# 销售专员实习工作总结(18篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2023-11-26

*销售专员实习工作总结1一、实习目的让学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，使学生深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析...*

**销售专员实习工作总结1**

一、实习目的

让学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，使学生深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力。通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，早点进入社会工作，从校园到社会的过渡，适应社会，为以后的工作打下基础。

主要在店内销售xx空调，有时会根据活动计划被派出去做外场宣传，学习了解公司性质、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对xx空调的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司xx空调的优点和公司的良好信誉，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印复印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。

刚开始工作时，最要是熟悉产品和做一些打杂的工作，对于我来说刚进入陌生的环境难免会有些不适应，而且还要每天站着，不能坐着，刚开始上班的几天全身都痛，感觉非常的恼火，甚至有点后悔选着销售的工作，也不知道自己能不能坚持下来。庆幸的是我的同事们大都数都比较好，是同事们友善的微笑缓解我的脚痛，偶尔她们也会跟你讲讲她们当初参加工作的一些经验和心得体会，最开始做店内销售但是要适应站好几个小时，也可以看资料来熟悉产品转移注意力，能够得到她们的指导也是很高兴的，不够在销售技巧上你就别指望别人能教你多少了，都是需要自己细心的去摸索、领悟成为自己的销售技巧的，有的时候感觉就像是在一个大家庭，相处愉快合作愉快。但是有时看见他们抢单而恶语相向时，心里凉凉的。只要不促及到自己的利益，平时相处时都是很礼貌的，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。没有了在学校的单纯友谊，确实挺留恋校园生活的，虽然我知道职场里面有很多勾心斗角的事情发生，职场也有很多潜规则，因此对于刚出校门的我来说得尽快适应，才能更好的发展。

我的公司主要是卖xx空调电视的，同时也卖其他各个品牌的小家电，洗衣机、冰箱、微波炉等，我主要是卖xx空调，作为一名空调销售人员，最基本的是要将自己所卖的产品熟记于心，与顾客沟通时了解了顾客的需求，根据顾客的需求推荐产品，为顾客推荐合适的机子，例如：顾客要在自己的小店面买一个便宜点的挂机，制冷面积十多二十平米，你就不能够向他推荐一款1万多柜机，先不说价格，就顾客店面的面积来看，柜机占用的空间较大，就算你说的再好，顾客是不愿意买的。还有就是了解顾客需求后“见鬼说鬼话，见人说人话”只要出发点是好的，机遇会有的，最重要的把产品销售给顾客。针对顾客不情况采取不同的销售策略，这些都是平时在旁边旁听其他销售人员以及再卖出去的产品总结迟来的经验。虽然说刚刚开始的时候我的销售工作就是打杂的，但是在打杂的过程中学到很多，很快熟悉了公司运作以及售后服务，订单系统，熟悉了各个部门的运作及工作人员。这对于以后的工作是很有帮助的。

就这样在一边打杂，一边自学的情况下，销售额从最初的零逐渐往上增长，慢慢地摸索出了自己的销售方式，就是了解顾客需求，“见鬼说鬼话，见人说人话”根据不情况采取不同的销售策略，达到销售的目的。还要察言观色，因为工作上没有人会主动来教你一步步如何如何做，靠自己的主动性，别人最多只能给你一些提点，其余的还是需要靠自己去琢磨和学习。没事的时候就在店里熟悉产品知识，做到顾客问什么都能够答来，给顾客一个好的印象，还有就是微笑服务，解决顾客的需求。把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间经常为抢单而争执得恶语相向的。很多时候觉得自己没有学到什么，不给你销售的机会，所干的只是一些跑单子、带领顾客去交钱的无关重要的杂活，但是正是因为这些杂活能够让你尽快的熟悉公司的运作，以及销售环节的个个要点。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。3个月的实习工作时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问，用3个月的时间学到了在学校3年也学不到的经验。

**销售专员实习工作总结2**

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，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。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

不知不觉间，两周的店面实习已经结束了。掐指细算，实际只在店里待了十来天的时间。

收获与遗憾并存，快乐与郁闷交杂。

店面实习环节我被分在九鼎百脑汇东店，很幸运，据说是九鼎两个明星店之一。

总的来说，我们店的店员很年轻也很敬业还很专业，对人没有过分的热情但很朴实也很随和。进店第一天我就发现现实与理论的差距——条框式的不能“坐、倚、靠”pk人性化管理。制度是死的，人是活的，是严格按制度办事更严谨更正规还是“行道如水曲达”更高效，这是一个目前值得我思考的问题，虽然现在还无法妄下结论，但我相信随着自己人生阅历的丰富，终究会给自己一个答案，在此暂且埋下伏笔了。

