# 运营销售实习心得体会模板5篇

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-12

*实习，简单来说就是在实践里学习。当一段学习结束，我们需明白所学该如何应用于实践。比如通过实习岗位的实际操作，检验知识掌握程度。这能让我们更清晰自身的优势与不足，进而调整学习方向，提升能力，为未来的职业发展积累宝贵经验。 下面是小编给大家分享...*

实习，简单来说就是在实践里学习。当一段学习结束，我们需明白所学该如何应用于实践。比如通过实习岗位的实际操作，检验知识掌握程度。这能让我们更清晰自身的优势与不足，进而调整学习方向，提升能力，为未来的职业发展积累宝贵经验。 下面是小编给大家分享的一些有关于的内容，希望能对大家有所帮助。

时间匆匆，三个月的销售实习转眼就结束了。作为一名毕业实习生，在这次的毕业实习中，我在\_\_公司的销售部门找到了自己适合的岗位。过去的这三个月里，我积极在岗位上锻炼了自己的能力。不仅完成了这次的实习工作，还大大的改进了自身对社会的看法和感受。现将自我的实习心得记录如下：

一、个人实习体会

就这次的实习情况而言，我取得了比自己预计中更好的成绩。虽然比起其他前辈来说也并非的是多了不得的高度，但对我这个新手而言，却也算是取得了让自己满意的结果。能在实习中取得这样的成绩，除了领导和前辈们的指点和培养之外，我自身也对自己保持着严格的自我管理，这让我能在学习和工作中都严格的保持对自身的要求，努力的完成好每份工作。

当然，在这次的实习里我也应为经验和思想问题闹出了许多的问题。面对这些问题，我有些感到很惭愧，因为这是我自身管理不足导致的问题，但也有些然人感到很遗憾。因为那是因我自身能力和经验所导致的问题。这些问题，除了让我更加清楚的认识到了自己，也更进一步的了解了社会和工作岗位的复杂。

二、实习工作的心得

在工作中，我最大的体会就是对真个工作的环境和纪律。和学校和相似，这里都有任务，也又有相应的规矩。但也有不同的地方。比学校严格是最基本的一点，但真正让人印象深刻的是属于工作岗位的责任感!责任感不仅影响着工作的纪律，也同样影响着个人的工作成绩，以及集体的发展!这让我不仅增加了对责任的重视，更大大的提升了自身的能力。

在工作期间，我向着领导学习了很多的知识和技巧。但领导能教给我的，不过的是纸面上的知识和技巧，真正让我掌握了这写知识的却是实际的工作锻炼!不仅如此，我还利用实际的工作锻炼，将自己过去在学校中所学的知识都实践运用到了实际，大大提升了我的工作能力。

三、实习收获

说到这次实习的收获，那可还真是有不少。除了在公司环境、岗位工作上的收获之外，我在生活中也有了成长!尤其是在自我的独立生活中，我也更是加强了自己的独立能力，提高了自己的生活技巧!

这次的实习生活可谓是收获颇丰，并且也让我对今后的发展道路有了更多的考虑和准备!在今后，我也一定会继续努力，让自己取得更多的经验和能力，成为一名优秀的工作人才!

回首在房地产实习的三月，时间过得是如此快，实习时间就要结束了。这三个月里，从事销售工作，我收到不少的益处。我明白一份工作做下来的不容易，很多事情都不是看上去那么的简单，还是需要亲身体验才行。

我毕业实习选择了房地产销售工作，这几个月里，我从一个只知理论，不知实践的学生，到现在已经能够运用所学知识到实践中去了。销售房子也不是把人拉过来介绍就行的，还要自己去把要售卖的房子了解清楚，给客户一个最起码的印象才行，不能只是口头上说说就行的，还是要实际的行动才可以。要真正的把房子卖出去，首次就要满足客户的要求，客户需要什么样的，把符合客户要求的房子卖出去，再以合适的价格，才能谈稳合同，从而销售房子出去。

作为一个销售人员，要做的就是要把握客户心理，学会从客户角度看问题。简单点来说，就是把自己当成客户去想问题，只有站在对方的立场上看，解决问题才会简单。在实习的这期间里，这是我主管交给我的道理，不再是我在书上学到那样浅显。很多的事情都不是自己想象中那样的，还是要自己深入了解客户要求，以及自己这方的筹码。

