# 顶岗实习保健销售工作总结(21篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2023-12-27

*顶岗实习保健销售工作总结120\_\_年11月07号，我开始在杂治家居生活馆担任店员，开始实习。杂治家居生活馆为服装、饰品、家居用品、化妆品等个性化商品销售店，主要面向享受生活、品味独特的年轻一族。这一天我到总部报到，完成入职手续后就开始到店里...*

**顶岗实习保健销售工作总结1**

20\_\_年11月07号，我开始在杂治家居生活馆担任店员，开始实习。杂治家居生活馆为服装、饰品、家居用品、化妆品等个性化商品销售店，主要面向享受生活、品味独特的年轻一族。这一天我到总部报到，完成入职手续后就开始到店里上班。作为店员，我的主要任务就是销售。虽然我之前曾经做过手机销售，但杂治的东西毕竟跟手机没什么关系，而且有许多稀奇古怪的东西，所以一开始还是无法适应。还好主管很是热心，对我提出的问题都细心解答，也教了我很多的销售技巧。

经过了几天之后，我对店里的商品慢慢熟悉了，也渐渐抓到了在杂治的销售要领，有了问题也能自己摸索出解决一些小方法来解决问题。到后来出现一般问题我都能自己解决，工作渐渐上手，自信心也不断增强，在之后业绩也保持稳定，实习就这样顺利结束。虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧!

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

周末，来买东西的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个商品都必须一个一个地输入条形码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次东西了，其中还带她朋友来买过。当她再次来光顾的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看东西，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款衣服摆出来，昨天就是没有看上衣服的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，还以为不过30多岁，所以才称您为大姐，并不是您说的不老实。您太年轻漂亮了。”这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新货没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了一些东西。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，主管和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

3、一定要以诚待人：

那天四个女学生来到我们店里面看手表，我刚进店不久，对手表的情况还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：这手表防水，你拿回家就放心的用吧!我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，说那手表一下水全坏了!并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销手表的过程中使用了不正当的方式。

她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的手表换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了基础。

感谢杂治家居生活馆给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是他们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我的所以同事，他们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**顶岗实习保健销售工作总结2**

一、实习目的

为了实践网络营销知识，更好的掌握网络营销方法。理解网络推广的方法。让书本知识与实践相结合，更好的开张网络推广活动。更深刻的理解网络营销这门课程的内涵。老师组织我们参加了20xx春季网络营销能力秀活动。

二、实习过程20xx年的春季是一个不寻常的春季，对于我或者大对数的电子商务专业的中专生来说都是意义重大的。20xx春季网络营销能力秀活动是我参加的第一个网络营销的比赛，也是第一个网络性比赛，更是第一个真正认识网络营销的比赛。回顾比赛的点点滴滴：

1.比赛的序幕：日20xx年春季网络营销比赛，正式拉开序幕。全国的电子商务专业的学生们开始了如火如荼的网络营销比赛。面对这样个风采夺目的舞台，刚开始有点不知所措，经过一周的摸索和老师的指引终于知道了比赛的程序以及比赛的内容。开始完善自己比赛主页的信息，个人资料，加入班级，加好友，发布比赛的观点。其中发布观点的时候，发现大多数的观点都是专业知识。我本以为自己发布的观点不能得到任何的评价，发布了一篇《谢谢我们的老师》也许是组委会认同了我的感恩，这篇文章被加精了。也因此我发布观点的激情就被一触即发了。接下来的两三个星期，我每天必做的事情就是为自己的参赛主页拉票，增加浏览量，和不断发布观点。注册新浪微博、已经新浪博客。并且获得了不错的成绩，首先赢得了先机。也因此信心十足。

2.比赛的折线图：网络营销比赛是一个持久战，胜利者的成功秘诀不在于最先名列前茅，而是持久的坚持。在比赛的一段时间后，我开始了惰性心理，对于比赛产生了疲乏的感觉。给自己找的借口是累了。其实真的有这么累吗，不是的。只是因为比赛的时间久了，而对于比赛没有新的东西给我们去完成，所以随着时间的推移也刚开始的激情也开始慢慢平复了。那段时间，我几乎处于飘浮状态。有时候因为某个同学的观点激发我再一次奋斗的意志。成绩处于上下滑动的状态。

