# 最新销售实习总结范文简短

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-11-29

*最新销售实习总结范文简短一这三个月来，我拼命的去学习和提升自己，并在工作中努力的发挥自己的能力。尽管目前在工作中并没有什么突出表现，但对我来说，这仍然是一次出色的体验。现在实习即将结束了，我对自己的工作总结如下：作为一名销售，我们在正式的工...*

**最新销售实习总结范文简短一**

这三个月来，我拼命的去学习和提升自己，并在工作中努力的发挥自己的能力。尽管目前在工作中并没有什么突出表现，但对我来说，这仍然是一次出色的体验。现在实习即将结束了，我对自己的工作总结如下：

作为一名销售，我们在正式的工作之前被安排进行了长达几周的培训。尽管在一开始的时候我也抱怨为什么要培训这么久。但在经历了之后，我才明白这一切都是有必要的意义的。

在培训中，我和其他的新人们一起，由xxx领导担当我们的培训老师。在老师的指点下，我们一步步了解了公司的历程，还了基本的销售技巧以及公司的产品和各种必备知识。

其中对于知识的背诵是最为漫长的，因为我们都是应届毕业生，对于公司的产品，甚至对于销售这个岗位都不甚了解。为此，公司给我们准备的资料非常的详细，但为了弥补自己经验上的不足，我们必须严格的将这些都背诵下来！这就是我们在实习中的第一重考验。

尽管培训艰难，但幸运的是我擅长的正是记忆，而且加上在培训中的认真听讲，对我来说还是比较轻松的。

但是，真正让我迟到苦头的还是在之后正是的工作中。在工作中，我按照规定一步步的去完成自己的工作，但是却很难顺利的进行。甚至有的时候连最基本的工作量都无法完成。这实在是让我感到惭愧。

但我并没有放弃，在前辈和领导的指点下，我慢慢的改进了自己的工作方式，并在工作的时候多模仿前辈们的应答方式，让自己在工作中进步了不少，工作的情况也渐渐的有了进步。

如今，在工作方面我已经能基本完成自己的工作任务，尽管在很多地方比起前辈们还是差了一大截，但是就这三个月来说，我已经有了很多的收获。

如今，我即将回到学校，在回去后，我会认真的吸收这段时间的收获，并在今后正式走出大学校门的时候利用这些经验更好的完成自己的工作。

**最新销售实习总结范文简短二**

一、实习单位概述及岗位、任务完成情况：

本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的it企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、h3c网络产品银牌分销商认证、maipu(迈普)网络产品分销银牌、hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝(linkbase)综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施，相继为政府、工商、社保、公安、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务，是重庆市“政府定点供应商”重要产品提供商和技术依托方。

先后与众多it巨头进行合作，先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、h3c、思科、中兴、hillstone、华安、fortgate、inforgate等网络产品商;与昌宝、兰贝(linkbase)、vigor、富-士-康、msn(微星)、ecs(精英)等电子产品提供商;与山特电子、apc、科士达、amp(安普)、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。

来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作的过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短，但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西，见识到了不少平时课堂中、校园里无法见识到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。

二、实习总结：

1、工作流程及作息时间：

20xx年7月伊始，在跨入7月的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习，直至九月。

报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务，简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了，早上九点三十上班到下午六点三十，这就是陪伴我们的实习期的作息时间。

刚来的时候我们作为新到来的成员，抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习，看到门市柜台上摆放的商品，真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅，好少好少。

2、工作任务：

拿着单位的宣传手册，对照着货架上的种种网络产品，看着一张一张的报价表，感觉一下就在短时间内书籍这么多东西，不容易啊，呵呵。感觉一时半会还转变不过来。

实习的第一个月到算轻松，毕竟到了年底也没多少繁重的任务，而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价，没事在商家间多跑跑、送送货，为开年后的工作打下基矗

任务算是领下来了，但是要想真正做好并不太容易，毕竟东西太多，时间有限，没办法，只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表，对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;

如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术下下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识……

在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到到过的……交换机的调试就更不用说了，三个字‘更不会……’，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象……

面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅能让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善……

3、我的工作任务和状态：

报到之后由于我是分布的从事渠道和销售这块，所以在技术工作的任务这块到不是很重，我的任务自然就是需要在营销和如何与商家间建立于保持良好的渠道和关系上下功夫;

除了之前说到的了解各类产品的性能、用途及报价意外，学习的更多的是在营销过程中的方式方法，怎样是利润的最大化。

⑴ 门市的日常工作：

平日在门市的日常工作面对的大多是一般是个人客户居多，但也会碰到商家来寻货;这其实也就产生了三方面的问题，面对个人客户时产品怎么出价，因为个人客户一般的需求都是家用类的产品;第二类就是商家：与本单位有无渠道关系的商家存在着不同的出价方式，有关系的自然价格是很明朗的，所以就只能按渠道价出货;而没有关系的就是第三类，临时需求来问货和串货的商家，面对这类商家该如何保护本方的商品价格和本方利益也就成为了值得学习的地方。

⑵ 送货上门时：

说到送货上门，很多人的第一反应就是把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回;其实不然，送货上门也有着讲究，怎样有限的时间内给商家留下印象(特别是新开拓的商家)在日后的工作中至关重要，如果商家觉得你诚恳、不错，那么这条关系你就算基本建立了，该客户(商家)日后就会在你手中进出货，而如果向之前所说的把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回顶多就只能算是在完成任务，根本不可能从中学到什么……

⑶ 温和的态度、诚恳礼貌的待人：

说大是在建立渠道关系，进行产品的的销售，说小一点其实也就是一个人与人之前的沟通与交流，如何进行人与人之前的这种沟通与交流折射到工作过程中相当重要，如果语言及方式方法不当则会影响到你的营销和推广，更不用说不善言辞……

