# 最新电脑销售实践报告(12篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-18

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!电脑销售实践报告篇一毕业实习是每个大学生必须拥有的一段...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**电脑销售实践报告篇一**

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登。

通过这次实习主要的目的和意义有以下几点：在实践中运用并深化所学的专业理论知识;在实习中获得实际知识和实际技能;培养独立工作和解决实际问题的能力;提高协同合作及组织工作的能力;了解实习公司的产品信息，掌握相应的销售技巧和管理知识。

二、实习时间

x年x月x日

三、实习地点

电脑数码馆华硕电脑专卖店

四、实习单位介绍

我实习的单位是在电脑数码馆华硕专卖店。位于商贸城前行150米，项目总占地面积352亩，总开发面积31万平方米，是xx市政府重点打造的百亿级市场之一。在华硕专卖店主要经营华硕电脑、电脑配件、显示器、主板、显卡等产品。华硕店实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

五、实习内容

(一) 店面管理

店铺的一切管理运营的目的就是提高店铺业绩。导购的职责要分析消费者需求，为其搭配衣裤，熟练掌握产品知识和销售技巧，为店铺带来直接的收入。店助的职责是负责协助店长管理店铺，熟练掌握店铺管理和运营技巧，激励导购销售热情，处理客户异议。店长的职责是全面统筹管理店铺，负责店铺异议处理，处理店铺与公司的关系，全面提高店铺业绩。

在店铺接触最多的是陈列设计、店铺形象维护、仓库管理以及耳熟能详的销售技巧的掌握。一个形象店很看重整个陈列设计，它也是吸引顾客的第一眼球。店长在陈列这块有很多的手法和技巧以及对色彩搭配的能力和想法。店铺形象维护需要不断的督促和跟进，每天的店铺打扫、仓库整理、人员形象等等需要的是每天坚、准时的去做。销售技巧是店铺所有员工都必须掌握和不断学习的，它是店铺的魂，店铺每天始终围绕和灌输的就是这个思想。

(二) 了解相关的产品信息

无论是公司培训还是店铺培训，始终离不开产品信息的掌握，因而了解并掌握华硕电脑方面的知识是这次实习的关键。下面华硕电脑的特点：

1.散热：采用华硕独家第二代动态散热技术(adtd2)，内置铜质中空导管和超大铝制散热片，散热效果更好、

2.键盘：分岛悬浮式键盘，少量防水，静音式设计，防误触设计触摸板，方便用户打字。

3.外观：外形有品位，曾经获得多项国际大奖，例如德国的if大奖。red dot大奖。

4.省电：采用独特的power4 gear省电技术，有效节省20%—30%电力，延长电池使用时间。

5.主板：华硕主板世界第一，连续六年荣获“全球最佳主板品牌”。

6.靓彩：采用独特的splengid靓彩技术，提高屏幕对比度和亮点饱和度，达到“贵翔“效果。

7.屏幕：华硕全球唯一承诺led屏幕无亮点，至购买起一个月内若发现亮点可免费更换屏幕。

8.酷频33：华硕独家酷频33技术，可提高cpu及内存全体性能33%，花更少的钱享受更高的体验。

9.音响：采用”美声大师“音效设置，音质更完美。

10.售后：华硕是全球联保两年服务，尤其是屏幕和光驱更比知名品牌多保一年，全年24小时服务。

(三) 掌握销售技巧

实习中，离不开的一个话题就是销售，来到店铺销售就成了家常便饭，而销售技巧的历练和掌握程度基本上就能衡量这次实习的质量。在实习过程中的感受和亲生经历，总结了以下一些销售技巧：

第一，做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。 第二，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

第三，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。 六、实习心得

在将近一个星期的实习中，我对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。可以说，一个星期的的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，使我受益匪浅。在我以后的学习道路上有了很大的帮助。

七、谢辞

首先我要感谢学校能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。通过这次实习，同时我也要感谢华硕电脑专门店老板为我们提供一个良好的学习和工作环境，在那里我学到了很多书本上学不到的东西，使我们受益匪浅。在这里要特别感谢的是我的实习指导教师——x老师。在我们实习过程中给我们许多帮助。除此之外，还要感谢我们组的成员，正是因为有大家的相互帮助和学习，共同解决遇到的问题共同挑战困难我们的实习过程才能够顺利完成，我更加认识到了团队精神的可贵，同时也收获了最真挚的友谊。

在此再次感谢学校，感谢协助我们指导老师和各位同学以及华硕电脑专卖店，我将永远铭记这些在这次实习中的点点滴滴。谢谢你们!

**电脑销售实践报告篇二**

毕业在即，实习工作也快接近尾声，为了对自己这段时间的工作情况做一个详细的说明，特将此段时间的销售实习情况总结如下：

一、实习目的：

1、对所学理论知识进行实践，发现问题并努力解决，提高分析事情和解决问题的能力。

2、锻炼自己必要的社会工作能力，培养适应社会环境和自我管理的能力。

3、调查研究，发现问题，确定合适的毕业论文课题。

二、实习内容：

在超市和苏宁电器各连锁店做电脑的促销工作，因为我是计算机专业学生，在推销与讲解计算机相关知识方面还是有一定的优势，做起来也会有一定的兴趣!

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每天根据需要到各个苏宁电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来接受培训，并上交销售情况报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不同的人，他们会用各种各样的态度来对待我们，这就要求我们有很强的应变能力。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，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中!

但是我个人认为对我挑战最大的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应该是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的!不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查!很麻烦!

三、实习体会和收获：

在短短几个星期的实习中，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。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵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，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业论文设计的过程中，不断研究，不断完善。

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，对工作负责任的人!

总结：以上是第一范文网小编为你整理的实习工作总结，更多工作计划和总结，请关注第一范文网网站!