店面实习期间，我也经常抽空到其他联想专卖店和其他品牌电脑专卖店转转，发现其实联想的店员并不是最热情的，我不知道是因为店员认为联想销量好没必要还是由于怕过分热情导致顾客反感。

在店员身上我能看出早就听说的一个结论：社会很磨人，磨人最初的梦想，磨人的锐气与斗志，磨到最后便让你甘于平庸。很多店员都习惯现在的状况，有的已经安于现状，或者他们比我更懂“知足者常乐”这个道理(因为我是一个会偶尔郁闷的人)，但我还是固执地认为年轻人应该要有冲劲儿才行，他们真的都还很年轻(呵呵，说得貌似自己是一个老头儿似的)。

最后，我认为公司应该进一步强化对店员的培训。励志培训、礼仪培训、产品知识培训、销售技巧培训......因为目前公司虽然也有培训，但我个人认为培训的强度和培训的范围还远远不够，还不够系统。据我与店员沟通发现，现在店员的流失量还是比较大的，我相信增加一些定期的相关培训应该能够增强店员的归属感，而这种归属感并非是对销售代理公司的归属感而是对联想的归属感，所以我认为培训工作应该由联想统一主持。另外，多一些科学系统的培训也能增强店员对联想产品的认同感，因为我个人认为只有当一个人真正认同一件事才能做好，店面销售同样如此，只有店员从心里认同自己的产品，才能感染顾客，有更好的销售业绩。

对于顾客，首先应该摆正心态——顾客就是上帝。实习之前就有前辈告诉我们上帝都喜欢货比三家，不要期望销售能一蹴而就。经过店面实习，我发现大部分顾客都有这个癖好。对于大部分上帝，只有钱是最直接的购买驱动力，谁给我最优惠的价格我就在谁那儿提货。我认为大致可以把上帝分为：阔气直接购买型、谨慎对比购买型、了解暂不购买型。对于第一种上帝店员们自然非常欢迎，但对于后两种类型的上帝店员们似乎没有足够的耐心和热情。我认为第一种是直接消费者，后两种是潜在消费者。如果站在长远发展的高度，我们就应该一视同仁，将三种类型合而为一，仅仅称之为“上帝”便可以了。

首先自我评价同序。

遗憾：自我约束力不够强，自己给自己找借口。实习前的培训还让自己信心满满，立志一定要售出电脑，实习前两天就拼命的记产品知识，努力的听老店员对顾客讲解的每一句话。到后来发现店长对我们的定位只是了解销售过程，基本不让我们接顾客后便慢慢懈怠了。其实仔细想想店长的这些考虑是可以理解的。毕竟我们只到店里实习两周，根本不会给店里带来多少利益，所以只要不添麻烦，不影响正常销售就可以了。认识到这点后自己的激情就有所下降了，以至于现在对产品知识还只是泛泛了解，根部没达到自己的预期目标。“立志要如山”，接下来的工作中争取不再留下遗憾。

快乐：结识了一堆店员朋友，以后买电脑还可以拿成本价，呵呵。我们“新手十人团”彼此间的了解增多了，友谊加深了，配合也更默契了。

郁闷：自我控制情绪能力还有待提高。

收获：经过这些天的店面实习，我认为自己最本质的目的达到了——了解一线销售流程与销售技巧，不过仅仅是了解。还了解了一些目前电脑销售中的潜规则。

**销售专员实习工作总结3**

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我明白从此刻开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我明白从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不明白的情景，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心境占距着我的心，可是我坚信自我会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我实习工作就是在\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指经过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达本事和必须的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我的组长经常对我说：“每一天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自我遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心境会是十分糟糕的，情绪也很低落，这样的情景，很多同事都碰到过。

之后，我想出了解决问题的办法，每一天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今日打多少电话，上午打多少，午时打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今日要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自我的心境，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自我，这样才能继续以激昂的心境进行工作。

每一天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不明白什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今日工作不努力，明天努力找工作”，仅有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，仅有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，仅有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自我增加了收入。

经过一段时期的电话销售工作，我的口才本事得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的本事得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**销售专员实习工作总结4**

在xx商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的xx，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。

现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条:

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总

会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理平整，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由。我们的冬装打五折，现在购买很合适，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

**销售专员实习工作总结5**

一、实习内容

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行顾客的满意是我们永恒的追求为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司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。

公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

以上是销售实习期工作总结范文，希望对您有帮助。

**销售专员实习工作总结6**

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。加强团队合作意识，和同事互帮互助。

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。客户信息要及时跟进，做好客户关系。

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

**销售专员实习工作总结7**

为了让自己的XX过的更有意义，并且锻炼一下自己各方面的能力，XX刚到来不久，我就与好朋友一起寻找实习的机会。幸运的是，我们同时被xx市xx汽车销售有限公司录取，成为该公司的销售助理。

