# 销售助理的实习工作总结(实用14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-01

*销售助理的实习工作总结1来新单位报到转眼就有x个多月了，在这x个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的...*

**销售助理的实习工作总结1**

来新单位报到转眼就有x个多月了，在这x个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作、刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。

每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个\"耐不住寂寞\"的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程！

自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

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）养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

>（2）具有责任感

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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

>（3）善于总结与自我总结

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**销售助理的实习工作总结2**

作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

>一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

>二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

>三、专业知识、工作能力和具体工作

我是\_\_月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这\_个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结\_个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的\_个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

**销售助理的实习工作总结3**

一转眼，六个月的实习已经结束了。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。

在中国移动佛山分公司\*\*服务厅的这六个月里，我除了对移动公司的企业定位、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，对移动公司的未来发展和中国移动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!六个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移动公司员工的转变!在进入移动公司前，我对移动公司的了解并不多，只知道省移动公司做的是什么产品、服务如何，在进入佛山移动后，我知道中移动是通信行业的佼佼者，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。

在经过长达两个多月的的培训走向工作岗位以后，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厅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。

套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“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喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。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，彻底的爱上它，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。

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。

**销售助理的实习工作总结4**

回想自己在新的公司一年来走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。

在这3个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;，欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从10月5日开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**销售助理的实习工作总结5**

在前段时间的工作中，我一直很努力的想要做得更好，其中收获不少，也发现了很多自身需要改进的地方。现将前段时间的工作做个总结，目的在于吸取教训，提高自己，在今后的工作中能更好的协助大家完成计划，自己有信心也有决心达到自己的目标。

>一、工作报告

在没有负责销售助理工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，一切从零开始，我一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多行业知识，也学会了一些和客户沟通的技巧。

我每天的工作内容主要以办理合同、维修件登记、邮件的发送为主。每个任务不单单是完成某一个环节就可以了，而是要进一步的跟进，直至期望值的完成。

1、办理合同。办理一个合同，不只是写合同和传合同，还要负责协助销售和客户沟通，落实合同的回传和货款，及时与商务和库管沟通，落实订货，监督产品的出库，直到合同的完成。

2、维修件登记。每一件维修的货物，坚持经过我的登记，实行谁接手货物谁签字的原则，通过登记达到每件货物的来源和去向一目了然。负责提醒售后尽快将维修件修好，整理好及时返还客户，一般超过3天提醒一次。

3、发送邮件。负责提醒销售人员及时将发票领走，并进行登记，及时将发票寄给客户，坚持每一件邮寄件包括货物都进行登记（邮件单号、发票号、发票金额、邮寄物品类型、数量、邮件发送人等明细）。

另外销售同事会让我办理某些项目的授权，先将授权书写好，再在notes平台上申请，经过审批才能盖章。办理授权帮助我更加熟悉公司的运作，学习项目的有关知识。不过对于项目的运作仍欠缺了解，以致项目资料的整理缺乏规范化。

>二、工作存在的问题

1、返修货的处理还不得当，有时没有及时提醒售后进行登记，会有修好未能及时返还客户的情况。

2、应该加强与各个部门的沟通。办理合同前跟业务员了解甲方的行业，何时办款，付款方式、归还日期以及交货地点和联系人等明细，并坚持要业务员在合同上签字。及时跟商务说明订货和出库的需求，跟库管落实到货情况，与财务人员落实货款。偶尔会有交易完成，而我还不知道货款已落实的情况，所以这方面的整理工作还需加强。

3、具体问题具体分析。遇到问题时，略过急躁，急于速度而没有注重质量。主要是我太在意自己拖拉的习惯，所以总提醒自己更快点更快点，以致于很容易将某些细节遗漏。跟客户交流时，需要注意方式方法，先稳住客户，千万不能随便允诺客户，弄清情况再答复客户，坚持维护公司的前提下尽量满足客户的要求。

