# 大学生销售毕业实习日记500字6篇范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-11

*销售技巧推销的同时、要使这客户成为你的朋友.任何准客户都是有其一攻就垮的弱点.对于积极奋斗的人而言、天下没有不可能的事.越是难缠的准客户、他的购买力也就越强。下面给大家分享一些关于大学生销售毕业实习日记500字6篇，供大家参考。　　20...*

　　销售技巧推销的同时、要使这客户成为你的朋友.任何准客户都是有其一攻就垮的弱点.对于积极奋斗的人而言、天下没有不可能的事.越是难缠的准客户、他的购买力也就越强。下面给大家分享一些关于大学生销售毕业实习日记500字6篇，供大家参考。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(1)**

　　今天第一天正式上岗了，开始做店面销售中的柜台销售。我们被分配到各个店面去。第一天上班我很赶早，是第一个来到店里的。我们点挺大的120平方的店铺，共有10名员工，2名客服和7名销售人员和一名店长，而且只有2名男生，其余的都是女生，第一天上班，主要是大家相互熟悉熟悉。上

　　班10准备，店长首先检查我们的考勤，随后是装扮(销售人员对形象要求很高)，最后会给我们几个新来的实习生，讲讲店规和上班的一些要求。完了之后。就给我们安排柜台号，也就是我们办公的地方。

　　第一就很幸运，我成功的销售了一台富士相机，也算是一个完美的开始，给自己打打气，不过也有不足的地方，就是对产品的知识不是很熟悉，这是我今后需要注意的地方。

　　晚饭之后，回到宿舍我就开始着手看公司给我们发的各个产品的明细说明书，了解产品的主要性能和特征。而后上网到各个产品品牌论坛去学习产品的知识，了解顾客对各个品牌产品的看法，和论坛朋友相互交谈。总之，要通过各个方式进行学习，填补自己的空白。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(2)**

　　今天，店长通过两天对我们的表现发表了评论。对我们的基本礼仪还不是很满意，给我们讲解了一些关键重点：首先，要求我们的着装要干净、整洁、统一;其次，就是对顾客要保持微笑，要热心和真诚;最后，站在顾客的角度，为顾客着想。最后给我们每人发了一张光盘，主要是让我们学习公司文化，了解在公司核心价值观，同时要注意该穿什么，不该穿什么。

　　以及，可以讨论工作但是不能闲聊，更不能打游戏。还有一个重要的事情就是：公司会组织春游，会在员工生日时送上一个茶杯之类的礼物。要求我们已最快速度适应到组织文化中，认同组织的价值观。

　　晚上回去后我就拿出那张光碟来学习，从头到尾主要讲的都是企业文化和价值观。这也难怪，一个能快速发展壮大的企业，一定是核心价值观与执行力、落实力高度统一的企业，并且从管理者到员工都是不折不扣的执行者、落实者。组织核心价值观是组织愿景、使命以及指导企业形成共同行为模式的精神元素，是组织得以安身立命的根本，是组织倡导什么、反对什么、赞赏什么、批判什么的基本原则。

　　每一个创办公司的老板，都希望自己的组织能够不断发展壮大。很多组织也希望建立健康、向上的组织文化，形成自己的核心价值观，然后把组织的核心理念落实到每个管理者和员工的身上，让员工能够认同组织的核心价值观，从而使组织形成强大的执行力、落实力和团队战斗力。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(3)**

　　作为一名销售人员，捕捉顾客信息是很重要的。因为，信息的获取是多渠道的，通过对事物的观察和感知会从中获取很多有益的信息。而销售工作离不开信息，你的每一次成功销售都是从获取信息开始的。在产品销售工作中，首先你要知道，哪些行业、哪些地区、哪些人会对产品有需求，这本身就是一个获取信息的过程，这方面已经有过很多成功的范例。

　　在一群淘金的人当中，就有一个人观察到这些人虽说手中有大把的金子，却缺水喝，于是改行卖水，结果靠卖水获得了巨大成功。而淘金的人，有的淘到了金子，却也有人因未淘到金子而倾家荡产。在赌城卖方便面成了大老板，也是靠自己敏锐的观察能力和想象力。

　　这是讲的一个中国女人的故事，她看到在一个闻名世界的赌城，经常光顾的是巨贾富商，由于精力时刻都集中在赌上面，吃东西时都非常简单，能填饱肚皮就行。

　　于是她卖掉自己的饭馆，改做方便面批发，结果一年内挣了很多钱。试想不靠敏锐的观察能力和丰富的想象力，怎么会提炼出含金量如此高的信息呢?捕捉顾客的信息，从而顺其道影响顾客间接接受我们公司的产品，这就是一名成功销售人员的能力所在。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(4)**

　　今天，我出现了一些失误。可能以前也有过，只是自己没察觉出来，今天被店长抓到了，点名批评了我一下，虽然不严厉，但自己心里很难受。

　　在向顾客介绍产品的时候，我不能认真倾听，和销售新手习惯于一样，以大量的述说来缓解销售中的紧张和不安，或者错将客户的沉默当作接受而滔滔不绝，“急于介绍产品”最可能的结果是在错误的时间，向错误的人说了错误的话。这可能是今天犯下的错。一定要借鉴啊!

