# 202\_销售业务员实习总结（5篇）

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-05-04

*通过回顾过去的工作，遇到的问题和解决问题的方法，我们可以找出规律。遵循这些规则可以事半功倍，可以更好地与实际工作联系起来，达到顺利开展工作的目的。《202\_销售业务员实习总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1.202\_销售业务员实习总...*

通过回顾过去的工作，遇到的问题和解决问题的方法，我们可以找出规律。遵循这些规则可以事半功倍，可以更好地与实际工作联系起来，达到顺利开展工作的目的。《202\_销售业务员实习总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.202\_销售业务员实习总结

　　在经过多次的挑选和尝试之后，我最终来到了一家\_\_公司的销售岗位。尽管有在学长那儿听到过销售是个挺难的工作，但是面对这次难得的实习，我希望能在自己力所能及的情况下去锻炼自己，而且这个职业也正好和我的专业相适应，可以用来试试我在这几年来的学习成果。三个月后，我终于完成了这次的实习任务，尽管不容易，但是我还是成功了!以下是我对这次实习总结：

　　一、对个人的重新认识

　　在过去，我一直以为自己在班上是学的比较好的学生。但是从这次的实习中，我真正的认识了自己的实力。作为一名最基础的销售来说，自己的实力尚且不够，又怎么去奢求其他的工作呢?

　　在这三个月来，在领导和前辈们的教导下，我在学习上有了很大的进步。对于销售，也有了全新的认识。尤其是现在对自己的认识，我清楚的看到了自己缺乏哪些知识，知道自己哪里还缺乏经验。

　　二、工作心得

　　在这次的实习中，我作为一名基础的销售人员。在工作中的基础任务就是通过不断的通过电话等手段去删选潜在的客户。这个任务在一开始的时候听上去很简单，但是作为销售，我们可不紧急只是拨动号码这么简单。我们还要根据客户的情况尽自己全力的将自己的产品推销出去。在顾客购买前，我们的工作都算不得成功。

　　在工作前，我们进行了长达半个月的培训，在培训中吗，我通过老师的教导，学习到了很多实用的销售手段，过去一直比较模糊的销售思路，也渐渐的清晰了。而且我们还学习了我们\_\_企业的企业文化，让我们对这个充满可能的企业充满了希望。当然，最重要的是我们对自己负责的产品有了更加深刻的认识。

　　在工作当中，我渐渐的在实践中记牢了自己在培训中学到的东西。并且在工作中，我开始逐渐对销售的工作有了更清楚的认识，明白了工作不是那么简单的事情。

　　三、总结

　　在实习中，我们认识了工作，体会了在社会生活的艰难。这些都打破了过去我们在学校中的习惯，让我们也渐渐的融入到了社会中去。在体会了这次的实习后，我相信在今后的工作中，我一定能做到更好!

>2.202\_销售业务员实习总结

　　在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

　　(一)提高技巧，领悟精髓

　　1、人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

　　2、人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

　　3.最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

　　4、之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

　　(二)自我激励，充满激情

　　通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

　　在一个月的实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

　　在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

　　(三)调整心态，从容应战

　　在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气!

　　1、第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢?因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊?我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘??有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

　　2、第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力;可以学到人际关系技能;可以学到怎样做一个受欢迎的人;可以学到说话的艺术和技巧;可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧;可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能??做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

　　3、第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢?也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学?电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不容易放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

　　(四)不懈奋斗，学无止境

　　打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：“他不在。”即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

　　对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听;表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

　　(五)总结不足，认清方向。

　　过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高;也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

　　(六)夯实基础，力求专业。

　　激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

　　(七)坚定信心，不断提升。

　　在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人!

>3.202\_销售业务员实习总结

　　在毕业之前的实习中，我做的是销售的工作，也是对口我们的专业，在实习中，我也是感受到实际的工作和在校学习是有很大的差异的，我也是在实习中学到很多，懂得想要做好一名销售的确是需要我付出更多努力的，自身也是有很多的不足要继续努力的改进。对于这次的实习我也是有一些心得感悟。

　　销售的压力是非常大的，这个我之前是明白，但是真的到了实习的工作中才发现和我想到的是不一样的，以前只是感觉，而没有切身的体会，而在实习中，开始有师傅带着，告诉我怎么找客户，怎么去和客户沟通，了解客户的一个需求，然后去帮他解决，最后达成合作成交的意向，学的时候，我觉得还很简单的，告诉我公司的产品，要我记，我也觉得就那么一回事，但是真的分配了一些任务给我，让我找客户，真的去谈的时候，我却发现，我很茫然，对于产品不够熟悉，对于客户，不知道该如何的去沟通，之前学到了，真的用的时候，发现真的挺难的。但师傅也没有说什么，而是让我慢慢来，毕竟刚接触，不熟悉也是正常的，但是看着分配的任务，时间一天天的过去，我却没有完成，真的感觉销售要做好，拿到客户订单，真的不容易。

　　不过我也是没有气馁，我明白只要努力，终究是会有收获的，之后的日子，我继续的熟悉产品，即使下班之后，我也是找时间去把产品的知识记熟，了解产品究竟是该如何的去向客户推荐会比较好一些，复盘自己以前和客户沟通的一些方法和方式，看看有什么要改进的，怎么做，更能引起客户的兴趣，让客户对我们的产品感到有兴趣，愿意订货，一次次的失败并没有让我气馁，而是让我更加的有动力，因为我知道，这些失败也是告诉我哪些方法是不行的，哪些方面是需要我继续去改进的。

>4.202\_销售业务员实习总结

　　根据网络招聘的信息，我在\_手机店进行五个月的手机销售实习，我在店里的主要任务是销售手机，向顾客推荐手机，以下是我的实习总结。

　　一、实习单位

　　\_公司创业至今，于公益回馈方面，一直不遗余力，经过十几年的发展，\_连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，\_一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念;在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式。

　　二、实习内容

　　我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，开业前当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工作。学习公司下发的文件，促销活动操作方法。对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

　　我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出。明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

　　在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，这就是我们公司的优势。

　　三、实习收获

　　我在\_做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。

　　服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，才能百战百胜。

　　我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

　　在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊!不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

>5.202\_销售业务员实习总结

　　随着互联网技术与电子科技的发展，网络销售和电话销售凭借其方便、快捷及节约成本等优势，已经被越来越多的领域所采用，当然也包括保险业。

　　一、实习单位

　　我所实习的单位是\_保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而\_保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由\_集团公司、\_集团公司等大型企业集团于20\_年发起组建，注册资本金\_亿元人民币。\_年来，\_保险集团取得了相当大的成就。截至20\_年底，集团当年保费收入超过\_亿元，行业排名第8位，集团总资产突破\_亿元。\_保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

　　二、实习目的

　　实习是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

　　毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

　　三、实习时间

　　20\_年\_月——20\_年\_月。

　　四、实习内容

　　我所在的部门是\_财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的实习分为以下几个阶段：

　　(一)岗前培训。在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种;前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行近一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

　　(二)考核。满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

　　(三)进团队。考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是\_项目所以我们必须了解\_的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

　　(四)上线。几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机!心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

　　五、实习心得

　　这次实习让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

　　(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

　　(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲 望;或者说，对方有欲 望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

　　(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

　　(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

　　总之，这次实习将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

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！