在将近XX个月的实习中，我学到了很多东西。相信它们会让我受益终生。

作为大学生，我以前一直有着一种优越感，觉得自己以后肯定能过很容易的找到一份比别人好的工作并且能过做的很好，可是实习的第一天我就感到了自己的眼高手低。

虽说是销售助理，可是我们会时不时的被派去洗车，擦车，刚开始的时候觉得挺有意思，做到后来我们就一直在抱怨，认为他们是大材小用。

后来老员工XX哥的一句话让我们觉得羞愧无比，他说：“要想卖好车，就必须先学会擦车，基础的工作虽然辛苦，却也最能看出一个人的毅力和耐性。

”常听人说，听君一句话，胜读十年书，我觉得这也许就是我真正应该学习的东西。所以到了后来，面对每一辆车，我们都会耐心细致的把它擦干净，虽然很累，但是看着闪闪发光的车，也是很有成就感。擦车还了我另一个意想不到的收获：锻炼了身体。

我生来就是一个比较腼腆的女孩，在跟着销售员学习一些销售技巧，与顾客沟通的时候，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一款车的性能，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，幸亏当时带我们的XX哥帮我解了围。事后XX哥语重心长的对我说：“不要怕出错，害羞是做不了销售的，你应该给自己表现的机会。”

所以为了能够克服自己害怕犯错，容易害羞的毛病，我会经常跟那些资历老的销售员“套近乎”，从他们身上取经，并且在他们接待顾客的时候从旁记录学习。

到了后来，XX哥竟然让我去试试接待顾客，虽然还是有点害怕，不过完成的总算顺利，还得到了大家的肯定。经过将近一个月的学习，我发现我在与各种人的交流沟通中少了很多的害怕和害羞，这让我对自己的未来更加充满了希望。

这将近XX个月的实习，不仅让我学到了以上宝贵的东西，还让我明白了父母赚钱的辛苦，懂的要戒奢以俭；

让我对企业的经营模式有了大致的了解，能够把理论知识运用于实践；让我更加懂的要学会约束自己的行为，学会守时；让我能够更好的明白团队精神，学会与他人合作；同时也让我了解了汽车的世界，开阔了眼界。

我知道我要学习的东西，这短短的实习只是一个开始，我要以此为契机，加倍努力的去提升，完善自己各方面的综合素质，成为合格的大学生，成为有益于社会的人。

**销售专员实习工作总结8**

这次在房地产销售岗位上的实习着实令我加深了对职场生活的理解，虽然只是初次参与工作却让我体会到房地产销售的独特魅力，至少这种锻炼的效果能够让我在短期内取得较大的进步，待到实习结束以后再来回顾以往自然能够从房地产销售工作的经历中收获很多，所以我对完成的房地产销售工作进行了总结并很珍惜这次实习的成果。

由于销售类工作向来压力较大的缘故自然要加强对房地产市场的了解，在有所准备以后再来主动出击自然能够在销售工作中取得不错的成果，事实上我在实习期间正是采取这种工作模式从而获得了领导的认可，但是我也明白因为些许成果便沾沾自喜很容易在销售工作中吃亏，所以在老员工的建议下我便养成了定期收集房地产信息并进行分析的良好习惯，至少我得了解客户对房地产的需求以后再来开展销售工作比较好，看似谨慎的工作方式却能让我在工作中减少许多新员工常犯的错误，总体而言我对实习期间在房地产销售工作中的表现还是比较满意的。

通过销售技巧的运用让我对毕业后的职业发展有了更多的信心，由于在实习之前对职场生活充满未知数的缘故让我感到比较惶恐，尤其是心态上的迷惘以及初期工作时的无所适从让我感到很焦虑，所幸的是指导老师比较关注我在实习期间的心态变化并给予了自己不少鼓励，所以我在逐渐转变工作态度的同时也通过自身的努力适应了职场生活，当我开始主动学习销售技巧以后才发现职场生活其实还是很好适应的，只不过由于以往从未参与其中才会将其想象得比较困难罢了。

实习虽已结束却意味着职场生活的历程刚刚开始，虽然还未做好这方面的准备却也要为毕业以后的正式工作进行考虑，无法否认的是实习期间积累的经验能够为今后的正式工作带来很大帮助，尤其是房地产销售这类需要和各类客户打交道的工作更能为自己提供不少的借鉴，所以我打算在毕业过后继续从事这方面的工作并争取尽快得以转正，毕竟通过这段时间的努力已经能够让我较好地处理销售工作中的难题，而且这段时间的积累也能够让我在职场生活中学到不少实用的销售技巧。

正因为不能够辜负实习期间的努力才要规划好以后的职业方向，无论是对于自身的成长还是领导的照顾来说这都是很重要的，所以我会牢记自己在房地产工作中学到的技巧并在以后更加努力些。

