# 销售公司个人实习工作总结汇报

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-01-03

*销售公司个人实习工作总结汇报8篇销售公司个人实习工作总结汇报你准备好了吗？一段时间的实习生活又将谢下帷幕，相信你会领悟到不少东西，以下是小编精心收集整理的销售公司个人实习工作总结汇报，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。销售公司个人实习工作...*

销售公司个人实习工作总结汇报8篇

销售公司个人实习工作总结汇报你准备好了吗？一段时间的实习生活又将谢下帷幕，相信你会领悟到不少东西，以下是小编精心收集整理的销售公司个人实习工作总结汇报，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇1】**

实习不过短短的三个月，减去在培训中“磨刀”的这几周，就真的不剩下多少了。作为一名大四的学生，在毕业之前，我按照规定参加实习工作，并在前辈的推荐以及自己的努力下来到了\_\_公司，成为了一名销售人员。

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：

一、培训的情况

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\_\_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。

二、工作的情况

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。

三、个人工作的总结

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。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇2】**

七月我第一次踏上社会，开始了两个月的打工体验生涯。时间不长却足以让我深有体会。俗话说读万里书行万里路，也许在此时能找到一定的归属。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，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。

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。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇3】**

20\_\_年已过，在此销售实习工作期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对我的销售实习工作做一下总结，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。

一、简要总结

我是20\_\_年x月\_\_日来到公司工作的。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，为了迅速融入到销售实习工作中去，我一边学习专业知识，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。

二、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。

三、市场分析

我所负责的区域为\_\_、\_\_、\_\_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。\_\_区域现在主要从广东要车，价格和\_\_港差不多，而且发车和接车时间要远比从\_\_短的多，所以客户就不回从\_\_直接拿车，还有最有利的是车到付款。\_\_的汽车的总经销商大多在\_\_，一些周边的小城市都从\_\_直接定单。现在\_\_政府招标要求\_\_以下，排气量在\_\_以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

\_\_的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在\_\_要车，\_\_主要从\_\_，\_\_要车，而且从\_\_直接就能发\_\_。

从20\_\_年x月\_\_日到20\_\_年\_\_月\_\_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\_\_元，净利润\_\_元，平均每台车利润是\_\_元。新年到了我也给自己定了新的计划，年的年销量达到\_\_台，利润达到\_\_，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。

四、接来下的工作计划

1、深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态。

2、与客户建立良好的合作关系。

3、不断的增强专业知识。

4、努力完成现定任务量。

最后，感谢公司给我这个销售实习工作的机会，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇4】**

经过一个多月的努力，考试终于结束了，接下来便迎来了我们第十八、十九周的市场营销专业实习。本来打算按照学校安排去宏图三胞实习的，但中间出现了点小插曲。通过朋友的介绍与自己的与努力我来到了济南健宜家商贸有限公司进行了为期两周的实习。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于济南市历下区，主要从事保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“一心为健康”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。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。

这期间我实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。通过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。通过这次实习也让我真正接触到保健品市场，同时了解了许多保健产品及相关知识。

在实习期间，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，虽然只有两周的时间，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。

虽然已经是毕业班的学生，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保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的营销等，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、思想等等尤其是心理承受能力。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！在这两周里我还是有不少的收获。

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。这与以往我们在学校上课是不同的，我们要有准时的观念，负责的工作态度，因为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的。

通过这次短暂的实习，我深刻体会到实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇5】**

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实习。“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。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实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实习中去。

在为期半个月的实习里，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，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，.一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，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实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。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？

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实习机会！

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇6】**

实习期间，我把在校所学的营销管理知识充分与岗位的实践相结合。在工作岗位上，我学到了书本以外的很多知识，同时也锻炼了自己的实践技能。当然，自身也存在着一些不足。在通过学校、公司指导老师的帮助下，我对自己的知识结构与实践方法进行了及时地调整，这也为今后的毕业设计和毕业后尽快地适应工作打下了坚实的基础。

在这次顶岗实习中，我受益匪浅，有颇多的体会。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，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，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础。本次顶岗实习历时三个月，直接参与了公司的运作流程，我学到的实践知识难以估量，同时也进一步加深了对理论知识的理解。以下是我根据这三个月的顶岗实习对自己的总结以及体会：

一．广泛认真地学习专业及专业以外的各种理论知识

作为市场营销专业的学生，我在实习期间感受到《市场营销学》上学到的很多理论知识，在实践过程中用处还是非常之广的。而且理论在与实践相结合了之后，会使自己更加深入理解。又如：《现代礼仪》、《推销与谈判技巧》、《公共关系学》等课程所学到的知识，在实习的过程中对自己有很大的帮助，愈发觉得应该重视学校的理论知识。

书到用时方恨少。在工作中许多实践性的操作，都需要宽泛的理论知识支撑。所以，在校期间我们应该抓住这大好时光，广泛地学习各种理论知识，更重要的是汲取一些理念性的文化。

二．踏入社会之前，应努力锻炼自身的基本能力

在工作的各个环节中，我感到时常需要与客户的交流以及对上级进行信息的反馈，其次，工作中的一些环节也必须要与共事的人解释以及表达清楚。而在此时自身的语言组织与表达能力则非常的重要，因为这体现出了个人的基本能力。因此，在校期间应该努力锻炼自己的沟通、表达和合作能力，因为踏入社会之际，便有了一个可以让自己展现能力的平台。