3.比赛的调味剂：有奖竞猜”无意是比赛这么久的一道调味剂。增加了我们的比赛积极性，更有利的是有奖竞猜让我们知道了企业网站理念演变过程它包括：展示型网站——营销型网站——效益型网站。以及网络营销的新的概念包括：全员网络营销、博客营销、微博营销、其中微博营销在国内日渐红火，基于微博的应用也引起了人们的广泛兴趣。网络营销的成本在做题的时候我做错了，但是最后结果公布之后，我就知道怎么做了。所以说我是在知识海洋中学习知识。

4.比赛的缓冲期现在的比赛处于我自己缓冲期，因为随着期末考的临近，在比赛上花费的时间开始有些不够。而且涉及到与认领企业的配合。相对而言有了一些难度。在第二阶段我和企业配合的不是很好，也因为认领的企业负责人可能因为时间和工作安排上没有一个很好的恰和。所以导致我到现在为止也没有可以企业推广。

三：实习总结1. 感谢：比赛的这段时间如果没有老师的指引和支持我想我很难坚持继续。人常说：要满怀感恩的心。有时候面对老师们的鼓励很支持，我觉得无言回报。当我偷懒的时候，当我浑浑噩噩的时候，当我堕落的时候，总是因为老师一句督促，同学的一句鼓励。像是给我一剂“清醒剂”。让我从新振作精神。所以我学会、懂得、应该感恩。

3. 改进方法：

1: pv改进方法：充分利用其他平台、博客、论坛等发布我参赛信息网址，来增加个人页面的有效外部链接数量;而不是单纯的利用QQ和自己亲友关系。因为这两者的浏览数毕竟是有限的。

2. 词条的改进方法：在此之前一通过了很多条词条但是质量不高，而且都是在新浪百科编写的，但是百度的推广价值最大，所以我会在百度百科编写词条。虽然编写要求高，但是只要仔细遵守词条要求就不会很难的。

3.企业邀请的改进方法：尽量多和企业沟通，争取企业给自己点评，提高AR值。主动出击，而不是被动。

总而言之，言而总之。此次的比赛，收获的不仅仅是一个排名，更重要的是一份坚持，一份计划，一套方法。

**顶岗实习保健销售工作总结3**

三个月的实习时光如白驹过隙，转瞬即逝，现在就到了实习期即将结束的时候。我在实习期里担任的岗位是xx房地产公司的销售员岗位，在这个岗位中学习到的一切都将让我终身受益。

其实在这次作为一名销售员实习之前，我还有过一份销售的工作经历，那是在大二那年暑假的时候，我去xx服装店打暑假工，工作的内容就是吸引顾客来店里，向他们推销我们店里的衣服。相比起卖房子，那这份销售衣服的工作要简单和轻松很多，但挣得相应的也就少了很多。并且我那时对于服装搭配还挺有研究的，不像对于这个房地产方面的知识，我了解到的少之又少。所以做起来，难度也增加了很多。一开始进入到公司里，我什么也不懂，只知道跟着带我的同事，四处去看房，拍照，找房源，并且那个时候还正好是夏天最热的时候，我们每天都要到外面四处奔波，四处带客户看房。

虽然有一辆电瓶车，但一天下来，回到宿舍里，还是腰酸背疼的。嘴巴说到发干，喉咙说到沙哑，也没有成交几单。但是尽管很累很疲劳，我心里却是感到满满的充足感。因为在跟着同事学习的过程中，我接触到了这一整套的工作流程，了解到了这份岗位的详细工作内容，也学习到了一些向顾客推销的销售技巧。之后，在学习了两个星期后，我就开始自己独立工作了。单独带客户看房的头几天，我根本连话都说不利索，别人一看就知道我是新来的，并且还说我一点也不专业，想起同事在介绍房子的时候，那种自信的样子，我也尝试着让自己自信一些。回答顾客问题的时候，不要迟疑和犹豫，要马上给出他肯定的答复。并且要有很自信和坚定的语气，增加客户的信赖值。并且还要学会圆滑的\'做人处事，一边要维系好和房东的关系，一边还要做好客户的销售工作，要做好这份工作的确很难。

