# 精选销售工程师实习报告(9篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-02-16

*精选销售工程师实习报告一说起来，毕业将近六年了，回顾一下所走过的路，弯路不少，至今不算成功，或许在父亲眼里我还不如刚刚毕业的弟弟。曾在冲焊车间里无所事事，曾在滚压车间里东窜西跳，曾在水泥车间里爬上爬下……也许是我流年不顺，也许是我天生愚钝，...*

**精选销售工程师实习报告一**

说起来，毕业将近六年了，回顾一下所走过的路，弯路不少，至今不算成功，或许在父亲眼里我还不如刚刚毕业的弟弟。曾在冲焊车间里无所事事，曾在滚压车间里东窜西跳，曾在水泥车间里爬上爬下……也许是我流年不顺，也许是我天生愚钝，总而言之所走之路颇为坎坷。不知是厌倦了荒郊野外的生活，还是逼迫自己去挣大钱，近年迈入了销售的行列。如今看来，改变不小，经济上却不曾有大的改观。还好目前的收入比前几年稍高，这一点也是让父亲欣慰的，可还是总是唠叨不稳定之类的话，在老一辈人眼里或许只有教师，医生，公务员，或者是国企等才是上优之选吧。而我也只能在我选择的路上继续前行，还好20xx年相比20xx年有所进步，天道酬勤还是有一定道理的。

20xx年主要业绩支撑为离心泵的销售，真空泵部分尚待提高。20xx年我的客户主要构成为直接用户和配套客户，由于山东经济面下滑，尤其是制造业的低迷，导致今年很多项目暂缓甚至停建，所以以后直接用户的招投标竞争越加白热化，反而是很多做节能投资型公司迎来了春天。何故?业主没钱买设备，怎么办?有人出钱买设备给你用，条件只有一个——每年节约的电费拿出一部分给我。可别小看这部分，牵涉到节能投资型公司的利益问题，再此就不详说其收益高低了。

回头看了一下20xx年的出差费用，比20xx年高出不少。还好产出也是相当可观的，算勉强完成了任务量。手段不多，跑的勤是关键。作为初级水平的销售，也唯有增加客户基数来提高业绩了。或许过阵子就以增加成功率为目标了。

谈到工业品销售，不得不说一下技术型销售。卖卫生纸可能不需要很深的知识，卖泵就需要你了解一些专业知识了。离心泵最基本的扬程、流量、入口压力、介质粘性、介质温度、密封类型的选择、气蚀余量等一些参数必须知其本质，真空泵则需要理解抽气速率和吸入绝压最基本的概念，甚至需要你知道分子量的计算等。这些技术知识可能对于海友大部分搞技术的是小菜一碟，对于刚刚入行的销售人员(机械专业)还是有一定难度的。回厂培训的两个月只是简单的热身，对此有一个概念，具体深入到客户对销售人员的要求时，还需要销售人员不断的学习充实自己。如此才能更好的为客户选择更合适的泵型，选择更合适的密封方案等。这些专业素养除了与客户不断沟通加深提高外，还需要扩大知识面来提高自己，而海川就是一个非常好的地方。只恨自己结识海川有点晚。海川存在的意义非常大，利人利己。再此顶下海川，也感谢为海川默默奉献的站长、版主，当然更重要的当属海友。

活到老，学到老。无论是从事技术，还是从事销售，我相信都有我们学不完的知识。作为公司的一颗螺丝钉，也只有不断的主动积极的学习方能不断提高自己的业务能力。具体到细节，我以后着重提高的能力是专业知识和为人处事。专业知识大到离心泵和真空泵产品本身的应用领域以及不同行业的某工段某工艺对泵的要求及需求量。为人处事这方面更是没有上限，人无完人，我能够做的也只有尽量提高自己的素质。尽量与人为善，尽量耐心点，尽量让客户更加满意。

**精选销售工程师实习报告二**

发包人：

(以下简称甲方)承包人：

(以下简称乙方)根据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国建筑法》及其他有关法律，行政法规，双方本着平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就新农村建设项目商住楼工程，在双方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月

