

最新大学生销售员实践报告 大学生销售实习报告(大全15篇)

通过开题报告，研究人员可以对项目进行全面的规划和准备，确保研究的顺利推进。小编为大家准备了一些优秀的实践报告范文，希望能够对大家的写作提供一些帮助和指导。

大学生销售员实践报告篇一

（一）结合实践，深化理论

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作当中。

（二）体验实践，提高素养

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

我在xx大酒店做电话销售的工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电

话销售时所需要的一系列技巧。

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

（一）提高技巧，领悟精髓

1. 人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2. 人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3. 最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4. 之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

（二）自我激励，充满激情

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月实习当中，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。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。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。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

（三）调整心态，从容应战

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

1. 第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领

导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘??有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

2. 第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能??做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

3. 第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢？也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学？电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不能放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

（四）不懈奋斗，学无止境

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听；表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

（五）总结不足，认清方向

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

（六）夯实基础，力求专业

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的

专业素养是做好工作的前提。

（七）坚定信心，不断提升

在短短一个多月的实习工，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。实习期间，我拓宽了事业，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。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

（一）多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。

（二）学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。

（三）学校方面的重要通知传达到系里后应该第一时间通知辅导员并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

大学生销售员实践报告篇二

大学生销售实习报告

实习时间：

实习地点：

实践任务：

实践项目：面食销售

实践感受：这是我本人第一次假期打工体验，但不是我第一次打工。第一次打工是我在大学对面的博览中心的服务员。所以这次打工我已经有受苦的准备。我觉得这也是我迈入社会多必须承受的。

在1月8日我来到信业报了名，我交了500元保证金，参加了一天的培训。在培训时见到了和我一样的大学生短期工。我们在台上互相做了自我介绍，谈了关于本次打工的目的。同学们都有自己的想法，我说的是我来这是来受苦的。教员问我只是来受苦吗，我说是还要拿每天的.25元。。

就这样我开始了我的工作，一开始我被分到了小家电柜组卖手机，然而由于这个柜组要争销售量，怕我碍事便找了一个很烂的借口把我分到了食品一部。

在食品一部是完全不一样的，我买上了猪肉。第一次能这么面对这么熟悉的食物，我穿上围裙，带上袖套，右手操刀，左手操猪某个部位，乱砍一通。谁知这猪死啦还是这样的难对付，既费力，还弄得满身都是。唉，最后因为心理接受能力差，便违背当初“受苦”的誓言，来到人力资源部，强制经理给我换了一份工作。

就这样我来到了面食柜组，在这里就我一个男同志，除我之外就是阿姨们了。因为都是长辈所以在这里我很老实，本本分分，干好组织给我的每一份工作。工作内容呢就是，每天上货，卖货。第一天我就把每一种面食的价钱全部记在心中。本文信息来源于大学生个人简历网，转载请注明！

在打工的时候，会出现特别无聊的时候，期间不能看手机，不能看闲书，所以要自己找活干。每一种用心的工作都是值得尊重的。什么是体面的工作？踏实地去干就是体面的。这是我这次打工收获最多的。

在商厦，我也了解到一些平常人不知道的一些内幕。还有一些管理的方法。比如我们食品部，有一个部门经理，旗下有很多柜组主任。主任分管每一个柜组的上货与销售情况。这种管理模式很简单，但是却能很好的分配任务，完成任务。然而爱期间也会出现问题，因为食品部有很多私体加盟，这中间很难处理。要特别注意自己的管理方法，要让私体听从商厦的安排。但是也不能盲目的就下命令，组织了私体的发展。这中间关系很微妙。如果是我的话，我觉得可以让私体入商厦的股，让他们做商厦的主人。这样会提高他们的积极性。同时商厦应及时了解情况，大胆的放开手脚。听听私体户的营销模式，在科学规划一下达到双赢。

大学生销售员实践报告篇三

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，而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2、了解xx汽车各种品牌，价格，性能

20xx年6月14日——7月14日

xx汽车有限公司

1、掌握xx汽车的销售流程

2、与销售人员进行关系，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“4s店”的含义

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。

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。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

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。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，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。

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。

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。

短短的一个月的实习期过去了，而我在xx汽车有限公司实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的努力和坚韧的毅力才能做好。同时，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

大学生销售员实践报告篇四

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xx有限公司

销售助理

我公司创建于19xx年，以xx元人民币起家，位于xx省xx县xx街道xx路xx号，现有员工xx余人，现址占地面积xx平方米，建筑面积xx平方米。现正在建造的xx县xx区xx厂占地面积xx平方米，主要研发、制造、销售阀门及管件等产品，同时涉足投资、贸易等多个领域。

