

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇一

为了进一步加深对理论知识的理解，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力；通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情；更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。这个假期，我来到了xx公司旗下的一家4s店进行实习。

一、实习主要内容

在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1、接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看

车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2、咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求（配置、性能、动力、用途方面），通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3、车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

4、试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动（促单），所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5、报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6、签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7、成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8、交车

这是客户兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙（含备用钥匙、齿形码、密码条）、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9、售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

二、实习总结

以前从来没有觉得自己做销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇二

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，3月6日我有机会来到汤阴奇昌化工有限公司实

习。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，带我的是财务科科长张会计。刚上班时公司已报完了2月份税，暂时没有什么工作。首先接触的是如何报销单据，该公司处理基本报销业务的流程是：首先由业务人员填写报销单，财务主管检查原始凭证是否合法且贴合公司有关规定，若贴合再由财务主管签字审核，最后由总经理签字，交于出纳报销，再将这些原始凭证放到一齐，待到月末统一制作凭证，统一装订。几天后明白自己的工作主要是成本会计一块儿，并监管库存材料等福利品的发放。平时没有什么事情，只是开些出库单，发放些日常办公用品等。到月底能够帮张科长制作记账凭证等，将会计核算方面明白运用于实践。

刚开始进行的是填制凭证的工作。由于以前有过几次简单的实践经验，所以对于凭证便没有在意，总以为凭着记忆加上学校里学的理论，原始凭证就能够熟练掌握，但是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于之后制凭证时有点手足无措。会计分录在书本上能够学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。认识了这些单据，还要把所有的单据按月按日仔细地分门别类，并把每笔业务的单据粘贴整理完整，并装订好，才能为记账做好充分地准备。填制凭证主要也是费用的归集和分配，要分清哪些直接用于生产产品，哪些属于间接费用，需要重新分配。填制完凭证后，还需要认真审核，才可进行下一步的登帐。

虽说登帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔

划横线，再用钢笔在起上面更正。而写错摘要栏，则能够用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，必须要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹必须要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，要是在以后的工作中，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。这期间，由于计算器可能会出错，所以张会计教我用excel处理数据间复杂的关系。excel是很强大的数据处理软件，能够自动加和等多方面功能，会给我们会计人员带来很多的方便。

会计记账的最终目的是出报表，得出本月盈亏状况。为总经理带给财务管理方面的数据。资产负债表、利润表都可根据书上所学，根据一个或多个账户余额填列。该公司没有填制现金流量表，而需填写一个财务资金动态表。报表出来后，工作便可告一段落了。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎样一回事。根据实习资料教程得知每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。其实课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实状况怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？唯一不同的是，书本上所学知识比较全面，

而用于实际工作中来，只要能反映实际状况越简单越好，手续有时不需太复杂。

实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作潜力，这样才真正做到了学有所用。

同时我还学到了很多做人的道理，作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。需在老师和同事的帮忙下，很快融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是十分有益的。除此以外，学会如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点，在社会实践中也显得那么重要。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。尽管实习的时间并不是很长，但对于我来说真是受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来十分用心的影响。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇三

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的。为了毕业后能顺利进入社会参加工作，我于20xx年11月25日在伟业五金（深圳）有限公司为期6个月的实习。虽然实习的时间不长，工作量也不大，但在实习过程中我还是学到了很多宝贵的知识，也丰富的社会经验，这些将对我日后的工作有很大帮助。

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生

的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作7个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单熟悉产品的流程，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很有了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a班b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30；晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊！

经过3个月的熟悉我也终于“脱离苦海”了。告别了车间.走上了我的本意销售.我从基层的访销员,实习业务员做起.每天通过电话和网络来联系意向客户。做好备注.慢慢的通过经理的带领我逐渐熟悉了职业.在这段时间里,我学到了很多在书本中学不到的营销知识,这让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中,当我遇到工作中的困难时,曾夜不能寐的思考解决方法,因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上,曾受到无数次的拒绝和嘲讽,有多少次在深夜里独自一个人哭泣,有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中,因为我始终相信:生命在于坚持,我可以接受失败,但我却拒绝放弃!