通过这三个月的实习工作，让我感觉到这里面的学问实在是太多了，我在这里工作和学习了三个月之久，我感觉自己都没有完全的掌握好这份工作的要领。要做好销售这一职位，还需要我多加的锻炼和磨炼。所以，在实习过后，我依然会继续选择留在xx房地产公司工作，继续来深造自己，继续来学习销售的门道，继续让自己变得更加优秀和强大。

**顶岗实习保健销售工作总结4**

实习是每个学生必须经历的一个过程，学校安排我们外出实习也是为了培养我们的动手实践能力，增加我们对社会工作和自己所学专业的了解，这样在以后的学习中，就会找到方向，为以后的工作做准备，有什么不足的在接下来的学习中尽力的弥补和改正，尽力做到最好。还有就是对自己这么多年的学习进行一次检验，看看自己这么多年是不是虚度时光。

在学校的安排下，我到一家建材公司进行销售实习。建材大家都不会陌生，特别是建筑工地或者桥梁施工，这些都是必不可少的，我们销售人员就是对这些大客户进行销售，当然一些小单子也不会放过，毕竟苍蝇再小也是肉，米粒归仓积少成多这些道理我还懂的。在经理的安排下，我就跟着一位师傅进行实习，在实习的这段时间里，我的日常工作都由他来安排。

刚开始我什么都不了解，也不知道做什么，师傅就拿来一些资料让我学习，这些都是建材的成本价和售价，还有一些大客户可以给予的一些优惠价，不同的材料又有那些不同的价格，让我先记下这些。建材销售不比其他物品，来买材料的都是打算好要买的材料以及价钱，而我们就是和他们讨论价钱和销售一些建材，然后从我们销售多少建材上获得提成。在建材公司里等顾客上门那是不可能的，在销售中要靠一定的关系，只要有关系我们就可以和建筑行业的搭上线，那样销售建材的成功率就增加了一半，剩下的一半只要我们会说，价格待遇比其他的好，那么销售成功的几率还会增加，这样离一笔成功交易就不远了。在师傅的带领下，我跟着他到各处单位和工地进行销售，虽然销售的成功率很低，但是还是有着一定的收获，在实习中，我跟在师傅的身后看着他对顾客进行销售和工作，而我从中进行学习和思考，有什么不懂的虚心向师傅请教，这段时间的实习让我受益匪浅。

通过这段时间的实习，我才了解到工作其实不是我想象中的那么简单，发现了自己还存在着很多的不足，但是在以后的学习工作中我会尽力的弥补。实习期间我不但学会了很多课堂书本上没有的专业知识，还从工作实践中体检到人生的苦与乐。通过实际的操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度；另一方面扩大了知识面；再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。这次的实习圆满的成功，谢谢学校给予的这次实习机会，谢谢领导和师傅的鼓励和热心指导，不然我也没有现在的一些成就，在以后我还会更加的努力，加油！20号是我上班的第一天，跟我一起做销售的还有三个小伙子，他们都是在这里做了好几年的销售员，有一个是老板他小弟，虽然我是学高分子材料专业，而这里销售的也都是一些在课本上讲过了的高分子材料，但对于材料的规格我还是很不清楚的，还有对外销售的一些技巧也都不清楚。所以前天我都是在他们身边打转，帮忙接接客户的电话，带客户去看看我们销售部门的材料，但对于材料的细节方面的东西，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由我的同事给客户介绍了，由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们问问。我的几个同事也都很乐意教我这个乳臭未干的小书生。慢慢的我跟同事的说话也都变得没那么严肃了，有时也都跟说说笑笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售业方面的经验与事迹。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的小生来都是宝贵的经验。慢慢的我对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前说得头头是道，虽然大部分客户都没有过高分子的概念和这方面的专业知识，他们听起来都是一知半解。所以我昼用生活中的例子给他们讲解材料的性能与价格比，可能是讲的很专业吧，所以对我从头这个销售部的信任度还是蛮高的对我的介绍也都很满意，有时客户还在老板前面夸我这小伙子说话有一套。

