# 销售大学生实习报告集锦2篇(&quot;销售游侠：大学生实习心得体验分享&quot;)

作者：夜色如墨 更新时间：2024-03-08

*这是一篇关于销售大学生实习报告的集锦，涵盖了不同行业和公司的实习经历和总结。从实际销售工作中出发，它们总结了一些实用的销售技巧和心得，有助于为即将步入职场的大学生提供宝贵的参考和启示。第1篇大四是我们在学校学习的最后一年，相信我们当中的决大*

这是一篇关于销售大学生实习报告的集锦，涵盖了不同行业和公司的实习经历和总结。从实际销售工作中出发，它们总结了一些实用的销售技巧和心得，有助于为即将步入职场的大学生提供宝贵的参考和启示。

第1篇

大四是我们在学校学习的最后一年，相信我们当中的决大部分人，如果不考研的话，基本上就要告别学校这一园地，正式步入社会工作了，而能够依仗的就是我们在大学里学习的东西。所以我们就必须要有一定的知识积累和工作经验，才能够更好地面的工作中的各种挑战。这就是我们大四的时候出去实习的目的所在了。而我在这一年的最后一个学期，就通过学校的安排，今如到了一家公司实习。

我们专业大部分学生的实习公司，都是通过学校安排的。这些都是和学校合作的公司培训基地，因为这些学校都是经过学校的检验的，安全保险。

我进的实习公司就是和学校合作的xx市xx电子商务有限公司，xx公司是一家专门从事进出口贸易货物销售的公司。它的主要经营范围是电子元器件、电子产品和五金等等。公司员工有一百多的人，在xx市本地也算是一家中型企业了。

刚到公司的时候，我们是有进行了为期三天的销售培训。即使我本身就是销售相关专业的学生，在接触搭配这个公司的经营销售的时候，我还是比较懵的。因为每一个公司都要它自己的销售产品，自己独特的销售术语和销售技巧，我们在学校里面学习的还必须要经过与公司的向结合适应才行。

三天的培训很快结束，我也算是适应了xx公司的销售套路，有了一点的心得。正式进入销售岗位的第一天，我们这群人都被分配到了不同的销售组长那里。带我的组长是xx哥，xx是一个性格比较和顺的人，跟我打过招呼后，跟我说，好好看，在公司一定能够学习到东西的，让我不要紧张。

我实习里面做的主要工作是外出销售……俗称地推，我们就需要一家商店一家商店的询问，向他们销售我们公司的产品。组长带着我和其他几个实习生坐地铁到了一个地方，他说每一个销售员都是有划分地区的，千万不要进入到其他销售员的区域做生意，及时是同一个公司的，以免引起冲突。

组长让我们自己进去询问向客户介绍我们的产品，他在旁边指导，说起来，还是比较胖尴尬的，这跟在学校里面学习的不太一样，没有这么的简单粗暴就直接上去问。所以开口进行销售的时候，我总是遇到客户的不配合和拒绝。组长就跟我说，做销售的时候，要先跟客户建立一定的沟通，让他们放下对我们的戒备心，这样销售成功的机率就会大很多。然后他就给我演示了一遍，先用话术与客户沟通遭到拒绝后，他并没与放弃，而是与客户聊起了客户正在做的事情，慢慢的他们就有了互动，后面客户还有了动摇了。虽然后面还没有销售成功，但是组长说明天可以在过来试试，有很大的机率会成功。

经过时间的学习，我也渐渐自己出去跑销售了，也有了一定的业绩，做出了一定的成绩。

1、地推销售需要做好地区保持，不能今天去一个地方，明天换一个地方，我们最好是把那一个地区客户都跑完了再换地方。

2、保持冷静，避免与客户发生冲突。我们在销售中难免遇到比较难缠的客户，我们要冷静处理，不要与客户发生争吵。

3、销售需要有充足的话术经验，不能够不知道下一步的话题。我们要熟记我们的产品，这样才能够让客户愿意用我们的产品。

第2篇

假期已经结束了，一个完美的暑假对我来说，让我成长了很多，在过去的暑假两个月中，我参加到社会实习中，在实习中锻炼了自己的能力，可以说，自己成长了很多，我相信自己在过去一段时间的努力是值得的。这一次实习给我的总体感受就是我成长了很多，对社会有了很重要的认识，我相信在今后的工作中，我可以做的更好的，我相信自己在以后的工作中一定会走的更远!

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在公司是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。老大讲，门店实习销售是王道。的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的!

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本?”语气较平常化,易打消客户对你的抵触情绪。“嗯，我想看看五千以下的本儿。”“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功!

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工(给他指一些耳机孔或者是其他细节处)，n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’!要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com