我公司拥有一支快速开发、快速制造、快速销售、快速服务、快速反应的现代企业专业人才队伍，本着“共创价值，造福社会”的企业使命和“打造百年志清，引领行业经典”的企业愿景，不断研发新产品和改进老产品，不断进行自主创新和技术改造，坚持科学发展，承担社会责任，构建和谐企业，现已成为中国知名专业阀门制造商。

“诚招天下贤士，广结四海良缘”，公司董事长陈志清先生愿与海内外各界人士建立友好关系，携手共创美好未来！

- 1) 负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。
- 2) 负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。
- 3) 负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

4) 协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

5) 负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

而作为一名大三学生，在这之前我一点办公室工作的`实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上8：30上班一直到下午5：30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。但是除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住，这是我的失误，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的长不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。

我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

大学生销售员实践报告篇五

我此次实习的单位是**有限公司，实习岗位旅游顾问，实习时间为20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。毕业实习是大学生在校学习期间最后一个重要的综合性实践教学环节，目的是培养我们独立、综合运用所学专业的基础理论、专业知识和基本技能；一方面提高我们分析、解决实际工作中遇到问题的能力；另一方面提高我们的沟通能力和职业道德素质。通过在实际工作单位，检验对所学知识的运用能力，从而完成从学习环节到工作岗位的初步过渡，并为毕业后从事相关职业岗位工作和学习奠定坚实的素质基础。初步锻炼和学习实践工作能力，增强职业责任感，团队协作意识，拓宽自己的视野。

**有限公司是经省、市旅游局批准成立的股份企业。主要承接国内旅游观光，定房、度假疗养、商贸会议、文化交流及其他委托服务项目。拥有雄厚的经济实力及颇具规模的旅游车队，拥有一批敬业尽责的管理人员和训练有素的导游业务人员。杭州长客旅行社为杭州最早发起乌镇一日游的旅行社，也是第一家发起横店旅游的杭州本土旅行社，目前公司的特色线路以乌镇一日游，横店一日游和横店二日游为主，同时兼营杭州旅游和杭州周边旅游业务，例如杭州西湖一日游，千岛湖一日游，黄山二日游等热门旅游线路。

首先实习的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。对线路的安排工作，部门经理让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎

差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

第二阶段，负责顾问的工作，刚开始是先跟着老员工，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪工作等等。随着跟团次数的增加使我对旅行社的工作任务也相当了解，接着就开始做旅行顾问的工作。着手计调业务。它是指计调部门为业务决策而进行的信息提供，调查研究，统计分析，计划编制等参谋性工作和为实现计划目标而进行的统筹安排，组织落实、业务签约，协调联络，监督检查等业务性工作的总和，即安排好旅游者的接待工作，使他们能够进得来，出得去，住得舒适，吃得满意，玩得开心，觉得此次旅游确实是一种享受。

1、这次的实习不仅让我有和外国旅客交流的机会，还使我对旅行社这一行业有了一定的了解。在旅游业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。真正到了实践中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏和稚嫩不成熟。让我们进一步的巩固和理解学校所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际等等。我相信，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

2、权衡好独立和求助。在实习过程中，不能过分依赖其他人，要有独立性，事事亲历亲为，自己主动去发现问题，并解决

问题，这样才能获得最直接的经验。其次，作为一名实习生，在一无所知的情况下，为了能尽快熟悉业务流程，求助他人是极其重要的一个方面。“三人行，必有我师”，在工作上，有问题要大胆问，不要胆小不敢问更忌讳不懂装懂，自作主张。我们在为旅客提供服务的同时也是学习的过程。市场需求不断变化，要求旅游服务人员根据顾客需求不断学习新知识，提高新技能，有较强的适应能力。

3、沟通技巧。从事旅游服务行业，接触最多的就是客人。所以我们一定要学会怎样与游客进行交流，如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心。常常我们的一句话可以影响客人对旅行社的整体印象，甚至影响客人整天的心情。比如在接团的过程中，因为天气热，排队时间长，我们就要不断的安慰客人，并捧来扇子给他们，很多客人玩完回来筋疲力尽，情绪烦躁，我们也要适当安抚，问一问“累了吧，要不你们先上车休息一会吧”。对仍然很兴奋的游客可以问问“今天逛了几个馆，好不好玩啊”等等，互相交流，能使客人对你产生好感。

4、对自己的行为负责。在工作环境中，我们得学会对自己的行为买单，没有人会对我们像在学校一样这么宽容。犯错了，在学校里大家觉得还是学生，会轻易谅解你，在工作中，任何错误都会给公司带来损失，连累同事的进度。所以，在工作中一定要认真负责。比如，刚开始我实习的时候因为班车没赶上，迟到了几分钟，但这几分钟我也许就损失了和一位客户交流的机会，几分钟让自己的形象大打折扣，所以从那次以后，我都会提前到达公司。

