

销售实习工作报告模板

汇报人：

2024-01-28





contents

目录

- 实习背景与目的
- 实习过程与经历
- 销售技能提升与实践
- 市场拓展与业绩成果
- 问题反思与经验总结
- 未来规划与展望

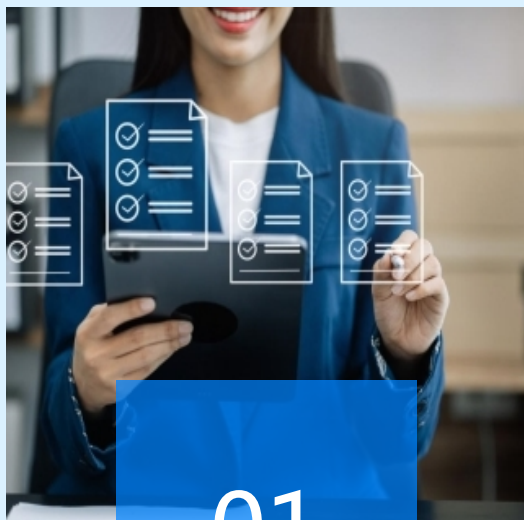
01

CATALOGUE

实习背景与目的



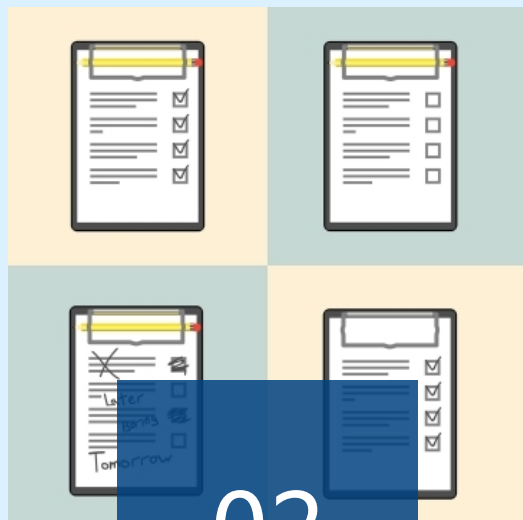
实习公司介绍



01

公司名称

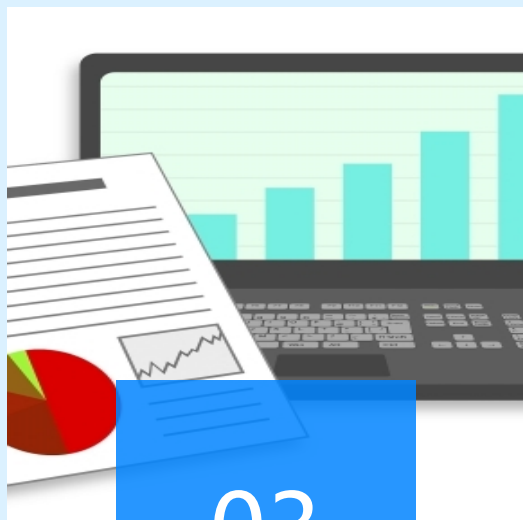
XX有限公司



02

公司规模

拥有员工XX人，年营业额达XX亿元



03

主营业务

专注于XX领域，提供XX产品与服务



04

行业地位

在行业内处于领先地位，具有良好的口碑和品牌影响力



实习岗位及职责

实习岗位：销售实习生

01

04

参与销售方案的策划与执行，了解客户需求并提供解决方案

主要职责

02

05

负责销售数据的整理与分析，为团队提供决策支持

协助销售经理开展客户拓展与维护工作

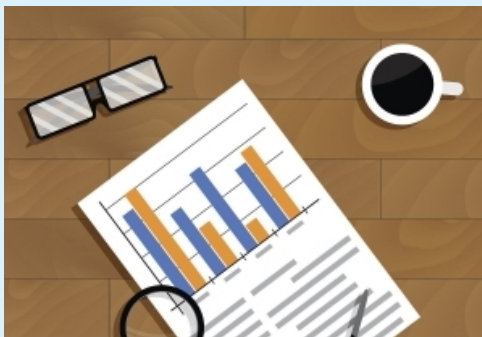
03

06

参加公司组织的销售培训和学习活动，提升自身专业能力

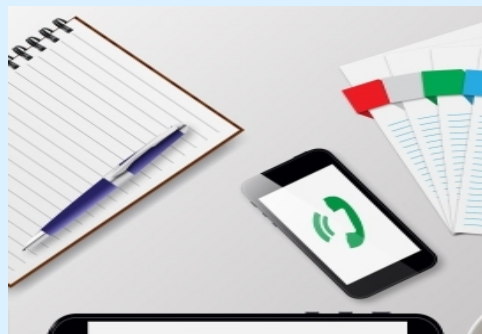


实习目的和意义



提升销售技能

通过实习掌握销售基本技巧，为今后从事销售工作打下基础



拓展人际关系

借助实习机会结识更多业内人士，拓展人脉资源



了解行业动态

深入了解所在行业的发展趋势和市场需求，为职业规划提供参考



促进个人成长

在实习过程中不断挑战自我，提升沟通能力和团队协作能力

02

CATALOGUE

实习过程与经历