\_\_\_\_日 签订的编号为

的《施工合同》中的专用条款之第47条“补充条款”部分签订本工程施工合同补充协议。工程概况工程名称：新农村建设项目商业、住宅工程工程地址：建筑面积：结构类型：框架结构 、地上61层设计单位：工程内容及承包范围乙方负责对本工程土建部分进行施工总承包，承包范围为：

1.1土建工程：基础工程、主体工程、屋面工程、防水工程、初级装饰工程。

1.2安装工程：室内暖通工程、室内给排水工程、室内照明工程、防雷接地工程、电话电视网络配管及箱体预留管、消防工程的`预埋预留工程、智能化工程预留预埋工程、供配电预留预埋工程、太阳能热水器预留预埋工程。包括乙方承包范围内的因设计变更而引起的增减工程。3.桃花村新农村建设项目一期工程划分为三个标段，每个标段约25000平方米，由四个以上单体工程组成。合同工期(本协议中所列日期均为日历天数计)开、竣工日期

1.1总工期为

天，自 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日开工至 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日竣工开工日期：以开工报告日期为准。工期违约责任

3.1 如因乙方原因延误二层顶板工期(房屋销售起始工期)，甲方按1500元天对乙方进行罚款;若乙方提前工期，甲方按1500元天给予乙方奖励,累计奖罚金额不超过5万元。

3.2 若总工期延误，甲方按3000元天对乙方进行罚款;若乙方提前工期，甲方按3000元天给予乙方奖励，但奖罚累计不超过10万元。如有奖励或罚款金额在工程决算时办理。工期不顺延情况：各种自然因素(如下雨、大风、高低温天气等);停水、停电、节假日及地方性政策调整等因素对工期的影响(若一周内停电、停水累计超过8小时，工期予以顺延);因乙方施工质量问题或施工安排不当导致设计变更以及擅自变更设计而发生的费用和由此导致甲方的损失，均由乙方承担，工期不予顺延

**精选销售工程师实习报告三**

来xxx有限公司已经有x个月了。在已经过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养。感谢公司里同事给予工作上和生活上的督导和帮助。让我学到了很多的产品知识和与客户沟通的技巧及如何做人做事，并顺利的为下一步熟悉公司的产品和下一年的业务开展打下了坚实的基础。他们所有人都有很多值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，找到了自己身上的很多不足之处，每找到自己一个缺点我都会用日记本记下，下次注意不让自己犯同样的错误，让自己更加的成熟。

通过几个月来对公司产品和业务的熟悉，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，通过这几个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

（1）产品知识方面：

全面掌握了雷达物位计的原理，技术参数及各系列产品的应用工况，测量量程，压力，温度。掌握了产品的安装注意事项以及雷达物位计的调试技巧。

（2）公司知识方面：

了解我们公司的产品优势和其他竞争厂家的背景，业务状况分析，还了解了本行业的发展发展状况等。

（3）客户需要方面：

了解产品的市场，客户如何定位，客户对产品的要求及需求，客户对其他产品的态度和对于物位计液位计的需求和应用的行业。

（4）市场知识方面：

了解潜在客户，重要客户，老客户，有意向的客户对于物位计液位计的需求量，以客户对其他产品的观点。

（5）专业知识方面：

更深的学习了物位测量原理和物位的几种测量方式之间的优点缺点，更方便和客户进行业务上的交流，了解了整个行业在什么时候用到我们的产品，不同公司在新的一年里的产品发展动向，以便更好的合作。

（6）服务知识方面：

以坦诚的态度和客户进行交流，表达公司对经销商这块销售的有利之处，希望获取客户的信任和认可。

（1）谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过这份工作，让我从大家身上学了不少的销售技巧，谈判能力和做人做事的态度，有了这些经验做铺垫，相信以后能够更顺利的开展自己的业务。感谢大家给我在经验积累上的帮助。

