# 最新销售实习报告(5篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-07-31

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**销售实习报告篇1**

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

一、实践目的

本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

二、实习单位

\_\_超市，实习岗位：从事食品促销的工作。

(一)\_\_在营运中保持务实、简单和富于创新的原则，持续推动企业的成长与进步。培养员工的专业技能与专业知识，确实提升员工的专业素质。鼓励各分店参与社区生活，深入了解商圈住户的想法，以制定符合顾客需求的商业提案，进而建立员工、企业与顾客之间，完全信任的互动关系。为了维护专业服务的企业形象，每年都会举办顾客满意度调查活动，透过专业分析的问卷调查结果，找出问题进行改善，并力求从每位员工做起，来提升顾客满意度。此外，我们仍将持续落实〔会员制〕软硬体的建构，以符合顾客期待的创新提案，给予会员更多的关注，让走进每一位顾客的生活中，成为最了解顾客需求并值得信赖的企业。

(二)首先，通过招聘广告我联系到\_\_超市的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。我的岗位职责是：执行公司的促销计划，检查价格签和促销海报到位情况;准确回答顾客提问并协助他们;将到货商品上架，按商品陈列要求整理排面、跟踪堆垛商品销售情况，并及时补货;负责办理商品进货验收和退换。

三、工作内容

1、营业前：

(1)准时上班，参加晨会。

(2)清洁货架和商品卫生。

(3)检查商品标价牌和商品是否一致，是否有未贴条码商品。

(4)检查商品是否满架，存量不足时及时到店内库取货。取货时应注意：保质期短和先验收的商品先上架;取商品时应由上而下，并将挪动的商品及时还原，严禁站在商品上取货及从中间抽取。

2、营业中销售：

(1)礼貌准确地回答顾客对商品位置的提问并引导他到商品前

(2)如顾客购买的商品缺货时，应请顾客稍候，立即到店内库取货，并迅速返回。

(3)如商场暂时无货时，首先对顾客表示歉意并向其推荐其他替代商品;如顾客明确只要该商品，则立即上报主管，由主管与采购部联系约定送货时间。

(4)顾客付款后应留下顾客的联系地址，要求自提的应到服务台办理送货手续并注明“自提”，货到后通知其前来提货，发货后在电脑小票上注明“自提”;如要求送货的请顾客到服务台办理送货手续，对已发货商品在电脑小票上注明“送货”并签名。

(5)随时整理排面，确保商品陈列整齐、丰满。

3、调拨：

(1)部门间调拨时，调出部门必须根据调拨单核对商品编码、品名、数量后送至调入部门，并将实际调拨数量填入调拨单，同时签名。行政调拨时，部门人员必须审核“调拨单”是否有财务部、店长办负责人的签名。手续齐全后按单发货并在“调拨单”上签字，同时留下调拨单部门联。

(2)打出电脑调拨单后，部门人员应先审核“调拨单”与电脑调拨单上商品的条码或编码、品名、价格、规格或型号、数量等内容是否相符。无误后在电脑单上签名，留下部门联，将手工单与电脑单同时保存。

(3)分店间调拨时，调出部门人员按调拨单要求将商品与收货人交接，并填写实际调出数后签字，同时留下部门联。调入部门按商品验收程序处理。

(4)需调拨商品妥善包装，防止中途商品损坏。

4、调价、报损：

(1)对需作报损、调价处理的商品，柜组长或指定人员必须清点商品数量，登记并注明原因请主管签字。接到电脑调价、报损通知单后，于执行时间的前一营业日结束后将需调价商品重新打价上架并更换价格签，需报损的与相关部门共同监毁。

(2)接收货人员验货通知时，柜组长或指定人员必须到收货区按验收流程验收商品，签字并带回验收单部门联。部门人员将立即上架的商品送至卖场上架陈列;不需立即上架的，暂存店内库。

