

# 手机销售实践报告

## 大学生手机销售实践报告六篇(汇总)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/5920e569e56af37e2be256d3739bb35d.html>

### 范文网，为你加油喝彩！

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

#### 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇一

20xx年xx月——20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败。

会用各种各样的态度来对待你这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

- 1、思想上个人主义较强。随意性较大。
- 2、有时候办事不够干练。
- 3、工作主动性发挥的还是不够。对工作的预见性和创造性不够。
- 4、业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验。所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

这段时间的手机销售实习确实让自己成长了许多。实习期间，短短一个多月的实习中。学到许多东西，遇到一些困难，也看到自己本身存在着许多问题。虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

## 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇二

本次实习期间，我到一家手机卖场打工，在那里度过了我短暂的实习阶段。做为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。

我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头来看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了一款新手机。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

临近节假日，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不

然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些音乐、电影播放设备等。那天四个女大学生来到我们店里面看平板电脑，我刚进店不久，对平板电脑的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放放心心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了产品。

她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏使懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的产品换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。上帝给了我一双眼睛，但我只会用它来寻找光明。

### 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇三

实习期间我到oppo百汇店做销售助理，在那里度过了我短暂的实习阶段。做为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面简要谈谈我实习期间的主要内容。我在店里的主要责任是配合正促一起做好销售，向顾客推销手机，才进来要先进行关于销售手机的基础知识的培训，认真听取关于销售内容，技巧，明确今日由店长分配的各项任务。学习公司下发的文件，促销活动及操作方法。练习营业规范用语：欢迎光临oppo手机、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。及时发现空缺商品，及时补货。在了解这些之后开始了我正式的工作。我的工作日程：在一天开始之前，先做好自我检查仪容仪表，工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。当班人员必须提前入店打卡。如果这时没有客人则对所职柜进行地方的打扫及货贺的整理。有顾客时，应积极对顾客问好，使用对应的礼貌用语。在向顾客介绍时，要介绍商品特性工艺，材质，规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧

,增加顾客的消费心理 ,与顾客交谈中,收集相关的反馈信息,并记录在“顾客反馈信息表”中。及时向顾客做好介绍与宣传 ,促销商品的摆放醒目,促销价格标牌的摆放醒目 ,促销商品及时补货上架。如果遇到营业中顾客投诉要端正自己的心态,认真听取投诉情况 ,不与顾客抵触,始终保持微笑,并认真讲解 ,不要轻意向顾客做出承诺。

有时可能一天看机子的人很少 ,有时遇到营业高峰期。首先 ,应明确现有销售情况,再接再励配和正促完成营业目标。其次 ,为高峰期做准备空缺商品再次检查并补货 ,做好零钱的及时兑换。对待顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。最重要的是 ,高峰期人多 ,应当提高自身警惕性,防止商品丢失。当天营业结束 ,做好早晚班交接工作 ,如为盘点当日,做好盘点工作 (手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的 ,要报告给核算员 ) ,最后就是去打卡 ,结束一天的工作。

在工作期间 ,来选购oppo手机的有不同职业的人 ,从他们买手机的情况 ,我总结出了以下内容 :

我们oppo百汇店实行定价直销。价格是市场营销组合是最复杂的一个因素 ,

企业价格的确定要以需求为导向 ,以成本费用为基础 ,竞争价格为参照。由于其都是厂家直供 ,在进货价这个方面占了优势 ,价格较其他渠道要低 ,而且其他品牌进货渠道很多 ,在定价方面各家有差异 ,这种差异在几十元到几百元之内不等。在对产品定价时我们还要考虑多方面的因素 ,其中包括产品成本费用、竞争者定价、选择的定价方法等 ,在我们这店里我发现我们所用的定价方法都是“尾数定价法 ”很多价格都是以“ 98 ”结尾的。这样可以对消费者造成一个心理误区 ,虽然1398和1400在价格上差不多 ,但是由于人的心理作用 ,1398也属于一千三以内的 ,所以这样造成错觉而促进销售。