**电脑销售实践报告篇三**

一、实习目的

全面、深入了解实习单位xx市-x电脑经销部的实务与管理工作，熟练掌握实习本单位业务各环节及相关业务的实务操作技能，对所学专业有更为全面而深刻的认识。

进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

(一)公司简介

(二)行业状况

(三)具体实习业务

首先，通过自己查阅资料以及和公司领导同事沟通，了解电子行业的发展历史和基本情况，再通过查阅相关资料及阅读相关电子产品信息的期刊，了解现代化电子产品的的发展概况及市场前景。

其次，在公司的安排下，了解公司的货物来源，进货渠道，送货渠道，并了解运输、销售各个环节的衔接及各自业务流程的特点。

最后，在公司的销售部门进行销售业务方面的实习培训。学习销售注意事项，报价技巧，了解每种销售合同的的签订及公司买卖单据的填制过程。并在销售环节具体操作，向公司专业人员讨教，积累经验。

销售部助理日常工作：

1.协助销售部经理接待客户，并为顾客详细介绍产品的具体信息，帮助顾客选购到最合适的产品。

2.协助整理当日出货订货清单，交由运输部发货。

3.完成销售部经理交待的工作任务。

4.及时与代理商生产部联系，将缺货款式与编号发至代理商各生产部。

三、实习总结 及个人收获

(一)实习总结

通过在-x近两个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并值得自己探索的职业。销售助理这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。这次实习也为即将踏入社会的我提供了可贵的经验。以下是我对销售行业的一些认识：

策划合理 ，准备充分，把握商机，不打无准备之仗。“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事前作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划 有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。

首先要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和-谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起

与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我 ，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

(二)个人收获

通过将近两个月的实习经历，我对公司的进货、供货、销售等各环节的业务流程有了初步的了解。因为我是在销售部实习，所以对销售有更切实的体会 : 我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书 广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。

我也深刻认识到以下几点的重要性：

1.沟通，从心开始。作为电子产品销售部的成员，与客人的接触是面对面的，我们的顾客群相对来说是文化程度比较高的，对我们的服务态度要求较高，我们的服务态度可以直接影响到顾客对企业的整体印象及对我们产品的购买欲望。只有我们从心底里意识到沟通的重要性，意识到为客户着想，才能为顾客提供更好的服务，最终完成我们的目标。只有用心真诚地与顾客沟通，才能发掘潜在的顾客，提高我们的销售量。在工作中，我也遇到过比较难缠的顾客，他已经在店里转了很久但还是问很多问题，还是一直在犹豫不定，并抱怨我的态度不如他所说的，我当时不知该如何处理。想起自己之前观察到我们经理耐心地为此类顾客介绍产品的情形，无论顾客问的问题多么细致，经理始终面带微笑。即便顾客最后没有购买产品，经理也是礼貌热情地欢送顾客。于是我运用了经理的沟通技巧，虽然这位顾客最后没有买我们的产品，但是我尽了我自己最大的努力，为我们公司在顾客那里留下了潜在的希望。

2.不同部门的协作。我们马上就要步入社会，成功不可能一触而就，这就需要我们从低层做起，摆正心态，虚心向长辈及同行学习。这次实习中，我更加注重锻炼自己的执行力，做的过程就是学习的过程，我不怕苦，不怕累，勤快认真，踏实地完成上级安排的任务。况且销售部的工作并不是单一的，要和收银部、厂方生产部等相互协作。通过这次实习，我认识到每一份工作都不是单打独斗，而是需要在团体中相互协作。每个部门的立场和出发点有时并不一致，这时就需要有协作的精神，请求其他部门协作时要客气有礼，并做备份，这样才能更好地完成任务。

**电脑销售实践报告篇四**

一、 实习目的

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的运营模式和管理系统，以及组织结构;接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握;同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

二、实习时间

我于20xx年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

三、实习单位

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城，20xx年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星统合店、海尔集团旗下的日日顺e家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑(禹州)特约维修点之后，惠普电脑、日日顺e家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

四、实习内容及个人心得

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

(一)实习成果

经过一周的努力，“大学生村官营销大赛”草案终于完成，具体内容如下：

禹州市“新农村杯”村官电脑营销大赛

一、活动背景

新农村建设是党和政府在坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想的前提下，在深入贯彻和落实科学发展观的基础上提出和制定的促进农村经济社会发展的正确道路。数年来，在党的正确号召和指引下，在社会各界力量的热情支持下，在广大农村基层干部和农民朋友的努力参与和辛勤劳动下，我国新农村建设取得了很大的成就,农业生产力得到了极大的提高，农民的物质文化生活得到了极大的改善与提高，农村面貌有了新的变化。

新农村建设已经并且正在使我国农村发生着重大的变化，然而目前我国新农村建设的力量主要为党和政府、农村基层自治组织(村官)和广大农民朋友，很少有其它社会力量的参与，同时在党和政府的号召和组织下，农村中存在着大量的大学生村官，他们在毕业后满腹热情的来到农村，为农村的发展奉献着自己的青春，在为农村和农民的服务中实现着自己的理想和人生价值。他们有着伟大的奉献精神，也有着满腔的热血与万分的激情，但我们也要看到他们缺乏经验，需要在实践中不断得到锻炼。

新世纪电脑销售公司是禹州市一家大型的电脑销售公司，我们的理念是为客户提供最优质的产品和服务，为员工提供更好的发展机遇和成长空间，为社会创造更大的价值和效益，并尽我们所能为社会的进步、国家的发展贡献力量，争取做一名优秀的“企业公民”。

为响应党和政府的号召，配合党和政府的新农村建设政策以及支持农村基层自治组织和农民朋友新农村建设实践，同时尽到作为一名“企业公民”应有的责任，我公司决定以广大农村村官为切入点，筹划组织一次旨在提高广大村官能力、普及电脑知识和丰富农民业余生活的“新农村杯”村官电脑营销大赛活动。

二、活动条件

我公司经禹州市工商局注册认证，经各大品牌电脑厂商授权经营，独家代理戴尔、方正、惠普等国际知名品牌电脑产品，有三十六人的售后团队为客户提供高品质的售后服务:是x市一家最大的电脑销售公司,可以为参赛团队提供强有力的支持.

三、活动目的

我们希望通过此次活动能够提高广大参赛村官的组织能力、管理能力、团队合作能力以及带领村民创业致富的能力;同时在农村普及电脑知识，提高农民的致富能力并丰富农民的业余文化生活，为新农村建设和农村现代化的实现尽绵薄之力， 谋求新农村建设发展、村官个人成长进步与实现公司社会价值共赢的完美效果.

四、活动口号

活动口号：电脑走进家，致富你我他!

五、活动内容

1、比赛要求:本次\"新世纪杯\"主要围绕党和政府的新农村建设进行,目的是通过大赛中对村官营销知识的培训以及村官的参赛实践提高村官领导农村建设和农民致富的能力;通过在农村普及电脑知识,扩宽农民致富途径、丰富农民业余生活,进而实现农村的现代化建设.因此参赛队员需要做到以下三点:

(1)坚持党的新农村建设方针和党在农村基层的政策,严格遵守党和政府以及我国法律法规的相关规定.

(2)坚持为人民服务的宗旨,以实现农村发展、农民致富为根本目的.

(3)不断寻求自身综合能力的提高,主动学习,深入实践.

