# 最新销售实习总结如何写(九篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-09-02

*最新销售实习总结如何写一从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制贷记卡申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在\_\_实习工作的意义和作用...*

**最新销售实习总结如何写一**

从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制贷记卡申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在\_\_实习工作的意义和作用是存在偏见和不理性的。

由于单位领导的安排，我和其他几个实习生共6人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作。实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度\_\_，对\_\_的一切事物都感到新鲜有趣。这周我们主要的工作是抄写合同，这似乎是一件很简单容易的活儿，无需太着意。而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错：资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等。而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和纂改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到\_\_的工作是严谨认真的，不管做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过渠道销售每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

\_\_的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐屑的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第二周到第八周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是\_\_针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话营销和普通atm机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，\_\_的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立\_\_的良好形象，建立自己的良好信誉。

**最新销售实习总结如何写二**

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

1、实习时间：

2、实习地点：(wx、ph)

3、实习单位的发展情况

实习第一站：

一楼的一个专柜，20\*\*开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：

20\*\*年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

4、实习要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度;

⑵保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排;

⑶安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

1、制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为\*时，我是多么地兴奋。20\*\*年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位——王府井百货(fncswx)，我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更充实更有针对性，我给自己制定了实习目标：⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方;⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手;⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍;⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实习期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

2、慢慢适应 用心耕耘

第一次踏入\*这个大城市，总感觉有太多的东西需要我们去慢慢适应，新的生活就这样开始。所幸实习单位的领导和同事给予了我很多的关心和帮助，让我在实习期间有更多的精力投入到工作中，学会去适应新的环境，学会与人沟通，真的非常感谢他们。

工作上，刚开始有点不适应，上早班一回来就想睡觉，生物钟还停留在学校的作息上，门市的工作根本没有所谓的“午休”。作为实习生，我们一样和同事上下班，又得以学生身份虚心想他们学习，努力汲取实践知识。领导同事们也经常教我们销售，教我们泡茶，教我们如何摆放商品，让我们受益匪浅。

生活上，首次来到\*时，他们就热情地送我们到宿舍，带我们购买衣服等生活用品，帮我们烫衣服，甚至帮我们解决用餐问题。公司提供的宿舍，虽然很一般又偏僻，但我已经很满足了。起初生活上的开支挺大的，我们后来慢慢学会自己煮饭、炒菜，不仅可以做自己爱吃的饭菜，还省下了许多不必要的开支。实习单位让我们感受到家的温暖，那种温馨的感觉让人无法忘怀。

出门在外，就怕节假日的孤独和寂寞。经常搭错公交车，工作之余又常找不到合适的休闲放松的好去处。特别是20\*\*年的春节，这是我第一次在外过年，更多的是感到无助。大过年要吃泡面，店里又没人，过年那几天都是通班，没办法!刚到店铺时有6个人，后来就只有3个人留着继续工作。有人说，她不想待了，感觉很累;还有的说，过年想回去，请假肯定不准;还有的说，这边工作太没人情味…总之走的走，留下来的还能怎么样?我只想告诉自己：要坚持下去，英雄也有寂寞的时候，不经历风雨怎么见彩虹?我不能就这样认输。

3、分析原因 艰辛成长

\*年11月，在店组长及同仁们的关心指导下，我在销售上有了很大进步，也顺利通过转正考试，正式成为门市部天福一员。考试主要测试实习生的专业知识、公司的制度、产品代号、泡茶的熟练程度以及销售技巧。

还很清楚记得第一次给顾客泡茶，泡了温心(温心铁观音，是1000块一斤，也是我们的明星产品)，当时很紧张，拿盖碗冲泡，非常烫，还好以前在学校经常练习。顾客喝了感觉不错，于是我再向他们推茶食品，虽说后来只买了一盒温心，已经很兴奋。可能是自己太疯狂的工作，太大声叫迎送词，有段时间自己的喉咙痛得说不出话来，后来就感冒了，才再次体会到身体确实很重要!