(3)需和供应商办理商品退换货的，由部门人员填写“退换货申请单”，交主管审批后传采购部。接到“电脑退货单”时将需退换商品按类别、供应商归类存放，接退换货通知后，将需退换的商品运至收货人员外门岗，在防损员的监督下按退换货程序办理。

(4)因包装、条码损坏等不能销售的商品，要先检查商品是否还有同类现象，如有要立即将其撤下货架。对于包装损坏的，要用封口机重新封口;条码丢失的，到电脑部补打条码并贴在商品上。对销售后顾客要求近距离送货的(如送到商场停车场或商场门口、路边等)，应用平板车将商品送到顾客指定位置。

(5)对于因质量问题而退回的商品，部门人员要立即对同类商品进行检查，发现问题要立即撤下货架。对商品打价时，要按照商品验收单、调(削)价单、商品调拨单上规定的编码和价格正确调对打价机。

(6)价格贴在商品上的粘贴位置要求明显、醒目，但不得遮住商品信息(品名、规格、型号、使用说明、条码等)。凡有新商品入库，应在一小时内将商品打价、上架陈列。

5、营业后：

(1)根据存货情况及时到店内库出货，保证货架商品丰满。

(2)整理排面。

四、实践结果及总结体会

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的.奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

**销售实习报告篇2**

成绩与不足：

通过这次销售工作，觉得自己成长了很多。但是也有很多不足之处，比如有时候有点粗心，工作过程中缺乏耐性，平时还要加强自身语言表达能力的锻炼。

收获与体会：

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

第二：用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是上个月买了两件衣服的那个顾客，我记得您，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

通过这件小小的调货事件，我想我们现在的处境又何尝不是这样呢，我们现在处于即将找工作的阶段，现在我们也要随时准备好让用人单位来挑选。就像上面所调回来的货物，在顾客需要的时候，直接拿出来就可以了。

第三：人生有很多选择，我们没必要固执于一种选择，有时候换一种思维，你将见到的是柳暗花明的场面

开始找工作时，自己总是想找一个专业对口的工作，可是当被碰的头破血流的时候才发现自己已经精疲力竭了。这是现实逼迫我们，换一种思维，换一种方式，何必走进死胡同呢。所以我放弃了找专业对口工作的念头，想想不管在什么岗位，只要自己能到得到很好的锻炼，只要自己的能力能够很好的发挥，那我也没有什么可以遗憾的了。而且，在很多时候，我们都要摆正自己的心态，要先处理心情，在处理事情。

今后努力的方向：

第一：增强团队合作意识，加强团队合作精神。

在我刚进入百朗商贸有限公司的时候，从来都没有想过团队的力量会如此强大，尤其是对我们店铺销售人员来说。所以开始的时候，我也没有很在意什么团队，很多事情都是自己做了，很多时候是效率不高或者出错率高。让我真正体会到团队力量的是一个平凡的下午，我正在接待顾客，感觉这个顾客比较的慎重，我好像还不能完全说服她，这时我的同事也站在一旁，接着用她的一套销售方法跟顾客介绍我刚才努力介绍的那款产品，最终顾客高兴的买单了。后来，我的同事跟我说这就是我们公司一贯提倡的“二拍一”，即两个人共同完成一单销售。她还说，我们公司在招聘人的时候很注重个人的团队意识，即使一个人的个人销售能力很强，但是只要他没有团队意识，那么我们公司照样不会录取他。

在这以后的岁月里面，我们还在很多方面都享受到了团队带来的快感。并且我也深深体会到了团队对于个人发展的重要性。

第二：做任何事情都要细心。

在平时工作中，我总是急于求成，动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当主管提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以主管接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在离开了公司，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上唯一没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

总结语：

这次实习虽然时间短暂，但是我同样学到了人生宝贵的东西。这些都是我平时在课堂里面无法学到了，人生本来就是一个不断学习和发展的过程，只要我们随时保持谦虚的学习态度，相信一定会有所收获。