通过几天的实践我发现对于一个销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

>第一，服务态度至关重要。

做为一个销售行业，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家销售部去购买了，这时我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

>第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的\'客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

>第三，诚信是成功的根本。

诚信为本，成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的诚信，我的理解是对人要信任，只有信任我们的客户才能创造利润，真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的，后来慢慢的被他的老板看好，为人也讲信用，以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，我们老板办事周到，在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过，因此结下了不少固定客户，这些都为他以后的发展提供了源泉，这些我都是从同事们的谈话里知道的

8月21号，是我来这里一个月的最后一天，今天下午老板没特地来了一趟我们销售部，说请我们吃个晚饭，老板人一直都很好，虽然跟他一起的时间不像同事那么长，但他给我的感觉一直都是个比较好相处的人，吃饭时还不停的给我敬酒。他说：我也是从我们这样的一个小销售员做起的，但他没我这么高的学历，也没有我这么高的文化，在我们那个年代要的是能吃苦耐劳，而现在不同了，现在要的是文化知识与能力，相信你这么高的文化再加上你说话还不错，客户也都挺乐意跟你交流的，你以后一定比我更成功。说完他又给我敬酒了。虽然这样平凡的字眼里我听不出什么大道理，但毕竟是从老板的话中说出的，我也算从中找了一个成功人士对自己的评价吧，心里还是高兴了一把。

一个月的实践确实让我长了不少销售方面的知识，也懂得了许多销售中的做人道理，也更清楚地认识到自己的不足和缺点，这些都是在实践中发现的，也就是课本之外的知识。每个人、每个大学生都要走向社会，在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的，当我走向社会的那一天开始，我相信这一段实践定会让我在大路上走得越来越宽阔。

**顶岗实习保健销售工作总结5**

在这段时间以来的工作当中，我感触深刻，因为实习当中的点点滴滴让我收获很多，这次实习也没有太长的时间，但是从中也是掌握了很多知识，这是对我个人能力的提高，我也清楚自己的接下来应该要朝着什么方向发展，也回想起来这段时间以来的工作，我确实也是提高了很多，现在回想起来的时候我也确实是应该要认清楚自己现阶段的本职，对于这段时间以来的实习工作我也应该要总结一番。

在近期的工作当中，我也需要合理的去规划好自己的工作，这是对我的个人能力的认可，现在实习也结束了，我也深知自己接下来的工作方向，还是存在一些细节的问题，这对我而言是有着很大的提高的，在第一天的实习的时候我还是对这些比价陌生，因为这些对我的锻炼是比较大的，我也对自己各方面合理的规划了清楚，以后面对这些的时候还是应该要及时的改正，销售工作就是需要坚定好自己的心态，而且要认真的去规划好，这对我有着很大锻炼，一点点的积累工作经验这是非常关键的。

作为一名销售工作人员，我也在不断的提高自身各方面的职责，在这一点上面我从来都不敢忽视，对于近期的实习我也一直都在朝着好的方向发展，我觉得还是有很多应该要去努力的，通过实习我也认识到了自己在实习方面的不足，这是应该要合理安排好的，在这段时间的工作当中，我也一直感触深刻，确实在我觉得自身各方面需要合理的去规划好，我和周围的同事相处的很好，对自己所作出的成绩还是很有信心的，希望能够在未来的工作当中去努力的更好，现在回想起来的时候我觉得还是有一定的压力的。