就这样,一个月,两个月过去了,我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了,在工作中积极向上,善于发现问题,并及时的解决,曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上,能很好的处理同客户的关系,同时维护好同终端的客情关系,从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

实习过程还使我懂的一些社会处事的道理。虽然开始时觉得这个实习和我的专业没有太大相关,但经过实习我明白了一件事:实习的内容不是最重要的,实习过程中培养的自学能力,积累的社会经验才是重要的。实习就是为我们进入社会做准备,无论做什么工作都是要走进这个社会,就必须适应这个社会,习惯这个社会。虽然在学校里也总是强调自学能力,但学校里的自学和社会里的自学是不一样的。在学校里老师告诉你学什么,然后让你去自学,而社会里是完全的自学,没有任何人会告诉你要学什么,必须自己去发现,如果不能发现就永远学不会,那只能比人落后。社会经验更是重要的,比如我学会了和人交往时要注意很多事。要如何察言观色来说对方乐于接受的话,而回避人家不喜欢的话来达到自己的目的。又如,如何赞美人,使人开心而不感到虚假,这样才使自己容易被人接受。这些是没人教的,都是自己通过观察发现的。这些也不是事故,而是人与人相处确实需要注意的,这样做会使他人感到开心,而自己的目的也能实现,

就算自己没什么目的，使他人开心也总是件好事。一位老师也这样告诉我：不管在什么单位，做什么工作，人际交往都是重要的，因为社会就是人和人组成的，到哪里也离不开人，所以不管接触的是什么人，和他之间是什么关系，不论有没有直接利益，让对方开心总是正确的，赞美人总是没错的。因为你今天不用他也许明天就需要他，虽然人和人的关系不是只有利用与被利用，但利用总是少不了的。

七个月的实习很快就结束了，虽然时间短暂，但我还是学到了很多宝贵的东西。有的是和以后的工作会相关的，有的知识也许不会直接对日后的工作有影响，但任何知识和经验都会在生活中的某个时刻发挥作用的。我相信这次的实习一定会给我日后的工作、学习和生活都有跟大的帮助的。最后也要感谢在实习过程中给予我帮助的公司的同事们和学校的老师，感谢大家的关心和帮助，使我能顺利完成实习。

最后，感谢我的母校——*****，一直以来对我的培养，感谢电子信息系全体老师传授给我的知识，虽然我没做该行业，但还是感谢你们！谢谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇四

为了进一步加深对理论知识的理解，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力；通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情；更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。这个假期，我来到了xx公司旗下的一家4s店进行实习。

一、实习主要内容

在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1、接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2、咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求（配置、性能、动力、用途方面），通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3、车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

4、试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动

（促单），所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5、报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6、签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该应该在合同里写明所购车型的具體信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7、成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8、交车

这是客户兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙（含备用钥匙、齿形码、密码条）、点烟器等。交车时，要仔细向客户

讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9、售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

二、实习总结

以前从来没有觉得自己做销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确实真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇五

今天是20xx年x月x日，经过一个多月的实习生活后，使我更深刻地了解到了一个幼儿教师的工作；更深刻地了解和掌握了中班这一年龄阶段的幼儿的身心发展特点及其在保教工作方面与大班、小班幼儿的区别；同时也认识到了作为一个幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好与保育员、其他教师及家长的合作、协调工作也具有同样重要的地位。

以前我比较注重于对有关幼儿身心发展特点及国内外幼儿教育研究的理论学习，常常忽略了对幼儿生活常规的关注。这次在幼儿园实习第一次完整地观察了幼儿园一日的生活，发现其实训练幼儿的生活常规，培养他们的行为习惯及自理能力也是一项重要的任务，一门值得重视的学问。

