# 最新大学生销售员实践报告(15篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-24

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大学生销售员实践报告篇一时光飞...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生销售员实践报告篇一**

时光飞逝，转眼间大学四年的时光就要过去，我们也要步入社会了。在毕业之前锻炼一下自己是必不可少的，也是学业的必备功课。思虑再三，我觉得此刻是一个市场经济时代，而当前的市场经济早已转到买方市场。怎样了解客户，把生产出来的产品卖给客户，并让客户满意，是当前最需要的一种工作。所以说，在当前，销售工作是必不可少的一种十分重要的工作。

了解汽车销售模式与过程，普及一些平时缺乏的汽车方面的知识。同时，将理论知识应用于社会实践中，挑战自己的工作和实习潜力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，理解社会的检阅，让自己尽快的适应这个日新月异的社会。另外，增强自身的劳动观点和社会主义事业心、职责感也是我此次实习的目的。同时，加强自身素质，学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流；了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用；加深自己对汽车在国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发激情。

1培养从事汽车销售人员工作的业务潜力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学会怎样做好一个好员工，怎样和同事相处。

2理论联系实际，运用平时所养成的素养去解决工作实践中的具体问题。

3虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的良好品质以及良好的工作作风，提高自己的综合素质，把自己培养成一名优秀的销售人员。

从20xx年x月x日开始在xx有限公司进行实习。

透过学习我明白了汽车销售的流程：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交。

透过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅王经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再之后，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。

（1）接待：接待客户一般说的是展厅接待，有两种状况。一是完全陌生的\'客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

（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。销售人员的询问务必耐心并友好，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：要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

（4）试乘试驾：这是客户获得有关车的第一手材料的机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

（5）报价协商：为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘思考到他的财务需求和关心的问题。

（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思考和做出决定，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简单的签约气氛。

实习单位在我的家乡，虽然我在乡下，但一个半小时的车程就把我送到了这个社会旅途开始的地方。以前的期盼，以前的害怕，在这一刻消失，迎接我的是这一个月的锤炼。

我渴望不断的学习，不断的进步。在那里我分到一个师傅：x经理，但其实，那里每一个人都是我的师傅。每一天除了x师傅的言传身教，还要靠自己去想、去问，只有这样才能得到更多的知识。在这一个月里，我基本上每一天白天跟在师傅后面学习怎样与客户交流，怎样让客户满意，在哪个阶段能够引导客户签订单。到了晚上就要背资料，因为白天的学习是不够的，也需要巩固与加深。

透过这一个月的实习，收获的不仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷，而是真正的成果。社会中的学习也不再是一个人的学习，而是大家共同的学习，每一个人都可能是自己的老师。在那里我要十分感谢实习期间的师傅以及同事们，谢谢他们的关照和教导。未来的我不会从事汽车销售方面的工作，但我相信：在那里一个月得到的知识会让我受用终生。

**大学生销售员实践报告篇二**

1、加强和巩固理论知识，发现问题，并利用这些知识分析和解决问题。

2、锻炼自己的实习能力，适应社会能力和自我管理能力。

3、通过毕业实习了解社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和专业素养，培养优秀品质，明确社会责任。

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20xx年，烟台公司员工数十人，销售总公司生产的产品。

我在中和贸易有限公司做销售。我通过培训和实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行了基本的产品销售培训。负责培训的人员首先向我们解释了产品的功能、成分和使用方法。在跟随师傅的工作进行了几天的实际练习后，我开始熟悉销售流程。虽然知识并不复杂，但要快速记住它却很困难。虽然整个训练过程很简单，但是整个过程还是很辛苦的。我也深刻理解了工作和学校的区别。经过培训，我正式开始接触销售。通过不断向客户介绍销售过程，我了解到销售人员需要高度的热情和毅力。这些天的销售工作提高了我的沟通能力，锻炼了我们的口才。在这一个月的实习中，我接待了很多客户，也不断积累了自己的销售经验和技巧。从一开始，我就觉得销售只是运气，没有技术含量。后来，我才真正意识到销售是一门伟大的艺术。我也深刻地认识到，销售行业必须遵循的首要原则是顾客就是上帝。不管顾客有多棘手、多苛刻，他都必须尽可能地让顾客满意。在实习过程中，对态度的要求也很高。首先，他们的乐器必须整洁，给人一种干净的感觉。其次，他们必须有礼貌，脸上要有尽可能多的微笑，这样才能保证员工的基本素质也能给顾客留下良好的印象。这也让我深刻的认识到，无论在哪里工作，都要注意细节，因为细节决定成败。

