

销售工作实习总结报告

汇报人：
2024-01-28





contents

目录

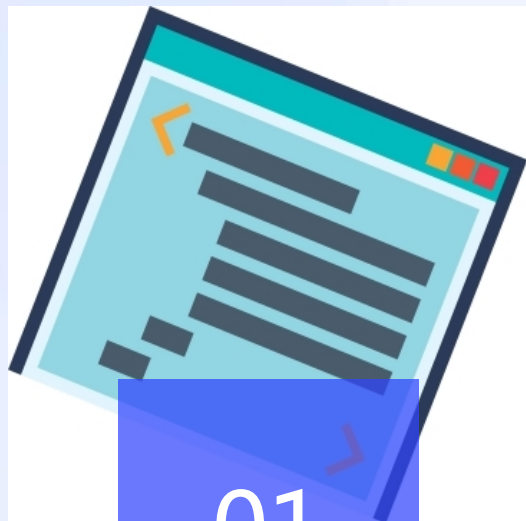
- 实习背景与目的
- 销售工作实习经历
- 实习过程中的挑战与成长
- 对销售工作的认识与理解
- 实习收获与感悟

01

实习背景与目的



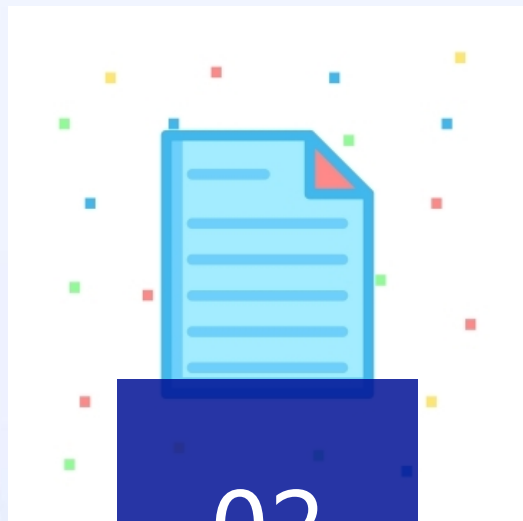
实习公司介绍



01

公司名称

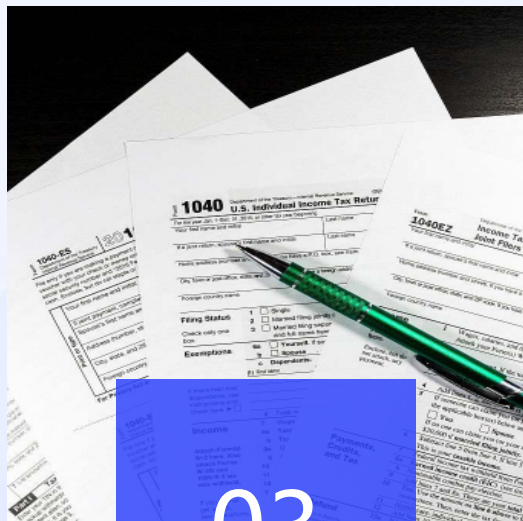
XX科技有限公司



02

公司规模

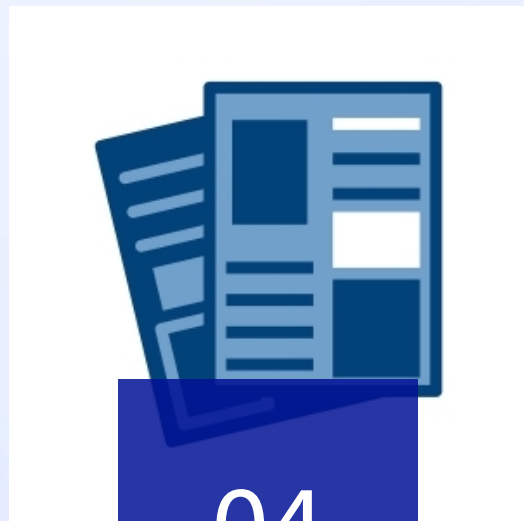
中型企业，员工人数约200人



03

主营业务

专注于智能硬件的研发、生产和销售



04

市场地位

在智能硬件领域具有较高的知名度和市场份额



实习岗位及职责

实习岗位：销售代表

01

04

拓展新客户，维护老客户，提高客户满意度

主要职责

02

05

收集市场信息和竞争对手动态，为公司销售策略制定提供依据

负责公司产品在指定区域的销售和推广工作

03

06

参与销售团队的日常管理和培训活动，提升个人销售技能





实习目的和意义



实习目的

通过实践锻炼销售技能，提高沟通能力和人际交往能力



了解智能硬件市场的现状和发展趋势，为未来的职业发展打下基础

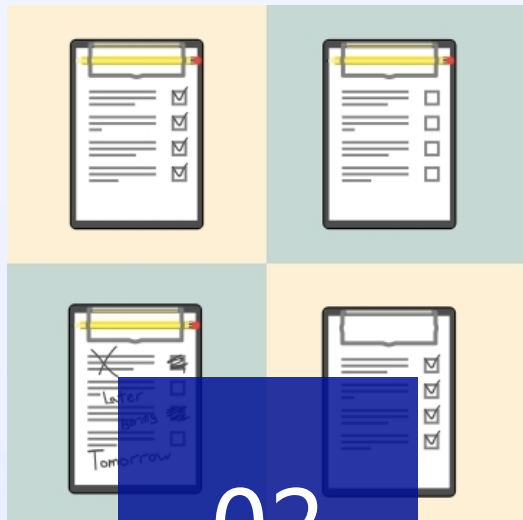


实习目的和意义



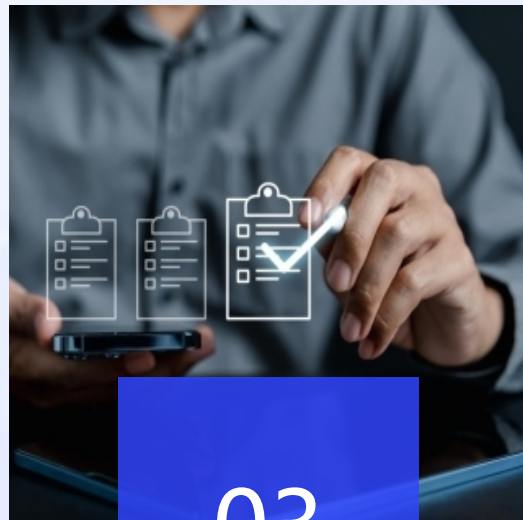
01

实习意义



02

加深了对销售行业 and 智能硬件市场的认识和理解