三．实习期间，不要放弃任何一次提高专业技能的机会

顶岗实习期间，除了了解公司概况情况以外，还要牢记一些信息。在天安保险公司做电销的时候，我们就必须清楚地掌握险种的类型以及计算方法，还有其他各大保险公司的优劣点。在环信实习的期间，也要求熟记一些仪器的规格型号。起初很不能理解，觉得这些信息只要知道就可以了，或者随身记载。但是在后面的工作中才渐渐发现，牢记这些信息也是提高了自己的工作效率，因为时间有限，不可能每每想起才去翻看笔记本或者向他人咨询，只有变成自己的东西才能在工作中运用好并且迅速反应。这也是我们实习生需要具备的最基本的专业素质。

四．待人处事的态度以及团队合作的重要性

这次顶岗实习于我们而言，也算是踏入了社会，也实质性的接触到了一些陌生的群体。我们所接触到的人性格、品质、性情、做事做人的风格都是不同的。先前在天安保险公司做电销的时候，都是和自己学校里的同学一起上班，而到了环信上班后，也接触到了许多那里的工作人员。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，在环信的同事虽然他们年纪与我们也只是略微年长一些，但却感觉他们很成熟，有很多值得我们学习的地方。由于工作性质的关系，他们都非常细心，做事情认真谨慎，也教会了我很多事情，使我体会到：一定要勇于推销自己，将自己的才能展现出来。我也深深体会到团队合作的重要性，在工作中，我不是一个个体，而是一个团队中的一份子，只有与同事间相互配合，相互信任，真诚交流，才能令工作开展得更加顺利。

五．自身存在的不足

刚踏入社会，与学校里很是不同。一进入岗位，我就意识到，单位虽然没有老套的规矩，但却有着不可违反的规定，我们应该严于律己，但有时候我也会存在着一点散漫。而对工作领域的一些流程并不是很了解，导致有时候考虑问题不是很全面，也由于本身的粗心，总是会有小失误，但这些是完全可以避免甚至根本不会出现的\'，但我的确不是一个很细心的人，希望自己以后可以在学习和工作中改善。也由于平时缺乏必要的社会实践环节，在顶岗实习的环节中需要有较长的适应期，没能把自身的心态及时地调整过来。

对于校外实习，我们也是充满着盼望和期待的，但当它真正到来的时候又让我们有些不知所措，经历了新鲜，迷惘，热情，挫折，疲倦以及蜕变。最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再做，现在是边做边学。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我们从传统的被动接受学习转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程；思考方式成熟，逻辑性规范、明确。我认为这难得的三个月，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。同时我们也变得成熟和独立，相信不论遇到怎样的情况与境遇都要学会坦然面对，这将是以后工作和学习中的一笔巨大财富。为今后走向社会打下了坚实的基础。最后感谢学校提供这次难能可贵的顶岗实习机会，让我们真正走出去面向社会，然后满载而归。同时感谢我们的校内指导老师和企业指导老师，以及公司的同事们和领导。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇7】**

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，该药店一直坚持以“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，消费者可以主宰自己的消费导向，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，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道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，因此，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良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。

西药是现在药品的主力，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达到治疗目的。在这里不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。

**销售公司个人实习工作总结汇报【篇8】**

首先，要感谢公司给了我一个锻炼自己的机会。电话销售工作是我以前所没有想过去接触的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的。

刚开始接触电话销售工作，这对于我来说是很具有挑战性的。所幸的是我的主管是个经验丰富的电话销售员，而且我本身学习能力也不错所以第一次就蛮上手的。不过第一次拿起电话不可避免也是有些害怕的，当时拿着准备好的话术，接通第一通电话时，我觉得自己声音都微微有些颤抖，好在自己比较镇定，虽然和学员没有说很长时间，但最终沟通还是比较顺利的，这让我有了更大的勇气和信心，很快我开始找到感觉。

不过事情不总是一帆风顺的，接二连三的被学员挂断电话，一种从未有过的挫败感席卷而来，但我是那种一旦下决心做某件事就绝不轻易言败的人。下班后我没有着急下班回家，而是一个人静静思考了很久。之后又上网查了许多别人关于电话销售的经验。我一改往日一贯严肃的对话方式，因人而异，适时地搞点小幽默，活跃和学员的交流气氛。多用一些封闭式问题，可以让你的学员多回答“是”或“对”，让学员潜意识里慢慢接受你和你的观点。使用一定的话述技巧来节省时间和精力。多多研究要推销的课程套餐，对学员的提问给出满意的解答，增强自己的可信度。而一些贴心的小建议更能拉近与学员的距离。

皇天不负有心人，渐渐的我终于真正悟出电话销售的一点经验。一段时间下来，虽然电话量不是很高，但也还是小有成效的，也得到了同事和领导的认可。之后我仍不敢放松，不断总结经验，手边一直放着笔和纸，随时记录一些有帮助的东西。

通过近距离地接触电话推销这个原本陌生的行业，我了解到了电话销售如今已是日常商业销售中最普遍的方式之一；我知道语言运用的技巧的重要性，它能够有效地防止你进行没有必要的交谈，也是节省时间精力的有效途径；同时也明白了很多时候看上去好的东西不一定适合你，而最适合你的东西对你而言一定是最好的。

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！