# 销售汽车实习周记范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2023-12-31

*今天的实习周记主题是销售实习周记，一起来练练笔吧。身为销售，在开展销售工作之前，一定要想办法熟悉所有的销售产品，比如产品的定位、功能等等。你是否在找正准备撰写“销售汽车实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售汽车实习周记...*

今天的实习周记主题是销售实习周记，一起来练练笔吧。身为销售，在开展销售工作之前，一定要想办法熟悉所有的销售产品，比如产品的定位、功能等等。你是否在找正准备撰写“销售汽车实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售汽车实习周记**

冥冥之中，已有年初走到了年尾，\_年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行汇报。

一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

(一)销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从\_月\_日到\_月\_日有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量\_个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

(三)工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

二、完成的工作

(一)、销售业绩

截止\_年\_月\_日，共完成销售额\_元，完成全年销售任务的\_%，按揭贷款\_余户，比去年增长的\_%，贷款额约为\_万，基本回款\_元，回款率为\_%，房屋产权证办理\_余户，办证率为\_%;其中，组织温馨家园等销售展销活动\_次，外出宣传\_次，回访客户\_户，回访率为\_%。

(二)销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

(三)未完成工作的分析情况

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

三、职业精神

1、有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、 每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括： 项目的经济技术指标;项目的位置、周边环境; 项目的平面布局，周边的长宽; 项目的户型种类、分布; 单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距; 有关销售文件的解释;装修标准; 配套设施; 了解工程进展; 物业管理; 价格、优惠条件; 罗列项目卖点; 每天必须对着模型针对以上的内 容讲一次盘;房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料; 银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料; 产权证的办理及费用和要求提供的个人材料;土地证的办理及费用和要求提供的个人材料; 按揭银行及利率和计算; 购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等;记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况; 建立联系通道。

与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友; 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪;结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

**2销售汽车实习周记**

我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高,人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的 4S 店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上,就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫，希望这篇实习报告可以供大家参考。

20\_\_年4月，我正式走进广东\_\_车公司，广州\_\_东风汽车项目这集团公司开始了工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生,以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于东风汽车的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。我们开始的工作是了解产品知识，参加公司的汽车知识培训，刚刚平时的工作是擦车、顶轮胎、把展场上的汽车分类管理。刚开始做这项工作是很慢的，要熟悉车型，牢记车的配置，上牌吨位，车厢尺寸，驾驶室的宽窄，因为作为商用车的销售不比乘用车，销售商用车要了解还学习更多的知识，因为它更加的接近实际，更加贴近生活的需要，我们做的商用车将是客户日后作为赚钱养家的工具，所以它更加具有挑战性，更加具有难度。在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实更多的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些是准备上牌用的。销售的主要目的还是销售汽车，在实习的产品知识的培训，我们一起去的学生只有我是学汽车的，所以在培训的时候我还是感觉很轻松的，培训我们的经理也都非常的耐心细心，还要我们做产品的对比，上去做汇报，主要都是去了解车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们场上的车做对比，为什么人家的车好卖，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在工作学习中还明白了销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

汽车销售流程:

1. 接待:接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

4. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

5. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有顺其自然的感觉。

**3销售汽车实习周记**

一毕业实习情况

实践时间：20\_\_年2 月7日至5月15 日

实践地点：四川省达州市

实践目的： 1、巩固、充实、加深所学专业知识，与基础理论知识。

2、利用所学知识解决生活中所遇到的实际情况与问题。

3、将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。

4、熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。

5、在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

实习单位及岗位介绍

1实习单位概况

创建于 1994 年的\_\_\_汽车股份有限公司，是一家提供全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16 年的发展与变革，今天的申蓉，已壮大成为拥有数亿元资产、190名员工，集多品 牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，四川申蓉汽车集团旗下拥有 1多个4S 专营店，24 个控股子 公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东 风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上 海汇众等十多个主流汽车品牌。20\_\_年4 月，\_\_\_汽车股份有限公司被新疆广汇实业(投 资)有限责任公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2、实习岗位介绍

(1)实习岗位：销售助理。

(2)职务职责：

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟 通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提 升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

(3)职务特点：

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工 作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询;完成营销部部长临时交办的其他任务。

(4)工作技巧与方法：

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要通过其言 行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便可以在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其 所好，促进交易达成。其次，完善计划内容项目。在这里可以借用一句古语说明：有备无患。 计划内容里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍内容，拜访结束可能出 现的结果及其分别的处理方案。再次，利用 FAB 介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能 够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做 好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售 后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

(5)实习内容以及过程

入职培训阶段

20\_\_年2 月7 日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班 之前的培训安排。

2月8日我们一群人从达州来到了成都的第一个培训站：上海大众申蓉圣飞公司。在这里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫朱琳的销售顾问，墙上的公告栏里 我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也 觉得挺简单，必须讲的话也就这几句：您好，\_\_\_公司，我是销售顾问\_\_请问有 什么可以帮您?请问您怎么称呼?请问可以留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系 到您。请问还有什么可以帮忙的吗?好的，感谢您的来电，请您先挂机。这里师傅告诉我们，在接电话的时候必须等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

2月9日，师傅给了我一本\_\_\_内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我知道了汽车可以根据轴距分为以下几种：2600mm 以下属于 AO 型，2602700mm 属于 A 型，2700mm 以上则属于 B 型车。按照动力装 置区分则可以分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三 厢车，SUV,MPV 商务多用途汽车，cross 车型。

