# 销售实习期工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-03-28

*小编为大家整理了销售实习期工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了销售实习期工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

销售实习期工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：销售实习期工作总结

篇1：销售工作总结实习 销售工作总结实习

一转眼，又一个多月的本职销售实习结束了。在这段不是很长的实习阶段，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，意识到了什么才是值得我去追寻的，这些经历都是那么值得我去回味，值得我去思考。

在河南天丰节能板材科技股份有限公司销售部一个多月里，我除了对河南天丰的企业定位、发展历程、长期目标和现行的业务知识有了较明确的认识以外，对天丰板材的未来发展和河南天丰集团的企业文化也有了一定的认识，并且十分认同这种文化，很希望自己能尽快地融入到整个公司的文化中!一个多月的业务知识学习和业务能力的培养，我逐渐实现了将自身身份由实习生向一名真正的天丰员工的转变!在进入天丰前，我对天丰的了解并不多，只知河南天丰是新乡知名企业，是一家新兴企业。在进入河南天丰节能板材科技股份有限公司后，我知道河南天丰板材是建筑板材行业的佼佼者，我为能在这样一个公司工作，觉得很骄傲，并愿意付出了自己的努力。

经过长达两个多月的的车间、工地、技术部门的培训，我走向工作岗位的实习工作。我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。 “态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己热爱的，然后为自己的所热爱的尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的热爱这份工作，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

下面我总结下我自己的一下销售看法与认知：我们常常以为客户对自己的需求非常清楚，只要我们告诉他们我们产品的特点，可以充分地满足他们的需求，就一定能获得客户的定单，这样的想法我觉得本身就犯了个错误---客户并不清楚地知道自己的需求，很多情况下他们只是感觉到自己有某种的问题，往往是模糊的，由于客户不是专家，他们首先根据遇到的现象来清晰自己的问题，而很多的客户不能正确发现自己的问题所在。例如： 所以我们做业务的，首先就是要帮助客户认识问题，这样客户需求才会强化，当然这个需求与自己的产品提供的利益有关，所以，销售的第一个任务是销售问题。我们在销售的过程中，客户重复最多的一句话是：“太贵了”，很多时候是因为客户并没有充分了解产品的价值所在，这个价值不是一般性产品的价值，而是针对这个客户面临问题的解决价值。在目前销售陈述中，用的最多的就是“我们的产品某个特征，能为你带来某种好处”，也就是产品特征销售法，但这些好处与客户有多少关系?客户需要的好处是他认识到的好处，而不是销售人员心目中的好处。 以上就是我的销售实习工作总结，还请领导多多指正。最后还是要再次感谢公司领导对我的信任和栽培，正因为你们的鼓励和批评才是我在工作中找到方向的灯塔!也谢谢身边的同事们对我的关心与照顾，是你们在我孤独无助的时候帮助我，让我感受到天丰这个大家庭的关怀之情。在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量。 销售部实习生 张寅

202\_/6/篇2：业务员销售试用期工作总结 业务员销售试用期工作总结

我于202\_年9月1日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。 在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高;对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

202\_年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。篇3：销售实习工作总结

销售学习总结 两个月的时间已经过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在肃然起敬的同时，也为我有机会成为“新风光”的一份子而惊喜万分。这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的学习情况做如下汇报：?? 我虽工作有几年，但对变频产品的市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过这次学习，让我看到了公司领导的信心和决心，销售政策的提高，使我们营销人员的一次机遇，更是一次挑战，我们要在领导的支持和带领下，迎接挑战，快速成长和发展。 通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销团队对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

下面仅就我参加公司“市场营销”培训学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗 记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识，也就是我们经常说的技术型营销。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而己。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的快速反应。客户对公司的售后服务的反应度要求就非常高，客户所希望的不仅是产品质量可靠，而且要出现问题时快速响应，如果响应很慢，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔?吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者;而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“为环保节能而奋斗”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有不断进取，才能最终赢得万紫千红。

第2篇：销售实习期工作总结

202\_销售实习期工作总结范文四篇

对实习过程、结果以及体会用书面文字写出来的材料就是实习报告。下面就是小编给大家带来的202\_销售实习期工作总结范文四篇，欢迎大家阅读参考!

