# 销售试用期感受总结怎么写

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-01-05

*销售试用期感受总结怎么写(精品10篇)销售试用期感受总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的销售试用期感受总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【销售试用期感受总结怎么写(精品10篇)】，供你选择借鉴。>销售试用...*

销售试用期感受总结怎么写(精品10篇)

销售试用期感受总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的销售试用期感受总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【销售试用期感受总结怎么写(精品10篇)】，供你选择借鉴。

>销售试用期感受总结怎么写篇1

我是一名应届毕业生，今年\_月份的时候加入\_\_公司销售部，不知不觉中已经加入\_\_司三个多月的时间了，在这三个多月的试用期中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

一、对于不同品种的销售要了解其工作流程

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

二、专业知识的学习

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

>销售试用期感受总结怎么写篇2

回首20\_年的试用期工作，有太多的完美的回忆，20\_年x月本人来到\_\_工作，可是惟有几个月的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天.

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、对自我有以下要求

1：每月应当尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

>销售试用期感受总结怎么写篇3

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于\_\_年\_\_月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

一、 试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

业务方面的工作

1. 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

2. 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3. 印章媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1.流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2.年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒\_\_年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。\_\_年各项目的实施目标。

3.部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4.日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5.预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6.每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7.值日检查：完成每天的值日检查。

二、 对国盾规划和传媒规划的理解

对国盾规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，江苏国盾是一家以电子政务为切入点的信息运营商。从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息;通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务工作电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

对传媒规划理解：

国盾传媒要做的不是传统意义上的传媒公司，她不同于现存的广告公司、制作公司、公关公司或者是媒体。我们是要把上述的公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。那我们拿什么去整合上述的公司呢?国盾传媒不生产产品，只有靠创意和概念。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装，是国盾传媒的核心竞争力，也是我们业务的关键点。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对其的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为国盾公司的总战略方针服务。

三、自己的不足之处和需要改进的地方：

几个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强，随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

四、转正后：

国盾传媒现在分为内容研究组、媒体合作组、营销策划组和统筹管理组。我是被安排在媒体合作组和营销策划组里，配合陈旻工作。媒体合作组的主要工作是媒体和政府的整合，以媒体为主，政府为辅，包括电视、报纸、杂志、广播、网络以及各种新媒体和广告及制作分包公司。政府资源公司有专门的部门整合，媒体组起到配合作用。营销策划组的主要工作是研究商业模式，理解消化内容组的项目方案，拿出行之有效的营销方案，解决如何向合作方推销项目产品，包括政府、媒体、合作方等等。考核标准：每年拿出多少有效的营销方案。在接下来的时间里，近期工作主要是从南京媒体着手，制定计划什么时间与什么样的媒体建立合作关系以及制作适合职介栏目的有效营销方案。

这是我的第一份工作，这几个月虽然时间不长，但我还是学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正自己的缺点，争取在各方面取得更大的进步。在此我提出转正申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，在转正之后，工资能有所调整。恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

>销售试用期感受总结怎么写篇4

我是\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在岗位上工作了这么长时间，对我的试用期工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!

二、存在的问题

我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>销售试用期感受总结怎么写篇5

一、实习目的

让学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，使学生深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力。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，早点进入社会工作，从校园到社会的过渡，适应社会，为以后的工作打下基础。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日—20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_市\_\_电器有限公司\_\_专柜

四、实习内容

主要在店内销售\_\_，有时会根据活动计划被派出去做外场宣传，学习了解公司性质、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，凭着对长虹空调的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司长虹空调的优点和公司的良好信誉，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、打印复印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。

五、实习体会

刚开始工作时，最要是熟悉产品和做一些打杂的工作，对于我来说刚进入陌生的环境难免会有些不适应，而且还要每天站着，不能坐着，刚开始上班的几天全身都痛，感觉非常的恼火，甚至有点后悔选着销售的工作，也不知道自己能不能坚持下来。庆幸的是我的同事们大都数都比较好，是同事们友善的微笑缓解我的脚痛，偶尔她们也会跟你讲讲她们当初参加工作的一些经验和心得体会，最开始做店内销售但是要适应站好几个小时，也可以看资料来熟悉产品转移注意力，能够得到她们的指导也是很高兴的，不够在销售技巧上你就别指望别人能教你多少了，都是需要自己细心的去摸索、领悟成为自己的销售技巧的，有的时候感觉就像是在一个大家庭，相处愉快合作愉快。但是有时看见他们抢单而恶语相向时，心里凉凉的。只要不促及到自己的利益，平时相处时都是很礼貌的，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。没有了在学校的单纯友谊，确实挺留恋校园生活的，虽然我知道职场里面有很多勾心斗角的事情发生，职场也有很多潜规则，因此对于刚出校门的我来说得尽快适应，才能更好的发展。