在实习期间，我也遇到了各种不同的客户，他们会用各种不同的态度对待你，这就要求你有很强的应对能力。在实习期间，我们不仅要面对客户，还要与同事和上级保持良好的关系。为了得到每个人的认可，我们必须自觉地做事。两个多月来，在公司部门领导和同事们的热情帮助和关心下，我取得了一定的进步。

总的来说，我觉得我还有以下几点不足：

1、强烈的意识形态和个人主义；

2、有时工作能力不够；

3、工作的主动性不够，工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识经验不足，尤其是与客户的接触，沟通能力不够扎实。

由于公司处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题，如：员工管理混乱，职责不够明确，公司没有有效的激励机制，导致一些员工的工作积极性和工作效率不高。公司产品库存复杂，很多没有明确的\'数据，也没有销售预测和合理的库存管理。这也会导致大量的产品积压和库存成本。由于电子产品的快速更新，有些产品在积压后甚至会成为淘汰产品。造成了大量资金的浪费。在库存管理方面，公司应该采用更加明确合理的库存管理，准确记录每一个产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存状态，这样也可以减少复杂性。手动操作节省人力，提高效率，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。

非常感谢您为我们提供这次实习机会，使我们在这次实习中得到了提升。这次实习对我们以后的工作很有帮助。为我们指明道路，我们的未来会更美好。我相信没有风雨怎么见彩虹。当前的努力是为了将来的成功。机会属于那些时刻准备着的人。通过这次实习，我对公司的运营和业务有了更好的了解，积累了一些经验，为我以后的工作打下了基础。同时，我也意识到自己的不足，比如英语不好，工作能力强；我也真切地感受到，只有理论与实践相结合，才能发挥应有的作用，更好地指导实践。将实践方法提升到理论高度，使理论与实践相辅相成；我也深刻理解了书本上的理论知识与工作中的实际操作之间的差距。这些书是普遍适用的，不能直接复制。面对现实中的具体企业，需要灵活处理，有针对性的销售。就我目前知识的深度和广度而言，这还远远不够。有些任务看起来很简单，但是有点棘手，但是我不知道做起来有多容易。

**大学生销售员实践报告篇三**

员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩;而一个具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜。”这是我们公司销售总监对我讲的。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

实习期间，我对保健产品和一些社会需求情况有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的\'知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

在实习的那段时间，让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每天较早就要上班工作，下班回宿舍，深感疲惫，很难有精力能再静下心来看书。这更让人珍惜在学校的时光。此次毕业实习，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。

实践是大学生活的第二课堂,是知识常新和发展的源泉,是检验真理的试金石,也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用,才能得到丰富、完善和发展。大学生成长,就要勤于实践,将所学的理论知识与实践相结合一起,在实践中继续学习,不断总结,逐步完善,有所创新,并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力,为自己事业的成功打下良好的基础自己本身还是存在着很大的欠缺，我不能仅仅将自己定位为一名刚毕业的大学生，更应该定位为一名基层的工人阶级，这样才能不断地提升自身的素质、素养，不断地改进自己的知识结构水平，让自己投入到理论学习中，好好积累基础理论知识，方能厚积薄发。

感谢武汉福寿安康有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握行业销售相关技能，感谢我的销售总监、所有同事，你们帮助我解决处理相关问题，指导我在实习过程中需要注意的相关事项，包容我的错误，让我不断进步。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**大学生销售员实践报告篇四**

为了通过实习了解企业营销情况，并在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，以达到学以致用，培养实际工作能力与分析能力，接触认识社会,提高社会交往能力,并且更好地了解营销工作在企业中的作用与地位，我在烟台长久丰田进行了为期两周的实习。起初我在销售部做销售顾问，了解汽车销售的.整个流程，以及在销售过程中，销售顾问应该了解知道并注意的知识与问题，一周后人事调动，为了工作需要，我进入了人事部帮助整理有关的销售资料，在理论上更加进一步了解了销售工作，并结合了企业特有的销售理念，把理论与实践更加完全的融合，同时，也了解到了销售并不仅仅是沟通、说服，其后还有更重要的理论学习阶段与信息资料管理阶段。

（一）企业组织结构

大学生实习活动是一个从大学生活到社会工作的一个过渡阶段。学校和社会的差别很大，有些同学在学校时，对自己以后工作的事情考虑得少，准备得少，一旦步入社会，自己心理上就一片空白。在踏入社会时，对于自己到底要干什么工作，自己有什么技能，是什么料，都不是很有把握。因此，实习就显得尤为重要。