⑷ 培训会：

不管是工作还是学习中，相关的培训会和交流会肯定必不可少，在实习期间就参加过华硕重庆公司的培训，h3c的产品培训等相关培训胡，从相关的培训会中不仅能使我们进一步了解产品的性能外，还可以让我们学到的完善自己的营销方式和方法;之前提到的面对不同的客户源和商家如何出价、营销，又如何保护本方产品和利益;如何使利益的最大化等等。

三、实习心得体会和其他情况：

几个月的实习期很快就结束了，在整个实习期间按时上下班，遵守学校及实习单位相关的规章制度，虚心学习和请教、认真完成各项实习任务和实习单位同事们交付的各项任务，经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会，也算是基本圆满的完成了各项实习任务：

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反愧移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。

**最新销售实习总结范文简短三**

一，实习时间

20xx-08-31——至今

二，实习单位

广州易腾电脑科技有限公司

三，实习工种

dell电脑销售顾问

四，实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五，实习过程

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器，dell家用台式机，dell商用台式机，dell笔记本，dell打印机等一系列耗材外设配件。从

了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点;在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

六，实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有\*，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

1，在说话时候还不够耐心，

2，对各行业的了解还不够深透，

3，对自己的学习\*还不够充足，

4，对自己的业绩还不是很满意，

5，积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

**最新销售实习总结范文简短四**

在\_\_为期九周的实习已接近尾声了，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的关护着我，教导我如何做一名合格的\_\_人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

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。

**最新销售实习总结范文简短五**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

主要是销售家电产品，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。掌握产品相关知识，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，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。了解了公司办公的基本情况：

广州丰圮贸易有限公司建立于20xx年2月，是一家集工程设计、施工、安装；产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以福建省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。现旗下设有俊豪（福州）电气发展有限公司和福州广安消防器材有限公司。

公司取得了福建省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装修装饰工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程；计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程；建筑室内、室外装修装饰工程；锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为福建省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药；保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备；装修装饰材料；机电设备；电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家3c认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装修装饰及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神；公司追求用户至上的服务水准。

公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨；

公司经营理念：以人为本、用户至上；以诚为本、共同发展。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

作助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共17份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售部经理助理需要了解得东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。经理助理在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一歩的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

**最新销售实习总结范文简短六**

1953年，美国人休，赫夫纳创造了“playboy（花花公子）”服饰品牌。playboy的译意为：时敞，风雅，快乐，蕴涵着\"永远流行，永远年轻\"的风格，拍鞋网花花公子专卖为您提供playboy鞋，playboy运动鞋，花花公子运动鞋，花花公子休闲鞋，花花公子鞋等鞋类产品。

plyboy历经了近50年的风雨洗礼，几经磨砺之后，化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征，并多次荣获全国性服装节和上服装文化节颁发的“最受欢迎十大品牌”称号；其系列产品有：西装，衬衣，西裤，休闲裤，t恤，夹克，毛衣，皮具，皮鞋，休闲运动鞋，袜子，内衣裤等，品种十分丰富。

在店里的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午9点到下午6点），晚班（下午12点到晚上9点），开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，大年初一初二也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，店铺才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。在店里组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。店里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

一个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

一、提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a、顾客的表情和反应，察言观色。b、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

销售的数据传换：

pos与后台连接方式实时离线数据库与后台使用相同数据库独立数据库使用后台数据通过数据传送系统下载数据数据以在线方式连接的pos系统，通过网络直接连接到后台数据库，则在pos终端所做的单据是直接提交到后台数据库，pos终端所需要的数据和单据也是从直接从后台系统提取的，

以离线方式连接的pos系统，使用本地的数据库，则在pos端所做的单据都是记录到本地数据库，再利用网络，通过数据传送系统将单据和数据上传到后台数据库；前台pos终端所需要的数据和单据也是需要从后台系统提取，通过数据传送系统下载到前台数据库。

离线方式数据传送（数据上传下载）本地数据库后台数据库在线方式（连接后台数据库）pos本地使用数据

公司仓库出货，只影响出货仓库的库存而不会产生对收货店铺库存的影响，只有完成“店铺收货单”后，店铺的库存才能增加。

店铺收货可以引用仓库出货单，对于离线方式的pos系统，可以通过数据传送，将仓库出货单下载到本地数据库。

店铺收货是店铺销售、货品调配等各个环节的基础。店铺库存的准确，直接影响店铺的销售，店铺的财务帐目，准确的店铺数据也是丽晶销售分析系统的基础。

损：损失、亏损；益：收益。丽晶系统中，通过损益产生损益单。损益单是用以调整存货单位的库存、监管存货单位库存差异的单据。

在核数系统中，损益单的应用有如下几种情况：

1、存货单位盘点实际存货后录入丽晶系统，经系统盘点模块分析后，如实际存货数与系统记录的库存数不相符时，系统自动生成相应的损益单；

2、利用损益单调整货品的库存数量，例如串色或串码的情况发生时，可以通过损益单调整库存；

3、如果发生货品的丢失，则通过损益单修正系统的库存数量；

4、盘点生成的损益单是系统库存数量和实际存货数量对比相抵的结果，正数表示盘亏，负数表示盘盈。

5、利用损益单调整库存时，货品数量：正数表示要减少的货品库存数量；负数表示增加的货品库存数量。

存储部门实际的盘点操作中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可以对库存货品进行一部分、一部分的分期盘点。

在实际运营中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可能无法对所有货品进行全面地盘点，此时将挑选一部分进出流量大的货品进行盘点，而一些进出流量小，库存数量变化不大的货品暂时不进行实物盘点。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解、才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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！