

2023年销售实习报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

销售实习报告篇一

在日常生活和工作中，报告的使用频率呈上升趋势，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。你知道怎样写报告才能写的好吗？以下是小编精心整理的销售实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

生产实习

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

20xx年xx月xx日

XXX

为期个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益匪浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意

意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的'卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在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。在为期个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。

销售实习报告篇二

随着个人的文明素养不断提升，报告十分的重要，报告根据

用途的不同也有着不同的类型。一听到写报告马上头昏脑涨？
以下是小编整理的销售实习报告，欢迎大家分享。

实习时间□20xx年x月x日

实习地点：韶关市超卓冷气工程有限公司

实习部门：销售部

实习岗位：助理营销员

这次暑假学校组织了专业指导实习，我不加思考就报了名，因为再过一年半载就要毕业了，对于实际社会工作还是茫茫然的，我想先体验一下以后的职场生活是怎样的？好为自己以后的职业生涯做好准备，这次学校提供了四个实习地点（可口可乐促销员、超卓电器商场营销员、鑫森汽车城汽车促销员、志高空调促销员），因为我对电器比较喜欢和对平常了解相关方面的知识较多，便选择了超卓电器商场做营销员。本次实习由徐跃、李旭、汤俊老师带领，实习时间不长，只有短短的两个星期，不过收获很多，教训也很多。

在介绍我的实习情况之前，先介绍一下我所在实习企业的概况：韶关市超卓冷气工程有限公司成立于1994年，它是韶关地区一家大型的家电连锁商场，主要经营小家电、冰箱洗衣机、电视、空调等的家电，经过xx年的发展，现已作为粤北地区空调及家用电器销售、安装、维修网点规模最大的公司之一，公司属下拥有超卓和平路店，超卓向阳路店、超卓解放路店、超卓新化北店等多间专业冷气、电器商场，经营面积达一万多平方业，在韶关的家电行业占有举足轻重的地位。

公司自成立以业，本着“顾客至上，服务一流”为宗旨，坚持不断创新，向各空调厂家及商家吸取先进的技术和管理经验，配备了完善的售后服务管理系统，（为用户提供空调系统设计，安装和技术咨询等），并为用户定时回访、上门维

修、保养等服务，使我们的用户得到品质和服务的双重收益。我公司资金雄厚，保证了各项中标工程的顺利进行，同时也得到了社会的认可及各大空调生产厂家的支持和信赖。作为格力、美的、格兰仕、长虹、松下、大金、三菱重工等各大厂家韶关地区总代理、指定销售店及售后服务点。连续多年荣获韶关市人民政府颁发“重合同，守信用单位”称号和“诚信单位”称号。

韶关市超卓冷气工程有限公司现今已作为韶关最具有实力的冷气工程公司。曾先后中标仁化、乳源、曲江等县政府采购中心、韶关市公安局、韶关大学、仁化丹霞山和景酒店、韶华酒店、流花宾馆、统悦大酒店、韶关移动、韶关联通等空调招标项目，所有工程都优质地完成，并且提供了优良的售后服务，在本市各行政企事业单位中树立了良好的声誉。

超卓的企业理念：顾客至上、服务一流

企业精神：超凡品质、卓越服务

公司口号：团结拼搏，创超卓大业！

企业歌曲：《超卓之歌》

而我实习地点就是和平店，和平店有三层楼：第一层主要经营小家电；二楼是冰箱和洗衣机部；而第三层则是放置产品包装箱，布局看上去很复杂，却井然有序，不同品牌的电器，有各自的专柜，超卓的销售员的着装也是清一色的橙色上衣，我知道这是为了树立和体现着企业的形象。在这里的销售员有两种：一种是超卓员工，另一种是厂家直派的促销员，他们在薪酬来源和所代表利益侧重点等方面会有所不同外，并没有太多的差别，是现代的经营模式使他们能够既竞争又合作的缘由。想想，经商之道确实是一门高深的哲学，每个人都需在实践中细细地领会其精妙之处。

