# 2024年销售顶岗实习心得体会(8篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-29

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。销售顶岗实...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售顶岗实习心得体会篇一**

1、实习目的

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到\_\_有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

2、实习时间

\_\_

3、实习单位

\_\_

4、实习资料

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

二、实习单位的状况

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“\_\_”。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，房产中介翘楚的庞大网络资源。经过多年的努力，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

三、实习过程及资料

透过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己call课和网上放盘寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如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，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。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：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。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——入住——售后服务。

透过近几个月的实习，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，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。与同事的相处也是十分重要，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。

2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻call客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

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，但是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：凡职业都具搞笑味的，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!

3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

四、实习总结和收获

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就\_睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

五、实习心得体会

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅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。

我确确实实的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以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

**销售顶岗实习心得体会篇二**

刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的毕业生销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些毕业生销售技能，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，以前也做过毕业生销售类的兼职，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毕业生销售了。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。

虽然开始认为毕业生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，我对毕业生销售有了一定的了解，掌握了一些基本的毕业生销售技巧：

一、良好的服务态度是毕业生销售成功进行的前提

毕业生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毕业生销售量。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!在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。

在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有产品逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被经理看到了，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的顾客，但因为有前车之鉴，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。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，经理直夸我进步快。

二、高超的毕业生销售技能是毕业生销售成功的关键

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毕业生销售技巧，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毕业生销售技巧：

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，让毕业生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，通过体验毕业生销售，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、排除异议的方法

(1)异议包括毕业生销售异议与售后异议。毕业生销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2)处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣;

毕业生销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准;

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益;

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3)处理售后异议的几个要点：

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油;

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次;

引导的要点：不要争论，重在引导;

转移的要点：立场转移，事态转移;

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，在多数毕业生销售中，营业员如何控制毕业生销售过程的发展，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。

三、善于抓住顾客心理是毕业生销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的毕业生销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求;

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，实习是我步入社会的前奏，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。

**销售顶岗实习心得体会篇三**

一、实习时间

20\_\_年\_\_月——20\_\_年\_\_月

二、实习地点

\_\_省\_\_市\_\_手机卖场

三、实习岗位

手机销售员

四、实习体会

内容：

店长不仅仅让我们认识和熟悉了\_\_的很多款机子，他也让我们认识了\_\_这个品牌和团队，他让我们感觉到了成为\_\_团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个\_\_商场的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。

第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。

第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

收获：

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个学生特惠季活动，这个活动一来是推动\_\_手机的畅销，二来就是将\_\_手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

**销售顶岗实习心得体会篇四**

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、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习时间

20\_\_年\_月底至20\_\_年\_月

二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是\_\_有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售\_\_。主要产品分为\_\_普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨!总公司为\_\_网络技术有限公司。经\_\_网络技术有限公司授权有\_\_，\_\_，\_\_\_等各个分公司。

三、实习内容

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售\_\_公司\_\_产品，其次还有\_\_的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、\_\_产品知识、\_\_\_专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍\_\_\_、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学\_、图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写\_\_业务下单表，进行\_\_业务的下单流程。

(八)与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

(九)与客服部联系，协助\_\_总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

(十)学会使用企业邮箱以及企业erp系统操作。

(十二)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

四、实习体会

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

(一)目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

(二)经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

(三)通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

(四)在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

(五)提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

1.文字的表达能力

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

2.动手的能力

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

3.参与交流的能力

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

4.资源的利用能力

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

5.思考总结的能力

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.学习的能力、耐心

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态;对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

7.踏实、坚定的能力

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

**销售顶岗实习心得体会篇五**

(一)在人文素养方面的收获 通过这将近一年的实习，我经历了很多、付出了很多，同时也收获了很多。俗话说付出就

(一)在人文素养方面的收获

通过这将近一年的实习，我经历了很多、付出了很多，同时也收获了很多。俗话说付出就有回报，我相信我自己在这期间收获了很多值得我庆幸的事情。下面我就谈一下自己在这几乎一年的时间中的收获。总结其来就是在思想、作风、劳动纪律、安全意识等方面的收获。