**销售专员实习工作总结9**

通过铺市使我了解到公司的商超和流通渠道的分类运行模式，对公司的经销制渠道模式和先款后货的结算方式有所体会。在本阶段我们辗转个B、C、D类店面和农贸市场，发现多数客户对乌江牌非常认可，对先款后货的方式也比较理解；乌江产品保持市场占有率第一的优势依然明显。此外，在与客户的洽谈过程中从一开始的陌生到逐渐进入状态，业务技能得到很大提升。

促销是销售工作的一个重要部分，本次实习共进行了约30次的促销活动。促销活动主题的设计是免费品尝，免费赠送 15G包装产品和特价销售的形式。促销点的选择也多以超市入口和农贸市场等人流量大的地方为主。场面设计是以两架品尝台，一把太阳伞，周围再配以PVC广告的形式为主。因此，在每组四名促销人员的分工下能够烘托现场气氛，聚集人气，达到宣传的目的。每次销量都从200元到600元不等，派发菜的发放也达200—300袋每次，受众群体至少在1000人次以上，对于乌江的品牌传播起到良好的效果。

在数次的促销过程中，我们聆听到来自消费者的声音，对于我们的产品也提出各种宝贵的意见，使我了解到以后工作中需要突破的各种问题。此外，通过促销也锻炼了我的心理素质，使我完成了从一名学生的虚荣到一名敢于放下面子的营销员的角色转变。

在这三个月的实习期间，我们接触到最前沿的市场，最真实的市场信息和最直观的销售情况。总体看来我们的产品具有本身的优势是不容质疑的，品牌的力量也是强势的，因此在品牌的作用力下，减轻了营销人员开展工作的难度。对客户来讲，乌江榨菜的的知名度保证了他们的销量为他们带来了利益。而对于消费者，爱美食的湖南人为我们提供了一个很好的市场基础，我们产品的自身特点更是对他们有挡不住的诱惑。

然而，所有的工作都不可能完美，我们的工作也或多或少存在着缺陷。比如，在维护客户方面我们的经销商表现的滞后往往会引起客户的抱怨。在市场价格体系方面也出现一些混乱使得后续工作很难开展。另外，一个在促销中屡试不爽的现象告诉我们在我们的产品外包装上对于产品食用方法等信息的缺失导致很多消费者对于产品有所误解。比如，一包价值五角的新一代和一包价值一元二角的古坛在一个不知情的消费者面前其价值几乎等同，因为他们普遍认为无论是什么味道买回家都要清洗。这样的顾客还不在少数，究其原因可能是少了“开袋即食”等字样的引导吧。

总之，在这三个月的实习期间我们实现了即定目标。无论是在铺货、促销还是信息收集方面都取得了一定成绩；自身能力得到锻炼；团队合作能力不断增强。这对于在今后工作中相信一定会有所帮助。此外，在实习阶段我们的生活方面也得到办事处领导和同事的关怀，使我们能够全身心投入到实习工作中去。

**销售专员实习工作总结10**

走过了大学三年的学习，现在开始进入到了实习岗位中锻炼，我找到了一家手机销售公司做销售员，负责现下门店，新手机的销售和推广。

对于一个专门学习营销的人来说，这并不难，难的是如何做，我虽然没有做过手机销售，但是以前在假期内做过服装销售员，所以对于销售有一定的经验。来到手机店的第一天，我们就在经理的带领下，熟悉了手机的各种款式，尤其是最新款手机，被放在了玻璃柜台外面成为了体验机。

这家手机店，是公司成立不久的一家线下实体店，我们的任务并不是销售，而是推广，让线上客户来到我们实体店体验，同样也负责销售，只要客户愿意购买，就会销售手机，我们销售的手机是xx手机。我们店一共五个人，每个人负责一天推广销售，我被安排在了周三开始销售。对于进入本店的客户，我都非常热情，用我以前服装销售的经验，来推销新产品手机。

现在线上销售成了主要的销售渠道，抢占了很多线下销售份额，让我们这些实体店销售人员的销售难度增加了不少。虽然明白但怎么可能就认输呢？再怎么说我也要拼一把，不然不甘心自己就这样失败。所以我就开始在工作岗位继续加油学习。我们店主经常给我们讲解一些比较重要的销售手段，线下销售和线上销售不同，线下注重的是体验，线上最大的优点是优惠的价格和送货上门。

虽然我在实习内并没有销售多少手机，但是却学会了很多销售手段，尤其是推广的手段更多，为了提高手机知名度，我们负责线下的传播。发传单，线下店面体验等，让客户感受到新手机带来的新感觉，让他们明白手机的不同，从中体会到全新的感受，我要做的就是作为一个中间人，让客户感受到新产品手机的优势，当然我们也需要重点讲述新手机比其他老牌手机强的地方，展示新手机的各种性能，这样才能够让客户感受到新手机的优点。

我们虽然是一家体验店，但是很多时候都会看到很多客户来到线下店面来体验手机的优劣，从中感受这款手机的性能。让我们在工作中学习了很多关于手机方面的知识，同样，也学到了线下推广的各种手段和方式，提高了自己的工作效率，我也能够在以后的销售中不断的提升自己的销售水平。实习结束了，当走出这家实体店，看到人来人往的人群，发现自己是如此的渺小，想要继续在岗位上发展还需要继续提升自己。未来依然需要努力。

**销售专员实习工作总结11**

回顾这场实习，三个月来的经历和体会好像都不过是一场梦幻一样。曾经以为十分漫长和辛苦的实习期，竟也就这样慢慢的结束了，让然感到有些不可思议。

但经历了这次的实习之后，我也成长和进步了，如今我不过是在销售的基本的工作上有了一定的经验和成绩，要真正的完成自己的工作，我还需要很多的努力和奋斗！

现在，实习结束了，但社会却一直等待着我真正去踏足。为此，我将自己在实习期的个人工作经历和体会做总结如下：

面对这场奇特的社会实践，我在工作中的心态也发生了几番改变。

期初，刚刚来到公司的我，还没有真正的重视起销售实习的工作。因为当时的我在心态中仍将自己当做是一名学生，以为这不过是学习的一个阶段任务而已。为此，在工作中我总是重视学习和培训，但在真正的工作实践中却马虎胆怯，给大家添了不少麻烦。

后来，我开始意识到，无论实习的目的是什么，自己已近身处于这个岗位，必须在工作中努力的发挥自己的作用！而这份改变，也让我真正意识到自己的职责不是来这里学习理论，而是真正的在实践中去发现，去体会！也因此，我在实践中取得了不少经验，提升了个人的能力。

如今，通过在工作中的努力，我已经不知不觉的将自己当做了xx公司的一份子，并能像一名真正的员工一样，要求自己，改进自己。让自己的工作更加的出色！

在实习的工作方面，虽然我一开始并没有十分严谨的面对工作。但在进入公司以来，我一直都十分珍惜这次的实习机会，认真对待领导的培训和教导，努力尝试在实践中迈出各种第一次的体验。为此，我收获了很多独特的经验。

在工作中，虽然我并算不得特备的优秀，但我一直保持着对自我的严格要求和管理，遵守公司的纪律规范要求，严格认真的处理好领导交代的事情。

作为我第一次的实习，虽然还算是有不错的表现，但依旧有不少需要改进的地方。如：工作中的沟通交流和语言组织，不能仅仅靠公司的那套流程，还要加入个人的一些判断，和对客户的换位思考。这些都还需要我在经验和能力上继续加强对自我的要求。

如今，实习结束，但我的道路还才刚刚开始！我会继续在社会中努力，让自己真正成为一名出色的销售人员！

**销售专员实习工作总结12**

应届毕业生xx年第一季度实习总结

实习单位： 实习生姓名：

季度出勤天数：满勤

缺勤天数：无

在xx年底我荣幸的领到了第一笔奖金，在元旦和过年期间给家里也添置了一些年货，给弟弟妹妹第一次包了红包。非常感谢单位给我提供工作的机会，让我能在祖国的XX事业上有自己的一份贡献和收获。感谢单位领导对我的照顾，祝各位领导在xx年事业和生活蒸蒸日上，大吉大利！

在之前的工作中，我从一名刚毕业的学生成为了一名真正的XX工作人员，从纸上谈兵到实际生产，从照本宣科到动手操作，掌握了XX技术。在今年的第一季度，我继续在XX岗位上工作，日常的工作包括：XXXXXX。期间赴公司参加了单位党群举办的青年座谈会，与单位的青年职工面对面交流了一下工作心得。与会员工大多都是我的前辈，有的在公司上班，有的在各队伍工作，在与他们的交流中我更多地理解到我公司员工的内心世界，同时也学习到了许多知识。在座谈会上大家也就关于单位如何组织开展青年员工精神文化活动交换了意见，也十分令人期待。