2、参赛条件:(1)必须为村官身份

(2)立志为农村发展、农民致富服务者

(3)具有强烈的自身发展欲望

(4)热爱销售，敢于挑战自我,有创业激情者

3、参赛方式:本次大赛主要面对禹州市各村村官,采取网上报名和现场报名两种方式,参赛者可组团参加也可单独参加.组团人数要控制在6人之内.公司建立专门qq群作为整个活动过程中参赛团队之间、参赛团队与公司负责团队之间的交流学习平台。

4、营销内容：本次大赛的营销产品主要为禹州市新世纪电脑城授权经营的全部台式电脑、笔记本电脑以及相应散件耗材。

5、评分方式:本次大赛采取评为评分和网络投票评分两种途径,评委评分内容主要为培训课程学习(占百分之十) 、营销方案(占百分之二十) 、销售业绩(占百分之七十);网络评分内容主要为社会各界朋友对参赛团队服务热情和参赛过程的满意度和认可度.最后评委评分和网络评分按百分比折合相加(评委评分占百分之七十,网络评分占百分之五十)

6、奖励:大赛设特等奖一名,奖品 ,一等奖两名,奖品 ,二等奖五名,奖品 ,三等奖十名,奖品 ,参与奖若干名,奖品 。同时参赛者可以从所销售产品中提取适当比例报酬。 .

7、比赛流程

第一阶段:宣传报名时期(7月10日至20日),大赛宣传于报名同时进行，宣传途径主要为电视、网络、报纸等媒体。参赛选手可在此阶段内通过网络、电话和现场三种方式填取报名表.报名必填内容:团队名称,所在村名称,团队成员名称、性别、年龄,负责人名称,团队口号.

第二阶段:大赛动员阶段(7月21日),上午举行大赛动员大会,由公司具体负责人对比赛的具体事项和相关规则作简要说明,并由专业营销大师做营销知识的培训，要求参赛人员必须全额参加。

第二阶段：营销方案的制定阶段(7月22日至31日)，参赛团队需要针对自身所服务村落的具体情况，制定营销方案。公司会派专业咨询顾问为参赛人员方案的制定提供帮助。参赛团队需要在7月31日18点之前通过邮箱或者直接到公司上交营销方案。

第三阶段：销售执行阶段(8月1日至20xx年2月1日)，参赛团队需要根据自己营销方案的具体安排，灵活多变的执行方案内容.在8月1日至30日期间,公司会到各参赛团队所在村进行\"阳光创富学堂\"电脑知识巡回讲座.讲座内容主要为电脑基本知识、电脑应用等.帮助农民朋友了解电脑,学会用电脑学习、购物和娱乐等.在讲座过程中,公司会组织现场知识问答活动,问答内容限于讲座内容.答对者会获得公司提供的相关礼品.参赛人员需要配合公司组织人员参与讲座活动.

第四阶段：评分阶段(20xx年2月1日至5日)在此期间，公司评审小组会对参赛团队参加培训的情况、营销方案和销售成绩进行综合评分，同时公司会开通网络评分渠道，届时会通过各大媒体向广大市民公布评分网站网址。

第五阶段：大赛结果公布阶段(20xx年2月6日)，公司会在20xx年2月6日上午举行颁奖典礼，届时会公布各参赛团队比赛结果并颁发奖品，各团队需要至少一名代表参加。

六、活动管理

公司设“新农村杯”村官营销大赛筹备与组织小组专门负责此次活动的筹备、推广与组织管理活动。小组设组长一名，并设策划部、推广部、服务部分管具体

七、活动推广

具体有推广部负责，但其他各部需要根据公司安排协助推广部共同完成推广工作。推广途径主要为网络宣传、媒体宣传、拉条幅等。网络宣传主要通过人才网、禹州村官论坛、村官群进行活动内容的宣传，媒体宣传主要为通过在禹州电视台、报纸等媒介进行宣传，实地动员主要为公司组织人员选择一些经济水平比较高，人口比较密集的乡镇进行实地宣传活动，拉条幅主要为在各村主要街道路口等显要位置拉制活动条幅。

另外公司全体员工有义务在自己的关系网络内为本次活动做宣传推广

九、活动中应注意的问题

由于各种不可控因素的影响，在活动中可能会遇到各种问题,活动策划和组织者需要以人民群众的根本利益和社会效益最大化为根本出发点，灵活多变的处理各种突发事件。

**电脑销售实践报告篇五**

毕业在即，实习工作也快接近尾声，为了对自己这段时间的工作情况做一个详细的说明，特将此段时间的销售实习情况总结如下：

一、实习目的：

1、对所学理论知识进行实践，发现问题并努力解决，提高分析事情和解决问题的能力。

2、锻炼自己必要的社会工作能力，培养适应社会环境和自我管理的能力。

3、调查研究，发现问题，确定合适的毕业论文课题。

二、实习内容：

在超市和苏宁电器各连锁店做电脑的促销工作，因为我是计算机专业学生，在推销与讲解计算机相关知识方面还是有一定的优势，做起来也会有一定的兴趣!

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每天根据需要到各个苏宁电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来接受培训，并上交销售情况报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不同的人，他们会用各种各样的态度来对待我们，这就要求我们有很强的应变能力。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，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中!

但是我个人认为对我挑战最大的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应该是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的!不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查!很麻烦!

三、实习体会和收获：

在短短几个星期的实习中，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。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵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，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业论文设计的过程中，不断研究，不断完善。

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，对工作负责任的人!

总结：以上是第一范文网小编为你整理的实习工作总结，更多工作计划和总结，请关注第一范文网网站!

**电脑销售实践报告篇六**

一、 实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登。

通过这次实习主要的目的和意义有以下几点：在实践中运用并深化所学的专业理论知识;在实习中获得实际知识和实际技能;培养独立工作和解决实际问题的能力;提高协同合作及组织工作的能力;了解实习公司的产品信息，掌握相应的销售技巧和管理知识。

二、实习时间

x年x月x日

三、实习地点

电脑数码馆华硕电脑专卖店

四、实习单位介绍

我实习的单位是在电脑数码馆华硕专卖店。位于商贸城前行150米，项目总占地面积352亩，总开发面积31万平方米，是xx市政府重点打造的百亿级市场之一。在华硕专卖店主要经营华硕电脑、电脑配件、显示器、主板、显卡等产品。华硕店实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

五、实习内容

(一) 店面管理

店铺的一切管理运营的目的就是提高店铺业绩。导购的职责要分析消费者需求，为其搭配衣裤，熟练掌握产品知识和销售技巧，为店铺带来直接的收入。店助的职责是负责协助店长管理店铺，熟练掌握店铺管理和运营技巧，激励导购销售热情，处理客户异议。店长的职责是全面统筹管理店铺，负责店铺异议处理，处理店铺与公司的关系，全面提高店铺业绩。

