# 销售实习自我鉴定1000字以上

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-26

*销售实习自我鉴定1000字以上（通用12篇）销售实习自我鉴定1000字以上 篇1 通过实习的磨练，对于迈出社会的步伐又更近了一步，实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。 在销售实习的过程中，我能做好以下几...*

销售实习自我鉴定1000字以上（通用12篇）

销售实习自我鉴定1000字以上 篇1

通过实习的磨练，对于迈出社会的步伐又更近了一步，实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。

在销售实习的过程中，我能做好以下几点：

1、精神状态的准备。

有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染。

2.对顾客的准备。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和-谐的关系。

3.身体的准备，

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究个朝气蓬勃，讲究个个性分明但团一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

实习教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇2

实习教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。专卖店是一个实力比较雄厚的公司，对销售员各方面的能力要求都比较严格，对此我更加珍惜。通过这段时间的学习实践和主管的指导，使我更丰富全面的掌握了营业员所必需掌握的销售技巧以及人际关系处理技巧，下面是我的实习鉴定。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇3

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于经过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自我的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的本事等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作本事，以便提高自我的实践本事和综合素质，期望能帮忙自我以后更加顺利地融入社会，投入到自我的工作中。

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本事和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务本事。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，经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，以培养自我的适应本事、组织本事、协调本事和分析解决实际问题的工作本事。

实习在帮忙应届毕业生从学校走向社会起到了十分重要的作用，所以要给予高度的重视。经过实习，让自我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、本事准备，从而缩短从学校走向社会的心理适应期。

二、实习资料

实习的资料主要是销售化妆品，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比较，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，进取开拓客户源，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、实习报告鉴定及体会

20\_\_年\_\_月7日到\_\_月19日，我在东方丽人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忙，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，虽然仅有两个星期的时间，可是也让我看到了自我的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的本事。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，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，仅有10几个员工，仅有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一向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，公司一向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，以加强职责管理，提高品牌意识为宗旨对员工进行培训。经过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、进取性和创造性，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，觉得自我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，并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一样。它将全面检验我各方面的本事：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鉴定一下。

以上是我的实习工作鉴定，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。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，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。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇4

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每一天对着课本，过着简单而重复的学校生活肯定会简便多了，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，现实社会比起学校生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到学校生活是那么的完美，那么的令人回味呀!也由此感到一种紧迫感。

今年一月，我开始毕业实习。期间，我不但学会了许多书本没有的专业知识，还从中体检到人生的苦与乐。经过实际操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度;另一方面扩大了知识面;再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的本事，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。

我先后在灯饰店和广州人力资源管理学会实习。不一样的实习单位，工作环境和技术类别以及对岗位职责的要求都是不一样的。

实习的第一个月，我是在位于天河美居中心的一间灯饰店里实习的，在那里当销售员。实习的第一天，店铺主管对我简单地介绍了整个店的基本运作情景和一齐工作的员工。那里销售的是全世界最有名的灯饰。工作中，同事教了我很多知识:首先是有关灯饰的知识，原先不一样国家所出产的灯饰在外型，材料，型号都显示出不一样的风格，其次是 顾客就是上帝 的道理。

有一个事例，让我至今还记忆犹新。有一天，天气不是很好，有两位顾客拿着湿透的雨具走进店内看灯，看了快半个小时了也不问价格，雨具上的水不断地往下滴，他们还动手去摸灯具，要明白该店的灯饰货品全是高档货，无论是店员还是顾客都是不允许随便敲打触摸的，可这两个顾客此时却偏偏往灯具上东敲敲西敲敲，按常理谁都会上前用直接的言语制止他们，但店里的主管走过去并没有这样，而是亲切地问他们: 请问你们需要哪一种类的灯饰呢 ，其中一位顾客说道: 这些灯饰并不是那么高档的名牌货，手工也不那么好…… ，之后还装出一副潇洒的样貌走了。表面上看，这位主管好象并没有制止他们的这种行为，但明理的人都明白已有制止的意思在里边，他只是用了很委婉的言语罢了。这样一来既不会对这些顾客造成逆反心理，也给了这些顾客下台阶的余地，还为店赢得了声誉，真是一举三得呀!这件事确实让我感受很深。事后，我对主管说: 真佩服你呀! ，她说: 在销售这个行业很多时候会遇到这类顾客，他们进店不必须会买灯，但无论他们怎样找麻烦或贬低商品，我们都要以诚相对，以礼待人，要亲切热情地向他们介绍商品，因为’顾客就是上帝’。千万不要以衣着和打扮去对待顾客，要明白有些顾客他们今日不买东西，明天可能会买，或者他们自我不买却会介绍他的亲戚或朋友来买，所以，我们的服务必须要最好的，留给每一们顾客一个完美的印象。 。主管所说的话给我触动很大，让我明白了作为一名销售员应具备的素质。这就是我在第一个实习单位学到了最珍贵的东西。