日前恰逢X经理视察，承蒙经理指导，明白自己除日常操作以外仍需学习很多定义上的知识，例如我们经常记录的日志和报表，其上很多数值我们不能只会实验操作和记录，更应知晓其数据大小的意义，理解测定的道理。我们经常做的六速实验，得到的数据用公式处理可以得到PV，YP等值，这其实是对粘度、切力的一种表达。六速旋转粘度计是以电动机为动力的旋转型仪器。被测液体处于两个同心圆筒间的环形空间内。通过变速传动外转筒以恒速旋转，外转筒通过被测液体作用于内筒产生一个转矩，使同扭簧连接的内筒旋转了一个相应角度，依据牛顿定律，该转角的大小与液体的粘度成正比，于是液体粘度的测量转为内筒转角的测量。记录刻度盘的表针读数，通过计算即为液体表观粘度、塑形粘度和动切力。再比如钻井液的n值都是一个小于一的小数，其实n值是钻井液众多参数中一个,称之为流型指数,为冥律流体所涉及两个流变参数之一（另一个为稠度系数k,单位），n的计算公式为：n=(Ф600/Ф300)，而水的n值是1。我们投入日常工作的同时不能在重复的工作中忘记实验的本来意义，应该牢记并不断探究原理层面的知识，不忘初心，方得始终。

单位考核人签字：

销售实习期工作总结

篇1：销售工作总结实习 销售工作总结实习一转眼，又一个多月的本职销售实习结束了。在这段不是很长的实习阶段，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，意识到了什么才......

销售实习期工作总结

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进......

实习期工作总结

工作总结转眼间三个月的实习马上就要结束了，回顾这三个月的工作，感触很深，收获很多。在主管和各位同事的悉心关怀和帮助指导下，通过自身的不断努力，我学到了人生难得的经验和社会......

实习期工作总结

试用期工作总结白驹过隙，六个月的试用期即将结束！记得几个月前，我们新一批的员工在联社的关心下，进行了一系列技术和道德心理素质的培训，由此开始了我们进入联社的第一步。记得那......

实习期工作总结

回顾我的见习期生活，感触很深，收获颇丰。这一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力学习和钻研，我很快掌握了现场施工技术，同时创造了一定的经济效益。我在公......

**销售专员实习工作总结13**

房地产销售实习期工作总结

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过实习期的坎儿，这一次便对我整个实习期的工作进行一个简单的工作总结。

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向 每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的\'进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

一、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。 xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。 xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。 xx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

二、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并分类。

三、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。 参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

四、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

五、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。 参加了 九月份的房展会，xx园国庆看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。 实习期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的实习期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，实习期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了， 在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在实习期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这实习期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这实习期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到xx公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过 说到自己这实习期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了xx公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在实习期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，实习期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，实习期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

经过在房地产公司实习的这段经历，我开始热爱上了销售这个职位。并且通过这段时期的锻炼，我的工作能力得到了很大的提升，收获了很多无法用金钱比拟的东西。我不仅在这段实习期里收获了我第一份的工作经历，也收获了我第一份在社会经历上的成长。最重要的是让我认清楚了自己的定位，让我找到了我未来发展道路上的目标，在下一阶段的工作中，我依然会坚定着自己朝着这条道路走下去。我相信我的未来只会越来越好。

在实习期，我的主要工作是公司的销售工作。在大学的时候，我始终觉得销售员的工作是一份费力不讨好的工作，但是在来到我们公司，从事这个房地产行业的销售工作以后，我就开始改变了我这一想法。

虽然在每天的工作中我们要面对各式各样的客户，为了让他们敲下我们手里的订单，为了让他们介绍更多的客户来我们公司看房，我们要不停的讨好他们，我们要不停的给他们提供热情的服务。但是在这些过程里，只要我们用心的对待，只要我们是真心的把热爱投入进这份工作里，那我们收获的回报就不仅仅是业绩和金钱上，还有心灵上带给自己的成就和快乐。所以在这段实习期里，我虽然每天都在辛苦的付出，但是我一直乐在其中，一直很享受着我的工作。

我把顾客当作是我的朋友对待，我把对顾客的推销当作是一种朋友之间好物的安利，但是这种安利必须带有非常强的专业性。所以在这个实习期里，我也一直在专研销售的技巧，我让自己变得更加专业的为顾客服务。

在实习的过程里，通过实践的积累，我发现了在与客户的交流和推销中，我不需要用过多的销售手段，因为这样只会显得自己更加的不专业，所以在下一阶段的工作中，我好好的改正一下自己的这个缺点。关于销售的学问还有好多好多都等着我去探索，我也会在探索中发现乐趣。

**销售专员实习工作总结14**

XX年x月x日，我正式走进XX汽车维修服务有限公司4S店开始了实习工作。我虽然还不是正式毕业生，但以前学的就是汽车检测与维修技术专业，出于维修觉得太累，就想申请到销售部。尽管在学校学到了很多理论的汽车知识，对汽车有一定的了解，但对于梅赛德斯--奔驰的各款车型还不是很了解的。为了能让客户更相信自己的产品，从而去选择我们的产品，所以在开始销售之前我必须对自己的产品有更深一步，更全面的了解。

