1.引言

如今，我已经正式进入社会工作了，虽说还是属于学校中的实习期，但我们加入的是社会组织去进行实习的。根据学校规定的一些内容，我有幸在扬州迅博科技有限公司进行了为期一个月的实习生活，进入了社会，我才真正地感觉到市场克争的压力。近4年的大学学习令自己学到了不少专业知识，在实习过程中我也将白己所学专业知识与实际工作相结合，发挥白身优势，使自己学以致用，挖掘出潜在能力。虽然此次的实习时间并不算长，仅仅为期一个月，但也给我留下了深刻的印象。在实习期间，我初步了解到了迅博科技有限公司的经营模式、管理方式及组织机构，认识到了销售行业的一些基本情况，学到了书本上学不到的知识，并日通过这次实习把自己所学的理论知识应用于实践，提高了实际操作能力，让理论知识更好的与实践相结合，也充分扩展了自己，充实了自己。

2.实习概況

2.1实习组织概况

此次实习的单位是扬州迅博科技有限公司，它座落在扬州汽车东站后的信是产业差,主要从事的是通过网络电话销售阿里巴巴诚信通产品。迅博科技有限公司是阿里巴巴司刚入驻场州的分公司，组织上的人才虽然还不太多，但大部分都是销售精英，有的从杭州总部里分配出来的。

2.2实习目的

本次实习的目的在于近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，希经能帮助自己以后亚加顺利地融入社会，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。要适应社会的生行要水，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号课堂学习。实际休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。总之就是巩固、联系、充实、加深、扩大所学知论和专业知识，提高运用所学知识，解决实际问题的能力，要做到勇于创新，并能正确的柠独创精神与科学志度相结合，能够熟線运用计算机等工具从而大大地提高工作效部，同时要养成严肃认真，刻苦专研，实事求是的工作作风，将在学校里的志度一直保持省。

2.3 实习时间

毕业实习的时间是从Xx年2月23日～×x年3月25日，共进行了为期一个月的实习

3.实习内容及过程简介

我们本次实习的内容有两个阶段：实习的培训阶段和实战演练阶段。

3.1实习培训阶

当我们刚进公司的时候，我们公司专门的培训人员和销售部门经理就给我们灌输了许多关于销售方面的知识，让我们对销告这个概念有了进一步的认识，也懂得了和销售有关的专业术语。让我们和销售走的更近，更加贴近社会。

3.1.1阿里之旅

这个培训环节主要让我们了解阿里巴巴公司的所有一切。阿里巴巴公司创始人马云在创造阿里巴巴所经历的种种坎坷。阿里巴巴公司的愿景是成为一家持续发展1×X年的企业(跨三个世纪）、成为全球十大网站之一(目前已经排在第五名）、只要是商人就选阿里巴巴。阿里巴巴公司的使命就是让天下没有难做的生意，众所周知，目前生意上有资金回垅难、缺客户、缺订单、人才培养难等问题，而我们阿里巴巴就是以使命驱动发展，不是以赚钱为目的的。阿里巴巴的logo的含义就是从a开始，做到a;微笑开始;容户第一、员工第二、股东第三，也就是就算我们公司亏损了，也要将客户的利益放在第一位，优先考虑客户，然后再逐一考患员工、股东。这让我从以前只听过阿里巴巴是马云创立的到现在很好的了解阿里巴巴，而且已经融入了这个集体，将自己作为阿里巴巴中的一份子，个人的利益就是集体的利益。

3.1.2诚信销售渠道

这个培训环节就是讲述诚信通这个产品的基本信息以及是如何帮助客户解决生存难、成长难、订单难这三个基本问题。诚信通这个产品的全球注册会员量已经达到3767×x个了，中国的注朋会员是601677名，网站的单日浏览量已经超过一亿，平均每秒就有1157个商人进入我们的市场，由此可以看出我们阿里巴巴中国会员还有37070332名可待开发，而且摊位便宜，人流量还特别大，这样就基本上帮助了客户解决了一定的问题。诚信通会员有三个标准推广服务：①找旺铺②发布无限量图片③查看买家的联系方式。帮助客户找旺铺也就是解决了客户订单难的问题;发布图片相当于将产品的陈列在旺铺中，让买家浏览;查看买家的联系方式就是卖家可以在自己旺铺中的浏览记录中看到买家的来访，自己可以主动出击找到该买家，与该买家取得联系，从而达成交易。我们阿里巴巴还为诚信通会员提供了两方面的需要，一是阿里信货，客户可以在与阿里巴巴合作的银行中货款，解决资金难的问题，而且阿里信货有无抵押、额度高、速度高、利息低这四个优点;二是我们阿里巴巴与快递货运公司有合作，只要是诚信同会员在与我们合作的公司发货，可以享受4.5到8折的优惠.