实习和正常上班没有什么两样。如果实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于许多同学来说，先就业再择业是最好的。毕竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用能力与实际工作要求还是有一定的差距。不要一开始就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜欢的工作，这样是不够切合实际的。所以在找实习工作的时候，不要眼高手低，要有在实习中吃苦耐劳的认识。在实习过程中，不懂得我方面要及时请教，充分利用时间学习，这样才会有所收获。

**大学生销售员实践报告篇五**

20xx年2月，刚迈出校园大门的我，感觉自己就是个孩子，所谓的人情世故什么都不懂，内心里面充满了激情。当时想自己终于离开了学校了，自由了，从今我不在向父母伸手要钱了。满怀信心的我想着我的未来、我的工作，可好久都找不到合适的，我心灰意冷

我自认是用心在与同事们相处，但总是像隔着什么东西，很是苦恼。都是年龄相仿的，为什么会这样呢?我苦思冥想。工作工作不顺，交友交友不真，我真的要打退堂鼓了，辞职算了。不行，我怎能被一点点挫折打败呢?付出不一定有回报，但不付出就一定不会有回报。

我调整了心态，从新挑战。在单位领导和同事的指导下，我学到了很多东西，不仅仅是工作方法，还有工作和生活的态度，也慢慢地开始学会提高自己。说到改变或许真的不是很多。以前的我很容易哭，但现在作为一个响当当的我非常坚强。以前的我脾气不好，但现在我的脾气却慢慢地好起来了，而且也学会了许多与人相处的方法，这是我没有想到的，是环境改变了我。

我想我们这些刚刚走上工作岗位的`学生仅仅靠书本上的东西是不够的，更重要的是要培养对工作的责任心，要勇于承担责任，更要为自己的行为负责，这样才能不辜负领导对我们的厚望，同样也对得起自己。

很高兴我已有了第一批同事，说心里话，两个礼拜的生活，说长不长说短也不短。正如我说的那样，我和他们有了很深的感情。我很庆幸当初我没有因为困难而逃避离开。现在明白了处理好择业与社会需求的关系，准确定位自己的人生坐标。我意识到我的工作并没有想象的那么差，从另一个角度看我的经历是一笔财富。或许人在困境里更能学到一些东西，这些东西弥足珍贵;而人的道路本来就不同，重要的是适应工作，然后发挥自己的作用。

以前作学生的时候总是特别的激进，冲劲是有了，但是不稳重。现在我的心平和了很多，知道自己会些什么，也知道自己应该补充些什么;我依然有很强的自信，我的理想或者是幻想依然存在，但是我现在更注重脚踏实地，或许一切从实际出发更重要。把握一份执着，我就不会困惑在无所适从的茫然中。人曰：“三百六十行，行行出状元”，既然我们选择了，就要在这岗位上发光发热。

**大学生销售员实践报告篇六**

这一周是我们拆装辅机的实习课，从一开始，我就很激动，也很认真，抱着满腔的热情和好奇，认真的去对待，因为我知道，这样的机会来之不易，平时都是对着抱着课本，念着理论，说到实践，真是少之又少！所以，我很珍惜，自始至终，我都坚持去做到，不早退，不旷课，认真听老师讲解，凡事都参与动手，理论与实践相互结合，刻苦钻研，善于发现问题，勇于解决问题，耐心听取别人的见解！虚心向我们的导师请教！

实习内容：

本人以xx年5月至8月期间，进入英茂药业公司实习，对该公司的otc分销通路管理的现状产生浓厚兴趣，进行了较广泛深入的调研，通过与企业有关领导，销售部门，企业部门和财务部门的沟通，了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划，经营现状，业务流程，通路成员和销售人员的基本情况，并深入到云南，湖南，湖北，广西，广东等地，与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触，在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的：

1，分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理。英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种，价值低，中间环节不能过多，分销通路费用不能太高，同时企业销售人员短缺的实际情况，结合各区域市场经销商分销通路特点，初步三级分销通路模式，较好地解决了产品快速流向市场，广泛覆盖市场的问题；并通过寻找不超过三家的省级经销商，弥补了分销通路之间的盲区，保持分销通路的稳定，减少冲突，最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖。

2，分销通路网流走势较为合理。英茂药业公司在分销通路建设的过程中，没有松懈对管理的要求，制定了一系列相应的合同审核，经销商信用额度评估，发货审批，货款风险控制，退换货等制度和流程规范，为分销通路的正常管理奠定了较好的基础。

3，分销通路的市场覆盖面得到较大提高。英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择，较为合理地建设分销通路的长度和宽度，使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南，华南的十几个省份，并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高，产品知名度和忠诚度在逐步提高当中。

4，分销通路布局较为合理。英茂药业公司根据产品特点，将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域，集中精力做好这些省级市场，以达到锻炼销售队伍，积累经验和对现有市场深耕细作的目的。

5，建立了\"双赢\"分销通路关系的雏形。英茂药业公司在分销通路建设中采用了由经销商负责送货，回款和客户拜访；企业销售人员负责分销通路终端工作和市场生动化的工作，与经销商的合作关系良好。

虽然英茂药业公司取得的成绩是突出的，但同时存在的问题也影响到分销通路的安全，并有可能对企业的正常经营造成危害，具体存在问题有：

1，分销通路结构混乱。在个别地区，总经销，特约经销和直销同时存在，并有向多个销售区域蔓延的趋势。多种分销通路模式同时存在的情况使分销通路网络状态多样，复杂，混乱，造成企业在市场计划，执行，推广，监查，信息反馈等方面的混乱和盲目，无形当中降低了经销商的利润空间，挫伤了经销商的积极性，使经销商经销企业产品的意愿和兴趣降低。

2，分销通路控制出现不安全因素。英茂药业公司分销通路建设的过程中，由于英茂药业公司与经销商的分销通路关系是松散协作的关系，对各经销商只要求货物安全，货款及时回笼，当英茂药业公司希望分销通路成员帮助调整产品结构，加大力度销售利润高的新产品时，总会遇到或多或少的抵触。

3，销售人员管理面临失控。销售信息反馈不及时，政令下达不畅，销售费用急剧上升，对经销商的客户档案收集出现问题，使企业对人员的管理面临失控。

4，终端工作不细致。英茂药业公司终端工作开展过程中，出现了人员懈怠，敷衍了事的现象，售点宣传物陈列不到位，维护工作不认真，不按规定进行修补，消费者咨询时不详细耐心地解答，服务态度恶劣等现象。

英茂药业公司分销通路存在的问题已经对企业的生存和发展造成威胁，因此有必要对企业的分销通路重新设计应遵循的原则，确定分销通路调整的对策，使企业的.分销通路高效畅通，为企业的经营创造效益，为企业的发展奠定良好的基础。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的\"浇注明天\"的服务品牌，\"构筑精品，造福社会\"的企业使命，\"务实求新、敢争一流\"的企业精神有了初步了解。

**大学生销售员实践报告篇七**

时间过得真快！一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习 经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习 活动。现在上了大学，成为一名大学生 ，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实习 活动，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习 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。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到xx（地名）找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到xx（公司名）招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错！适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大一的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店里了。放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道该怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧？你们这些大学生 缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个赠设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功 。活动结束，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习 经历。初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

这次实习 不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理 洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度；二、精通所销售产品的`知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况；三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应；四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通；五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习 ，利用假期时间走进社会实习 ，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会 什么。假期社会实习 活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会 、有所启迪、有所感悟 ，让我们更好地成长。

**大学生销售员实践报告篇八**

基本情况：生产实习

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

实习时间： 1月5日——5月1日

实习地点：xxxxxxxxxx

总结报告：

为期\*个月的实习期结束了，我在这短短的几个月的实习生活中，学到了很多在课堂上学不到的实习知识，受益匪浅。现在我就对这几个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

在几个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

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

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的`是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。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，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;销售信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。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，不是吗信奉在哈佛广为流传的一句话：

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

**大学生销售员实践报告篇九**

这次我是去做化妆品的一个销售工作，从而作为我的毕业实习，我也是在这次实习之中感受到做销售的不易，社会工作的艰辛，也是对于这次的实习要来做好报告。

实习是为了让我们能更好的去进入社会而做准备，化妆品销售的实习工作，也是锻炼了我的销售能力，让我更加清醒的认识到，自己和职业人士的差距在哪里，并且通过这份实习，让我更清楚自己要提升的方面有哪些，哪些的不足是要继续的努力，去改进，去完善的，为以后的工作去做好更加充分的准备。

