# 读《夏洛的网》读书心得体会

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-05

*说明：销售员实习心得体会新版为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。销售员实习心得体会最新1刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些销售技能，对将要开始的工作有了大致...*

说明：销售员实习心得体会新版为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

销售员实习心得体会最新1

刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些销售技能，对将要开始的工作有了大致的了解，虽说大学期间也学习过市场营销，以前也做过销售类的兼 职，可对能否做好将要开始的工作还是有些不确定。

培训结束之后，正式走上岗位开始接触销售了。在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习过程中我会遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

在实习期间，我学到了许多东西，在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，也看到了自己本身存在着许多问题。综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：思想上个人主义较强，随意性较大。有时候办事不够干练。工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够。业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

通过这一段时间的学习锻炼，我对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧。

一、良好的服务态度是销售成功进行的前提

销售的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!

二、高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。

以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

1)通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

2)了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任。既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最 终造成顾客的购买兴趣。

3)掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展。

4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

1)了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品。

2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、把握成交的控制

1)掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

2)成交的要诀：多看、少说。一问一答。不急不忙。保持态度。

销售员实习心得体会最新2

为期\_\_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根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：\_\_电脑城。\_\_电脑城位于\_\_商业中心：紧邻\_\_商场、\_\_百货大楼。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，\_\_货最 多，出货也最 快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如\_\_。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而\_\_有些型号收音机功能，\_\_的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“\_\_”新品牌，因为“ipod”不具“\_\_”这样的中文商标。当顾客走过发现“\_\_”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

这是我实习的第四个阶段。主卖“\_\_”和“\_\_”两个品牌，\_\_是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“\_\_”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。

其实在这期间我也去了\_\_的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。

在为期1个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像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知道的东西，对\_\_电脑城也有了更深的了解。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它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!

销售员实习心得体会最新3

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到\_\_眼镜专卖店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此实践活动的有关情况报告如下：

在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感觉良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了!因为不理解眼镜的专业知识，在介绍眼镜的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能以及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在实践初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西这么简单!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!

销售员实习心得体会最新4

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

实习的目的是让我们将在学校、在书本上、课堂上学到的知识通过实践运用到实际的工作和生活中去。理论只有和实践进行平衡、结合，从而才能逐渐地统一起来，合二为一。我们可以培养一个良好的性格和行为习惯，从而让我们自己可以更好地去适应新环境，培养良好的职业道德和正确的就业观，强化劳动观念和纪律观念。锻炼艰苦奋斗的精神，踏踏实实的工作态度和团结协作的能力，培养劳动意识和职业素质。

在具体的公司实习过程中，使学生在实习中充分发挥主观能动性，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好的把握才能体现它的意义。工作本身是一种学习，为了适应高速发展的当今社会，只有通过不断地学习、不断地提高自己，在实践中锻炼自己，才能促使自己在激烈的竞争中处于更有利的位置。通过这次在\_\_电器公司销售部的实习，为我们提供了知识与能力之间互相转化、互相促进的条件和环境，让我们找到了检验能力、考验自我，体验工作，积累经验的路口和方向，它是我们专业知识和业务水平的练兵场。

二、实习公司简介：

\_\_\_\_。

三、实习总结与收获

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。我认真地对自己工作表现和遇到的事情进行了反思和总结，我从中获益良多：

(1)扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的电子商务、市场营销、客户关系管理等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的`，而是要精通。

(2)加强自身的外语学习，特别是各种小语种的学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

(3)学会做人，搞好人际关系。在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，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，不找借口，找方法。我所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，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。

(4)工作总结，认识自身不足。通过实习我发现外贸销售是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。销售工作有时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。在工作中要不断总结，和同学和长辈交流，才能找出更有效的工作技巧。比如我们都会一起讨论总结出在什么时候开展工作更容易，哪一种类型的客户有比较有意向的等等。

(5)注意自身形象，注重团队合作精神。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，作为销售人员，应该以一种服务的态度和大方得体的礼貌去迎接我们来自世界各地的客人。我们以微笑开始我们的工作，也希望客人能以微笑报答我们的工作。真诚地微笑，能让对方感受到你的诚意，也更容易受到对方的礼待，减少被拒绝的概率。要有责任心。要充分了解自己的工作职责和范围，要坚决完成自己的工作，不能玩忽职守，要对自己的工作负责。要让工作更有效率更有成效，我们四人小组就要朝着把工作做好这个目标而团结一致，互相帮忙。

经过这次实习，很多东西我都是初次接触，学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起边学习边就业的就业观。同时要有信心，学会在社会上独立，敢于参加，敢于承受压力，使自己能够在社会上快速成长。虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，这将会对我以后的学习和求职起很大的帮助。

销售员实习心得体会最新5

迈进大学已经是的第三个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我们的心已经开始飞进那里，我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。我们可以回报社会，我们可以服务国家，但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问我们准备好了吗?是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选择一个过渡的桥梁，把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

实习的一个月很快就要结束了，再回首这丰收的一个月，我们感到十分的欣慰它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，也打开了视野增长了见识，为我们即将走向社会打下坚实的基础。

实习时间：\_\_\_\_。

实习地点：\_\_房地产开发有限公司。

总结报告：为期一个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

我应聘的岗位是销售，由于我们公司最 主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。

通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最 大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最 大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最 厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。

实习收获及其心得体会：

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最 大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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。

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他销售员实习心得体会新版范文。

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！