



销售顶岗实习工作报告

汇报人：

2024-01-28

目 录

- 顶岗实习背景与目的
- 销售技能学习与实践
- 市场调研与竞争分析
- 销售业绩展示与反思
- 团队协作与沟通能力提升
- 顶岗实习收获与展望

contents

01

顶岗实习背景与目的





实习单位及岗位介绍



实习单位

XX公司，是一家专注于电子产品销售与服务的知名企业。



岗位介绍

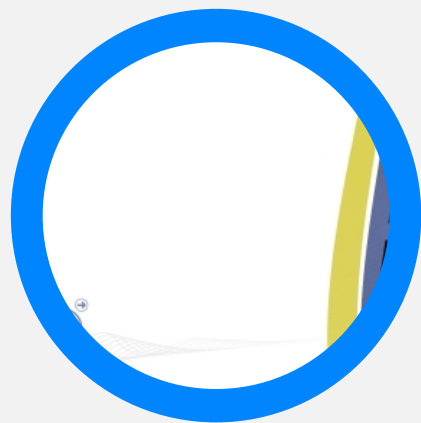
销售顶岗实习生，主要参与销售流程、客户服务、市场调研等相关工作。



顶岗实习目的与意义

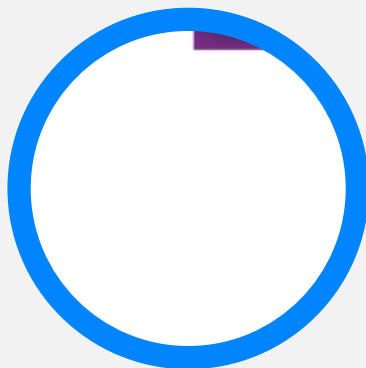
提升销售技能

通过实践了解销售流程、掌握销售技巧，提高沟通能力和应变能力。



拓展职业视野

接触实际工作环境，了解行业发展趋势，为未来职业规划提供参考。



增强实践能力

将理论知识与实际工作相结合，提高分析问题和解决问题的能力。





实习期间工作安排



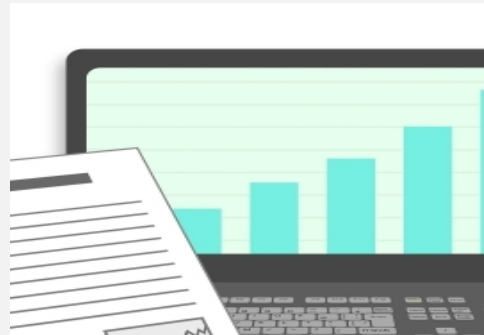
销售流程学习

了解公司产品、价格策略、销售渠道等，参与销售谈判和合同签订。



客户服务实践

接待客户咨询、处理客户投诉、维护客户关系，提高客户满意度。



市场调研与分析

收集市场信息、分析竞争对手情况，为公司制定销售策略提供参考。



团队协作与沟通