对于工作而言，我也非常清楚自己的定位，虽然实习是一件宝贵的事情，我一直都是认真的对待，在实习方面我确实是做的比较认真的，并且在这一点上面我也一直都没有忽视，在平时的工作当中，我也能够认真去对待，我对自身所做出的成绩还是比较有信心的，希望以后正式开始工作之后，能够做的更好，也渴望能够在以后工作上面更加进一步的做好，未来所作出的事情还是需要继续维持的，感激实习经历，也感激周围同事的认可，我一定会继续的搞好自己的工作，成为一名优秀的销售人员，树立好的榜样。

**顶岗实习保健销售工作总结6**

时间转瞬即逝，三个月的时间就像轻沙一样随风散去。但是留下的我，却在这段时间中努力的成长，最终提升了自己！在这三个月的实习工作中，尽管我在业绩上没能有太大的起色，但是跟着领导学习了这么久，自己的进步却非常的显著！

现在，实习期不知不觉就结束了，我在此对自己这三个月的实习工作做一个总结，希望自己能认识到自己的方向和不足，在今后的工作中，更加努力的进步，更好的完成自己的工作。我的工作总结如下：

>一、工作情况

按照时间，我准时的来到了公司。在这里，和我一起的还有许多新加入的实习生。在开头的一个月里，我们一起学习，一起在领导的指点下培训工作技能，提升个人对公司和工作的认识。在这段时间里，我深刻的感受到了工作的压力。作为销售，我们必须在工作前对公司、工作，以及我们的产品有足够详细的了解，并且通过了培训考核，才能进行下一步的工作。

当时的自己，看着厚厚的资料，真心觉得自己一定背不下来，心中不免打起了退堂鼓。但是领导和同事们积极的在培训中鼓励我们，并给我们详细的讲解了技巧和方法。周围的同事们也在不断的努力！在这样的氛围下，我一天天的坚持了过来，最终挺到了最后！

在之后的工作中，我们在实践中不断的锻炼自己的能力，并且通过领导们的进阶培训，不断的提高自己！这段时期，尽管每天都会很累，但是看着自己一天天的成长，心中也感到非常的有收获感，每天都过的非常的充实。

>二、思想方面

作为一名销售人员，我在思想上有了很大的进步。通过自己在实践中的体验，我感受到销售人员最终要的，就是在工作的时候，谨记我们公司的核心理念，并将自己看做是服务者，而不仅仅是商人！在完成这样的转变后，自己才能更好的和客户交流，才能更好的`完成自己的任务。

>三、个人的不足

现在回忆过去的这三个月来，自己最大的不足，还是没能掌控好销售的节奏。总是会因为太紧张没能把握好时机，导致推销一次次的失败。我在工作的方面，还需要更加严格的锻炼自己，提升自己的能力。为此，我在今后也要好好的锻炼自己的交流能力。

>四、结束语

三个月的实习不过是开始，在今后还有很多的地方需要我努力。我也会严格的要求自己，成为一名出色的销售人员！

**顶岗实习保健销售工作总结7**

实践目的：不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是„站不住‟，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。 我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，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。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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。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。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与

人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。 在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**顶岗实习保健销售工作总结8**

经过学校的安排，我到一家公司销售部门工作，成为一名销售助理。实习的目的在于吸取教训，提高自己，以至于为以后的正式工作打下基础。

一.实习时间：20xx年12月20日至20xx年4月20日

二.实习地点：安徽郎溪县开发区锦城大道安徽万冠铸造有限公司

三.实习岗位：销售助理

四.实习岗位的内容：

1).负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。

2).负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

3).负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

4).协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作;在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

5).负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

6).协助部长做好部内内务、各种部内会议的记录等工作。完成营销部部长临时交办的其他任务

五：实习的主要过程

我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

而作为一名大三学生，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上 8 ： 30上班一直到下午 5： 30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作;在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。但是除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，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。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。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住，这是我的失误，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的长不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

六.实习的收获与体会

将近五个月的实习，喜忧参半,有欢喜也有忧愁,却让我的实习生活充实而精彩! 刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。20xx销售助理实习报告实习报告 实习总结 。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

**顶岗实习保健销售工作总结9**

在发给厂家采购订单后，要时时追踪工厂的生产情况，若有失误方能及时补救。在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，进行验证是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