3.2实习实战演练阶段

在结束了之前的培训阶段，我们就正式上了 “战潮，将之前多接受的产品知识和销售

技巧全部运用好，向客户进行了销售诚信通产品。

3.2.1寻找客户资源

在这个信息大爆炸的时代，我们可以很好地利用网络平台，尽最大可能的寻找客户资源，寻找到了客户资源，在自己的手上才算是有筹码。当然，为了避免像别的公司会打扰到同一个客户那样，我们阿里巴巴专门建立了客户crm库,只要你将这个客户录入你的数据库，别的同事就算找到这个客户资料但在库中就能看出是你的客户，就会放弃这个客户，即使做成了订单也算是你的;如果在你库中的客户超过一定时间没联系或者没做什么业务跟进，这个客户资料就会流入公海中，别人也就会有机会，这个方式能很好地盘活资•对于我们来说，并不是所有的客户都能算做是资源，我们还要将客户进行分门别类。从公司判断，生产企业(就是公司的名称后是厂或者是有限公司)、商贸公司(工贸、商行、经营部等)、个体户(从事区域性商品批发的批发市场等店面的客户)、个人(厂家业务员、业务经理等)，这些可以列入我们的资源库，而对于我们来说不适合的容户有两类：①本地服务类公司(餐饮、家政、装潢、零售类)②生产类(台资、外资等大集团难以找到关键人物的公司)，只要我们找准了客户资源，就是做好了销售的第一步。

3.2.2 电话邀约客户

按上述方式找到了客户资料，我们就可以与客户取得联系。对于电话邀约客户，我们能够确认客户的基本条件，确认该客户是不是我们阿里巴巴诚信通的潜在客户，确认他其是否有基本意愿加入我们阿里巴巴诚信通会员，而且如果该客户有意感加入了，我们就可以通过电话约见客户见面了。

3.2.2面谈约见客户

对于在电话里约见的客户，基本上都是首次拜访的，我们可以按照七个步骤来进行：①开常开场的目的就是白报家门和表明来意，让客户知道你所归属的公司以及要拥有的产品信息;②聊背景。我们见到客户不能直接一箩筐地说出我们的产品信息，而要先倾听客户，了解客户以及公司产品信息，就像所有的父母喜欢和别人聊自己的儿女，公司产品就是每个客户的儿女，同他们聊这些，就能很好地消除隔闵;③挖需求。我们要利用一切可用资源找到新容户，找到客户的潜在需求(能够赚钱，还能在我们阿里巴巴里获得阿里信货，将其需求夸大，从而使该客户成为我们的老客户，同时还要维护好这样的关系;④讲服务。我们不要讲诚信通所有的服务都讲出来，只要根据与客户聊天时所了解到的需求来讲他所需要的服务，这样更能吸引1客户;⑤缔结。不管客户在中途部分有没有听懂、理解了我们诚信通，在最后，我们一定要总结一下，让客户记住几个重点就行了;⑥异议处理。如果客户在最后有一些问题，一定要当场处理，不能拖延，一拖延就会导致更大的问题;⑦转介绍。无论最后是否与客户签成了协议。一定要让客户帮忙介紹些朋友或别的客户，这样能扩大我们的客户资源，并且还能帮助客户做好生意，这不是一举两得吗?这也是我们阿里巴巴的使命，让天下没有难做的生意！

4 实习心得

大四上学期的愉快的生活结束了，我们也慢慢的走上了白己的工作岗位，对于这份工作我们都没有多大的要求，就是能让我慢慢熟悉以后的生活轨道，能让我们渐渐的融入这个社会，为未来的生活方向做个铺垫。实习一个月的生活已经结束了，我发现白己已经投入了这份工作中，做销售这行，要是做不到业务，就赚不到多少钱。但对于我来说，做业务是次要的，学习实践经验才是最重要的，我从同事那里学到了很多东西，从他们那里我学到了作为一个销售人员，必要的技巧，和一些基本软件的操作。星然在这段时间里我没有做到订单，但我还是很开心的，对于一个新手来说，刚开始做不到业务是很正常的，所以我也没有馁我积极面对实习中出现的种种困难和问题。我认真的对待自己所负责的工作，积极好问。同时也认真地完成实习日记和实习报告。我会将在实习过程中所积累的知识、经验和阅历好好地利用，为下半年踏上工作的路程做铺垫;每次实习，就相当狂成长了一次，和社会的轨迹也更接近了一步，在这次的实习中，我能够从中取其精华、去其糟粕，以这种态度来面对以后的工作，端正心态和态度来很好的完成它。通过这次做销售的实习，我也深深地感受到团队相互合作的重要性;团队相互依赖 关联，凭借团队共同合作的力量处理实习过程中遇到的各种错综复杂的问题，及时采取高效率的措施，进而取得了最优异的成效，这都归功于团队的力量。总之对于这次做销售的实习，我学到了很多，也看到了那些高端人才的实力，以及我们之问间的差距。但是我相信只要付出汗水，就一定能够取得成功。

结束语

在这段时间里，处理很多琐碎的事情，也体会到工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些网出来没什么工作经验，而且本身就没好好学专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。这是我第一次正式与社会接轨踏上的工作岗位，并开始一种与以往不同的生活。每天在规定的时间上下班，而且在上班期间，要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

对我来说，实习时一个既阳生叉熟悉的眼，因为十几年的学生生涯，我也经历过很多次实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等，就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足子这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，因此，我对它的投入也是百分之百的努力。忙碌而又紧张的实习生活结束了，在这一个多月里我获得了不少的收获。