我的公司主要是卖长虹空调电视的，同时也卖其他各个品牌的小家电，洗衣机、冰箱、微波炉等，我主要是卖长虹空调，作为一名空调销售人员，最基本的是要将自己所卖的产品熟记于心，与顾客沟通时了解了顾客的需求，根据顾客的需求推荐产品，为顾客推荐合适的机子，例如：顾客要在自己的小店面买一个便宜点的挂机，制冷面积十多二十平米，你就不能够向他推荐一款1万多柜机，先不说价格，就顾客店面的面积来看，柜机占用的空间较大，就算你说的再好，顾客是不愿意买的。还有就是了解顾客需求后“见鬼说鬼话，见人说人话”只要出发点是好的，机遇会有的，最重要的把产品销售给顾客。针对顾客不情况采取不同的销售策略，这些都是平时在旁边旁听其他销售人员以及再卖出去的产品总结迟来的经验。虽然说刚刚开始的时候我的销售工作就是打杂的，但是在打杂的过程中学到很多，很快熟悉了公司运作以及售后服务，订单系统，熟悉了各个部门的运作及工作人员。这对于以后的工作是很有帮助的。

就这样在一边打杂，一边自学的情况下，销售额从最初的零逐渐往上增长，慢慢地摸索出了自己的销售方式，就是了解顾客需求，“见鬼说鬼话，见人说人话”根据不情况采取不同的销售策略，达到销售的目的。还要察言观色，因为工作上没有人会主动来教你一步步如何如何做，靠自己的主动性，别人最多只能给你一些提点，其余的还是需要靠自己去琢磨和学习。没事的时候就在店里熟悉产品知识，做到顾客问什么都能够答来，给顾客一个好的印象，还有就是微笑服务，解决顾客的需求。把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

“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，无法忍受同事之间经常为抢单而争执得恶语相向的。很多时候觉得自己没有学到什么，不给你销售的机会，所干的只是一些跑单子、带领顾客去交钱的无关重要的杂活，但是正是因为这些杂活能够让你尽快的熟悉公司的运作，以及销售环节的个个要点。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。3个月的实习工作时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问，用3个月的时间学到了在学校3年也学不到的经验。

六、实习总结

虽然工作的时间不长，短短的几个月对于我来说是非常宝贵的，是一次重要的经历，过这次实习，我总结出以下几点：

1.态度决定一切。尤其是做销售的，我就是一个典型的列子，到公司一个多月了才卖出去一个单子，但是这也说明了销售的性质，销售有时候就是不能够急于求成，一下子就给自己规定很大的目标，完不成就灰心丧气的，不想做了，要始终保持一颗良好的心态，相信自己一定行，产品会卖出去的，既然选择了销售行业就不能打退堂鼓。

2.要坚持，不能半途而废。尤其是在销售过程中，不能以一个月没有卖出去产品而放弃，我相信只要自己的工作做到位，认真地对待每一位顾客，销售不是一件难事。

3.把我分寸，“见鬼说鬼话，见人说人话”。据顾客的不同情况采取不同的策略。达到销售的目的。

4.熟悉品牌的优势与特点，对销售的品牌充满信心。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用空调，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他发张广告彩页他就会欣然接。

5、虚心向好的销售学习。学习沟通的技巧，要勤快，做事情要认真。

6、增强团队合作意识。无论是在什么地方工作，团队合作意识是必须要有的，要服从团队的管理，当然也可以提出合理化的建议，工作中要有主见，审时度势。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，营造出一个良好的工作氛围，氛围好了，自然工作的心情也好了，心情好自然销售热情高，销售额也就慢慢增长了。

我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。我也会在以后工作的对待上保持这份销售的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在短短的3个月工作中让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊!觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在今后的工作中，我会更加努力地学习销售知识，争取做一个金牌销售，我们都还年轻，趁着年轻，不能让宝贵的时间付之东流，为了美好的明天加油。

>销售试用期感受总结怎么写篇6

我于20\_年x月份进入\_\_公司，在职试用期期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将对自己试用期的工作总结如下：

一、内勤日常工作

作为\_\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展：

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

这几个月来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

>销售试用期感受总结怎么写篇7

一、实习时间

20\_\_年\_月\_日～20\_\_年\_月\_日

二、实习地点

\_\_\_路与\_\_路交汇处\_\_\_公园内(\_\_\_后面)

三、实习单位

实习部门工作\_\_馆(销售部)

四、实习目的

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3、本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

五、实习主要内容

1、安排来宾参观会所的各项设施及介绍课程，完成入会手续。

(来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种)