确定所有要出的货物是打包好包括配件，确定具体能完成时间，通知货代安排货柜到厂时间，并且把所以必备的单据叫给货代。

货柜到厂后通知装卸队过来装货并及时从司机那里拿到铅封和装箱单，仔细核对装箱单是否是自己所发的这票货（核对毛重体，港口等信息），核对后还要及时拿给单证船务帮忙核对毛重体，如毛重体有改动的，改好后还要拿到财务盖章（每个改的地方都要盖章），盖好后填写铅封号和集装箱号（千万不能填错），若不小心填错需要再拿财务盖章。

安排装柜时自己要点清楚整个计划单的车子数量和配件总箱数以免有漏装，每装一个角或有塞配件的地方都拍一张照片，装柜完毕后拍照，关柜子的门锁铅封，再拍铅封号的.照片，再拍整体后箱照片。

交给司机装箱单，装箱单的最后一业撕下我们自己留底，并把出门证给司机。

做好详细的发货记录。越详细越好（包括配件装了几箱有无剩车情况，若有剩车写剩车的相关信息。）

在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户确认是否收到货物。

**顶岗实习保健销售工作总结10**

>一、实习目的或研究目的

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。

>二、实习内容

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。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。

>三、实习总结或体会

20xx年7月25日到7月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。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操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，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。首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、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“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”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，为东方红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。

**顶岗实习保健销售工作总结11**

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一段时间来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

>一、工作回顾

20xx年是不平凡的一段时间，祖国六十八华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入xx行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作.

>二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈.

2)对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

>三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

**顶岗实习保健销售工作总结12**

一、毕业实习单位简介：

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec、日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。 和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。

经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。 今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

二、实习时间：

20xx年1月22日——20xx年4月22日

三、实习的主要内容：

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

我是在20xx年1月22日进入了和日电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业

务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到3月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。3月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

四、实习效果：

经过3个月的实习工作，我基本完成我的工作任务，达到了通过实习深化知识和提高个人能力的目的。同时学到了如何和客户沟通、如何开发市场以及许多做人做事的道理，掌握了基本的推销技能、客户沟通及管理技能。在实习工作过程中，能很好地遵守实习的相关规定与要求展开实习工作，通过个人努力获得了良好的实习效果。

五、个人体会：

来公司实习也有一段时间了，总体觉得，销售这个行业是一门深奥，并值得探索的职业。本人从开始工作到现在已有三个月的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的市

场营销。客户关系管理、客户沟通与管理和市场及客户分析方法等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人发呆，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

4、实习已经结束，我也该开始新的生活了。往后的日子里，我还需要做好很多事情，比如继续学习专业知识，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期和实习阶段的积累，必定是我人生的又一笔财富!

**顶岗实习保健销售工作总结13**

很高兴能参与这一次的迪彩实习，和几十位战友一起在武汉度过了一个炎热而又漫长的假期。在这些日子里，遇到了很多不同的挫折和困难，孕育了许许多多的感触和心情，尽管回忆起来是那么的辛酸，那么的惨痛，但这段日子确实又是充实的，让人飞速成长的，而且大家都是一起在痛并快乐着地战斗。在此，我对这为期一个多月的实习经历做一个总结。

第一点，做事绝对不能只有“三分钟”热情。

我承认，我们这一批人都是有着雄心壮志的，都有着不服输的精神，都有着想要争取拿第一的狠劲。但是，能够把我们这些小小的目标付诸实践、变成现实，是需要时间、需要耐心、需要用强大的毅力来实现的。每个人都知道，做销售是非常辛苦的，我自己也十分的明白，对于做销售一开始我是没底的，因为我以前从来没有下到过一线做促销员，从来都不知道促销员要面临着多大的压力。但是我总是认为有压力就会有动力。于是，在和索芙特和馥佩的较量中，我们吴家山店发挥出了超乎正常水平的实力，以绝对的优势把索芙特和馥佩踩在了脚下。