（2）客户的开发与维护。

应该从大量的客户资源中筛选出意向比较大，最近有项目，和对以后想向物位液位方面发展的客户定位为重要客户，以后要重点关注和发展，即使一些客户现在是有竞争对手的产品，也要认真观察，努力争取争龋

通过这么长时间的工作积累，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。工作的韧性和销售沟通技巧需要大大的提高，还有整个行业的知识面了解的太浅薄了，新客户开发能力比较弱，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己的产品表现的没有足够的信心。

希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的业务开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，新的一年做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**精选销售工程师实习报告四**

1z1020\_ 财务会计基础 两大职能、四大假设、两大核算基础、六大要素（3 静 3 动组成两个会计等式）财务会计与管理会计是现代会计两大基本内容。

财务会计的职能：核算职能、监督职能。

1z1020\_ 会计核算的基本假设 1.会计主体假设 会计主体强调的是会计为之服务的单位，它从空间上界定了会计工作的具体核算范围。法人主体一定是会计主体，会计主体不一定是法人主体。

2.持续经营假设 3.会计分期假设，规定了会计对象的时间界限。

4.货币计量假设，人民币记帐。

会计核算处理分为收付实现制和权责发生制。

会计 6 要素 资产：指企业过去的交易或事项所形成的，由企业所拥有或控制的，能以货币计量的并预期会给企业带来经济利益的经济资源。

资产分为流动资产和非流动资产（长期资产）两类。

流动资产举例：现金、银行存款、应收款项、短期投资、存货等。

非流动资产（长期资产）举例：长期投资、固定资产（房屋、设备）、无形资产（专利权、商标权、土地使用权、非专利技术和商誉）、长期待摊费用、其他资产（银行冻结财产、诉讼中的财产）。

负债：由于过去的交易或事项所形成的现实义务。

负债分为流动负债和长期负债。

流动负债举例：短期借款、应付款项、应付工资、应交税金。

长期负债举例：应付债券、长期借款、长期应付款。

所有者权益：是企业投资者对企业净资产的所有权，是企业资产扣除全部负债后由所有者享有的剩余利益。

所有者权益的内容：

1.实收资本；（注册资金）2.资本公积；（包括资本溢价、资产评估增值、接受捐赠、外币折算差额等）3.盈余公积；（按照规定从企业的税后利润中提取的公积金。）4.未分配利润 收入 费用 利润（包括收入减去费用后的净额以及直接计入当期利润的利得和损失。）通常反映利润的有两个指标：利润总额和净利润。

静态会计等式：资产=负债+所有者权益 动态会计等式：收入-费用=利润 0 1z1020\_ 成本与费用 1z1020\_ 费用与成本的关系 费用按经济用途分为生产费用（计入工程成本）和期间费用（不计入工程成本）。

生产费用是生产产品而发生的，与产品生产直接相关的费用。

期间费用一般包括营业费用、管理费用和财务费用三类。

成本与费用的区别：一个对象，一个期间

生产成本是指构成产品实体、计入产品成本的那部分费用。施工企业的生产成本即工程成本，是施工企业为生产产品、提供劳务而发生的各种施工生产费用。

期间费用是指企业当期发生的，与具体产品或工程没有直接联系，必须从当期收入中得到补偿的费用。

1z1020\_ 工程成本的确认和计算方法 在一般情况下，企业的支出可分为资本性支出、收益性支出、营业外支出及利润分配支出四大类。

间接费用的分摊有可能考计算题 间接费用一般按直接费的百分比（水电安装工程、设备安装工程按人工费的百分比），计算。

固定资产折旧影响因素：

1.固定资产原价； 2.预计净残值； 3.固定资产使用寿命。

固定资产折旧的方法（前两种施工单位常用，是平均法，直线折旧）1.平均年限法 2.工作量法 3.双倍余额递减法 4.年数总和法 无形资产摊销包括摊销期、摊销方法和应摊销金额的确定。无形资产摊销存在多种方法，包括直线法、生产总量法等。