1.思想方面

自从xx年9月来到中交一航二实习以来，我熟悉到认真学习才能够在工作中做到得心应手，才能在工作中发挥自己的作用。在实习期间我做到自觉遵守中交一航二的各项规章制度，积极参加各项政治活动和指挥部、团委、队里组织的其他活动，在主题教育和企业文化学习过程中，我深刻的领会到一航二的“干就干一流，做就做最好”精神的内涵，明白了“造福职工、服务社会”三大使命的真谛。我被一航人的无私奉献精神更是所深深感动，他们为了祖国建港事业放弃节假日，而战斗在施工一线来确保工程的进度。我相信：我们的未来会更美好，一航人的明天更辉煌。

2.作风方面

在这期间我利用学校所学的知识，联系工作实际开展工作，虚心服从师傅们的细心教导，在他们的帮助和指导下，我不仅能够熟练的把握拌合机的操纵，而且在施工组织、机械调配、工程质量检验等各方面积累了不少的实践经验，扩宽了对自己所学专业知识的熟悉，为生产建设又好又快的发展奠定了基础，并且能够在施工任务严重，职员缺乏的情况下，在师傅们的细心教导下，勤恳工作，不怕苦不怕累，服从指挥，确保生产任务的顺利完成。

3.劳动纪律方面

在劳动纪律方面我能够严格要求自己，切实的熟悉到纪律的重要性。自觉遵守一航二的各项规章制度，做到严于律己，更多的体会到劳动纪律的重要性。就像在工地上每个工人都带着安全帽，人人都穿救生衣，这简简单单的一件事却是劳动纪律的遵守的体现。由于有些人就是由于把这些劳动纪律不放在心上，终极导致发生严重的事故时却没有能力保护自己。所以在工作岗位上就要遵守劳动纪律，前人不会没有事规定这些纪律，正是前人的前车之鉴才给我们留下了这宝贵的财富。

4.安全意识方面

我们知道自己的安全很重要，安全意识应该时时刻刻的在我们脑海里。就在实习这段时间我熟悉到了安全意识的重要性不仅要时时刻刻的在脑海里还要付诸实践。公司十分的注重安全意识的培训，在这期间各单位按照计划，结合本部分工作实际，制定本单位的培训计划，让员工认真执行，有计划、有资料、有实施、有记录、有总结，要真正的起到效果，进步职工安全意识和安全技能，确保我们的人身安全。从中我学到了很多，我们要注重安全意识的学习，更要把安全意识时时刻刻的挂在心上确保不会发生安全事故。

(二)职业技能和技术水平

1.职业技能方面

在一航二实习的一年时间里我运用学校所学知识，联系工作实际开展工作。不仅能够熟练把握打桩工和起重工的操纵工作流程，而且在施工组织、机械调配、单位工程组织等各方面的工作中有了更好的上进，拓展了对自己的专业知识的熟悉。实习期间里我做到认真、勤恳、好学、服从命令、服从安排不断的往积累知识为自己的以后打下良好的基础。就是在这种意识下我才能做到在施工组织中有条不紊的安排工作任务。工作上科学公道的完成施工进度。2.技术水平方面

在工作中我深深的体会到了技术的重要性。简单说，没有技术可以说是干什么事情总是不能够得心应手。技术在我们的工作中占有很高上的作用，由于有了技术才能够对事情了解。在实习期间，我在师傅们的悉心教导下学到了很多，收获了很多。我现在可以自己给据各种材料的配比，计算出他们的应用量和有些简单的题目，并且能够熟练的操纵现场的设备。在进进实习岗位之前只是在书面上知道了工作的大体意识，但是对于真正干什么怎样干，这些还都是比较模糊的概念。不过自从进进实习岗位，才真正的体会到了工作中应有的题目和实质存在的事情以及解决事情的处理方法。在学校中的学习只是理论的了解而对于真正怎样干工作却是有些摸不着头脑了。而现在我可以运用自己在学校中学到的理论知识把它运用到实践的工作中往，这样在工作实践中和理论的结合下，我的工作能力更是发挥的更好。就拿材料的质量来说，本来是通过实验测得的数据说明的，可工作中不可能对于每一批的材料进行检验。所以我结合书本中理论知识，知道合格的材料的各种指标及其具备的特征判定材料的合格性。这样不仅加快了工作的环节而且还节约了本钱。这事情看看却是很小的，可是有这种意识却是无穷的发挥空间。

