# 销售方面实习工作总结报告

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-05-09

*销售方面实习工作总结报告7篇销售方面实习工作总结报告要怎么写呢？通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，以下是小编精心收集整理的销售方面实习工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。销售方面实习工作总结报告篇120\_\_年x月x日...*

销售方面实习工作总结报告7篇

销售方面实习工作总结报告要怎么写呢？通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，以下是小编精心收集整理的销售方面实习工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**销售方面实习工作总结报告篇1**

20\_\_年x月x日到20\_\_年x月x日，这段时间是我在\_\_房地产集团实习做房地产销售的日子，也是我把学校所学的知识应用到实际工作当中，并在实际工作当中学到很多在学校学不到的经验的日子。这段时间我过得非常充实，也有相当多的收获。以下是我在房地产销售岗位实习的个人总结，整理自己过去，也提醒自己未来：

一、当理论投入到实践当中

在学校里我是学金融的，来房地产实习当销售员，不能说非常对口，但也不能说非常的不对口，毕竟金融学所学的内容为我的销售工作打下了一些基础，虽然不是很多，但还是有些用。不过随着实习的深入，在实际销售房产的过程中，我也深深地意识到，理论虽是有指导意义，但却非得有实践的磨炼才可以出真知。在第一个月的实习中，我就已经意识到我必须要开动自己的脑子，必须要不断地从实践中学习，才可以把房地产销售的工作做好。

二、当业务能力需要情商时

房地产销售的工作，其业务能力的提升，可以说是非得依靠足够高的情商才可以展开乃至做好的。在实习的过程中，有好几次我都遇到了非常有能力为我手里的房产资源买单的老板，但是我却因为自己的情商原因，错失了机会。后来我在实习中反思了，这都是我情商的问题，如果我能够在必要的时候了解到对方的心思，如果我能够让客户在了解房产的过程中对我产生一种信任的感觉，我的销售订单也就有了着落了。当然，在实习的后期，我提高了自己的情商，通过不断地学习和努力，我获得了客户的信任，拿到了不错的销售成绩。

三、当销售取得了客户信任

自从我明白销售工作或者说业务能力离不开销售员的情商后，我的业绩就蹭蹭往上涨了。如果我不是一个实习生，现在我已经可以留在实习的房地产当销售经理了。不过这都是后话了，我想说的是我后来取得了客户信任后，房地产销售员也就成了客户的贴身管家，他们会什么事情都要我去帮忙，相应的，他们有买房的需求，或者他们的朋友有买房的需求，他们都会第一时间推荐给我或者把我推荐给朋友。这让我看到了做房地产销售的诀窍，也就是真诚以待，用自己的情商征服客户，客户一定会认可你的！

**销售方面实习工作总结报告篇2**

在这段时间以来的工作当中，我感触深刻，因为实习当中的点点滴滴让我收获很多，这次实习也没有太长的时间，但是从中也是掌握了很多知识，这是对我个人能力的提高，我也清楚自己的接下来应该要朝着什么方向发展，也回想起来这段时间以来的工作，我确实也是提高了很多，现在回想起来的时候我也确实是应该要认清楚自己现阶段的本职，对于这段时间以来的实习工作我也应该要总结一番。

在近期的工作当中，我也需要合理的去规划好自己的工作，这是对我的个人能力的认可，现在实习也结束了，我也深知自己接下来的工作方向，还是存在一些细节的问题，这对我而言是有着很大的提高的，在第一天的实习的时候我还是对这些比价陌生，因为这些对我的锻炼是比较大的，我也对自己各方面合理的规划了清楚，以后面对这些的时候还是应该要及时的改正，销售工作就是需要坚定好自己的心态，而且要认真的去规划好，这对我有着很大锻炼，一点点的积累工作经验这是非常关键的。

作为一名销售工作人员，我也在不断的提高自身各方面的职责，在这一点上面我从来都不敢忽视，对于近期的实习我也一直都在朝着好的方向发展，我觉得还是有很多应该要去努力的，通过实习我也认识到了自己在实习方面的不足，这是应该要合理安排好的，在这段时间的工作当中，我也一直感触深刻，确实在我觉得自身各方面需要合理的去规划好，我和周围的同事相处的很好，对自己所作出的成绩还是很有信心的，希望能够在未来的工作当中去努力的更好，现在回想起来的时候我觉得还是有一定的压力的。