在工作中，我不断学习不断积累经验，每天一般都会早早起床看书、写日记。不管是成是败，每月的实际分数高于或低于预估分数，我都会静下心，分析原因，好好总结。

a.成功的是经验，例如：⑴一般来说，9月和10月茶食品是主要卖点，以茶食品带动茶叶、茶具的销售，从这一点我们店的组长及同仁们做得比较好。⑵团队精神很重要，店里的氛围很好，做单时配合较默契，如有客人要我们产品，我们店没有，同仁都能够主要找兄弟店调货。⑶服务到位，有些客人买的东西比较多，我们都能主动帮助客人送货。客人感受到我们的服务，下次如果要买东西，首先想到的是我们这里。

b.失败的是教训，例如：⑴连锁推销做得不是很到位，在非常时期都没能做几笔上一分的单。⑵店员不足，在快过年时有两个员工突然离职，店里极其缺人，有挺多单丢失。⑶茶食品的礼盒(如：天福礼馔、茶香御礼)卖的都不是很好。⑷茶食品、茶具占业绩比率太少了。⑸迎送词还需要加强，做到响亮又富有热情。⑹店里的货物不够齐全等。

20\*\*年12月中旬，有一段小插曲，我去黄兴路沃尔玛(wm)帮忙半个月。虽然说只是半个月，但对我影响是很大的：真正体会到团队的激情和向心力。那边的人流量非常大，那种快节奏不是每个人都能跟得上的。我也慢慢发现自己有很多的不足，必须再重新找回刚开始的那股激情，我得调整好自己，重新出发。在即将离开wm时，肖林组长及同仁都很舍不得，都说我进步很大，我也为自己感到骄傲!非常感谢上级给我这半个月时间学习!

4、喜结硕果 朽木可雕

机会是靠自己去争取的，我不甘于平庸，一次次为自己争取更多的机会。很多时候，我们需要耐得住寂寞，需要静下心来去体会生活的真谛，不管工作或者生活都需要等待，所谓“地球是圆的，你不可能都在一个倒霉的位置吧!”，不断给自己加油鼓劲!第一次领工资虽然只有285元，但我仍然很兴奋，那是辛辛苦苦换来的。

今后在类似工作中，我认为需要改进的有：⑴调整好每位员工的工作状态，调动员工的积极性;⑵加大试泡，特别是高价位茶叶，快过年时送礼比较多，服务也要跟上;⑶重点抓好十项重点产品;⑷做好连锁推销。

ph店是湖南地区最好的店，很多前辈都是精英。在这些精英的熏陶和培养下，我的销售有了飞快的进步，做事也更加积极果断，在介绍产品上更加游刃有余，成交率大大提高了。20\*\*年3月，店长说我是“朽木不可雕”也。4月底，店长又改口说我“朽木可雕” 了!甚至也有人说我有当店长的潜质。真的很为自己高兴，也非常感谢店长及同仁们的照顾，她们每一次的指导都是我前进的动力，我将铭记在心!

这次在\*里，除了工作的实战外自己还去学了《茶叶市场营销》.《茶叶店的经营管理》以及《中国式管理》等书。在这些书中有很多很多值得我去学的，比如茶叶销售中的：因势利导，让对方跟着我的思路走，不是你想要什么就是什么，是我想让你拿什么你就要拿什么!还有如何在气势上压倒顾客以及如何抓住每一个老顾客……很多东西需要理论来引导实际来操作，才能用得冠通。现在完全可以很熟练接待每一个顾客了，非常高兴自己的成长。