**销售顶岗实习心得体会篇六**

我怀着忐忑不安的心情来到电力公司，即将从一名学生走上实习工作岗位，面临的一切都是那么新鲜。以前总是期待也像大人们上下班，贡献青春服务人民。现在这机会终于到来，心里很是高兴，但同时无形中也感到了一份责任。既然工作了，就得学习更多知识，懂得更多做人的道理。要想不被社会所抛弃，就必须不断充实自己，完善自己，丰富自己。

初到公司，进入了我人生第一个科室，见到了我的第一位领导。在科室长辈的教导下，每天都能学到不少新东西。

首先，学着画高层图。每天早上来到办公室，打开计算机，坐下来就开始画，常常一坐就是一天。在师傅耐心细致的指导下，我从刚开始总是犯错，到后来终于自己一个人也能完成，每天都在进步中成长。虽然每天重复做一件事，就是画图，可心里还是觉得挺满足的，至少我学会而且做好了一件事，独立完成一件事嘛。

接着，学习填写杆塔明细表。刚开始时我对各种杆型还不是很熟悉，对杆上的材料更是丈二和尚摸不着头脑。科长拿了一本给我，意味深长地说：“好好看，以后很有用的”。于是慢慢地我认识了杆型，各种材料配用的方法。可纸上谈兵是不切实际的，所以当得到跟着长辈们下乡验收线路的机会时，我十分期待。

每天我们都追赶太阳的脚步，早8：30就出发。记得第一次下乡是到维新，那天是星期六，科长带着我，很耐心指点我：什么是分支杆，门杆，直线杆，转角杆，耐张杆等等。那天脚都走酸，汗水大滴大滴流得满脸都是，累是有点，但心里总是美滋滋的。

下乡验收是进步最快的时间吧，不光是身体锻炼得棒棒的，而且认识了不少材料，知道不少新知识。五眼联板，横担，抱箍，撑脚等等这些材料以前只是在图集上看到，现在到了现场终于见到了它们的真面目，亲自用手感受下，还真有点激动。每当从长辈们那里学到一样新东西的时候，感觉生活真是无限美好，真感谢他们不厌其烦言传身教，也感到其实自己不知道的地方太多，需要学习的太多。验收过程中不仅看到，而且有机会还能触摸到那些“新朋友”，真开心。

长辈们懂的太多，有时他们太忙，我就“偷偷”在一旁学，从他们一言一行中真能学到不少知识。验收线路中，施工队的缺陷总是逃不过他们的火眼金睛：“拉线松动，杆偏5°，导线对地距离不够……”，等等。他们认真工作的样子“帅”极了，真想有一天我也像他们一样。

踏着太阳我们启程，乘着月光我们归来。虽然有时有点苦，有点饿，有点热，有点累，但是想到千家万户灯火通明，孩子在灯火下学习，老人们在灯光下慈祥的目光，幸福的感觉油然而生。所以不管走过多少路流过多少汗，大家都感到很值得，脸上总洋溢着欣慰的微笑，放松的心情。朋友与我见面，第一句话“你又晒黑了”，听到这话我不仅不感到沮丧，而是发自内心的自豪。