参与团队会议、与同事协作完成任务，提高团队协作和沟通能力。

02

销售技能学习与实践





产品知识学习与掌握

01



了解公司产品线



通过参加公司内部培训和研读产品手册，全面了解公司所销售的产品种类、特点、性能及应用领域。

02



掌握产品技术细节



深入学习各类产品的技术规格、工作原理和使用方法，以便能够准确解答客户疑问并提供专业建议。

03



市场竞品分析



收集竞品信息，分析同类产品优缺点，提升自身产品知识水平和市场敏锐度。



销售技巧培训与实践



学习销售理论

接受销售技巧、谈判技巧和营销策略等方面的专业培训，掌握基本的销售方法和市场动态。



模拟销售演练

参与模拟销售场景，练习如何与客户建立信任、挖掘需求和处理异议。



实战销售体验

跟随资深销售人员拜访客户，观摩并学习实际销售过程中的沟通、谈判和成交技巧。



客户服务理念培养

树立服务意识

认识到优质服务对于提升客户满意度和忠诚度的重要性，自觉将客户需求放在首位。



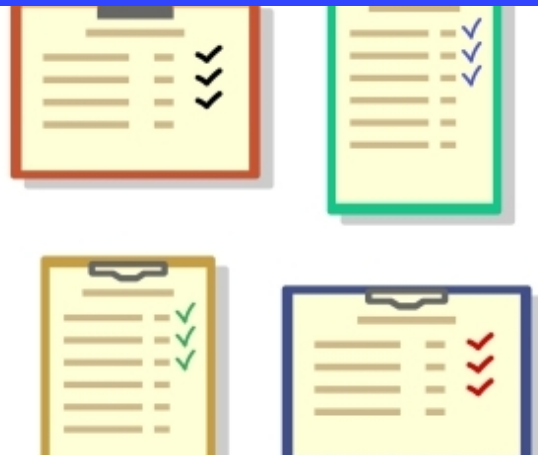
实践客户服务

在销售过程中贯彻客户服务理念，关注客户反馈，不断优化服务质量和效率。



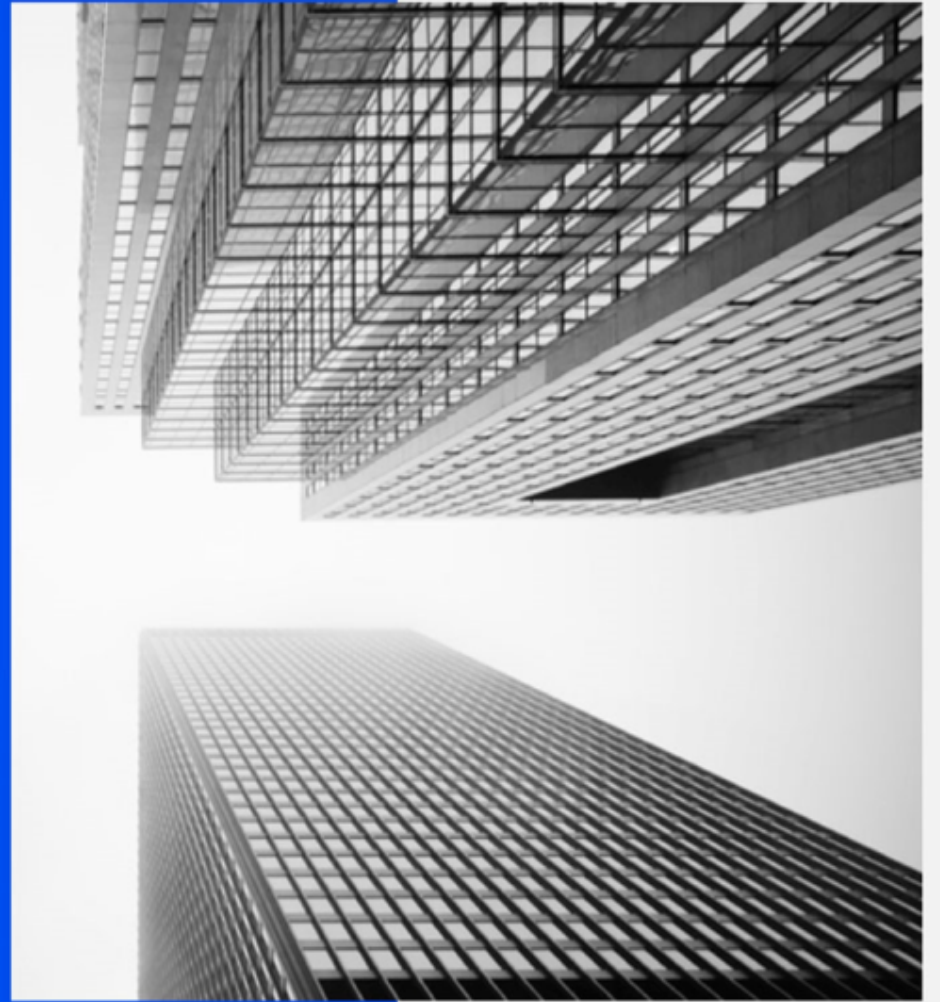
学习服务技巧

接受客户服务培训，学习如何提供热情周到的服务，包括倾听客户意见、处理投诉和提供个性化解决方案等。



03

