# 销售助理回访日记范文17篇

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-12-08

*销售助理回访日记范文 第一篇今天公司开会，经理级的和其助理都要参加。9点多开始的会议，持续了3个多小时。期间老板说了很多。对公司这一段时间的工作做了一些总结。我拉长耳朵听的可认真了，因为我要记入一些存档起来的。3个多小时的时间都不停的记录，...*

**销售助理回访日记范文 第一篇**

今天公司开会，经理级的和其助理都要参加。9点多开始的会议，持续了3个多小时。期间老板说了很多。对公司这一段时间的工作做了一些总结。我拉长耳朵听的可认真了，因为我要记入一些存档起来的。3个多小时的时间都不停的记录，不管是脑部神经还是手部神经都是高度的紧张啊。看来回去要备一支录音笔来，有高科技产品不用真是无知了。仔细观察了下老板是个很成熟的中年，看的出来是个成功的商人。不知道我什么时候也能混到他那境界，呵呵。好不容易结束了，手都不是我的了。但是不能停，回到办公事又要进行整理存档到电脑里面去。

我感觉以前在学校学习的电脑知识现在很好用。像什么Word、Excel、PPT什么的办公室软件还是很好用的，现在大部分企业都还是用Office的办公软件的。不过另外还有一些软件用起来不是很顺手，还需要好好的花些时间去学习和研究下的。

**销售助理回访日记范文 第二篇**

2月28日 多云

之前连续的好几天都在下雨很郁闷，今天放晴了，也许老天也预示着今天将是顺利的一天哈哈。在过去的几天里面我基本上掌握了应该掌握的东西，回家一有空也会拿出来温习温习。今天是培训的最后一天，就要进行考核啦，导师说不过关的还要个别进行类似于补习的训练，要是考不合格就了，所以蛮紧张的。考核开始我前面的同事一个个的轮流上台去回答和进行表演，看起来很好玩，个别的表演还很搞笑，看来大家都没有那么紧张，所以我看了之后心情也轻松了不少。但是说归这么说，等到我自己上台的时候才知道那是种怎么感觉，很紧张啊。主要是台下有那么多人在注意着你，还有就是考核嘛，当然有点紧张。还好以前也算见过大阵仗的，心理镇定了一下表现的还不错。不枉这几天那么认真的学习。总算是过关。明天就要正式的上班啦。期待~！

**销售助理回访日记范文 第三篇**

1月1日 晴

又是大晴天。又是美好的一天。今天正式上班我穿上了公司的制服。深蓝色的西服套装配上自己的白衬衫很清爽。我人也很激动。早早的来到了公司。也许是这几天学习成了自然的习惯吧。看到人都会自然的去行礼和微笑。看来有进步。有学习到点东西。来到办公事那个同事早到了。进门一个微笑送过去，她也回了一个。不错，是个好的开始。晚点经理进来了交代了我一写要做的事情后就出去了。其实我根本就没弄清楚自己该做些什么事情的。不过那个同事是个老员工了，对这些很熟悉不懂的我都向他请教。她都会教我。合作愉快。其实我的工作也很简单就是整理一些文件什么的。坐在办公桌前忙了一早上也没什么感觉，认真去做一件事时间总过的很快的。吃午饭的是和经理还有那个同事一起的。我们公司有专门的员工食堂。伙食还不错，吃的很开心。下午就是在重复早上的事了。

**销售助理回访日记范文 第四篇**

今天认识了一个新的同事，不是我们部门的。是保安部的一个退伍军人比我大3岁。印象中的军人应该是一板一眼很严肃的人，但没想到他却是很幽默的一个人。我是在送文件的时候遇到他的向他问路认识的。很热情的一个人。军人就是不一样。身上总有种说不出的男子气概。我很欣赏他。他在公司做了很久了对公司的大小事物都很了解，对我的帮助不小。下午还和他一起吃了饭。也向他讨教了一些事情。很有用。认识多了朋友对自己的工作是很有帮助的。

这个我现在很认同。其实我感觉自己的工作很轻松。就是在电脑那里打打字，送送文件什么的。但我总想去接触些别的事情。朋友对我说慢慢来不能急的也对。欲速则不达，想想他也是言之有理，于是我还是继续认真的完成的了一天的工作。