　　我们知道，顾客对产品的需求是多样化的，不同的顾客会根据自己的个性和喜好来挑产品，所以要给顾客讲述自己需求的时间，其间倾听是很重要的，这样才能掌握顾客的需求，这样才能更好的把握顾客。

　　例如，对笔记本电脑的需求，有的人喜欢轻薄的，便于携带;有的人喜欢大屏幕的，适合于编辑文档和看电影;有的人喜欢时尚，看重于外观和颜色，不一而足。所以，一个万能版的产品介绍很难打动客户的心。其实，在介绍之前多提问可以极大地改善介绍的针对性和效果。

　　比如说，开放式问题和封闭式问题的结合使用，SPIN提问方法等。如果忽略对顾客的倾听。过多的陈述一方面容易引起客户的反感，另一方面也丧失了获取客户内部信息的机会。如果言多有失，透露不应泄露的信息，就更是不好了。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(5)**

　　服务不是讲出来的，是做出来的!既然我们有“顾客是朋友”的服务意识，就要营造“顾客就是我们的朋友”式服务需要加强内部管理

　　。良好的服务，是做出来的，不是说出来的，我们经常强调执行力就是这个道理。要营造“顾客就是我们的朋友”式服务，需要我们上下齐心协力，共同打造我们一流的团队，一流的团队是由一流的员工组成的，而这些就要考验我们各级的管理人员的管理能力与水平。目前，我们离打造“顾客就是我们的朋友”式服务还存在一定的差距，因此希望公司内各级管理人员要身先士卒，带头成为我们这个理念的执行者、推行人，自己要多加学习，再多加培训，营造一流的学习型的团队。

　　在公司内，不管你是管理人员，还是一般的销售人员，你都有责任在公司的总体战略指引下，做好工作策划，并向自己的下属分配与落实好每一个环节，同时加强与协作部门的协调与沟通，认真地贯彻执行、跟进指导、带头完成。

　　公司在这个理念的指导下，要求所有人员要清楚自己的工作岗位，要向集团多提有建设性意义的可行性建议，因为公司的发是希望我们的各个环节要做正确的工作，而不是做不正确的工作，这是很可怕的。

　　在此，希望我们的管理者要深刻铭记-----“做正确的事情，比把事情做正确更重要”。有了良好的工作方针做指引，就需要我们细化每一个流程，再以明确的书面工作计划书将工作内容、责任人、完成的时间、资源运用等做有效的描述，一定要做到超前策划、超前管理，做到有效分配，同时营造出我们上下信息畅通的渠道，让我们执行畅通无阻。我们要以“管理就是策划”的思想贯穿服务的始末。

**20\_大学生销售毕业实习日记500字(6)**

　　成功销售的主要因素在于个人的能动性，一个如果积极主动，那么他销售成功的概率就比较大，实话说的好：推销产品的本质就是推销自己!所以，今天我们培训的内容就是：销售意识的培训。销售意识的培训第一点，就是要让自己知道，你不是为了完成自己的销售任务和指标、也不是为了纯粹赚取中间的差价和提成来向客户进行推销的。

　　而是为了客户的需要而来的，是为了解决客户的问题而来的。只要有了这种想法，在同客户进行面谈时，你自己内心深处才不会有胆怯的想法，而是同客户站在平等的地位上。

　　即使受到客户的刁难和拒绝也不要紧，因为是为了客户，而不是为了自己，那自己可以再试、再努力，知道解决了客户的问题和需要才会停下来。为了别人的驱动力和为了一己之利益的原动力是不同的。抱着为了治病救人的想法和态度，你是不会轻易放弃的。

　　当然了，你解决了客户的需求，满足了客户的需要，销售的目的和结果也就完满的完成了。要知道，满足顾客需求是保证推销工作取得成功的关键。

　　销售意识的培训，特别是在实操中想应用的成功，那还要有角色换位思考。你不能去盲目的治病救人。因为治病前，你要先确诊病人到底得的是什么病，这样才能对症下药。因此，在进行推销时，你先自己将自己想成是客户，站在客户的角度想，他们到底需要的是什么，如果他们没有这个需要，你即使努力一万年也不会有结果。那样你越努力，就会败的越惨痛。就像我在别的地方提到的那句话：“做正确的事比正确的做事”要重要的多。

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！