# 关于大学销售顶岗实习报告简短(8篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-10

*关于大学销售顶岗实习报告简短一争取获得优良成绩，能切实在大学里学到丰富的专业知识和基础常识。增加文化素养，提升自身本事，端正学习态度，培养积极勤奋的学风。做学习计划来自我敦促，自我勉励。1、坚持预习，坚持在上课前先预习一遍课文，在上课之前对...*

**关于大学销售顶岗实习报告简短一**

争取获得优良成绩，能切实在大学里学到丰富的专业知识和基础常识。增加文化素养，提升自身本事，端正学习态度，培养积极勤奋的学风。做学习计划来自我敦促，自我勉励。

1、坚持预习，坚持在上课前先预习一遍课文，在上课之前对所上的资料有所了解，能提高听课效率。并且在教师上完一章的资料后，能够主动复习。温故而知新。

2、每周抽一天时间早起背诵英语课文。

3、每周坚持到校晚自习

4、坚持去校图书馆借书阅书，坚持超额完成教师布置的读书任务，并且做好读书笔记。

5、对于课程知识，要多想多问，并且把其中有收货的部分记入笔记之中。

6、每个月进行一次学习清算，反思自我这个月是否达成了学习计划，有哪一些做得不足的地方，下个月要注意改善。

7、订阅英语辅导报，自学报纸上出现的一些英语单词，并且完成报纸上的练习题。

8、身为一个汉语言文学专业的学生，对于文字的敏感和写作本事是十分重要的，所以应当坚持在平时多写一些练笔。

9、多学习一些例如《文心雕龙》，《易经》之类的中国古文化典籍。

10、争取利用周末时间多学一门外语。

**关于大学销售顶岗实习报告简短二**

大文斗范文网后面为你推荐更多大学离别赠言！

拥有一颗年轻快乐的心，给别人一个灿烂的微笑，给自己一个真诚的自我，给学业画个完美的句号，给事业点个漂亮的开场。让我们扬起风帆，共赴风雨。不要忘了我，朋友！

感谢在大学里所有关心过我的人，让我的大学生活能够如此充实，回首大学四年，我不遗憾也不后悔，因为我一直在坚定的走我自己的路！顺祝亲爱的老师们快乐幸福，可爱的同学们前程似锦！

大学对我们来说只有一次，它的绚丽和多彩是我们用一生的时间所不能更改和忘却的。回忆是一件痛并快乐的事，驻足回眸四年来的求学之路，心中已是百感交集，感慨万千，几许苦涩，几许甘甜。

六月，总是阳光灿烂。六月，总要曲终人散。六月，我们拒绝伤感。花儿谢了芬芳，迎来硕果飘香。毕业带来别离，我们走向辉煌。毕业了，挥挥手，祝朋友一路走好！

愿你作一滴晶亮的水，投射到浩瀚的大海；作一朵鲜美的花，组成百花满园；作一丝闪光的纤维，绣织出鲜红的战旗；作一颗小小的螺丝钉，一辈子坚守自己的岗位……

再也回不去了，这无暇亦无邪的纯真韶光。即使你愿意，用一千万去换时光倒流的大学校园，重温飞扬奔放的四年青春，然而你换不来，只能伫立在霓虹闪烁，浮华喧嚣的城市街头，追忆菁菁校园里如水的月华。