因为我一直坚信，有付出不一定有回报，但不付出决不会有回报。真心感谢长辈们孜孜不倦的教导，让我明白踏实做事，真诚待人，虚心学习，勤于实践是做人和工作的基本准则。

前方的路还很远，需要我脚踏实地，一步一个脚印走下去……

**销售顶岗实习心得体会篇七**

一、实习情况简介：

1.单位的基本情况：

周营小学位于鄢陵县马栏镇周营村，是一所实力很强小学，校长周少杰是一个慈祥的伯伯，他带领老师们把学校管理的井井有条，小朋友们都快乐的在这里学习，在这里成长，在这里度过自己的愉快的时光。学校在马栏镇里各小学成绩一直名列前茅，尤其是语文次次都拿桂冠。

2.实习目的和要求：

很小的时候就有一个梦想，就是能作为一名老师，站在讲台上挥洒汗水。实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。古人曰：“教然后知困，学然后知不足”，为了丰富自身专业知识，更好地教书育人，配当合格的人民教师，本人在参加05级中文本科电大学习其间，一方面，刻苦努力、认真学习，不断提高业务素质;另一方面，将理论运用在实际教学中，以人为本，努力提高教学质量，以达学以致用的目的。此次实习的要求就是了解作为教师的基本素质和要做的工作，为以后真正的职业生涯的到来做好充足的准备。也为大二的暑假画上一个圆满的句号，为大三的奋战吹响号角。