要想清楚地了解产品就必须和它进一步的接触。给车做清洁是一个既简单有直接的方法，在做的同时对它的外观和内饰有一种更真实的感觉。擦车听着简单，实则比较困难，不仅要从上擦到下，而且还要求所有擦痕要朝一个方向，避免对漆面造成破坏。刚开始做的时候是很慢的，擦完一辆车要接近二十分钟，而这段时间已经够一位老销售顾问擦完两辆了。在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，只要肯努力去做，每件事都会有进步的。这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，擦车是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不就是擦车而已，在对自己产品有了初步了解的时候，我们开始了一个简单的销售技巧培训。“六方位介绍”，车头，侧面，车位，前排座，后排座，发动机室。资料上都有各个方位所特别的地方和比较出众的地方，这也是产品吸引客户的地方。用简洁的语言向客户介绍出产品的特点和与优势，让客户能相信自己的产品。在语言方面的培训是比较轻松的，因为这没有一个固定的模式让你去遵循，你可以自由发挥，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，奔驰XX商务版的长XX宽XX高XX轴距XX以及这款车的发动机最大功率XX和最大扭矩XX等，虽然没有了以前在学校上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在对产品有了一定的了解后我开始介入销售的部分工作，比如说帮老销售顾问填写表格，复印资料，打临时牌照等，表面上是在帮助别人，其实跟多的\'是在充实自己。在这过程中我了解了交车的基本流程：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。当然我也知道了如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的，这些都是我以后工作中都会用到的。

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。

这也使我对自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

**销售专员实习工作总结15**

三个月的实习时光如白驹过隙，转瞬即逝，现在就到了实习期即将结束的时候。我在实习期里担任的岗位是xx房地产公司的销售员岗位，在这个岗位中学习到的一切都将让我终身受益。

其实在这次作为一名销售员实习之前，我还有过一份销售的工作经历，那是在大二那年暑假的时候，我去xx服装店打暑假工，工作的内容就是吸引顾客来店里，向他们推销我们店里的衣服。相比起卖房子，那这份销售衣服的\'工作要简单和轻松很多，但挣得相应的也就少了很多。并且我那时对于服装搭配还挺有研究的，不像对于这个房地产方面的知识，我了解到的少之又少。所以做起来，难度也增加了很多。一开始进入到公司里，我什么也不懂，只知道跟着带我的同事，四处去看房，拍照，找房源，并且那个时候还正好是夏天最热的时候，我们每天都要到外面四处奔波，四处带客户看房。

虽然有一辆电瓶车，但一天下来，回到宿舍里，还是腰酸背疼的。嘴巴说到发干，喉咙说到沙哑，也没有成交几单。但是尽管很累很疲劳，我心里却是感到满满的充足感。因为在跟着同事学习的过程中，我接触到了这一整套的工作流程，了解到了这份岗位的详细工作内容，也学习到了一些向顾客推销的销售技巧。之后，在学习了两个星期后，我就开始自己独立工作了。单独带客户看房的头几天，我根本连话都说不利索，别人一看就知道我是新来的，并且还说我一点也不专业，想起同事在介绍房子的时候，那种自信的样子，我也尝试着让自己自信一些。回答顾客问题的时候，不要迟疑和犹豫，要马上给出他肯定的答复。并且要有很自信和坚定的语气，增加客户的信赖值。并且还要学会圆滑的做人处事，一边要维系好和房东的关系，一边还要做好客户的销售工作，要做好这份工作的确很难。

通过这三个月的实习工作，让我感觉到这里面的学问实在是太多了，我在这里工作和学习了三个月之久，我感觉自己都没有完全的掌握好这份工作的要领。要做好销售这一职位，还需要我多加的锻炼和磨炼。所以，在实习过后，我依然会继续选择留在xx房地产公司工作，继续来深造自己，继续来学习销售的门道，继续让自己变得更加优秀和强大。

**销售专员实习工作总结16**

在\_\_\_\_为期\_\_\_\_周的实习已接近尾声了，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的关护着我，教导我如何做一名合格的\_\_\_\_人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制\_\_\_\_申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在\_\_\_\_实习工作的意义和作用是存在偏见和不理性的。

由于单位领导的安排，我和其他几个实习生共\_\_\_\_人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作。实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度\_\_\_\_，对\_\_\_\_的一切事物都感到新鲜有趣。这周我们主要的工作是抄写合同，这似乎是一件很简单容易的活儿，无需太着意。而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错：资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等。而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和纂改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到\_\_\_\_的工作是严谨认真的，不管做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过渠道销售每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

\_\_\_\_的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐屑的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第\_\_\_\_周到第\_\_\_\_周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是\_\_\_\_针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话营销和普通\_\_\_\_机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，\_\_\_\_的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立\_\_\_\_的良好形象，建立自己的良好信誉。