1z1020\_ 工程成本的核算 工程成本可分为直接费用和间接费用。

直接费用包括：

1． 耗用的材料费用 2． 耗用的人工费用 3． 耗用的机械使用费用 4． 其他直接费用（二次搬运、临时设施摊销费、生产工具用具使用费、工程定位复测费、工程点交费、场地清理费等。）间接费用是指企业下属的施工单位或生产单位为组织和管理施工生产活动所发生的费用。

工程成本核算对象的确定方法主要有：

1.以单项建造（施工）合同作为施工工程成本核算对象； 2.对合同分立以确定施工工程成本核算对象； 3.对合同合并以确认施工成本核算的对象。

工程成本核算的任务 1.执行国家规定，控制费用，促使项目合理、节约地使用人力、物力和财力。这是工程项目成本核算的先决前提和首要任务。

2.正确及时地核算施工过程中发生的各项费用，计算施工项目的实际成本。这是工程项目成本核算的主体和中心任务。

3.反映和监督施工项目成本计划的完成情况，为项目成本预测，参与项目施工生产、技术和经营决策提供可靠的成本报告和有关资料，促进项目改善经营管理，降低成本，提高经济效益。这是施工项目成本核算的根本目的。

1z102024 期间费用的核算 期间费用是指企业本期发生的、不能直接或间接归入营业成本，而是直接计入当期损益的各项费用，包括销售费用、管理费用、财务费用等。

管理费用内容：管理人员工资、办公费、差旅交通费、固定资产使用费、工具用具使用费、劳动保险和职工福利费、劳动保护费、检验试验费、工会经费、职工教育经费、财产保险费、税金、其他。

财务费用内容：利息支出、汇兑损失、相关手续费（指企业发行债券所需支付的手续费，但不包括发行股票）、其他财务费用。

1z10203 30 0 收入 1z102031 收入的分类与确认 按企业营业的主次分类，企业的收入可以分为主营业务收入和其他业务收入两部分。

建筑企业的主营业务收入主要是建造（施工）合同收入；其他业务收入包括产品销售收入、材料销售收入、机械作业收入、无形资产出租收入、固定资产出租收入等。

合同收入的确认：完工百分比法，每年必考一题 1z10204 40 0 利润和所得税费 1z102041 利润的计算 营业利润是企业利润的主要来源 利润总额=营业利润+营业外收入-营业外支出 净利润=利润总额-所得税费用 税后利润的分配原则 1、基本原则：按法定顺序分配的原则 2、非有盈余不得分配原则 3、同股同权、同股同利原则 4、公司持有的本公司股份不得分配利润 税后利润的分配顺序（考顺序、数据、用途）1、弥补公司以前年度亏损 2、提取法定公积金 3、经股东会或者股东大会决议提取任意公积金 4、向投资者分配的利润或股权 5、未分配利润 法定公积金的用途：

1、弥补亏损 2、扩大公司生产经营 3、增加公司注册资本 根据《公司法》规定，公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金，公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。法定公积金转为注册资本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的 25%。

1z10205 50 0 企业财务报表 1z102051 财务报表的构成 财务报表列报的基本要求（简单看看）1、企业应当以持续经营为基础

2、财务报表项目的列报应当在各个会计期间保持一致，不得随意变更 3、重要项目单独列报 4、报表列示项目不得相互抵消 5、当期报表列报项目与上期报表列报项目应当有可比性 6、其他相关要求 6.1 企业应当在财务报表的显著位置至少披露下列各项（编报企业的名称、资产负债表日或财务报表涵盖的会计期间、人名币金额单位、财务报表是合并财务报表的，应当予以标明）。

6.2 企业至少应当按年编制财务报表。

财务报表的构成：资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表和附注 资产负债表是反映企业在某一特定日期财务状况的报表，静态 利润表是反映企业在一定会计期间经营成果的财务报表，动态 现金流量表是反映企业一定会计期间现金和现金等价物流入和流出的财务报表，动态 所有者权益变动表是反映构成所有者权益的各组成部分当期增减变动情况的财务报表。