**销售助理回访日记范文 第五篇**

今天又很早就赶到了公司，其他同事还没来呢。我现在得抽空在电脑前好好的对那些办公的软件进行了一次系统的了解，把不清楚的地方记了下来，等同事回来了好好请教下。晚点同事来了，一大早的向谁问比较好呢?这种程度的问题肯定不能问林经理，要不就真是自讨没趣了。只好问办公区的一些老同事了，环顾了一下，平时就很和善的张姐现在好像有空的样子。于是我就面带笑容的走过去，很礼貌的我把问题向她提了。

没想到她很在行，都耐心的帮我解决了。真是很开心。可谢谢她呢。解决了问题用起来就是不一样，顺手多了。掌握了要领后，剩下的就得靠自己有空多加练习了，看来工作了也要不停的学习啊。俗语说的真没错，活到老学到老。

**销售助理回访日记范文 第六篇**

>2月9日

今天，我主要是正式开始销售了，其实也是跟着一个前辈，因为怕我们刚去的出什么岔子。通过不断向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，销售工作能提高我的交际能力，能锻炼我的口才。

>2月11日

今天是我实习第四天了，但我却连一双眼镜也没有卖出，看到店员们良好的销售成绩我不禁心里有些失落，于是我便找到了店长谈起心来，店长知道我心里不好受，便认真跟我分析了销售不佳的主要原因。经过一番分析，我得出了结论：我对待客人的态度不够好而且缺乏耐心，动不动就发脾气。有了前车之鉴，我明白了，作为一个销售行业，我们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。

>2月13日

经过几天的学习锻炼，再加上老店员传授的一些经验，今天终于卖出了第一副眼镜!很兴奋，也学会了许多，沟通技术的应用，通过顾客需求调查，融及顾客的购买问题，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需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

>2月16日

从刚参加工作时的激动和盲目到现在能够主动合理的安排自己的各项工作进程，感觉自己成长了很多，更重要的是学会了很多新的知识和一些处世的道理。走到了工作岗位，走向了纷杂的社会，好比是从一所大学迈进了另外一所更大的大学。人生就是这个样子，一个人的一生好比是一个求学的过程，从一个学校走向另外一个学校，我们只有努力的学习、虚心求教，到最后才能获得一份合格的毕业证书，去微笑的面对自己的生活。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好!

> 2月18日

又是晴天，真好。昨天接到朋友们的短信，问我工作适应不。其实一直以来，是我应该感谢他们，给我那么多的关心、信任和支持，让我总能乐观的生活着。这两天我开始主动拉客户了，给他们介绍眼镜

> 2月21日

算起来几天呢已经是实习的第十四天了，在我看来好像实习了两个月甚至更漫长。每天重复着枯燥的工作，心情很糟，打不起精神什么也不想做。好想回家。

>2月26日

最近特别忙，所以很久没有写日志了，感到很累，不过收获还蛮大的。这繁琐的工作培养了我的耐性，同时也让自己暴躁的脾气有所收敛，在工作过程中，学到了很多在学校无法接触到的社交技巧和礼仪，看到了各种各样不同的人群。每当我觉得烦闷、累的时候老师总会用他的方式来鼓舞我，我觉得老师说的很对，我们做任何事情不仅仅依靠自己的兴趣，态度也是非常重要的。对人的态度、对待生活的态度以及对待工作的态度。那一天不管工作有多辛苦，生活有多不堪。只要你的态度是积极的，那么那些都不是阻碍。在我们心里要拥有一颗积极向上、乐观的心。生活就会更加的美好。相信生活，相信自己……加油!!!

>2月29日

从上班到现在没有休息过，天天又要重复着一样的眼镜介绍，今天起床后感觉嗓子很疼，心里想想还是大学好啊，工作了，一点空闲时间都没有。迈着沉重的步伐来到了店面，同事小芳看见我满脸郁闷，就主动和我打招呼。我告诉了她我嗓子不舒服。没想到她去买了润喉片给我。我当时心里很感动，没想到来实习这几天就得到了同事的关心，我想在社会中为人处世是很重要的。

> 3月1日

今天听了罗姐的培训课，对我的影响特别大。以前我一直认为自己不算是特别懒的人，跟她比起来我才发现对于自己的事业，对自己的未来，我做的远远不够。从她身上真的证明了一个道理，人只有经历了磨练与痛苦才能成功，一步飞天的命运对我们来说都太不现实。

