# 实习营业员工作总结范例5篇范文

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-30

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，让我们抽出时间写写总结吧。下面小编给大家分享一些关于营业员实习工作总结，供大家参考。营业员实习总结1工作千头万绪，难免...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，让我们抽出时间写写总结吧。下面小编给大家分享一些关于营业员实习工作总结，供大家参考。

**营业员实习总结1**

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在工作中，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的3个月时间，在老板的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的工作小结如下：

1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习销售知识，不断积累经验，不断充实自己;

2，遵章守纪，认真工作。在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成

3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重;

4，由于刚实习自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验善后工作做得不够细致。

3回顾过去的几个月，我认真学习。全心全意，以礼待人改掉了原先在校期间的一些坏脾气，并在不断的实践中提高自身素质，努力成长为一名合格的销售员。

在\_\_\_\_商场的的店员实习共计几个月，从一个学生转入销售员的职位，在这个对我来说全新的领域里，我感到自己在销售知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。

在刚刚上岗期间.我知道了包包陈列的很多学问，一个系列就是一组个性风格的陈列方式，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让顾客一目了然

在销售过程中我的感悟是在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

2、身体的准备，

3、专业知识的准备。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格所该配的包类型等的了解，只有握顾客的心理，推荐适合他穿衣风格的所配备的包包。

**营业员实习总结2**

现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。

大学是走向社会的过渡期，是从幼嫩转变成成熟的重要阶段。对于还是大一的我来说，需要很多与外界接触的机会来帮助我成长。我极渴望破茧成一只美丽的蝴蝶，让大家看到我努力后的喜悦和兴奋。因此，我必须每时每刻都在前进，就现在算还没走在前面，还很落后。我得尽快接触这个社会，更早的认识这个社会，这个我将要步入的社会。这样，我也能更好地为自己的未来作计划。

大一即将结束，深觉仅仅在课本上已获取不到自己想要的东西，甚至觉得有点儿枯燥、乏味，心里想去做点什么，可又没什么实质想做的事，有点茫然。我算是比较内向的女孩，一般较少与同学交流。可我不喜欢这样，我想改变，因为我知道自己这样很难在以后会有什么发展，我觉得只有改变了，未来才能有更大的突破，才能有更好的成就。但找份暑假工，这对现在的我，没有实际的经验的我来说是较困难的。虽然曾经找过，但那也只是在网上胡找，乱搜一通，不懂哪些是真的，哪些是骗人的。就在我为这事苦恼的同时，家里来了电话，说给我找了份暑假工。真是非常感谢他们。

第一次的暑期工作带给我一种莫名的新鲜感，想做好它，毕竟以前都没做过。这次的尝试也能让我知道自己到底有多少能力，有多少耐心。没再多想，我马上答应了那份暑假工。

那是一份在超市里做营业员的工作。超市找我家附近。上班时间是每天早上的7：30—11：30，晚上的18：00—22：00共8小时。别看我的职务是营业员，在那儿要做的事很多，一个人也是蛮辛苦的。因为这个超市不是大超市，而是小超市，所以有很大的区别。大超市的营业员比较轻松，只需稍稍上上货，摆摆货等，没什么粗重的活，并不辛苦。而我在的那个超市就不一样了，任务特别多。

新来的职员要先实习3天，也就是免费做3天。这是惯例，别的地方也是这样。到那儿的第一件事便是熟悉货架上货物的摆放位置，以便日后每天上货的需要。老板娘说，只要货架上一没货，就要去仓库搬。平时要检查架上物品干净与否，摆放整齐与否。若不干净，就得拿抹布擦拭，若不整齐，就得重摆。重要的是商品的日期检查，对于快逾期的商品必须拿出来放一堆，以便退货。每次进货都要出来一起搬货。有的要上架，有的要放到仓库。有时候一个人真的是忙不过来。幸好，十天后她又请到一个。还有，迟到或请假或旷工都要扣钱，这是那里的制度。晚上，要先将超市打扫干净，并将外面的物品搬进超市才可下班。当然，重量级的货物都是老板搬的。