生活的海洋已铺开金色的路，浪花正分列两旁摇动着欢迎的花束。勇敢地去吧，朋友！前进，已吹响出征的海螺；彩霞，正在将鲜花的大旗飞舞……

从五湖四海来，到天南地北去。不管走到哪里，不管在什么岗位，让我们继续填写好人生的履历表，交出事业的优秀答卷，为母校的旗帜增辉添彩。

如果我能，我愿将心底的一切都揉进今日的分别。但是我不能啊！那么，就让我们以沉默分手吧！要知道，这是一座火山的沉默，它胜过一切话别！

生活总是这样一天天的过着，甚至在前一天还感觉是理所应当无所谓的，但今天就要离开，突然才感到了太多的无可奈何，感叹为何不生活的更有意义。

四年，似乎很长，但此时却觉得是如此短暂，往昔依旧，眼前重复的竟然是四年前的光景，最可怕的是，记忆丝毫没有模糊。这才重新感叹，时光荏苒。

我深深地理解，耗费了多少时间，战胜了多少困难，你才取得眼前的成绩。请你相信，在你追求拼搏和苦干的过程中，我将永远面带微笑地站在你的身旁。

当离别在即之时，当面对着相濡以沫兄弟般的朋友时，当面对着经历了四年的磨合而形成的真挚友谊之时，我内心激动无语，说一声再见，道一声珍重都很难出口。

青春散场，我们等待下一场开幕。等待我们在前面的旅途里，迎着阳光，勇敢地飞向心里的梦想；等待我们在前面的故事里，就着星光，回忆这生命中最美好的四年，盛开过的花……

没到离别的时候，似乎体味不到离别的艰难；到了离别的时候，却又想到了再见的艰难。亿万个偶然，使我们昔日的同学，又相聚在安大校园。相见时难别亦难，别时容易见更难。

毕业的合影，上课的铃声，教授的叮咛，初始的心动，开学的陌生，怀揣录取通知书挥手故乡的远行，时光倒流，我们本不相识。时光定格，我们同窗情深。时光流逝，让我们常常联系！

毕业了！这些年来朝夕相处，转眼今日终需离别。再次拥抱求安慰，日后相见必有期。路漫漫，希望在，不怕不悔，握紧拳头向前冲，快乐幸福在眼前。说好彼此不相忘，毕业祝福送给你！

相约在美丽的校园，意气相投；相识在最美的季节，情谊无价；相聚在青春的海洋，热情奔放；相别在毕业的时光，难舍难离。月毕业季，祝福同窗前途辉煌，一路精彩！

你我终于要走了，但你把花的形象留了下来，你把花的芬芳留了下来，你把我们共同浇灌的希望也留了下来。今后只要我想起你，我的岁月就会永远地鲜艳，永远地芳菲。

面对着岁月摆下的筵席，我们相互微笑殷勤地劝酒，仿佛所有没说的爱恋与不舍，都收藏在语句的背后。因为我们都已明白，此去再也没有比手中这一杯更醇更美的酒了。

也曾一起哭过，闹过；也曾一起笑过，玩过；也曾一起唱过，跳过；也曾一起吵过，high过；却从来不曾忘记过，我们之间深深的情意。亲爱的朋友，愿你们都有美好的明天。

月毕业将分离，心有不舍泪千行；相别之时别亦难，东风无力谊浓浓；此番归去未有期，不知何时能相逢；拍照留念存美好，暂凭杯酒长精神；高声恭祝同窗好，前途远大一帆顺！

有聚总有散，谢谢你们一直得陪伴，人生的旅程才刚刚开始，记住我们的约定——继续奋斗，不管前方的旅程有多艰辛，我们无所畏惧，在最艰难的时刻想想彼此，我们互相牵挂，互相支持！

记得以前说过这样一句话：大学很无聊，大学上课很无聊，大学上课睡不着觉最最无聊，现在却连这样一个无聊的机会都没有了，原来有些东西就真的失去了不会再来，即使你曾经多么的不喜欢。