在店铺接触最多的是陈列设计、店铺形象维护、仓库管理以及耳熟能详的销售技巧的掌握。一个形象店很看重整个陈列设计，它也是吸引顾客的第一眼球。店长在陈列这块有很多的手法和技巧以及对色彩搭配的能力和想法。店铺形象维护需要不断的督促和跟进，每天的店铺打扫、仓库整理、人员形象等等需要的是每天坚、准时的去做。销售技巧是店铺所有员工都必须掌握和不断学习的，它是店铺的魂，店铺每天始终围绕和灌输的就是这个思想。

(二) 了解相关的产品信息

无论是公司培训还是店铺培训，始终离不开产品信息的掌握，因而了解并掌握华硕电脑方面的知识是这次实习的关键。下面华硕电脑的特点：

1.散热：采用华硕独家第二代动态散热技术(adtd2)，内置铜质中空导管和超大铝制散热片，散热效果更好、

2.键盘：分岛悬浮式键盘，少量防水，静音式设计，防误触设计触摸板，方便用户打字。

3.外观：外形有品位，曾经获得多项国际大奖，例如德国的if大奖。red dot大奖。

4.省电：采用独特的power4 gear省电技术，有效节省20%—30%电力，延长电池使用时间。

5.主板：华硕主板世界第一，连续六年荣获“全球最佳主板品牌”。

6.靓彩：采用独特的splengid靓彩技术，提高屏幕对比度和亮点饱和度，达到“贵翔“效果。

7.屏幕：华硕全球唯一承诺led屏幕无亮点，至购买起一个月内若发现亮点可免费更换屏幕。

8.酷频33：华硕独家酷频33技术，可提高cpu及内存全体性能33%，花更少的钱享受更高的体验。

9.音响：采用”美声大师“音效设置，音质更完美。

10.售后：华硕是全球联保两年服务，尤其是屏幕和光驱更比知名品牌多保一年，全年24小时服务。

(三) 掌握销售技巧

实习中，离不开的一个话题就是销售，来到店铺销售就成了家常便饭，而销售技巧的历练和掌握程度基本上就能衡量这次实习的质量。在实习过程中的感受和亲生经历，总结了以下一些销售技巧：

第一，做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。 第二，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

第三，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。 六、实习心得

在将近一个星期的实习中，我对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。可以说，一个星期的的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，使我受益匪浅。在我以后的学习道路上有了很大的帮助。

七、谢辞

首先我要感谢学校能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。通过这次实习，同时我也要感谢华硕电脑专门店老板为我们提供一个良好的学习和工作环境，在那里我学到了很多书本上学不到的东西，使我们受益匪浅。在这里要特别感谢的是我的实习指导教师——x老师。在我们实习过程中给我们许多帮助。除此之外，还要感谢我们组的成员，正是因为有大家的相互帮助和学习，共同解决遇到的问题共同挑战困难我们的实习过程才能够顺利完成，我更加认识到了团队精神的可贵，同时也收获了最真挚的友谊。

在此再次感谢学校，感谢协助我们指导老师和各位同学以及华硕电脑专卖店，我将永远铭记这些在这次实习中的点点滴滴。谢谢你们!

**电脑销售实践报告篇七**

一、 实习目的

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的运营模式和管理系统，以及组织结构;接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握;同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

二、实习时间

我于20xx年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

三、实习单位

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城，20xx年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星统合店、海尔集团旗下的日日顺e家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑(禹州)特约维修点之后，惠普电脑、日日顺e家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

四、实习内容及个人心得

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

(一)实习成果

经过一周的努力，“大学生村官营销大赛”草案终于完成，具体内容如下：

禹州市“新农村杯”村官电脑营销大赛

一、活动背景

新农村建设是党和政府在坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想的前提下，在深入贯彻和落实科学发展观的基础上提出和制定的促进农村经济社会发展的正确道路。数年来，在党的正确号召和指引下，在社会各界力量的热情支持下，在广大农村基层干部和农民朋友的努力参与和辛勤劳动下，我国新农村建设取得了很大的成就,农业生产力得到了极大的提高，农民的物质文化生活得到了极大的改善与提高，农村面貌有了新的变化。

新农村建设已经并且正在使我国农村发生着重大的变化，然而目前我国新农村建设的力量主要为党和政府、农村基层自治组织(村官)和广大农民朋友，很少有其它社会力量的参与，同时在党和政府的号召和组织下，农村中存在着大量的大学生村官，他们在毕业后满腹热情的来到农村，为农村的发展奉献着自己的青春，在为农村和农民的服务中实现着自己的理想和人生价值。他们有着伟大的奉献精神，也有着满腔的热血与万分的激情，但我们也要看到他们缺乏经验，需要在实践中不断得到锻炼。

新世纪电脑销售公司是禹州市一家大型的电脑销售公司，我们的理念是为客户提供最优质的产品和服务，为员工提供更好的发展机遇和成长空间，为社会创造更大的价值和效益，并尽我们所能为社会的进步、国家的发展贡献力量，争取做一名优秀的“企业公民”。

为响应党和政府的号召，配合党和政府的新农村建设政策以及支持农村基层自治组织和农民朋友新农村建设实践，同时尽到作为一名“企业公民”应有的责任，我公司决定以广大农村村官为切入点，筹划组织一次旨在提高广大村官能力、普及电脑知识和丰富农民业余生活的“新农村杯”村官电脑营销大赛活动。

二、活动条件

我公司经禹州市工商局注册认证，经各大品牌电脑厂商授权经营，独家代理戴尔、方正、惠普等国际知名品牌电脑产品，有三十六人的售后团队为客户提供高品质的售后服务:是x市一家最大的电脑销售公司,可以为参赛团队提供强有力的支持.

三、活动目的

我们希望通过此次活动能够提高广大参赛村官的组织能力、管理能力、团队合作能力以及带领村民创业致富的能力;同时在农村普及电脑知识，提高农民的致富能力并丰富农民的业余文化生活，为新农村建设和农村现代化的实现尽绵薄之力， 谋求新农村建设发展、村官个人成长进步与实现公司社会价值共赢的完美效果.

四、活动口号

活动口号：电脑走进家，致富你我他!

五、活动内容

1、比赛要求:本次\"新世纪杯\"主要围绕党和政府的新农村建设进行,目的是通过大赛中对村官营销知识的培训以及村官的参赛实践提高村官领导农村建设和农民致富的能力;通过在农村普及电脑知识,扩宽农民致富途径、丰富农民业余生活,进而实现农村的现代化建设.因此参赛队员需要做到以下三点:

(1)坚持党的新农村建设方针和党在农村基层的政策,严格遵守党和政府以及我国法律法规的相关规定.

(2)坚持为人民服务的宗旨,以实现农村发展、农民致富为根本目的.