202\_销售实习期工作总结范文(一)

转眼之间在xxx公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多的知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到xx的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到xx面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和在菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

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。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

202\_销售实习期工作总结范文(二)

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用.

接下来要做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商建议定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，可以使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的丧失，还可以帮助客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照我司固有的格式向公司发送定货短信，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的花费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品，走在繁荣的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目标商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花绿绿的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、风趣的动作、正确而活泼的广告语言，可以发明强烈的销售气氛，吸引花费者的视线，促成其购置激动。广告在销售环境中可以起到建立和提升企业形象，进而保持与花费者的良好关系的作用。 我们在进店之前，第一件事情就是检查一下本店外面有无我司最近产品和运动的海报，因为现在各个厂家的产品之多，我们的宣传品难免有被其它厂家的宣传品遮盖或被业务人员撕毁的现象存在，看到这种情况，我们首先就是要先跟店面的负责人很礼貌性的问候一下，然后在征求对方的批准下，在店外找到一块最容易让顾客直观的看到又不容易被其它厂家的宣传品遮盖的处所张贴我们的最近宣传品。

进店之后，先要做的是礼貌性的向店内的销售人员问好，给人以一种亲切感，拉进业务人员跟销售商之间的距离。然后去做一下我们产品的摆设工作，尽可能地增加货架上的摆设产品数量，即在售点内多处展现可口可乐的产品。顾客能在越多的处所见到可口可乐的产品，购置的机会就越多。根据商店的布局、货架的安排、人流规律来选择展现可口可乐产品的最佳地位，如放在花费者一进商店就能看见的处所、收银台旁边等等，这些处所可见度大，销售机会也相对较多。货架及其货架上的产品应保持干净、干净、整齐。所有摆设的产品均要有价格标识，并且所有产品在不同的摆设设备中的价格均应一致。摆设在货架上的产品应严格按照可口可乐、雪碧、芬达的次序排列，并且产品在货架上应唾手可得。气象热的时候，尝过冰冷可口可乐的人会成为可口可乐产品的忠诚花费者，因此我司通过向经销商供给冷饮设备，如玻璃门冷柜等加强摆设后果，时刻保持店内拥有足够数量的冰冷可口可乐的产品供宽大花费者选购。

为期三天的实习结束了，这三天也是我进入快速花费操行业的起点，我重要是和道外所的一个同事在一起在跑和平小区方向的线路，重要是面向小区的各个食杂店和仓买还有路边的一些餐饮店的终端销售，做的是全部公司最基础也是最重要的一线工作。在这三天里，在这个新行业商品销售的全部过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，现在我对市场有了一个也许的了解，逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.现存的不足

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验.

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用.

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难;我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑;我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来;我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好;最重要的是我实现了我的目标—成长了。

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用.不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难;我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑;我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来;我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好;最重要的是我实现了我的目标—成长了。

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用.

202\_销售实习期工作总结范文(三)

一、实习性质：专业实习

二、实习目的：通过实习，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

三、实习方式：分散进行

四、实习总结

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已;所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落!自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天后决定选择秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且积极创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结一、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢?首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

202\_销售实习期工作总结范文(四)

面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20xx年销售情况，

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，

密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在XX年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好XX年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。 相关文章：

1.实习工作总结范文三篇 2.实习总结精选范文6篇 3.大学生实习个人工作总结范文 4.最新个人实习工作总结范文 5.关于车间实习工作总结范文

6.见习期个人工作总结报告范文

第3篇：销售实习期工作总结

销售实习期工作总结

销售实习期工作总结

的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。\*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在\*总的帮助下，与化三院负责\*\*(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\*\*(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\*\*(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目\*\*(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\*\*\*技术总经理，\*\*技术部部长，\*\*电气工程师学习苯加氢\*\*( 产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合\*\*\*总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

附送：

销售实习汇报

销售实习汇报

为期个月的见习结束了，我在这一个月的见习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的见习做一个工作小结。首先介绍一下我的见习单位：