你聪颖，你善良，你活泼，有时你也幻想，有时你也默然，在默然中沉思，在梦幻中寻觅。小小的你会长大，小小的你会成熟，愿你更坚强！愿你更自信！

我的朋友们，我们要暂时分别了；“珍重珍重”的话，我也不再说了。在这欲去未去的夜色里，努力铸造几颗小晨星；虽然没有多大光明，但也能使那早行的人高兴。

终于要走了，但你把花的形象留了下来，你把花的芬芳留了下来，你把我们共同浇灌的希望也留了下来。今后只要我想起你，我的岁月就会永远地鲜艳，永远地芳菲。

天的良心，从内心上讲，我的确对李小花怀有好感，但我绝不会把个人的伟大信仰和儿女私情搅和在一起。尽管我的追求一次次遭受打击，但丝毫也动摇不了我的信念。

面对着岁月摆下的筵席，我们相互微笑殷勤地劝酒，仿佛所有没说的爱恋与不舍，都收藏在语句的背后。因为我们都已明白，此去再也没有比手中这一杯更醇更美的酒了。

我不知道有多少个星辰醉心其间挥一挥手又怎能抹去这不绝如缕的眷恋哪怕今后的风景更美更好我都无法轻抛过去一展笑颜尽管人生告别寻常事真告别时却又难说再见。

以及毕业在即，日头下奔波于面试公司时汗流浃背的艰辛。欲回首，曾经的林林总总，甜蜜与欢笑还有那淡淡青涩的味道，言回首，也只是沉浸在过去的回忆中，难以自拔而已。

三年来，每当我在学习上有了疑惑时，生活中遇到挫折时，总是你的声音在耳畔响起，疑惑迎刃而解，挫折变成为动力，促使我不断向前。请接受我的一片敬意。别了！我的朋友！

最恨的是你，因为你是我学习上竞争的“敌人”；最爱的也是你，因为你是我成长中为鉴的友人。今日一别，犹如管仲之失鲍叔牙，茫茫天涯，叫我到何处去寻找我最爱的“挚友”。

回想自己四年大学的风风雨雨，回想我们曾经共同经历的岁月流年，我感谢大家的相扶相依，感谢朋友们的莫大支持与帮助。虽然舍不得，但离别的脚步却不因我们的挚情而停滞。

你生就的一种娴雅的气质和诱人的魅力，使得你在认识你的人们的心里永久存在。你像那山间的百合，独自荣枯，无以为憾。盛开时不矜夸，衰谢时不悔恨。清雅留芳，归入永恒的春天。

听吧，满耳是大众的嗟伤！看吧，一年年国土的沦丧！我们是要选择“战”还是“降”？我们要做主人去拼死在疆场，我们不愿做奴隶而青云直上！们今天是桃李芬芳，明天是社会的栋梁。

通过不断地学习理论知识和参与社会实践，自觉自己的综合素质在很大程度上得到了提升，努力将自己塑造成为一个专业功底扎实知识结构完善适应能力强具有团体协作精神的青年。

当然，有优点就会有缺点。我应该做的是在今后的学习中不断的去正视，不断的去优化。我们不要想到有什么难处，我们应该鞭策自己“工欲善其事，必先利其器”。成功与否在于自己的把握。

浊酒一杯入愁肠，却化作千丝万缕相思泪。此去经年，虽明月常向别时圆，却已相逢无期。安知再聚之时不满头华发，又或作古，此岂非“此时一别成永诀”？愁也罢，悲也罢，生活却不罢。

六月，充满热情季节，我们整理行囊，准备再度出发，要在前方的战场挥撒我们的智慧和才华。带着在母校四年积累的力量，传承着南师人睿智进取的精神，我们自信满满，昂首向前。鹰击长空，我们，在路上。

四年了，我曾无数次在校园里漫步。然而每一次，我都在想自己的心事，周围的一切似乎都与我无关。然而今天的漫步，我却要睁大眼睛，好好看看这个校园。我要把校园里每一朵花每一棵草都镌刻在我的记忆里。

离开不是离别，是启航，是去追寻我们美丽的梦想！哪怕眼含不舍，我们也要笑着上路。多年以后，当我们再回首，一定还会记得，那初夏的雨中，也曾有你我的笑脸，那和煦的阳光下，也曾映照着你我如水的年华！

不要忘记自己的路，那些洒着汗珠闪着光彩的路，那些惊心动魄披荆斩棘的路，那些崎岖不平备尝艰辛的路，那些浸透泪水的路……自己走过的路，是自己最贵重的财富。只有记住这些路，才能走好以后的路。