房地产的市场竞争很强烈，我在实习过程中做调查的时候，感觉很深。在做销售方面，都是个人见解，只有发现了先机，才能够在别人之上做生意。在学校的时候也只知道销售很难，却不知道真正到这个“战场”时会更难，稍一放松，机会就被别人拿走了，所以做这一行无时无刻都要几倍的精神去应对。从来都是实践中出真知，只有往里面深入行动，方知具体情况。

这实习三月，给了我很多的学习机会，有很多对这一行工作的了解，我也真正知道了工作是真的很辛苦的，不是不劳动就能拿到应得的报酬的。做销售一行的竞争是很残酷的，在社会上生存也是需要付出无尽的努力才行，不是在学校里面的那样悠闲和简单，相反是很复杂的。

这次实习经历，我在其中收获很多，很感谢房地产给我这样的机会，做与自己专业相关的工作，也感受到这个社会从来都不是轻松简单就能够生存的，一定是自己去努力才能得到回报的。它让我明白，努力就不会有错的，还要及时抓住机会。未来我只会更加好，相信自己。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

一个月的销售实习结束了，在保北地区实习经历使我对销售有了初步的了解和认识，从中也学到了很多。回顾这一个月的销售实习，虽然很累，但是我过得很充实，在工作中体会到了艰辛，也获得了成功的喜悦。销售大多是一些细小琐碎的工作，在工作过程中往往是细节决定了成败。销售不是什么风光的事，所谓的风光是业务员用艰辛的汗水换回的辉煌的业绩。整个实习我们主要工作就是贴底围，跟车铺货，转店理货，工作繁琐而艰辛，我们都咬紧牙关坚持了下来，学到了不少东西，从中也了解到了销售的不容易。这一个月来，我彻底地体会到了\"四千四万\"的企业精神。

作为一个销售人员，最基本的是要了解自己的产品。业务员应该清楚我们公司主要产品大骨面有12个口味：原汁猪骨，原汁牛骨，酱香猪骨，酱香牛骨，香辣猪骨，香辣牛骨，酸辣牛骨，骨汤鸡汁，骨汤海鲜，土豆排骨，玉米排骨，西红柿排骨。珍骨煲现在有7个口味：红烧双牛，香辣双牛，酸辣双牛，爆椒双牛，原鸡排骨，蹄花排骨，辣白菜猪骨。圣战士有6个口味：孜然羊排，香辣牛排，法式香葱，韩国烧烤，铁板牛肉，香烤鸡翅。

了解并熟知政策，是推荐产品的保证。店主选择经营我们的产品要考虑多方面的因素，而政策是店主关注的重要的因素之一。相信你的产品是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的商品没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方针，并且确实地遵守企业的政策，进而促进销售额的增长。一些不正当的做法，如扰乱市场的恶性竞争、窜货等，虽然增加了销售额，但损害了企业的整体利益，是有害无益的。因此，让经销商了解、遵守并配合企业的政策，是业务员对经销商管理的重要方面。作为业务员，不仅仅要了解自己产品的政策，还要对竞品的政策有一定的了解，以便于比较沟通，使客户明白清晰地看到和比较出我们产品和竞品的优劣。

对于公司产品有的资料，说明书，广告等，均必须努力研讨，熟记，同时要搜集竞争对手的广告宣传资料及说明书等，加以研究，分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。没有拜访就没有销售，但不等于销售人员去拜访客户就一定能实现销售。一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货?这个月能回多少款?下个月能再进多少货?这无助于销售业绩的提升。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下，必须还要多读些有关经济，销售方面的书籍，杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家，社会信息，新闻大事，拜访客户时，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻，见识浅薄。销售是要一个团队共同努力，一起拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的，还需要公司生产的支持，市场部的指导。仅仅是贴底围这一项简单的工作，就给了我不少的启示：

一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时，有的店主同意贴在店内，随便贴，有的店主绝不让贴，而多数店主态度不明，犹豫不决，对这些情况，谈判时说话的侧重点不同。对同意贴的不用太费力解释，对不同意的可选择折衷的方法，少贴或贴在店主指定住置，对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法，而最终只会有一种方法被我们采纳使用，而寻找出最有效，最适合的方法至关重要。比如，贴底围一般采用的方法是登着梯子贴，但“梯子作业”有诸多弊端：扛梯子太费力气，店内空间狭小，用梯子很不方便······而我们采用“竹竿作业”，不但节省了力气，也不再受空间的限制，实际操作中也简便易行，而且贴出的效果很好。