总之，通过本次毕业之前的工作实习，回顾这段日子来的点点滴滴，我感慨颇深，对工作有了比较深刻的认识。在实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，有开心也有难过的时候，酸甜苦辣皆有，这一切我都一直努力地去品尝，并尽自己最大的努力去做好!也基本完成当初自己制定的目标，较圆满地完成了此次实践任务。望自己在工作中，继续积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。我相信，事在人为，有志者事竟成。很感谢集团能够给我们这样实习的机会，也感谢\*地区对我们的关心与照顾，谢谢他们!在未来的人生和工作道路上，我会心存感恩，继续向前，更加努力用心的走下去。

**最新销售实习总结如何写三**

通过在xx有限公司40天的实习，我在专业领域收获了丰富的实际工作经验，巩固并检验了自己几年来学习的理论知识。实习期间，我了解了大量销售活动的全过程，在一些产品的销售过程中我还担任了具体的产品策划工作，并且对部分活动提出了自己的想法。在此期间，我进一步学习了市场营销的理论知识，对销售的程序有了更加深刻的理解，同时注意在此过程中将自己所学的理论与实践全面的结合起来。

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理助理以来，我清楚的认识到自己的岗位职责：

①负责参观者、客户、供应商和海外同事的会议和来访的安排和陪同工作;

②负责中层会议的筹备(准备ppt，报告，收集相关数据和文件);

③做好会议的记录并且及时跟踪程序或者计划的实施;

④积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

⑤严格遵守公司各项规章制度;

⑥负责公司相关记录的归档并且做好保密工作;

⑦完成公司月度市场分析报告、销售预测、合同总结及订单总结等月度报表的制作。

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，自己在从事经理助理工作以来，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，几十天来，跟在师父身边学习，首先从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次公司举办的处理其他区域业务分析市场情况、存在问题及应对方案的活动，认真学习，汲取经验。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40天的实践证明作为一名销售经理的助理，不仅需要很专业的专业知识储备，还需要的更多的是实践经验。由于市场竞争的剧烈，公司所面对的竞争对手更是来自于各个方面。所以销售人员对于工作的态度是公司极为重视和要求的。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

3、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以师父应始终向我们灌输要正确对待客户投诉，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。在产品销售的过程中，严格按照公司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。

4、认真学习公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

总结40天来的工作，自己的工作存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，自己计划在此工作得失的基础上取长补短，在以后的工作中重点做好以下几个方面的工作：

1、确保完成销售任务，平时积极搜集市场、客户以及竞争对手的信息并及时汇总，以达到“知己知彼百战百胜”;

2、努力协助销售经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面着手，全面深刻的了解市场需求，细心的与客户沟通，努力做到“让您信赖，让您满意”!;

3、销售报表的精确度，仔细审核，不能仅仅依靠二手资料，要时常进行市场调查，收集最新的资料。要深刻认识到如今的润滑油市场竞争的加强，只有紧跟市场的变化，不断的改进和加强自己的产品建设，才能取得最后的胜利;

4、客户关系的维系，并不断开发新的客户。在以往的学习中，虽然了解客户关系的重要性，但在深入实践以后，才真正的切身体会到它重要的程度。如今公司的销售活动已经不在单单是的依靠4s店，上门推销等方式，它已经拥有自己的独立销售点，打造属于自己的品牌。

总体来说，这40天是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是40天前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信以后的我，也不仅仅是今天的样子。

**最新销售实习总结如何写四**

我现在安徽蚌埠的一个奶牛场。我的工作是奶牛饲料销售，但一直驻扎在奶牛场。每天做和养殖户一样的事，其余时间看书(包括动物营养方面的专业书，企业管理方面的书，励志方面的书，还有学习办公软件之类的书)。最重要的是我在思考着。我每天都提醒自己，不要偏离方向，虽然实现梦想的路是最坎坷的，但当初选择了，装作勇敢也要把它走下去。当年上大学的时候很快乐，很舒服。当了整整一年的班长，整整一年的学生会主席。那时的自己好像可以指点江山，挥斥方遒，当年的意气风发，似乎要征服整个世界。现在想到会轻轻一笑，那些往事只当作将来讲给儿子听的笑话，在他装 比地时候告诉他“低调点，你爹当年也潇洒过”。