毕业前的这些日子，时间过的好像流沙，看起来漫长，却无时无刻不在逝去；想挽留，一伸手，有限的时光却在指间悄然溜走，毕业答辩，散伙席筵，举手话别，各奔东西……一切似乎都预想的到，一切又走的太过无奈。

怀着梦想和激情走进大学的校门，开始一段新的人生旅程。转眼离别的时候就要到了，真希望时间慢些走，让我再多点时间好好享受下大学里的生活，友谊。大学的生活真好，回忆起来诸多辛酸苦辣。

我们有过如水的平静，有过激烈的辩论，也有过无声的竞争。我们紧靠肩头，紧握双手，拥有一个共同的理想，发出一个共同的心声。无论是得到的，还是失去的，一切都将存留在我记忆的最深处。

快毕业了，真的很留恋大学四年的美好时光。我最感谢的是四年来同甘共苦的好朋友，好姐妹们。虽然还有一个月就要离开了，但是在最后的这段日子里，我相信我们能开心度过，珍惜相处的每一刻。

因为大学，我们从五湖四海会聚在一起！四年生活忙碌而闲适，学习紧张而刺激，友情诚挚而纯洁！春去秋回，时光荏苒，岁月带走了我们的稚气，留下了永恒的回忆！大学四年，我们曾经一起走过！

又到了六月，一个让毕业生留恋但又不得不离开的日子，去年送别朋友，相互祝福的场景，现在还历历在目，没有想到时间过得这么快，转眼之间就轮到自己离开了，不知道我的朋友是不是也在祝福我？

再回首，是一串充满酸甜苦辣的昨天：昨天，有我们在课堂上的争论；昨天，有我们在球场上的奔跑；昨天，有我们在考场上的奋斗；昨天，有我们在烛光中的歌唱。是啊，昨天，多么美好，多么值得回忆！

**关于大学销售顶岗实习报告简短三**

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec、日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。 和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。

经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。 今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

xx年年1月22日——xx年年4月22日

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

我是在xx年年1月22日进入了和日电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业

务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到3月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。3月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

经过3个月的实习工作，我基本完成我的工作任务，达到了通过实习深化知识和提高个人能力的目的。同时学到了如何和客户沟通、如何开发市场以及许多做人做事的道理，掌握了基本的推销技能、客户沟通及管理技能。在实习工作过程中，能很好地遵守实习的相关规定与要求展开实习工作，通过个人努力获得了良好的实习效果。

来公司实习也有一段时间了，总体觉得，销售这个行业是一门深奥，并值得探索的职业。本人从开始工作到现在已有三个月的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的市

场营销。客户关系管理、客户沟通与管理和市场及客户分析方法等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，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，不找借口，找方法。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发呆，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当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

4、实习已经结束，我也该开始新的生活了。往后的日子里，我还需要做好很多事情，比如继续学习专业知识，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，大学时期和实习阶段的积累，必定是我人生的又一笔财富！

**关于大学销售顶岗实习报告简短四**

一、实践目的

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从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容

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。

三、实践结果

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。

四、实践总结或体会

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。寒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。寒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重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。 我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。 在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**关于大学销售顶岗实习报告简短五**

大学生做销售的毕业实习日记10篇

销售能搞定客户是生存，让客户追随自己是发展。销售中可运用的战术也是变幻无常，但“心理战术”却是隐藏在所有战术背后的最根本力量。人人都想在销售这场残酷的战争中赢得滚滚财源，但是并非每个人都能真正懂得商战谋略。下面给大家分享一些关于大学生做销售的毕业实习日记10篇，供大家参考。

从今天开始,我正式开始了我的实习期。第一天主要是了解公司的产品以及工作内容,并学习其他同事的工作方法。

进公司后我需要慢慢的适应工作后的生活,也可以说是要在挫折中学会生活,确实如老师所说到了单位就没有学校的纯真简单的气氛了,在这里只有弥漫着\"利益\"的气氛。要想继续下去,只有不断的充实自己,完善自己,让自己尽快适应这里的一切,做一名优秀的实习生。

现在的我要学的还有很多很多,加油吧!既然这是不可不上的一课那么就把这一长课上好!表现好!为今后步入社会做出最坚实的铺垫!再苦,再累,再委屈也要坚持。让实习单位认同自己,看重自己,我想只要摆正心态,一切问题都会迎刃而解的!

