# 202\_销售实习工作总结7篇范文

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-16

*销售人员必须先熟悉所销售产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行。下面是小编给大家整理的关于20\_销售实习工作总结通用，欢迎大家来阅读。销售实习工作总结1通过一段时间的服装销售实习，让自己收获了许多的销售...*

销售人员必须先熟悉所销售产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行。下面是小编给大家整理的关于20\_销售实习工作总结通用，欢迎大家来阅读。

**销售实习工作总结1**

通过一段时间的服装销售实习，让自己收获了许多的销售经验，还让自己对于服装方面的了解也更加多了，所以可以说这短短几个月的实习生活，让我受益颇多。

作为一名市场营销专业的学生，对于销售工作还是有一定的认识的，学校给我们的锻炼机会也是比较多的，在每年的圣诞节和劳动节的时候是专门给我们开展了实训课程的，就是在我们学校娥林荫大道那里开展展销会，所以这么几年来我还是积攒了一些工作经验的，所以当我实习找到这份服装销售的工作的时候还是信心满满的，觉得自己一定能够升任这份工作，并且做出一个好的销售业绩。可是当我正式接触这份工作的时候才知道并不是我想象的那样。

在这之前我都还没有接触过服装销售的工作，所以我上岗之后才知道服装销售的工作并不简单，而且还十分之有难度。在商场里面做服装销售面向的客户不像学校销售对象都是学生，而是各种各样、各行各样的人都有，所以我们的销售工作难度也会特别大。比如是年纪比较大的客人的话，他们经常会跟你讲半天的假问半天的问题，也不一定会买。所以在刚刚进入岗位的时候，没少碰壁，在销售的沟通方面和跟客人的搭话方面我是比较强的，但还是情况不乐观。我是不想一直都这样下去的，所以我就经常去请教店长，在没有客人来的情况下去请教卖场的其他销售热源，问他们解决问题的方法，向他们学习服装销售技巧。通过他们娥帮助，我的工作情况才有所改变后面才算是正式走上了正轨。

通过这次的服装销售实习，我才知道我们做销售就是要“看饭下菜”，比如面对年纪比较大的客户来买衣服，我们就要多偏向服装的质量实用程度来介绍，因为他们更多会考虑服装的实用问题。面对年轻客户，我们就不能用这样的方式，而是更多谈服装搭配以及当前的流行趋势等方面来向客人推销。通过这次的服装实习我知道了做销售工作，不仅仅要有好的沟通能力，还要有对自己的销售产品要有深得认识，这样才能够更好地回答客户的问题，更好地将自己的产品销售出去。

这次服装销售实习虽然已经结束了，但是对我的帮助却一直都在，让我知道了销售更多的经验，让我的销售水平大大增加，我相信如果我以后还从事服装销售的话，一定会做的更好!

**销售实习工作总结2**

不知不觉，在\_\_工作已经足月有余，在这个实习期里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的\_\_拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在\_\_成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入\_\_，对\_\_地产的企业文化及\_\_这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉\_\_无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入\_\_时所有的住房已基本售罄，唯有\_套\_\_平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。

但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好\_\_商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合zz地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入\_\_的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**销售实习工作总结3**

随着互联网技术与电子科技的发展，网络销售和电话销售凭借其方便、快捷及节约成本等优势，已经被越来越多的领域所采用，当然也包括保险业。

一、实习单位

我所实习的单位是\_\_保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而\_\_保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由\_\_集团公司、\_\_集团公司等大型企业集团于20\_\_年发起组建，注册资本金\_\_亿元人民币。\_年来，\_\_保险集团取得了相当大的成就。截至20\_\_年底，集团当年保费收入超过\_\_亿元，行业排名第8位，集团总资产突破\_\_亿元。\_\_保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

二、实习目的

实习是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

三、实习时间

20\_\_年\_月——20\_\_年\_月

四、实习内容

我所在的部门是\_\_财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的实习分为几个阶段。

(一)岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种;前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行近一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