二、实习报告正文

1、实习期间所从事的具体工作：

我在实习期间主要是帮老师们代课，我教孩子学写作文，数学，英语。三科都带。

2.实习的感受和收获：

这个暑假，教会我了我很多。在小学里教学的这段日子我很累，真的很累。一天下来五六节课，上午两个小时的数学和语文，下午还要上英语。刚开始确实有点力不从心。觉得很累。当时深深体会到了当老师的辛苦，小孩子们都很小，都是七八岁，十来岁。正是调皮捣蛋的时候。有的小男孩很调皮，喜欢和小朋友们打架，吵架，特别难管。本来上课就很累了，还要操心这些，我真的有点后悔来到这个学校，他让我恐惧，厌烦，无奈。可是慢慢地我掌握了孩子们的脾气，知道了他们的可爱，虽然他们有的时候很淘气，可是有的时候真的很乖，乖乖的跟你说话，乖乖得听从老师的吩咐。这时候我觉得很欣慰。有几个小女孩特别乖，特别懂事，在我不高兴的时候他们会哄老师开心，给我唱童谣，和我一起玩游戏，唱歌，说话。人小心不小。有的小孩子很有思想，能说出很多大人的话，嘿嘿，还特别有哲理哦，我真的很开心，看到他们无忧无虑的成长。韩绍康是最淘气的一个孩子，我当时上课的时候看见他就头疼，因为他不但自己不学习，还一直打扰其他小朋友，上课不是玩就是大声说话，我很生气，每次都把他说一顿，可他一直屡教不改。所以我就有点小讨厌他。索性不管他了。可是在我快要走的时候。发现这孩子也有乖的一面，他很乐于助人，小朋友们有啥要帮助的他就会去帮，我有一次没吃早餐上课了，下课后饿得不也行，他就领着我去找买早餐的地方，当时我很感动。小孩子也是有爱心的。他们淘气是这个年龄段的主打。我想我们不应该责怪他们淘气，太乖的孩子反而以后会没了个性，一味的随波逐流。没有了自己的想法，干不成大事。最后被社会淘汰，残酷的现实逼着我们接受种种不公平的现象。我们也要学着去突破常规，接受新的想法。班里的孩子们都是很可怜的孩子，我以为自己的童年就够悲惨了，可是没想到他们有的更惨，爸爸妈妈忙于工作，几乎没有时间照顾他们，有的孩子小小年纪就替妈妈搬运东西，而且妈妈忙得没时间做饭，他还的自己做饭给自己还有哥哥吃，他很爱自己的哥哥，我已经发现好几次了，他帮哥哥做了好多事，我有时候很惊讶于这么点的孩子都懂得了亲情的可贵。他教会了我一定要相信亲情。我有一次让孩子们写作文，题目是我的爸爸或者我的妈妈，他们竟然说不知道你爸爸妈妈长什么样子，我知道他们在开玩笑在夸张了事实，可是有的小孩子说我每次都见不到爸爸妈妈，他们总是在忙着工作，都没有时间陪着我玩，教我写作业，辅导我学习，小朋友是无辜的，是可怜的，爸爸妈妈为了养家糊口，不得不工作。爷爷奶又不识字，或者也因为老了不想操那么多心了，就放任孩子们爱怎么办怎么办，导致学习成绩的下降。性格的缺失。这是现在社会的一个通病。没有办法解决。也无力诉说它的对与错。唉，现在想想现在的小孩子真是幸福，物质上的幸福，我那时候哪有什么学习机啊，连手机都没见过，可是现在孩子上课有的都带着读书郎，才七八岁的小孩，他知道个啥，给他一个学习机他也不知道利用，只是家长单方面的关心，孩子根本就不学，时代不一样了。家庭条件也不一样了。生活在变。一个十岁的小女孩曾经说过一句话让我很震撼，小姑娘上课和她的同桌打架，我上课劝不开，下课问她为什么上课不听老师话还要和同桌打，因为平时她是一个很乖的好孩子，这次打架很反常的，她说，老师，我是一个有恩必报，有仇也必报得人，他先惹我的，我就对她不客气。我当时着实吓了一跳。这么点的孩子竟然说出这种有深度的话不简单。呵呵。真是后生可畏啊。我这个老师该退休了。这份短暂的老师经历还告诉我合作的力量，要和同事们相处好这样会更有利于工作的展开。很感谢资深的老师对我循循善诱的指导，对我的鼓励，有其实在我将要放弃的时候，他们及时地拉了我一把。是我顺利的完成了实习。我很感激他们。他们教会我：教师要有预见能力，你必须在课堂开始以前对学生的身心发展状况，教育内容的适合性，各种影响因素的干扰可能性以及教育效果的估计能力。教师还必须将处理过的信息传输给学生，使其作用于学生身心的本领，教师还必须要具备掌控课堂的能力。教师在课堂上始终是占主导地位的，在学生面前要始终处于良好的心理状态，以饱满的热情、愉快乐观、奋发向上的精神状态去感染学生，在遭遇到各式各样挫折情况下，仍能善于控制自己，保持良好的心理状态在学生面前。经过这两个周的实习，说实话，我越来越喜欢教师这个职业。虽说，有些学生顽皮、捣蛋和老师作对，但他们都有一颗追求知识，探求真、善、美的心，教师应该多关注他们。每当我耳边响起“老师您好”的时候，我就更加明确自己的目标是什么了——桃李满天下。我知道当教师不是一件容易的事，既然我选择了这个专业，我就必须要成为一名教师，一名出色的教师，一名桃李满天下的教师。为了这个目标，努力、奋斗、拼搏。相信自己!加油!这段教学我总结了几点关于我教课的技巧：第一，从事教学工作需要“钻心”，我为了上好每一节课，更重要的是把实习工作做好。我投入了大量的精力，虽然对于小学的知识不在话下但我还是找来了教材和教参等专心准备，力求做到在知识上准确无误;除了在教什么上下功夫，我还在怎么样教上也不敢有丝毫的马虎。第二，要有耐心:面对不同的小朋友，在教学中，要有不同的教法，不能从自身的主观愿望出发想当然之。对他们所提出的问题要耐心地讲解，一遍不行就两遍，两遍不行就三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌简单粗暴。第三：要有与人交心的良好品德，在教学中不能闭门造车，要与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的背景。我注意了与仅有的几个家长的交流，及时将教学进展反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时。我还向多位老师请教他们的经验给了莫大的帮助。