之后，我来到了广州人力资源管理学会实习。在那里，实习的时间不长，仅有两个月，但却让我学到了不少的东西。

在那里，我被安排做文员。这个工作刚好与我的专业吻合。我的工作不多，就是接听电话，打印文件，收发传真等。做这些工作，我也会遇到一些问题不懂如何去处理，碰到这种情景，刚开始时确实给我的工作造成必须的被动，因为我想请教领导又怕他们觉得我麻烦，但之后我意识到这样下去是不行的，同时我开始明白:不耻下问不单在学习中要做到，在工作中也应当如此;于是我便大胆请教领导和同事，经过他们的指点，我在工作方式，方法上都有了很大的提高，最终把所学的专业知识灵活地运用到实际工作中，从而顺利地完成各项工作任务。这其中我也并学会了如何待人接物。

回想起来，实习是有成绩的，但也有做得不够的地方，主要表此刻以下几方面:

1、工作欠主动，

2、工作有时缺乏认真的态度。如在工作的过程中与同学聊天。

经过教师的提醒，我最终认识到这些不足，同时让我明白:①对待工作绝不能马马虎虎，随便了事。因为我此刻已经是成年人了，要对所做的事情负责，况且此刻的社会竞争激烈，大学生都很难找到工作，更何况我只是一名中专生，所以必须要珍惜每一次的实习机会。②要踏踏实实地工作，虚心请教，刻苦钻研，努力发挥自我的潜能，这样才能提高，也更容易地被用人单位理解以至留用，否则，便会失去就业的机会。③不断地向他人学习。一个人的知识和本领是很有限的，要想使自我的知识和本领不断提高，就需要向他人学习。每一个人的周围都有很多很有才华的人，他们就像一本无字的书本，所以，我们要仔细分析每一个人的优点，并把他们作为自我的学习榜样。

这两次实习，给了我很深的体会:

1、打好基础十分重要;因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有必须距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，经过不断的学习获取更多新的知识。

3、要有拼搏的精神。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。

毕业实习的结束，意味着中专生活也将结束。在此，十分感激学校和实习单位给予我实习的机会。经过实习，让我看清自我需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮忙作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇5

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

二、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

三、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

销售实习自我鉴定1000字以上 篇6

通过实习的磨练，对于迈出社会的步伐又更近了一步，实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。

在销售实习的过程中，我能做好以下几点：

1、精神状态的准备。

有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染。

2.对顾客的准备。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和-谐的关系。

3.身体的准备，

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究个朝气蓬勃，讲究个个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

实习教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。专卖店是一个实力比较雄厚的公司，对销售员各方面的能力要求都比较严格，对此我更加珍惜。通过这段时间的学习实践和主管的指导，使我更丰富全面的掌握了营业员所必需掌握的销售技巧以及人际关系处理技巧，下面是我的实习鉴定。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇7

一、引言

唯物主义讲实践是检验真理的标准。在课堂上，我们学习了很多的理论知识，可是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学习一样。实习就是将我们在课堂上学习的理论知识应用到实战当中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才。怎样才能适应当今社会飞速发展的社会，怎样才能确定自我记得人生坐标，实现自我的人生价值呢?抱着这种想法我在\_月\_日走进了大商电器。在大商电器，我理解跟为有用的销售知识，而每一天的实践操作，又增加了我的实战本事。使我迈出了成功的第一步。

我觉得在大商电器里我学会了很多的知识，更是深切的体会到了大商电器全体员工这种：我是大商电器忠实的一员，我有信心做到：让顾客因我而来，因我而买，因我而依靠和信任大商的精神。在此，我感激给我这次实习机会和指导的经

二、实习鉴定

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不一样而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自我的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我鉴定出如下几条：

1精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种进取的、有活力的、上进的氛围，那么这种进取的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自我得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款适宜的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备必须礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能坚持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要\_\_品牌的电器时候，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我还不清楚电器的品牌，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品供给给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

三、实习的目的

人的一生中，学校并不是永远的学校，真正的学校仅有一个，那就是社会。十天左右的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

本次实习的目的在于经过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自我的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的本事等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作本事，以便提高自我的实战本事和综合素质，期望能帮忙自我以后能更加顺利地融入到社会，投入到自我的工作中。

一般说来，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本事和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识与业务本事。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，经过对社会工作的了解指导课堂实习。实际体会销售人员的基本素质要求，以培养自我的适应本事、组织本事、协调本事和分析解决实际问题的工作本事。