今天是进公司的第二天了,我正在慢慢适应公司的环境,努力调整心态,第二天还是如同第一天,了解公司产品,不过刚好有同事外出,于是我跟经理申请,与一名 已工作接近半年的同事一起外出拜访了他的客户,这次拜访是我第一次去见客户,心里很激动也很兴奋,

在一个会议厅,客户接待了我们,同事把公司资料给了客户 并与客户做了一个简单的介绍,并了解了一下客户的需求与公司在产品方面做的进度,最后,把资料公司留给客户后我们就离开了,这次经历让我也学到了一些与客 户见面的方法,以及与客户交流的方式。在回去的途中我用笔记本做了总结。

感到今天因兴奋而忘记的疲倦.我也第一次真正体会到了实习的内在含义.,并学到了更多与人沟通的技巧和方法。

来公司慢慢熟悉了工作方法后,我也正是步入了工作当中,开始了我第一天的电话销售,电访100个客户,当然第一天很兴奋也很认真,电访数超出了100,不过有意向的客户很少,才两个。

第一次做电话销售的工作,我的心里有了很多变化,既有兴奋也有失落,电话中客户的一句有需要,我们要做网站,居然就能让我紧张半天,就如同一对刚恋爱的情 侣看到对方一样,需要许久才能平静,在平静的过程中,我

思考着整个电话过程中我哪些地方说的不好,以后遇到了应该怎么说,还有漏掉了哪些信息没说没问,以 后要记得问清楚,等想清楚之后再继续接下来的工作。

)

今天工作如同昨天一样,也是电访100个客户,并找出有意向的客户,今天的意向客户数还是两个,并邀约他们下周见面。也就是下周我会外出拜访客户,

这个是我最喜欢的,特别喜欢拜访客户,与他们交流沟通,给他们做方案,让他们购买我们的产品,我觉得这里面的学问太多了,特别渴求这方面的知识,喜欢客户认可你 并购买你的产品带来的那种成就感。

今天来到公司的第一件事就是学习销售技巧并做总结,我们部门总共有四个人,正好两男两女,经理让我们互相销售产品,当两个人互动时,另外两个人要找出他们 在交谈过程中的优点与缺点,最后我的总结得到了经理的好评,并带领其它队员为我鼓掌了,

当时真的好高兴,因为得到了经理的认可,随后,经理给我们讲了狠多 销售方面的技巧与方法,听完后,真的感觉经理是给我们上了一堂课,而这堂课不同于我们在学校上的课.这堂课更多的是实战技巧,更有利于我们以后的工作。

一份耕耘,一份收获.今天的讨论让我认识到,销售不仅是一份需要耐力的工作,,而且是一份需要技巧的工作,在今后的工作中,我会不断学习将经理传授的技巧运用于工作当中,努力完成工作任务。

每周一的第一件事就是说新闻,站成一队后,经理在前面讲了些近期的重大新闻,然后说了些鼓励的话,接着就是我们报告今天的任务,然后散队,再接着就是公司 的早会,第一次参加,很兴奋,在公司的一个会议室,之前我们上岗培训也是在这个地方,会议室里按部门站成列队,.先是主持人给大家问好,一个部门接一个部 门的喊部门口号,完了后就是表彰,表扬上一个星期穿着得体的人,表现优秀的人,还有签单的人,在这当中竟然也有我的出现,很意外,经理竟把我表扬了,说我 是很优秀的人,当时上去我意外极了,以为要讲话了,到后面发现只是介绍下自己的名字,就冷静下来了。