第一天所发生的事情到现在都还记忆犹新，前一天开会时，老师告诉我们第二天会下雨，但那天早上由于时间仓促，我们出门时忘了带伞，当我们急急忙忙赶上8点多钟的那一趟公交，再往韶关市区的时候下起了雨，一下车便冒雨往实习地点跑去，但由于我不知道实习地点的准确位置在哪里，因为我没有去过那里，跟我一起的同学也不知道，我们花了将近半个钟的时间才赶到超卓电器商场的门口，当我们到达那里时，有一大堆同学等着我们几个了，已经9点半了，刚好赶上老师指定时间，不过衣服都给淋湿了，当我们点完人数之后，我们跟随老师进了超卓和平店，接待我们的是人事部的人，办理相关程序后，超卓对我们的人员进行了编排，并对我们的实习任务进行了细分，罗经理并对我们进行了培训，说到培训只不过是让我们了解一下相关的注意事项。商场销售部提供四个部门，分别是：小家电部（电视机、音响、cd等）、冰洗部（冰箱、洗衣机）、空调部，最终我被分到冰洗部，虽然说是分到冰洗部，但我们忙完本部门的事情之后，可以到别的部门去了解情况和产品知识，可以说我们是不分哪个部门的。老师对分叮嘱了相关事项之后，便离开了，剩下的事就交给我们自己打理了，之后我们就投入了各自工作之中。

下午我们分配的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，向超卓的员工借了一把伞，可是伞很小，要撑住两个人真的不太现实，但没有办法，谁叫我们没有带伞，并且我们组任务是到市区的南郊发传单，可以说那里的人少的更是可怜，走了几公里的路，才派出十来张，而我们还有几百张，我们惟有往每一家店铺尽可能的多发传单，当我们派完传单之后，我们几个都淋湿了，已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有我们才知道，可以说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，我想像着我们是坐在店里面销售产品的情景，而如今……我只能自我安慰，那就是借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”。

接下来的日子里，生活基本上都是重复着同一道工序。每天一早，7点起床，7点40分钟左右候车，1个多钟的车程到店里。上班第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，从生活中最基本也最简单的事情做起，才能更好的做好其他事情。这也许是对我们的锻炼，我们现在的大学生，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。现在这些看似简琐的工作，不就是可以当作磨练的机会吗？我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。初来店里，单调机械的实习生活，使得心里未免有些失落，此前，“师训”早有言在先，不要对你的实习抱太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，实习单位不可能把核心业务交给你，或许从事的只是简单的工作。我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。能把简单的事情做好就不错了。可一接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。于是鼓励自己摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

初入电器销售这行，我是门外汉，以前所知道的不过是皮毛而已。刚开始，每天都是流连于各种冰箱、洗衣机品牌之间，瞧瞧这，翻翻那，尽量可能的了解各种电器的构造和功能，多增加点这方面的知识，以便在顾客询问产品情况时有话可说，不至于太尴尬。第一次实习对我来说是新的，我需要以全新的姿态来面对和搜索这个陌生而又新奇的电器国度。

平日里生意都很清淡，光顾商场的人也不多，只有在周末搞促销时人流较多，我自然就有时间到处遛达，了解整个商场的情况，当销售员在给客人介绍产品时，我们就在一旁静静地聆听。“听”是为了更好的“说”，如果在不了解产品的相关知识下，我是无法去讲解的。我发觉，我们并不比销售员们差，与之相比，我们缺的只是对产品的了解和相关经验，这要靠时间的积累和实践来胜任。我们有我们的优势，我们有一定的理论基础，这是我们从事营销实践的优势，也是我们发展更高层次营销策划能力的巨大潜力。只有理论结合实践，才能把书上所学融会贯通。

实习生活有时会比较单调，单调中我们又可以找到我们的乐趣，我们冰洗部成员会不时的向我们的主管请教，把我们所遇到的问题告诉她，她也会耐心帮我们讲解，同时她也会从中穿插一些她个人的人生故事，她的经验，会是我们立身处世的一面镜子，使我们更清醒地认识社会百态。