这次实习，也是在柜台去做销售，开始实习的时候我是跟着同事，在她的身后看她是如何的做事情的，一天的工作是怎么样去安排的，从销售的礼仪，如何和客户的沟通，介绍产品，然后吸引客户，让客户有购买的愿望，最后达成交易，看似简单，从容的销售工作，但是真的我尝试做起来，却是发现困难重重，我也是在不断的学习，不断的尝试之中，慢慢的把工作给做好了，对于产品的了解也是非常的重要，开始同事也是不断地给我讲解产品的知识，试用，然后让我接触产品，了解产品是怎么样的`，其实只有自己真的感受了，才能更好的推荐给客户，不单单是如此，销售的一些技巧也是同事跟我说了很多，我也是用心的记好，然后在实际的销售之中慢慢的去运用，通过实习，我也是掌握了很多，同事也是予以了肯定，而今的我也是能从容的去推荐产品给客户，虽然业绩和同事是有差距的，但是也是能在这个岗位上做好事情了。

通过实习，我也是感受到这份工作的压力还是蛮大的，开始我是学习的状态，还没有什么太大的感觉，看到同事那么从容的工作也是觉得并不难，但是真的自己有了业绩的目标要求之后，才发现，一天要去完成工作的任务，并不是那么的容易，真的工作只有去做了之后才会发觉到它的不易。同时我也是感受到我要学，要去完善的地方有挺多的，以前觉得自己在学校时候是学了很多的东西，到了岗位上也是能做好工作的，但是真的做了之后发觉到，其实我学到的理论虽然有用，但是要实际的运用，也是要我多想多去思考，并且通过实际的体会，才清楚，自己要做好的真的还有很多，而且销售工作里头的方法，技巧也是有挺多要去深究的，只有自己多把工作做细，对客户，对产品有更多的研究，才能是更好的把业绩去完成的。

通过实习，我也是明白，自己想要更好的在岗位上立足，也是需要付出更多，当然也是能收获很多，让我也是明白，自己的不足，也是需要时间的沉淀，去积累更多的经验，去持续的学习，进步，来把销售工作做得更好，让自己更出色。

**大学生销售员实践报告篇十**

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了以德报怨在销售中，甚至是人生中的重要作用。

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

我们店里除了出售手机之外，4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4，我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这两个月里我真的学到了很多,也巩固了以往许多知识.现在工作的每一天几乎都会有大的\'或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好！因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的！

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资虽然只是一点点的钱，但却是我人生的转折点，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动的要哭，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长

这就是我为自己这段时间所做的努力作的一个总结，感谢。

**大学生销售员实践报告篇十一**

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

20xx年x月至x月

xx省xx市xx汽车销售服务有限公司

(1)进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

(2)在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力;

(3)通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情

(4)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力;

(5)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(6)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于xx年的民营股份制企业，位于xx市xx路xx号，是xx汽车集团唯一授权在xx区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。

公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

4.试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动(促单)，所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5.报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6.签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7.成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8.交车

这是客户最高兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙(含备用钥匙、齿形码、密码条)、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9.售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的`我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

**大学生销售员实践报告篇十二**

在毕业之际,我到了广东维康药业有限公司去实习了两个月,现在我将我在实习上了解的情况报告如下:

广东维康药业有限公司是一家专业从事各类药品、保健食品、包装食品、医疗器械、中药材及饮片的批发代理知名品牌药品的综合医药流通企业。公司现拥有6000多平方米的符合国家gsp标准的药品物流配送仓库，配备了现代化的经营办公设施和先进的药品质量检测设备。公司现有员工200余人，专业学历及专业技术人员占60%，专业化的员工队伍是企业提升核心竞争力的关键。

在市场经济瞬息万变的时代，力争上游的开拓精神是企业生存之根。公司决策层时刻关注市场变化，洞察行业演变，准确把握目标和发展方向，现已拥有广东兴合堂药业连锁有限公司及普宁市金梅液酒业有限公司、广州市汉雄酒业有限公司等多家子公司，目前连锁公司下属有二十多家门店，分布广州市各大区，其中和德莱医药商场(医保定点店)、天河北医药商场(医保定点店)、黄村大药房为公司直营店。酒业公司生产经营的品种有“梅乡牌”的冰梅酒、金梅液。

在经营品种方面，公司已成功取得了香港李万山药厂“肚痛健胃整肠丸”;香港马百良药厂“马百良”系列产品：“八宝盐蛇散”、“妇女宝”“秋梨枇杷蜜”、“舒通帖”;香港李众胜堂“普济丸”等名牌产品的国内总代理及经销权和广东药物研究所开发的“心力丸”和“复方胎盘片”生产经营权，初步实现产销一条龙;另公司还拥有3000多个普药品种、600多个中成药品种、1000多种中草药的全国经销权。

