# 202\_年销售实习生个人工作总结

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-01-02

*20\_年销售实习生个人工作总结7篇20\_年销售实习生个人工作总结你会怎么写呢？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，以下是小编精心收集整理的20\_年销售实习生个人工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧...*

20\_年销售实习生个人工作总结7篇

20\_年销售实习生个人工作总结你会怎么写呢？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，以下是小编精心收集整理的20\_年销售实习生个人工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇1**

摘要：

这次的实习工作主要是从事家具销售，首先是把自己的产品熟悉了之后，介绍给顾客，接着进入签单环节，最后是成交。这一系列的事情当中我学到的和用到的。

目录：

一、主要内容：

（一）、实习企业介绍

（二）、实习目的

（三）、实习岗位介绍

（四）、工作计划

二、家居顾问岗位的实习报告

（一）、家居顾问岗位的工作内容与成果

（二）、家居顾问岗位的工作流程

（三）、家居顾问岗位的总结

主要内容：

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。

通过这次的实习，我对自己从事的工作有了更为详尽而深刻的了解。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

一、实习企业介绍：

绵阳楷模居品销售专卖店隶属于广东东莞楷模居品制造，属半直营店管理模式。广东东莞楷模居品制造有限公司，迄今为止旗下（公司专卖店）强势品牌有楷模、大普、大术、拿铁、楷模100、圣萝莎整体橱柜、摇篮、圣萝莎家纺、凡蒂尼软床、哥特，十大品牌系列。

东莞楷模家居用品制造有限公司是一家致力于现代化家居用品生产的专业性公司。公司拥有十一间大型现代化专业生产工厂，总面积43万平方米，现有员工3600多人。公司位于被誉为中国“家具之都”的东莞厚街。拥有多条从德国、意大利等国进口的先进生产线。“以顾客为中心，以品质为生命，以诚信为宗旨”是我公司长期追求的企业精神。公司在国内已有1000多个专卖店，并建立了较完善、发达的营销网络，产品还远销欧美、东南亚、中东等世界各地。COOMO家居用品将为您创造一个美满、舒适、和谐的家居生活。楷模家居的设计是全国最人性化的。楷模家居拥有全国最顶尖的设计团队。楷模家居是现代风格当中最顶尖的，引领着整个家居行业的时尚潮流。

楷模家居是全国最大的家居品牌，旗下一共有十个不同的系列。

楷模家居连续两年被全国工商联评为双年十大家居品牌。\_年9月来着9个国家的18位顶级设计师来亚洲参观，只参观了三个工厂，一个是红木家居，一个是办公家居，唯一一个民营企业就是楷模。

\_年楷模居品制造与华南理工大学成立了自己的设计院，而在家居行业拥有自己研究院的就只有楷模一家。

楷模居品在全球拥有1000多家专卖店，在全国拥有600多家。楷模COOMO,传播理念，复制成功。

C-“Culture”,文化、深度、内涵。

O-“Objective”目标之一，喻指对“树百年楷模”这一企业目标的坚定信念。

O-“Objective”目标之二，喻指楷模“创造完美的生活文化”的品牌定位。

M-“Modern”现代，象征COOMO以创造现代生活文化为品牌目标。

O-“Outstanding”超越，喻指COOMO不断进取、积极创新的创业的态度。

楷模专卖店在营运中保持务实、简单和富于创新的原则，持续推动企业的成长与进步。培养员工的专业技能与专业知识，确实提升员工的专业素质。鼓励各分店参与社区生活，深入了解商圈住户的想法，以制定符合顾客需求的商业提案，进而建立员工、企业与顾客之间，完全信任的互动关系。为了维护专业服务的企业形象，每年都会举办顾客满意度调查活动，透过专业分析的问卷调查结果，找出问题进行改善，并力求从每位员工做起，来提升顾客满意度。此外，我们仍将持续落实?会员制?软硬体的建构，以符合顾客期待的创新提案，给予会员更多的关注，让走进每一位顾客的生活中，成为最了解顾客需求并值得信赖的企业。

二、实习目的：

本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

做销售这行就是与人交流沟通的一件事，在这个工作中我能够更好的去了解人与人之间的相处，能够更多的认识到不同类型的人，结交到更多的朋友。都说朋友越多路就越宽。见的人多了视野就越开阔了，对想事情的思想高度就有所改变了，处理事情的方法也会随之多起来。我觉得在这份工作中能够让我的思维更加的敏捷，对不同的事有更快的更准确的判断和处理。

三、实习岗位介绍：

绵阳楷模居品专卖店位于绵阳佳艺美庭三楼，在门店我是作为一名家居顾问。

家居顾问的工作就是：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。在这个基础上，我们首先是必须对自己的产品有一定的认识，才能很好的与客户交流，帮助他们选到适合自己的东西，最终达成签单。对顾客我们首先是要起到一个引导作用，对于他们都不是很清楚的事情，我们要给予合理的建议。这个岗位里，我们要学习的不仅有销售方面的知识，更多的还有家居方面的，例如：我们对绵阳大大小小的楼盘都要有所了解，对每个楼盘的户型都要有所记忆，而且对我们家居进家的效果要清楚明白，给客户配户型，画户型，搭配软装饰，告知一定的风水知识等等。一定要给

