

# 销售大学生实习报告范文 10 篇

## 销售大学生实习报告 篇 1

即将迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我还需要时间去了解这个社会。我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问：我准备好了吗？是的，我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，专门安排了我们产学合作，在暑假进行实习。我对房地产的高利润也是十分地感兴趣，所以我进入了日月豪庭二手房销售中心，一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀。许多专家给房地产下了一个美妙的定义：房地产=科学+艺术。正是这种既有科学知识的严谨也有艺术的魅力，我才能满腔热血的激情的去做这一行业，才能主动的在房地产的知识中自由的遨游！

日月豪庭二手房销售中心是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目达到人与环境的天人合一。公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等。公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员，提供项目开发中的专业整合服务，从而创造集成最大绩效。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲房子的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价，帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。销售中心的工作千头万绪，我每天都需要文件起草、提供调研资料、数量，为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。

房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元化、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，必须采取对策精心培育。它尤如苗圃中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有一定的发展，但仍没有得到较好的发育，因此必须精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。可以说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。通过近两个月的实习，我基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款某 2%、产证费=300、契税=总房款某 3%、保险费=贷款额某 0.05%某年限、交易印花税=总房款某 0.03%等等。还了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

通过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。一 由于销售人员对楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致介绍不详实。我认为楼盘公开销售以前的销售讲习十分重要。每个员工要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

## 销售大学生实习报告 篇 2

### 一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步

培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

## 二、实习内容

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

## 三、实习报告总结及体会

2022 年月日到月\_\_日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有 10 几个员工，只有两

个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生

活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。它是应用写作的重要文体之一。以下为大家整理的“销售实习报告范文”材料，希望你有所帮助。

### 销售大学生实习报告 篇3

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。

#### 一、实习总结

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。

## 二、致谢

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。

## 销售大学生实习报告 篇 4

实习是每个学生必须经历的一个过程,学校安排我们外出实习也是为了培养我们的动手实践能力,增加我们对社会工作和自己所学专业的了解,这样在以后的学习中,就会找到方向,为以后的工作做准备,有什么不足的在接下来的学习中尽力的弥补和改正,尽力做到最好。还有就是对自己这么多年的学习进行一次检验,看看自己这么多年是不是虚度时光。

在学校的安排下,我到一家建材公司进行销售实习。建材大家都不会陌生,特别是建筑工地或者桥梁施工,这些都是必不可少的,我们销售人员就是对这些大客户进行销售,当然一些小单子也不会放过,毕竟苍蝇再小也是肉,米粒归仓积少成多这些道理我还懂的。在经理的安排下,我就跟着一位师傅进行实习,在实习的这段时间里,我的日常工作都由他来安排。

刚开始我什么都不了解,也不知道做什么,师傅就拿来一些资料让我学

习，这些都是建材的成本价和售价，还有一些大客户可以给予的一些优惠价，不同的材料又有那些不同的价格，让我先记下这些。建材销售不比其他物品，来买材料的都是打算好要买的材料以及价钱，而我们就是和他们讨论价钱和销售一些建材，然后从我们销售多少建材上获得提成。在建材公司里等顾客上门那是不可能的，在销售中要靠一定的关系，只要有关系我们就可以和建筑行业的搭上线，那样销售建材的成功率就增加了一半，剩下的一半只要我们会说，价格待遇比其他的好，那么销售成功的几率还会增加，这样离一笔成功交易就不远了。在师傅的带领下，我跟着他到各处单位和工地进行销售，虽然销售的成功率很低，但是还是有着一定的收获，在实习中，我跟在师傅的身后看着他为顾客进行销售和工作，而我从中进行学习和思考，有什么不懂的虚心向师傅请教，这段时间的实习让我受益匪浅。

通过这段时间的实习，我才了解到工作其实不是我想象中的那么简单，发现了自己还存在着很多的不足，但是在以后的学习工作中我会尽力的弥补。实习期间我不但学会了很多课堂书本上没有的专业知识，还从工作实践中体验到人生的苦与乐。通过实际的操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度；另一方面扩大了知识面；再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。这次的实习圆满的成功，谢谢学校给予的这次实习机会，谢谢领导和师傅的鼓励和热心指导，不然我也没有现在的一些成就，在以后我还会更加的努力，加油！

#### 销售大学生实习报告 篇5

##### 实习目的

1、通过在市场营销相关职务的实习可以理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识。

2、在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。

3、在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。

4、在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析



日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

4、工作中要充分利用身边的资源提高效率。

5、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和保持好的习惯。争取每天都有进步！

6、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题一定找机会请教别人。

7、通过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

对搞好实习的建议

希望学校老师能配合学生更好的完成实习，让学生有机会更把在实习中遇到的问题 and 指导老师一起探讨一下，更好的解决我们在实习中的一些困难，以便于我们更好的成长和进步！也希望老师能安排让同学们有共同交流的机会，让大家各抒己见，把自己的好的工作方法和好的经验一起与大家交流分享！

销售大学生实习报告 篇6

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。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

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。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

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。

3) 一定要以诚待人

我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些 mp3. mp4 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。

#### 4) 做事情要有毅力有恒心

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，参与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。

销售大学生实习报告 篇 7

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，以达到学以致用目的。

实习时间： 1 月 5 日——5 月 1 日

实习地点： \_\_\_\_\_

总结报告：

为期某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，受益非浅。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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/615022011000011124>