在知识经济和互联网的时代，科学的管理是成功发展之本;公司导入先进的现代物流管理体系，配套使用药品流通管理软件，对经营流通的各个环节紧密控制，大降低了药品的流通成本，提高了运营效率，为售后服务质量的提高提供了便利。

公司自20xx年成立以来，始终坚持“以诚立信、以信立业、贴近大众，维护健康”的经营理念，在全体员工不懈努力下，从最初“摸着石头过河”的单一营销到目前的拓展投资，多元发展，体现出公司飞跃的进步，我们深信：在公司领导的正确指引下，全体维康人的共同奋斗，公司必将在市场经济舞台上大展宏图，成为拥有生产、代理、零售多元化经营的\'成功企业。

高速发展的医药产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。医药公司实习经历，使我对营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。

本次实习，时间不算长。虽然医药销售与我所学的工商管理专业门户不太对，但我还是有很多的感悟。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将工作情况报告如下：

第一阶段该公司领导安排我在公司的销售部工作。对于我这个毫无实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过对这一阶段的工作使我知道了医药的药品求购，药品供应，药品原材料的采购等流通过程。

两个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使药店店长明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意，成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在推销实习上只有两周但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排做医药市场调查，经过两个星期的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的报告。一个新兴的医药企业能够成功与否不仅是取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

以上是该公司的一般情况和我在公司工作的情况,我现在再讲讲我对该公司的一些想法:打仗亲兄弟，上阵父子兵。作为一家潮汕人开办的企业,家族意识是很强烈的,公司的管理层都是老总的亲戚朋友.老总兄弟姐妹9人，分布广州、汕头、普宁三地，把管各公司各项业务，齐心协力，相互配合，整个企业运营有序，效益逐年提高。他们共同秉承“诚信为本，质量第一”的经营理念，正以“积极、创新、专精、稳健”的企业精神，朝着多元化、集团化、现代化的方向发展。

作为家族企业的它,我个人感觉它有它好的一面:员工稳定且很少流动，因而人力资源开

发投资少，员工培训成本低，且能确保员工的整体素质高。二是职工对企业的依赖性强，企业有较强的凝聚力,能提高企业的耐久力和抗风险能力。三是内部人际关系和谐,劳资矛盾冲突少，企业的人事纠纷少，又因企业领导层大多是老板的亲戚，班子团结，决策集中，管理效率高，成本低。四是老板和员工在感情上存在着“主恩图报”的思想,靠亲缘关系进入企业的员工会有血浓于水的亲情，有视老板为衣食父母的报恩心理，他们总加倍努力的去报答。

当然它也存在着不可逃避的缺点：在管理上过分重视人情，忽视制度建设和管理,让家族以外的员工没有归属感。这种管理模式使企业内部人际关系融洽，为企业带来和谐的利益，但企业不是家庭而是一个社会经济组织，其成员的个人目标和利益与企业目标和利益存在一定的差异和冲突，特别是没有血缘关系的员工之间，以及员工与老板及亲属或亲信之间的利益关系的调整，必须有一个客观公正的标准，用统一的制度和纪律来约束全体成员的行为，才能形成客观公正的管理机制和良好的组织秩序。

他们在处理人际关系时按亲疏远近而非因才适用，因此在组织内产生“自己人”和“外人”的差别，造成“打仗亲兄弟，上阵父子兵”的家族主义氛围。家族式企业的管理目标往往是以社会责任和员工福利为第一位的，而将经济效益放在第二位。由于这类企业在创业时有亲朋帮助，兄弟打天下才获成功，从伦理道德上讲不能忘了患难弟兄，因而为他们谋福利义不容辞。同时为兼顾公平对全体员工也会一视同仁，企业包揽了员工的住房、医疗、保险、子女就业乃至全家的生老病死，很容易将企业办成福利组织。

老板的作用非常突出。他的道德、行为端正，作风严谨，奉公敬业的表率作用，业务素质上也有一技之长，他是复合型人才，不仅是某个技术领域的专家，而且也是精明的商人，还是公关能手。由于他的才能而限制了许多下属作用的发挥，压制人才的成长，形成个人绝对权威。