>三、工作计划

1、坚持每天写销售日记，记录每天的工作；。

2、及时整理当天的工作，把第二天要做的事情做好备忘；

3、加强对产品知识的熟悉，以及公司运作的熟悉，能更好的协助销售同事完成任务；

4、分项建立工作电子档案和客户电子档案，便于查询；

5、在业余时间报读一些培训班，加强锻炼，让自身的能力得到提高，素质也能够进一步提高。

总之，我会和大家一起努力，并肩作战，将长沙分公司做得到更好，相信在不久的将来，长沙分公司一定会比其他分公司成长的更快更好！

**销售助理的实习工作总结6**

半年的顶岗实习即将结束，曾经以为半年的时间会很漫长，到快结束的时候才发现半年其实很快的。回首这半年的时间，有过新奇，有过痛苦，有成功的喜悦，也有做错事情后的懊恼。经历过很多事情以后然后体会到了成长，学到了很多东西，认识到了自己的不足，也将更加珍惜最后一年的校园时光。

>一、实习场景

9月初的时候，带着未知，带着憧憬与不安，进入了XX度假庄有限公司，然后就是培训和分岗，进入市场营销中心，作为一名销售助理，开始了自己的实习生活。之后的一切回首起都弥足珍贵，第一次踩线，第一次下单，第一次接待，第一个国庆黄金周，第一次在外度过春节……总之，第一次以全职的身份进入一家企业，所有的一切都变得格外有意义。和大多数同学一样，在刚开始的时候，一度出现了不适应，出现了水土不服，身份的困难转变，节假日对家的思念，都挺过了，现在总结起，发现自己收获颇丰。

>二、实习案例

分享在一次很偶然的机会，12月的一天去前台接待完回的路上，彭经理（销售部区域经理）聊起了她的工作经历。说到她在20××年圣诞节的时候到XX工作，她说之前做过的一些工作，我一样也没有记住，但说到最后，彭经理用到了一个词，“扎根XX”，说实话，这一句话，让我思考了很多天。我们以实习生的身份进入XX，进入的第一天就知道自己结束的日期，但当我们真正进入职场，开始工作的时候，我们必须考虑一个问题，这家企业仅仅是自己工作的一站，还是自己的“家”，两种不同的心态，将会产生截然不同的结果。如果只是把这里当做自己工作的一站，为工作而工作，就会非常痛苦，总是期待着快点结束，就会排斥这家企业，排斥这一份工作，所有的不顺心就可能会被放大，然后就可能不断跳槽……相反，尝试着融入工作的单位，更多地发现工作环境的优点，以平常心对待不如意的事情，去认同周边的一切，慢慢会逐渐喜欢这个单位，为公司创造更多地价值，得到领导的认同，进而才会有更好的前途和“钱途”。

>三、实习心得体会

（一）对酒店行业有了一定的了解，改变了一些对酒店的错误认知，也熟悉了XX度假森林的产品虽然作为旅游管理专业的学生，已经学了《饭店经营管理》和《旅游管理信息系统》等程，但是对酒店的认知依旧非常浅薄，甚至对酒店的很多观念都是错误的，对度假型酒店的了解也是较少。

说到酒店，立刻想到的要么是希尔顿、温德姆等酒店集团，或者是七天、速八等经济酒店，对度假酒店就仅仅知道一个海泉湾了。半年的实习，在尝试做市场推广的过程中，逐渐了解了一些温泉度假酒店，包括同在佛冈的聚龙湾、新丰云天海、英德奇洞温泉、增城金叶子温泉等等，对省内的知名温泉度假酒店有了初步的了解，对他们的价位和特色也有所知晓，虽然都没有去过，不过在给游客介绍的时候不至于一无所知。以前对酒店的部门划分更多地关注了营运部门，只是划分为客房部、餐饮部、前厅部、康乐部和其他部门，实习以后才发现，这样的划分是有些狭隘的，应该是营运部和非营运部门，而以上部门只是营业部门，另外还有非营业部门市场营销中心、财务部、人力资部、工程部、采购部等很多部门，同样构成了酒店的职能部门，根据不同的酒店类型还有诸如温泉部、公园部等其他部门。现在看，自己对酒店的理解太肤浅了，回到学校应该更多地读一些相关书籍，更多地关注一些资料，让自己的视野更加宽广。