我在见习初期的时候，看到小朋友椅子放得不整齐，我就会帮他们放好；他们告诉我饭菜吃不完，我就叫他们不要再吃了；他们要上厕所，不管当时在做什么活动，我都以为应该让他们去上厕所；他们不会自己脱衣服的时候，我会主动帮他们脱等等。

我以为我是在帮助他们，可事实却并非如此。经过xx老师提示后我才认识到我的行为的后果就是他们永远都不能学会自己的事情要自己做，不能养成良好的行为习惯。我的行为的出发点是关爱幼儿，但结果却是溺爱他们。所以经过反省我觉得幼儿教师心中应有一把尺，这把尺其实就是教师坚守的原则，这些原则的出发点和终点都应是发展和提高幼儿的能力。

小朋友们都非常天真可爱，我很爱他们，很喜欢和他们玩。幼儿园早上有半个小时是让幼儿拿着玩具箩到室外自由活动的，我会趁这个机会和他们玩成一片，和他们聊天。我会扮演小偷，小朋友就拿着超人的玩具开着“警车”抓我。我试着让自己变成小朋友，融入他们的生活，这样我才会获得他们的欢心，才会得到他们的信任和依赖。但这样却并不代表小朋友会听我的命令做事。一个原因就是我没有真正以一个老师的身份和他们说话，命令他们做事。

相反地，我把自己当作他们的朋友来督促他们做事。甚至有时候我把他们的话当儿戏，哄他们。有一次xx请求我教她折花，我不以为然地答应了，因为我以为她很快就会忘记，但是她记得很清楚，而且每天都追着我问什么时候教她。我觉得很惭愧，因为我伤了一个纯真幼儿的心，我没有说到做到，失信于幼儿，我想是不可能令幼儿信服的。于是，我郑重地向她道了歉，并告诫自己今后要做到真正地尊重幼儿，对幼儿要讲信用。

我很庆幸能够跟xx班的小朋友及几位优秀的老师共同度过了一个多月的时间，小朋友们给我带来的是无尽的欢乐，而几位老师的指导和教诲则是一笔宝贵的财富。特别是xx老师，她的音乐课让我大开眼界，受益匪浅。在实习期间，她很认真的阅读我们的教案，听取我们的想法，并提出自己的意见。我们上完课后，她会主动地找我们谈话，指出我们的不足，使我们能不断地改进。

我把在实习期间的点点滴滴串联起来，在这样短暂的一个多月时间里，我的观念，我的心态，我的能力在逐渐地发生变化，从中也领悟到作为一个新教师，一定要戒骄戒躁，要时刻一种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，注重观察有经验的老师是如何上课的，并借鉴她们好的方面，不断提升自己的能力。这是一个成长的过程，也是必经的过程，如果自己的态度谦虚，观察仔细，吸收得当，就一定能够取得进步，得到提高和发展。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇六

xx年3月底开始在xx市xx区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

1. 通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2. 通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3. 通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4. 通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法；

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

xx年3月底至今

xx市白云大道元下田工业区821号

广东省xx市xx区黄石昌盛宏材料经营部，公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。

主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨！总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海. 澳门. 中山之进口卷材. 国产片材产品代理商。

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—xx市xx区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇七

抬笔顿笔间不觉时间飞逝，刚来的情景还历历在目，而今却要感伤离别。

实习的日子已经接近尾声，半年看似不短的光景就这样悄然而逝。回首那些与学生相处的时间真是令人难忘。虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨和失落，可当提及离开，所有的回忆都化作泉涌盈在眼眶。

不得不说，这次实习应该算是我大学四年做的最有意义的事儿。回首平庸的过往，顿觉惭愧不堪，大学四年早已过半，而记忆如死水，生活无所留。面对这所剩无几的大学时光，我真的不应该再虚度，我毅然决然的选择了顶岗，如果这算不上什么绚丽多姿，弥补些什么也是好的。在这半年里，我脱离了学校，我实现了角色的转变，从单纯的学校环境进入