三、问题或建议

1、 实习中所存在的问题：

我觉得我在实习中有很大的不足，尤其是教学方面。比如我的语言不够优美不够吸引小朋友;评价性的语言过少，太宽泛，不丰富，不具有针对性;由于对每个学生不太了解因而没有做到因材施教;对于意外和突发事件，不能迅速灵活的处理。我认为我最大的问题是我的脾气太过火爆，老是对孩子们大吼大叫，而且我很没有耐心，总是给他们讲一遍题，从来不想给他们讲第二遍，真的，我真的很为自己感到惭愧。没有足够的耐心和细心来完成实习没有尽到老师应该做的。做好一个教师，人格以及德育工作是摆在第一位的。其次，良好的师生关系，加强沟通管理能力是一个 成功老师必要的技能，再次，掌握先进的教学设备，教学理念也是非常重要的;第四，教学过程中，更加应该强调学生的主动性，从老师教到学生主动学习转化;第五，多听课，多交流，多思考，多询问，多学习;最后，安例的积累，比如突法事件的处理等等地方的知识。奖品确实能激发起学生对学习的兴趣，可是在他们达到了你的要求时而你没有给予他们任何的奖励，势必会给他们带来伤害，使他们的积极性受挫。有时候他们甚至不再相信你，这都是有可能的。怎样才能发挥奖品的最大作用那?所以就要思考一下了，针对孩子的不同情况，适当鼓励，根据他们的个性和年龄特点，非常注重鼓励他们。毕竟是学生，还是会对礼物有一定的兴趣。这便是“澳美加”的另一特色。每次上课后，教师都会给每个学生本堂课的表现一个积分。每四次积分中取最高分，以换取相应的积分礼物。学生们还是比较喜欢有礼物拿的感觉。孩子毕竟是孩子，还是喜欢老师表扬的和奖励的。

2、 对实习工作的建议：

针对出现的问题，我想出了解决的办法：1、认真备课对教学十分重要。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节。备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好。开始备新课时，我最苦恼的就是如何寻找备课的思路。可讲的知识点很多，而且似乎都很重要，但都讲的话一方面课时不允许，另一方面突显不出文章的重点。面对这么多的知识点，我应该如何取舍，这是我备课中遇到的最大问题。新教材注重培养学生的实际操作能力，和生活更加贴近这就要求老师在备课讲课时加入生活元素。课堂教与学的效率是关键。在课堂上要合理组织好内容，优化教学手段，发挥学生的主动性，关注全体学生，注意信息反馈。创造良好的课堂气氛。但同时要注意对学生做到收放自如。不能让学生过于活跃，否则不利于控制课堂纪律，进而影响学习的效果。部分学生缺乏自控能力，常不能一工作贯彻到对学生的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，要有耐心，要落实到位。2、听课是提高自身教学能力的一个好方法。新老师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是外教jack。我听了很多节课，我的收获很大，逐步掌握老外上课的要领。要抓好学生的思想教育，并使用一些驾驭课堂的技巧。听他的课，我次次都有不同的领悟，都能收获到很多东西，经常有“听君一节课，胜思一整天”之感。听完课之后，把上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自己的备课教案进行修改，将很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去。有时候外教课的内容能融入到我的新概念课去，我就会搬照jack上课流程。从中，我深深意识到，老外开放性思维能充分调动学生学习的积极性。3、孩子兴趣是关键。兴趣对于一个学生来说是至关重要的。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣溢生动力。都说实践才能出真知，本以为自己已经掌握教育学原理，在实际应用中才发现以前都只是纸上谈兵，而老师们对素质教育深刻的独到的理解都让我们受益非浅。校长一直向我们强调，无所谓什么样的教学手段，什么样的教学内容，最重要的是要提起学生的学习兴趣;我认为是必须把学生的学习兴趣调动起来，使他们在快乐中主动学习。无论是上英语还是数学，我都是以学生讲为主，充分调动了他们学习的主动性和积极性，由“要我学”转化为“我要学”的教学方式。激发了学生浓厚的学习兴趣。4、批改作业，纠正学生的错误是非常重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励之，开导之。5.对那些在我要求订正之后依然不订正的学生，我在作业上写明。我的指导思想是不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。6、积分礼物鼓励制。根据他们的个性和年龄特点，非常注重鼓励他们。毕竟是学生，还是会对礼物有一定的兴趣。这便是“澳美加”的另一特色。每次上课后，教师都会给每个学生本堂课的表现一个积分。每四次积分中取最高分，以换取相应的积分礼物。学生们还是比较喜欢有礼物拿的感觉。7、是老师亦是朋友。每每下课后，学生们碰到我，都亲切地喊一声：“老师好!”或者“miss shi”，然后和我聊很多关于生活而不是单单学习的话题时，我就会带着按捺不住的羞涩和欢喜应着。常常也会关心学生的近况。是老师又是朋友，远远比只作老师来的深得学生心。我发现了快乐竟如此简单，只因被一群天真的孩子们认可并充满亲切地问候一句，却被他们的天真可爱所感染，一切烦恼都没有了，乐此不疲。现在真真切切得出现在我的生活中，不禁嘴角扬起一丝微笑。