**销售助理回访日记范文 第七篇**

我所实习的公司是从事混凝土预拌和销售的，经过了差不多半个月的实习期后，我终于总结出自己每天的工作流程是：把各个施工单位需要的混凝土的方量、标号、价格、施工部位、开盘时间及混凝土的结算方式等汇总出来，交到公司的调度部门，让他根据我所下的任务单做详细安排，保证工地需要的混凝土在规定的时间内保质、保量的送达;然后把各条生产线各种原材料的库存汇总，上报给公司总经理知道，好为第二天的生产做准备;第二天一早再把前一天的生产情况做出统计。

通过几天的工作和学习，我逐渐发现我所干的活虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为他们是相互有联系的。为了保证最后能够胜利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事，即使再简单的事情我都会认真的考虑好几遍，因此，虽然做的不算快，但都能够让同事们满意。同事们通常也不催促，都把任务安排好，然后便交由我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。

这半个月的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看、多问，多观察、多思考、多动手!

**销售助理回访日记范文 第八篇**

今天是星期一，天气晴朗，空气清新。昨天晚上激动了一晚上，今天起了个大早，因为今天是我一个月实习期的头一天，我要给同事们留个好印象，首先就是不能迟到，公司7点半上班，我7点多一点就到了。

我要实习的单位是淄博陆海特种混凝土有限公司，我任职于公司的营销部，做内勤。带着几许敬畏和几缕不安，我踏进了公司二楼的办公室去报到。跟总经理简单介绍了自己的相关情况后，我到了自己任职的部门。上午同办公室的同事先领我在公司转了转，大体了解了一下公司全貌及各部门的职能。下午给了我一些公司的宣传材料，好让我对公司的背景、产品流程、发展方向和前景等做进一步了解。

第一天上班，感觉蛮轻松的，所作的事情就是熟悉工作里的一些工作章程以及内勤的工作职责，大致上熟悉工作流程。

**销售助理回访日记范文 第九篇**

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样\*着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信沉默是金。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想:一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过:青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的。没有所谓的生活的多姿多\*，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的美丽的东西。或许，只是我太过于悲观了吧!

**销售助理回访日记范文 第十篇**

今天是星期六，由于业务关系公司周六周日也要上班，但比平时清闲，也能够轮休。

今天总经理在会议室给业务人员开会，这里没有秘书，以前一直是文员在这个时候做事，今天她有事没来，只好我来当了。正好缺个会议纪要，所以我也参加了。

领导首先分析了一下公司发展所面临的困境，的就是资金问题。资金一直是困扰公司发展的大碍，对于混凝土公司来说尤其严重。进原材料需要现钱，但混凝土款却是按合同执行，但合同到期交款的是少数，截止到现在，公司20\_年刚投产时的混凝土款还有很多没给，有很多都成了呆账、死账。这次开会的主要议题是要求所有有欠款的业务员抓紧时间筹款，以还公司贷款。

公司发展的另一个重要方面是打开销路，让自己的产品能够销售出去，只有销出去，才能有利润进来。

刚来的时候，只是听说总经理口才好，管理有一套，现在看来都是真的。在这么优秀的经理人的带领下工作，我想我在数年之后也会成为业内的优秀者。

**销售助理回访日记范文 第十一篇**

实习的第三个星期条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理\*的好习惯。做什么事情都要有条理，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如:营业执照、企业\*、申请表等等。

我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事:他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，虽然每天信件很多，但我都按紧急\*和重要\*排序，再逐一处理。总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪。

**销售助理回访日记范文 第十二篇**

实习的第二个星期主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的杂活。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做杂活是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的主动请缨却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如:当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

**销售助理回访日记范文 第十三篇**

实习逐渐深入，我也已经逐渐进入状态，由于对公司的业务流程和产品特点还不太熟悉，我每天都会非常早起来，准备一些资料在身边以备查阅，我知道这些信息能够放到脑子里就更好了，于是我每天一有空都会多看几遍，慢慢的熟记在心。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都会接好几个电话，有询价的、下单的。