在电器商场里，我学到了很多的东西，因为在那里没有人会想得到你，除非他们需要你的帮忙，所以在那里要学会与别人沟通，更重要的是学会与顾客沟通，但我发现自己很难做到，也不知道为什么会这样？最让我头痛的就是语言障碍，因为韶关本地人基本上都是讲粤语的，而我只会说客家话和普通话，在与顾客和店里的人员交谈时，他们一开口是粤语，闭口也是粤语，让我不知所措，我听的明白粤语但不会说粤语，当我用普通话交流时，他们的普通话又说的很拗口，所以很多时候，他们说粤语，而我说普通话，可以说我们之间就已经产生了语言隔阂，进行沟通也就大打折扣，让我深刻的认识到如果以后要想做销售，做广东的销售，我起码要先学会说粤语，否则根本无法与顾客进行交流，所以我在剩余的大学时间里我要学说粤语，不仅是销售的需要，更是生存的需要。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，另外就是要遵守商场纪律，在那里我们处处可以感受得到什么纪律，在商场上班时，员工是不给坐的，不小心触犯了纪律，免不了受罚，哪怕你是经理还是其它高层，而我们那时候根本不知道这回事，也许是那里的人员对我们实习生宽宏大量，几次都放过了我们，否则我们可能要大出血了，我也明白，如果一个商场没有自己的纪律，那么不知道会成什么样，正所谓无规矩不成方圆，甚至我们可以想像一个国家没有纪律会成什么样。

实习是我们自己的事情，而不是学校、家长或是社会强加给

我们的一个任务，它有助于我们认识自己，把握自己和在以后更好的塑造自己。而且，实习也是我们在在校期间接触社会、认识社会的极好的机会，因为在这段时间里，我们虽然身处社会之中，但实际上却还是一名学生；虽然学习生活即将完结，但却不知道自己的所学应当如何付诸应用。所以，在这段时间里，我们更能发现自己的不足，找到学校与社会的种种不同以及方方面面的差异。从而，在剩下的时间里，更加完善的包装和塑造自己，为将来踏入社会作进一步的准备。这次实习生活，是我步入职场的初体验。通过这次实践，我也更深刻地把书本上的理论知识和实际操作中结合起来，也许这次实习对于我们来说都是一个认清自我的机会吧！在这次实习中我学到了很多也让我对以后的职业规划有了新的补充，感谢学校，感谢老师，感谢韶关市超卓冷气工程有限公司给我们提供的这次机会。

到今天寒假已经结束两个多月了，但寒假里那十天社会实践的经历却依然历历在目。我为张裕葡萄酒公司做终端超市春节前酒水促销情况的巡查。走遍滨州市六县一区15所超市，我所得到的不仅是填写在表格上的巡查结果，更重要的是我对超市的经营以及滨州市各县区的发展情况有了一个大致地了解。

以前逛超市只看商品和价码，从没考虑过其布局、运营之类的东西。在巡查前期简单的“培训”中，我第一次得知，超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。在五层的普通货架上，第三、四层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度地仰头，也需要弯腰或下蹲便能看清商品，所以，这两层摆放的商品应该就是超市的主推商品，当然商品厂家提供给潮湿的经费也要多。对于堆头，特别是促销商品的堆头，更有彩旗、气球、围挡等渲染气氛之说。一般说来，一个堆头的大小是1米x1米或者1米x2米，更大的1米x3米或者2米x2米的比较少见，如果超市有这类堆头的摆放，那么其摆放的商品必定是促销商品的重头戏。（当然这是对于滨州市而言，不同城市因经济发展水平不同而不同。）

从对我们进行简单“培训”的张裕葡萄酒公司销售部经理口中，我大概了解到，超市促销用的堆头、围档以及颈标（针对酒水）的经费是由厂家提供的。而我们这次巡查的目的就是为张裕公司提供各超市促销的真实情况（如堆头大小、端架个数、促销人员数量及表现等），以便将结果与超市呈报的数据进行对比，来决定下一年度是否继续在该超市促销商品。

上面提到促销人员，使我想到了，促销人员数量及表现能特别明显地反映出该超市的经营状况。如沾化县的新合作购物广场，张裕葡萄酒的堆头是两个1米x2米，而促销人员有三个，每个促销人员对消费者都很热情，即使是对学生身份很明显购买酒水可能性不大的我。滨城区的银座一店、二店也都如此。这类超市总能让人感到其蒸蒸日上的大好前途。而在惠民县的德达鑫超市和博兴县的新世纪超市，张裕葡萄酒的堆头只有一个1米x1米的，现场无促销人员，看上去经营很萧条，而实际上几乎也是这样的。