真的很感谢普瑞纳，她引导了我正确的人生观，价值观。非常幸运毕业实习可以进入这么有价值的公司。前几天跟一个朋友通了一个电话，他也是做饲料销售，但他可能已经开始接触市场，月薪四五千吧。是他才让我有写这些文字的冲动。他告诉我他的薪水根本不够用，要经常给领导买烟什么的，而且都是高档烟。我当时特别郁闷，同事之间还有必要这样?虽然是实习生。那时我就在想：我要是拿着烟去给我们李经理送去，那将是一件多么可笑的事情!难道职场真的需要“这个”? 狗 屁!

踏踏实实学习需要的专业知识才是正道。你不是和绅，凭拍马屁就可以一步云天。虽然我现在工资每月一千一百块(我们公司称之为生活补助)，在牧场里每天要自己做饭吃，干的活又脏又臭，但我的心里特别充实。平时可以给养殖户提供养殖上的知识，他们有疑问也会叫小代(在大学时，同学们可都是叫我老代)来帮助。这促使我看书看得特有劲。最让我感动的是，公司领导经常打电话询问情况，帮助我解决不好解决的困难，给我发很多有用的资料。在一个这样温暖的公司工作谁都来劲。

还有我想说，不管跟什么样的人在一起，都要坚守自己的原则!随波逐流不是适应社会，而是被社会给庸俗化，特别是准备做销售的朋友。要想成功必须克服世间各种各样的诱惑。不然绝对会后悔，有的东西失去了是你一辈子都无法弥补过来的。现在，你的能力就是你的人格魅力。我们的生活真的很美好，因为被世人认可和推崇的都是好的方面，我们很幸运!

这句话想给还没有踏入职场的朋友说“不要一进入职场就想着搞关系，拉人脉，知识的学习应用才是真理。” 想给已经工作的朋友说“如果你觉得累，觉得工作无力，那么停下来，此时你需要思考，总结，找回最初的梦想，重新确定方向，整理戎装，再次出发。”

说实话，我最讨厌写东西，语文没学好，语言组织能力差，但因为这样我写的句子比较明了易懂，想把自己实习中感受到的东西分享给需要的人，这是支撑我写出来的动力。

好了，今天就不写了，再写就真对不起教过我语文的老师了。

最后一句话与大家共勉“年轻不是资本，时间快的超乎你想象，行动起来吧!”

**最新销售实习总结如何写五**

了解医药企业各部门日常工作，亲自体验，并自我总结；提高沟通及人际关系处理能力；体验上班族生活。丰富专业知识，积累工作经验，为以后走上工作岗位打基础；找到自身不足之处，早日弥补，增强自己适应社会能力

某某医药有限公司是一个集团公司属下的全资子公司，是一家以医药经营为龙头，科研生产为基础的产，供，销一条龙的现代化企业。公司依靠集团公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上的宗旨立足和服务于深圳医药市场。

要指明在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的的大学生或者医学相关从业者，都应该清楚的知道，眼高手低是一种通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，更应该从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。实习的第一天，强行记住药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前在课堂上学到的那些理论知识。完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中不尽要学会专业的知识，更要学会微笑、学会真诚、学会塌实努力、学会宽容、学会积极上进等做人处事的道理。微笑会是你赢得他人的好感；真诚让你用自己的真心去面对他人；踏实努力使你明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情；宽容使我在沟通他人时更加容易。

通过实习，也能使人认识到自己的不足和缺陷：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

2、工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

是啊，实习是当代大学生面对社会、面对生活的第一个经历，它对我们以后的社会观、思想观、价值观等有着深远的影响。在实习过程中我也曾想过退缩、想过放弃，但每当我想起家中父母做的活比我们更苦更累，你的心就不痛吗？父母为了你能上大学在家里辛勤操劳了大半辈子都没有喊过苦，你怎么可以为了一点点的小困难而退缩呢？