前几天刚做的时候，非常不适应，还有些后悔。因为那儿的工作很辛苦，工资也很低，当时有很强的欲望不想做，觉得在这种小地方做事很浪费，不值，又苦又累。每天一回到家就痛得摊在床上了，动也不想动。但也正是这么的辛苦，让我尝到了点苦头，知道了赚钱不容易，也体会到长辈们的辛苦，他们对自己的付出真是很伟大，更知道自己现在一定要努力，不然将会永远埋在这个小地方不能出头。

和家人商谈后，又明白了不管做人还是做事，都应该有始有终。既然已经做了，就做完一个月。最后我还是坚持了下来，没有半途而废。

虽然我做的时间不长，但也不算短。关于那个超市，我那么多天的观察下来看，觉得这里并没有什么发展前景，一直做下去也不会有什么前途。因为这超市较小，东西摆放后就显得里面很狭窄，每条通道只能通过一个人，人多的时候就很拥挤。像隔壁的仓库，记得刚到那儿的时候，他们的仓库特凌乱，不过后来找人清理了好很多。但我认为这里短期做做还是挺有好处的。这次到这边，也纯粹是想锻炼下自己，想找出自己的缺点和不足。这里的东西并不多，却便宜，比较适合附近的居民购买。像有时懒得去城里，或是急需用的常用物品便可以到这边购买。可这超市东西并不齐全，像我们家一般都是去城里买的。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为在实践中缺少的是如何在社会上与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

不知不觉中，两个月的时间过去了，这段时间里，自己学到了很多平时接触不到的知识，并且学会与顾客的沟通技巧，以及处理问题的应变能力，最重要的是自己通过工作实践，知道工作态度的重要性，只要心态改变，外界环境就会随之改变。在校园里学到的知识毕竟有限，如果能结合实践就会有更大的收获。

**营业员实习总结3**

时间过得真快，一转眼，我在\_\_\_就工作一年多了。回想这一年多的种种，天天的工作，跟同事们的和睦相处，公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说，可是一时还真不知从何说起，就把我感慨最深的一些说说吧。

经过这一年多的工作，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，预备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，(或其他)您好!”类似的礼貌用语，如“对不起”﹑“不好意思”﹑“您请稍等一会”﹑“多谢”等，我会较合理的应用在不一样的场合中。

在工作中努力做到“三声”﹑“四心”﹑“五服务”，以“顾客是上帝”为准则保证客户的满足度。我是一名收银员，收银员是每个店不可缺少的﹑不可忽视的窗口。作为收银员，我们在工作过程中应注重，加强规范和电脑学习，严格按照工作流程，遵守规章制度。作为我个人来说，我觉得基本上做得很好了。当然，还是有些不足的地方，这还要自我在今后的工作当中不断学习﹑不断进龋在这同时，还要改正发生过的错误，从中吸取教训，不要在同一个地方因同一原因发生错误，从而能更好的更得心应手的工作。

我热爱此刻这项工作，因为这是我工作以来，一份我觉得时间较稳定，治理较合理的工作，与同事之间感情不错。总的来说，我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动，这都是受极个别人的影响。别人做少，甚至不做，有时候觉得很不公平，可是有些不是我份内的事，我为什么就要去做呢?想想，多做一些反而更充实，多做一些，把我们的工作氛围创造得更好，不是能做得更开心。在我们店里，店长是个通情达理又不缺严谨，职责心强的人。

工作之时，不仅仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见，解决意见;还要处理我们每一个员工发生的事情，教育批评我们。虽然有时讲话很冲动，但我能理解她，这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心，闲暇之余，还跟我们前台的学习电脑。我们中裕药超的员工由开业时的30多个人，到此刻只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧，有的是被调走，有的是自我另有发展，有的是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石，我们大都是从中专毕业出来的，文化素质水平基本差不多，但因个人性格不一样，家庭教育不一样，难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮忙﹑沟通﹑引导，及公司能进行更合理的，更有针对性的培训和教育。

