# 实习销售业务员个人工作总结

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-01-05

*实习销售业务员个人工作总结5篇实习销售业务员个人工作总结具体要怎么写呢？难忘的实习生活已经告一段落了，相信你会领悟到不少东西，以下是小编精心收集整理的实习销售业务员个人工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。实习销售业务员个人工作总结...*

实习销售业务员个人工作总结5篇

实习销售业务员个人工作总结具体要怎么写呢？难忘的实习生活已经告一段落了，相信你会领悟到不少东西，以下是小编精心收集整理的实习销售业务员个人工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**实习销售业务员个人工作总结（精选篇1）**

一、实习概况

（一）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。

（二）实习时间

\_\_

（三）实习单位

\_\_

（四）实习岗位

见习物业顾问

（五）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

20\_\_年7月，\_\_前身——家宜置业科技有限公司更名为\_\_公司，20\_\_年，家宜集团正式更名为\_\_。\_\_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“亿达按揭”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。

**实习销售业务员个人工作总结（精选篇2）**

一、内容梗概

(一)了解企业基本情况;

(二)熟悉公司基本业务;

(三)制定活动计划。

二、结论

实践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践，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。

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。

内容摘要

经济危机下的企业老板永远都在做一件事情，不少企业老板发出了慨叹：市场越来越难

做了。但是并不是说无法做，关键在于企业如何在竞争对手林立的市场中，发掘新的市场并将之做大做强，你的生意不好并不代表别人的生意不好。别人生意好也会说不好做，怕你学去别人商业机会。企业要在没有硝烟的市场竞争立于不败之地，就必须具备强烈的敏感性，对企业内外环境时时留心、事事用心，做“千里眼”、“顺风耳”，才能使企业成为市场的弄潮儿、同行的领头雁。

一、实践目的

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、锻炼自己的实践工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实践接触认识社会，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、实践时间：\_\_年6月

三、实践地点：迅捷通讯旗舰店

四、公司概况

迅捷通讯旗舰店成立于\_\_年，员工80余人，旗下有华硕专卖店、苹果专卖店、三星专卖店、联想专卖店并且拥有自己的公司的网店。我工作的华硕专卖店位于\_\_\_\_。本店专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品?代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。代理华硕品牌电脑销售?批发零售华硕主板及华硕ATI和NVIDIA各系列显卡。

五、实践内容

我主要负责的就是网店上的网络销售华硕电脑。在各大网站平台上推销华硕电脑产品、

及时回答顾客对产品的各种问题及与新疆各大团购网合作销售华硕电脑产品。

进入公司够通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培

训。同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了电脑各个硬件，并且就是要记，住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。接下来接受网络销售中的礼仪和态度。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触网络销售了。通过在网络上平台不断向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的。这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我的口才。在这一个多月的实践当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

在实践的过程中，态度要求也很高。首先要让自己的语言亲切，这样能给顾客留下一个

良好的印象。这也让我深刻的了解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

六、网络销售与传统销售的区别

1、网络销售概述

网络营销促销的特点:? ?

网络促销是指利用现代化的网络技术向虚拟市场传递有关产品和服务的信息?以启发

需求引起消费者的购买欲望和购买行为的各种活动。它突出地表现为以下三个明显的特点：第一，网络促销是通过网络技术传递产品和服务的存在、性能、功效及特征等信息的。它是建立在现代计算机与通讯技术基础之上的?并且随着计算机和网络技术的不断改进而改进。第二，网络促销是在虚拟市场上进行的。这个虚拟市场就是互联网。互联网是一个媒体，是一个连接世界各国的大网络，它在虚拟的网络社会中聚集了广泛的人口，融合了多种文化。第三，互联网虚拟市场的出现，将所有的企业，不论是大企业还是中小企业都推向了一个世界统一的市场。传统的区域性市场的小圈子正在被一步步打破。 ?

2、结合企业实际分析网络促销和传统促销

我每天在各大网站平台上推销华硕电脑产品，让我认识到网络销售也许不像传统销售那

么正式。不需要衣冠整齐、不需要必须面带微笑，在推销产品的过程中你的肢体语言可以随意表达，但是我也感觉到了网络销售的难处。因为是在虚拟的网络上，让一个陌生人去相信自己的网站上的虚拟的产品真的很困难，在没有人与人见面的接触情况下，只能依靠语言和网站的宣传去展现自己的产品是需要非常诚恳的语言和态度的。由于互联网强大的通讯能力和覆盖面积，网络促销在时间和空间观念上，在信息传播模式上以及在顾客参与程度上都与传统的促销活动发生了较大的变化。

七、为企业策划的新型网络促销系统活动

通过顾客对网店上不同型号的电脑的浏览量和点击量，我发现顾客对X54系列的电脑

关注度比较高，尤其型号X54XI235HR-SL关注度最高。所以我为公司策划的活动就是针对本款笔记本。

想要销售出去，那么就要让顾客看到我们的产品，怎么让顾客看到我们的产品呢不可能

去让顾客直接搜索我们店吧。所以我认为应该把本店本型号电脑在淘宝上各个比对参数上应争取弄到第一。因为有的顾客喜欢按价格低到高排序、有的顾客喜欢按销量的从高到低排序、有的顾客喜欢按人气或者信用从高到低排序。所以第一步就是怎么去各个参数排到前几名。第一价格我们需要在各大网站销售平台上去和同类产品去比较价格，去寻找我们的劣势在维持利润的同时把我们的劣势变成优势，也就是降价。