实习是大学生重要的一课，付出了便有收获。很少人幸运地参加了在前进药业实习，通过医药公司老师的指导，让你对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，你也体会到了一个团队的力量。总之，医药实习，能让你获取了经验，认识不足，体验了医药这个神圣行业。

**最新销售实习总结如何写六**

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

xx公司第一分公司主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。

我实习的岗位是xx公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体状况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格比较表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先认识这个行业的现状。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心资料。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争潜力。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客带来一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

这一个月，好比是一个过渡期，从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和做事的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期一个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我十分珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对企业的了解，找出自身的不足。

总体来说实习是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉我有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自我的经验才行。

此刻，我意识到务必要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

**最新销售实习总结如何写七**

：

迈进大学已经是的第三个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我们的心已经开始飞进那里，我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。我们可以回报社会，我们可以服务国家，但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选择一个过渡的桥梁，把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

实习的一个月很快就要结束了，再回首这丰收的一个月，我们感到十分的欣慰它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野增长了见识，为我们即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦，我将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的情况。

：

通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

：

20xx.7.1————20xx.8.1

：

xx县xx房地产开发有限公司

：

为期一个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个实习小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx县xx房地产开发有限公司，位于xx省xx县xx镇东街42号，于xxxx年8月10日在xx工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，是一所股份有限公司。

我应聘的岗位是销售，由于我们公司最主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比如：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是，我连户型都不清楚，不知道该怎么办？很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知......

通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益匪浅。

同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上。3、房地产企业方面的知识很少。4、核对文件效率低下。5、实践工作能力低下，不得法。怎么弥补不足呢？首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往匪常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

**最新销售实习总结如何写八**

在做的电话销售，我是通过面试、复试、笔试还有话术通关培训留下来的，我感觉我很幸运。电话销售现在是主流的一种销售方式，因为大部分公司不喜欢上班时间，有上门推销东西的，所以电话销售得到了普及而且越来越广，从我作为一个刚毕业的大学生来说，找到工作真是不很容易，而且和专业算是对口，刚开始我以为电话销售这份工作不叫容易，只是打打电话，可是真正做了这份工作之后哦，我才了解诶到其中的知识。

想锻炼一下，找到自信，想把学校里学到的营销运用在工作中，网络营销的模式的运用，得到更好的实际操作能力。

我们公司是做招聘信息服务的人力资源公司，记得刚来公司的时候看到的那个工作环境就是我所想象的工作环境，我感觉比较有工作的范围，每个人都有自己的电脑，还有自己的的一些资料，对这个环境都很满意，再有一个就是，我是在我们公司自己的人才招聘网站找到的工作，所以我很信任我们的招聘平台，所以我相信，我们公司的产品和服务。我们公司一共有三个部门，网络部技术部客服部，虽然人员大概50人以内，网络部主要负责推广招聘会的服务；客服部主要负责网络招聘的业务及老客户的维护，技术部门是做网络广告图片及更换，网络后台维护，及对网站的点击分析和做一些外连接和内链接。

首先，要感谢公司给了我一个锻炼自己的机会。人力资源公司是我以前所没有想过去接触的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，对于从未正式接触社会的我而言是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我的工作是电话销售，是销售人才网的会员，可以说所有的企业都是我们的客户，因为他们总会招聘，我们是让企业在我们的招聘会或者做网络会员来招聘，根据他们招聘的职位分析，并给他们推荐产品，告知招聘会日期，看看是否有需要。一半刚做这个工作的时候必须对价格还有公司产品的套餐都要很熟悉，才可以给客户介绍，普通年会员2800送四场招聘会，高级年会员3500元送六场招聘会，就这样灵活应变，半年季度月会员服务，一一介绍，需要做多久的会员这个也是根据客户需要分析出来的。我们就是不间断的给客户打电话，有需要的就要紧跟，这事重点客户，不需要的，问好下次什么时候招人或者一般都在什么时候招聘，这些都是为以后打基础的。