**销售顶岗实习心得体会篇八**

在这5个月的实习生活中，我付出了许多，也收获了许多。这段经历也即将成为我生命中弥足珍贵的财富。回过头来，细细品味这5个月的酸甜苦辣，一个个感人的镜头依然那么清晰可见，我也在它的滋养下慢慢成熟、坚强：还记得刚刚踏进实习学校大门时忐忑不安的心境，转眼间，我是在无比自信与无比留恋的心境下，踏上离别的征程的......

此刻又平复心境，来认真的做这份定岗实习总结，满心留恋的回顾着这期间的点点滴滴：

第一个挑战悄然降临——上岗措手不及

2.12号——我们到达北峰中学的第二天，8点整和所有在校教师一同点名报到，并满心期望着学校安排我们6位实习教师听课，结果“大失众望”，被校长杀了个措手不及......

点名完毕，校长笑盈盈地对我们几个实习教师说：“这是你们的课程安排，早就给你们安排好了，就等你们来呢!今日就算正式上岗了啊!好好努力!全校师生都十分欢迎你们的到来......”没听清楚后面的讲话，一听到“今日正式上岗”，心里的小兔子就跳个不停。拿到课程表一看，还好第三节课!

这可是我第一次正式上讲台!我清楚地明白这虽然是第一次在学生面前亮相，但却是至关重要的一次!这关系着我在他们心里的最初形象，也是最稳固的形象。可自我完全没有实战经验，也未曾听过一节课，这可真赶鸭子上架啊!

站在讲台上，看着好几十双好奇、新鲜的眼睛齐刷刷的盯住自我不放，心一下子揪到了嗓子眼，比刚刚到达实习学校时的心境还紧张百倍，因为站在那里我被赋予了一种名副其实的职责，我必须来完成它，责无旁贷!偷偷地深呼吸、微笑、放慢语速......经过一系列暗自放松的动作，心境渐渐的平静下来，表情也从容了许多。

这节课还算比较成功，让大家对语文这门学科有了更深一步的认识，同时最重要的是在学生的心里增添了对兴趣学习的认识。这打开了我实习生涯的第一页!还记得当时走出教室后，最大的愿望是：明天快快到来，我要给学生展示更加丰富精彩的一堂语文课!