市场调研与竞争分析





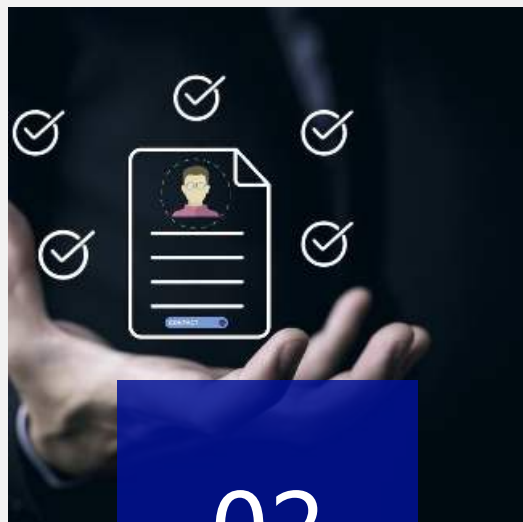
市场调研方法与过程



01

确定调研目标

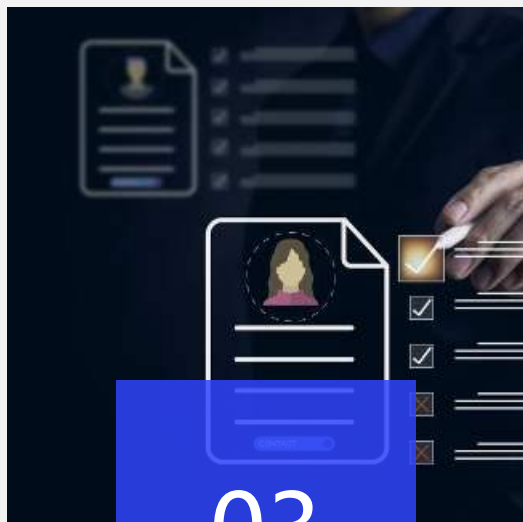
明确市场调研的目的和所需信息，设定合理的调研范围。



02

设计调研问卷

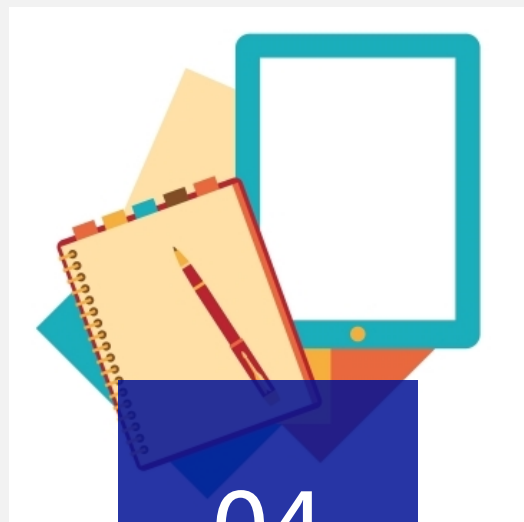
根据目标受众和调研需求，设计针对性强的调研问卷。



03

数据收集与整理

通过线上、线下等多种渠道收集数据，并进行整理、筛选和分类。



04

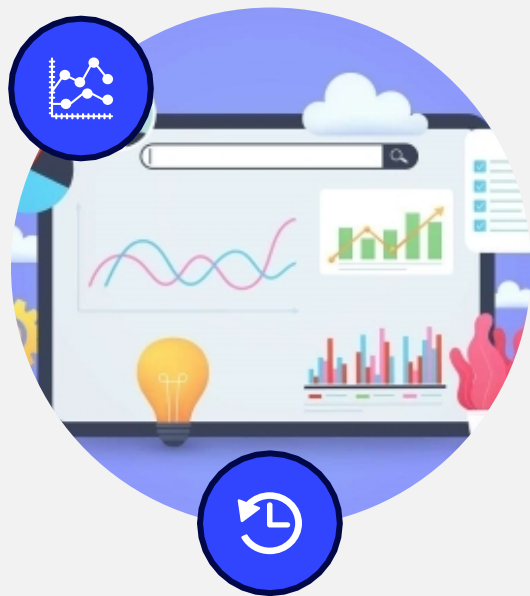
数据分析与报告

运用统计分析方法对数据进行分析，形成具有指导意义的调研报告。

竞品分析与定位

确定竞品对象

选择与自身产品或服务相似的竞品进行分析。

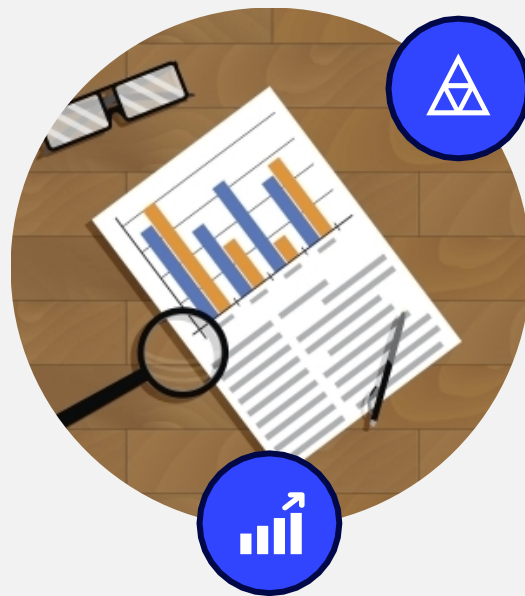


竞品信息收集

收集竞品的产品信息、价格策略、销售渠道、营销策略等关键信息。

竞品优劣势分析

通过对比分析，总结竞品的优劣势，为自身产品或服务提供借鉴和改进方向。



竞品定位

根据竞品分析结果，明确自身产品或服务在市场中的定位，制定差异化竞争策略。

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/348023040064006051>