(3)不断寻求自身综合能力的提高,主动学习,深入实践.

2、参赛条件:(1)必须为村官身份

(2)立志为农村发展、农民致富服务者

(3)具有强烈的自身发展欲望

(4)热爱销售，敢于挑战自我,有创业激情者

3、参赛方式:本次大赛主要面对禹州市各村村官,采取网上报名和现场报名两种方式,参赛者可组团参加也可单独参加.组团人数要控制在6人之内.公司建立专门qq群作为整个活动过程中参赛团队之间、参赛团队与公司负责团队之间的交流学习平台。

4、营销内容：本次大赛的营销产品主要为禹州市新世纪电脑城授权经营的全部台式电脑、笔记本电脑以及相应散件耗材。

5、评分方式:本次大赛采取评为评分和网络投票评分两种途径,评委评分内容主要为培训课程学习(占百分之十) 、营销方案(占百分之二十) 、销售业绩(占百分之七十);网络评分内容主要为社会各界朋友对参赛团队服务热情和参赛过程的满意度和认可度.最后评委评分和网络评分按百分比折合相加(评委评分占百分之七十,网络评分占百分之五十)

6、奖励:大赛设特等奖一名,奖品 ,一等奖两名,奖品 ,二等奖五名,奖品 ,三等奖十名,奖品 ,参与奖若干名,奖品 。同时参赛者可以从所销售产品中提取适当比例报酬。 .

7、比赛流程

第一阶段:宣传报名时期(7月10日至20日),大赛宣传于报名同时进行，宣传途径主要为电视、网络、报纸等媒体。参赛选手可在此阶段内通过网络、电话和现场三种方式填取报名表.报名必填内容:团队名称,所在村名称,团队成员名称、性别、年龄,负责人名称,团队口号.

第二阶段:大赛动员阶段(7月21日),上午举行大赛动员大会,由公司具体负责人对比赛的具体事项和相关规则作简要说明,并由专业营销大师做营销知识的培训，要求参赛人员必须全额参加。

第二阶段：营销方案的制定阶段(7月22日至31日)，参赛团队需要针对自身所服务村落的具体情况，制定营销方案。公司会派专业咨询顾问为参赛人员方案的制定提供帮助。参赛团队需要在7月31日18点之前通过邮箱或者直接到公司上交营销方案。

第三阶段：销售执行阶段(8月1日至20xx年2月1日)，参赛团队需要根据自己营销方案的具体安排，灵活多变的执行方案内容.在8月1日至30日期间,公司会到各参赛团队所在村进行\"阳光创富学堂\"电脑知识巡回讲座.讲座内容主要为电脑基本知识、电脑应用等.帮助农民朋友了解电脑,学会用电脑学习、购物和娱乐等.在讲座过程中,公司会组织现场知识问答活动,问答内容限于讲座内容.答对者会获得公司提供的相关礼品.参赛人员需要配合公司组织人员参与讲座活动.

第四阶段：评分阶段(20xx年2月1日至5日)在此期间，公司评审小组会对参赛团队参加培训的情况、营销方案和销售成绩进行综合评分，同时公司会开通网络评分渠道，届时会通过各大媒体向广大市民公布评分网站网址。

第五阶段：大赛结果公布阶段(20xx年2月6日)，公司会在20xx年2月6日上午举行颁奖典礼，届时会公布各参赛团队比赛结果并颁发奖品，各团队需要至少一名代表参加。

六、活动管理

公司设“新农村杯”村官营销大赛筹备与组织小组专门负责此次活动的筹备、推广与组织管理活动。小组设组长一名，并设策划部、推广部、服务部分管具体

七、活动推广

具体有推广部负责，但其他各部需要根据公司安排协助推广部共同完成推广工作。推广途径主要为网络宣传、媒体宣传、拉条幅等。网络宣传主要通过人才网、禹州村官论坛、村官群进行活动内容的宣传，媒体宣传主要为通过在禹州电视台、报纸等媒介进行宣传，实地动员主要为公司组织人员选择一些经济水平比较高，人口比较密集的乡镇进行实地宣传活动，拉条幅主要为在各村主要街道路口等显要位置拉制活动条幅。

另外公司全体员工有义务在自己的关系网络内为本次活动做宣传推广

九、活动中应注意的问题

由于各种不可控因素的影响，在活动中可能会遇到各种问题,活动策划和组织者需要以人民群众的根本利益和社会效益最大化为根本出发点，灵活多变的处理各种突发事件。

**电脑销售实践报告篇八**

一、 实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登。

通过这次实习主要的目的和意义有以下几点：在实践中运用并深化所学的专业理论知识;在实习中获得实际知识和实际技能;培养独立工作和解决实际问题的能力;提高协同合作及组织工作的能力;了解实习公司的产品信息，掌握相应的销售技巧和管理知识。

二、实习时间

x年x月x日

三、实习地点

电脑数码馆华硕电脑专卖店

四、实习单位介绍

我实习的单位是在电脑数码馆华硕专卖店。位于商贸城前行150米，项目总占地面积352亩，总开发面积31万平方米，是xx市政府重点打造的百亿级市场之一。在华硕专卖店主要经营华硕电脑、电脑配件、显示器、主板、显卡等产品。华硕店实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

五、实习内容

(一) 店面管理

店铺的一切管理运营的目的就是提高店铺业绩。导购的职责要分析消费者需求，为其搭配衣裤，熟练掌握产品知识和销售技巧，为店铺带来直接的收入。店助的职责是负责协助店长管理店铺，熟练掌握店铺管理和运营技巧，激励导购销售热情，处理客户异议。店长的职责是全面统筹管理店铺，负责店铺异议处理，处理店铺与公司的关系，全面提高店铺业绩。

在店铺接触最多的是陈列设计、店铺形象维护、仓库管理以及耳熟能详的销售技巧的掌握。一个形象店很看重整个陈列设计，它也是吸引顾客的第一眼球。店长在陈列这块有很多的手法和技巧以及对色彩搭配的能力和想法。店铺形象维护需要不断的督促和跟进，每天的店铺打扫、仓库整理、人员形象等等需要的是每天坚、准时的去做。销售技巧是店铺所有员工都必须掌握和不断学习的，它是店铺的魂，店铺每天始终围绕和灌输的就是这个思想。