(二)考核

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

(三)进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是\_\_项目所以我们必须了解\_\_的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

(四)上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机!心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

五、实习心得

这次实习让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲望;或者说，对方有欲望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

总之，这次实习将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

**销售实习工作总结4**

根据网络招聘的信息，我在\_\_手机店进行五个月的手机销售实习，我在店里的主要任务是销售手机，向顾客推荐手机，以下是我的实习报告。

一、实习单位

\_\_公司创业至今，于公益回馈方面，一直不遗余力，经过十几年的发展，\_\_连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，\_\_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。

二、实习内容

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，开业前当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。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。学习公司下发的文件，促销活动操作方法。对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。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。

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。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。明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。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，这就是我们公司的优势。

三、实习收获

我在\_\_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。

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。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

**销售实习工作总结5**

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化妆品，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。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、实习报告总结及体会

20\_\_年\_月\_日到\_月\_日，我在\_\_\_化妆品店进行了为期两个星期的实习。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实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，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\_\_市\_\_区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有\_\_个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“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。公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。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。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习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习，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。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**销售实习工作总结6**

一、实习目的

实习的目的并不在于说一定要赚到很多的钱，实习的目的在于积累社会经验以及工作经验。我想每一个从学校毕业的学生都要面临实习的过程，实习是从学校到社会的一个缓冲过程，是从脱离学生身份的一种适应通过实习，我可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基矗即将大四的我很快就要毕业步入社会了，实习是每一个学生所要经历的艰难的角色转换过程，通过实习，我们已经不是学生，而是一个社会工作者，对于读了十多年书的我会有些茫然，不知所措，实习的目的就是要帮助我调整心态，让我们十多年的所学有所用，找到自身的价值。

另外，通过实习，我还能够较为全面地了解所在企业的经营环境，经营特点，锻炼自己的动手实践能力和加深对社会的认识。同时这次实习让我认识到学校里所学习的理论与现实中的实践还是会有一定的差距，理论与实践的结合至关重要。

二、实习时间

\_\_

三、实习地点

\_\_市\_\_区\_\_路\_\_号

四、实习单位介绍

\_\_集团是一家集研发、制造、销售、售后服务于一体的大型专业化办公家具企业，中国家具协会副理事长单位，中央国家机关办公家具定点供应商。“\_\_”商标于20\_\_年被\_\_省工商局认定为“广东省\_\_商标”，于20\_\_年获得\_\_\_\_牌产品”称号，被\_\_省家具协会推荐为“年度优秀家具出口企业”，获得50多项殊荣，40多项国家专利。

她的前身是成立于19\_\_年的\_\_\_\_工程有限公司。经过二十几年来的发展，\_\_集团一直以提升用户办公环境质素为己任，以“追求客户满意，创新、改进永无止境”为服务客户的品质方针，走过了一段蓬勃的发展历程，产品畅销海内外。

\_\_集团现已拥有一个驻海外的产品信息工作站，一个国内成套的产品研发中心以及\_\_、上海两地近十万平方米制造基地。现拥有实木桌组、板式桌组、屏风工作站、沙发、座椅、钢制品等六大系列产品，已通过德国莱茵TUVISO9001，20\_国际质量管理体系认证和ISO14001，20\_国际环境管理体系认证以及CTC认证中心GB18584—20\_木家具有害物质限量认证。

如今，\_\_已经成为中国办公家具行业知名度和发展潜力的优秀民营企业之一。

实习部门和岗位：国内经销总部\_\_区销售顾问

五、实习内容

我所在的部门是国内经销总部\_\_区，顾名思义就是负责与\_\_区各经销商的事宜，当然也包含一些直销项目。具体的工作是与各经销商和直销商进行商务洽谈，制作项目方案与报价，协助各经销商项目投标或自行投标，中标后下单到工厂。并在下单到出货这段时间内要督促工厂的生产进度，具体是与PMC(生产与物料控制)部门沟通，他们是与工厂进行货物进度跟进的，而我们是通过他们的跟进统计了解货物的进度，再与客户汇报货物进度。但是很多时候货期延误时，我们自己要去车间跟进。以上是我们实习的大概内容。