综上所述,该公司作为典型的家族企业,发展到现在这个规模,确实是很优秀的,作为家族企业的通病,希望该公司能重视,往更高的更好的方向去发展。

**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基础知识的大好机会。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石的，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—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

深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

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**

苏宁电器成立于1990年12月26号，从之前单一的卖空调产品到如今的3c(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业,;在董事长张近东先生的带领下顺势切入房地产、酒店、高尔夫和百货等相关行业;在全体员工的共同努力中，形成了独特的企业文化。现如今，苏宁电器市值508.31亿元，在中国零售行业与私营企业中遥遥领先，通过20年如一日的拼搏中，企业在全国27个省和直辖市，100多个城市拥有近1300家连锁店，员工人数1xx0多名。同时，苏宁电器是国家商务部重点培育的“全国20家大型商业企业集团”之一，苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。现苏宁以连锁店服务为基石，每进入一个地级以上城市，苏宁都配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的阳光服务。

1.熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视国家对企业相关的规定;同时对商品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习。当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心(如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的国家补贴规范等)，在这一系列的标准中，我们应该处理的有的放矢。与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工,做到信息的公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持“速度传递真情，微笑彰显服务”的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2.掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新的;为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强;在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。在高速时代的发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注;独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁;因此，我们履行曾经自己校园生活的承诺，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业(如国美)发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

3.以服务为导向的策略营销，用激情活动进行战略部署。在苏宁门店工作要学会至真至诚的阳光服务，要根据自身情况进行局部分析，通过层层的分析与思考，找出营销的最佳切入点。营销的过程中我们遵循销售四项基本原则：①三米原则;②区域负责制;③阳光服务原则;④首位接待负责制原则。正是因为有了这四项基本原则做指引，才能让我们的销售八部曲(等待顾客、接触顾客、询问顾客、实时介绍、产品推荐、关联销售、达成交易和谢别顾客)开展的井井有条。同时，通过我们实习生对每次促销活动的民意调查和进入小区、校园和企业等进行了解，因地制宜的制定出相应的具有特色的活动，每个周末或法定节日，上级会根据我们反馈的信息和销售情况，制定相应火热的促销活动，通过有买有赠，有买有返的大力活动来刺激消费。同时，在与上一年实时对比销售中，更进一步的进行任务指标的战略部署，通过对市场行情良好有效的预测，对各个品牌进行任务分解，保证相比上一年同期增长30%的目标。立足长远发展，寻求企业多元化，我们实习生会根据店面事业部不同的指标任务，进行“阳光包”拓展，以期将企业制胜法宝---服务，最真挚的传达给我们顾客，在顾客心中形成潜移默化的意识。在一次次的与顾客接触中，感受顾客的消费心理，尽快摸索出自己的营销策略与战略规划。

4.人性化的内部管理，优化团队意识，有效协调纠纷。在初到店面工作之时，首先学会人际交流，协调沟通，在良好的组织与工作氛围中，建立统一规范管理的机制，协助督导对各厂促员工进行“刚柔并济，以理服人，互帮互助，互利互惠”的管理。在管理中，我们将针对不同的品牌进行区域划分，在区域划分的基础上进行任务分解，在任务分解的过程中，对所有的厂促员工进行动态考核。定期定量考核，加深我们对整体销售情况了解，每日的晨会将我们集中的信息传达给其他员工，让其更加详尽的了解市场动态;在每日的销售工作中，我们在督导的权限下，努力的为每一位销售人员进行灵活的作价，积极的协调各种纠纷;在团队意识的磨合中，我们公平、公正的对员工进行各种帮助(如开票、解决售后、及时补岗、打印相关产品文件和提升主推产品的销售等)。当然，日常中的相关数据也需要我们协同督导及时准确跟进，做到准确无纰漏，将一切相关动态信息报备于店长或其他上级领导。作为储备干部的我们，尽量的学会“调兵遣将、实时规划”，在前期终端岗位中，能够更加准确的了解产业结构，做到后期的人性化管理，将思想一致，优势互补的群体更好的团结起来。