关于促销的另一个重要方面就是产品的摆放。就张裕葡萄酒来说，在普通货架或端架上，如果颈标悬挂不齐甚至酒瓶东倒西歪或者落满灰尘，不管促销人员多热情地推荐，消费者早就打心底里否定了这个商品。当然，出现这种商品摆放情况的超市，其促销人员一般不会太热情，甚至可能没有促销人员。

另外，这次巡查还带给我远超出超市经营之外的知识。

首先我第一次弄清了自己已经生活过十九年的滨州市的布局：沾化县和无棣县东西毗邻，在滨州市的最北面，北临渤海。从无棣县一路往南依次是阳信县、惠民县和邹平县；从沾化县往南是滨城区和博兴县。博兴县和邹平县就像滨州市的两条腿，两“腿”之间是淄博市的桓台县。

走过个县区的大街，便能明显的感觉到它们彼此之间不同的

人文气息，当然还有经济发展水平。

除去繁华的市区不论，六县之中给人感觉最好的当属经济最发达的邹平县。xx年邹平县在全国百强县中排名十九。坐上去邹平县的县际班车便感觉到一点奢华，其班车是六县班车之中最豪华的，车上的邹平人总让人觉得他们有一种傲气十足的优越感，这大概就是物质上的充裕在精神上的反映了。

销售实习报告篇三

实习时间 20xx年x月———20xx年x月

实习地点 xx有限公司

实习目的：通过互联网营销工具和办公软件销售了解企业的运营过程，面临的客户群体基本都是公司高管或企业主，在工作中与这些成功人士接触，可以学习到好的东西并且学以致用，最终锻炼个人社交能力以及谈判能力。

1、公司简介：汕头市百川信息技术有限公司创立于20xx年，是经工商局、通信管理局批准成立的电信产品开发及运营企业，并先后获得了icp、sp等网络和电信产品运营资质，是中国领先的移动电子商务服务提供商之一。公司以“先卖信誉，再卖产品”为企业营销观，以“军事化、学校化、家庭化”为管理理念，以“以人为本，人人都是人才，重视人力资源开发”为人才观。公司本着“诚信、创新、合作、共赢”的核心价值观，与客户建立长期战略合作伙伴关系，并与政府、供应商、员工、股东等利益相关体实现共赢。

2、实习岗位：销售代表

3、实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。

从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解

广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下

- 1、产品知识是销售工作最基础也是最重要的。
- 2、良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。
- 3、短、平、快是互联网销售不变的真理，今天不去联系客户，明天联系客户时他可能跟你的竞争对手合作了。
- 4、用爱的心服务好每一个客户。

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总能想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

销售实习报告篇四

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。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。形成了以东陵路、北二路、珠林桥、万柳塘路、浑南汽车城等几大汽车

销售市场。

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的"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。"4s"店在国外已面临淘汰：一、固定成本太高；二、市场竞争要想在市场占有一席之地就必须主动出击，施行推销战略；激烈，已店销为主"守株待兔"的方法已经不再适应今天的局面，三、经销商利润的下降，汽车产品的多样化，经销商之间激烈的竞争，再加上大量的广告投入，沉重的运营成本使经销商的利润降低，使他们不愿意再建"4s"店。我估计随着汽车销售市场竞争的日益激烈，销售人员的日子将更不好过，也将走由店内销售到市场推销的路，这将对汽车销售人员是个极大的考验，同时对销售人员的全面素质要求更高。

辽宁xx汽车贸易有限公司成立于1997年3月，总投资额为六百万人民币，是经辽宁省人民政府批准，在国家工商行政管理局注册的具有独立法人地位的独资公司。刚开始销售一汽红塔。后经营上汽通用五菱客车、雪佛兰spark。是一家集整车销售、售后服务、零配件供应和信息反馈为一体的"4s"专营店。公司规模70人左右，主店位于大东区北海街88号，此外还有市内浑南汽车城、杨市、惠工广场、北陵、鸭绿江街、新民等分店，铁岭、盘锦、鞍山等分公司及一售后服务中心。

辽宁xx汽车贸易有限公司秉承"顾问销售真诚服务"的准则，本着"用户第一、服务至上"的经营理念，竭诚为新老客户服务到位、关怀到车。为公司持续创造更大的价值，为客户提供终生最优服务，为员工提供最佳发展平台。

