# 网络销售实习心得报告

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-23

*网络销售实习心得报告120xx年11月底开始在合肥经济技术开发区合肥铭富商贸有限公司销售部进行了毕业实习，实习的岗位是网络销售代表，公司座落于合肥市经开区，隶属于北京海岸讯通科技发展有限公司。公司主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要...*

网络销售实习心得报告1

20xx年11月底开始在合肥经济技术开发区合肥铭富商贸有限公司销售部进行了毕业实习，实习的岗位是网络销售代表，公司座落于合肥市经开区，隶属于北京海岸讯通科技发展有限公司。公司主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，网销实体品牌皮具等生活常见用品，根据公司发展规模，后期会推出更多类型品牌。本次实习，我深刻的体会到耐心和细心的重要性，同时要有积极向上的态度。通过这次的毕业实习，让自己获益匪浅，拓宽了自己的视野、提升自己各方面的知识和技能。

一、实习目的

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，实习是人才培养方案重要组成部分和相当重要的教学环节，是学生在教师的指导下，接触实际、了解社会的重要途径，同时也是运用所学理论知识到现实生活中去培养发现问题、分析问题和解决问题能力的一种实践活动。通过这段时间的实习，让自己认识社会，接触认识网络销售的具体工作，拓宽了自己的知识面，培养和锻炼了自己所学的基础理论，基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来， 通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础。

二、实习时间

20xx年10月底至20xx年1月

三、实习地点

安徽省合肥市经开区

四、实习单位和部门

合肥铭富商贸有限公司

销售部

五、实习报告内容

1、对实习企业性质、规模、经营范围和特点、市场定位的概述。

合肥铭富商贸有限公司成立于20xx年6月份，公司共50多名员工，公司地处安徽省合肥市，隶属于北京海岸讯通科技发展有限公司。我们公司经营的理念就是客户至上的原则，我们一直站在顾客的角度上考虑问题，打造最真诚的服务，让更多的客户了解我们公司并且消费与我们公司。公司当前主营波斯帝威的男士包包和盛世臻品的红酒，具体包括里奥哈红葡萄酒，法国梦德城堡干红葡萄酒，法国蓝骑士庄园干红葡萄酒，斗罗河红葡萄酒，斗罗河罗安葡萄酒一系列的葡萄酒。合肥铭富商贸有限公司的主营业务是红酒和箱包，我们都知道箱包是我们生活中不可或缺的东西，时代在进步，社会在发展，人们的消费水平也在不断地提升，如果箱包还仅仅停留在可用性，也不加以修饰，比如美化箱包的外表和提高自身的质量等等，都是箱包产品的发展方向。因此这也是铭富为什么代理品牌包包的原因，对于红酒铭富也是秉承着这样的理念，铭富公司主要是通过网上销售来推销自己代理的产品，也就是现在大家所推崇的O2O模式，利用公司和代理商的合作关系，把公司代理的商品让顾客了解并且推销出去，公司主要是营销手段就是利用销售人员通过微信和QQ等一系列的社交软件认识新朋友，利用微博微信平台展示公司代理的产品，然后达到我们公司盈利的目的。

2、对实习单位的组织形式、部门设置、分工与职能的描述。

公司主要有业务部、内勤部以及财务部。

业务部主要负责公司的电话营销和网络销售。

内勤部主要负责公司的清洁卫生以及物品购置。

财务部主要是登记凭证、登记账簿等。

3、实习的过程和具体内容。

我实习的岗位是网络销售代表，工作内容是主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，网销实体品牌皮具等生活常见用品按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(1)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(2)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(3)学习网络营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，负责搜集新客户的资料并进行网上沟通;网销实体品牌皮具等生活常见用品。

(4)学会使用企业邮箱以及企业ERP系统操作。

(5)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的`产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。 在这过程中，确实提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。