对于工作而言，我也非常清楚自己的定位，虽然实习是一件宝贵的事情，我一直都是认真的对待，在实习方面我确实是做的比较认真的，并且在这一点上面我也一直都没有忽视，在平时的工作当中，我也能够认真去对待，我对自身所做出的成绩还是比较有信心的，希望以后正式开始工作之后，能够做的更好，也渴望能够在以后工作上面更加进一步的做好，未来所作出的事情还是需要继续维持的，感激实习经历，也感激周围同事的认可，我一定会继续的搞好自己的工作，成为一名优秀的销售人员，树立好的榜样。

**销售方面实习工作总结报告篇3**

为了较早适应社会生活，本人于20\_\_年三月毕业之前进入广东一家家具销售商场实习，实习内容为家具销售。销售工作初看起来简单，就是将产品推销给客户，但做起来却感觉里面的学问很大，下面将本人做家具销售实习报告做如下汇总：

做一行精一行很重要。家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。开始做销售工作，才知道家具有实木的、板式的等，实木的从材质上又分好多种，红木的，榉木的，水曲柳的等等，红木的大多都是高端产品，一般都是用来收藏观赏。这些还只是简单的分类，细分起来，更是不胜枚举。掌握了这些家具行业的基本知识，接待客户才能应对自如，也才能更容易说服客户。

如果客户问起家具知识，销售人员回答不出来，不但会让客人怀疑家具的品质，还会影响销售业绩。刚开始时，本人曾遇到过这种情况，客人询问一款核桃木餐桌，由于只知道该款家具材质是核桃木的，对核桃木品质特性，如何保养却知之甚少，让客户很是不满，幸好门店负责人对家具知识了如指掌，才让客户满意。有了此次教训，我开始留心有关家具的知识，通过各种途径学习，最终对各种家具的材质特点包括如何保养都很熟悉，再有客户来也能应付自如了。

了解产品熟悉产品只是销售工作的一部分，做出好的销售业绩另一个重要因素是了解客户心理。由于所售家具分高档和中档，价格上自然也有差别，价格的差别在客户心理上会有微妙反应。在销售的过程中我发现，消费高端产品的客户很少会留意中档产品，既使观看也是浏览式的，不会细究，对高档产品却是品鉴式的，他们对产品的了解甚至比销售人员还深入，在这类客户面前切忌卖弄，否则有可能是班门弄斧，贻笑大方。

中端产品的消费客户对中高端产品都会细细研究，客户对价格会很敏感，作为销售人员此时不能表现出因价格高客户不能接受产品的意思，不然客户可能因自尊原因拒绝消费。最好的方法是向客户介绍产品的优缺点，让客户自行选择。客户分很多种，一个出色的销售人员，不但要学会揣摸客户心理，还要有足够的耐心。

**销售方面实习工作总结报告篇4**

摘要：

这次的实习工作主要是从事家具销售，首先是把自己的产品熟悉了之后，介绍给顾客，接着进入签单环节，最后是成交。这一系列的事情当中我学到的和用到的。

目录：

一、主要内容：

（一）、实习企业介绍

（二）、实习目的

（三）、实习岗位介绍

（四）、工作计划

二、家居顾问岗位的实习报告

（一）、家居顾问岗位的工作内容与成果

（二）、家居顾问岗位的工作流程

（三）、家居顾问岗位的总结

主要内容：

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。

通过这次的实习，我对自己从事的工作有了更为详尽而深刻的了解。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

一、实习企业介绍：

绵阳楷模居品销售专卖店隶属于广东东莞楷模居品制造，属半直营店管理模式。广东东莞楷模居品制造有限公司，迄今为止旗下（公司专卖店）强势品牌有楷模、大普、大术、拿铁、楷模100、圣萝莎整体橱柜、摇篮、圣萝莎家纺、凡蒂尼软床、哥特，十大品牌系列。

东莞楷模家居用品制造有限公司是一家致力于现代化家居用品生产的专业性公司。公司拥有十一间大型现代化专业生产工厂，总面积43万平方米，现有员工3600多人。公司位于被誉为中国“家具之都”的东莞厚街。拥有多条从德国、意大利等国进口的先进生产线。“以顾客为中心，以品质为生命，以诚信为宗旨”是我公司长期追求的企业精神。公司在国内已有1000多个专卖店，并建立了较完善、发达的营销网络，产品还远销欧美、东南亚、中东等世界各地。COOMO家居用品将为您创造一个美满、舒适、和谐的家居生活。楷模家居的设计是全国最人性化的。楷模家居拥有全国最顶尖的设计团队。楷模家居是现代风格当中最顶尖的，引领着整个家居行业的时尚潮流。