2、我在工作期间必须熟悉会所的设施，包括内部环境及器械的数量品牌，和所开的操种，教练的专业特长，卡的价格，会所的经营和发展。

3、在工作中我要学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持有健身及入会愿望者的联系，不断根据记载的来宾资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求，通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与健身。

六、实习总结和体会

1、实习工作的总结：

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由对会籍顾问工作的一窍不通发展到现在能够独立完成工作任务，在工作中领导的带头模范作用感染了我，同事的爱岗敬业精神鼓舞了我，使我认识到作为新领域的一员是值得骄傲的，因为我们的团队是健身行业的带头兵，我们的队员是优秀的健康宣传者，我们始终坚持“身体健康才是工作、生活的首要条件，”的原则，只有拥有一个健康的体魄，才能立大志成大事，万事以身体健康为前提，没有健康的体格，任何的想法和行为只是纸上谈兵，毫无意义。

在工作中，顾客就是我们的上帝，一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润，每当看到客户对我们的服务感到满意的时候，自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即：“聆听、建议、指导、帮助、服务”。客户来到健身俱乐部，就一定有自己的想法和目的，为此，每次客户到来的时候，聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情况，做到有的放矢，并提供长久优质的服务。

工作之余，公司领导还给我们多次外出培训的机会，大家一起放松。这强大的团队感染力时刻提醒着我，作为新领域优秀团队中的一员，绝对不能懈怠。在以后的工作中，我要以崭新的姿态和高昂的热情更加努力的为每一个客户提供服务。

健身行业是一个充满朝气的行业，新领域是一个蓬勃发展的团体，相信在我们业务能力、服务水平不断提高的同时，会有更多的人选择新领域，信赖新领域。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待新领域美好的明天!

2、毕业实习的体会、收获：

会籍顾问工作很辛苦，要外出做宣传，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。就把这些辛苦当作人生的一种磨砺吧!有的时候想想自己也很有动力，看到一些想健身的人向自己咨询一些问题，我都很热心给解答，毕竟我给他们提供了一个好的健身场所，把一些健身的理念传授给他们。希望能通过我的努力，能够让更多的人来关注自己的健康，养成一个良好的健身习惯，同时也通过的每个人通过健身过程中的一些收获和好处传给身边的每一个人，通过这样的一个几何递增，我间接的也影响了很多人。

>销售试用期感受总结怎么写篇8

一、实习时间

20\_\_年\_\_月——20\_\_年\_\_月

二、实习地点

\_\_省\_\_市\_\_手机卖场

三、实习岗位

手机销售员

四、实习体会

内容：

店长不仅仅让我们认识和熟悉了\_\_的很多款机子，他也让我们认识了\_\_这个品牌和团队，他让我们感觉到了成为\_\_团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个\_\_商场的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。

第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。

第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

收获：

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个学生特惠季活动，这个活动一来是推动\_\_手机的畅销，二来就是将\_\_手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次实习我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，但是再怎么说，我不能否认的就是经过了这个假期我确实长大了很多。

>销售试用期感受总结怎么写篇9

试用期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的试用期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，试用期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了， 在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在试用期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这试用期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这试用期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到\_\_公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过

说到自己这试用期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了\_\_公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在试用期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，试用期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，试用期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

>销售试用期感受总结怎么写篇10

一、实习概况

1、实习目的

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到\_\_有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

2、实习时间

\_\_

3、实习单位

\_\_

4、实习资料

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

二、实习单位的状况

\_\_公司是一家全国性的房屋流通综合服务商，综合实力位居国内前列，华南地区首位。20\_\_年正式进入房地产二手中介行业，致力打造效率的房屋流通网络，为全中国各地市民带给水平的中介服务。\_\_扎根广州，辐射全国，发展至今，在全国范围内拥有超过400家门店，逾7000名员工。仅广东省内的经营网络就覆盖了广州、佛山、东莞、珠海、中山，成为华南地区势、最有影响力的房地产中介品牌。20\_年\_\_强势进军南京、成都，迈出全国战略的第一步，并在当地迅速建立\_\_专业优质的品牌形象。目前，\_\_在广州、佛山、东莞、南京等地均位列市场占有率前三位。

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“\_\_”是广州市的按揭服务品牌。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了广州各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为广州二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，亿达按揭目前已发展成为广州实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

三、实习过程及资料

透过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己CALL课和网上放盘寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。房地产销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——售后服务。

透过近几个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻CALL客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，但是慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具搞笑味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

四、实习总结和收获

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就\_睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

五、实习心得体会

在实习中，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。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个用心向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他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，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践中的一次尝试。

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！