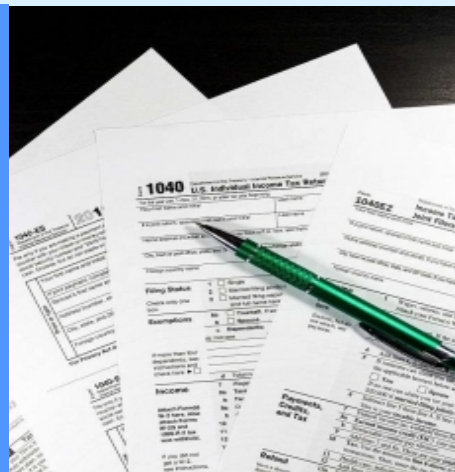
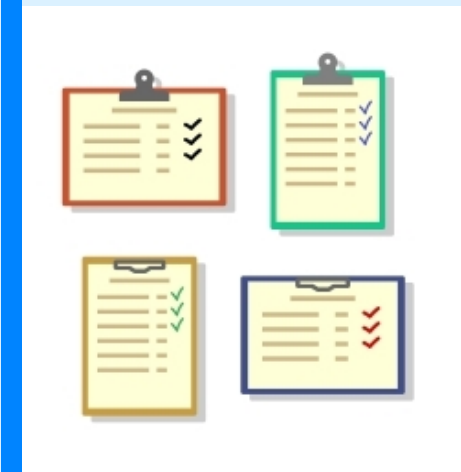


入职培训内容及感受

公司文化、产品知识、
销售技巧等培训内容的
介绍



培训过程中的感悟和
收获



对培训内容的理解和
掌握情况



日常工作流程与任务

客户开发与维护

通过电话、邮件、社交媒体等渠道寻找潜在客户，建立并维护客户关系



销售机会跟进

对潜在客户进行持续跟进，了解客户需求，提供产品解决方案和报价

合同签订与执行

与客户协商合同条款，签订合同并跟进执行过程，确保收款和交付的顺利进行



市场调研与竞争分析

收集市场信息和竞争对手动态，为公司销售策略制定提供支持



团队协作与沟通情况

01



与上级领导的沟通



定期汇报工作进展，寻求指导和支持，及时反馈问题和挑战

02



与同事的协作



分享经验和资源，协助同事解决问题，共同完成团队目标

03



与客户的沟通



了解客户需求和反馈，积极解决客户问题，提升客户满意度和忠诚度

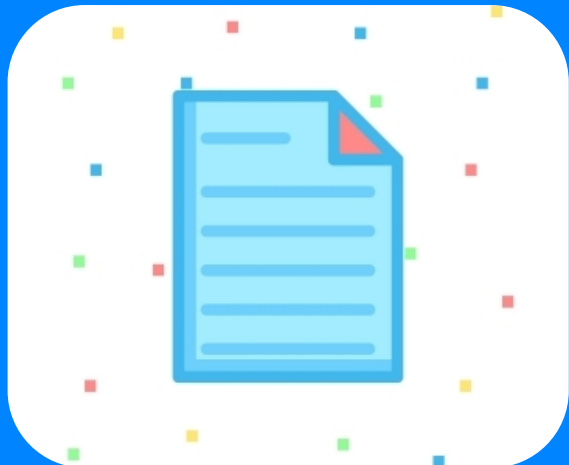
03

CATALOGUE

销售技能提升与实践



客户需求分析与定位



深入了解目标客户群体，包括年龄、性别、职业、收入等特征。



通过市场调研和数据分析，挖掘客户的潜在需求和购买偏好。



与客户保持良好沟通，及时收集反馈，对客户需求进行动态调整。



产品知识掌握与运用



熟练掌握公司产品的特点、功能、优势及适用场景。



了解竞品情况，分析产品差异化，为客户提供针对性解决方案。



及时关注产品更新迭代，向客户传递最新产品信息和优惠政策。

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/736053115124010105>