# 销售毕业实习工作总结1500字

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-05-26

*销售毕业实习工作总结1500字5篇在实习中，每个人都有自己的目标和梦想，从点滴做起，努力拼搏，相信我们都会实现自己的目标和梦想的，下面是小编为大家整理的关于销售毕业实习工作总结1500字，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!销售毕业实习...*

销售毕业实习工作总结1500字5篇

在实习中，每个人都有自己的目标和梦想，从点滴做起，努力拼搏，相信我们都会实现自己的目标和梦想的，下面是小编为大家整理的关于销售毕业实习工作总结1500字，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!

**销售毕业实习工作总结1500字1**

随着毕业的到来，我在今年三月份的时候便进入了一家企业进行实习，这次实习的职位是化妆品销售。一开始选择这个职业的原因是因为我自己对化妆品比较感兴趣，所以我就选了这样的一份工作。加上自己平时的沟通能力欠佳，所以我也想在销售的这一份工作上去多多锻炼自己，磨练自己。就这样，我带着这样的愿景加入了这一份实习工作当中，从中也得到了大量的收获。

第一天培训的时候，店里面的领导就已经非常详细的对我们交代了销售的一些技巧和知识点，我也非常认真的学习了，但是当我真正的进入实战才知道，原来这些东西说起来简单，自己坐起来就不会那么简单了。我接待的第一个顾客是一个大约二十多岁的女孩子，当时店里的姐姐们也是觉得她的年纪和我相仿，应该好去沟通一些。但是万万没有想到的是，这个女孩是一个很有个性的人，我当时不是很大胆，跑过去帮她引荐的时候我也显得有些局促不安，她当时冷冷的看了我一眼，然后没有说话。后来我继续想帮她做一些引导的时候，她表现出了明显的不耐烦，对我冷冷的说了一句，“我自己会看，你不用跟着我，谢谢。”我当时候整个人都有一些懵了，然后我就怯怯的跑了回去，旁边的同事姐姐们也安慰我，说没关系，有些女孩子确实就是这样的。我们做销售行业的，也是做服务行业的。这点小委屈咱们得承受下来。

我真的觉得挺委屈的，但这毕竟是自己第一次接待顾客，肯定有些方面我也没有做好，所以才会让这位顾客这么反感。后来我对自己也进行了一番检讨，从而也进行了一些改进。销售工作真不是一件简单的事情，有时候如果我们不懂得提升自己，或许我们就会遇到更大的难题。所以不管怎么样，我们都要懂得去学习，懂得去消化。只有这样，我们才能真的成长起来。这一次实习，虽然时间不太长，但是销售这份工作真的很锻炼人，我在这中间也学习到了很多。更是明白了服务行业的艰苦，但与此同时，这个行业也会给予我们一定的回报。

一分辛苦，一分回报。不管眼前的磨难有多么的打击人，我不会停下脚步，我也不会就此低头，我就继续往前走，不管多远，都会坚持走完这一条路，决不让自己失望!

**销售毕业实习工作总结1500字2**

我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5：经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6：提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7：学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领!

**销售毕业实习工作总结1500字3**

通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多.下面先阐述一下我对B2B的认识：

B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。

传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

**销售毕业实习工作总结1500字4**

一、实习目的

本人是一个从小就非常喜欢汽车的人，很遗憾没有学汽车制造行业，但我希望通过汽车销售的实习，更近距离的与汽车接触，争取以后的工作都跟自己喜欢的汽车待在一起，为汽车做好推销工作是我实现理想工作的第一步。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日-20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_汽车4S店

四、实习内容

在4S店里面接待每一个来店里做汽车保养的客户，再通过这些客户扩大客户资源，也在其他汽车展销活动上发展客户，将汽车销售工作时刻都像一张名片一样“带在身上”。

五、实习总结

在实习之前，我是抱着与汽车多多接触多多待在一起的打算进去实习的。这一想法最开始让我们营销总监笑话了，他说这年代还有这样的小孩呢!后来实习久了才知道，我们营销总监正是一个爱车如命才进入汽车行业来做汽车营销的人，他也是从基础的销售做起的，现在已经做到了总监的位置。

在实习的过程中，都是总监带着我以及另外的一个销售实习生进行实习。他带着我们出去各大汽车展销活动，为我们4S店的车做宣传推销，也教我们如何在活动上发展客户，让我学到了不少做销售的技巧。

不过，与其说是做销售的技巧，不如说是做人的技巧。销售是一个需要情商特别高的工作，这也就意味着你这个人得情商高，而无论是做销售还是做人，只要情商高了，那很多时候也就不会说错话，或者做错事了，凡事都会三思而后行，不再出口伤人，让与自己一起工作生活的人或者对面的客户心里不舒服了。

在此次的4S店实习中，我发现了自己除了有对汽车的爱好，也有对销售的爱好。我爱好与人打交道，甚至觉得每一次将潜在客户便成为付诸行动的客户，自己的成就感爆棚，而且我发现我因为对汽车的热爱，那些客户也更愿意与我交流，有的客户也是非常爱车的，还因此与我成为了朋友呢!

通过此次在4s店的实习，我已经明确了毕业之后的工作了。我还是将来到这里进行销售工作，利用自己热爱汽车以及热爱与人交往的优势来发展我的事业!我相信我一定能行的!除非哪一天我突然不爱汽车了!不过这一点基本上不可能!

**销售毕业实习工作总结1500字5**

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

一 实习公司简介

\_\_市\_\_食品有限公司成立于20\_年，地处\_\_省\_\_市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为\_\_市\_\_副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下\_\_市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列，\_\_市龙共产品系列，\_\_市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领\_\_市同行业。

二 实习总结

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责\_\_市\_\_\_\_六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

三 实习收获

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4,. 副食品代理行业的简单分析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(旺旺袋装品)和小箱(金典，真果粒等)的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

四 实习体会

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步;在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式;环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。

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