但是，索芙特和馥佩落荒而逃以后，我们的正对面就没有再搞过类似的活动，一直都是零零散散的摆着一些无关紧要的商品。这一点，让我们很得意于自己的实力，于是我们开始沉溺在前两次胜利的光环之中，销量渐渐下降。问题的出现让我隐隐的感到不安，但是我又没有当众提出来，而是选择了一个人默默地思考解决问题的方法。也许是运气好，我选择了一个优秀的带队人——褚瑞琳。在这个很关键的时候，他的出现，让我把悬在半空中的心放下了。他似乎看透了我的心思，在晚例会的时候把我们面临的这个问题提上了议事日程，一起讨论该如何解决这个问题，然后当着古田办众人的面，为我们提出了解决问题的方法——定制团队销量和个人销量，按照完成率来算，完成了有奖励，没有完成的要惩罚。让我意外的是，这个方法不仅为我们解决了一直萦绕在我心头的问题，而且还给我们吴家山店的战士带来了巨大的斗志。从第二天开始，我们吴家山店的.人就一直在全力以赴地在战斗，尽全力让自己成为最优秀的自己。我想，这也就是属于我们店的风格，绝不服输，贵在坚持！在我要特别感谢褚瑞琳，为我指明了方向。让我能把简单的事情重复做，重复的事情认真做！

第二点，做自己的第一名。

关于这一点，可能会有很多人持怀疑态度，我就来说一说我的拙见吧。在人类社会的发展历史中，关于竞争的话题是永远都不可能消除的，有人的地方就会有竞争！在某一个时间，某一个地点，你打败了你的对手，这只能你在那个时间，那个地点是优秀的，如果换了一个时间，换了一个地点，你还会不会是最优秀的呢？我想，这个问题没有人能给出一个完美的答案。但是，如果你对自己的实力了如指掌，如果你时时刻刻都在全力以赴，尽全力做好每一个细节，如果你在不同的时间不同的地点都能达到属于自己不同的目标，勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟地坚持做好每一件事，那无论走到哪里，你都是优秀的！在武汉会战的时候，经常有听说别的店员在讨论着要“搞死褚瑞琳”、“搞死汉川”、“搞死古田”、“搞死吴家山”之类的，我不想定性地评价这个事情到底是好还是不好，我的想法就是，无论如何都不要以别人的标准来衡量自己，因为每个人自身的潜力都是无限的，就像一只野生的跳蚤，本来能跳多高连它自己都不知道，但是如果把它关到一个小方盒子里关上一段时间的话，以后它就永远跳不出那个盒子了。人最大的敌人就是他自己，只要超越了自己，任何对手都不算什么了。

第三点，保持良好的心态。

首先强调一点：微笑永远是属于每个销售员的，杀伤力最大的武器。在卖场做事，压力是可以切身、直接感受得到的，主管会刁难你，竞品促销员会打压你，就连消费者也会有一部分会用鄙夷的口气丢下一句：“我不用杂牌子！”然后扬长而去。这些事，都会影响到我们销售时候的心情，心情不好，脸上自然就不会有好看的表情。所以，在做销售的时候，只有调整好自己的心态，才能笑得真诚，笑得自然，因为没有人会愿意去理会一个满脸乌云的销售员。当然，对于我个人而言，有一点心得想在这里分享给大家：没心没肺，有时候也是一件好事。我这个人从小就是“好了伤疤忘了疼”的人，在我这里，是没有隔夜的悲伤和痛苦的，但是好心情却是可以一天天的传下去。当天无论受到竞品促销员多大的打压，无论受到消费者多少的白眼，只要睡一觉，第二天依旧开开心心地去卖场，依旧开开心心地卖货，依旧开开心心地对待每一个顾客，每一个消费者。微笑依旧，阳光灿烂，因为我相信，风雨过后总会有彩虹！