实习只是一个铺垫，工作后真正进入职场，我们将会面临更大的压力和挑战，但我相信这次实习过程中掌握的软素质将是我今后职业生涯中不可或缺的。在今后的日子里，我还要继续学习，多接触社会，不断提高自己，为今后的踏入职场奠定扎实基础。

大学生销售员实践报告篇六

为期1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xx个月的实习做一个工作小结。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销“xx”新品牌，因为“xx”不具“xx”这样的中文商标。当顾客走过发现“xx”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“xx□xx”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期xx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xx点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2) 销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4) 售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

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，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

大学生销售员实践报告篇七

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。

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：他的职责是代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。

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。

（三）广告部，内勤部，市场部卖车也有提成，这样不容易使他们各司其职。销售部已经有那么多销售员了，再加上他们会使员工之间的矛盾更大，这样怎么会企业有凝聚力？广告部：由两人组成负责产品宣传，维护公司形象，为公司活动做策划，预算活动经费广告经费，并上报总经理，经总经理批准后负责执行。内勤部：负责车辆的入库出库，及时了解销售信息向总厂提供报表，根据库存和销量制定提车计划等。其他部门的情况就不多累述，以上就是鹏达汽车贸易有限公司销售部门的有关情况。

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。车身钣金采用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。

大学生销售员实践报告篇八

我是一名学习市场营销专业的20xxxx届毕业生，在今年xxxx月xxxx日很有幸被xxxxxxxxx集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xxxxxxxxx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中，因为我始终相信：生命在于坚持，我能够理解失败，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，在工作中进取向上，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景，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1、8升的大豆油，展示两个月，27元箱；维雪20带3，28元箱；雪花10带2，28元箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今日，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最终，感激我的母校——河南商业高等专科学校，一向以来对我的培养，感激市场营销系全体教师传授给我的营销知识，感激三年以来教育过我的所有教师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

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

大学生销售员实践报告篇九

xx县xx房地产开发有限公司

为期一个月的社会实践结束了，我在这一个月的社会实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的社会实践做一个社会实践小结。

首先介绍一下我的社会实践单位□xx县xx房地产开发有限公司，位于xx省xx县xx镇东街42号，于1999年8月10日在xx工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，是一所股份有限公司。

我应聘的岗位是销售，由于我们公司最主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在社会实践期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比如：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是，我连户型都不清楚，不知道该怎么办？很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知.....。

通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到.....所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因

此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

总之，在这次社会实践中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在社会实践期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益非浅。

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。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。

通过这一个半月的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确实确实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

社会实践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，社会实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

大学生销售员实践报告篇十

xx市xxxx有限公司

：销售部

：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□xx市超卓冷所工程有限公司成立于1994年，它是xx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13年的发展，现已成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xx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。成为格力、美的、格兰仕、长虹、松下、大金、三菱重工等各大厂家xx地区总代理、指定销售店及售后服务点。连续多年荣获xx市人民政府颁发“重合同，守信用单位”称号和“诚信单位”称号。

xx市xxxx有限公司现今已成为xx最具有实力的冷气工程公司。曾先后中标xx□xx□xx等县政府采购中心□xx市公安局□xx大学□xx酒店□xx酒店□xx宾馆□xx大酒店、中国移动、中国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xx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□av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探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xx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XX市XXXX有限公司给我们提供的这次机会。

大学生销售员实践报告篇十一

鉴于销售工作很能锻炼人的缘故让我在前不久的寒假前往服装店进行实习，尽管内心做好准备却还是在实际的服装销售工作中遇到过不少难题，所幸的是店长的关心与日常指导能够让我尽快融入当前的职场环境并在实习结束后学到了不少人生道理，当寒假结束以后我带着对服装销售实习经历的不舍与对校园生活的缅怀又踏上了新的征程。

其实当我初次接触服装销售工作的时候才发现自己想得比较天真，毕竟实际的销售工作并非只是徘徊在服装店内为顾客的选择提供指导，除了初期的服装销售员岗前培训以外还要对各类服装品牌有所了解才能够满足顾客的需求，而且当顾客对某类品牌的服装有所需求却无法及时满足的话很容易会错失订单，实际上正因为前期出现过这类错误才让我对销售知识的学习十分重视，在业绩不佳的情况下让我选择请教其