4、用人单位对本专业人才和素质的要求。

(1)熟悉国家最新的相关的方针、政策和法规。

(2)了解本行业的理论前沿和发展动态。

(3)掌握销售方面的业务知识。

(4)掌握选择客户的依据和方法。

(5)具有较强的语言与文字表达、人际沟通、信息获取能力及分析和解决问题的基本能力。

(6)做事果断，有敏锐洞察力 ，能快速的判断客户是否有可操作性。

5、认清本专业人才培养的社会要求和企业岗位要求。

从全国来看，目前从事本行业人员在迅速增长，但据统计从事本行业的人员仅有20%从事过电商方面的工作，从业人员的素质和电脑公司的发展息息相关，而目前电商从业人员却十分短缺。在中国未来的5年里，资深的银行信贷从业人言非常短缺，从现在的数据看，缺口达到60%，所以人才的培养成为本行业发展的一个难题。

而从事此行业除了熟悉掌握业务知识，也需要丰富的经验，能很好的和客户沟通，另外也是最重要的一点，就是你是否有客户资源。

6、心得体会与经验总结

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作.也学会了搜索引擎的的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

本次实习让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络营销的各种互联网销售的环节，掌握了网上银行业务、支付通、B2B、B2C、C2C的整个流程的操作，学会了处理网络营销流程中的一些常见性的小问题等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。于此同时，我学会了运用所学知识解决处理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方法途径。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下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法。通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

7、今后对自己的职业规划与努力方向

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。短短的实习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，我愿意继续以这种对生活热爱。总的来说，通过这次实习，不光在技术上有了很大的收获，在人与人之间的交往和处理事情的态度上也有了很大的感触，只有通过自己的不断努力，才可以登上自己人生的辉煌宝座。为了自己的梦想，只有不算努力，超越自己，坚定自己的信念，持之以恒，才可以真正享受成功的果实，成为一个对社会，对祖国有用的人。

网络销售实习心得报告2

20xx年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩LG卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

一、实习目的

通过这段时间的实习，让自己认识社会，接触认识网络销售的具体工作，拓宽了自己的知识面，培养和锻炼了自己所学的基础理论，基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

1、通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2、通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3、通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4、通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

二、实习时间

20xx年3月底至今

三、实习地点

广州市白云大道元下田工业区821号

四、实习单位和部门

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩LG卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩LG化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位 广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的 诚信通 会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

(1)、LOGO(使用PS及CDR等工具)

(2)、宣传语：LG地板展示现代时尚美感，享受您的每一步!

(3)、BANNER广告等等

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最能达到收效，个人认为。

6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名;请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接;在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章，并在文章里面附带自己公司的产品及商铺的链接;定期回访老客户，发一封邮件问候一声，在邮件中加入公司名称、地址、电话、商铺网址等;在相关的论坛发布帖子，主要内容跟公司产品相关，附带上公司名称及商铺的地址等。进行推广之后，商铺的点击增加了不少，客户的询问量也越来越多。

8、通过旺旺与客户进行沟通，及时处理客户的反馈意见和信息，一般都是向客户做一些相关的介绍而已，当然，如果客户有更大的意向，就需要做一番全面的描述了，这时，由于自己的经验不足，所以刚开始还是要请教一下老板，力图让客户更深的了解我们的产品，其实重要的是要让客户觉得我们的产品非常出色，价格也合理。到了后来，慢慢的可以自己独立向客户介绍产品了，即使有时应付不是很及时，但是自己觉得进步了，还是觉得满意。

9、虽然公司在阿里巴巴注册了诚信通账号，但是经过向老板提议之后，经老板同意，在其他的贸易平台也注册了会员，但是是免费会员，比如慧聪还有其他的地板行业的贸易平台，虽是免费会员，但是发布供应信息之后总是有机会，只是主要的工作还是在阿里巴巴方向上，这样一来，自己的工作量增加了，也比较辛苦，但是既然加入了公司，就要努力做好，帮助公司获取更大的利益。

10、利用工作的空余时间，就多逛逛地板行业的网站，增加自己的知识，也经常看一些网络营销的案例，这样在工作的时候，可以借助别人的一些营销方法进行，这样更有利于开展工作，也让自己在工作中可以比较顺利。

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