2月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的内容与高中大学几乎无差，于我最痛苦的 便是拖着重感冒的身体每天起早来到这里训练。一起军训的同事与以前的班级不一样，我们是 来自集体的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员 工。达州园区，攀枝花园区，城北园区等。一共 51 名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我 们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我 们的表现毕竟是好不过高中时候，但好歹还算整齐。

2月16 日开始了理论培训，主要的都是公 司的企业文化与平时工作的规章制度之类。令我印象非常深刻的一课应该是在讲申蓉 logo 的含义的时候。飞翔的翅膀，前进的车轮，满意的 ok 手势，发动中的引擎，英文名的首字母s，通 往梦想曲折的 s 型道路。这些解释何止是一个企业的精神，应该说是每一个员工都在时刻准备 着的标志，也是每个员工的人生之路必经历的。 跟岗实习阶段 理论培训考试完后就开始了正式的跟岗实习，就是开始跟着之前的师傅开始在一旁观察如 何开展各项工作，过于繁忙的时候也帮忙打下手。刚开始跟着师傅还不习惯，毕竟作为一个与 交流无关的人站在旁边是显得多余了些，慢慢地我也就学会了不做个无关的人，有时候给师傅 帮腔，有时给客户端杯水，渐渐地也就明白了，要销售出你手中的产品给你眼前的人，那么拉 近你与客户的距离便是首要任务。就这样慢慢地学习到了

3月2日，这天开始重新做了安排， 我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然 网络组就是要好好地处理网络订单。 参加完上海大众的内部培训以后，终于接到了一个通知，按照工程进度，我们回到达州区 之后的品牌确定为：广汽本田，主要的车系为：FIT 飞度 CITY 锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。接受了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲 学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车 的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高 的满意度。

**4销售汽车实习周记**

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀!也由此感到一种紧迫感。

今年我开始实习，不仅学到了很多课本上学不到的知识，还从中体验到人生的苦与乐。我在家乡的一个有限公司上班，该公司主要销售家具，套房系列，办公系列(包括办公台、会议台、电脑台、大班椅、办公沙发、茶几等)礼堂椅等产品。刚到公司我被分到销售部工作，为该公司联系销售业务，推销该公司的主要产品。因为刚开始工作的缘故，真的不太适应，对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，从他们身上学点东西。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结出了自己的销售策略，学到了不少东西。而且通过自己的努力也成功做成了几笔生意，而且以后越来越熟练了，虽然很辛苦很累，但真的很开心!因为我做到了!

实习总结:

通过这次实习我对这个行业有了更深刻的认识，目前中国大约有\_万多家家具企业，全国家具生产总值达\_亿元，显示了强劲的发展势头。根据不完全统计，全国新增的\_万平方米以上的家具大卖场就在\_家以上。\_\_期间我国家具产业将保持\_%的增速。

从数字上看我国家具产业的发展还是很迅速的。但“品牌观念不强，设计能力不足，产品档次不高”是我国家具企业的现状。全国著名的家具品牌很少，国际著名的家具品牌几乎没有。中国家具出口在国际上很有竞争力，但只有量没有品牌。

家具业的产业本质是民生产业，所谓民生产业是解决人民的衣食住行的产业。家具是人们生活中必不可少的器具，在现代社会中更成为生活方式的载体。我们生产的家具怎样满足生活水平不断提高的人民的需求，它应包括物质和精神两个方面。前者要求有更完备的功能，有更环保的性能;后者要求有符合现代中国人审美需求的特征。因此，产品的开发要从这个基本点出发。根据中国国情，另一个十分重要的问题是，对中低端产品来说，产品开发的核心应是性价比，它是扩大内需的最主要的策略之一。而对中国这样一个现代化进程中的人口大国，由于城市化进程的加快，我国的消费层次出现了巨大的分层。如何适应不同经济发展水平地区、不同规模城市居民、小城镇和农村居民的需求，出现了更为复杂的情况。这些都是我们要进行重新定位的问题。

家具是直接面对公共消费和个人消费的终端工业产品，因此从整个行业来说，它构成了一条从原料采购到营销的产业链，包括产品开发、原料采购、订单处理、生产制造、物流配送、终端销售及服务。现代产业间的竞争已不再是产业链中单个环节的竞争，而是整个产业链的竞争。中国家具业从技术和生产能力已基本接近世界发达国家的水平，但是在产业链的其他环节仍有较大的差距，这使我们仍处于国际分工的中低端。因此，我们必须进行整个产业链的建设，特别在产品开发上如何掌握自主知识产权;在原料采购上，以国际的环保规则实施“产业链监管”;在订单处理上，采用个性化的设计服务和售前、售中和售后服务，提高外包的能力;在物流配送上采用信息技术，实施低成本、高效的配送方式;在终端销售及服务上，拥有自有品牌、实现快速及便捷的供货和负责任的售后服务等等。

**5销售汽车实习周记**

尊敬的领导：

您好!

回顾20\_年，最让我难忘的就是20\_年的\_月\_日，因为在这一天我正式进入\_工作，很荣幸的成为\_的一员，\_月\_日，我正式成为\_。到如今我在雅厦地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。

所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。20\_年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

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！