市造纸厂。该厂位于市镇是一间地方国营企业，主要生产卫生纸，瓦楞纸等产品，产品主要销往和地区，年产量可达六，七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级，部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销见习工作。见习可以分为两个阶段。 植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学，经济数学，统计学和会计学等知识和见践结合起来用在里面。例如：

为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客，运费等因素，最后购买了还要作好验货，入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室见习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!接下来的 地区也很大市场的卫生纸。\\\"皇天不负有心人\\\"通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：

背熟资料，市场调查，打听该店见际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销见习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到见践中去。在为期1个月的见习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。见习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的见习使我懂得了很多以前不知道的东西，对市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转; (2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转; (3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。见习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在见践中了解社会，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见的基础，见习是我们把学到的理论知识应用在见践中的一次尝试。我想，作为一名即

将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗信奉在哈佛广为流传的一句话：

Ifyoucandreamit，youcanmakEit!最后衷心感谢造纸厂给我提供见习机会!

第4篇：销售实习期工作总结

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划实践总结再计划再实践再总结。

销售实习期工作总结范文一：

X年已过,在此实习期间,我通过努力的工作,也有了一点的收获,借此对自己的工作做一下总结,目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是XX年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工,我是没有汽车销售经验的,仅凭对销售工作的热情和喜爱,而缺乏对本行业销售经验和专业知识,为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,一边学习专业知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我会及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大概的了解,逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题,对市场的认识也有了一定的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时,自己的能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分,对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在2.5以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.

从XX年9月19日到XX年12月31日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,08年的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

销售实习期工作总结范文二：

开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的经过了一段时间的奋斗，工作也进入了另一个阶段，工作总结是前阶段的结尾曲，它归纳了你这段时间的心路历程，囊括了你付出后得到的结果，所以书写一份好的工作总结是非常重要的。下面是出国留学网工作总结频道的小编给大家分享的工作总结，还有其他教学工作总结、财务工作总结、年终工作总结等相关信息。。

一、实习内容

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

二、实习单位简介

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行顾客的满意是我们永恒的追求为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持以人为本的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以加强责任管理，提高品牌意识为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

三、实习总结及体会

我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

以上是销售实习期工作总结范文，希望对您有帮助。

第5篇：新版销售实习期工作总结

销售实习期工作总结

一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

第6篇：房地产销售实习期工作总结

房地产销售实习期工作总结

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过实习期的坎儿，这一次便对我整个实习期的工作进行一个简单的工作总结。

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向 每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的\'进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

一、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。 xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。 xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。 xx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

二、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并分类。

三、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。 参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

四、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

五、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。 参加了 九月份的房展会，xx园国庆看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。 实习期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的实习期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，实习期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了， 在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在实习期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这实习期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这实习期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到xx公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过 说到自己这实习期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了xx公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在实习期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，实习期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，实习期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

经过在房地产公司实习的这段经历，我开始热爱上了销售这个职位。并且通过这段时期的锻炼，我的工作能力得到了很大的提升，收获了很多无法用金钱比拟的东西。我不仅在这段实习期里收获了我第一份的工作经历，也收获了我第一份在社会经历上的成长。最重要的是让我认清楚了自己的定位，让我找到了我未来发展道路上的目标，在下一阶段的工作中，我依然会坚定着自己朝着这条道路走下去。我相信我的未来只会越来越好。

在实习期，我的主要工作是公司的销售工作。在大学的时候，我始终觉得销售员的工作是一份费力不讨好的工作，但是在来到我们公司，从事这个房地产行业的销售工作以后，我就开始改变了我这一想法。

虽然在每天的工作中我们要面对各式各样的客户，为了让他们敲下我们手里的订单，为了让他们介绍更多的客户来我们公司看房，我们要不停的讨好他们，我们要不停的给他们提供热情的服务。但是在这些过程里，只要我们用心的对待，只要我们是真心的把热爱投入进这份工作里，那我们收获的回报就不仅仅是业绩和金钱上，还有心灵上带给自己的成就和快乐。所以在这段实习期里，我虽然每天都在辛苦的付出，但是我一直乐在其中，一直很享受着我的工作。

我把顾客当作是我的朋友对待，我把对顾客的推销当作是一种朋友之间好物的安利，但是这种安利必须带有非常强的专业性。所以在这个实习期里，我也一直在专研销售的技巧，我让自己变得更加专业的为顾客服务。