最后就是领导讲话,领导讲了一个小故事,然后通过故事 给我们传达一个道理,觉得这个方法真不错,确实是能听到心里去。 最后就是散场,我们也同样开始了一天忙碌的电访工作。

今天电访了3个意向客户,但有一个说是要过两个月才考虑,说现在开了个新店面还在装修,要等这个店装修完,所以虽然是意向客户,但对于短暂的实习期,估计这个客户也要轮给别人了。

今天一天的任务是电访70,拜访一个客户,客户是在上周约好的,说好上午十点去拜访,于是上午我打了一会电话,就整理好了资料,和经理一起出发去拜访,这 是我第一天打电话预约到的第一个客户,坐公交车转了两趟就到了,进去后我们找了一会就找到了负责人,

负责人说他也是刚调过来负责的,觉得之前的网站做的不 行,想换一个,明确了想法后经理就给负责人简短了介绍了下公司,并针对他提出的要求与模块,经理给他推荐了公司最近做活动的一款网站,只是这款网站的模块 都限定了,

只有这么些模块,但这模块包含了一般网站的基本功能,只是一些特殊功能就需从新做,但从新做就很贵,从新做的网站是按模块收费的,单独算起来就 需好几千块,但这个网站我们给他的报价才1580,最后他说他考虑下,就送走了我们,在回去的路上经理跟我说这个客户要好好跟一下,

回去给他做个方案,后 来回到公司后,经理给了我一些方案的案例,让我回去照着写,还给了一个范本,只需稍微改一下就可以了,下班后回住的地方就开始看方案写方案了,稍微弄了下 又要开始找客户资料,每天晚上回来后买点吃的就要回去找客户资料了,每天最早都12点睡,今天估计要过12点才能睡了。

工作第八天了,我现在正在慢慢适应工作,也在慢慢适应这少量睡眠的日子,今天也开始了一天的电访工作,约到了一个房地产公司下午见面,说他们正需要一个网 站,而且明天负责人要出差,所以只能今天谈,后来我跟经理说了,

但是经理说他下午要跟另一个同事出去,可是我这个客户也不能不去啊,于是我找了同一个部门 的同事和我一起去,他进公司也差不多半年了,

有独立见客户的能力,他答应了,随后下午我们整理了一下资料,签了外出的到,就去了客户公司,也是了解客户的 需求,给他们做方案,但明显交谈中听的出来,他的谈吐不如经理那么老练,我想这也是需要经验的,后来回去的时候很晚了,我们就没到公司,直接回了各自住的地方了。

今天来到公司后,也同样要电访,当然电访最开始是要联系你之前联系到的有意向的客户,了解他们对网站需求的进度,力求约到见面的时间,不过很遗憾今天没有 约到外出的,有的也都是约的下周见面,虽然很喜欢外出,

但是基本功还是得做好啊,好好把电访完成,争取多打点电话, 多找些有意向的客户。调整好心态,就开始打电话了,不过有意向的客户还是只有3个,明天继续努力。

今天又是一周的最后一天了,除了学习了些基本工作之外,还没有什么突破,又开始了一天的电访,今天下班下的很晚,因为一个月过去一半了,我们每个月都有任 务的,任务没完成,经理也要跟着受批评的,可是这半个月来我们都没有多大的突破,再加之有一个同事也进来几个月了,像个老油条一样每天也不好好工作

,虽然 他是个好苗子,可是却不安分,每天电话也不好好打,所以经理很生气,也狠狠的批评了他,他坐着的时候也不好好坐,晃来晃去的,经理就又说他了,说他变了很 多,刚来的时候很好的苗子,后来我听说了他的事迹,好像他刚来的第一个月就签单了,很少人能在第一个月就签单的,他当时跑的都是一些学校,有一个黄石的中 学要做网站,他联系到了,于是在他去过一次后,第二次就把合同带着去了,在那待了一天,第二天就拿着全款回来了,