在XX实习半年，对XX的产品越越熟悉，向游客介绍时也越越自信，“XX”解释为“森林里非常神奇、令人向往，并且诞生难忘经历的地方”。XX度假森林是由香港集团投资20亿元、按照国家A景区和国际一流旅游度假区的标准精心打造的广州近郊最大的“一站式”旅游度假王国，现已经完成了4A级景区评选并开启了A级景区评选申请，集大型主题景区、度假酒店、火温泉、冰川水谷等项目于一体，开创了在省级森林公园发展复合型旅游观光、娱乐、度假产业新局面。半年，见证了XX观潮节、动漫温泉年开幕、年末网站合作促销等一系列大型的营销活动，20\_年又推出\_侏罗纪，养生硒温泉主题，月的花香侏罗纪，硒游XX妇女节优惠等等，随着对产品的熟悉也逐渐为自己在XX工作而感到自豪。

（二）对酒店市场营销有了初步的认识，对XX的营销推广策略也逐渐清晰起在学习《旅游市场营销》程的时候已经知道，酒店营销的出发点是市场，营销的内容是顾客需要的产品，市场营销活动的过程及最终目标是令顾客满意、实现产品的销售并盈利。作为一名销售助理，虽然营销和推广不是自己的主要任务，但是在办公室的氛围中也逐渐了解了不少。

XX度假庄有限公司的营销策略有着自己鲜明的特色，酒店建设方面大量应用了古船木，打造“森林里的皇宫”，酒店房间类型有主楼豪华双床（中、日式）、豪华大床房、行政房、套房、蜜月圆床房，还有驿站套房和大床房、悦松庄别墅等多种房型满足了客人不同层次的需要，火温泉，奇妙世界同样有着自己鲜明的`特色；在营销推广中，注重渠道市场的推广，适时进行专题促销推广，开展扫线（旅行社线路）、扫网（站广告）、扫橱（旅行社橱窗广告）行动，加强与电商的合作，同时注意开拓商务市场，与凤凰网、广东电视台、南方都市报等知名媒体都有长期的合作；同时，销售助理需要做好客户资料的整理并交给销售。当然，自己只是了解到一些皮毛，还有很多营销推广策略和方法都不清楚，都需要自己不断地去发现，去学习。

（三）在为人处事方面更加成熟，与人沟通能力得到了一定的加强。在学校，我们主要面对的就是老师和同学，大家是平等的，并且很少的利益关系，关系比较容易相处，又有老师的管理和关心照顾，自己要承担的压力明显小了很多。在企业中，虽然因为是实习生，领导在很多方面降低了要求，但是在工作中，需要面对领导、同事还有形形色色的游客，一切都变得复杂起。

面对领导，要积极一些，首先要按时高质量做好领导交代的工作。作为一名销售助理，经理交代的踩线或者是接待任务，一定不能忽略每一个细节，接待踩线客户时要根据客人的需要，扬长避短，根据公司的现状，努力向客人推荐合理的方案，让客户感到满意，进而选择在我们酒店消费；接待时要跟客人或者导游确认好房数、用餐、会议、拓展和其他游乐项目等每一个细节，客人有其他需要也要适时跟进；经理交付的其他任务也要积极完成。同时，在领导忙的时候要积极承担起责任，做好该做的工作，为领导分忧。经理休息或外出时，要全面跟进经理的订单，在刚开始的时候一度不知所措，后慢慢可以做好。还有很多微妙的关系需要自己去把握和处理，总之和上司或者领导打交道时一门学问，需要在今后的工作中更好地去体会和学习。

到了公司，同学变成了同事，一个全新的环境，全新的人际关系。我们实习生进入一家企业，开始时至少有自己的同学，如果以后一个人进入一家企业，所有的一切都是未知的。离开了自己熟悉的伙伴，进入公司，一切都变得不同，需要更加谨慎地做事，需要更加小心自己的言行。做好自己的工作，力所能及地帮助同事做一些事情，作为助理可以帮助办公室的员做一些收发传真、资料整理工作，向身边的每一位同事学习，并在工作之余可以参加一些部门活动，让自己的实习生活更加丰富多彩。