**销售专员实习工作总结17**

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀!也由此感到一种紧迫感。

今年我开始实习，不仅学到了很多课本上学不到的知识，还从中体验到人生的苦与乐。我在家乡的一个有限公司上班，该公司主要销售家具，套房系列，办公系列(包括办公台、会议台、电脑台、大班椅、办公沙发、茶几等)礼堂椅等产品。刚到公司我被分到销售部工作，为该公司联系销售业务，推销该公司的主要产品。因为刚开始工作的缘故，真的不太适应，对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，从他们身上学点东西。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结出了自己的销售策略，学到了不少东西。而且通过自己的努力也成功做成了几笔生意，而且以后越来越熟练了，虽然很辛苦很累，但真的很开心!因为我做到了!

通过这次实习我对这个行业有了更深刻的认识，目前中国大约有x万多家家具企业，全国家具生产总值达xxxx亿元，显示了强劲的发展势头。根据不完全统计，全国新增的x万平方米以上的家具大卖场就在xx家以上。

从数字上看我国家具产业的发展还是很迅速的。但“品牌观念不强，设计能力不足，产品档次不高”是我国家具企业的现状。全国著名的家具品牌很少，国际著名的家具品牌几乎没有。中国家具出口在国际上很有竞争力，但只有量没有品牌。

家具业的产业本质是民生产业，所谓民生产业是解决人民的衣食住行的产业。家具是人们生活中必不可少的器具，在现代社会中更成为生活方式的载体。我们生产的家具怎样满足生活水平不断提高的人民的需求，它应包括物质和精神两个方面。前者要求有更完备的功能，有更环保的性能;后者要求有符合现代中国人审美需求的特征。因此，产品的开发要从这个基本点出发。根据中国国情，另一个十分重要的问题是，对中低端产品来说，产品开发的核心应是性价比，它是扩大内需的最主要的策略之一。而对中国这样一个现代化进程中的人口大国，由于城市化进程的加快，我国的消费层次出现了巨大的分层。如何适应不同经济发展水平地区、不同规模城市居民、小城镇和农村居民的需求，出现了更为复杂的情况。这些都是我们要进行重新定位的问题。

家具是直接面对公共消费和个人消费的终端工业产品，因此从整个行业来说，它构成了一条从原料采购到营销的产业链，包括产品开发、原料采购、订单处理、生产制造、物流配送、终端销售及服务。现代产业间的竞争已不再是产业链中单个环节的竞争，而是整个产业链的竞争。中国家具业从技术和生产能力已基本接近世界发达国家的水平，但是在产业链的其他环节仍有较大的差距，这使我们仍处于国际分工的中低端。因此，我们必须进行整个产业链的建设，特别在产品开发上如何掌握自主知识产权;在原料采购上，以国际的环保规则实施“产业链监管”;在订单处理上，采用个性化的设计服务和售前、售中和售后服务，提高外包的能力;在物流配送上采用信息技术，实施低成本、高效的配送方式;在终端销售及服务上，拥有自有品牌、实现快速及便捷的供货和负责任的售后服务等等。

三十年来，中国的家具流通业，这里指的是家具的批发和零售业取得了巨大的发展。这种发展在一定意义上说，是独享了“行业发展的红利”，也就是说，在家具制造业极为快速的扩张过程中，由于销售渠道的短缺，而为专业市场的生存和发展提供了机会，但是以专业市场进行批发和零售的现行运营模式存在着根本性的缺陷：

“经营模式以物业管理租赁和商业管理为主，销售手段以价格竞争为主”。一方面，由于经营者并不直接参与家具的销售，缺乏家具营销创新机制和动力;另一方面，由于城市商务成本的提高，经营者把这部分成本转嫁给经销商和制造商，促使交易成本上升，正面临着越来越大的风险，变革势在必行。

中国是一个幅员极为辽阔，经济发展水平极不均衡的发展中国家，在今后一段较长的时期内，由于东部经济发达地区与中西部经济欠发达地区民众的可支配收入水平及消费水准仍然相差甚大，即使在同一地区，中心城市和二、三级中、小城市及乡镇也相差较大。因此，家具消费呈现出一个呈垂直方向的多元化分布;此外，由于贫富不均，消费水准的较大差异，家具消费还呈现出一个水平方向的多元化分布;加上顾客需求个性化需求增长，使家具市场出现一个较为复杂的、多元化格局。中国经济的发展特点决定了中国的家具零售模式必然采取多元的形式，但是无论采取何种方式，必须适应这个急剧变化世界的要求。我们热切地期待着流通业的创新。

**销售专员实习工作总结18**

各位领导，各位同事大家好！

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

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，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。XX。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广XX区域现在主要从XX要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款．广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单．现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。XX和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，\*\*年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

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