当时公司都惊讶了,(他去客户那里缠着客 户,跟客户说他坐了好几个小时才坐过来的,来一趟也不容易,客户就把钱交给他了,这说明人家客户也是充分的相信他啊,这是他的第一笔签单,随后也签了几 个,)可是到后来就越来越不认真了,应该是骄傲在作祟,可是他自己却认识不到,经理批评了可也还是唤不醒他。

**关于大学销售顶岗实习报告简短六**

在人的一生中，三年到四年的时间不能说长。可是，一个青年在大学中的这段时光，却不可说短。一是因为青春可贵，二是因为大学的四年，几乎能够说是一生的基础。任务十分艰巨，也十分光荣，作好大学学习生涯规划，关系到未来的人生是否精彩。

大学生活2年过去了，发现大学学习生活与中学很不一样，大家要逐渐学会转型，适应大学的学习生活。中学教师作用十分大，学生跟着学，大学则通常每一天2科目时间，课后有很多的学习过程是发生在课堂之外由学习者自主去完成的，大学的教学具有很强的独立性和开放性，所以独立学习、学会学习的习惯养成在大学十分的重要。

所以，在大学要好好培养自我学会学习、学会做事、学会共同生活、学会生存、学会改变，学会向他人学习，学会利用网络学习。让学习成为生命的一部分。

大学的生活不比以往，在大学什么都要靠自我，这也是在锻炼我的生存本事，我会把自我的生活作的井井有条，作的简单而充实，培养自我的生活习惯，锻炼自我的生活意志，提高自我的生活自理本事。

大学学校是个大课堂，里面有来自各各省市的同学教师和各种性格的人，来到这我会尽可能的改去自我的缺点，用最短的时间与同学和教师们相处好，处理好自我的人际关系，要在寂寞之时耐得住寂寞，活力之时把握住分寸。

新学期，我不仅仅我努力学习专业课，同时也好学好文化课，学好基础课，增加各种兴趣和爱好！积极参加各种活动。专业课又是我们日后谋生的重要手段，是我们找到工作的重要技能，在今后的学习中我会加强与教师同学的交流，平日里认真研究练习，从各个渠道获取最新的技能知识，我要在大学这四年的学习中学到一身好本领，为我步入社会寻找工作增加自我的筹码。还要做到需要考试的课程不可因参加活动和看课外书而放松。

这学期，我将在专业上更加强学习，因为还有2年我也将走上职业道路！所以专业知识在这方面显的更为重要！不能再浪费时间于玩耍，要为了自我的未来着想。对于12月的四级考试可能没有把握过，那就更要加紧英语的学习，争取在6月份把四级考出来！多去学校文图看些书，以更好的充电，填补自我各方面的知识空缺，增加知识面，增加个人修养。

也期望能在这一学期的课余时间多出去找些与自我专业挂钩的工作，实践出自我不会的地方，到课堂上补空缺，让自我以后的工作更加得心应手！

**关于大学销售顶岗实习报告简短七**

尊敬的各位评委、老师、同学们，大家下午好!

首先，我非常地感谢校组织给了我一个锻炼自己的机会，我也未能参加这次演讲比赛感到无比地自豪。今天，我所要演讲的题目是“我的大学”。

起先，我想谈谈自我来到大学之后的感触与想法。

刚进入大学我们都参加了军训，那对于我来说是第一次带着苦涩与汗水的美好留恋，军训，让我明白了什么事团结与不懈，它在我的大学生活中平添了几分自信与勇气。伴随着社团的招新与一项项层出不穷的比赛，使原本就对大学充满无限崇高理想和五笔美好憧憬的我，对大学也就有了更近一步的定义。