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇2**

本次推销理论与实务实训，意在通过本次实训，使我们能够熟练的掌握推销中的各种技巧，包括礼仪、服饰、话术等。掌握初次和客户见面作自我介绍的基本技巧，尤其是开场一分钟左右的自我介绍，利用好这一分钟争取赢得客户的信任，是每一名成功的销售人员必修的课程。掌握销售人员必须的礼仪知识及技巧，良好的个人形象和必要的销售礼仪是取得客户信任的第一步。与客户初次见面的言行举止都应体现出一种专业精神。模拟与客户初次见面的场景，检查自己的言行举止是否符合推销礼仪的要求。熟练运用各种推销方法，并熟练掌握推销洽谈技巧、发掘自己声音的魅力，进一步激发顾客的购买欲望，最后达成交易。本次实训正是给予了我们一个良好的机会，将推销付出实践，在参考商品和假象顾客的前提下，把推销过程结合实际生活充分演绎出来。

推销的根本目的就在于成交，而成交的前提就在于良好的推销。在推销洽谈过程中，顾客往往会提出各种各样的异议，并且这些异议自始至终地存在于推销过程中。这既是整个推销过程中的一种正常现象，也是使推销走向成功时必须跨越的障碍。从这个意义上说，每当遇到顾客异议，才算整个推销工作的真正开始。因此，正确对待并妥善处理顾客所提出的有关异议，是现代推销人员必须具备的能力。推销人员有正确分析顾客异议的类型和产生的原因，并针对不同类型的异议，把握处理时机，采取不同的策略，妥善加以处理，才能消除异议，促成交易。主体：

本次实训重要分三个阶段完成，共耗时一个周。通过同学们寻找参考商品或服务，设立假象顾客，编写一个上门推销的剧本，并将剧本真实的演绎出来，包括推销过程中的礼仪细节、话术掌握、服饰搭配等，都尽可能贴近真实。将所学理论与生活实际联系起来，最终达到推销理论与实务实训目的。

首先，我们很荣幸的请到了“读书郎”推销员培训的老师，她将自己的理论知识结合自己的工作经验与生活实际，为我们上了一堂经典的推销课。她举例说明了在现实生活中如何赢得顾客信任，怎样处理顾客异议等，并通过这些诸多问题，给予解决方法和技巧，使我们对推销课程有了新的了解和认识，并掌握了一

些实际推销中的技巧，包括固定的语句、步骤以及不要轻易放弃的精神等，让我们对实际生活中的推销也有了一个初步的认识。

其次，便是编写剧本部分。我们先寻找同学组建小组，并确立小组名称、口号等，再以小组为单位编写剧本。总共花费了两天的时间用来编写剧本和排练。同学们在网上查找了很多关于推销的资料，并确定参考商品和假象顾客，运用诸多推销学的理论知识，在结合自身实际，完善了各自的推销剧本。

最后，我们以班为大单位，小组为评分单位，对每个小组的表演情况进行评估打分。老师事先准备了相关的评分细则，着重强调了推销员的一些细节问题，并列为评分参考，并从真实度、推销技巧等因素上对小组做出合理评价。结尾：

通过本次实训，使我对推销理论与实务有了一个全新的认识，不仅是书本上的知识，更是实践得了的经验。虽然本次实训的所有参考对象都是假象的，但也能让我们受益匪浅，虽然在表演前就写好了剧本，可在写剧本的时候我们会不断将自己设想为顾客和推销员，在对话上，礼仪上，顾客异议上都达到了尽量贴近真实情况。

“读书郎”推销员培训老师的讲解使我对推销这么学科的认识更加深入。虽然在平时上课的时候，老师都有讲解过，但却难以将实际情况联系起来，而“读书郎”推销员培训老师通过自己的工作经验，把理论与实际案例结合起来，并讲解各种在实际生活中处理顾客问题的方法，把理论知识实体化，使我们的理解更加透彻。

但在本次实训中，由于大家都缺乏编写剧本的经验，对推销的话术掌握还不够全面，使我们在编写剧本时遇到了诸多问题，剧本的质量也有所欠缺。但在表演中，大多数同学也按照实际情况，适当增删了剧本内容，使表演出来的效果感觉更加自然和真实，相信他们成为一名合格的推销员只是时间问题。在推销过程中，推销工作就是要促成交易。如何实现成交目标，取决于推销人员是否真正掌握并灵活运用了成交的基本策略和成交技巧。一个积累了丰富的经验、掌握了有效策略和方法的推销人员，懂得应该在什么时候、以什么方式结束推销过程，把握成交的机会。所以，我们应该认真对待推销这门学科。

本次实训使我们把理论知识重新整理了一遍之后又融入了实际推销中，虽然

距离实际上的推销活动还有所不同，多了些表演的成分，少了些严肃的氛围，但已经大致模拟出了推销活动的整个过程，包括电话预约、上门推销以及最终成交都做出了合理的假象，对同学们掌握理论知识起到了重要作用。由此可见，本次推销理论与实务实训是非常有必要的，且充分达到了实训效果和目的，对同学们成为实用性人才有着积极的推动作用。