1z102053 利润表的内容和作用 我国采用的是多步式利润表 1z102054 现金流量表的内容和作用 内容：应当包括经营活动、投资活动和筹资活动产生的现金流量。

经营活动的现金流量主要包括 1、销售商品、提供劳务收到的现金 2、收到的税费返还 3、收到其他与经营活动有关的现金；购买商品、接受劳务支付的现金 4、支付给职工以及为职工支付的现金 5、支付的各项税费 6、支付其他与经营活动有关的现金 投资活动的现金流量主要包括 1、回收投资收到的现金 2、取得投资收益收到的现金 3、处置固定资产、无形资产和其他长期资产回收的现金金 4、处置子公司及其他营业单位收到的现金金额 5、收到其他与投资活动有关的现金 6、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 7、投资支付的现金 8、取得子公司及其他营业单位支付的现金金额 9、支付其他与投资活动有关的现金 筹资活动产生的现金流量 1、吸收投资收到的现金 2、取得借款收到的现金 3、收到其他与筹资活动有关的现金 4、偿还债务支付的现金 5、分配利润、股份或偿付利息支付的现金 6、支付其他与筹资活动有关的现金 1z10206 60 0 财务分析 1z102061 财务分析方法

财务分析的方法主要有趋势分析法、比率分析法、因素分析法 比率分析法是通过计算各种比率来确定经济活动变动程度的分析方法。比率分析法是财务分析最基本、最重要的分析方法。

常用的比率为：

1、构成比率，反应部分与总体的关系，如流动资产占资产总额的比率 2、效率比率，反映投入与产出的关系，如净资产收益率 3、相关比率，反应有关经济活动的相互关系，如速度比率 1z102062 基本财务比率的计算和分析 偿债能力比率 1、资产负债率 50% 2、流动比率 2 3、速度比率 1 速动资产=流动资产-存货；速动资产=货币资金+交易性金融资产+应收票据+应收账款+其他应收款 资产管理比率 1、总资产周转率 2、流动资产周转率 3、存货周转率 4、应收账款周转率 带有“周转”的都是反映企业营运能力的，周转率越快越好 盈利能力比率 1、净资产收益率 2、总资产净利率 发展能力比率 1、营业增长率 2、资本积累率 杜邦财务分析体系是以净资产收益率为核心指标 1z10207 70 0 筹资管理 1z102071 资金成本的作用及其计算 资金成本是指企业为筹措和使用资本而付出的代价，是资金使用者想资金所有者和中介机构支付的占用费和筹集费用。

资金成本的计算（每年必考一题）资金成本率=资金占用费/资金净额 1、个别资金成本（）2、综合资金成本（加权平均法）1z102072 短期筹资的特点和方式 短期筹资的方式有商业信用和短期贷款 商业信用包括 1、应付账款（有付款期、折扣等信用条件）2、应付票据（分为商业承兑汇票和银行承兑汇票两种，支付期最长不超过 6 个月）3、预收账款 商业信用筹资的特点：最大的优越性在于容易取得，缺点在于期限较短，在放弃现金折扣时

所付出的成本较高。

短期借款是指企业向银行和其他非银行金融机构接入的期限在 1 年以内的借款。

短期借款利息的支付方法：收款法、贴现法、加息法（只平均使用了贷款金额的半数）短期借款筹资的特点 1z102073 长期筹资的特点和方式 长期负债筹资可分为长期借款筹资、长期债券筹资、融资租赁和可转换债券筹资。

1z10208 80 0 流动资产财务管理 1z102081 现金和有价证券的财务管理 现金收支管理的目的在于提高现金使用效率，应做好以下几个方面：

1、力争现金流量同步 2、使用现金浮游量 3、加速收款 4、推迟应付款项的支付 最佳现金持有量确定方法有成本分析模式、存货模式和随机模式。

成本分析模式是通过分析持有现金的成本，企业持有的现金，将会有三种成本：机会成本、管理成本、短缺成本；上述三项成本之和最小的现金持有量，就是最佳现金持有量。

1z102082 应收账款的财务管理 信用政策包括信用期间、信用标准和现金折扣政策 5c 标准：品质、能力、资本、条件、抵押 1z102083 存货的财务管理 企业储备存货有关的成本包括以下三种：取得成本、储存成本和缺货成本。