楷模家居是全国最大的家居品牌，旗下一共有十个不同的系列。

楷模家居连续两年被全国工商联评为双年十大家居品牌。\_年9月来着9个国家的18位顶级设计师来亚洲参观，只参观了三个工厂，一个是红木家居，一个是办公家居，唯一一个民营企业就是楷模。

\_年楷模居品制造与华南理工大学成立了自己的设计院，而在家居行业拥有自己研究院的就只有楷模一家。

楷模居品在全球拥有1000多家专卖店，在全国拥有600多家。楷模COOMO,传播理念，复制成功。

C-“Culture”,文化、深度、内涵。

O-“Objective”目标之一，喻指对“树百年楷模”这一企业目标的坚定信念。

O-“Objective”目标之二，喻指楷模“创造完美的生活文化”的品牌定位。

M-“Modern”现代，象征COOMO以创造现代生活文化为品牌目标。

O-“Outstanding”超越，喻指COOMO不断进取、积极创新的创业的态度。

楷模专卖店在营运中保持务实、简单和富于创新的原则，持续推动企业的成长与进步。培养员工的专业技能与专业知识，确实提升员工的专业素质。鼓励各分店参与社区生活，深入了解商圈住户的想法，以制定符合顾客需求的商业提案，进而建立员工、企业与顾客之间，完全信任的互动关系。为了维护专业服务的企业形象，每年都会举办顾客满意度调查活动，透过专业分析的问卷调查结果，找出问题进行改善，并力求从每位员工做起，来提升顾客满意度。此外，我们仍将持续落实?会员制?软硬体的建构，以符合顾客期待的创新提案，给予会员更多的关注，让走进每一位顾客的生活中，成为最了解顾客需求并值得信赖的企业。

二、实习目的：

本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

做销售这行就是与人交流沟通的一件事，在这个工作中我能够更好的去了解人与人之间的相处，能够更多的认识到不同类型的人，结交到更多的朋友。都说朋友越多路就越宽。见的人多了视野就越开阔了，对想事情的思想高度就有所改变了，处理事情的方法也会随之多起来。我觉得在这份工作中能够让我的思维更加的敏捷，对不同的事有更快的更准确的判断和处理。

三、实习岗位介绍：

绵阳楷模居品专卖店位于绵阳佳艺美庭三楼，在门店我是作为一名家居顾问。

家居顾问的工作就是：我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。在这个基础上，我们首先是必须对自己的产品有一定的认识，才能很好的与客户交流，帮助他们选到适合自己的东西，最终达成签单。对顾客我们首先是要起到一个引导作用，对于他们都不是很清楚的事情，我们要给予合理的建议。这个岗位里，我们要学习的不仅有销售方面的知识，更多的还有家居方面的，例如：我们对绵阳大大小小的楼盘都要有所了解，对每个楼盘的户型都要有所记忆，而且对我们家居进家的效果要清楚明白，给客户配户型，画户型，搭配软装饰，告知一定的风水知识等等。一定要给

**销售方面实习工作总结报告篇5**

本次推销理论与实务实训，意在通过本次实训，使我们能够熟练的掌握推销中的各种技巧，包括礼仪、服饰、话术等。掌握初次和客户见面作自我介绍的基本技巧，尤其是开场一分钟左右的自我介绍，利用好这一分钟争取赢得客户的信任，是每一名成功的销售人员必修的课程。掌握销售人员必须的礼仪知识及技巧，良好的个人形象和必要的销售礼仪是取得客户信任的第一步。与客户初次见面的言行举止都应体现出一种专业精神。模拟与客户初次见面的场景，检查自己的言行举止是否符合推销礼仪的要求。熟练运用各种推销方法，并熟练掌握推销洽谈技巧、发掘自己声音的魅力，进一步激发顾客的购买欲望，最后达成交易。本次实训正是给予了我们一个良好的机会，将推销付出实践，在参考商品和假象顾客的前提下，把推销过程结合实际生活充分演绎出来。

