

广东工贸职业技术学院

## 市场营销专业

# 商品推销技能实训报告

姓名: 吴婷 学号: 1507239

班级: 2015 级 2 班 学期: 2016-2017 学年第一学期

实训时间: 2016.9.1-2016.9.8

校外指导老师: \_\_\_\_\_ 实训总评: \_\_\_\_\_

校内指导老师: 严琳 实训总评: 93

经济贸易系市场营销教研室

二零一六年九月

# 商品推销技能实训报告

## 一、实训目的

本次实训，主要是为了使学生进一步强化推销活动的基本步骤和策略方法。重点掌握推销技术各个环节模块的实际操作，包括顾客研究、推销礼仪、推销接近与洽谈、异议的处理以及推销成交；同时掌握与销售相关的谈判技巧、产品渠道认识，和销售促进各种方式的运用等；同时通过实训，可以使使学生将书本知识真正转化成实际工作技能。培养锻炼营销专业学生的推销职业能力，提高职业素质。

## 二、实训过程

这次实训对我们来说是比较仓促的，只有三天时间让我商量卖什么、进货、和布置摊口。我们小组花了两天的时间的决定卖什么，我们有想过卖很多东西，但要不是因为进货时间跟不上，就是因为在学校卖可卖性不高，都被我们淘汰掉了，最终决定卖潮汕正宗牛肉丸，因为有一个小组成员她就是潮汕人，而且她姑姑有货源，进货比较方便和便宜。在决定了卖什么后，我们小组就开始分工，3个成员出学校去采购一些销售牛肉丸需要的相关调料和乘放品，另外3个同学成员在学校制作布置摊口的修饰品和招牌，剩下2个同学去同学校超市跟超市老板商量能否把我们推销的牛肉丸储存在他超市的冰箱里，在正式摆摊之前，虽然仓促，但我们还是把一切准备工作做好了。在正式摆摊推销的第一天，我们小组的成员个个都很早的起床了，因为我们推销的是现煮现卖的推销品，所以我们要比其他推销现成品的小组要做更多的工作。虽然如此，但我们还是按学校要求的时间开始了推销。在第一天我们小组的八个成员都按时的到达了现场，并相应配合准备在学校的要求的时间开好了档。由于我们推销的是正宗的潮汕牛肉丸，成本比较高，我们小组在决定卖它的时候，就考虑到可能有很多同学会嫌贵，而且放不久，所以在进货量上我们不敢进太多，就进了5斤，当一星期的销售量。然而出乎我们意料的是，我们第一天的生意超级好，上午我们就推销出去了三斤多，在下午五点左右，我们就把我们一星期的退销量推销出去了，但学校要求我们到7:30才能收档，所以我们小组在快卖完时，我们就安排两位成员去学校后门进了其他货源来推销，他们采购回来的是鹌鹑蛋，我们在现场就煮了它，每当有顾客来询问我们还有没牛肉丸时，我们都会先道歉说卖完了，然后再推销临时卖的鹌鹑蛋。在收档之前我们只卖出了两份鹌鹑蛋，剩下的就我们小组自个解了缠。第一天收档后，我们小组就开了个小会，商量一下明天没货了怎么办，最终商量的结果是我们进牛肉丸5斤，但由于运输需一天，所以第二天我们就不能推销牛肉丸了，而我们也觉得买其他的不正宗的丸子也没前景，于是我就决定收购一个做微商同学的一些生活用品来卖。摆摊第二天，我们就按照计划进行，一天下来，虽然生意没法跟第一天卖牛肉丸的生意来比，但也推销出去了一些。第二天下午我们第二批采购的牛肉丸就到了，第三天摆摊，我们就回复了我们的老本行，我们以为经过第一天大家已经尝过了，可能会少了一些顾客，可想不到的是第三天光顾的顾客几乎是老顾客，虽然推销量没地一天猛，但第三天我们还是推销出去了三斤。第四天摆摊时我们就商量要要在进5斤的牛肉丸，但系里临时通知原本5天的摆摊调整为4天，所以最终我们就没在进货了，第三天剩下的两斤，第四天上午没

过我们就推销完了，下午又推销起了第二天推销的东西，成绩也跟第二天差不多。在结束摆摊活动后，我们小组开了个总结会议，总结了我們四天的推销战果。

### 三、完成情况

我们小组顺利地并按照学校要求完成了这次推销实训的摆摊环节。在这次摆摊环节里我们小组盈利 70 元。

### 四、实训小结

虽然说这次实训时间比较仓促，时间也比较短，但我们还是收益良多的，在这次摆摊环节里我主要学习到了一下几点：

1. 一个团队不管做什么，团结是至关重要的。我觉得在这次摆摊里我们小组这一点做的很到位。我们小组的成员要比其他小组要多 2 名，所以说我们小组的劳动力可以说是过剩的，在第一天里，我们小组八个人齐刷刷的站在我们摊口，有顾客来时都互相配合，没顾客时，我们就一起聊天和商量推销策略，其他小组的同学都说我们干嘛全部人都在摊口里，我们都笑笑，没回答。

2. 推销策略在推销过程中很重要。我们小组在推销的过程中可以说是遇到了很多突发状况，但我们都从容的应对，运用一定的策略去解决。如一些不懂牛肉丸行情的顾客嫌我们卖的太贵，我们在考虑到成本，我们实在没降价空间了，于是我们想出了买牛肉丸送可乐的馈赠策略去改变顾客的观念，而最终的结果也表明了我们的策略是对的。

3. 赢得顾客的信赖对推销员来说是一项挑战，也是取得推销业绩的主力军。在我们这次牛肉丸推销过程中，我们小组出现了两次断货现象，如果当时我们在断货后随便在后门进一些不正宗的牛肉丸来推销，蒙蔽顾客的话，肯定不会有第三天大批老顾客来买我们的牛肉丸，业绩也会直线下滑。所以我们要想赢得顾客的信赖，任何时候都不能做出试图蒙蔽顾客的事情来。

4. 平时自己人脉的积累对推销业绩也会起到很大的影响。在这次的购买我们的推销品的很多顾客都是我们认识的一些同学，都是听了我们的推销后来尝试我们牛肉丸的，所以说人脉的积累会使推销员拥有更过的推销机会，因此，平常我们要注重自己人脉圈的扩大。