# 最新销售实习总结集合(12篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-14

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**销售实习总结集合篇一**

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。（电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式，从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。xx年中域电讯以“攻城掠寨”的速度，走出广东，迈向全国，拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕；20xx年中域电讯携手家乐福，强强联合打造独树一帜的“店中店”模式，这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段，到20xx年，中域将合作伙伴扩大到易初莲花、好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头，“店中店”模式迅速得到“复制”，并在全国范围进行推广。

1开业前

（1）当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

（2）自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

（3）根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。

（4）开早会a认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工作。b学习公司下发的文件，促销活动操作方法。c对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。d练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2营业期间

（1）及时发现空缺商品，及时补货。

（2）对进出顾客使用对应的礼貌用语。

（3）对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

（4）促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

（5）处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3营业高峰期

（1）明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。

（2为高峰期做准备

a空缺商品再次检查并补货。b零钱的及时兑换。c促销活动资料的分发，活动情况的宣传。d对进出顾客使用对应的礼貌用语。e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。f提高自身警惕性，防止商品损失。

4营业结束

（1）根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

（2）对数。

（3）开会（当日的营业额等）。

（4）关闭灯光。

（5）店员下班签字。

（6）如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）（7）如第二天休息，应做好相应的交接工作。

（8）关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。5用餐期间：安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连销店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按x#06#，然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。

我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。电脑销售实习报告房地产销售实习报告

**销售实习总结集合篇二**

进入xx将近一个月了，在这段实习生活中，使我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，xx是以xx业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是首次接触xx销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了所代理的xx一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，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。带领我的是xx，这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。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几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也为我省去了不少麻烦。最后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚定的基础。

在为期1个月的实习里，我体会到要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在xx工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、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。

推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

在学校的象牙塔里待了十来年，一夜之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去？

**销售实习总结集合篇三**

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一销售业务实习总结。

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几次以后，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。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作计划。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。

虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

**销售实习总结集合篇四**

公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是乌鲁木齐市纳税先进单位。

当我迈进大学生活的最后一个年头，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，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，所以我来到\*\*营销租赁有限公司进行实习工作。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只要有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

\*\*营销租赁有限公司是20xx年6月经国家批准，由具备资深、卓越专业能力的成功人士钱金耐创建的\*\*实业集团的分属子公司，是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目达到人与环境的天人合一。

公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是乌鲁木齐市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，如：\*\*国际广场，\*\*大酒店，新疆图书批发城，火车头国际采购基地，温州大酒店等，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。公司旗下的火车头国际采购基地，以整体团队形成从定位、设计、推广和行销四位一体介入地产开发全过程，提供项目开发中的专业整合服务，保障项目运营中众多环节精准实施，从而创造集成最大绩效，推动服务之伙伴企业形成强大的可持续市场竞争能力。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的，如果果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：寻找顾客——合约访谈——谈判——客户追踪——签约——售后服务。房地产销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入转—售后服务。

通过近两个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0.05%\*年限、交易印花税=总房款\*0.03%等等。还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。通过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

一由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

二由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

三由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定;客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

四由于客户是销售人员的亲朋好友或关系客户、不同的销售阶段，有不同的折让策略而出现客户间折让不同。解决办法：内部协调统一折扣给予的原则，特殊客户的折扣统一说词。给客户的报价和价目表，应说明有效时间。尽可能了解客户所提异议的具体理由，合理的要求尽量满足。如不能满足客户要求时，应耐心解释为何有不同的折让，谨请谅解。态度要坚定，但口气要婉转。

五由于签约人身份认定，相关证明文件等操作程序和法律法规认识有误、签约时，在具体条款上的讨价还价(通常会有问题的地方是：面积的认定，贷款额度及程度，工程进度，建材装潢，违约处理方式，付款方式……)、客户想通过挑毛病来退房，以逃避因违约而承担的赔偿责任而出现的签约问题的解决办法：仔细研究标准合同，通晓相关法律法规。兼顾双方利益，以‘双赢策略’签订条约细则。耐心解释，强力说服，以时间换取客户妥协。在职责范围内，研究条文修改的可能。对无理要求，应按程序办事，若因此毁约，则各自承担违约责任。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，坐公交车去上班，到下午八点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，所以每天都要打起精神工作。身边都有同行在看着你。