推销的根本目的就在于成交，而成交的前提就在于良好的推销。在推销洽谈过程中，顾客往往会提出各种各样的异议，并且这些异议自始至终地存在于推销过程中。这既是整个推销过程中的一种正常现象，也是使推销走向成功时必须跨越的障碍。从这个意义上说，每当遇到顾客异议，才算整个推销工作的真正开始。因此，正确对待并妥善处理顾客所提出的有关异议，是现代推销人员必须具备的能力。推销人员有正确分析顾客异议的类型和产生的原因，并针对不同类型的异议，把握处理时机，采取不同的策略，妥善加以处理，才能消除异议，促成交易。主体：

本次实训重要分三个阶段完成，共耗时一个周。通过同学们寻找参考商品或服务，设立假象顾客，编写一个上门推销的剧本，并将剧本真实的演绎出来，包括推销过程中的礼仪细节、话术掌握、服饰搭配等，都尽可能贴近真实。将所学理论与生活实际联系起来，最终达到推销理论与实务实训目的。

首先，我们很荣幸的请到了“读书郎”推销员培训的老师，她将自己的理论知识结合自己的工作经验与生活实际，为我们上了一堂经典的推销课。她举例说明了在现实生活中如何赢得顾客信任，怎样处理顾客异议等，并通过这些诸多问题，给予解决方法和技巧，使我们对推销课程有了新的了解和认识，并掌握了一

些实际推销中的技巧，包括固定的语句、步骤以及不要轻易放弃的精神等，让我们对实际生活中的推销也有了一个初步的认识。

其次，便是编写剧本部分。我们先寻找同学组建小组，并确立小组名称、口号等，再以小组为单位编写剧本。总共花费了两天的时间用来编写剧本和排练。同学们在网上查找了很多关于推销的资料，并确定参考商品和假象顾客，运用诸多推销学的理论知识，在结合自身实际，完善了各自的推销剧本。

最后，我们以班为大单位，小组为评分单位，对每个小组的表演情况进行评估打分。老师事先准备了相关的评分细则，着重强调了推销员的一些细节问题，并列为评分参考，并从真实度、推销技巧等因素上对小组做出合理评价。结尾：

通过本次实训，使我对推销理论与实务有了一个全新的认识，不仅是书本上的知识，更是实践得了的经验。虽然本次实训的所有参考对象都是假象的，但也能让我们受益匪浅，虽然在表演前就写好了剧本，可在写剧本的时候我们会不断将自己设想为顾客和推销员，在对话上，礼仪上，顾客异议上都达到了尽量贴近真实情况。

“读书郎”推销员培训老师的讲解使我对推销这么学科的认识更加深入。虽然在平时上课的时候，老师都有讲解过，但却难以将实际情况联系起来，而“读书郎”推销员培训老师通过自己的工作经验，把理论与实际案例结合起来，并讲解各种在实际生活中处理顾客问题的方法，把理论知识实体化，使我们的理解更加透彻。

但在本次实训中，由于大家都缺乏编写剧本的经验，对推销的话术掌握还不够全面，使我们在编写剧本时遇到了诸多问题，剧本的质量也有所欠缺。但在表演中，大多数同学也按照实际情况，适当增删了剧本内容，使表演出来的效果感觉更加自然和真实，相信他们成为一名合格的推销员只是时间问题。在推销过程中，推销工作就是要促成交易。如何实现成交目标，取决于推销人员是否真正掌握并灵活运用了成交的基本策略和成交技巧。一个积累了丰富的经验、掌握了有效策略和方法的推销人员，懂得应该在什么时候、以什么方式结束推销过程，把握成交的机会。所以，我们应该认真对待推销这门学科。

本次实训使我们把理论知识重新整理了一遍之后又融入了实际推销中，虽然

距离实际上的推销活动还有所不同，多了些表演的成分，少了些严肃的氛围，但已经大致模拟出了推销活动的整个过程，包括电话预约、上门推销以及最终成交都做出了合理的假象，对同学们掌握理论知识起到了重要作用。由此可见，本次推销理论与实务实训是非常有必要的，且充分达到了实训效果和目的，对同学们成为实用性人才有着积极的推动作用。

**销售方面实习工作总结报告篇6**

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的`实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把

大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

四、实习总结

实习给了我很深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，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，通过不断的学习获取更多新的知识。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。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，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助作用。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。

**销售方面实习工作总结报告篇7**

我是一名学习市场营销专业的\_届毕业生，在今年12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\_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——\_\_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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找