实习在帮忙在大学生从学校走向社会起到了十分重要的作用，所以要给予高度的重视。经过实习，让自我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、本事准备、从而缩短从学校走向社会的心理适应期，有助于更好的适应社会与工作。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇8

一、实习时间:

20\_\_年11月6日——20\_\_年1月7日

二、实习资料:

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，经过多次宣传和介绍，说服客户理解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，可是想着还有4个老同事一齐，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，发誓必须要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从那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”，最终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，并且接下来几天都能跑出好业绩。那里也有我们的老客户，可是我们是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天回到南宁。

我是在20\_\_年8月6日进入了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，感觉很简便，之后自我跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，能够说是直销，能够在几分钟之内完成一笔交易。可是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，提高作业本事，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能够锻炼自我在新市场工作的本事。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，在那里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。可是柳州可是个大市场，我们6个人在那里做了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。

三、实习心得:

用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。可是，我想说如前所述的话，那么这样的销售能够说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇9

不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了XX个月的时间，回首这XX个月的点点滴滴，心中顿生了许多感触。作为大学生涯的最后一课，实习不仅重要更有其独特性，正是通过实习，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。

在日常生活上：以前我是一个衣来伸手饭来张口的大孩子，而通这次实习在工作上同事们的帮助，使我养成了独立性，不再娇生惯养，现在我已经能做一些力所能及的家务了。

在实习期间学习认真刻苦、吃苦耐劳，有上进心。为人诚恳、虚心好学、能够正确对待、处理生活及工作中遇到的各种困难，思想积极上进，接受能力和独立能力强，有很强的团队精神和集体荣誉感。做事认真负责，有很强的责任心。为人正直、诚信、稳重。有强烈的上进心、事业心。性格外向、开朗，有良好的人际关系和一定的组织能力。做事认真负责、积极肯干。我有信心在今后的工作岗位上发挥自己的才能!积极的人生观，在我的字典中没有“放弃”，始终坚信只要努力没有什么不可以。我的格言：也许我不是最好的，但我会做得更好。

在思想方面，政治立场坚定，热爱祖国，拥护党的各项方针政策。与时俱进，开拓创新，认真学习“三个代表”的思想及“八荣八耻”的内容，领悟“xx大”精神，还通过报纸，电脑关注国内外形势及有关政治动向。使自己的政治、思想水平有了很大的提高。

在工作中，也发现了个人的不足之处，就是喜欢一心两用甚至多用，喜欢一口气做许多事情，但是贪多嚼不烂，即使最后都能干完，也已经搞得自己很疲劳。如今想想，这样其实并不好，如果我一段时期内专注于一项工作，不求博但求精， 相信一定能更好更精的完成。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，以后无论做事还是做人也不能一心两用。

我的生活准则是：认认真真做人，蹋蹋实实工作。为人真诚热情，乐于助人。坚持着自我反身且努力完善自己人格的意念，时刻以品德至上来要求自己，一贯奉行严于律已的信信条并切实遵行它。积极参加单位组织的各项活动。

通过这XX个月实习工作的磨练，培养了我良好的工作作风和埋头苦干的求实精神，树立了强烈的责任心，高度的责任感和团队精神。生产实践让我学会脱离浮躁和不切实际，心理上更加成熟坚定。为走向工作岗位做好充分准备，在今后的工作中，我将继承和发扬自己的优势，学习改进不足。适应企业发展要求，努力把自己的工作做得更好。

通过实习，我们要努力提高自己的应变能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。市场营销学，它主要是一门以实践为主的学科，它要求极强的应变能力，它所接触的对象是包罗万象的，是各具特色的。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇10

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年1月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校 河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

销售实习自我鉴定1000字以上 篇11

实习目的：经过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情景，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作本事与分析本事，以到达学以致用的目的。

实习时间：20\_\_.1.20----20\_.2.21

实习地点：\_\_\_市造纸厂

鉴定报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上学不到的知识，受益非浅。此刻我就对这一个月的实习做一个工作鉴定。

首先介绍一下我的实习单位：\_\_市造纸厂。该厂位于\_\_，是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习能够分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。经过对这一阶段的工作使我明白了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，此刻可要买纸皮了，并且还是大批大批的买入。那里就要把自我在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，并且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最终购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在

供销室实习仅有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。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。经过一个星期的学习观察和老同事的分析我鉴定了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，并且自我工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”经过努力我最终在最终一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自我亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自我努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情景，鉴定前几次失败原因等等。经过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自我的工作卡，感觉自我已经不是一个学生了，每一天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西，对\_\_市造纸厂也有了更深的了解，经过了解也发现了该厂存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最终衷心感激\_\_造纸厂给我供给实习机会!

销售实习自我鉴定1000字以上 篇12

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了X次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

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！