他销售员并在日常工作中观察同事的处理方法，虽然拙劣的模仿有些时候很容易起到事倍功半的效果却也在不断的失误中积累了经验。

这次服装销售实习让我在学习服装品牌知识以外还对为人处世的技巧有了些许的了解，很多时候顾客对各类服装进行观察是需要自己在旁提供建议的，既要打消对方的提防心理又要推荐适合的服装才能够合乎顾客的需求，尽管初期的磨合较难却在相互理解的过程中不断积累着销售工作的经验，将心比心才能够在日常的服装销售工作中逐渐获得顾客对自身的理解，而且很多时候顾客对于服装的质地以及款式的要求都应该在销售工作中考虑在内才行。

当这次服装销售的实习结束以后才让我明白初入社会的自己对很多职场的道理都不明白，尽管有着店长的教导却并不意味着每次工作都能得到公司领导的理解与包容，所以我也得加强对自身的要求并合理运用这次服装销售的经验才行，而且在校所学的诸多知识在面的顾客的时候难以得到运用也是令我感到惭愧的，因此这次服装销售实习既是一场考验也是针对自身外强中干状况的教训，针对实习过程中暴露出来的问题与学生时代的陋习也要尽快得到更改才能够融入职场环境之中。

面对开学脚步的临近也需要时刻缅怀这次实习获得的人生感悟才能获得相应的成长，毕竟在服装销售工作中表现不佳的情况下自然需要更加努力才能够得到他人的认同，而且针对实习过程中存在的问题不断进行改进也是作为大学生的职责所在。

大学生销售员实践报告篇十二

我按照学校要求，在毕业前进行为期半年的社会实践工作，以锻炼自身的社会实践能力，回想过去，自己在学校的`学习生活，感慨良多，我这两年多里学到了什么，得到了什么。

我认为是应该做点什么的时候了，于是在20xx年6月，我开始了自己的社会实践工作，对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来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，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。

经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，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。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。要想把工作做好，就必须学会相关方面的知识，对其各方面都有

深入的了解，才能更好地应用于工作中。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。

当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

通过这次的暑期社会实践经历，是我学到和懂得了许多，我懂得了赚钱的艰辛，所以以后我会很节俭；在工作过程中我也同样学会了如何端正态度，摆正位置，不论做什么工作，都不该随意挑剔，或伴有不满不服态度，而是应该正确看待自己的工作，发现其中的乐趣，努力做到最好。同时我也看到了一些不公正不公平，但是我们也不可以任性与其较劲，而是应该学会忍耐，用实际工作去证明自己的实力，去打消别人的异样眼光，让他人真正信服……总之，这次难忘的暑期实践经历使我受益匪浅，对我以后的发展起着十分重要的作用。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介

绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，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。在社会实践的过程中，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，这对我们来说并不是很难，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，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

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。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，以提高自己的能力。

大开眼界，也让我认识了不少关于服装的知识。所以我想起了一句话：“读万卷书不如行万里路”。即使你有多么丰富的理论知识，不出来实践，永远也体会不到当中的意义。

大学生销售员实践报告篇十三

xx年x月x日至xx年x月x日。

xx店。

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，并且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们采取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会十分多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情景下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充

实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，研究怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于xx市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。并且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，供给消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可

能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自我在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想这就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我应对无奈，应对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

我是xx年x月xx日来到贵公司工作的作为一名销售实习生，我是没有经验的，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2.5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xx年x月xx日到xx年xx月xx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□xx年的年销量达到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一平稳与

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。

XX—XX年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

3不断的增强专业知识

最后，感谢公司给我一个销售实习的机会，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。

大学生销售员实践报告篇十四

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过亲友介绍这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家*羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

（二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上playboy这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：时尚，风雅，快乐，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，*休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy*品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其时尚，

风雅，快乐的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界美国*playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣*、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以[]playboy[]在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地[]playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

大学生销售员实践报告篇十五

- 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。

中和商贸有限公司总部位于济南康桥工业园，专业研发、生

产、销售清洁类日用百货，地级市以上级别的地区都有其分公司，如沈阳、石家庄、烟台、淄博、济宁等。公司成立于xx年，烟台公司员工数十人，销售总公司生产的产品。

我在中和商贸有限公司做销售工作，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产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，我熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但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。

两个多月来，我在公司部门领导和同事们的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

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。

非常感谢学校给我们提供这次实习，使我们在这次实习中得到了提高，这次实习对我们以后的工作有很大帮助。为我们指明了前路，我们的明天会更好。我相信不经风雨怎能见彩

虹，现在的努力是为了以后的成功，机遇偏向时刻有准备的人。通过本次实习，我对公司运作和业务有进一步的认识，积累了一定的`经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，比如英语不太好，工作能力有高；也切实地感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度，使理论与实践相辅相成；也深切地体会到书本上理论知识与工作中实际操作的差距。书本上的东西是普遍适用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。