第二个挑战接踵而至——主持人非我莫属

生命中的又一奇迹，幸运地降临在了实习生活中。

学校领导给我们几个实习教师开会，又一重任落在了我们这帮在教师中可称得上是初生牛犊的实习生肩上，组织策划“三.八妇女节联欢会”!对此，我们颇感荣幸，这是学校领导到我们的肯定与信任，毕竟我们六个实习生的专业各有千秋：音乐、美术、英语、教育、中文，不一样的专业凑到一齐，对于组织这次联欢会也算是十分有利的条件了。

我们6个实习生利用自我专业优势各自承担着不一样的任务，毫无疑问，主持人的主角非我莫属了!众望所归，我百口莫辩，又只得扛下来了，也想好好挑战一下自我，看看自我有多少潜力能够挖掘。幸好还有一个男主持陪同，自我也坦然了许多。但还免不了紧张，一遍又一遍地修改台词，期望更加完美，给联欢会锦上添花!还记得自我前一天晚上，拽着男主持一次又一次地对台词，生怕自我到时有哪怕一点的瑕疵，紧张的大半夜没睡着，我这个声称不明白失眠啥滋味的人也切身体验了一次失眠的感受!

说实话，自我虽是一名中文系学生，但生活一向是很低调的，也许是因为性格原因，自我很少参加什么活动，更不用说主持了。这个主角像一座山，但我必须爬过去，因为我想有一段圆满无憾的实习经历，我十分重视这次顶岗实习带给我的种种，我必须做到最好!

我相信只要认真、用心，什么事情都能够做到，重要的是勇于挑战。抱着这个信念，在精心的准备下，联欢会的序幕拉开了。师生联欢，给了女教师一份异常的节日礼物。我的主持也十分成功，得到了大家的认可，这无疑又增添了我的自信心，我感觉此时此刻的自我才是一向向往的自我。

此后，学校举办的“迎五一科技文化艺术节”，我也是作为一名主持人来参加的，这时的我也多了份沉着与冷静，主持更加灵活、精彩!

第三个挑战“尾尾到来”——班主任任重道远

实习生活还有一个月就要结束了，我也进入了所谓的实习“疲劳倦怠期”。正在为自我的状态担忧，想尽一切办法让自我进取起来，这时学校又给我帮了大忙!在毫无准备的情景下，周一开完例会，留下了几位教师，一本正经地告诉我们即将担任新初一的班主任!晴天霹雳又爆发在了我身上!但学校领导如此信任自我，自我岂敢推脱!其实，这也不失为一次很好的磨练，又充实了我的实习生活，使我又有力量继续朝气蓬勃地前行!

应对这帮依然可爱，却淘气的孩子时，自我还真的有点不知所措：太严厉，怕他们理解不了，毕竟刚刚小学毕业;太温柔，更是行不通，这样他们会无法无天。只得到有资质的班主任那里取经了!还是有经验的班主任方法多，并且灵活。我根据学生最初表现的状况及自我的特点，选取了“先紧后松”的管理策略，先要对他们严格要求，使他们逐步进入初中生的主角，等到他们都步入正轨了，一切工作做起来就游刃有余了。这对其以后的中学学习也起着垫脚石的作用。

这种策略还真的效果显著，再加上主题班会的辅助作用，一周之后这帮小家伙，比刚开学时提高不少呢，自我也暗自高兴。当然这只是宏观调控，要真想当好这个班主任，琐碎的事情也是多的如芝麻：教师，我想退宿;教师，某某不服我管;教师，他不值日;教师，他总找我说话，打扰我学习.....一系列的芝麻大的事情统统像我砸来，这时自我真的是焦头烂额，可看到他们认真、可爱的表情，一切的情绪都消失了，只想好好地为他们解决问题了。其实，最重要的还是要“平和”!这也是在一个实习完毕的师姐那学来的:遇到事情，心态必须要平和。平和、平和、平和......我经常这样安慰自我。这也就是所谓的耐心吧，作为一个班主任，有耐心是必须的，这是进行一切工作的前提，也是辅助。

小家伙们要放假了，我的实习生活也接近了尾声，这时的爱如海潮般向我袭来。他们为我唱歌，给我写信，送我小礼物，一有时间就围在我身边......并且，他们已不仅仅称呼我教师，并且还亲切得叫我“姐”。感受着他们对我的种种，我有一种收获的感觉，无比的幸福，无比的满足......

我的实习生活虽然在春天和初夏，却也散发着收获的芳香......

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