一来到这，首先接受的公司的规章制度，不能迟到早退，上班得穿正装与佩戴工作牌。相对于其他部门来讲我们部门还算是比较的自由的，我们中午上下班可以不打卡，可以上网，但是我总感觉还是有点约束，开始有点不适应。有次行政礼仪检查没戴领带扣了10元，一次早会迟到被点扣了20，下午一点半上班我总是2点左右才到办公室。后来慢慢的适应了除了下午上班还会有点迟到(可能是那没有惩罚的缘故吧)，我想我会随着时间会慢慢的习惯的。

有次我们经理与我的前辈都出差了，我们\_\_区就剩我一个人，那2天\_\_区我当家，忙晕我了。一上线qq就闪，不是朋友同学的问候，而是客户的询问，具体的货期啊，开票啊，物流啊，一系列的问题问得我都晕了。因为有些项目我是不知道的，所以有些问题我是一头雾水，只好打电话给出差在外的两位哥哥;还有有些货是不能按期交货的，客户就在那骂，这边得接受挨骂，那边又得\_颠\_颠的往车间催货期。那2天歇息的时间都没，但是虽然很辛苦，但是很充实，其实我心里想着让他们多出去出差，我就可以多经历点，多学习点，就可以早点上手了。

对于我现在的状况是还没有真正的上手，只是打打杂，做一些繁琐的零事，毕竟来的时间不长，公司也不会把一个项目给你做，出于不信任，所以得多磨练。我们经理说过段时间可能会把招行的直销项目给我做，听同事说直销项目是很锻炼人的，若直销能做好，经销一点问题都没有，我期待着。

六、实习体会和收获

在这不到2个月的实习中让我受益匪浅，学到很多课本上没有的并非常实用的知识。

1、为人处事

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。比如我们部门不同区域的投标资料，他们会很注意资料的保密性，不会让其他区域的同事知道，我想都已经分了区域了，应该不会抢了业绩的。因为这样有时候同事间的关系显得有点冷淡，而往往环境会影响一个人的工作态度。我想我能做的就是“多工作，少闲话”。在离毕业仅一年的时间里，我想更加珍惜与同学之间的相处。

2、沟通能力

我们经销总部相当于一个沟通的桥梁，充当与客户与工厂的桥梁。每天都要跟客户沟通，就是为客户提供各种信息，是客户的信息传达器。客户要的信息是多方面的，所以我们在工厂这边就要跟很多部门沟通。沟通很重要，你说话说得恰当，可能人家会很乐意并及时的为你解决问题，若表达得不得体，人家真的是懒得理你。像我们在车间这块，若跟车间主管经理沟通的好，可能就会把你那个项目的货提前生产，这样就不会货期延误了。

3、自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。我想参加这次实习才深刻体会到了这句含义，可能我们以后参加的工作并不能如愿的是我们所学的专业，而是我们之前所没接触过的行业。办公家具我以前也没接触，所以一切专业性的一些知识都得自己自学，利用计算机网络了解该行业的相关的信息，熟悉本公司的产品。但是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。我必须在工作中勤于动手。

总之，在实习的这不到两个月中，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，为自己以后的工作积累各方面的经验，宝贵的经验。

**销售实习工作总结7**

很高兴能参与这一次的\_\_实习，和几十位战友一起在\_\_度过了一个假期。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\_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。

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——\_\_\_。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\_\_山店的战士带来了巨大的斗志。从第二天开始，我们\_\_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!

style=\"color:#FF0000\">20\_销售实习工作总结7篇

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！