作为市场营销中心的一名销售助理，更多地需要和游客接触，并且还要和各个部门协调，所以，沟通变得非常重要。接待旅游团队或客人前，需要和团队负责人或游客沟通，要和餐厅、会议室和酒店负责人做好沟通；客人到达后，也要协调相关部门做好接待工作，让游客满意，也让领导放心；对于突发事要能更积极应变，同时第一时间能够找到相应的部门协调处理。这里就需要一方面熟悉公司各部门情况，并且对相应的负责人要比较熟悉，平日也要有更多地沟通与交流，方便在工作时的配合；对客人的预订项目一定要做好落实，特殊要求要能够迅速洞悉。半年，接待能力有了不小的提升，由最初的不被信任到得到客人的称赞，也得到其他部门同事的认可。

（四）企业和学校是不同的，要做好身份的转变在学校，我们的身份是学生，学校的老师有义务教导我们，并且学校有责任为同学们提供比较舒适的学习和生活环境。而进入企业则不同，由于各种条的限制，企业提供的生活环境并没有想象中那么好；各个企业、不同部门都有自己的规制度和要求。在这里，角色转变也是一挺困难的事情。

作为一名员工，进入不同的企业，听到同学们抱怨自己的生活环境，工作环境。刚开始的时候，自己也很不适应，在酒店没有了学校宽敞的四人间宿舍，没有了可口多选择的饭堂菜式，超市也在很远的地方。生活没有在学校那么方便，刚开始一个月，同学们包括我自己因种种原因都生病了。现在想，企业的环境我们无力改变，自己选择进入一家企业，要学会适应，要克服困难，达到一定的高度才有能力改变企业。

不同的企业，有不同的规制度，不同的部门也有本部门不同的要求，以休假为例，在学校我们可以周末双休，在温泉度假酒店，我们是不可能周末休息的，并且各部门因为营业的实际情况，又会有加班、补钟制度，休假需要根据公司的营业情况进行调整，可能休假的时间不会让每个人都满意，我们要学会适应，同时也应该理解。在市场营销中心，会有量化考核标准，同样在其他部门，也会有相应的绩效考核标准，所以在企业，要准时上班，不要迟到早退，因为所有的一切都将直接和工资相关，并且自己的行为都将直接或间接影响到自己在公司的形象和职业前途。

（五）认识到了自己的不足，感受到了残酷的现实和压力第一次工作，带着学习的心态，发现了自己一些不足，作为旅游管理专业学生，对酒店的认知，酒店的市场营销等相关知识知道太少，学到的东西偏向理论，实践能力不够；与领导、同事、客人沟通的能力还有待加强；工作的时候有时不够细心，会有一些疏漏等等。

现实是残酷的，没有我们在学校想象的那么美好，会有一些不公平存在，会有更多地压力等着我们，不是每一事情都会那么顺心，所以需要良好的自我调节能力和环境适应能力。同事羡慕我们仍然是学生，是的，我们还是学生，可以暂时逃避一些压力，但是，这一切早晚需要面对，好好珍惜最后一年的时间，充实自己，让自己更好地融入这个社会。

>四、总结

（一）希望学校和酒店做好协商，统一休假制度，尽量做到双休，让同学们有足够的时间进行学习和休息。

（二）希望能够和酒店沟通，增加酒店的统一培训和交叉学习时间，做到定期或不定期的培训学习和交流。

（三）可以尝试更多地让实习生承担更多的责任，担任见习经理、主管等。

半年的实习就快结束了，很感谢XX这个平台，也很开心在市场部这个部门。一切都经历过了，才体会到了成长的喜悦，才会更加珍惜。所以，很幸运能够在大三上学期有一次实习的机会，让自己发现不足，做好自己的定位，然后让自己的学习生活更具有方向感。

**销售助理的实习工作总结7**

XX年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1.我是XX年2月份到公司的，XX年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，但是请教了经理跟同事后，之后慢慢的我能够清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力都比以前有了一个较大幅度的提高!

2.自XX年5月份月底到此刻，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的状况大概如下:

1)财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库状况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

3)帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈.接下订单!(当然.价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表此刻电话，还有qq上~!因为之前在国内部担任助理时.与客户的沟通得到了锻炼.此刻跟客户交流已经不成问题了!但是前几天因为我粗心.客户要货，我忘记跟销售员说.导致送货不及时.客户不满足!接下来的日子.我会尽量避免此类事情的发生.