了复杂的社会环境。在此期间我学会了很多东西，无论是教学实践，还是社会实践，它都将是我人生中一笔重要的财富。

我是应该感谢宁晋七中这样一所满载我记忆的学校。开学初期，校领导给予的重视至今不能忽略。学校把两个班交给我，委以重任，顿时感觉承受不起。可想到大学生的朝气与活力，我又甚为欣喜。接下来的时日，忙碌中伴随着收获，听评课活动、指导老师讲课、年级组集体备课、学校组织教研我都积极参加，学到的东西为我所用，我顿时感觉到自己在很多方面都有很大的进步。

还记得第一次登上讲台时，紧张之余还带着些许激动，经过精心备课，完成了各项教学计划，课堂上的讲授得到了指导老师的好评，但同时也指出了我的不足，我积累经验，研究课程，改进教学方法，我的教学课堂尽量饱满精炼，在自己努力和指导老师的帮助下，我的教学实习工作取得了圆满成功，我也得到了蜕变。

没有哪一堂课是完美的，课后的总结与反思才是最重要的。从最初的备课到上课再到课堂管理，这其中的一些小经验技巧无一不是我在多次反思总结之后才有的触动。纸上得来终觉浅，即便在教法课上能侃侃而谈但并不能代表实际中你依旧挥洒。理论和实践的转化都使得我感觉自己在提升。

经过了四个多月的实习，我可以很好地组织学生进行活动，在活动中让学生充分发挥自身的特长，各显其能。每节课我都会经过精心的组织，目的就是让学生能够在快乐中学习，调动学生的学习兴趣和积极性，活跃课堂氛围，以达到教学目的，在课堂上，我对学生一直是一视同仁，争取给每位同学均等的机会，不会厚此薄彼，不会用他们的学习成绩的好坏来作为评价他们的标准。在课后监督方面，我虽然做得不够好，但从指导老师身上学到了很多经验，例如把全班学生分成一定数量的小组，并且选一位负责人的小组长，由小组长对组员进行检查，老师只对小组长进行检查，这样的权力

下放，既可以减轻教师的工作量，还可以更好的督促学生，虽然方法比较简单，但老师在其中扮演一个非常重要的角色，老师要严厉对待。

班主任不仅仅是一名教师，他同时承担着学生的知己、亲人等很多职责。通过将近半年的班主任实习工作，使我对班主任工作有了不同的认识，要想切实做好班主任工作，管理好班级，赢得学生的信任与尊重，并不是一件简单的事。

学生离开父母的庇护，在生活和学习等各个方面都还不成熟，作为代理班主任，我深入了解了班级情况，帮助指导老师开展各项工作，帮助学生树立正确的人生观、价值观，并对其进行作业指导，课下以朋友的身份来关心爱护他们，让他们尽量感受到友谊的温暖。经过班主任实习，让我学到了许多课本上没有的知识，并且积累了宝贵的班级管理上的经验，这为我以后走上岗位打下了坚实的基础。

当初知道实习生要自己做饭这等事情时是怀着惊讶的心情，可此时的我们早已成为炒菜做饭的能手。时间和环境确实能磨练人，我们谁都没想到自己竟然都有拿手好菜。虽然遭遇过最初的艰辛可当有了成功的喜悦，我们感觉我们走过的每一个脚印都坚实牢固。

除了做饭方面我们在理财，在处理人际交往，在享受生活等各个方面都有了很大的感悟。虽然当地学校没有工资，可微薄的补助如果合理分配真的可以接济生活。我们实习的几个同仁之间，尽管闹些矛盾但从无隔夜仇，大多的时间都是拿来自己教学和生活中的趣事分享，开心快乐，融洽和谐。

送出自荐书的那份忐忑还记忆犹新，回想我也任职有半年余。老师说过不要拿自己那点小权利去限制别人，你组长最大的职责就是服务组员。我将这句话谨记于心，在日常的工作中也是以此为准则。每次召开组员会议我都会在分配完近期任务后检讨自己，细心听取同志们意见。我是想帮助他们，更