总经理 销售经理 售后服务经理 财务经理 理销售部 市场部 广告部 内勤部 总经理：即公司老板，负责对公司宏观决策执行，

资金运做人事任免，网点建设等。销售经理：他的职责是带领销售人员完成销售任务，让员工用户满意。负责销售政策的制订，向五菱公司提供报表是实现公司利润的核心。同时协调销售部、市场部、广告部、内勤部之间的工作。销售主管定期把销售情况反馈给销售经理，销售经理再决定市场部下一步的工作，广告部应该把广告的重点投入到哪，内勤部则根据销售部的销售信息向总厂提交订车计划，市场部也要把市场调查的信息反馈给广告部，广告部再根据这些信息有的放矢的向市场投放广告。这是一套相互联系的有机体，只要这几个部门配合默契，就能达到很好的效果。

市场部：市场部通常由2—3人组成，负责对区域市场的宣传活动，每月至少20天的对外巡展活动，根据上汽通用五菱客车厂的调查结果及公司的统计数据，五菱客车的客户90%以上为个人或个体户，主要用途为拉货或载客。所以市场部就以零售批发市场，沈阳周边动迁地区为重点宣传对象。比如：三好街、五爱服装市场、南塔日杂市场、南塔鞋城、长青装饰材料市场、塔湾车行、辉山开发区、道义、虎石台…一般是给潜在客户发放五菱车的图片资料，收集信息。若遇上节日或公司举行活动，还向客户赠送挂历、雨伞、香水、方向盘把套，免费为客户进行检测等。宣传活动既在客户中赢得了声誉，同时也在潜在客户中形成了很大的影响。根据需要市场部有时还需从销售人员中抽出一部分人到省内其他区域甚至外省进行宣传活动，比如去铁岭、鞍山、盘锦、通辽、辽阳等地区，在进行宣传的同时也了解了当地信息，掌握了第一手的资料为公司决策提供了依据。销售部：由销售主管、展厅主管（即副主管）带领的几名销售人员组成，负责对来店（来电）客户的登记管理，促其成交完成销售任务，为公司实现利润。但在销售中也存在不少问题：

（一）客户管理问题即客户归属问题，

店内有时候五六个销售人员，来一个客户都想去争，导致很多矛盾；再一点来电的客户属于接电话的人，但电话一般不让

销售员接，都是销售主管接，这对其他人很不公平。

（二）销售员还得负责装饰，若是谁卖的车谁负责装饰也行，女销售员卖的车一般由男销售员帮助装饰，老业务员卖的车由新业务员帮忙，这样不但耽误了别人的时间，也使他们失去了接待客户的机会。

1、机遇

（1）当今汽车产业正在蓬勃发展，社会稳定国民经济持续增高，汽车市场还不成熟，竞争不太激烈，在买方市场还没有形成的情况下利润是可观的，这是时代赋予的机遇。

（2）依托五菱品牌。五菱客车有较高的市场任知度，在微型客车市场中占40%市场份额。车身采用美国设计理念空间大，轴距长稳定性好，采用原厂柳州发动机，柳机制造厂经有八十多年的制造经验，技术成熟。车身板金采用0.8宝钢拉伸板。

（3）网络建设日益合理，由市内到省内的销售网络正在完善中。

2、面临的挑战

（1）市场运营能力差。公司领导层缺乏专业性的，熟悉汽车行业运做的人才。在市场运营方面一直是摸着石头过河，公司规章制度总是一改再改，政策难以执行，主管层抵制性很强。

（2）企业融资能力差。企业流动资金不足，向总厂提车主要靠贷款，用新车合格证做抵押。所以公司即使想迅速的建立省内销售网点抢占市场，但常因资金问题执肘。

（4）网络运营能力差。在鹏达汽贸的十余个网点中，只有铁

岭做的比较好，市内的几个网点不能开具发票，卖一辆车得领客户回到公司总部开发票，办事效率低，客户也经常抱怨。

(5) 广告促销，计划性差。由于鹏达汽贸人员流动频繁，很多新员工几乎没有什么工作经验，广告部门的都是非广告专业刚毕业的学生，只能死搬硬套上任的套路，没有目的性和计划性。

