

2023年销售顾问总结报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售顾问总结报告篇一

本站发布电脑销售顾问实习报告例文，更多电脑销售顾问实习报告例文相关信息请访问本站实习报告频道。

一，实习时间

二，实习单位

广州易腾电脑科技有限公司

三，实习工种

dell电脑销售顾问

四，实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五，实习过程

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的

需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器[]dell家用台式机[]dell商用台式机[]dell笔记本[]dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。电脑销售顾问实习报告范文样本由精品学习网提供！

六，实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向。

而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1，在说话时候还不够耐心，
- 2，对各行业的了解还不够深透，
- 3，对自己的学习激情还不够充足，
- 4，对自己的业绩还不是很满意，
- 5，积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

销售顾问总结报告篇二

本文目录

1. 销售顾问实习报告
2. 8月大学生汽车销售顾问实习报告
3. 大学生汽车销售顾问实习报告
4. 汽车销售顾问实习报告模板推荐

时光如梭，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从；而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在东风日产实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验；在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人

生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢?这次车展我的职责销售助理;通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型;通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说说我的观点吧：我认为这次车展需要改进的地方有：(1)每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。(2)在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。(3)后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：(1)有些品牌在路边树立标新立志的标志，比如说北京现代和大众。(2)这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了很多;(3)人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

销售顾问实习报告（2） | 返回目录

时光如梭，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从；而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在东风日产实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验；在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢？这次车展我的职责销售助理；通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型；通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说我的观点吧：我认为这次车展需要改进的地方有：（1）每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有

一个全新的认识和理解。(2)在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的目的地品牌。(3)后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：(1)有些品牌在路边树立标新立异的标志，比如说北京现代和大众。(2)这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了很多；(3)人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

销售顾问实习报告（3） | 返回目录

时光如梭，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从；而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的x月份到现在我一直在东风日产实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验；在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我

到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢？这次车展我的职责销售助理；通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型；通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说说我的观点吧：我认为这次车展需要改进的地方有：

(1) 每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。

(2) 在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。

(3) 后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。

因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：

(1) 有些品牌在路边树立标新立志的标志，比如说北京现代和大众。

(2)这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了很多；

(3)人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

销售顾问实习报告（4） | 返回目录

毕业实习是一次重要的实践性教学环节，通过毕业实习可以使我们在时间过程中接触与专业相关的实际工作，了解未来就业工作环境。为您推荐，望有所帮助！

为期半月的寒假实践，我非常重视，也很认真。因为我们平时只能从课本上学习理论知识，能有这样的实践机会，当然就格外珍惜，希望能够通过实践学习一些书本学习不到是知识，积累实践经验，为日后参加工作打下基础。

由于缺乏实践经验，我对民营企业性质的人力资源管理工作了解不多，认识不深。为了能更快适应环境，更好的开展工作，我特别注重加强专业知识的学习，坚持“向同事学、向书本学”的思路，不断提高业务水平，以弥补自身专业知识结构的欠缺和阅历短浅的受限。“三人行，必有我师”，企业中的每一位和同事都是我的老师，他们的丰富经验是一笔宝贵的财富，是我不断学习的源泉。为此，我积极向身边的、同事和前辈们请教，虚心吸取他们的宝贵经验，以他们的工作思路、言行举止、工作程序和工作方法为榜样，规范和纠正自己方法、思路上的缺陷。另一方面，通过系统的学习企业人力资源开发与管理、民营企业党务管理实务等业务知识，努力掌握与企业主桥梁工程有关的工作内容，熟悉工作流程。

这次实践经历让我发现，理论与实际的差距：刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识终于可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有容入企业。学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度以加快企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的人力资源管理工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。

要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩。要成为一名合格的企业管理层员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于我来说，首要任务就是要学习、熟练掌握业务知识，始终一积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上作出优异的成绩在。

要扬长避短，不断完善自己。要正确的认识自己，在工作中不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，更进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学进取。

人力资源其职业道德的基本要求以及对我的影响

一要有爱心：爱职业，爱员工，敬重领导。二要有责任心：认真做好工作中的每一件“小事”。人力资源管理工作事无巨细，事事重要，事事都是责任。三要业务精益求精：时时、事事寻求合理化，精通人力资源业务，知人善任，用人有方，追求人与事结合的最佳点。四要有探索、创新、团结、协调、

服从、自律、健康等现代意识。五要树立诚信观念。诚信乃做人做事之本。

由于人的工作是最复杂微妙的工作，人力资源主任这个职位是对个人品性要求很高的一个职位，需要以积极的心态去全身心的投入其中。想成为一个合格甚至优秀的人力资源员工具备以下方面的素质：