**销售实习总结集合篇五**

实习地点：市造厂

总结报告：

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：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔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。实习可以分为两个阶段。

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，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己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，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后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。虽然在供销室实习只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!接下来的我做了很多功夫：背熟资料(material)，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通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知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通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，不是吗? 信奉在哈佛广为流传的一句话:if you can dream it, you can make it!

最后衷心感谢乐昌厂给我提供实习机会!

**销售实习总结集合篇六**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，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。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。 二.实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1，实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2，总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3，学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。 三. 实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。 四.实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

实习时间： xx年11月26日——xx年5月1日

实习地点：天津市河东区金正福源堂(天津市)

人家说大学期间的实习就是你从学校踏入社会的转折点，我五个月的实习期结束了，在这短短几个月的实习生活中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在我对这几个月的实习做一个总结。

首先我先简单的介绍一下我们的公司：

我们公司是四川精正生物科技有限公司，它是专门从事以灵芝、冬虫夏草等传统名贵中药为研发对象、以现代生物工程技术与制剂技术等高新技术为研发手段、以保健食品gmp达标为生产条件的高级保健食品专业化科技企业。

公司位于中国西部国家中药现代化科技产业园，精正生物研究所所长，首席医学专家余永信教授，是享誉国内外并具有权威性的真菌专家。

天地精华，人间精正。四川精正生物科技有限公司奉行“精品，正品，人品，名品”之企业理念，以现代生物技术等高新技术为依托，运用现代生物技术，制剂技术，微(纳)米级细胞破壁技术等高新技术，成功研发出由灵芝提取物，灵芝破壁孢子粉，达国家药用级标准的虫草菌粉等三大精华组成的“精正福源颗粒”和“精正虫草灵芝胶囊”等系列高级保健食品，堪称我国健康食品市场上弘扬和创新传统医学精髓并独具代表性的精品。

1、实习目的

通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以致用和提高自己综合素质的目的。

2、实习过程

实习期间主要分两部分来实施我的工作的：第一部分就是在公司的培训，第二部分是外派在市场正式工作。

一 ) 在公司的培训

在公司的培训主要是让我们具体了解公司的销售模式、销售方法以及公司的相关规章制度。

11.26号我进入公司应聘，当时江姐(江姐是公司培训部的文员)接待的我，她陪着我到丁经理的办公室应聘，因为当时丁经理去学校应聘过，对我也了解，很顺利我被录取了。

首先我进入培训部，我们专业的三个同学也在，在这认识了雪姐(雪姐负责新进员工的培训)。我们需要在一星期内记住公司的规章制度和学会公司的销售方法，这个需要考核的。六天过去了，但我在考核上遇到了困难，雪姐给了我很大鼓励，我很高兴有个人这么关心我，最后我考核过关了，心里别提多高兴了。

接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，看到我们上一届的学长穿这百大褂被叔叔阿姨称为“老师 ”，好羡慕他们，从小到大我的理想就是做一名老师……同样我们要在一个星期内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。晚上回家后，我就会向学长问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

就在要考白大褂的时候接到公司通知，我和另一个同事要被外派到天津市场了。我一直以来就希望自己像电视上面演的一样有一份自己的工作，早八晚五的进行我的生活，实现我的理想。现在终于有这个机会了，我很想锻炼一下自己。所以临走前我的另一个同事哭了，可我没哭。

