# 有关销售顶岗周记版集锦(精)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-11

*有关销售顶岗周记版集锦(精)一xxxx新不锈钢器材有限公司，创建于1986年，经过二十多年拼搏进取，如今已发展成为一家拥有数百余名职工，有一定生产能力的大型机械设备制造企业。拥有一支技术精堪、敬业爱岗的科技队伍和管理生产队伍，悉心致力于产品...*

**有关销售顶岗周记版集锦(精)一**

xxxx新不锈钢器材有限公司，创建于1986年，经过二十多年拼搏进取，如今已发展成为一家拥有数百余名职工，有一定生产能力的大型机械设备制造企业。拥有一支技术精堪、敬业爱岗的科技队伍和管理生产队伍，悉心致力于产品的开发、生产和运用。本公司专业生产不锈钢压花纹板，不锈钢穿梭门花。本公司有一总公司，两个分公司，公司总部在潮州，主要生产不锈钢板材，为子公司提供产品；深圳分公司是香港左右臣门实习集团旗下的公司，主要是经营销售各类装饰门，防盗门等产品的，而xx分机构是xx市xx不锈钢销售部，主要是销售经营不锈钢板材等各类不锈钢产品的。

我顶岗实习的是xx市xx不锈钢销售部。

我通过了xx市xx不锈钢销售部的面试，我第一天上班。20\_年xx月xx日，我在写这份实习报告。回顾这将近一年的实习，有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头。在这三个月脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速的成长。

（一）实习岗位：外贸业务员

（二）实习内容：

1、学习产品知识：包括不锈钢板材的产品常识，行业行情等。但是不锈钢却是一个比较复杂的产品，由于，矿产资源的不断减少，行情每一天都在改变，因此，不锈钢价格都是每天变化。故此，要一时半刻就学全学会产品知识是不可能的，我需要每天都不断完善自己的产品知识，遇到不懂的地方就请教同事，请教上司。

2、阿里巴巴国际站的后台管理：产品的发布，信息的更新，橱窗的设置，展厅的装修，询盘的回复与管理等。

3、企业邮箱的管理：通过企业邮箱维护老客户，与开发新客户。

4、接待客户：这属于比较被动的，一般都是客户主动来我们门市的，我不能大海捞针的盲目找客户。所以我现场招待外国客户的机会比较少，实习两个月以来，也就招待过几个外国客户。

5、网络营销：通过阿里旺旺、msn、qq、b2b平台等网络工具开发新客户，与一些意向高的客户进行沟通，洽谈交易各项事宜。这方面的主要是一些想要赚取中间差价或佣金的进出口公司、外贸人员、和其他一些有在网络上交易习惯的买家。

6、国内业务：管理公司阿里巴巴国内站，同样包括发布产品，更新产品信息，管理平台后台，在平台上接待来访客户，充当公司网络客户等工作。维护公司在“我的钢铁网”上开通的网页，与一些公司的网站维护服务商沟通等。

7、参加一些阿里巴巴举行的培训：包括现场培训和网络培训，主要都是一些电子商务平台推广秘籍，接待外国客户，询盘回复技巧等方面的内容。

（三）实习中印象深刻的人——我的上司

我的上司虽然不是什么高学历的人，但是她却是个很有智慧的女性。在工作中，她不但懂得如何引导下属全身心的对待工作，树立良好的工作氛围，而且在生活上，她知道如何与同事们相处，如何在工作与家庭中平衡。我的上司告诉我，无论你做什么工作、面对的工作环境是松散还是严格，你都应该认真工作，不要老板一转身就开始偷闲，没有监督就没有工作。只有在工作中锻炼自己的能力，使自己不断提高，加薪升职的事才能落到你的头上。认真工作的员工不会为自己的前途操心，因为他们已经养成良好的习惯，到任何公司都会受到欢迎。在丽新两个月的实习，让我深刻的认识到：现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来；艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我们的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与客户的交流能训练我们的品性。人生并不是只有现在，而是有更长远的未来。

有一句是这样说的，在大公司实习是学做人，在小公司实习是学做事。这正是我本次顶岗实习最好的比喻。因为是小公司，没有太多的人际关系纠纷，更多的是需要学会去做事情。因为小公司分工并不是很明确的，所以每一个岗位，事无论大小，都有可能接触到，所以学会工作的每一个流程是很重要的。正所谓，执行第一，理论第二！这样的优点是更能锻炼一个人的实践动手能力，但是却不能像大公司一般有一套很完善的管理制度和团队理念。