通过这件小小的调货事件，我想我们现在的处境又何尝不是这样呢，我们现在处于即将找工作的阶段，现在我们也要随时准备好让用人单位来挑选。就像上面所调回来的货物，在顾客需要的时候，直接拿出来就可以了。

**销售实习报告篇3**

很高兴能参与这一次的迪彩实习，和几十位战友一起在\_\_度过了一个炎热而又漫长的假期，大学生公司做销售员实习总结。在这些日子里，遇到了很多不同的挫折和困难，孕育了许许多多的感触和心情，尽管回忆起来是那么的辛酸，那么的惨痛，但这段日子确实又是充实的，让人飞速成长的，而且大家都是一起在痛并快乐着地战斗。在此，我对这为期一个多月的实习经历做一个总结。

第一点，做事绝对不能只有“三分钟”热情

我承认，我们这一批人都是有着雄心壮志的，都有着不服输的精神，都有着想要争取拿第一的狠劲。但是，能够把我们这些小小的目标付诸实践、变成现实，是需要时间、需要耐心、需要用强大的毅力来实现的。每个人都知道，做销售是非常辛苦的，我自己也十分的明白，对于做销售一开始我是没底的，因为我以前从来没有下到过一线做促销员，从来都不知道促销员要面临着多大的压力。但是我总是认为有压力就会有动力。于是，在和\_\_和\_\_的较量中，我们\_\_店发挥出了超乎正常水平的实力，以绝对的优势把\_\_和\_\_踩在了脚下。

但是，\_\_和\_\_落荒而逃以后，我们的正对面就没有再搞过类似的活动，一直都是零零散散的摆着一些无关紧要的商品。这一点，让我们很得意于自己的实力，于是我们开始沉溺在前两次胜利的光环之中，销量渐渐下降。问题的出现让我隐隐的感到不安，但是我又没有当众提出来，而是选择了一个人默默地思考解决问题的方法。也许是运气好，我选择了一个优秀的带队人——\_\_。在这个很关键的时候，他的出现，让我把悬在半空中的心放下了。他似乎看透了我的心思，在晚例会的时候把我们面临的这个问题提上了议事日程，一起讨论该如何解决这个问题，然后当着古田办众人的面，为我们提出了解决问题的方法——定制团队销量和个人销量，按照完成率来算，完成了有奖励，没有完成的要惩罚。让我意外的是，这个方法不仅为我们解决了一直萦绕在我心头的问题，而且还给我们\_\_店的战士带来了巨大的斗志，实习总结《大学生公司做销售员实习总结》。从第二天开始，我们\_\_店的人就一直在全力以赴地在战斗，尽全力让自己成为最优秀的自己。我想，这也就是属于我们店的风格，绝不服输，贵在坚持!在我要特别感谢\_\_，为我指明了方向。让我能把简单的事情重复做，重复的事情认真做!

第二点，做自己的第一名。

关于这一点，可能会有很多人怀疑态度，我就来说一说我的拙见吧。在人类社会的发展历史中，关于竞争的话题是永远都不可能消除的，有人的地方就会有竞争!在某一个时间，某一个地点，你打败了你的对手，这只能证明你在那个时间，那个地点是优秀的，如果换了一个时间，换了一个地点，你还会不会是最优秀的呢?我想，这个问题没有人能给出一个完美的答案。但是，如果你对自己的实力了如指掌，如果你时时刻刻都在全力以赴，尽全力做好每一个细节，如果你在不同的时间不同的地点都能达到属于自己不同的目标，勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟地坚持做好每一件事，那无论走到哪里，你都是优秀的!在\_\_会战的时候，经常有听说别的店员在讨论着要“搞死\_\_”、“搞死\_\_”、“搞死\_\_”、“搞死\_\_”之类的，我不想定性地评价这个事情到底是好还是不好，我的想法就是，无论如何都不要以别人的标准来衡量自己，因为每个人自身的潜力都是无限的，就像一只野生的跳蚤，本来能跳多高连它自己都不知道，但是如果把它关到一个小方盒子里关上一段时间的话，以后它就永远跳不出那个盒子了。人最大的敌人就是他自己，只要超越了自己，任何对手都不算什么了。