1、在管理中，我深知协调沟通，团结协作的重要性，在团队优化与建设中，坚持以人为本是我们的价值观核心理念。在管理中，通过提供人性化的舞台，为我们厂促提供更为便捷实效的服务;管理的本质就是提供服务，管理的意义在于营造良好的工作环境;只有通过实在的互帮互助，才能实现团队共同的价值取向，做到凝聚向心力，形成内部工作人员的优势互补。在初次走上社会的过程中，与人和谐和睦相处，更是管理上不可或缺的真理，唯有通过将一切利好体现于众人，方可取信于众;在不断的交流沟通中，找出问题的.根源所在，提出具体的解决方案;在互帮互助的过程中，让同事之间增强相应的彼此责任。当然，我们在要求自己良好的理论知识(即硬素质)的同时，我们应把持住自己的软实力，这里所指软实力便是我们以上提到的能够较好的与人相处，营造良好的工作氛围，具备相应影响力与号召力，能够激情活跃的将整个工作环境提升到高效率且降低身心疲惫的风险。在从理论到实践的过程中，我们应该求真务实，踏实本分的工作，将自己的热情与活力积极的彰显出来，认真负责，思维缜密才是我们快速走向工作正轨的前提。

2、在生活中我们要不断的超越自我，做最好的自己，以价值观为理论指导，通过激情卓越的追求与饱满的热情投身于生活和工作。在工作中我们应积极乐观的看待生活，这样才能提升自己工作的积极性与能动性;在和同事相处的过程中，应持有同理心，“将心比心”的做人，设身处地的为他人着想，这样在工作中才能如鱼得水;在遇到困难的过程中，我们应该用勇气来改变可以改变的事情，用胸怀来接受难以改变的事实，将一切问题付诸于行动，这样在我们生活和工作中的难题将会迎刃而解，我相信这也是我们从理论自上实践的捷径。在思想上，我们应该走出学生的身份，走上实践，从之前的“园林式植物”转变“为野生植物”，我们要摒弃墨守陈规之道，敢于突破自我，展现自我，在不断的超越自我的过程中充实自我，做最好的自己。同时，知识是永远不会过时的财富，只有在不断的学习中，通过从理论走上实践，才会让自身的能力与日俱增。生活确实不易，但追求生活意义的动力不能被抹灭，寻求生活的幸福必然要借助于努力夯实的知识基础，这样我们在工作中才会有激情和斗志，在生活中才会立于不败之地。

从理论走上实践，将理想化为现实需要我们认真的对待工作和生活，工作的意义在于将知识运用实际，生活的本质在于不断超越自我的工作。

**大学生销售员实践报告篇十五**

大学的时间渐渐走进了尾声，而在这个学期里，为了完成作为大学生的毕业实习任务，我在x月x日加入了xx公司的销售部们，成为了一名实习的电话销售人员。

作为一名应届的大学生，虽然我对社会方面有很多不清楚的地方。但在这个陌生的环境中，我却认识了许多热情的好心人。他们的教导让我打开了社会的大门，融入了这个新环境。回顾这三个月，我在实习中已经有了太多的收获，现在此将自己的实习情况报告如下：

此次实习，我负责的是xx公司的电话销售岗位。在xx公司的销售部门里，有不少和我一样的的新人，但也有不少前辈一起。一开始我以为自己作为一个新人，可能会和他们有些格格不入。但真正接触的时候，我却发现大家其实都非常的热心，尤其对我这样的实习新人，他们都与乐意教导我在工作中的问题和不懂的地方。这也使我更好的融入了公司的环境，体会了团队的感受。

在工作上，我作为实习生，因为却缺少这个岗位的工作经验，所以大部分的能力和知识都来自于领导的培训课程。在培训中，我们不仅仅要学习交流的技巧和方法，更要学习关于公司和公司产品的知识。起初，我还以为不过是简单的培训。但为了能充分掌握公司的知识和产品知识，这场培训却持续了将近一周的`时间。

在这段时间里，我们一边学习，一边考核，有不少实习的学生都在这段时间里选择了放弃。虽然我也一直感到很辛苦，但想到一路走来所得到的鼓励，我又坚持了下来！

但这份坚持也让我得到了充分的成长！在结束了培训之后，我对于自己的工作基础已经有了较好的掌握，虽然在销售成绩方面依然不算稳定，但在工作中我已经能较好的处理各种问题，不会再轻易犯下错误。

实习的经历让我懂得了很多东西，在社会的环境下，不管是工作还是生活，都比学校复杂了太多。刚开始的时候，面对这些不擅长的东西确实十分的辛苦和劳累。但在努力的适应了社会的环境后，我也从中学到了很多的知识，锻炼了自己的能力，端正了自己的态度。

总结这次的实习的经历，我在实习中较好的适应了社会的环境，工作方面也逐渐进入正轨。但相信我自身还有继续改进的空间。今后，我会做的更好，做出更加出色的表现！

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