存货总成本=取得成本+储存成本+缺货成本 财务部门的职责是决定进货时间和进货批量 存货决策：最佳经济订货量用以下公式: q=(2kd/k)开根号 即两倍采购总量\*一次订货成本/单位年平均储存成本

工程财务岗位职责

在建工程财务工作总结

工程建设单位财务工作总结

工程现场财务岗位职责

工程财务统计员岗位职责（共14篇）

**精选销售工程师实习报告五**

出租方： (以下简称甲方)

承租方： (以下简称乙方)

乙方因承建工程施工需要，向甲方租赁挖掘机，为了更好履行双方的权利和义务，依据《经济合同法》的有关规定，经双方协商一致，本着平等、自愿的原则，签订本合而。

一、乙方从 年 月 日起至 年 月 日将挖掘机转租给乙方。年租金为壹拾叁万元正。

二、付款方式：

1、挖掘机租赁合同签订后，乙方需交纳给甲方半年租金外加壹万元押金余款于 年 月 日一次纳给甲方，否则甲方有权终止合同，造成的一切损失由乙方自行负责。

2、乙方到期必须提前十天书面通知甲方，甲方从接到通知后延收十天租金，拖欠租金按银行同期贷款利息上浮30%计算。

三、甲方责任与职责：

1、甲方提供完好的挖掘机给乙方正常使用，并提供挖掘机发票、合格证复印件。

四、乙方的权利与义务：

1、挖掘机进场后，乙方负责对挖掘机做好保养和维修工作，如因乙方责任而引起的挖掘机零部件被盗，乙方应按价赔偿。挖掘机租赁合同2、挖掘机在使用过程中如因电路、电压故障及驾驶员操作不当造成电机、电器、 机械等相关部件损坏，由乙方负责维修并承担全部维修费用。

3、挖掘机在使用过程中，乙方必须派专业操作人员和指挥人员，必须持证上岗。 因乙方使用不当或违规操作造成损坏的，由乙方承担全部赔偿责任。

4、在租赁期内，乙方不得对挖掘机进行转租、销售、抵押或采取其他任何侵犯 甲方租赁挖掘机所有权的行为。租赁期满，乙方应当返还完好的挖掘机给甲方。

五、本合同经签订，双方必须遵照执行。如一方违约，另一方有权要求对方支付并承担违约金 元。

六、若发生经济纠纷，管辖权在甲方所在地金湖县。

七、其它约定事项：

八、本合同一式三份，甲乙各执一份，见证人执一份。

甲 方：

乙 方：

电 话：

电 话：

见证人：

年 月 日

**精选销售工程师实习报告六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之\_\_\_\_\_\_\_系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限 ：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4 、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元/套

乙方累计销售 台以上时在出货时即可以可享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的优惠

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、违约责任：

1 、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款

(3)乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额

(4)乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2 、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、附则

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方：

乙方：

年 月 日

**精选销售工程师实习报告七**

出租方： (以下简称甲方) 承租方： (以下简称乙方)乙方因承建工程施工需要，向甲方租赁挖掘机，为了更好履行双方的权利和义务，依据《民法典》的有关规定，经双方协商一致，本着平等、自愿的原则，签订本合而。