第三点，保持良好的心态

首先强调一点：微笑永远是属于每个销售员的，杀伤力最大的武器。在卖场做事，压力是可以切身、直接感受得到的，主管会刁难你，竞品促销员会打压你，就连消费者也会有一部分会用鄙夷的口气丢下一句：“我不用杂牌子!”然后扬长而去。这些事，都会影响到我们销售时候的心情，心情不好，脸上自然就不会有好看的表情。所以，在做销售的时候，只有调整好自己的心态，才能笑得真诚，笑得自然，因为没有人会愿意去理会一个满脸乌云的销售员。当然，对于我个人而言，有一点心得想在这里分享给大家：没心没肺，有时候也是一件好事。我这个人从小就是“好了伤疤忘了疼”的人，在我这里，是没有隔夜的悲伤和痛苦的，但是好心情却是可以一天天的传下去。当天无论受到竞品促销员多大的打压，无论受到消费者多少的白眼，只要睡一觉，第二天依旧开开心心地去卖场，依旧开开心心地卖货，依旧开开心心地对待每一个顾客，每一个消费者。微笑依旧，阳光灿烂，因为我相信，风雨过后总会有彩虹!

这三点，是为了鞭策自己，让自己能在以后的工作和生活里继续保持高昂的斗志与激情，让自己成为最好、最优秀的自己而提出来的，希望每一位\_\_会战的战友和我身边的每一个朋友都能找到属于自己的成功之路，然后坚定不移地走下去!

**销售实习报告篇4**

谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则 的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的.要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进 社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会的认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。 经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会 有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有 什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有

提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终 于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

二、吃得苦中苦

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装 了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单 啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

三、方为人上人

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉 住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼 貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快

提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失 败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社 会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获!

**销售实习报告篇5**

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经两年了，距离业毕的时间不多了，回想过去，已自在这两年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了俺一跳，原来已自并没有学到什么，再过两年就要踏入社会了，对于已自将来在社会扮演什么角色，已自竟然毫无头绪。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，俺们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的.要融入社会，首先要了解社会，希望能多习学一些东西对已自将来走进社会有所帮助。

想通了这点，觉得是时候用实践来充实已自对社会的认知了，同时也可以增加已自的各方面的能力，所以这个暑假的到来给了俺一次锻炼的机会，让已自去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时已自也是非常担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，所以俺和几个同学一起参加实践，这样就减少了上当的可能，也增强了团队意识，有事情的时候也好有个照应。

经过一番寻找和大家的商讨之后，最后选择了在\_\_的\_\_科技有限公司进行社会习实，这是一个电脑销售的公司，相对于俺们这些学计算机专业的生学，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心已自的能力不够，但已自却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在已自的能力范围内做事，这样永远也学不到新的识知，所以已自也没有多想什么，就开始投入作工的思想准备了。

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对俺们进行基本的电脑销售培训，同时也会教俺们去组装电脑，虽说俺已自学的是软件识知，但对于电脑的硬件识知同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。已自也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，已自倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的作工人员首先给俺们讲解了大概的电脑安装顺序，到这俺才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于俺们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让俺暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好俺的同学看起来不怎么烦躁，这让俺暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些作工人员也知道要记住这些不容易，也没有要求俺们记住全部，只要求俺们慢慢掌握，这也让俺松了一口气。当俺们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校习学的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个生学配电脑上学，俺们就给他介绍了款性价比比较适合生学用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了已自的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后作工渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让俺知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在习实的过程中，态度要求也很高，首先就是已自的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对俺们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让俺深刻的了解到，无论在何处作工，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

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