(6) 销售与售后服务协调性差，客户满意度低。由于销售和售后服务是两个独立的盈利部门，在政策上很难一致。

(7) 运营成本高，按模式走。鹏达汽贸成立十年来，老员工几乎没有，经常换人使公司没什么企业文化而言，也没有一定的经营理念。总经理凭着感觉走，每个月几乎都有新员工的进出，造成企业运营成本极大的浪费。

3、面临的威胁

(1) 辽宁上菱汽车销售服务有限公司隶属辽宁汽贸集团有限公司，辽宁汽贸集团有限公司是全省汽车销售的龙头企业。上菱汽贸凭借这个后盾，拥有雄厚的资金，完善的管理，使它在沈阳地区的市场份额占了60%多。

(2) 上菱汽贸网络健全。由于上菱依托国企，起步早发展快，所以很早就抢占了市场。

(3) 广告促销投入大，计划性强。

(4) 配备人员齐，分工明确。

1、积极开展内部员工培训工作，抽出一定的时间请培训人员或观摩录像对员工进行培训
2、建立适合公司发展的规章制度。要做到依章办事，遇事有章可依，就象华为制定的华为基本法一样，这样才是企业做大的根本保障。

4、广告部要聘请专业的有经验的人才担任广告部主管，合理制定广告计划和营销方案。

5、要做到分工明确，各司其职。店内要设两名精品装饰员，只搞精品装饰，不卖车；销售人员要抓住客户，增大成交率，完成从接待到新车预检的所有程序，新车预检一般是出力不讨好的事，交完车带客户去服务中心做预检一来一回少说30分钟忙的时候要一个小时，把时间都浪费到这上，接待客户的时间就少了，所以应该是谁的客户由谁去做新车预检。别人没有必要为你卖的车去做无用功；销售主管不要卖车，但可以协助销售人员完成交车；展厅电话由一人专职负责，客户档案再平分给各个销售代表。另一种比较科学合理的"4s"店比较通用的方法就是值班制，把销售代表分成三个小组，每个小组2~3人，每个小组一周值两天班，依次循环，当日值班的小组负责管理来店（电）的客户资料，每个销售员都应该建立自己的客户档案，第二天开晨会的时候，值班人员把昨天的值班情况说一下，看有没有与其他人的客户重复的，如果有就删去，如果没有，该值班人员就可以把这些资料建档，属于自己的客户了。市场部，内勤部和广告部要各司其职，不要再插手卖车的事了，或者卖车没有提成。如果他们卖车再有提成的话，很容易使他们为追逐个人利益而破坏公司的团结。

6、开展经营计划，对市场精耕细作。由于前面所述分工不明导致人心散漫，所以很多工作都是应付了事，跑市场的跑回家看电视或去朋友那聊天去了，所以效果很差，对市场的提成要该月在那个区车的销量明显不明显，月末总结的时候调出客户档案进行统计。

7、以沈阳为基础加快2、3级网络建设，抢占市场。

8、加强公司形象建设创建名牌企业。首先要搞好客户关系，做到有承诺就有兑现，不要欺骗消费者，公司要统一口径规范化管理，员工要统一着装，有必要进行礼仪培训，维修站

的收费标准要底于同行，公司活动争取做到期期有主题、月月有活动，回报客户，回报社会；建立员工关怀制度，增强企业凝聚力。

销售实习报告篇五

光阴似箭，日月如梭。一个月的实习期很快就结束了。这段时间在公司领导悉心的指导下我受益匪浅。知识的深度和广度得到拓展，能力得到锻炼，综合素质也得到较大的提高。感觉非常有必要总结一下实习的得失，从中继承做得好的方面，改进不足的地方，让自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。俗话说：“活到老，学到老”，在实习期间我一直在这方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快适应公司发展形势的需要。

我是在xx省渭南地区实习，下面我简要的介绍一下当地市场的基本情况。xx市场是公司在西北地区运作比较早的市场之一。所以市场占有率较高。首先我到的是蒲城县南方化妆城。由于带我实习的经理也刚刚接手该市场，所以我们本着了解问题，解决问题的态度拜访了店里的吴经理。该店位于蒲城最繁华的红旗大街，面积120平方米左右，地理位置不错，单店销量每天在xx元左右，单品销量婉丝在第一位。吴经理对我们的产品提出了以下几点问题：1、发货问题。由于公司以前发货的从沈阳发，而距离西北地区太远，常导致发货时间长，不能及时到达的问题。有时候甚至20多天才能到货，这对经销商的销售有很大的影响；2、促销，赠品跟进不及时。由于现在化妆品的竞争都比较激烈，厂家派促销也是常有的事，可我们公司的促销却很少到店里去，这样就导致其他厂家的促销长期占据了有利的销售位置，对我们的产品销售造成一定的影响；3、样品及试用装问题。