曾经想过放弃这份工作，想过逃回学校温暖的怀抱，但是从来没有真正的放弃。我每天都告诉自己，我要勇敢一点，我要独立的去面对我人生中的第一份工作，我要相信自己是最优秀的。在不断的煎熬与努力中，在与人为善的心态下，我终于融入到工作的氛围里。在工作中，我不但需要做自己的本职工作，而且需要协助前台的一些细小的工作。比如，整理会议室，收拾好展柜，补充新的产品样板。或许，很多人都认为，这些与自己的本职没有关系的工作可以随便的应付。但是，我上司的用意是，连一些细小的事情都做不好的人，如何能够成大业。她的目的是，让我在细小的事情中培养做事情的耐心。在与同事的和谐相处，上司的不断教导下，我在新的工作中日渐完善自己的不足。

出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再像学生时代那样，某些时候可以随心随意。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他应届毕业生相比，就赢在了起点上！作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。经历了2份不同的工作，我渐渐的认识到，每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

这份工作，让我深刻的认识到：如何做好自我管理，这对于一个刚刚出来社会的学生是很重要的。自我管理做的好，对于自己的心态和对待工作的热情是很有帮助。自己是自己的敌人，自己也是成功的绊脚石。做好时间管理，要保留独处思考的时间。好让自己有足够的时间做思考反省或沉淀消化的时机，然后又是新的一天开始。其次，做好情绪管理，不要老是感情用事。在工作中，要控制好自己的情绪，不要太过于夸张，大起大落的情绪总是惹人烦的。任何事情都要有稳定的情绪。再次，做好学习管理。学会认知、学会做事、学会与他人相处、学会发展。做好学习管理，是迈向成功的必经之道。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导以及上司对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！让我在短短的两个月时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理。同时，我也要感谢各位辅导老师的辛勤！

**有关销售顶岗周记版集锦(精)二**

时间飞速流逝，我的实习期也已经安然无恙的度过了，我的实习单位是一家房地产公司，规模不大，却也是让我这个刚入社会的青涩大学生学到了不少的东西，这次实习让我坚定了自己以后就要从事房地产行业的决心，短短的三个月，我不仅是看到了自己成熟的一面，还拿到了属于自己的第一桶金，一下子达成两个人生成就，我非常感谢学校能有顶岗实习的这一个阶段，真的让我有了一个十分合适的缓冲期，让我以后能直接从容的面对自己的工作岗位了，实习就是检验自身能力的最直接明了的方法。

一、实习单位简介

\_\_房地产是坐落在\_\_市\_\_区的众多房地产公司中的一家，但是我的直觉告诉我这家房地产是众多房地产公司中有潜力的一家，于是我毅然选择了它。\_\_地产创建于19\_\_年，是一家存世已久的房地产公司，秉承着“员工工作用心、房屋质量放心、客户住的开心”的经营理念，是一家集极强的凝聚力、高端业务能力、客户至上的魄力等优点为一身的公司，总部位于\_\_省\_\_市，被誉为中国房地产的前100强，总公司的年销售额度高达五百亿元，是一家上市公司，在全国各地有着将近300家分公司，而我现在就是在其中一家分公司，公司旗下的仅销售人员就高达三十四位，且按照总公司的要求，我们的房地产销售人员100%的人都是大学本科以上的学历，是一家对销售的录用要求这么高的房地产公司。

二、实习工作简介

我在公司实习的岗位是一名房地产销售，由于我是一名新晋销售，我的第一个月主要任务就是先熟悉熟悉这方圆三十里的楼盘，每一个房间我都需要仔细的观察，用本子记录好优缺点、价格以及地点。作为一名销售，首先我得对我要为客户推荐的房子了如指掌，这样才能让客户看得到我的专业性。第二个月我就想尽办法的在找客户看房，打电话、发传单、在网上发布房屋信息，陆陆续续也有客户来找我看房，但是由于我的个人销售能力不足，导致客户都觉得房子不合适，不是价格上不满意，就是地段上不满意，又或者是房间的格局不满意，老样子，第二个月依旧是一单没开，最终在第三个月的时候我遇到了两个已经毕业的大学生，是一对情侣，想在外面租房子住，经过我的层层筛选，我最后选择位于地铁口的一个房子，他们也是十分的满意，我也就这样达成我认识的第一单，拿到了我的第一份提成。

三、实习的收获与体会

这三个月的实习我觉得过得太快了，可以说我的事业刚刚有点起色，我就要回学校办理实习完成的手续，结束我的大学生活，在实习阶段一定要端正自己的态度，如果不认真的对待自己的工作，那么你在这次的实习中只会毫无收获，白白的浪费三个月的时间，实习期是我们不可多得的成长机会，一定要认真对待。

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