(1)具备公正、忠信、坚定勇敢的意志力。相对来说，只有公正才可以做到无私，才能够客观地对人力进行评估、确定，在选拔、推荐、使用人才时坚持“唯才是用”的原则。还要具有坚定勇敢的意志力才能使自己在人力资源构造过程和开展自己的工作中，承受来自于各方面的压力和挑战来坚持公正、忠信的原则。

(2)具备广博的社会科学知识。一方面可充分利用各种社科学知识或方法。另一方面，一个人力资源的负责人同时要和不同专业、不同领域的人员接触相处，广博的社会科学知识有助于提高对各种人才以及各类人才和不同层次的人才进行验核判别，也有利于人力资源建立广泛的社会关系，为建造单位或组织所需的人力资源库营造条件。

(3)具备实现人力资源有效管理的专业知识和职业能力。这些知识和能力包括：人力资源规划管理和人力资源管理手册设计的能力职位分析和绩效考核管理能力；薪酬与福利管理能力；人力资源开发、培训能力；人事制度管理能力。当然，作为人力资源经理还具备组织能力、领导能力、表达能力、自信力(以及对人力资源管理工作的兴趣或爱好)等其它素质能力。

当前针尖内燃部件制造有限公司正在深化改革，以强化科学管理，提高工作质量和办事效率，提高企业经济效益为目的，真正建立起符合市场经济规律的、规范合理的、符合现代企业制度要求的组织管理体系。同时在工作制度方面实行岗位

技能工资制，规范工资分配体系，加强岗位技能工资制的管理。

以上几方面可以看出，人力资源部的职责工作及对员工的要求是全面的，在整个单位中发挥着重要的作用。

我国热力资源非常丰富，这是建设社会主义现代化强国的宝贵财富，但是我国的人力资源管理状况，尤其是企业的人力资源管理与西方发达国家还存在着较大的差距。如何改善人力资源管理，充分发挥人力资源的使用效益，从而实现人力资源的可持续性发展，已成为每一个企业所面临的重要课题。

因此我在针尖公司学到的不仅仅是职业技能，更可贵的是学到如何先去做个正直、无私、博学的人。也为我今后的学习指明了方向。

以下是我对人力资源管理提出的几点建议：

1、在激烈竞争的现代企业中，企业如果没有创新，就很难发展，即使生存也会面临危机在管理上也是如此，企业通过不断地自我否定、自我超越，不断扬弃来提高管理水平，提高人力资源的利用效率。

2、首先我们企业应该要树立人力资源管理的观念，将人力资源管理纳入企业的发展战略之中。

3、人力资源管理要与企业的经济挂钩，建立多种形式的系统化的激励机制，重视精神激励。

1) 目标设定方面不仅要体现企业目标的要求，还必须要满足职工个人发展的需求

4、要充分利用外部资源为企业人力资源发展服务。

不知不觉一个月结束了，在这段时间真的很高兴，身上学了还多有关人力资源的知识，课外的知识。这一个过程是值得我回忆的。这几天专业调查和植树冷夜实践，所学到的和接触到的给人以启发，对我们这些在校大学生，对以后要从事的职业岗位进行全方位的了解，不仅是接触了解社会，更是提高自身的好机会，对适应社会是很有裨益的。

的全部内容就为您介绍到这里，请继续关注我们！

销售顾问总结报告篇三

201x—08—31——至今

广州易腾电脑科技有限公司

dell电脑销售顾问

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销

售dell全系列产品，包括dell服务器□dell家用台式机□dell商用台式机□dell笔记本□dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的.交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，

不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。

我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1，在说话时候还不够耐心，
- 2，对各行业的了解还不够深透，
- 3，对自己的学习激情还不够充足，
- 4，对自己的业绩还不是很满意，
- 5，积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

销售顾问总结报告篇四

xx技有限公司

dell电脑销售顾问

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员。经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器、dell家用台式机、dell商用台式机、dell笔记本、dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时

时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

销售顾问总结报告篇五

本站发布电脑销售顾问实习报告范文，更多电脑销售顾问实习报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

一，实习时间

二，实习单位

广州易腾电脑科技有限公司

三，实习工种

dell电脑销售顾问

四，实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五，实习过程

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效

客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器[]dell家用台式机[]dell商用台式机[]dell笔记本[]dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点;在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。电脑销售顾问实习报告范文样本由精品学习网提供!

六，实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向。

而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1，在说话时候还不够耐心，
- 2，对各行业的了解还不够深透，
- 3，对自己的学习激情还不够充足，
- 4，对自己的业绩还不是很满意，

5, 积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。