斗转星移，岁月如梭，回首间，恍如昨日的一幕却已相隔半年之久，时光总在人们不经意间悄悄溜走。如今，站在这里，我更加地知道我的大学拉开帷幕已经很久了。

大学，梦想萌芽的地方，它可以是学习的殿堂，也可以是放纵的温床，关键是看自己如何珍惜这个积累和锻炼的机会。大学，我要用我的热情去营造，。他是竞争的舞台，是明天起跳的踏板。我的大学，我将用绚烂的红色激情去面对一切的挑战，用理性来灌溉我的梦想。

首先，规划好自己的人生。

大学生活的本质也是见人见智的，但有些内容却是公认的，那就是掌握好专业知识，做好职业规划。大学——人生的黄金时代，纵然有迷惘的时候，纵然有失落的时候，但积极向上乃是生活的主旋律。合理规划好人生最美好的时光，把握自己，创造辉煌。大学里，应该有两件事是主导我们大学生涯。一个就是学习，另一个就是社会工作，或者称是课余生活。大一的选择可能就决定了整个大学生活的轨迹，不管是充实地度过大学生活好事为了走好人生的每一步，一个明确的计划正确的规划尤为重要。前路总是充满着机遇与变数，若是能够及早的做好充分的思想准备，应付起来应该会更加的从容淡定。大学，时值风华正茂，可谓寸阴寸金，浪费不得。凡是预则立不预则废，提前为自己的未来勾画蓝图，有意识有重点的培养自己，终会踏实成稳。

**关于大学销售顶岗实习报告简短八**

去往英国留学，还是需要有一个明确的规划的，而且现在去往英国留学，还是需要写大学学习计划书的，那该如何书写?小编也为各位整理了英国留学大学学习计划书范文，一起来看看吧!

我的学习计划

study plan

my major is international trade, during the four years in x university; ihave studied a lot of knowledge about my major. for example i have studiedinternational marketing, business communication, international trade practice,and data base systems. and i like international marketing best. i think englishis very important for marketing, because the terminology and internationalnegotiations are mainly in english. i hope i can have the chance to go abroad toimprove my english skill and at the same time improve my professional ed with other countries, english people pay more attention to practice. sobraintain is my best choice.

例如 international marketing, business communication, international tradepractice, data base systems. 这些学科中我最喜欢的是internationalmarketing，我觉得这个学科除了专业知识外更重要的是英语能力，因为全球的专业术语和国际谈判都是以英语为主，所以我想出国提高我的英语能力同时扩充我的专业知识，英国相对于其他国家来说，它更注重实践，说以我选择去英国。

首先我会在

\_\_x 学习3个月的语言，因为我认为只有打下良好的语言基础才能更好的学习专业知识。语言学校的时间安排是 september 11, 20\_\_ todecember 11, 20\_\_.

firstly, i will have intensive english program at the university of \_\_x forthree months. i think i will have a better understanding of the professionalknowledge after the language study. the time for my language is form september11, 20\_\_ to december 11, 20\_\_.

读完语言学校，在 january 7,20\_\_我会在graduate school 学习。我将会选择marketing专业，并且在这两年里认真学习专业知识，因为这个学科和我在国内学的专业很接近所以我有良好的基础，顺利的话我将会在december16， 20\_\_ 毕业。这两年的学费会由我父母为我支付。

after the language study, i will study at the university of \_\_x graduateschool from january 7, 20\_\_. i will choice marketing as my major. because i havestudied the knowledge of marketing during the four studies in \_\_x university, itis not hard for me. if things go well i will graduate at the december16,20\_\_.

在毕业后我的母亲会介绍我去国内的企业工作，我的母亲在国内就是从事国际贸易的工作，

她在中国多年积累的客户资源和社交圈对我来说是一笔非常宝贵的财富，我自己在美国的两年里也回学到更多的专业知识还有英语的提高， my graduation, my mother will help me find a job in china. her job isabout international trade. she accumulated customer resources and socialrelationships, and for me these are very valuable. and i will improve myprofessional knowledge and english during the two years study in america. allthese will help me a lot in my career in the future. in on word, my study in bring me much more than what i will invest.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找