在实习的过程里，通过实践的积累，我发现了在与客户的交流和推销中，我不需要用过多的销售手段，因为这样只会显得自己更加的不专业，所以在下一阶段的工作中，我好好的改正一下自己的这个缺点。关于销售的学问还有好多好多都等着我去探索，我也会在探索中发现乐趣。

这个试用期，让我学会，销售手段不在多，而在于精。只有我们精于销售，只有我们乐于销售。那我们离成功的一步也不远了。所以很多时候，我们不需要多么华丽的销售言辞，只需要我们对销售的一份热爱和专业。 【房地产销售实习期工作总结】相关文章： 1.销售实习期工作总结 2.销售实习期工作总结 3.销售实习期工作总结 4.销售实习期工作总结

5.房地产公司实习期工作总结范文 6.房地产公司实习期的工作总结 7.房地产公司实习期工作总结范文 8.5月房地产公司实习期的工作总结 9.房地产公司实习期工作总结

第7篇：实习期工作总结

实习总结

这几个月的工作，感触很深，收获很多，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论和实践相结合、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这一个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向的领导、同事请教使自己对各设备的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

三、以极大的热情投入到工作中

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

四、在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事

自从进入执法大队以后，我一方面努力做好自己的本职工作，另一方面积极配合吉凤街道办事处同事们的工作，在同事们工作忙碌的时候主动帮助，尽自己最大的能力为同事们分忧解难。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

针对以上存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

一、做好实习期工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

二、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

三、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

第8篇：实习期工作总结

应届毕业生202\_年第一季度实习总结

实习单位： 实习生姓名：

季度出勤天数：满勤

缺勤天数：无

在202\_年底我荣幸的领到了第一笔奖金，在元旦和过年期间给家里也添置了一些年货，给弟弟妹妹第一次包了红包。非常感谢单位给我提供工作的机会，让我能在祖国的XX事业上有自己的一份贡献和收获。感谢单位领导对我的照顾，祝各位领导在202\_年事业和生活蒸蒸日上，大吉大利!

在之前的工作中，我从一名刚毕业的学生成为了一名真正的XX工作人员，从纸上谈兵到实际生产，从照本宣科到动手操作，掌握了XX技术。在今年的第一季度，我继续在XX岗位上工作，日常的工作包括：XXXXXX。期间赴公司参加了单位党群举办的青年座谈会，与单位的青年职工面对面交流了一下工作心得。与会员工大多都是我的前辈，有的在公司上班，有的在各队伍工作，在与他们的交流中我更多地理解到我公司员工的内心世界，同时也学习到了许多知识。在座谈会上大家也就关于单位如何组织开展青年员工精神文化活动交换了意见，也十分令人期待。

日前恰逢X经理视察，承蒙经理指导，明白自己除日常操作以外仍需学习很多定义上的知识，例如我们经常记录的日志和报表，其上很多数值我们不能只会实验操作和记录，更应知晓其数据大小的意义，理解测定的道理。我们经常做的六速实验，得到的数据用公式处理可以得到PV，YP等值，这其实是对粘度、切力的一种表达。六速旋转粘度计是以电动机为动力的旋转型仪器。被测液体处于两个同心圆筒间的环形空间内。通过变速传动外转筒以恒速旋转，外转筒通过被测液体作用于内筒产生一个转矩，使同扭簧连接的内筒旋转了一个相应角度，依据牛顿定律，该转角的大小与液体的粘度成正比，于是液体粘度的测量转为内筒转角的测量。记录刻度盘的表针读数，通过计算即为液体表观粘度、塑形粘度和动切力。再比如钻井液的n值都是一个小于一的小数，其实n值是钻井液众多参数中一个,称之为流型指数,为冥律流体所涉及两个流变参数之一(另一个为稠度系数k,单位Pa.s)，n的计算公式为：n=3.3221g(Ф600/Ф300)，而水的n值是1。我们投入日常工作的同时不能在重复的工作中忘记实验的本来意义，应该牢记并不断探究原理层面的知识，不忘初心，方得始终。

单位考核人签字：

年

月

日

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！