(二) 了解相关的产品信息

无论是公司培训还是店铺培训，始终离不开产品信息的掌握，因而了解并掌握华硕电脑方面的知识是这次实习的关键。下面华硕电脑的特点：

1.散热：采用华硕独家第二代动态散热技术(adtd2)，内置铜质中空导管和超大铝制散热片，散热效果更好、

2.键盘：分岛悬浮式键盘，少量防水，静音式设计，防误触设计触摸板，方便用户打字。

3.外观：外形有品位，曾经获得多项国际大奖，例如德国的if大奖。red dot大奖。

4.省电：采用独特的power4 gear省电技术，有效节省20%—30%电力，延长电池使用时间。

5.主板：华硕主板世界第一，连续六年荣获“全球最佳主板品牌”。

6.靓彩：采用独特的splengid靓彩技术，提高屏幕对比度和亮点饱和度，达到“贵翔“效果。

7.屏幕：华硕全球唯一承诺led屏幕无亮点，至购买起一个月内若发现亮点可免费更换屏幕。

8.酷频33：华硕独家酷频33技术，可提高cpu及内存全体性能33%，花更少的钱享受更高的体验。

9.音响：采用”美声大师“音效设置，音质更完美。

10.售后：华硕是全球联保两年服务，尤其是屏幕和光驱更比知名品牌多保一年，全年24小时服务。

(三) 掌握销售技巧

实习中，离不开的一个话题就是销售，来到店铺销售就成了家常便饭，而销售技巧的历练和掌握程度基本上就能衡量这次实习的质量。在实习过程中的感受和亲生经历，总结了以下一些销售技巧：

第一，做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。 第二，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

第三，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你

真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。 六、实习心得

在将近一个星期的实习中，我对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。可以说，一个星期的的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，使我受益匪浅。在我以后的学习道路上有了很大的帮助。

七、谢辞

首先我要感谢学校能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。通过这次实习，同时我也要感谢华硕电脑专门店老板为我们提供一个良好的学习和工作环境，在那里我学到了很多书本上学不到的东西，使我们受益匪浅。在这里要特别感谢的是我的实习指导教师——x老师。在我们实习过程中给我们许多帮助。除此之外，还要感谢我们组的成员，正是因为有大家的相互帮助和学习，共同解决遇到的问题共同挑战困难我们的实习过程才能够顺利完成，我更加认识到了团队精神的可贵，同时也收获了最真挚的友谊。

在此再次感谢学校，感谢协助我们指导老师和各位同学以及华硕电脑专卖店，我将永远铭记这些在这次实习中的点点滴滴。谢谢你们!

**电脑销售实践报告篇九**

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实践能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实践能力，更好地运用所学知识，我于20xx年7月中旬至八月下旬，在四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部进行了我的实践工作。现将我的实践情况介绍如下：

一、 实践目的：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的一个重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

二、 实践时间

20xx年7月中旬至八月下旬

三、 实践单位

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1、cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写，cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存。cpu (核心部件)主要功能：运算器，控制器。cup就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu。

2、cpu风扇：cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常据说的动态内存(即dram)，指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时储存器，掉电后数据会消失。

5、硬盘:硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据(逐步将被淘汰)。

7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w。

8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。

9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上去(目前多是主板集成)。

10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你现在感觉怎么样呢?”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢?由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着。“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临，thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正正证明了只有对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

五、 实践心得体会

通过这段时间的实践，我觉得销售这个行业是很锻炼人的，并值得自己去探索的行业。这次实践就也为即将踏入社会的我提供理论可贵经验，下面是我的一认识：

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到—知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面来充实自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引导到字下一个崭新的高度。

**电脑销售实践报告篇十**

一、 实习目的

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的运营模式和管理系统，以及组织结构;接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握;同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

二、实习时间

我于20xx年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

三、实习单位

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城，20xx年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星统合店、海尔集团旗下的日日顺e家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑(禹州)特约维修点之后，惠普电脑、日日顺e家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

四、实习内容及个人心得

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

(一)实习成果

经过一周的努力，“大学生村官营销大赛”草案终于完成，具体内容如下：

禹州市“新农村杯”村官电脑营销大赛

一、活动背景

新农村建设是党和政府在坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想的前提下，在深入贯彻和落实科学发展观的基础上提出和制定的促进农村经济社会发展的正确道路。数年来，在党的正确号召和指引下，在社会各界力量的热情支持下，在广大农村基层干部和农民朋友的努力参与和辛勤劳动下，我国新农村建设取得了很大的成就,农业生产力得到了极大的提高，农民的物质文化生活得到了极大的改善与提高，农村面貌有了新的变化。

新农村建设已经并且正在使我国农村发生着重大的变化，然而目前我国新农村建设的力量主要为党和政府、农村基层自治组织(村官)和广大农民朋友，很少有其它社会力量的参与，同时在党和政府的号召和组织下，农村中存在着大量的大学生村官，他们在毕业后满腹热情的来到农村，为农村的发展奉献着自己的青春，在为农村和农民的服务中实现着自己的理想和人生价值。他们有着伟大的奉献精神，也有着满腔的热血与万分的激情，但我们也要看到他们缺乏经验，需要在实践中不断得到锻炼。

新世纪电脑销售公司是禹州市一家大型的电脑销售公司，我们的理念是为客户提供最优质的产品和服务，为员工提供更好的发展机遇和成长空间，为社会创造更大的价值和效益，并尽我们所能为社会的进步、国家的发展贡献力量，争取做一名优秀的“企业公民”。

为响应党和政府的号召，配合党和政府的新农村建设政策以及支持农村基层自治组织和农民朋友新农村建设实践，同时尽到作为一名“企业公民”应有的责任，我公司决定以广大农村村官为切入点，筹划组织一次旨在提高广大村官能力、普及电脑知识和丰富农民业余生活的“新农村杯”村官电脑营销大赛活动。

二、活动条件

我公司经禹州市工商局注册认证，经各大品牌电脑厂商授权经营，独家代理戴尔、方正、惠普等国际知名品牌电脑产品，有三十六人的售后团队为客户提供高品质的售后服务:是x市一家最大的电脑销售公司,可以为参赛团队提供强有力的支持.

三、活动目的

我们希望通过此次活动能够提高广大参赛村官的组织能力、管理能力、团队合作能力以及带领村民创业致富的能力;同时在农村普及电脑知识，提高农民的致富能力并丰富农民的业余文化生活，为新农村建设和农村现代化的实现尽绵薄之力， 谋求新农村建设发展、村官个人成长进步与实现公司社会价值共赢的完美效果.

四、活动口号

活动口号：电脑走进家，致富你我他!

五、活动内容

1、比赛要求:本次\"新世纪杯\"主要围绕党和政府的新农村建设进行,目的是通过大赛中对村官营销知识的培训以及村官的参赛实践提高村官领导农村建设和农民致富的能力;通过在农村普及电脑知识,扩宽农民致富途径、丰富农民业余生活,进而实现农村的现代化建设.因此参赛队员需要做到以下三点:

(1)坚持党的新农村建设方针和党在农村基层的政策,严格遵守党和政府以及我国法律法规的相关规定.