这三点，是为了鞭策自己，让自己能在以后的工作和生活里继续保持高昂的斗志与激情，让自己成为最好、最优秀的自己而提出来的，希望每一位武汉会战的战友和我身边的每一个朋友都能找到属于自己的成功之路，然后坚定不移地走下去！暑假实习已经结束了，在一个月的时间里，我学到了很多，可以说，我在这一个月里学到的东西，比在学校一年里学到的东西还要多。都说社会是个大知识的环境，确实不错，我在这里一个月学习的知识，真的是够我用很长时间的了。可以说，在我今后的一生中，我回想这次实习的时候，我就会对自己说，实习真的是一个好的开始，在实习中学到的东西真的有很多，值得一辈子拥有！

**顶岗实习保健销售工作总结14**

进入实习之后，我一直都保持着一个好的学习者的身份，在岗位上积极探索，也不断的借鉴和进步。这虽然是一次实习，是一次工作，但是对于我来说，首先就是要学习，然后才有可能。所以我这次实习最主要的目的就是学习、容纳和探索。实习也快要结束了，我从不同的方面给自己进行了一次总结。最后得出的结果也比较让人欣慰，那就是我成长了，我有了进步，比之前的自己更好了一些。

我大学之内学的是市场营销，之前选择这个专业并不是我自己所做的选择，是我的家人为我做的抉择。所以在大学的时间里，很多时候我都对这个专业并不是很感兴趣，也没有投入太大的精力在其中。直到毕业，我都一直觉得自己不适合这个行业，但是不管怎样，我已经学了四年了，我应该去尝试一次，也应该去实践一次，看自己是否适合这个行业，也看看这个行业是否能给我带来我想要的东西。

就这样，我带着一份试探，一份冒险，一份探索的心理走进了这个行业，我在一家装饰公司进行销售实习。对于这个市面上来说，很多销售型的家装公司销售岗位的门槛都是比较低的。所以他们也非常需要有人去做销售，去打入这个市场。在我面试的过程当中，我发现每家装饰公司对销售岗位的要求并不高，只要你愿意来，我们就愿意带你。后来我选择了一家在省内做的还不错的公司，然后在市场部做市场销售。当我真正踏入了这个行业之后，我发现这个行业要比我想象中更加艰难，但是它能带给我一些我所需要的东西。

做销售，我领悟到的第一点就是要先有一个好的态度，能够放下自己的面子，争取别人的机会。也许我们知道别人会拒绝我们，会拉黑我们，但是我们也要坚持去沟通。而这一点我就总结为“不要怕拒绝”。这对于我来说是一个难题，我是一个很怕被拒绝的人，所以我很少要求别人为我做什么事情。但一个星期的时间，我怕被拒绝的心理就被改变了，我经过一个星期严格的训练，开始慢慢的不再怕拒绝，也就是放下了被拒绝的恐惧。简单一点就是不再在乎这样一件事情了，我们就会变得更好起来。其实在这个岗位之上，在这个行业之中，有很多领域都是涵盖了的，这是一门看起来很单一，但实质很丰富的事业。它慢慢的改变着我对他的看法，也慢慢的改变了我对自己专业的见解，我逐渐喜欢其它来，因为它不禁让我刮目相看，也给了我最需要的东西，那就是成就感。

**顶岗实习保健销售工作总结15**

“我卖的不是我的汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员的至理明言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经在开头提到过的这句话：“我卖的不是我的汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的`信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

xx说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的最好业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

**顶岗实习保健销售工作总结16**

一、实习目的

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。

二、实习内容：

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：

三、公司简介

广州丰圮贸易有限公司建立于20\_\_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。

四、实习过程

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。

五、实习总结

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。

**顶岗实习保健销售工作总结17**

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训。

几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要。

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢?因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响。

同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通。

我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心。

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，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的。

作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这一个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。

**顶岗实习保健销售工作总结18**

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、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

>一、实习时间

20xx年x月底至20xx年x月

>二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是x有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售x。主要产品分为x普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨!总公司为x网络技术有限公司。经x网络技术有限公司授权有x，x，xx等各个分公司。

>三、实习内容

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售x公司x产品，其次还有x的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、x产品知识、xx专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍xx、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学x、图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支

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！