从以上的三点问题当中，可以感觉到店内对我们公司的产品还是比较重视的。只是由于种种原因没能提升销量。通过我和经

理的讲解,经销商逐渐了解了公司今年的战略思想及发展方向。包括每个省都由一名业务经理专门负责,会更多的拜访客户,及时解决经销商在销售中的问题。以及我们将在5月末在西安成立分仓,可以及时发货的实际情况后,与公司签订了经销合同并制定了年销售8万元的回款计划。

接下来拜访的客户是白水南方化妆品。这个店给人的第一感觉是经营惨淡!店内的装修已经很破了。通过与店经理的交谈了解到该店将在6月份装修。现在经营状况由于门前修路已经下滑。在6月修路完毕后店内将从新装修。届时将与业务联系,需要公司的形象支持。我同经理同样的一起向他介绍了公司今年的战略思想及思路后,经销商也很高兴公司今年的改变,表示愿意做好公司的产品。

下一站我们来到了xx.从远处观察该店,外观形象不错,地理位置也绝佳。感觉是一家人气很旺的老店。进店交谈后才知道这家店刚开不久,而且老板也没有化妆品经验,以前是做棉花生意的。对公司产品的了解也仅来源于老乡的介绍。店员也多是新手,全靠各厂家的促销带动卖货。面对这种情况,我与段经理并没有过多的对公司的产品进行介绍,而是对专卖店的经验一一列举。这个办法果然让店老板非常的高兴。当即表示希望我们能多去他那,多帮助他。我们这时也及时的提出了销量问题。经销商也表示愿意好好经销公司的产品。配合公司今年发展的新战略共同进步。

接下来我们又来到xx.由于该店将在高陵开新店,所以我将两个店的情况合在一起介绍。合阳地区由于自然条件比较差,所以销售也一直不是很好。对公司高价位的产品没有消费能力。高陵店正在装修中,在高陵虽然化妆品店比较多,但真正形成规模做精品日化的还没有。而经销商也希望把我们的产品作为提升店内形象的主力品牌。所以本月打款2万元。

xx当地情况比较特殊,我们到达当地的时间是在下午3点多钟,

在店里呆了2个小时以后发现不仅店内客流少, 店外街道上的人也不是很多。由于已经到了下班时间, 这一现象引起了我和经理的注意。打听经销商以后才知道在当地有矿山, 农民较少, 所以出来逛街的人也很少。只有节假日相对多一点, 根据这个种情况, 我们和段经理提出了一个建议经销商有目的性的进行宣传活 动, 可以为企事业单位量身定做一些活动。以打折优惠或特价产品的方式去企事业单位发一些传单或优惠卡。通过这种办法来增加客流, 提升店里的知名度。我们将撒网式的宣传变成了有目的性的宣传。对这种办法经销商非常高兴。着实说了很多感谢的话。也表示愿意通过提升销量来感谢我与经理。

xx在当地他两家店, 形象位置都不错。我们公司产品销售一直不错。通过我和经理对今年战略思路的讲解, 也对公司发展的前景充满信心。本次订货1万元。

xx该店是一家新店, 店面较小, 位置一般。店老板也是刚刚接触化妆品行业, 对我们的到来很欢迎, 也希望能和公司更好的合作。本次订货1万元。

以上是我实习期间拜访的8家客户的基本情况。通过对客户的拜访, 我总结出以下工作方法:

(1)、要观察。对店的具体位置, 周围的竞争对手, 当地的消费情况等

进行了解。这样才能协助经销商做出有针对性的活动方案。

(2)、要会问。不可避免的, 每个经销商与公司合作都会有各式各样的问题存在。而我们业务经理就是要解决这些问题。这时, 如何让经销商更好的把问题反映出来就尤其重要。这里面也包括如何问出竞争对手的情况以及策略。不是每个经销商都愿意把我们的竞争对手资料透漏给我们, 这时候如何问也就成了一种必不可少的手段。