(2)坚持为人民服务的宗旨,以实现农村发展、农民致富为根本目的.

(3)不断寻求自身综合能力的提高,主动学习,深入实践.

2、参赛条件:(1)必须为村官身份

(2)立志为农村发展、农民致富服务者

(3)具有强烈的自身发展欲望

(4)热爱销售，敢于挑战自我,有创业激情者

3、参赛方式:本次大赛主要面对禹州市各村村官,采取网上报名和现场报名两种方式,参赛者可组团参加也可单独参加.组团人数要控制在6人之内.公司建立专门qq群作为整个活动过程中参赛团队之间、参赛团队与公司负责团队之间的交流学习平台。

4、营销内容：本次大赛的营销产品主要为禹州市新世纪电脑城授权经营的全部台式电脑、笔记本电脑以及相应散件耗材。

5、评分方式:本次大赛采取评为评分和网络投票评分两种途径,评委评分内容主要为培训课程学习(占百分之十) 、营销方案(占百分之二十) 、销售业绩(占百分之七十);网络评分内容主要为社会各界朋友对参赛团队服务热情和参赛过程的满意度和认可度.最后评委评分和网络评分按百分比折合相加(评委评分占百分之七十,网络评分占百分之五十)

6、奖励:大赛设特等奖一名,奖品 ,一等奖两名,奖品 ,二等奖五名,奖品 ,三等奖十名,奖品 ,参与奖若干名,奖品 。同时参赛者可以从所销售产品中提取适当比例报酬。 .

7、比赛流程

第一阶段:宣传报名时期(7月10日至20日),大赛宣传于报名同时进行，宣传途径主要为电视、网络、报纸等媒体。参赛选手可在此阶段内通过网络、电话和现场三种方式填取报名表.报名必填内容:团队名称,所在村名称,团队成员名称、性别、年龄,负责人名称,团队口号.

第二阶段:大赛动员阶段(7月21日),上午举行大赛动员大会,由公司具体负责人对比赛的具体事项和相关规则作简要说明,并由专业营销大师做营销知识的培训，要求参赛人员必须全额参加。

第二阶段：营销方案的制定阶段(7月22日至31日)，参赛团队需要针对自身所服务村落的具体情况，制定营销方案。公司会派专业咨询顾问为参赛人员方案的制定提供帮助。参赛团队需要在7月31日18点之前通过邮箱或者直接到公司上交营销方案。

第三阶段：销售执行阶段(8月1日至20xx年2月1日)，参赛团队需要根据自己营销方案的具体安排，灵活多变的执行方案内容.在8月1日至30日期间,公司会到各参赛团队所在村进行\"阳光创富学堂\"电脑知识巡回讲座.讲座内容主要为电脑基本知识、电脑应用等.帮助农民朋友了解电脑,学会用电脑学习、购物和娱乐等.在讲座过程中,公司会组织现场知识问答活动,问答内容限于讲座内容.答对者会获得公司提供的相关礼品.参赛人员需要配合公司组织人员参与讲座活动.

第四阶段：评分阶段(20xx年2月1日至5日)在此期间，公司评审小组会对参赛团队参加培训的情况、营销方案和销售成绩进行综合评分，同时公司会开通网络评分渠道，届时会通过各大媒体向广大市民公布评分网站网址。

第五阶段：大赛结果公布阶段(20xx年2月6日)，公司会在20xx年2月6日上午举行颁奖典礼，届时会公布各参赛团队比赛结果并颁发奖品，各团队需要至少一名代表参加。

六、活动管理

公司设“新农村杯”村官营销大赛筹备与组织小组专门负责此次活动的筹备、推广与组织管理活动。小组设组长一名，并设策划部、推广部、服务部分管具体

七、活动推广

具体有推广部负责，但其他各部需要根据公司安排协助推广部共同完成推广工作。推广途径主要为网络宣传、媒体宣传、拉条幅等。网络宣传主要通过人才网、禹州村官论坛、村官群进行活动内容的宣传，媒体宣传主要为通过在禹州电视台、报纸等媒介进行宣传，实地动员主要为公司组织人员选择一些经济水平比较高，人口比较密集的乡镇进行实地宣传活动，拉条幅主要为在各村主要街道路口等显要位置拉制活动条幅。

另外公司全体员工有义务在自己的关系网络内为本次活动做宣传推广

九、活动中应注意的问题

由于各种不可控因素的影响，在活动中可能会遇到各种问题,活动策划和组织者需要以人民群众的根本利益和社会效益最大化为根本出发点，灵活多变的处理各种突发事件。

20xx年6月 日

禹州市新世纪电脑城营销部

备注：活动解释权归禹州市新世纪电脑城 接下来的时间便是对此方案的修正工作，同时也负责方正电脑的销售工作。通过与顾客的接触我学到了很多营销方面的知识：

通过在新世纪电脑销售有限公司近两个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并值得自己探索的职业。销售顾问这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。这次实习也为即将踏入社会的我提供了可贵的经验。以下是我对销售行业的一些认识：

策划合理 ，准备充分，把握商机，不打无准备之仗。“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事前作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。

首先要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通

过这些获得更大的人际网络。

最后，我也发现了自己的销售技巧还有待于改善，还没有真正地找到一种适合于自己的销售方式。有时面对一些难缠的客人时，向他们报的价钱必须拿握得比较准，既不能太高也不能太低。在价钱报的太低了，店面将会无利可图;但若价格报的虚高了，除了“水鱼”之外，一些事先探过低价的顾客便会认为你无诚意而立马离开。由此可见，对报价拿握得准是十分重要的。但这种技巧并不是一朝一夕就能够完成的，需要一段时间去摸索和领悟一下。通过这一周的店面销售实战，我慢慢地学会如何把客人分等次，确定客人是现在想要买还是他只是来走一下，顺便探一下价钱而已，然后根据客人的具体情况再报出让自己能赚钱而且客人也会感到满意的价格。除此之外，我还总结出了如何判断客人真的现在就想买的规律。他们的主要特征表现在：第一，客人逗留在店面超过五分钟，这类客人通常有心买却拿不准注意买哪台。这种情况需要我们主动出击，向他们推荐几款适合他们的机型;第二，客人在你向他们推荐的过程中不断讨价还价的，希望能把价钱压到最低。这类客人的情况是跟上一种客人恰恰相反的，他们通常是已经打定主意买这一款机型，但是却因为价钱的问题而望而却步的，通常这种情况比较棘手，不易处理。最后一种客人是来到你的店面，什么也不说地就叫你报某一种系列的价钱。这种客人跟上面一种情况相似，也都是打定主意买那一款机型的，但为了不让自己吃亏，就多转几家店面，多问几个价格，最后就挑报价最便宜的一家店面来购买。这种客人一般都比较精明，对所购买的机型已经有深入的调查，所以我们报价时必须报一个比较低的价格，以留住客人。