4)认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

3.以下是存在的问题

1)总公司仓库期望能把严点，.自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.之后稍微了有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2)返修货不及时.给客户留下不好的.印象.感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处，还望上级领导指点!

**销售助理的实习工作总结8**

进入xx项目已有一年了。20xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年工作情景总结如下：

>一、销售人员培训

销售部于20xx年x月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

>二、客户来访统计

x年度到访客户共记x人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有必须影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

>三、销售文件档案管理

在20xx年x月x日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年x月x日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺（vip增值确认书）、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

>四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开应对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情景。

>五、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

>六、x年工作存在问题

虽然x年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自我知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自我对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自我的工作本事需要加强提高。首先就是工作的进取性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在x年要改正，学会自我去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作本事也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望x年的销售成绩比x年的成绩更上一个台阶。

**销售助理的实习工作总结9**

在不知不觉中，20xx年已经过了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在xx的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

时间如白驹过隙，我们告别了20xx，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。在艰难的市场环境下，锻炼了我的业务能力，让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

**销售助理的实习工作总结10**

自从来到\*\*公司至今已经两年多了，回想自己这两年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。截止20xx年xx月，分销部完成销售额约为\*\*\*万元。

>现将今年销售部工作的内容和感受总结如下：

1、销售日常工作：其中包括排产单、合同、报价单及发货单和开票通知的制作与其

他跟进工作，帮助经理做好产品的销售记录，经理和王总的销售文件归档及整理。

2、协助刘宏伟的销售工作：

①及时将网上求购，求购电话业务转达给\*\*，并辅助他们抓住订单，做好报价等工作；

②经常同\*\*沟通交流，分析客户情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助\*\*和\*\*经理完成合同；

3、努力协助部门领导和销售人员的销售工作。

4、逐步接手发票，催款等工作内容，一定做到细心无误。

5、与工厂生产部门的沟通，对产品销售过程中出现的问题进行处理。与会计部门核对每月应付应收款情况，与胡会计核对每月账目及开票情况。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的`回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

**销售助理的实习工作总结11**

进入xx公司已有一年了。20xx年的主要工作是协助x经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年年度工作情况总结如下：

销售人员培训销售部于20xx年x月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助x经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

客户来访统计20xx年度到访客户共记xxx人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

销售文件档案管理在20xx年x月x日开展的VIP卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年x月x日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(VIP增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理和统计销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是x经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

销售现场管理按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由x经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

20xx年工作存在问题：虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是领导的提醒才去做的工作，在20xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20xx年的销售成绩比20xx年的成绩更上一个台阶。

**销售助理的实习工作总结12**

作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

>一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

>二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

>三、专业知识、工作能力和具体工作

我是XX月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这X个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结X个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的X个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

**销售助理的实习工作总结13**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1、我是xx年2月份到公司的，xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，但是请教了经理跟同事后，之后慢慢的我能够清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力都比以前有了一个较大幅度的提高！

2、自xx年5月份月底到此刻，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的状况大概如下：

1）财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2）至于仓库的治理，天天认真登记出库状况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生！

3）帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单！这方面主要表此刻电话，还有qq上！因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。此刻跟客户交流已经不成问题了！但是前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4）认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

3、以下是存在的问题

1）总公司仓库期望能把严点，。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。之后稍微了有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2）返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结。有不对之处，还望上级领导指点！

**销售助理的实习工作总结14**

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在XXXXX工作已经两年零七个月了。能够说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是十分有好处的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作资料的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不明白工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作状况总结如下;第一：以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点;我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每一天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是十分紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，这天欠了帐，

明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，个性是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都用心配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只期望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是XXXXXX的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

第二：完成本职工作，销售助理是一个十分讲究职责心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，用心配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以最大程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽最大潜力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

第三、一年来，无论在思想认识上还是工作潜力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。1、工作总体思路不清晰，不能用心主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到必须高度，造成工作上的一些被动状态。2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，十分感谢XXXXX在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮忙。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。期望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，应对新的任务新的压力，以新的面貌，更加用心主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢!

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！