# 销售实习工作总结（5篇）

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2023-11-05

*销售实习工作总结范文（5篇）总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析，为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。下面是小编为大家整理的销售实习工作总结，希望对你们有帮助。销售...*

销售实习工作总结范文（5篇）

总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析，为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。下面是小编为大家整理的销售实习工作总结，希望对你们有帮助。

**销售实习工作总结 篇1**

非常高兴能够来到六安销售处进行销售实习。

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于七月份市场销售的总结会议及八月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人七月份工作总结。

首先通过骆总的介绍，我了解到，我们六安销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总领导有方，骆总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过骆总对于七月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，七月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作计划进行了明确的分工和布置。

1、对于八月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反纪律的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及活动经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

2、对于八月份的提案，骆总进行了传达，对于公司八月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细处，就比如说，促销送礼品的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3、根据工作的需要及队伍管理的正规化，骆总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高心能够加入骆总领导的这个销售团队。

**销售实习工作总结 篇2**

首先，要感谢公司给了我一个锻炼自己的机会。电话销售工作是我以前所没有想过去接触的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的。

刚开始接触电话销售工作，这对于我来说是很具有挑战性的。所幸的是我的主管是个经验丰富的电话销售员，而且我本身学习能力也不错所以第一次就蛮上手的。不过第一次拿起电话不可避免也是有些害怕的，当时拿着准备好的话术，接通第一通电话时，我觉得自己声音都微微有些颤抖，好在自己比较镇定，虽然和学员没有说很长时间，但最终沟通还是比较顺利的，这让我有了更大的勇气和信心，很快我开始找到感觉。

不过事情不总是一帆风顺的，接二连三的被学员挂断电话，一种从未有过的挫败感席卷而来，但我是那种一旦下决心做某件事就绝不轻易言败的人。下班后我没有着急下班回家，而是一个人静静思考了很久。之后又上网查了许多别人关于电话销售的经验。我一改往日一贯严肃的对话方式，因人而异，适时地搞点小幽默，活跃和学员的交流气氛。多用一些封闭式问题，可以让你的学员多回答“是”或“对”，让学员潜意识里慢慢接受你和你的观点。使用一定的话述技巧来节省时间和精力。多多研究要推销的课程套餐，对学员的提问给出满意的解答，增强自己的可信度。而一些贴心的小建议更能拉近与学员的距离。

皇天不负有心人，渐渐的我终于真正悟出电话销售的一点经验。一段时间下来，虽然电话量不是很高，但也还是小有成效的，也得到了同事和领导的认可。之后我仍不敢放松，不断总结经验，手边一直放着笔和纸，随时记录一些有帮助的东西。

通过近距离地接触电话推销这个原本陌生的行业，我了解到了电话销售如今已是日常商业销售中最普遍的方式之一;我知道语言运用的技巧的重要性，它能够有效地防止你进行没有必要的交谈，也是节省时间精力的有效途径;同时也明白了很多时候看上去好的东西不一定适合你，而最适合你的东西对你而言一定是最好的。

**销售实习工作总结 篇3**

20\_\_年\_月，我有幸来到天津市冉新水电科技有限公司进行实习。作为一名大四学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上8：30上班一直到下午5：30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。

我实习的岗位是销售助理，对于一个毫无经验的人来说，是根本没有业务经验。李经理很和蔼，也很耐心，亲自教导我这几个月的实习。实习第一周，公司首先对我们进行了简单的培训，一些基本知识的培训，还有通过模拟让我们来熟悉业务。负责培训的工作人员，首先给我们讲解了销售的基本流程，注意事项，基本方法等内容。虽然内容很简单，但是通过培训使我们对销售行业有了进一步的认识与了解，也使我们掌握及销售的基本手段。简单的培训过后就是第一项挑战———就是要记住不同类型机器的型号，功能，价格等方面的信息。由于对公司业务这方面的知识并不是很了解，所以记起来很困难。还有很多专业的名词，术语等对我来说都是很大的一个挑战。而且这样的工作必须在较短的时间内完成，更增加了难度。

一、我先要了解公司简介：

天津市冉新水电科技有限公司坐落于天津市北辰区北辰道津辰钢材市场，专业从事管道、钢板、钢材生产、制造、销售的一流企业。占地面积1000余平方米，注册资金1000万元，公司具有完善的质量保证体系。目前公司经营部主要经营：不锈钢管、自来水球墨铸铁管、合金管、线材、、普碳钢板、合金板、不锈钢板、压力容器板，合金钢管，焊接钢管，镀锌钢管，螺旋钢管，结构用无缝钢管，输送流体用无缝钢管，低中高压锅炉用无缝钢管，石油裂化管，合金无缝钢管，轴承钢管等。可为客户定制各种大口径、特殊厚壁、特殊材质的无缝钢管及合金钢管。

