

销售工作报告表薄板

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售工作报告表薄板篇一

自从20xx年1月3日xx市xx汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，可是我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了今日的我，所以我要衷心的说一声：多谢！能够参加今日的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理本事

（一）展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

（二）展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅

导、分析、改善等基本原则。

（三）展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识坚持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面坚持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，坚持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台必须要坚持两位以上的销售接待人员，同时接待台要坚持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要坚持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡□byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要坚持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要坚持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，坚持清洁。

（四）展厅经理的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：必须要培养成良好的工作环境。

（五）作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会进取进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作

创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互欢乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，可是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自我的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自我会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自我的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自我应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

多谢大家！

销售工作报告表薄板篇二

1□xx年销售完成情况：

2□xx年与11年1季度销售数据对比：

3□20xx年第一季度新产品及新客户开发情况

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年初分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，

按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。同时，我部门业务人员也制定了自己的销售计划，充分发挥自主性以完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、 质量问题偏多。

20xx年第一季度，收到客户质量反馈并解决的质量异议有10起。其中槽锁圈类质量异议为1起，无内胎配件类有2起，挡圈类产品有7起。质量异议主要集中在产品外观，开口控制及轧制工艺等方面。例如5.5-16型挡圈从20xx年下半年起，不合格率明显上升，裂纹圈数量不能得到有效控制。

我公司在行业内一直以质量取胜，现在我公司产品质量问题频出，在行业竞争的优势相应减弱。同时，也加大了业务人员的工作强度，质量赔偿及差旅费用也逐渐增加。

2、 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是唐山、中兴等供应商打价格战，造成了我公司创利方面的压力。

3、 内部生产运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

1、 挡圈市场：

由于前期各生产厂家没有备货，第一季度我公司挡圈出现供不应求局面。第二季度随着各地的工程项目陆续开工，挡圈市场会稳重有升。

目前，各厂家对挡圈市场比较看好。由于无内胎钢圈能更符合市场的利益要求，所以随着无内胎产品的大量投入，挡圈中的20系列将会受到影响。

我部门第二季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好第二季度的销售工作计划任务。

1、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完善回款政策，使之有相对的奖惩措施。

2、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

调查、业务洽谈、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

销售处

20xx年3月31日

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制

度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产

的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，

榆林地区的电网改造有可能停止。

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws□□型避雷器销售价格仅为元 / 支□prw□□销售价格为元 / 支，此类企业基本占领了代销领域。

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息

并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

销售工作报告表薄板篇三

大家好！

时光飞逝，一眨眼20xx年的销售工作即将结尾。非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

我是x客户经理x负责客户x食品，走过20xx年，市场风云变幻，受金融危机影响x我公司销售重点乡镇x镇受到严重的挑战，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一x三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我x销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，

我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1. 去年x有2个经销商，全年销售x万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责x言凡食品协助做好整个x[]在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成x万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2. 分销架构与管控上：

我把x分为4个区域[]x为一个分销负责[]x3镇，x为一个分销负责[]x老城区[]x为一个分销负责，车x由经销商直接负责。以前整个x的二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控[]x内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时[]x终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，与今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整 and 任务分配，我给老城区分销x分销配置3名业代，任务x万，截止现在完成x万同比增长50万□x分销配置2名业代，任务x万，完成x万同比增长30万，食品城分销配置2名业代□x万任务，完成x万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副产品项也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件x万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：

1. 分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担；
3. 区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。
4. 由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。
5. 有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。
6. 在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。

销售工作报告表薄板篇四

xxxx年已经过去□xxxx年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结□xxxx年也算是感恩的一年，感谢公司给我机

会，鼓励和帮助在学习中成长□xxxx我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

xxxx整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在xxxx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是xxxx需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程中，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在xxxx在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果

敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

销售工作报告表薄板篇五

整改报告

邯郸市质量技术监督局：

（1）原因：没有及时更换新标签。

（2）整改方案：立即更换新标签。

（3）整改措施：已将标签更换（附新标签）。2、充装量不符合要求；

（1）原因：计量工具发生故障，操作工没有及时发现导致计量失效。

（2）整改方案：立即更换新计量台秤。

（3）整改措施：已更换新计量台秤。（附新台秤鉴定证书）

kkkk有限公司

安全生产标准化现场评审问题

整改报告

编制部门：公司安全环保办（公章）

时间：2012年9月25日

山西振安广业科技有限公司评审组：

2012年9月20日、21日，贵公司组织评审专家组成员对我单位安全标准化达标工作开展情况进行了现场检查、指导，共计提出49项不符合项。针对检查中提出的问题，公司安委会、总经理提出了具体要求，我公司于9月24日召开了安全标准化整改专题会议，会议由公司总经理朱世军主持，各部门负责人参加了会议，会上就专家组提出的问题逐一进行了剖析，并要求明确整改措施、整改资金、整改部门、整改时间和整改责任人，为确保整改工作落到实处，各部门在学习例会上汇报整改情况，安委会按照汇报情况进行跟踪检查。

通过近一个月的积极整改，截止2012年10月15日共计完成整改34项，5项正在整改中，原因是：由于目前公司生产期时间急、任务重。10项未整改，原因是受到外来因素需经过相关机构进行完善。整改情况详情见附表。根据整改情况，请贵公司评审专家组到我单位进行复审。

kkkk有限公司（公章）2012年10月14日

整改报告要求

整改报告是被检单位向上级或执法机关提交的，关于对上级或执法机关检查中发现且要求改正的问题，被检单位在规定时间内如何进行整改以及是否整改到位的证明材料。整改报告中整改措施应与发现的问题逐一对应，应尽可能提供问题已在规定时间内改正的证明。

一、基本要求

要求整改的单位应提交书面的整改报告（A4纸），整改报告应包括封面、审批表、正文、附件（试验记录、报告、照片等资料）、盖章（整份文件制作完毕后，应进行装订，并加盖骑缝章），整改报告应有页码，较多时应制作目录。

二、内容要求

(一) 审批表的要求

(1) 技术人员数量不满足要求（含现场未提供技术人员相关证明情况）的，应提供符合要求的技术人员职称证明；上述人员于该单位签订的劳动合同；由社保中心出具的上述人员的社保证明。

(1) 未配置设备（含现有设备与试验报告数量不相符的情况）的，应提供新购设备的发票、安装后的照片；新购设备的计量检定证明。(2) 设备安装不到位的，应提供重新安装到位的证明。

(3) 设备精度不满足要求的，应提供调整后或新购设备的证明；设备的计量检定证明。

验报告；委托有资质的检测机构对未通过混凝土分部工程验收工程的重要承重部位进行实体检测的检测报告。

(1) 委托台帐编号不连续、试件编号不连续、无试验仪器使用记录（含内容不完整情况）、试验结论不明确的，应立即核查质量管理体系，提供重新建立相应质量管理制度；组织人员进行学习；新记录（台帐）的复印件。

位进行实体检测的检测报告。

(1) 搅拌设备称量系统未进行校准的（包括年检和自检），应提供搅拌设备称量系统未进行校准证明；追溯该期间生产混凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报告。

(1) 监督抽测材料不合格

(1) 搅拌设备计算机控制的计量误差较大的，应提供经调整后搅拌设备计算机控制的计量误差满足要求的证明；追溯该期间生产混凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报

告。

(2)施工配合比调整不符合要求的，应提供建立的相应质量管理体系（或手册、指导书）及其人员学习证明；追溯该期间生产混凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报告。

作为证明的报告或照片可放在正文中，也可以放在附件中。同一类证明较多时，如工程的检测报告宜放在附件中。附件的编号应与正文中的“详见附件一”相对应。

销售工作报告表薄板篇六

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。

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保健品，学习公司的企业文化、销售

技巧、团队协作精神等各方面的知识。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3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。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操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，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：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。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。