我们是有一些规定，oa客户不低于320家，一天的最基本的是，每天增五废五，新增50邮箱，发帖子在30个以上，还有有效电话不低于80个（通话时长在40秒以上），有效时长在2个半小时，必须把重点非重点标清楚，新人是有任务的，第一个周必须出一单，第一个月网站业绩必须做到3000，三个月实习期网站必须达到6000（合格员工）。

刚开始的到来，真的是又兴奋又紧张，这对于我来说是很具有挑战性的。第一次话术通关的时候比较紧张，感觉自己没有太多的思路，后来和我通关的老师说，你有一定的分析能力，就是在思路上有点不是很清晰，这个慢慢就可以培养的，对于通关老师提出的这些问题，我请教了我的师傅和督导经理，所幸的是我的师傅是个经验丰富的电话销售员，连续几个季度都是销售量排行榜榜首，后续过程中我遇到了很多问题，都是向我师傅和身边的老师傅们学习，感觉他们的业务能力都很强。不过第一次拿起电话不可避免也是有些害怕的。当时拿着准备好的话术，接通第一通电话时，我觉得自己声音都微微有些颤抖，好在我师父就在旁边听着我打的第一通电话，随时纠正我的错误。很快我开始找到感觉，因为新人都是从废弃库里打一些别人都揉了很多遍的电话，遇到很多接了电话就给挂掉的，还有一些人出言不逊，这些很正常，所以后来也看淡了，废弃库的客户有一些质量还是比较高的，我的第一单客户是来自废弃库的，感觉和自己聊得来的客户就把它还原到自己的oa里，每天做到增五家废五家，刚开始我们的客户很少，所以不怎么废除客户。

虽然已经适应了，但是事情不总是一帆风顺的，第二天我拨打了一百多个电话总通话时间是接近3个多小时，除了午饭时间、发帖子刷邮箱的时间。却一单也没有成功，甚至连一个意向客户都没有。看着别人或多或少都有单子，我开始着急，就想自己怎么一个没有呢，我有点失望，下了班我就做一些基本工作，多刷了一些邮箱发了几个帖子。一种从未有过的挫败感席卷而来，但我是那种一旦下决心做某件事就绝不轻易言败的人。回到家，我和我的同事也思考了很久，沟通交流了一下，说这个工作就是概率销售，急不得，首先要自信，不光是对自己更要对产品更自信。往后这几天我们基本上遇到问题就是去找师傅，或者是听他们打电话怎么说，我们就借用他们话术，其他同事也都给与我许多建议和帮助。师傅说，打电话就是要不你把顾客当成朋友，要不你就做的很专业，说话上要和专业人士一样，我自认为我的话术不是很专业，所以我一改往日一贯严肃的对话方式，因人而异，适时地搞点小幽默，活跃和客户的交流气氛。多用一些封闭式问题，可以让你的客户多回答“是”或“对”，让客户潜意识里慢慢接受你和你的观点。使用一定的话述技巧来节省时间和精力。多多研究要推销的产品，对客户的提问给出满意的解答，增强自己的可信度。而一些贴心的小建议更能拉近和客户的距离。更多的站在客户的角度上考虑问题，给客户做好沟通和职位分析，让客户觉得花钱都值得。

**最新销售实习总结如何写九**

今天是个晴朗的日子，趁着好天气开始我的第一篇实习周记。第一天到xx真的有些不大适应，从学生的角色一下转变到社会人的角色，从许多方面都要重新改变，重新树立自己的观念。慢慢的适应了这里的生活，也可以说是在挫折中学会了生活，确实如老师所说到了单位就没有学校的纯真简单的气氛了，在这里只有弥漫着“利益”的气氛。要想继续下去，只有不同的充实自己，完善自己，让自己尽快适应这里的一切，做好一名实习生应尽的义务。