二、公司服务宗旨：

公司一直以“质量第一、规格齐全、价格优惠、24小时发货”为经营方针;以“信守合同、客户至上”为宗旨，广开渠道，完善管理，秉承“以实力求生存，以信誉求发展”的经营理念，以“诚信经营、互惠互利”为原则，为广大新老客户提供更优质，更专业的服务，共创美好的明天了解公司简单的内容之后，要熟悉公司业务：目前公司的主要业务分为电力工程和钢材现货销售两部分。电力工程方面主要有电厂四大管道、汽机管道、锅炉本体管道、石油化工管道的钢管销售及工厂化配置，各类管道的配件销售，代理销售分别有：美国威曼高登、日本住友、日本JFE、德国曼内斯曼。

三、钢材现货销售：

公司是首、唐、宣、承四大钢厂螺纹线材代理商。无缝管代理天津大无缝、鞍钢、宝钢、包钢、成钢的优质钢管;球墨铸铁管代理新兴铸管;焊管代理天津利达、衡水华歧、河北友发;钢材现货有：建筑型材(工、角、槽钢)、螺纹钢、线材、普碳钢板、合金板、不锈钢板、压力容器板、无缝钢管、不锈钢管、自来水用球墨铸铁管、合金管等。

一周后，我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询;负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、李经理决策提供参考。

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。总之，将近一个月了，觉得也挺充实的，并且知道了自己很多的不足之处。下一阶段，我应更加努力，学习更多新的东西。

**销售实习工作总结 篇4**

终于放假了，面对着余天的捡起真不该怎样打发，与其玩乐还不如做些有意义的事。经人的介绍我来到了忻州天天健保健食品专卖店，开始了我的第一次打工生涯。

第一天上班由于自己不了解店里的产品，于是我们店里的经理边给我找了师傅，他是从太原总部下来的叫牛杰，人很和善，我便叫他牛哥。牛哥说我啥都不会，便和我一起了解产品。由于第一天我的积极性很高，不管牛哥说什么，我都认真听、用心记。一天的时间很快倒过去了。不过在这短短的一天中我学会了很多，了解了许多产品和他的功能及价位，对产品有了一个大致的了解。在师傅的教导下，用了三天时间我了解的店里所有的产品，我便和牛哥一起去拜访客户。但是通过几天的实践发现自己在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是推销产品，我说顾客们都无动于衷，但只要牛哥一开口可大不相同，顾客立即有了憧憧欲动的感觉，通过实践我总结出几点：

第一、服务太度至关重要

作为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的。要想获得更高的利润就必须提高销售量，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，尽可能满足顾客的要求。

第二、诚信是成功之本

今年我们的对联是：上联：您的光临是我们最大的光荣。下联：您的满意是我们最大的满意。横批：诚信为本。诚信对于每个经商者来说无疑是生存的根本。如果没有诚信，倒闭是迟早的。诚信我的理解是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

第三、付出才有收获

牛哥领上我跑了一个星期后，我便一个人去跑客户，前两天去的几家还比较顺利，但到第三天就不那么顺利了，那天我去的是干休所，那里住的不是老干部就是转业军人，管的比较严格，我一近院就直往里走，但后面一直有人再喊：干啥了。我不以为是说我就一直往进走，直到那位叔叔追上我说：干啥了，快出去。我很和气的说：“找\_\_叔叔来给他送个资料。”但那位叔叔根本不听一直在说：前几天这儿丢了辆自行车。就是些不认识的人进来偷走的，快走快走。我只好灰溜溜的出来，走在街上我真不知该怎么办，真想大哭一场。但我又想起了许多成功人士的事例，他们不是也经过许多挫折才成功的吗?我这点算啥。我变克制了自己的泪水。上午我没去店里直接回了家，好好想了想。下午我又去了干休所，这次吸取上次的教训，一进去先去门房和叔叔打了招呼，便很顺利的进去了。接下来的几天里都十分顺利，我还推销了一件产品呢!

晃眼间，一个月过去了。在这一个月的实践中，使我增长了许多见识，也懂得了许多做人的道理，也是我更清楚的认识到自己的不足和缺点。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母、回报一切关心我的人。

**销售实习工作总结 篇5**

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多的知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和在菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

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