其次 ,买手机学生比较多 ,学生存在强烈的品牌偏好。品牌忠诚度高。价格要求在20xx元以下 ,功能齐全、款式时尚些。他们喜欢听亲朋好友介绍。一个学生购买的品牌和他父母或者好朋友、同学的手机品牌有直接的关系。他们尤其相信好朋友及同学的建议 ,因为大家都用 ,他们也会不由自主的选择这个品牌 ,其次 ,也是自己攀比心理作用下希望和他人一样 ,以获得他人的认同。学生有经常更换的手机的心理需求 ,爱追求新事物新时尚 ,但由于自身物质条件不能满足要求 ,因而逛手机的频率相对于买的大的很多。就是一些富商、政府官员、董事、经理、公务人员等等 。这部分人对价格相对不敏感 ,但是特别要求受到尊重 ,体现他们的尊贵地位。稳重有内涵的手机是他们的需求所在。他们需要体现他们的尊贵之感。另外 ,这部分人相对于他人换手机的频率也较高 ,这部分人比较注重手机的款式的更新。最后 ,还有一部分人比如一些民工、不稳定职业者、下岗工人、老人等等。他们对手机功能要求不高 ,只要具备一般手机具有的功能就可以 ,他们这一部分人有的也需要被尊重 ,因此会选择oppo品牌 ,但他们考虑的价位一般相对要低些 ,大部分都是1000-20xx元以内的。再有 ,手机再好 ,也得靠促销者的一张嘴 ,这样手机才能卖的出去。促销的基本方式可分为宣传广告、人员推销、多远销售渠道等。

宣传广告 ,oppo公司不仅在店内举行促销 ,在店外经常会选择在节庆或周末进行外场的宣传促销。还会印上精美的宣传单页 ,宣传单的设计是会根据促销需要设计每期不同的宣传主题 ,宣传一些新品上市以及一些特价的手机 ,另外除了被动接受我们oppo促销人员的宣传单页外 ,顾客也可以根据自己对某个机型及款式的需要去免费取阅宣传单的架子抽取宣传单页。人员促销 ,是我们零售手机最

主要的环节。促销人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技巧。首先顾客走进来时就要微笑着对顾客问好 ,要给顾客一种服务周到的感觉 ,接着就要对顾客进行察言观色了解他的需求

，选择合适的产品来向顾客介绍，并技巧地将产品的种种特性介绍给顾客引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾客觉得这次交易自己获得了利益、占了便宜、是值得的，要让顾客觉得是在为他着想。销售人员在与顾客接触过程中要判定顾客的类型，结合自己对产品的了解快速针对顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销售，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以用真机演示给客人看，以证明你的产品可以满足他们对某种功能的需求及让他们对这台机子的产生喜爱之情。但在示范的时候要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们过多的时间，所以有选择、有重点地示范产品还是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做到动作训练、自然，给顾客留下利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品产生信心。如果顾客开始对这台机子转变态度了，那么接下来就是激发顾客的购买欲望。迅速而准确地把握住顾客的心理，看破顾客心理所想，看看是否还有什么地方不能满意，是否是价格还是其他因素，跟顾客很好交流沟通，强调机子的价值所在，消除顾客疑虑。但事情总不会是那么一帆风顺，有时候也难免会遇到比较难缠的顾客，讲解介绍了很久还是没有下定决心买，而且依然还有很多问题的，这时候一定要耐心的给顾客解答问题。首先承认顾客是对的，然后从这个角度再解决问题。纠缠是解决不了任何问题的。顾客如果提出挑战性的问题时候，一定要找个单独的地方和顾客一对一交流，不要当着其他顾客的面，不然很有可能失去你的潜在顾客。另外在试机的时候，任何一个产家都不能保证他们出厂的每台机子都不会出现问题，万一顾客的机子出现什么问题，在售后应该尽力帮他们解决，实在解决不了的问题，可以告诉他们“对于这个问题，由于我专业知识有限，帮您解决不了，您可以去售后服务部做个检测，我相信他们有能力也会很热情的帮你解决问题。这样会让顾客产生你是和他站在一起的感觉，对你产生好感，从而也是对产品和oppo公司产生好感，才会产生第二次、第三次购买，甚至说服他身边的人购买。如果的确存在问题，则应重换一台机子给客人。让顾客满意而归。最后可以利用多元销售渠道，这是一种企业运用各种短期诱因，鼓励购买或销售企业产品或服务的促销方式。公司可以采取和中国移动合作的方式进行的促销。可以向