对我印象最深的就是在公司曲经理和我们说的话，他说我们公司的老总是白手起家的，就在公司销售最困难的时候，老总还负债如期给员工发送工资;保健食品本身就是“以人为本”的经营理念，我们公司就是本着“有钱没钱都健康”的经营理念来为人民服务的。我很感谢我选择了这个公司，我喜欢它的经营理念，因为在学习的过程中我能为叔叔阿姨服务，给他们带去健康;我也想通过工作来提高一下自己，来使自己成长起来，因为我不再要别人来照顾我，我要学会照顾自己，我还要学会照顾别人，这是我一直以来的希望。

二 ) 天津市场的工作

我和丽姐(和我一起被外派到天津市场的同事)是坐火车来到天津这个直辖市的。经理和一个同事来接我们的，起初我没看出来那个长得小小的，可以逗你开心的小孩就是我的经理，我有生以来知道了什么叫“人不可貌相”。呵呵……我们被派到了分店。从火车站到总店的路上我们看到了意式风格的建筑物，天津不愧为直辖市，呵呵……可天津总体给我的印象是天津人压力大(房价高、发展快、工作压力大)，每家都会养狗，通过溜狗来 释放心情;交通拥挤—每家都有车，但骑着自行车上班;天津汇集了全国许多城市的人们，饮食复杂。经理把我们送到河东店后，亲手掌勺给我们做饭，嘿~他还会做饭，真佩服他!他做经理也很累吧?!

一来店里我们便经历了一次活动(这是店里每三个月举行一次的，是针对叔叔阿姨的病情来给他们提供赠品的)，因为没有接触过，很多问题我都需要问，我发现当遇到叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1.大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了百大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事(病症、小保健操、小游戏)，有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2.接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的同时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象……我们都会在早晚会的时候提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是我们正常的工作内容……通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好—接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也不会是硬的、要不就是跟粥似的;我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

生活上，他们都很照顾我，叫我“小魔女”，我有什么困难了都会帮我，碰到什么好事情都会让着我先，可能是我长得小，还爱和他们爱说爱笑的吧!我感觉自己很幸运也很幸福。可是我也成长了，实现了自己的目标：我能照顾好自己，不再是以前那个遇到事情就着急，不知道该怎么办的学生;不再是以前那个看到别人有困难心里难受还不知道怎么帮忙的孩子;不再是以前那个笨手笨脚的把自己的东西放得乱七八糟的丫头……我学会了冷静的看待事情，然后耐心的把事情解决;我学会了安慰别人，学会了照顾病人，学会了安排自己的时间和事情……

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难;我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑;我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来;我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好;最重要的是我实现了我的目标—成长了。

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己!

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少!广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果!

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦;“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!!!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!!!

**销售实习总结集合篇七**

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单７７ｓｔｒｅｅｔ店的运动１００店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会＊＊年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋＋牛仔裤＋休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤ｊｉｖｅ、休闲上衣ｂｏｓｓｉｎｉ。

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择ｌｅｖｉ’ｓ，ｌｅｅ，是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，ｊｉｖｅ陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻。

不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男ｔ恤的销售份额占到了４０％，女ｔ恤的销售份额只占到２０％，那么我切不可以将库存调整为男ｔ恤４０％，女ｔ恤２０％，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向５０％和１０％推进，如果，一旦，我的女ｔ恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。

因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男ｔ恤的销售只有１０％的市场份额，要考虑为什么是１０％，能够在下一季的销售过程中提升多少，１５％或者其他？

这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

１、节假日的促销；

２、完不成商场保底的促销

３、季末库存的促销。促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。

促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

买货方面：

１、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

２、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

３、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

４、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

５、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

６、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

７、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。

要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

**销售实习总结集合篇八**

不知不觉中，随着时间的推移，大学已经过完两年多了，距离毕业的时间真的不多了，回想过去，自己在这两年多时间里究竟学到了什么，得到了什么，结果，自己得到的答案吓了我一跳：原来自己其实真的没有学到什么，再过一年多就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，自己竟然毫无头绪。

现代社会是一个开放性的社会,是一个充满各种潜规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,也是十分走俏的。但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进 社会有所帮助。