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇3**

实习期间我到新疆石河子市一家手机卖场打工，在那里度过了我短暂的实习阶段。做为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，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！

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手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，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，你们这些小妹太不老实了。（电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式，从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。\_\_年中域电讯以“攻城掠寨”的速度，走出广东，迈向全国，拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕；20\_\_年中域电讯携手家乐福，强强联合打造独树一帜的“店中店”模式，这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段，到20\_\_年，中域将合作伙伴扩大到易初莲花、好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头，“店中店”模式迅速得到“复制”，并在全国范围进行推广。

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1开业前

（1）当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

（2）自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

（3）根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。

（4）开早会A认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工作。B学习公司下发的文件，促销活动操作方法。C对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。D练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2营业期间

（1）及时发现空缺商品，及时补货。

（2）对进出顾客使用对应的礼貌用语。

（3）对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

（4）促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

（5）处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3营业高峰期

（1）明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。

（2为高峰期做准备

A空缺商品再次检查并补货。B零钱的及时兑换。C促销活动资料的分发，活动情况的宣传。D对进出顾客使用对应的礼貌用语。E对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。F提高自身警惕性，防止商品损失。

4营业结束

（1）根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

（2）对数。

（3）开会（当日的营业额等）。

（4）关闭灯光。

（5）店员下班签字。

（6）如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）（7）如第二天休息，应做好相应的交接工作。

（8）关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。5用餐期间：安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连销店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按X#06#，然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。

我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。电脑销售实习报告房地产销售实习报告

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇4**

大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

一、个人工作中的学习收获

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解的：

、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a 搜索结果的数量分析

---分析该关键词是否是国外卖家常用的词

---分析该商品是否有市场

b 分析均价、关键词、及销售情况

---价格优势

---组合关键词

---产品是否有市场

c 分析超级卖家的描述

d 分析分类属性

、上货技巧

a 选好关键词

b 刊登时间

c 刊登图片尽量全面

d 刊登方式

e 利用广告增加流量

、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

二、个人工作中所取得的成绩与进步

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi,催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtop\_digital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

三、个人工作中所存在的不足与改进

虽然进入公司工作以来，收获不小，但是总结过去，自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。

2. 考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。

3. 跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

四、对公司部门的建议

部门应该将各个账号销售商品的类别规划清楚，避免部门之间的内部竞争，造成利润降低。

同一商品几个账号同时在售的情况下，应该统一价格，在价格有变动的情况下，应及时与大家汇报，更改价格。这点现在部门已经做得很好了。

部门可以多组织活动，加强同事之间的交流，其实不管是工作上的交流，还是生活上的交流，好的工作氛围，总是能给大家带来信心，让大家工作的更开心。

五、20\_\_年工作计划展望

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

、熟悉并灵活运用报价系统，对大单报价商品能及时计算出价格。

、加强销售技巧的运用，创新工作方法，提高工作效益。

、加强与客服、采购人员的交流沟通，更好更全面的了解商品的属性，从而做出更好的广告，提高销售额。

、提高好评率，降低买家bbe数据，争取将店铺做成top-rated seller,将每月销售额提高20个百分点。

20\_\_年，我的目标是：争取每月突破50万，创高效益，拿高奖金！

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇5**

人生有很多选择，我们没必要固执于一种选择，有时候换一种思维，你将见到的是柳暗花明的场面。

今后努力的方向：

第一：增强团队合作意识，加强团队合作精神。

在我刚进入百朗商贸有限公司的时候，从来都没有想过团队的力量会如此强大，尤其是对我们店铺销售人员来说。所以开始的时候，我也没有很在意什么团队，很多事情都是自己做了，很多时候是效率不高或者出错率高。让我真正体会到团队力量的是一个平凡的下午，我正在接待顾客，感觉这个顾客比较的慎重，我好像还不能完全说服她，这时我的同事也站在一旁，接着用她的一套销售方法跟顾客介绍我刚才努力介绍的那款产品，最终顾客高兴的买单了。后来，我的同事跟我说这就是我们公司一贯提倡的“二拍一”，即两个人共同完成一单销售。她还说，我们公司在招聘人的时候很注重个人的团队意识，即使一个人的个人销售能力很强，但是只要他没有团队意识，那么我们公司照样不会录取他。

在这以后的岁月里面，我们还在很多方面都享受到了团队带来的快感。并且我也深深体会到了团队对于个人发展的重要性。

第二：做任何事情都要细心。

在平时工作中，我总是急于求成，动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当主管提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以主管接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在离开了公司，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上唯一没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

这次实习虽然时间短暂，但是我同样学到了人生宝贵的东西。这些都是我平时在课堂里面无法学到了，人生本来就是一个不断学习和发展的过程，只要我们随时保持谦虚的学习态度，相信一定会有所收获。

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇6**

在\_\_商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理咨询。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理咨询，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理平整，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯 的评价，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由。我们的冬装打五折，现在购买很合适，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

**20\_年销售实习生个人工作总结精选篇7**

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，20\_\_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。

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！