# 销售实习周记19周范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-05-27

*每次参加销售实习工作，大家都会把自己的感触写进销售实习周记中。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“销售实习周记19周”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售实习周记19...*

每次参加销售实习工作，大家都会把自己的感触写进销售实习周记中。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“销售实习周记19周”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售实习周记19周**

为什么要选择电子商务，是因为他凭借Internet本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点，并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值，它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动，而且将影响到整个社会的经济运行与结构。首先电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，一方面以电子流代替了实物流，可以大量减少人力、物力，降低了成本;另一方面突破了时间和空间的限制，使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行，从而大大提高了效率。第二电子商务所具有的开放性和全球性的特点，为企业创造了更多的贸易机会。把自己好的产品带到全球每一个角落，同时优化各地企业资源优化配置。每一个有他们核心技术的企业都不愿这样做。不愿意薄利多销。

最重要的是电子商务跟直销相似，重新定义了传统的流通模式，减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

而且电子商务一方面破除了时空的壁垒，另一方面又提供了丰富的信息资源，为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能，这将影响到社会的经济布局和结构。

电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动。

如果选择公司绝对不考虑较低层次的电子商务如电子商情、电子贸易、电子合同等;最完整的也是最高级的电子商务应该是利用INTENET网络能够进行全部的贸易活动，即在网上将信息流、商流、资金流和部分的物流完整地实现，也就是说，你可以从寻找客户开始，一直到洽谈、订货、在线付(收)款、开据电子发票以至到电子报关、电子纳税等通过INTERNET一气呵成。

要实现完整的电子商务真的不简单，会涉及到很多方面，除了买家、卖家外，还要有银行或金融机构、政府机构、认证机构、配送中心等机构的加入才行。由于参与电子商务中的各方在物理上是互不谋面的，因此整个电子商务过程并不是物理世界商务活动的翻版，网上银行、在线电子支付等条件和数据加密、电子签名等技术在电子商务中发挥着重要的不可或缺的作用。

**2销售实习周记19周**

为何大家都说企业的发展离不开电子商务的?如果容易降低成本，提高效率。为什么这么多直销公司都不执行这个政策呢?是难实行还是他们跟本不实行??唯利是图呢?没有人能够否认直销模式的先进意义，但是在中国确实受到太多的壁垒。提起直销，提起电子商务不能不提戴尔电脑公司，作为一个后起之秀，戴尔用十几年的时间超过IBM等老牌电脑公司几十年的积累，直接面对终端用户是其成功的重要砝码，可戴尔的模式“直销”从交易行为诞生起就存在了，那种量体裁衣的作法到现在也有大量前店后厂的小企业用这种模式，众多知名企业创业初期也是从“直销”开始的，(虽然不一定是戴尔那种用户定制式直销)，为何企业壮大后却没人重视过“直销”，一直采用“直销”模式的小企业真正做大做强的也是寥寥无几。

难道说一个互联网的出现，一个电子商务的出现就能改变这一切?如果戴尔模式这么好，为何IBM等电子商务发起人自己不采用。一个连发起人都不采用的电子商务模式怎么能其他给企业信心?一旦实行电子商务，其实意味着他们放弃丰厚的利润，因为电子商务和直销一样，薄利多销，个体企业不愿放弃他的价差。

**3销售实习周记19周**

我认为中国传统商业零售的问题，中国的消费者在购物便利性上是很幸福的，一般家庭所需要的都可以非常便宜购买回来，因为商业零售点特别多，几乎每处都是销售生活的方方面面，小百货店、便利店到处都是，个个都以居民日常所需的烟酒糖茶油盐酱醋为经营方向，这些小百货店大都是由一个人负责，兼营居民的报刊杂志、订奶订水。这样就会造成

低层次竞争。当然产品质量、服务质量如何就不敢保证。激烈竞争的结果并没能提升多少服务小平，没能促进优胜劣汰，反而使人打起邪门歪道的主意。在利益驱动下假冒伪劣产品开始泛滥，先是批发市场，慢慢小百货店、便民店再后来连百货商场。

传统商务人士因此毫不畏惧，依旧对自己的商务模式前景充满信心，以联华、国美等为首的新兴零售商们不遗余力的利用连锁经营方式扩张其在中国的超市、百货商场。沃尔马、家乐福更是看好中国零售市场。

如果你还是选择前面两种商业模式，为什么不看看在互联网精英们正在努力推广电子商务。如果 每一人都有这样的优势，代理的产品要丰富品质又好，人人都需要，投资少，可持续发展，具有全国的市场。这种竞争完全可以压倒传统的商业模式。让所有消费者消费省钱。

**4销售实习周记19周**

电子商务营销人员是通过专业的网络商务平台，帮助商家与顾客或商家与商家之间完成商务买卖活动的中介人员，也可以说是融IT与商务于一身的高素质复合型人才。 随着全国各个企业，行行业业的高度重视，让利用计算机技术、网络技术等现代信息技术进行高级商务开发、管理和营销的电子商务人才成为了人力资源市场需求的热点。

二十一世纪无疑是互联网的世界，是信息的时代，是体力劳动向脑力劳动过渡的年代，因此，“人才”的标准也就发生了变化。如何在这样一个年代里提升自己的职业价值也就显得尤为重要。有位专家学者曾预言，国家未来10年将有1万亿资金投入到电子商务、电子政务项目建设中，由此将会引发超过200万的电子商务方面的人才缺口，这已经成为中国电子商务规模化发展的软肋之一。平均一下，每年社会上就需要20万电子商务专业人才，这与每年不到2万的人才输入有很大落差。对于毕业生来说，这是何等巨大的“卖方”市场。不但缓解就业压力!同时让财富分配更加均匀。大学生就业问题日益突出，如今更是达到了空前，电子商务给你最佳的解决方案。可以激烈的就业竞争中占有一席之地。

电子商务的快捷、便利、高效，节省成本让大家有目共睹，电子商务的狂潮也将随着网络的快速发展逐渐到我们的生活中来。

**5销售实习周记19周**

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定,然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算， 物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务,也都是这“四流”实现的过程。现在看来,网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇,这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在中国，这就行不通了。在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。 现在终于有了最佳的解决方案。预知详情请看下回分解。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn