

销售顶岗实习总结

篇1：销售顶岗实习总结

进入实习之后，我始终都保持着一个好的学习者的身份，在岗位上主动探究，也不断的借鉴和进步。这虽然是一次实习，是一次工作，但是对于我来说，首先就是要学习，然后才有可能。所以我这次实习最主要的目的就是学习、容纳和探究。实习也快要结束了，我从不同的方面给自己进行了一次总结。最终得出的结果也比较让人欣慰，那就是我成长了，我有了进步，比之前的自己更好了一些。

我高校之内学的是市场营销，之前选择这个专业并不是我自己所做的选择，是我的家人为我做的选择。所以在高校的时间里，许多时候我都对这个专业并不是很感爱好，也没有投入太大的精力在其中。直到毕业，我都始终觉得自己不适合这个行业，但是不管怎样，我已经学了四年了，我应当去尝试一次，也应当去实践一次，看自己是否适合这个行业，也看看这个行业是否能给我带来我想要的东西。

就这样，我带着一份摸索，一份冒险，一份探究的心理走进了这个行业，我在一家装饰公司进行销售实习。对于这个市面上来说，许多销售型的家装公司销售岗位的门槛都是比较低的。所以他们也特别需要有人去做销售，去打入这个市场。在我面试的过程当中，我发觉每家装饰公司对销售岗位的要求并不高，只要你情愿来，我们就情愿带你。后来我选择了一家在省内做的还不错的公司，然后在市场部做市场销售。当我真正踏入了这个行业之后，我发觉这个行业要比我想象中更加困难，但是它能带给我一些我所需要的东西。

做销售，我领悟到的第一点就是要先有一个好的看法，能够放下自己的面子，争取别人的'机会。或许我们知道别人会拒绝我们，会拉黑我们，但是我们也要坚持去沟通。而这一点我就总结为“不要怕拒绝”。这对于我来说是一个难题，我是一个很怕被拒绝的人，所以我很少要求别人为我做什么事情。但一个星期的时间，我怕被拒绝的心理就被转变了，我经过一个星期严格的训练，开头渐渐的不再怕拒绝，也就是放下了被拒绝的恐惊。简洁一点就是不再在乎这样一件事情了，我们就会变得更好起来。其实在这个岗位之上，在这个行业之中，有许多领域都是涵盖了的，这是一门看起来很单一，但实质很丰富的事业。它渐渐的转变着我对他的看法，也渐渐的转变了我对自己专业的见解，我渐渐喜爱其它来，由于它不禁让我刮目相看，也给了我需要的东西，那就是成就感。

篇2：销售顶岗实习总结

一、实习单位概述及岗位、任务完成情况：

本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的IT企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、H3C网络产品银牌分销商认证、Maipu(迈普)网络产品分销银牌、Hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络

产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝(LinkBase)综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施,相继为政府、工商、社保、公安、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务,是重庆市政府定点供应商重要产品提供商和技术依托方。

先后与众多IT巨头进行合作,先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、H3C、思科、中兴、Hillstone、华安、FortGate、InforGate等网络产品商;与昌宝、兰贝(LinkBase)、Vigor、富士康、MSN(微星)、ECS(精英)等电子产品提供商;与山特电子、APC、科士达、AMP(安普)、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。

来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于Java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短,但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西,见识到了不少平时课堂中、校园里无法见到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。

二、实习总结:

1、工作流程及作息时间:

2011年1月伊始,在跨入2011年后的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习,直至六月。

报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务,简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了,早上九点三十上班到下午六点三十,这就是陪伴我们的实习期的作息时间。

刚来的时候我们作为新到来的成员,抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习,看到门市柜台上摆放的商品,真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅,好少好少。

2、工作任务:

拿着单位的宣传手册,对照着货架上的种种网络产品,看着一张一张的报价表,感觉一下就在短时间内书籍这么多东西,不容易啊,呵呵。感觉一时半会还转变不过来。

实习的第一个月到算轻松,毕竟到了年底也没多少繁重的任务,而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价,没事在商家间多跑跑、送送货,为开年后的工作打下基矗任务算是领下来了,但是要想真正做好并不太容易,毕竟东西太多,时间有限,没办法,只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表,对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;

如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术上下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到过的交换机的调试就更不用说了，三个字更不会，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善

3、我的工作任务和状态：

报到之后由于我是分布的从事渠道和销售这块，所以在技术工作的任务这块到不是很重，我的任务自然就是需要在营销和如何与商家间建立于保持良好的渠道和关系上下功夫;

除了之前说到的了解各类产品的性能、用途及报价意外，学习的更多的是在营销过程中的方式方法，怎样是利润的最大化。

门市的日常工作：

平日在门市的日常工作面对的大多是一般是个人客户居多，但也会碰到商家来寻货;这其实也就产生了三方面的问题，面对个人客户时产品怎么出价，因为个人客户一般的需求都是家用类的产品;第二类就是商家：与本单位有无渠道关系的商家存在着不同的出价方式，有关系的自然价格是很明朗的，所以就只能按渠道价出货;而没有关系的就是第三类，临时需求来问货和串货的商家，面对这类商家该如何保护本方的商品价格和对本方利益也就成为了值得学习的地方。

送货上门时：

说到送货上门，很多人的第一反应就是把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回;其实不然，送货上门也有着讲究，怎样有限的时间内给商家留下印象(特别是新开拓的商家)在日后的工作中至关重要，如果商家觉得你诚恳、不错，那么这条关系你就算基本建立了，该客户(商家)日后就会在你手中进出货，而如果向之前所说的把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回顶多就只能算是在完成任务，根本不可能从中学到什么

温和的态度、诚恳礼貌的待人：

说大是在建立渠道关系，进行产品的销售，说小一点其实也就是一个人与

人之前的沟通与交流，如何进行人与人之前的这种沟通与交流折射到工作过程中相当重要，如果语言及方式方法不当则会影响到你的营销和推广，更不用说不善言辞

培训会：

不管是工作还是学习中，相关的培训会和交流会议肯定必不可少，在实习期间就参加过华硕重庆公司的培训，H3C的产品培训等相关培训，从相关的培训会中不仅能使我们进一步了解产品的性能外，还可以让我们学到的完善自己的营销方式和方法;之前提到的面对不同的客户源和商家如何出价、营销，又如何保护本方产品和利益;如何使利益的最大化等等。

三、实习心得体会和其他情况：

几个月的实习期很快就结束了，在整个实习期间按时上下班，遵守学校及实习单位相关的规章制度，虚心学习和请教、认真完成各项实习任务和实习单位同事们交付的各项任务，经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会，也算是基本圆满的完成了各项实习任务：

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。

篇3：销售顶岗实习总结

实习结束了，回想从开头到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的欢乐。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过许多（社会实践）的经受，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是全部东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人必需尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有具体的了解。特殊是我们所在的销售部门，更是必需的。最好细致到了解每个人的（爱好

(爱好))，性格，喜好等。这样，你就可以很精确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区分在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

工作的时候，我们不只是为公司制造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累(阅历)。特殊是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，假如工作态度不够乐观就可能没有事情做，全部平常肯定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

(人际交往)方面上，书上只会教你应当如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常简单，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的共性，要跟他们处好关系还真的需要很多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与阅历的。交际中要求你在不能转变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的(方法)。这就让我们必需具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就坚韧坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个乐观向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取阅历教训再次站起来。

篇4：销售顶岗实习总结

在房地产实习也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售总结。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一，最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二，做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三，经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四，提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五，多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户

提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六，学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七，无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年的实习工作来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

篇5：销售顶岗实习总结

实习虽然只有短短的几个月,在这期间自己学到了很多东西,也清楚认识到自己的缺点与不足，我相信这些所学的经验，对我以后要走的路会有很大的帮助。下面我就对实习的一些工作，心得进行总结。

（一）实习内容

实习期间主要在零售终端进行学习，零售这个行业要求有相关的工作经验，到零售终端去又助于学习店铺全程运营管理，主要是为今后迈向管理阶层做准备。一家小小的店铺管理的东西其实没有想象中的那么容易，它就像是一家公司一样，有人员的管理、货品的管理、财务的管理等等，想要使店铺运作也来是比较容易的，但要店铺运作也来并产生利润并不容易，这要求我并需在充电在学习。当然也并不局限与此，除了单店管理的学习，我们还得学习多店管理，区域管理，现在主要是建立牢固的基础，所谓一屋不扫何以扫天下。

（二）实习的收获

(1)应该注重培养自己的核心竞争力。这次来这边实习的大学生也有40-50个，这也让我体会到一种无形的压力，想在这么多人中脱颖而出，这需要有较强的综合能力或者说有

独挡一面的能力。而店铺运营每天都是围绕着陈列、服务、货品三样展开的，有的人喜欢面面俱到，有的人者专注于某一领域，而事实证明在我们这一批人中那些表现的比较优秀的，他们更注重于单一领域。现在社会分工细化，需要的不仅通才，更是那些专才。

(2) 通过这段时间的实习使我更明白了先做人，后做事的道理。销售是一个和人打交道的职业，平时要么和顾客打交道，要么和同事打交道，要么和上级打交道。顾客一进门，你就上去商品知识介绍一大堆，或者说些他听不懂的专业术语，顾客等你介绍之后经常是一头雾水，就更谈不上买单了。更多时候和顾客谈谈他们的兴趣、职业设身处地为他们着想更容易促成交易的成功。和同事、领导相互亦是一样，他们要是经常用命令的语气来进行传达指令，往往工作展开的效果不是很理想，而要是能站在我们立场多为我们着想，工作也就自然而然地展开了。我们这时候工作更主要的目的是学会如何做人。

(3) 在店铺我也体会到一个交接的重要性。不管店铺大小如何，我们都是按照3G组别进行管理的。这是我们平时比较容易忽略的，如果没有对动作进行一个有效的交接，会照成一些工作的不便。就拿3G组别和收银来说吧，因为没处理好交接问题，受到了许多教训。首先，是组别的交接，不同组别的交接有助于工作的开展，陈列组接到新一期的陈列指示时，如夏季主打海洋风时，如果没交接清楚，陈列组按照惯例去做陈列，就做不符标准，就得重新做，从而影响业绩。其次，是收银的交接，有句俗话说的好，亲兄弟明算账。收银交接马虎不得，同事们在一起工作，彼此都相互信任，而且金额较小，有时候就会出现交接马虎，或者不交接的情况。因为这种情况我也受到小小的教训，虽然金额不大，但是教训深刻。行为决定习惯，习惯决定性格，而性格决定命运。平时应注意自己的行为。

(4) 要懂得居安思危，培养自己的前瞻性。在同一个环境待的时间长了，很容易使自己安于现状，激情被平时琐碎的事情所冲淡，忘记自己来这边目的，把我自己的梦想给忘了。在店铺做着同样的事，容易让人依赖过去的习惯做事，做事照搬照抄，使自己失去创造性，平时应勤于思考，发现问题，培养前瞻性意识。

(三) 给学校的建议

根据自己出来这段时间的一些体会真诚的给学校提几点建议:

1、鼓励学生在校期间参加些社会实践活动，或者利用课余时间做些兼职，多去接触社会，加强学生在校期间与社会的接触。

2、帮助学生做好职业生涯规划。因为自己身边的同事大部分都是专业不对口，在校期间如果能与社会多接触，更早地发现适合自己的专业，从而更好做职业生涯规划，对自己以后的发展会有帮助。

3、加强学习能力的培养。学校是一所大学，社会更是一所大学。出来工作以后，常常要面对新的人、新的事务，这需要有较强的适应能力，需要我们不断的学习，提高自己的适应能力。

希望以上几点的建议能对学校的教学发展起到帮助！

篇6：销售顶岗实习总结

一、实习目的与意义

毕业实习是我们大学学习阶段重要的理论性教学环节之一，是理论与理论相结合的的重要方式，是进步同学政治思想程度、业务素养和动手力量的重要环节，对培育坚持四项根本原那么，有抱负、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着非常重要的意义。通过深化基层单位，理解当前茶产业进展现状，可加深理解并稳固所学专业学问，进一步进步认识问题、分析问题、解决问题的力量，为今后走向社会，自主创业做好思想预备和业务预备。

实习第一站：

一楼的一个专柜，XX开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是许多。现店也许一个月能做10万左右，假如是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习其次站：

XX年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平常一个月能做40万左右业绩，假如是在中秋或者过年能做80万左右。

实习要求

遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度；

保守商业隐秘，服从实习单位工作人员的支配；

平安第一。实习期间留意人身平安、财产平安、公司各方面平安。

二、实习总结及心得体会

制定目的辛勤播种

在学校待了两年是该出来熬炼了，得知实习地点为*时，我是多么地兴奋。X年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比兴奋的心情，最终来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关心，这让我们特别感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位王府井百货(fncswx),我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到渐渐熟识，这期间又欢乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意特别好，中秋月饼销量

猛增，正是我们熬炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，常常跑出去调货。但很多东西需要我去学习，包括专业学问、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更改善更有针对性，我给自己制定了实习目的：

喜爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方；

销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名杰出的销售高手；

连续加强学习，攻读相关的专业书籍；

总结足够的阅历，时刻做好经营管理店铺的预备。

好的开头是胜利的一半，我始终告知自己，每天在规定的时间内上下班，实习期间仔细准时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。