好的完成这次实习任务。组长工作期间我时刻提醒自己和我的那些岗友，要严于律己，尽职尽责，服务当地，为学校做贡献。积极的配合驻县老师完成各项工作，虽然累些苦些，但这是我自己选择的道路，就没有后悔的余地，唯一能选择的就是把工作做得更好。

这次实习体验使我受益颇多，相信顶岗会影响我的一生。我也明白了要想成为一名优秀的教师是想十分不容易的。作为一名老师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人，多多细心观察生活，留意身边的事情，并将它们灵活的运用渗透于教学之中。并且经过这段时间的实习，觉得自己思想上成熟了，知识上实践了，经验上也丰富了。实习工作马上就要结束了，我还真有点舍不得。但我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经验和体会，对于我今后走上工作岗位，会有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平，教学水平。

我很庆幸我选择了顶岗实习，在顶岗实习的日子里，无论是在教学管理还是为人处事上，都让我受益匪浅，更重要的是，我收获了一种生活态度，假设一下，如果当时我没有选择顶岗实习，我想每天的我都在过着碌碌无为的生活，对比现在忙碌带给我的充实感和喜悦感，那将是对时间的一种浪费。与此同时，我感到非常幸运的来到了宁晋七中，遇上了我的指导老师和我可爱的学生们，我在与他们相处的同时，我感到非常充实有活力。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇八

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中，销售员顶岗实习报告。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本

着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训，实习报告《销售员顶岗实习报告》。

通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

顶岗实习工作内容摘要 销售顶岗实习报告篇九

姓名□xxx

实习时间□xx年3月—xx年12月

实习地点□xx工业园xx服饰有限公司

实习目的：顶岗实践，提高专业技能训练岗位能力

正式的进入车间进行生产实习感觉到以前对服装的了解简直就是一些皮毛而已啊，这里车间好大啊而设备也可以堪称的上市世界一流的啊。所以一定要好好的在这里学习技术利用实践与理论相结合的实践方法进行进一步的学习。

xx服饰有限公司下属有三间大型的服装厂，现有员工xx余人年生产能力为160万套正装。产品远销欧美、日韩等国家。我

们所在的实习单位就是其中一家大型的服装厂之一；烟台xx服饰始建于1996年，是xx集团的骨干企业之一。公司先后通过了iso9000国际质量管理体系认证和iso14001环境管理体系认证，开辟了环保产品的国际绿色通道。

xx年，公司正式扩建新的花园式服装工业园，组建合资公司，工业园占地面积10万平方米，绿化面积达总面积的25%，总投资3亿元人民币，是专业的oem生产基地。公司地处交通便利的沿海港口开放城市-龙口市，约10分钟可以到达龙口港，90分钟到达烟台港，60分钟到达烟台机场。

公司引进了国外先进的生产设备，德国、意大利、日本、美国、法国先进的专用机，德国的杜克普平缝机和绉袖机、意大利迈牌整烫定型机、美国格柏自动裁床gtxl和法国力克cad自动排版系统，并配备外方顶尖级专业人员和专业打板技术人员(!)。年生产能力达160万套，其中原有生产线年生产能力20万套，日生产能力男装350套，女装200套。两个新工厂占地面积达43000平方米，其中与英国博文合资的新工厂有员工1500余人，具有两条流水生产线，年生产能力70万套，将于9月10日投产；另一个新工厂具有四条流水生产线，有员工3000余人，其中一条属与日本青山合作项目，该厂年生产能力70万套，将于12月份投产。

xx服饰有限公司产品远销欧洲、美国、日本、南美及东南亚各国。产品以其精湛的做工、优质的售后服务受到各国好评。诚信为本，质量立业，打造精品，用心做事，是xx服饰永恒的承诺。

首先领导和技术人员给我们进行一些简单的培训计划内容如下：车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣领和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式(折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装)，包装方法(袋包装，盒包装或箱包装)对服装进行包装;还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查(规格，缝制，整烫，污迹，线头等);查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

姓名□xxx 1234