# 实习日记汽车销售顾问范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-09

*销售过程中，当我们看到客户消费背后的动机，就可以从此处入手了，想到并且说出客户需要的价值。现在，就动笔写一下销售实习日记吧。你是否在找正准备撰写“实习日记汽车销售顾问”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1实习日记汽车销售顾问一、实...*

销售过程中，当我们看到客户消费背后的动机，就可以从此处入手了，想到并且说出客户需要的价值。现在，就动笔写一下销售实习日记吧。你是否在找正准备撰写“实习日记汽车销售顾问”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1实习日记汽车销售顾问**

一、实习目的

实习是学校教学的重要补充部分，是区别于普通学校教育的一个显著特征，是教育教学体系中的一个不可缺少的重要组成部分和不可替代的重要环节。它是与今后的职业生活最直接联系的，学生在实习过程中将完成学习到就业的过渡，因此实习是培养技能型人才，实现培养目标的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且是校内教学的总结。可以说，没有实习，就没有完整的教育。通过实习，使我们学习和了解企业系统的一些知识，培养我们树立理论联系实际的工作作风，以及实习现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决实际问题的能力，为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过实习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得社会上的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

我这次的实习岗位是电话营销，通过这次实习可以让我更好的认识公司与学校的不同之处、认识到自己与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去祢补自己的不足。通过电话营销实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值。并在工作中思考如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率。

二、实习时间

我这次实习从20\_\_年\_月\_日至20\_\_年\_月\_日，为期一个月。

三、实习地点

我这次的实习地点是在\_\_市\_\_科技有限公司。

四、实习单位概况

\_\_市\_\_科技有限公司是\_\_集团旗下公司，是致力于推广全国的中文移动搜索引擎，为中国的中小型企业提供快速、高效的移动信息检索产品及服务。

\_\_集团是一家集企业投资管理、移动互联网研发及营销、培训管理于一体的多元化集团公司，全国现有8家分公司，500余名员工，分布在\_\_等地。

以\_\_总部为核心，致力于构建全国投资、营销及市场管理体系，以平台+产品+服务+培训+销售团队的模式，打造移动互联网时代的产业链模型。

目前，\_\_科技有限公司是\_\_的合作伙伴，\_\_搜索成立于20\_\_年\_月。作为中国移动互联网第一个手机搜索引擎，中国的手机搜索引擎，\_\_已获得\_\_万美金投资。公司创始人与核心团队具有10余年搜索、互联网媒体、无线产品行业的研发、运营、营销、管理经验。

易查搜索具有丰富的产品线，是所有手机搜索引擎中产品线最为丰富的一家，提供包括网页搜索、娱乐搜索、生活搜索等在内的众多搜索服务，能全面满足用户所需。易查搜索一直以用户需求为中心，重视用户产品感受，强调搜索引擎功能与手机特点相符，并不断提升搜索品质及用户体验。

五、实习内容

我这次实习的主要内容是了解公司运作模式及经营产品，通过电话营销和会议营销等方式进行手机网站和关键词销售。

六、实习过程

1.熟悉环境

一个人来到一个新的环境后能以最快的速度熟悉所在的环境后，他所对于当地的信息了解得就比较全面，比较快速。每个公司的企业文化不同，我们只能是自己去适应环境而没有环境去适应我们的。所以，在我到公司上班的第一天，我首先熟悉好周围的环境，了解我们公司的运作模式以及其经营的产品，和周围的同事及上司认识交流，做好工作前准备。我知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用pk来激发斗志、以玩游戏来放松心情，这是我们公司的一种企业文化。

2.培训

第一天上班的时候，公司里的经理来给我培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在公司做其它的事务，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司是怎么样的?公司的产品是什么?有什么作用?怎么去用?等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，那他一定是不负责的人，无法完成工作，也不会为公司带来多大的价值。

3.开始工作

(1)电话营销：就是以电话邀约为主，通过打电话给那些客户，为客户讲解有关事项，邀约他们在指定的时间到指定的会场来参与公司组织的有关手机互联网方面的会议讲座，让客户了解互联网的作用，从而促使客户进行手机网站、关键词的交易。

(2)会议营销：会议是通过讲师来为企业家们讲解现在互联网时代的好处、互联网的发展前景、已经互联网能为企业带来什么效果，让企业家了解到手机网站、关键词的重要性及意义，与公司合作后所带来的一系列变革。让客户进一步了解网站、关键词的作用，然后让销售人员与客户进行深入的详谈，促成网站关键词的交易订单。

七、实习总结

通过这次实习，我学到了许多课外知识，在一定程度上拓宽了我的知识面，使我更深一层的认识了社会。我深刻地了解到了科技信息技术的重要性，认识到要把理论和实践更紧密地联系起来，要把所学的知识运用到实践中去。

但我们在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据自已公司的要求来提高自己。对此，我要掌握更多的专业知识，加强实践和设计能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为。

通过这次电话营销实习后，我发现自己存在的很多不足之处，了解到自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间、同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

所谓实习，就是从实践中学习，这是我在实习中体会出来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。我们需要做好心态上的调整，要明白现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习——工作——再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

**2实习日记汽车销售顾问**

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\_日至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。

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。

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。

**3实习日记汽车销售顾问**

一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，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，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

**4实习日记汽车销售顾问**

不知不觉实习期已经结束了，经过这次的实习让我收获很多，以下是我本次实习的实习报告。

一、毕业实习单位简介：和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec、日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

二、实习时间：20\_\_\_\_年8月6日——20\_\_\_\_年11月7日

三、实习的主要内容：我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。

哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。

毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。

这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。我是在20\_年8月6日进入了和日电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。

我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。

这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。9月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

**5实习日记汽车销售顾问**

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强;2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20\_年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

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！