经过网上一番寻找，并和同学朋友商讨之后，最后选择了在广州的xx科技有限公司进行实习，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些学计算机专业的学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识。所以自己也没有多想什么，就开始投入工作的思想准备了。

虽然说好的不会退缩，但到了真正面对这一切的时候，还是有点紧张害怕的。

首先第一天，公司就对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是数据库知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，因为在学校的时候自己也有台式电脑，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的 安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。

经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。

但接下来要学的就让我有点点退缩了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，跟我一起过来的同学看起来还好有干劲，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。

当我们大概记住那些产品的信息的时候，也到了下午很晚了，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支。

或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会 生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

实习过后就得面对崭新的工作，投入到真正的社会洪流中去，让社会把我磨练吧！

**销售实习总结集合篇九**

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

1．实习单位性质：上海捷步楼梯有限公司是一家集生产、加工、设计、咨询、销售、工程安装为一体，以经营自主品牌捷步（justep）同时代理意大利（dims）、西班牙（tm）、法国（tubesca）等品牌的专业楼梯生产销售公司。公司配备的专业楼梯设计人员和强大的运输及销售网络，可随时满足客户的需求。目前全国有近80家经销商加盟捷步，并且在全国各地的百安居、欧倍德等大型建材连锁超市都设有展示点。随着全装修工程的启动，捷步已在全国范围内和知名房产开发商进行了多次成功的合作，并将产品远销海外。

2．实习单位规模：现拥有占地1万多平方米的楼梯生产中心，在国内行业内规模排名前列,世界先进的德国cnc楼梯生产线,来自西班牙和台湾的机械加工设备，在全国拥有200多个捷步楼梯专卖店，以及超过600人的专业服务团队。

3．实习单位经营状况：经济效益良好，每年为无数个中国家庭提供一流的现代化成品楼梯,在上海乃至全国连续多年实木楼梯的销售在市场的占有率处于领先地位。

4．实习单位的经营管理特点与利弊

（1）集团一直坚持“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“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大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。

（2）利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。二是品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。三是消费群体单一化的风险。上海捷步楼梯的销售定位为中高等消费阶层为主要消费群体，我个人认为公司的消费趋势应该再扩大到工薪阶层，以及与楼梯相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由楼梯的理念，允许客户自行设计和搭配楼梯，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

1．培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，上海捷步楼梯有限公司高级工业园占地面积达11万多平方米，是集楼梯开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的多功能楼梯生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在捷步管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。木料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对捷步楼梯企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的员工，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

**销售实习总结集合篇十**

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

**销售实习总结集合篇十一**

随着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。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈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，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。 而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

一。 实习目的：

1。 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2。 了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

3。 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4。 通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

二。 时间：年月日——月日

三。 地点：北京现代

四。 公司组成：销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员：经理：

销售顾问：

信息员：

五。 实习内容：

1。 掌握北京现代的销售流程

2。 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3。 学会运用相应的销售技巧

4。 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5。 真正了解“4s店”的含义

六。 汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

成交——交车——售后跟踪

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。 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。

4。 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。

5。 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。

6。 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7。 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8。 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

七。 北京现代旗下品牌：

八。 车型主要配置：

九。 实习总结：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1。425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈等（survey）。

**销售实习总结集合篇十二**

xx市xx区城发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20xx年的工作，主要有以下几个方面：

一、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持建章立制，确保业务有序发展。续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财1务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

二、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们以抓培训为基础，全面提高从业人员素质面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态;二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中;三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

三、努力开拓市场，用足用好经营资金。半年来，公司从领导到员努力开拓市场，用足用好经营资金。工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

四、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款

来源保障。同时，2我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定;方面，市场得到拓展，效益实现稳定;内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，在做在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高;提高;当前存量贷款结构不尽合理，当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整;需要逐步调整;贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

20xx年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。培训工作员工技能水平段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作相结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神面貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营开拓市场调整资产结构效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可可能地将公司的客户结构达到一定要求。

可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度

受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常运营和员合理控制费用支出，降低经营成本。工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找