第二销量当然价格降低了又能满足了客户各种合理需求，销量自然会上升一些。但是这可能远远不能满足现在竞争日益激烈的网络销售。所以我们也许需要在维持可信数字的同时自己通过虚假购买去提高销量?当然这么做也许有点违背道德?但是我认为只要你的产品好顾客是会原谅的。再说在现在这个激烈的竞争市场下，这是个看似不大光彩但很被常用的的办法。

第三人气和信用这一点在我们去完成的销量的提高的同时都是可以提高的?但是最重要的一点那就是我们的产品要好?因为这样真实的顾客和竞争对手才不会有机会给我们差评，因为有一个差评?前面的基本白做啦。完成上面的步骤顾客基本就可以看到我们的产品啦。当然顾客不可能看到我们的产品就会购买，他们还需要对比。顾客的对比基本就是围绕店家态度和产品介绍来的。产品介绍就所以需要一个好的网站，这就需要做一个很好的网站设?要突出产品的优势、显示详细产品的参数、展现产品的高清图片。这就出现了一个问题?产品图片太多会引起网页加载过完?也许在等我们店网页打开的同时顾客已经流逝了。所以产品介绍中不需要什么图片都往上放，需要我们精细的筛选，筛选几张有代表性的图片。下面就是店家的态度，这个需要我们销售人员的言语要真诚亲切。我想我们店在这方面做的挺好在刚进公司初期我也专门经过这方面的培训。

我们在需要做的就是加大宣传力度，我们可以在各大出名网站做一些网络广告并且加上超链接。争取在百度等搜索引擎上排上前几名的位置。

随着现在移动互联网的热门，也可以在移动互联网上进行一系列的宣传广告，例如微信、 UC浏览器等。

我想通过我上面的一系列步骤后，我们店的电脑销售量一定会有一定的上升的。

八、实践心得

公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如，员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不是很高。

在短短一个多月的实践中，确实让自己成长了许多。在实践期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑网络销售不是一个不太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实践期间，我拓宽了视野增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实践是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实践期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短、虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己对工作负责任的人!

**实习销售业务员个人工作总结（精选篇3）**

不进入社会实践，就不了解社会真相！也许你在书生生涯里压根没有意识到，或者不相信一个人的长相会影响到一个人的业绩。社会的真相有时有些残忍！这周，在和我们店长的交流过程中，她就与我们讲了其中道理：爱美是人的天性，以貌取人的现象在生活中比比皆是，不少顾客也不例外。

其实，容貌常常作为业绩的敲门砖，不可否认，同等学历和优秀背景下，美女、帅哥相对比较容易得到顾客的倾慕；而在某些特定的行业和职位上，美女凭借外貌上的先天优势，也容易赢得更多的机会。

但真正进入职场的时候，容貌和智商并不是互斥的，但长相好的更容易让顾客主动给予机会。这就是社会，与我们学的东西不一样，只有不断地历练，才能让自己更成熟更睿智！但长相不是决定成败的主要因素，甚至是非常次要的因素，只是有些时候，这一次要因素往往也成为关键决定因素。而从长远来看，它是微乎其微的，重要的个人的修为，只要肯努力，就能成功！

**实习销售业务员个人工作总结（精选篇4）**

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一、实习单位概况

1、实习单位性质：福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于20\_\_年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2、实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。

集团固定资产：8.5亿元，员工3800余人，目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3、实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，T恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

二、实习单位的主要生产或业务流程：

1、公司销售模式为自产自销。公司拥有H.K，上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

2、专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

三、实习单位的经营管理特点与利弊

1、集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

2，利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：

一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。

二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。

三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。

四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

**实习销售业务员个人工作总结（精选篇5）**

今年的月饼销售工作已经结束，在公司领导班子的正确领导下，在各科室的积极配合下，在整个营销团队的不懈努力下，20\_\_的销售工作虽然取得了一定的成绩，但我们深知离领导的要求还相差甚远，为寻找差距，总结不足，积累经验，给明年的工作打下基础，业务部特做如下总结：

一、关于包装

今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是尚康与佳嘉友。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竟品，但在感观上却小于竟品，原因是竟品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。

今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有\_\_商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竟品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计\_\_专版，把\_\_的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竟品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

二、关于口味及其它

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是８月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

三、关于价位

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

四、品牌定位

\_\_月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在河南省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的许昌市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能伦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

五、关于市场宣传

明年，我们应该借鉴竟品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对\_\_月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。\_\_商标在河南省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知\_\_月饼的目的。

六、关于团购

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

七、关于队伍建设

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

八、关于网络建设

除了继续对漯河、南阳市场进行巩固以外，明年，我们还将继续对驻马店、许昌等现有市场进行深入开发。在地深耕，永续经营。把市场做细，让\_\_月饼在以上市场有所作为。

除此之外，我们还将合理制定规划，开发新的市场，寻找合适的合作伙伴，今年，我们在周口市场获得了教训，原想跟着大客户当个学生，学点市场销售经验，现在看来，还得培养自己的客户，像漯河李喜刚，许昌杨超英，邓州段昭兵，能够充分理解我们的意图，积极配合我们的行动，厂商一家，合力行动，实现共赢。只有拥有了这样一支忠实的客户队伍，我们才算建立了自己稳定的月饼销售网络。

成绩属于过去，明年的工作光荣而艰巨，我们相信，在公司领导的正确领导下，在大家的共同努力下，我们有信心，有能力让\_\_月饼在河南市场全面开花，全线飘红。为共——产主义小社区建设继续做出我们应有的贡献。

请公司领导看我们的行动吧！

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！