今天接了一个和我们有合作意向的客户的电话，他需要更详细的了解公司的情况，我需要对全局都做一定的描述，力图让他知道我们公司产品与其他公司产品相比的优越性，最重要是让他们觉得我们公司产品是的。价格是的竞争力。

虽然我还是一个新人，但经过几天实习，我知道产品价格跟距离、方量及结算方式等密切相关，在咨询了有关领导后，把事情描述的尽可能清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。

**销售助理回访日记范文 第十四篇**

2月19日 小雨

实习第一天，我一大早匆匆的准备了一下就做车就来到了广安消防器材有限公司。对于这个公司我是很熟悉的，暑期社会实践就是在这里进行的。 到了公司，大堂的前台文员接待了我把我领到了办公室进行的简单的程序，我就顺利的成为了公司的一员。精彩的一天要开始了。林经理是个很和蔼的中年人，我们有一句没一句的闲聊着，她带着我在公司的参观。把公司的设施和一些路线给我做了简单的介绍。之后就带我去我的办公地点。我是应聘的是公司销售部经理助理，是文员的工作。办公室里就我和一个女同事，所以环境还是很不错的。经理说明天开始我就要接受为期1个礼拜的基本的的培训。因为我之前没有这方面的.经历。第一天就是在办公室里了解情况没什么事做。

**销售助理回访日记范文 第十五篇**

实习周记一

作为一个大四毕业生来讲，对于实习，已经不是第一次了。但这一次我还是带着激动而又欣喜的心情踏上了实习旅途。过完年不久，我一个人买了\*，随着春运大\*，来到了我的实习地，浙\*金华。

经过几天的调整，我正式去公司实习上班了。来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。我的实习单位是浙\*金华拓盛五金工具有限公司，职位是销售助理，主要是协助销售代表，为公司的产品寻找销售渠道，创造好的销售业绩。第一个礼拜，算是适应期，主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。由于我没有经验，前期都是在公司进行各项的培训，什么沟通技巧，如何开展谈话，销售技巧，怎样成为一名优秀的销售等。由于刚开始，没有什么业务\*的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务\*的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。

公司氛围很好，我利用中午休息的时间结识了一些新的同事，他们带我熟悉公司的环境，另外在与同事沟通交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

实习周记二

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的\*作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，也逐渐学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。

经过几天下来，从工作地过程中明白了主动出击的重要\*，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档、送送文件、打扫办公室、端茶递水等的“杂活”。因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。我每天第一个到办公室，看到哪里不干净都会主动打扫，整理办公室。由于我是新人，为人处事还是要懂的，每天保持微笑，尊重这里的每一个前辈，大家也愿意真诚待我。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

实习周记三

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的\*整理，还开始负责对一些客户的回访工作，也就是给客户打电话。在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正\*作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的。比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为他带来什么利益、做这件事对他有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

实习周记四

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长。每天来公司上班就是整理昨天的\*，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的。接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤，这对于我们的心理打击是很大的，有时候一天情绪都很低沉，我刚开始两天甚至情绪低落到失眠。现在终于开始理解前辈们的\*苦了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，老是感觉电话在响，出现幻听，有时家里给我打电话都不敢接，怕他们跟客户一样拒绝我们。相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧!繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

实习周记五

光\*似箭，岁月穿梭，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，经历了一些坎坷，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光\*。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症，调整了心态。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一笔巨大财富。

有了这一个多月的业务接触，感觉再拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。老板也做出了新的指示，给我们每个人一定的工作任务。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。以实现每天的目标为动力，我们都在紧张地展开工作。

实习周记六

经过将近一个月的电话回访工作后，我的实习生涯慢慢走向正规。除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务，那就是跟老员工一起去拜访客户，而这也就是我们下一个阶段的工作重点了。

在出发的前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，交谈的目的，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些交谈要点，做到心里有底就行，更重要的是交谈的技巧等等，要做到随机应变。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户展开这个话题等等，只能通过几次旁听再总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课后，最重要的也就是实战的演练。简单的纸上谈兵是万万不够的，因为只有通过不断地演练才有可能有进步，纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行。

实习周记七

实习的第一个星期——“真诚”今天非常的开心,因为经系安排到昌导汽车租赁企业下通知：今天是九月十日.我工作实习的第一天,我怀着惴惴不安的心情,之前听过很多关于实习生的传闻,说他们在单位要么被当成透明人,要么就净干些杂活,于是有点担心自己会和他们一样.看到这句话的请自觉在博客里留下言,呵呵,给我加加分支持一下,谢谢.踏进办公室,只见几个陌生的面孔.我微笑着和他们打招呼.从那天起,我养成了一个习惯,每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”,那是我心底真诚的问候.

