

最新销售类暑假实习报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售类暑假实习报告篇一

实习期间我到一家大型手机卖场工作，在那里度过了我短暂的实习生活。作为一名手机销售员，在店内主要是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，使我在尝试中逐渐地融入到社会这个大家庭，学会了与人沟通和处理事情的应变能力，做事情有毅力有恒心。

在工作过程中，让我明白了一件事，其实不管从事什么工作，做什么事情，需要的都是毅力。刚刚开始时有热情是远远不够的，我需要的是持之以恒。需要我在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。想要做一名顶尖的销售员，必须会把客户当成自己长期的终身朋友。

我学会了关心客户需求，随时随地地关心他们，提供给客户最好的服务和产品，保持长久的联系。知识不但是力量，更是企业创造财富的核心能力。成功的销售人员能看到客户背后的客户，能看到今天不是自己的客户，但并不代表明天不是，尊重别人不仅仅是一种美德，而是自身具有人格魅力的体现。

在销售的基础上，我销售的第一产品是销售员自己，因为销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。我的人格魅力，我的信心，我的微笑，我的热情都必须全部调动起来，利用最初的几秒钟尽可能的打

动客户，这就需要销售员具备非凡的亲合力。

在这实习期间我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识。工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好！因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的！实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不管什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力和，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。一个学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生上画好每一笔！

销售类暑假实习报告篇二

联想的这次实习结束了，结束的那天感觉有点不舍，因为在这两个星期中我认识了很多朋友，实习结束了，大家也就分道扬镳了，不知道什么时候大家再能聚在一起分享自己的经验，不过我相信会有机会的。

起初是对联想的实习非常感兴趣，通过面试后更是兴奋，可是实习开始后，却觉得有些无聊，可能这些培训，以及后面的店面实习我都在以前的兼职中经历过，觉得在这次实习中我学不到什么新的东西。第一天就在店面无聊的度过了，因为没有生意，我就熟悉了些产品。在我第二天想着如何在店面度过无聊的时光后，督导把我叫到了五角场，一起进行锋行king的创意布置，这时候让我改变了自己的想法，觉得我自己的定位错了，我并不是拿着工资的兼职促销员，我们可以在创意和布置上下功夫。因为起初就是按地区分组，然后

一人一个店让我感觉还是很孤立，而这时候我也发现有了真正意义上的团队合作，很多创意就是在激烈的讨论中迸发出来的，我们讨论并快乐着。看到自己的成果成功的在店面展示，那种感觉真的很棒！

第一周结束后的back

office是大家所期待的，果不其然，大家的分享都非常的有意思，可见沟通永远是很重要的，单凭个人主观和自己所做所见是很片面的。周二参观了联想上海的工厂，可能由于参观的知识组装电脑，所以不是非常感兴趣，不过总体还是了解了台式机和笔记本的流水线和测试线。第二周基本就是店面实习外加去一些没布置完的店面帮忙，在销售过程中，我发现将一些培训的知识运用在实践有时候还是相当有效果的，就像大家所说的一套一套的。

顾总，整个两周的实习只在开营和结营的时候能看到顾总，而且时间都挺短暂的，但是却给我们留下了很深的印象。juff很幽默，有他在的时候永远是欢声笑语的，从他的谈吐来看，感觉阅历很丰富，而且知识渊博。他给我们所做的培训中的所说的5点和最后对我们的2点建议是相当的精辟，我觉得当我能领悟这几点并能做到时，我肯定能成功。

to

office他都认真记录我们所提出的问题，并且很详细地回答我们。而且jj告诉我们她以前是与媒体打交道的，感觉是一个很严谨的人，是非常有实力的，所以才能坐在现在的这个位置。

岑佳琦，也是海洋的，以前只是见过，没打过交道。通过这次实习，应该算是有所了解吧，感觉是个非常认真的，而且很有想法的，同时也让我对这只冠军团队刮目相看了，以后的合作越来越多，相信海洋会做的最好！

许超凡，除了2m+的身高，他还有非常多的优点，我一直感觉自己的工作挺丰富了，但是在他面前就是小巫见大巫了，他的性格其实很豪爽的，就是有那么点“傲”，不习惯的人可能会很反感，我觉得如果他能稍微不“傲”一点，那他就是很强大了。

杨昀，这次实习也是杨昀当时打电话通知的，觉得她为人处事方面非常强，而且很会画画，人脉也是相当的广，也是很期待以后的合作。

对于其他团队的，吴桢，贺斌，潘晓江等我接触的还是比较多的，我们之间都是以“老板”称呼，吴老板很健谈也很幽默，和我们玩得很疯，但是在正式场合还是很稳的。贺斌的表达能力我很佩服，每次他在分享自己经验的时候总是这么沉着冷静，和我的紧张鲜明对比。潘晓江每次分享前都会在自己的笔记本上打好“草稿”，然后会说的头头是道，这也是我要学习的。

8月25日

销售类暑假实习报告篇三

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业

都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。

不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的`工作，现在都成为了大学生们可以接受的`工作。

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。

制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点，晚六点，晚班十点，晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。

刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。

并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱

都应该仔细，把钱花在刀刃上。

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

大学生暑假销售

销售类暑假实习报告篇四

尊敬的领导：

您好！

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入公司之后，由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这段时间在公司的工作，我在镜片领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致。为了不因为我个人的原因而影响公司的生产销售进度，经过深思熟虑之后我决定辞去这份工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

我会在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。本人决定于x月x号离职。望领导批准。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！

对于由此给公司造成的不便，我深感抱歉，当然，若您容许的话，我愿意并且渴望在以后离开公司的时间里，为我们这个团队继续出力，并祝愿我们公司我们这个部门开创出更美好的未来。

再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够理解我的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售类暑假实习报告篇五

- 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、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优

秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区,专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡.公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市aaa级信用单位”等荣誉称号。

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月多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。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。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。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，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。实习中不仅要面对顾客，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。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1. 思想上个人主义较强，随意性较大；
2. 有时候办事不够干练；
3. 工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；
4. 业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件

产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，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。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境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。

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，对工作负责的人！