一、乙方从\_\_\_\_日起至\_\_\_\_日将挖掘机转租给乙方。年租金为壹拾叁万元正。

二、付款方式：

1、挖掘机租赁合同签订后，乙方需交纳给甲方半年租金外加壹万元押金余款于\_\_\_\_日一次性交纳给甲方，否则甲方有权终止合同，造成的一切损失由乙方自行负责。

2、乙方到期必须提前十天书面通知甲方，甲方从接到通知后延收十天租金，拖欠租金按银行同期贷款利息上浮30%计算。

三、甲方责任与职责：

1、甲方提供完好的挖掘机给乙方正常使用，并提供挖掘机发票、合格证复印件。

四、乙方的权利与义务：

1、挖掘机进场后，乙方负责对挖掘机做好保养和维修工作，如因乙方责任而引起的挖掘机零部件被盗，乙方应按价赔偿。挖掘机租赁合同、挖掘机在使用过程中如因电路、电压故障及驾驶员操作不当造成电机、电器、 机械等相关部件损坏，由乙方负责维修并承担全部维修费用。

3、挖掘机在使用过程中，乙方必须派专业操作人员和指挥人员，必须持证上岗。 因乙方使用不当或违规操作造成损坏的，由乙方承担全部赔偿责任。

4、在租赁期内，乙方不得对挖掘机进行转租、销售、抵押或采取其他任何侵犯 甲方租赁挖掘机所有权的行为。租赁期满，乙方应当返还完好的`挖掘机给甲方。

五、本合同经签订，双方必须遵照执行。如一方违约，另一方有权要求对方支付并承担违约金 元。

六、若发生经济纠纷，管辖权在甲方所在地\_\_\_\_县人民法院。

七、其它约定事项：

八、本合同一式三份，甲乙各执一份，见证人执一份。甲 方： 乙 方：电 话： 电 话：见证人：\_\_\_\_日

**精选销售工程师实习报告八**

来xx仪表有限公司（xx办事处）已经有三个月了。在已经过去的三个约时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养。感谢公司里同事给予工作上和生活上的督导和帮助。让我学到了很多的产品知识和与客户沟通的技巧及如何做人做事，并顺利的为下一步熟悉公司的产品和下一年的业务开展打下了坚实的基础。他们所有人都有很多值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，找到了自己身上的很多不足之处，每找到自己一个缺点我都会用日记本几下，下次注意不让自己犯同样的错误，让自己更加的成熟。通过三个月来对公司产品和业务的熟悉，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这三个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

1）产品知识方面：全面掌握了雷达物位计的原理思想汇报专题，技术参数及各系列产品的应用工况，测量量程，压力，温度。掌握了产品的安装注意事项以及雷达物位计的调试技巧。

2）公司知识方面：了解我们公司的产品优势和其他竞争厂家的背景，业务状况分析，还了解了本行业的发展发展状况等。

3）客户需要方面：了解产品的市场，客户如何定位，客户对产品的要求及需求，客户对其他产品的态度和对于物位计液位计的需求和应用的行业。

4）市场知识方面：了解潜在客户，重要客户，老客户，有意向的客户对于物位计液位计的需求量，以客户对其他产品的观点。

5）专业知识方面：更深的学习了物位测量原理和物位的几种测量方式之间的优点缺点，更方便和客户进行业务上的交流，了解了整个行业在什么时候用到我们的产品，不同公司在新的一年里的产品发展动向，以便更好的合作。

6）服务知识方面：以坦诚的态度和客户进行交流，表达公司对经销商这块销售的有利之处，范文写作希望获取客户的信任和认可。

1）谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过这份工作，让我从大家身上学了不少的销售技巧，谈判能力和做人做事的态度，有了这些经验做铺垫，相信以后能够更顺利的开展自己的业务。感谢大家给我在经验积累上的帮助。

2）客户的开发与维护。应该从大量的客户资源中筛选出意向比较大，最近有项目，和对以后想向物位液位方面发展的客户定位为重要客户，以后要重点关注和发展，即使一些客户现在是有竞争对手的产品，也要认真观察，努力争取争取。

3）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。工作的韧性和销售沟通技巧需要大大的提高，还有整个行业的知识面了解的太浅薄了，新客户开发能力比较弱，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己的产品表现的没有足够的信心。范文参考网希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的业务开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

4） 首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，新的一年做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**精选销售工程师实习报告九**

自从本人20xx年加入xx珠宝以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年让我担任销售主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个销售主管，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为销售主管首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

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！