所以待人一定要“真诚”,做事也要“真诚”.做事必需按部就班,不能说是死板那是做事的程序必须遵守.看到这句话的请自觉在博客里留下言,呵呵,给我加加分支持一下,谢谢.事实是怎样就怎样,不要不懂装懂,这不同于作业错了可以一改再改!这就是我第一个星期的收获.

有时,望着霓红的灯光幻想：一觉醒来,若我能善于言谈,那样该有多棒.于是,明天的我,就沉迷于幻想中.岁月无情,当我从睡梦中醒来,炎炎夏日早已过去,初秋拌着惬意的微风到来了.

实习周记八

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样\*着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的，没有所谓的生活的多姿多\*，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧!

实习周记九

今天非常的开心，因为经系安排到\*\*汽车租赁企业下通知：今天是九月十日。我工作实习的第一天，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

所以待人一定要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板那是做事的程序必须遵守。事实是怎样就怎样，不要不懂装懂，这不同于作业错了可以一改再改!这就是我第一个星期的收获。

实习周记十

今天很纳闷,有客人投诉我.真的不是我的错,是客人无理取闹.但是客人是上帝.是我们的财神爷呀.只能回到宿舍打开收音机调节心情,仍旧是那样的声音.同样是那样的旋律,所以的一切是似乎都没有变化.今天是昨天的复制品,明天又会是今天的重复.看到这句话的请自觉在博客里留下言,呵呵,给我加加分支持一下,谢谢.生命就这样\*着时间慢慢走向终点.猛然回首,往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓.我从不善于言谈,从来都不是,我一直坚信“沉默是金”.然而,现在我才知道,沉默的年代早已过去了.我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处.然而,我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’.或许,只是我太过于悲观了吧!

记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西.但在我的印象中,它是没有任何值的让我留念的.我与我所在的社会显得格格不入.没有所谓的生活的多姿多\*,没有欢言笑语.取之而带的是漫天的习题.

实习周记十一

**销售助理回访日记范文 第十六篇**

今天是实习第十九天了，已经失去了往日的新鲜感和当新人的紧张感，当早上六点半闹铃响的时候又接着睡了四十分钟，猛然发现已经睡过头了，起床就赶紧洗脸，慌张的吃了早饭就驱车向总公司奔去，心中只一个信念——刚开始实习，也算是工作的序幕，一定不能迟到!总算是凭借多年上学赶公车飞奔的经验“安全上垒”了，\_，要是迟到肯定会被经理训斥的，没准这个月的全勤奖也会被扣光的，而且也会给同事留下不好的印象，看来明天要多来几个闹钟“惊天动地”一番。好在今天没什么特别的工作内容，无非接接电话、做做登记、解答下客户的问题、数据的录入打印和传法而已。

就这样紧张而繁忙的一天就又这样过去了。工作闲暇下来就会想念起家里舒适温暖的大床，真想飞奔回家扑上去滚上一番。真想始终这个时候能飞快的走到下班时哈哈。

**销售助理回访日记范文 第十七篇**

今天可没睡过头啊，开玩笑，几台闹钟同时轰炸，植物人都可以炸跳起来了。没想到当我走进办公室时经理已经到了，我的天，以前我早来的时候她都迟到的，今天太阳打西边出来啊!看来要和她一样评先进员工都不容易啊!我接到的第一个工作是打印文书档案汇编的封皮。

但前提是要我自己设计表格，因为实习人太多，电脑太忙了，而那机子又太破，U盘都用不上，只有我自己设置了!平日感觉自己的 Word用的还不错，没想到设计打印一个已有表格的东西很困难，几经周折，还得看人家的模板属性，终于设计出来了，接着经理给我讲了文件汇编封面的格式及类目，看着自己亲手做的文件汇编的封面心中充满了无限的喜悦!心想设备的落后给了我更多锻炼的机会。

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