里就要把自我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。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。可是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。仅有价格低廉才能吸引广大消费者。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，虽然实习时间仅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！

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像联营公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买联营家电，就是把舒心、放心买回了家。联营公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做并且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户供给一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、提议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。产品自售出之日起（以发票日期为准）7日内发生性能故障，消费者能够选择退货、换货或修理；产品自售出之日起（以发票日期为准）15日内发生性能故障，消费者能够选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修（两次或两次以上维修）仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，贴合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，贴合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。

经过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自我无能为力的那个时候了，此刻的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。经过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

>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我的工作卡，感觉自我已经不是一个大学生了，每一天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明白的东西，对于联营公司也有了更深的了解，经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。

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。我想，作为一名即将毕业的大学生，应当更好的规划自我的职生生涯，最终衷心感激沈阳联营公司给我供给实习机会！

**销售实习报告总结参考范文 第六篇**

>一、实习单位简介：

>二、实习过程：

在店里的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午9点到下午6点），晚班（下午12点到晚上9点），开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，大年初一初二也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，店铺才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。在店里组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。店里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

>三、实习体会：

一个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

一、提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a、顾客的表情和反应，察言观色。b、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

>四、销售技巧

销售的数据传换：

**销售实习报告总结参考范文 第七篇**

>一．实习单位简介：

>二、实习过程：

在店里的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午9点到下午6点），晚班（下午12点到晚上9点），开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，大年初一初二也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，店铺才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。在店里组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。店里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

>三、实习体会：

一个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

首先、提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a。顾客的表情和反应，察言观色。b。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

>四、销售技巧

>销售的数据传换：

**销售实习报告总结参考范文 第八篇**

实习是对自我能力的考验，更是对自身成长的反省。经过三个月的实习经历，我在汽车配件销售的这个岗位中，深深的认识到了自己在工作能力和对社会认识上的不足！但同时也从这次的实习中取得了很多的收获，大大的提高了自己。

现在，随着实习的结束，我也回顾了自己在这段时间的生活、工作，以及身边的环境。

>一、实习经历

在开始这次的顶岗实习之前，我也在社会的环境中“游荡”了一阵子。但这并非是我本来的计划，而是因为接连面试的失败，导致我不得不停留在初入社会的阶段。

这个阶段里，虽然没有正式的工作，但我却也收获到了不少的信息和知识。如在面试中的经验，以及和众多面试官等人交流所得到的知识以及对自我的反思。这些都让我认清了自己，对刚刚走出校门的我有了一个良好的判定。

随后，凭借这份经验，我也有幸得到了这次实习中第一次认可——xxx公司！在这里我来到了销售部门，并成为了一名顶岗销售的实习生。

起初的几天，我们在领导的教导下，拿着基本手册认真背诵，牢记了其中的公司和产品的知识，并在经历了几天的生销售技能学习后，正是开始了这次的实习工作！

在开始培训的时候，我就已经发现了这份工作显然并不简单，但死记硬背的资料在努力下还是能完成的。但真正的难点才刚刚开始！和死记硬背的培训不同，在真正的工作中，我们要“灵活”的面对客户，并利用自己有限的知识和能力，积极的完成自己的工作任务。

在正式工作刚开始的那段时间，那真的是非常难熬的时候。面对一次次的拒绝，一次次被客户发脾气，我们的思想和心情都受到了严重的打击。许多同期的实习生甚至都忍不住离开了公司。但好在，在一次次的拒绝中，我也一直在给自己暗暗打气，并积极的累积经验知识提高自身的能力和对工作的认识！当我终于得到第一个订单的时候，那种心情就好像是苦尽甘来一样，让人感到无比的畅快。

后来的工作中，我的经验也越发的更富，并且跟随着其他的前辈学习了不少的小技巧，帮助我在工作中取得了更多的成绩。

>二、销售实习心得

此次的实习我经历了很多的辛苦和磨难，真正的体会到了社会的不容易。但我也从中体会到了许多的道理，并认识到，只要坚持，金子总会发光！

在今后的人生中，我也会坚持着走下去，无论遇到怎样的困难，我都一定能努力的克服。并取得更大进步！

**销售实习报告总结参考范文 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、xxx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。

**销售实习报告总结参考范文 第十篇**

>一、实习时间

20XX年3月23日——2XXX年5月25日

>二、实习单位

武汉XX科技有限公司于XX年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉XX科技深感行业风险的巨大，于XX底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于XX年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟XX，开始公司的二次创业。

>三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

（一）高校促销活动期（05月27日——06月19日）

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。

因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

（二）门市零售学习期（06月20日——07月12日）

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。

但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。

其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场

（三）武昌市场开发期（07月13日——08月25日）

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场。武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。

武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广场。所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。

因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。

因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。

难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。

于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。

而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；

2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

>四、实习感悟

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

（一）我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

（二）从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈

（三）经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

**销售实习报告总结参考范文 第十一篇**

\_\_年已过,在此实习期间,我通过努力的工作,也有了一点的收获,借此对自己的工作做一下总结,目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是\_\_年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工,我是没有汽车销售经验的,仅凭对销售工作的热情和喜爱,而缺乏对本行业销售经验和专业知识,为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,一边学习专业知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我会及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大概的了解,逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题,对市场的认识也有了一定的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时,自己的能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分,对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.从 \_\_年9月19日到X\_\_12月31日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是 3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,20x\_\_的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

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！