03

积累了宝贵的销售经验和人脉资源，为未来的职业发展提供了有力支持



04

通过实习过程中的挑战和困难，锻炼了自身的意志品质和团队协作能力

02

销售工作实习经历

客户开发与维护

01



客户开发



通过电话、邮件、社交媒体等多种渠道寻找潜在客户，建立初步联系，并了解客户需求和意向。

02



客户关系维护



定期与客户保持沟通，了解客户反馈和意见，及时解决客户问题，提高客户满意度和忠诚度。

03



客户信息管理



建立客户信息数据库，对客户信息进行分类、整理和分析，以便更好地了解客户需求和市场趋势。



产品推广与宣传

产品介绍

熟练掌握公司产品知识，能够清晰、准确地向客户介绍产品特点、优势和适用范围。

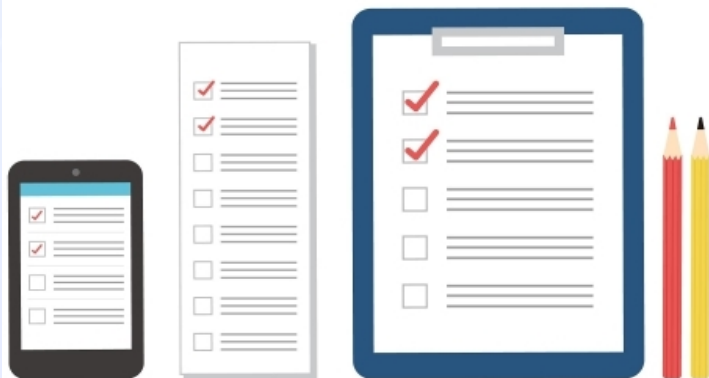


营销推广

协助制定营销策略和推广计划，通过展会、研讨会、广告等多种渠道进行产品推广和宣传，提高公司品牌知名度和市场占有率。

市场调研

了解行业动态和竞争对手情况，分析市场需求和趋势，为公司产品推广和宣传提供有力支持。





销售业绩与成果

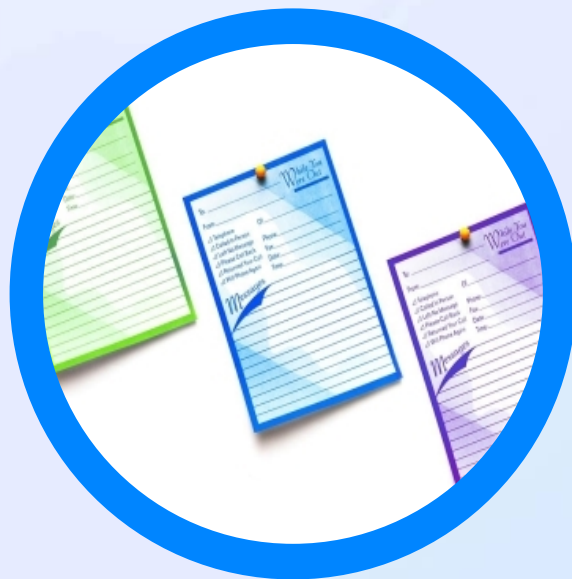
销售业绩

在实习期间成功完成多个销售任务，实现销售目标，并获得优秀销售业绩奖励。



团队协作

积极参与团队讨论和协作，与同事共同解决销售难题，提高团队整体业绩。



个人成长

通过实习锻炼了自己的沟通能力、谈判技巧、市场洞察力和销售技能，为未来的职业发展打下了坚实基础。

03

实习过程中的挑战与成长

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/566033005124010105>