# 网络销售实习报告的优秀范文

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-09-07

*20xx年6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。通过...*

20xx年6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。

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。

20xx年6月底至今

广州市白云大道元下田工业区XX号

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。

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。

来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作的过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短，但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西，并写下了自己的实习总结。见识到了不少平时课堂中、校园里无法见识到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。希望这篇网络产品销售实习总结可以供大家作为参考的范例。

本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的it企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、h3c网络产品银牌分销商认证、maipu(迈普)网络产品分销银牌、hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝(linkbase)综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施，相继为政府、工商、社保、公安、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务，是重庆市“政府定点供应商”重要产品提供商和技术依托方。

先后与众多it巨头进行合作，先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、h3c、思科、中兴、hillstone、华安、fortgate、inforgate等网络产品商;与昌宝、兰贝(linkbase)、vigor、富士康、msn(微星)、ecs(精英)等电子产品提供商;与山特电子、apc、科士达、amp(安普)、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。

1、工作流程及作息时间

xx年1月伊始，在跨入xx年后的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习，直至六月。

报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务，简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了，早上九点三十上班到下午六点三十，这就是陪伴我们的实习期的作息时间。

刚来的时候我们作为新到来的成员，抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习，看到门市柜台上摆放的商品，真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅，好少好少。

2、工作任务

拿着单位的宣传手册，对照着货架上的种种网络产品，看着一张一张的报价表，感觉一下就在短时间内书籍这么多东西，不容易啊，呵呵。感觉一时半会还转变不过来。

实习的第一个月到算轻松，毕竟到了年底也没多少繁重的任务，而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价，没事在商家间多跑跑、送送货，为开年后的工作打下基础。

如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术下下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识……

任务算是领下来了，但是要想真正做好并不太容易，毕竟东西太多，时间有限，没办法，只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表，对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;

在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到到过的……交换机的调试就更不用说了，三个字‘更不会……’，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象……

面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅能让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善……

3、我的工作任务和状态：

毕业顶岗实习，是每一个大学生必须拥有的一段经历，它让我们在实践中了解社会，让我们学到许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，为我们以后进一步走向社会打下基础。

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