中国移动合作，通过公司拨款下来，进行买手机送话费的活动，这样oppo手机促销方式也会扩展。

最后，就是浅显地谈谈我的在实习期间的感触。

首先，我学会了与人沟通和处理事情的应变能力，比如与顾客的沟通与同事的交流，有时候卖台机子得一个多小时，甚至两个小时，这得磨很多嘴皮子才能说服顾客购买，同事之间也需要好好的交流这样才能一齐完成销售任务，在这里比较庆幸的是，我们一同来的几个人，有些就是因为跟正促们缺乏交流最后辞职的，而在这一点上，我比较努力，跟大家相处的都很融洽，也很感谢他们这段时间给予我的照顾及帮助。其次，让我知道了做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张，还有就是一定要以诚待人，这样才能赢得顾客和同事们的信任。

在整个实习期间，不仅使拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己出去工作或者是创业做准备。从中，我也深深感到了自己的不足在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我。大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。十分感谢oppo百汇店给予我这次实习的机会，让我学到了不少促销知识及交往技巧，给我以后出去工作奠定了一个很好的基础。

#### 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇四

20xx年9月1日至20xx年1月31日在东莞市企石镇振华路时代广场一楼进行五个月的手机业务实习，

我在店里是销售手机，向顾客推荐手机，我在店里是见习店员。

中域电讯连锁集团股份有限公司创立于\*\*年（前身为广东中域电讯连锁有限公司，20xx年整体变更为股份有限公司，以下简称中域电讯或中域），是中国手机零售行业第一个“中国驰名商标”，首开行业形象代言先河，每年均投入巨资于中央电视台等媒体进行品牌宣传，创业至今，在公益回馈方面，一直不遗余力，在扶贫、赈灾、环保等方面都做出了杰出的贡献，并荣膺多项殊荣。经过十几年的发展，中域电讯连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式，从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。xx年中域电讯以“攻城掠寨”的速度，走出广东，迈向全国，拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕；20xx年中域电讯携手家乐福，强强联合打造独树一帜的“店中店”模式，这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段，到20xx年，中域将合作伙伴扩大到易初莲花、好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头，“店中店”模式迅速得到“复制”，并在全国范围进行推广。

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

（1）当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

（2）自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

（3）根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。

（4）开早会

a认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工

b学习公司下发的文件，促销活动操作方法。

c对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。

d练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

（1）及时发现空缺商品，及时补货。

（2）对进出顾客使用对应的礼貌用语。

（3）对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

（4）促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格招牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

（5）处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微

笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

(1) 明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备

a空缺商品再次检查并补货。

b零钱的及时兑换。

c促销活动资料的分发，活动情况的宣传。

d对进出顾客使用对应的礼貌用语。

e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

f提高自身警惕性，防止商品损失。

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会(当日的营业额等)。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作(手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员)

(7) 如第二天休息，应做好相应的交接工作。

(8) 关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。

安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅力有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连销店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按#06#，然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机(原产公司生产的，原装手机)，如果是13，那么是质量最差的。

我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名

思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。

## 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇五

实习时间：20xx.7.1-20xx.9.1

实习地点：

实习内容总结：

为期2个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这两个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，吃一堑长一智，失败乃成功之母。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对

工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说顾客就是上帝，在这次实习中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找麻烦，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

## 手机销售实践报告 大学生手机销售实践报告篇六

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

### 1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了一些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了

因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的

抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2)做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发