

关于业务员的实习报告三篇

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/zuowen/1693281540666828.html>

范文网，为你加油喝彩！

万事自以勤为首
才德当从静中求



关于业务员的实习报告三篇

关于业务员的实习报告三篇

随着社会不断地进步，大家逐渐认识到报告的重要性，写报告的时候要注意内容的完整。你所见过的报告是什么样的呢？下面是为大家整理的业务员的实习报告3篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

业务员的实习报告 篇1

业务员实习报告周记1

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

业务员实习报告周记2

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

业务员实习报告周记3

实习第四周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

业务员实习报告周记4

实习第五开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始***接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的***和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门***一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

业务员实习报告周记5

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力***让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

业务员的实习报告 篇2

一、实习单位及岗位简介：

齐齐哈尔扬名广告有限公司位于齐齐哈尔市二马路附近，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括百货大楼、百花电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，因为自己学的是市场营销专业，所以对这次实习很有兴趣，也喜欢有挑战的工作，所以我的工作是广告业务员，在开始的一周里，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我们都还没有经验，也没有什么说话技巧和口才了，这也就是我们的困难所在，然后经理们和业务们都知道我们的这项弱势，所以在第二周时对我们进行了沙盘模拟，通过一周的与同学们的练习，经理们感觉我们

还可以所以我们就开始下市场了。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自***上场，自己表演了。这也就是以后的工作。虽说已经有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实际工作

1、跑业务，沟通的重要性就不用说了，人际关系也很很重要，平时上课的时候老师也总教导我们人际关系的重要性，即人脉就是钱脉。

一次杨总问我们你们学的专业知识是什么，我们当中竟没有一个能回答上来，后来经过我们讨论，回答了一个杨总比较满意的答案，后来经公司的业务跟我们说，他们广告的知识就是广告价钱广告资料，他们还总和我们说你们是学这个专业的，有些与营销有关的知识一定要比别人掌握的更多，也应该知道怎么做，而且书本上的知识只是纸上谈兵，所以还是要下市场跑业务。他们还告诉我们人际关系，专业知识，能力是很重要的。

2、实战

记得那天天空下着雪，而且还挂着大风，我和我的搭档一起到203医院附近去拉广告，跑业务ijide那天手冻冻红了，而且也没有人愿意搭理我，我进的一家家商店大家都说不错公交车广告，再不说我们不用做广告，再不就是老板不再，再不就是考虑考虑以后再说等等，虽然都知道他们也都只是浮染我们但是像他们这样的还算好的，有的人根本不给你说话的机会，直接就念你出去，当时的感觉真的糟透了，第一次觉得是不是自己选错了专业，真的特别辛苦，那天走的脚都要折了，也还是没有人愿意做我们的这个公交车广告。唉，好难过。

第二次、第三次出去跑业务实在203医院，把没跑玩的继续跑问，然后就去沃尔玛附近，辛苦是一样的，但是却没有成果，心里也很不是滋味，特别是在每天到公司去签到是听见同学们有的好像可以成业绩时，感觉同样的自己也付出了辛苦但却没有回报，所以，知道了成功不只是要有努

力还要有机遇。

四、通过这次实习让我知道了：

1、说话是一门艺术，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

2、信用是业务员成功的关键据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

3、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

五、最后总结

通过这三周的实习，使我感觉到在剩下的时间里不应该浪费时间，应该好好学习，并且多多到社会上去锻炼，积累经验，并且知道了学营销的要有良好的口才能力，通过这次实习是知道了自己不足，所以我决定要努力弥补不足，争取在毕业时成为比较不错的营销人才。

业务员的实习报告 篇3

暑假两个月正是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白地从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是累与不累，只要是能发展自己地平台，能让自己收获地平台，我们都应该去尝试，作为未来地创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过地事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴地招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了业务员这份工作，我由于有一定地销售经验加上自己自信地态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块地电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气热，我选择了每天早上6：00到11：00，下午4：00到7：00，这个时间才出去工作，因为业务员地时间是自由支配地，只要你能完成一定量地业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定地收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在地价值，我每天6：00准时起，搭公交去城市地每个可能接受我们产品地地方，小超市，卫生用品商店，一户户地进去推销，游说，直到让顾客相信我，相信我们地产品，当然，成功与失败并存，失败地时候我夜里都会反复地琢磨，反想，自己怎样才能让自己变地更有说服力，商家为什么不要自己销售地产品，存在什么问题，怎样才能很好地解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小地经验，凭借这些宝贵地财富，业务这一行我开始干地得心应手，慢慢变地老练了，失败没有挫伤我，反而使我越挫越勇，给了我更多地动力。拿到订单地每一份成功地喜悦也让我更有信心干好其他每件事。

每天这两个时段跑，中将地时间我又不回家，不能白白浪费啊，晚上7：00到9：00街上人一般比较多，于是我又萌发了一个想法，摆个零时地摊，二话没说，第二天，我就找爸借了200块去康复路进了点皮带，时尚而个性符合现在青年人地喜好，第一天就不出所料地为我创造了35块钱地经济价值，以后地每一天也在此基础上略有起伏，一根皮带进价在5元左右，而我基本卖9块到10块，一个月下来也有1000多地利润，加上业务员工资800，一月地“闯荡”让我赚了近XX元。

当boss双手递给我那份工资时，我看他欣赏和挽留地目光，“合作愉快！值！”当让这是最终地结局，而期间地丽变，心酸苦辣只有当事人我最知其中滋味，万事开头难，要踏出第一步，这是需要何等得勇气啊。

然后我在工作结束后，我做了如下地总结：

勇者无畏，要敢于走出第一步，敢闯才敢赢。

要善于沟通。你说话地言语，言谈举止往往给别人产生一定影响，它回让人看出你个人地各方面素质。如果你言语流畅用词得当，别人会乐意和你继续交谈，成功也就成为可能。反之，会因厌恶而赶你走。

要有耐心和热情。在工作地时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心，人家才有可能买你地产品，要不厌其烦，态度温和，阳光热情地向别人解释分析比较产品带给他们地利益。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发