三、选择好工具，事情就做好了一半。所谓“工欲善其事必先利其器”，使用竹竿贴底围，想要贴出好的效果，最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度，竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺，都影响着贴出底围的效果。如果工具选择的好，操作规范，那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传，更是对店主的潜移默化的影响，选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传，不会过多在意，而店主在自己的店里总是看到，就会影响他的思维，无形中被灌输了我们的产品形象，使其在日常?经营中，会在不经意间想到我们的产品，乐意卖我们的产品。

通过销售实习，不但学到了销售上的知识，提高了自身能力，我也在工作中发现了一些问题：一、现在市场上经营的我们的产品主要是大骨面，其他品类仍然未打开市场，不被消费者认同。大骨面一枝独秀这种现象存在着极多的隐患，一旦大骨面销售受到影响，而其他品类又不能将影响冲减，会造成严重的后果。

在此次实习转店过程中，我特意留心观察了其他品牌的方便面，对其质量，价格，促销手段都做了相应的了解。主要竞品康师傅和华龙没有什么大的举措，而中旺面馆力度很大，以高质量强力促销为武器，对我们产品的冲击很大，另外还有一些小厂面以低质低价充斥市场，并模仿我们的主力产品大骨面，如京都生产的上骨面，包装与大骨面的包装基本相同，不仔细看不易发现。

本人是一个从小就非常喜欢汽车的人，很遗憾没有学汽车制造行业，但我希望通过汽车销售的实习，更近距离的与汽车接触，争取以后的工作都跟自己喜欢的汽车待在一起，为汽车做好推销工作是我实现理想工作的第一步，

在4S店里面接待每一个来店里做汽车保养的客户，再通过这些客户扩大客户资源，也在其他汽车展销活动上发展客户，将汽车销售工作时刻都像一张名片一样“带在身上”。

五、实习总结

在实习之前，我是抱着与汽车多多接触多多待在一起的打算进去实习的。这一想法最开始让我们营销总监笑话了，他说这年代还有这样的小孩呢!后来实习久了才知道，我们营销总监正是一个爱车如命才进入汽车行业来做汽车营销的人，他也是从基础的销售做起的，现在已经做到了总监的位置。

在实习的过程中，都是总监带着我以及另外的一个销售实习生进行实习。他带着我们出去各大汽车展销活动，为我们4S店的车做宣传推销，也教我们如何在活动上发展客户，让我学到了不少做销售的技巧。

不过，与其说是做销售的技巧，不如说是做人的技巧。销售是一个需要情商特别高的工作，这也就意味着你这个人得情商高，而无论是做销售还是做人，只要情商高了，那很多时候也就不会说错话，或者做错事了，凡事都会三思而后行，不再出口伤人，让与自己一起工作生活的人或者对面的客户心里不舒服了。

在此次的4S店实习中，我发现了自己除了有对汽车的爱好，也有对销售的爱好。我爱好与人打交道，甚至觉得每一次将潜在客户便成为付诸行动的客户，自己的成就感爆棚，而且我发现我因为对汽车的热爱，那些客户也更愿意与我交流，有的客户也是非常爱车的，还因此与我成为了朋友呢!

通过此次在4s店的实习，我已经明确了毕业之后的工作了。我还是将来到这里进行销售工作，利用自己热爱汽车以及热爱与人交往的优势来发展我的事业!我相信我一定能行的!除非哪一天我突然不爱汽车了!不过这一点基本上不可能!

在学习了电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么?客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。 ，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果!”。

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢?首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决;如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

听完老师的课，感受颇多!小事成就大事，细节成就完美!

对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信!特别是在和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆“。

\_\_老师说：“问题是我们最好的老师。”

销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题;有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题?还是机会?取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们会得到的结果。

客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑(真实，也或许他只是一个虚假的借口(虚假，也或许他隐藏了某些其它的东西(隐含。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要我们销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

要想在电话营销方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能!电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗?一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话?如何利用好我们的电话?对电话销售人员来说是非常重要的。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话营销之后所得的体会。

让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台!

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！