刚开始实习算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外尝试与更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心很照顾我经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手令我非常感动。几天之后开始在同时的帮带下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，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。

现在开始学习销售流程，从接客户进店到介绍汽车，在到价格谈判。一系列的流程都开始学习，听着很简单，实际上很复杂，每一步都是基础，环环相扣。不能错也马虎不的。十几万的车子，给客户报价做单子弄错了，少说都是几百块钱的事，对于我刚刚实习的来说，几百块钱就是一个月的生活费。不敢马虎，也不能错。幸好我师傅和其他同事对我都很好，很耐心的教我东西。现在正在处于学习阶段，多是帮师傅打打下手，顺带着跟在后面学习。总之现在的我还不能像他们那样接客户，还是要慢慢的学习，到了一定程度就开始正式工作！

在这里学的东西也越来越多。压力也在逐渐增大，可是自己觉得很充实，很开心，这是不是就叫做化阻力为动力，痛并快乐着！

上班后我就跟在xx师傅后面，由他负责教我销售方面的东西。配置表、价格表、车型的竞品等等。很忙碌，但是很充实，我喜欢这样的生活！

每天都有新鲜事物发生，自己也必须冷静面对，完成任务！我的师傅每天都教我很多知识现在自己的技能，也全都是她们教给我的，真的很感激！

很快，一星期有过去了，回想一下这周有什么重要的事情呢！慢慢习惯了这里的生活也掌握了出工作的要领也能独自坚守岗位了！这就是最大的收获吧！通过上周的学习，对于销售有了更多的了解，也慢慢熟悉了现在的工作环境。每天早上七点半起床，八点开始从家里出发，八点十分到公司。打卡、换衣服、擦车，一天的工作从现在开始。通过学习，理论知识基本了解，我想要不了多久我就可以正式的接客户，正式的买车子了。为了自己今后能够顺利走向工作岗位，我一定要努力，加油，做到最好！

这周下来自己退步了，也堕落了，不论从哪个方面来讲，自己都不如从前了又好像回到了上学时的感觉，吊儿郎当的，自己也该反省一下了，如果再这样下去不知上进、不努力。那么，注定有一天自己会离开这里，现在就定一个小计划吧！以后每天7点起床8点准时到岗打扫卫生认真做事每天只能中午快吃饭的时候再上网不能没事就上网不在办公室里和同事聊天认真看书，不懂的就问一个星期之内把不懂的全部问明白，学透彻。每天下班之后，休息一至两个小时然后认真看书，10点准时睡觉。

自己确实需要做一番改变了，连我本人都快看不下去了，遇事一定要冷静，不该说的不说，不该做的不做，做好自己的本职工作完成师傅交给的任务，充实自己的生活就像老爸平时教导的“多说话，不如多学本领艺多不压身”没错，趁自己还年轻还灵活再加上这么好的机会自己更没有理由不去多学，多问。加油吧！

新的一天，新的开始，月初自己就已经休息了两天今天回到工作岗位就要全身心投入到工作中了。现在来这里时间也不短了，也学会了很多知识，可是现在问题越来越多也越来越复杂刚来的时候只是打打下手，在一旁学习敢干零碎的小活儿！也不用担心这个担心那个，可现在自己已经慢慢上手独立在岗位上上班身上的压力和担子也就重了。现在又要开始新的一天了，好好工作吧！做到真正的认真完成工作，努力学习，加油！

过一个月的学习，销售方面的理论知识终于告一段落，现在对产品知识已经很是了解。关于竞品的参数配置也都熟记在心中，完事具备，就差正式接客户了。我相信自己可以！听师傅说他刚开始也是学习了一两个月才开始接的客户，和我差不多，还告诉我一个小道消息，下周我就可以试着接客户了。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找