(二)个人收获

此次毕业实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时 我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况， 并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

我对企业的一些建议如下：

1.该公司对员工的激励机制不够健全，造成销售人员流动性较大。这样就不 能保证持续的顾客资源，造成员工总是在开拓新的市场，并不断重复。为此，公司应根据业绩相应提高提成比例，为公司留住销售中坚力量。

2.该单位的销售人员大多没经过系统专业的培训，只是经理吩咐做什么就做什么，没什么自主性。若能鼓励销售人员参与相关培训，提高职业技能，想必能提高公司的工作效益。

3.公司销售的电子产品以代理国产产品为主，这样在一定程度限制了产品销路，若能开拓更多的不同品牌的国际产品将会提高销量。

总之此次实习给我带来了珍贵的经验和丰富知识。

五、实习总结

实习让我们学会有目的地去做事情说，有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实习的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们好多硕硕都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。我们为了能

跟店员们在以后实习的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。

有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”?该不该变得圆滑?记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢!

我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵!其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实习过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大!

结束语：

实习圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功。

**电脑销售实践报告篇十一**

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实践能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实践能力，更好地运用所学知识，我于20xx年7月中旬至八月下旬，在四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部进行了我的实践工作。现将我的实践情况介绍如下：

一、 实践目的：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的一个重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

二、 实践时间

20xx年7月中旬至八月下旬

三、 实践单位

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1、cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写，cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存。cpu (核心部件)主要功能：运算器，控制器。cup就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu。

2、cpu风扇：cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常据说的动态内存(即dram)，指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时储存器，掉电后数据会消失。

5、硬盘:硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据(逐步将被淘汰)。

7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w。

8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。

9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上去(目前多是主板集成)。

10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你现在感觉怎么样呢?”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢?由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着。“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临，thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正正证明了只有对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

五、 实践心得体会

通过这段时间的实践，我觉得销售这个行业是很锻炼人的，并值得自己去探索的行业。这次实践就也为即将踏入社会的我提供理论可贵经验，下面是我的一认识：

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到—知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面来充实自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引导到字下一个崭新的高度。

**电脑销售实践报告篇十二**

一、 实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登。

通过这次实习主要的目的和意义有以下几点：在实践中运用并深化所学的专业理论知识;在实习中获得实际知识和实际技能;培养独立工作和解决实际问题的能力;提高协同合作及组织工作的能力;了解实习公司的产品信息，掌握相应的销售技巧和管理知识。

二、实习时间

x年x月x日

三、实习地点

电脑数码馆华硕电脑专卖店

四、实习单位介绍

我实习的单位是在电脑数码馆华硕专卖店。位于商贸城前行150米，项目总占地面积352亩，总开发面积31万平方米，是xx市政府重点打造的百亿级市场之一。在华硕专卖店主要经营华硕电脑、电脑配件、显示器、主板、显卡等产品。华硕店实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

五、实习内容

(一) 店面管理

店铺的一切管理运营的目的就是提高店铺业绩。导购的职责要分析消费者需求，为其搭配衣裤，熟练掌握产品知识和销售技巧，为店铺带来直接的收入。店助的职责是负责协助店长管理店铺，熟练掌握店铺管理和运营技巧，激励导购销售热情，处理客户异议。店长的职责是全面统筹管理店铺，负责店铺异议处理，处理店铺与公司的关系，全面提高店铺业绩。

在店铺接触最多的是陈列设计、店铺形象维护、仓库管理以及耳熟能详的销售技巧的掌握。一个形象店很看重整个陈列设计，它也是吸引顾客的第一眼球。店长在陈列这块有很多的手法和技巧以及对色彩搭配的能力和想法。店铺形象维护需要不断的督促和跟进，每天的店铺打扫、仓库整理、人员形象等等需要的是每天坚、准时的去做。销售技巧是店铺所有员工都必须掌握和不断学习的，它是店铺的魂，店铺每天始终围绕和灌输的就是这个思想。

(二) 了解相关的产品信息

无论是公司培训还是店铺培训，始终离不开产品信息的掌握，因而了解并掌握华硕电脑方面的知识是这次实习的关键。下面华硕电脑的特点：

1.散热：采用华硕独家第二代动态散热技术(adtd2)，内置铜质中空导管和超大铝制散热片，散热效果更好、

2.键盘：分岛悬浮式键盘，少量防水，静音式设计，防误触设计触摸板，方便用户打字。

3.外观：外形有品位，曾经获得多项国际大奖，例如德国的if大奖。red dot大奖。

4.省电：采用独特的power4 gear省电技术，有效节省20%—30%电力，延长电池使用时间。

5.主板：华硕主板世界第一，连续六年荣获“全球最佳主板品牌”。

6.靓彩：采用独特的splengid靓彩技术，提高屏幕对比度和亮点饱和度，达到“贵翔“效果。

7.屏幕：华硕全球唯一承诺led屏幕无亮点，至购买起一个月内若发现亮点可免费更换屏幕。

8.酷频33：华硕独家酷频33技术，可提高cpu及内存全体性能33%，花更少的钱享受更高的体验。

9.音响：采用”美声大师“音效设置，音质更完美。

10.售后：华硕是全球联保两年服务，尤其是屏幕和光驱更比知名品牌多保一年，全年24小时服务。

(三) 掌握销售技巧

实习中，离不开的一个话题就是销售，来到店铺销售就成了家常便饭，而销售技巧的历练和掌握程度基本上就能衡量这次实习的质量。在实习过程中的感受和亲生经历，总结了以下一些销售技巧：

第一，做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。 第二，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

第三，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。 六、实习心得

在将近一个星期的实习中，我对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。可以说，一个星期的的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，使我受益匪浅。在我以后的学习道路上有了很大的帮助。

七、谢辞

首先我要感谢学校能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。通过这次实习，同时我也要感谢华硕电脑专门店老板为我们提供一个良好的学习和工作环境，在那里我学到了很多书本上学不到的东西，使我们受益匪浅。在这里要特别感谢的是我的实习指导教师——x老师。在我们实习过程中给我们许多帮助。除此之外，还要感谢我们组的成员，正是因为有大家的相互帮助和学习，共同解决遇到的问题共同挑战困难我们的实习过程才能够顺利完成，我更加认识到了团队精神的可贵，同时也收获了最真挚的友谊。

在此再次感谢学校，感谢协助我们指导老师和各位同学以及华硕电脑专卖店，我将永远铭记这些在这次实习中的点点滴滴。谢谢你们!

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