在今后的日子里，我会在日常的工作中﹑生活中﹑学习中更加努力完善自我。同时，也期望公司能够更健步如飞的发展壮大。

**营业员实习总结4**

转眼间我市邮政局实习已经有9个多月了，在这9个月的实习工作中，我完成了从一名刚出校门的学生转换社会人员的身份转变，入局9个多月的时间，从入局见习、培训，再到各专业局，支局锻炼以到计划财务科的实习，各个新环境的不同学习、认识、感受，苦也融融，乐也融融，让我觉得自己正在邮政企业中渐渐的成长，走向成熟。

回顾这九个多月的实习，说心里话，我感触很深。因为这次实习时间短，加之又是各个科室任务量最繁忙的时候，所以每到一个点我不仅要靠前辈的悉心指点和帮助，更要自己看着学着每一项工作的具体流程。最终在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和鼓励下，我不仅大致掌握了邮政的业务知识，还能够协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。下面我将就我在各个专业局及科室实习的主要内容和情况进行以下汇报。

一、营业前台实习

营业前台是邮政的重要组成部分，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。实习第一天，当我站在这里，我内心又激动又自豪，我很荣幸我职业生涯能站到这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们的业务员不仅要详细的咨询用户的寄出地点，仔细查看用户要邮寄的物品，更要慎重的检验每一件物品。有时候检验过程太过仔细就会遭到一些用户的冷嘲热讽或者不满意，说我们邮政服务工作没有效率。每到这时候，我们的业务人员不是用微笑带过或者就用和蔼的口气告诉用户这样仔细的原因，得到用户的认可和接受。这样的态度，这样的素质，真的是很难得值得我这个新人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程---函件业务，特快专递，包裹收寄。现在由于各个流程都有配合使用电脑终端，所以这几项业务的办理也变得比以往简单了。其中业务量的就是我们的ems，很多时候甚至超过了普通信件。这让我觉得很自豪。因为就我所知道的，目前国内有很多和邮政ems竞争的快递公司：天天、中通、申通、宅急送等等，但是没有一个可以和邮政的ems相提并论。这就充分体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。但是提到我们邮政的包裹，我觉得需要改进的地方很多，由于我们邮政禁忌的物品太多，检查太严格，使得很大一部分用户流失。这造成的经济损失是小，但是对我们今后的业务发展影响是比较大的。在奥运这一特殊时期国家安全放在第一位是有必要的，但是从我们邮政局长远的发展来看，需要做一些相应的挽救措施，使得邮政包裹重新做回国内的老大。

二、邮政通信营业厅实习

在建设路通信营业厅实习，刚开始我对这个网点具体是做什么的都不了解，由于我是新来的，在那儿的人又是比我大几岁的姐姐们，所以都很照顾我，不但给我进行了详细的业务介绍，还给我讲解了许多前台应该注意的问题。我了解到在通信前台不但要办理业务，还要听取客户的各种意见，解答客户的疑难问题，有时还要饱受客户各种不满的态度，甚至是粗鲁的言行。但这都是作为一名营业员需要去面对处理的，而且态度必须诚恳和蔼。这和邮政综合营业厅差不多。邮政代理的移动通信业务，主流三大业务为神州行、动感地带和全球通，外加一个集团网业务。光神州行最近更新就有四种套餐，为了能够流利地解答客户提出的问题，营业员们必须对各种套餐业务了如指掌。由于实习的时间紧迫，我主要负责开户和收缴话费等一些简单的操作工作，对其他业务流程进行了一般的了解。短短的三天就被调离了岗位换其他地方实习了。虽然只有三天，但这三天也让我感受到了一名邮政工作者应有的热情。

**营业员实习总结5**

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一向坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者能够主宰自我的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自我的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不明白该怎样说怎样去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮忙下我渐渐熟悉了各类药品也明白了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体验，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显着差异，所以，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可;煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，能够治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。

西药是此刻药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也很常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而到达治疗目的。在那里不仅仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品。

style=\"color:#FF0000\">实习营业员工作总结范例5篇

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！