# 学生实习工作总结销售(热门32篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-08-01

*学生实习工作总结销售1无论是本科生还是专科生，在毕业之前，都将会有一个实习期，其目的是为了能够学以致用，实习过后，学校都会要求学生写工作总结，那么，如何写实习工作总结?本文提供了，电话营销实习总结范本，以供参考。本文人于20xx年6月23日...*

**学生实习工作总结销售1**

无论是本科生还是专科生，在毕业之前，都将会有一个实习期，其目的是为了能够学以致用，实习过后，学校都会要求学生写工作总结，那么，如何写实习工作总结?本文提供了，电话营销实习总结范本，以供参考。

本文人于20xx年6月23日到20xx年8月11日在xxxxxx公司做商务代表，经过短短一个多月的实习，无论是在个人素质，还是业务技能上，本人都得到了很大的提高，现将这一个多月的实习情况总结如下：

1、自身能力：通过这次实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是你没去实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧，实习总结《电话营销实习总结范本》。

2、专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据自已公司的要求来提高自己。

3、心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己读那么一点读就觉得自己很了不起的样子，其实一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

经过这短短一个多月的实习，我觉得自己成长了很多，也深刻地感到理论与实践的差距，这次实习也为自己以后的正确学习理论知识，打下了良好的基础。

**学生实习工作总结销售2**

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源、

>一、实习过程

我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务、

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象、

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围、客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累、

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应、

>二、实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想、身在这个社会时代的\'我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦、我会带着我自己的梦想走下去、

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件、现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易、我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去、这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求、我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力、在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生、一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获、

**学生实习工作总结销售3**

我自认为自己是一个抗压能力很强的人，不管是对于生活还是工作，又或是之前学习上的压力我都可以很好的去克服，去用自己的方式排解压力，但是自从我来到xx公司成为了一名电话销售之后，我才感觉到自己之前的人生里面所遇到的压力都是对我的一种锻炼，在实习的工作当中出现的压力也不得不让我不停的努力，在工作当中加倍的付出自己的力量去完成自己的工作。

在实习之初，我来到公司之后就参加了公司为我们新入职的员工组织的为期三天的培训，通过这短短三天的培训，尽管时间并不是很长，但是功效还是很有用的，我也懂得了公司的一些工作流程，以及对自己的工作岗位和内容有了更多的了解，公司也对我们进行了全面系统的培训，让我们在工作的时候更好的去完成工作，去更好的去顾客沟通交流，我也知道公司培训也只是让我们可以进入到工作当中，之后更好的促成自己的订单还需要自己在工作当中积攒经验，所以在培训过后，我也进入到了正式的工作当中，我们的工作也是非常的简单的，就是拨打顾客的电话销售公司的产品，工作流程是非常的简单的，但是要想完成好自己的工作，尽可能的去促成订单的产生还是需要去努力和争取的，所以我也很喜欢自己在工作上的那种拼搏的精神，起初，我还感自己的工作还算顺利，因为公司并没有给我们安排任务，这段时间的工作也都是为了让我们可以更好的融入到工作，将自己和公司相结合在一起。随着自己工作的越来越顺手，公司也开始给我安排任务，对我的业绩也有一定的要求，慢慢的我也感到了自己前所未有的压力朝着自己扑面而来，我也更加的努力，每天上班时间都在格外用心的去完成自己的业绩和任务，尽可能的给公司带来更多的利益，但是想要做好一个销售所需要注意的东西还很多，自己现在很显然没有这样的能力，所以只能靠着自己的努力去弥补，去争取。

实习的工作也给我带来了很大的挑战，但是我并没有选择放弃，而是选择去迎难而上，所以我也希望自己可以很好的去完成自己的工作，在工作的时候很好的做好自己的事情，保证自己的能力可以战胜自己身上的压力，我也相信自己以后在工作上将会更加的努力，更好的完成自己的订单，尽全力的去成为一个优秀的销售人员。

**学生实习工作总结销售4**

经过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，可是在短短的三个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，可是这次感觉与前几次有很大的不一样(以前都是去做促销)，并且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。

社会上有各种人群，每一个人都有的思想和的个性，要跟他(她)们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强的性格，勤奋努力的生活作风，并且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情景和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。仅有这样，才能有良好的人际关系。在欢乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

最终，要学会虚心，因为仅有虚心请教才能真正学到东西，也仅有虚心请教才可使提高快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯。

**学生实习工作总结销售5**

大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

>一、个人工作中的学习收获

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解的：

、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a 搜索结果的数量分析

---分析该关键词是否是国外卖家常用的词

---分析该商品是否有市场

b 分析均价、关键词、及销售情况

---价格优势

---组合关键词

---产品是否有市场

c 分析超级卖家的描述

d 分析分类属性

、上货技巧

a 选好关键词

b 刊登时间

c 刊登图片尽量全面

d 刊登方式

e 利用广告增加流量

、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

>二、个人工作中所取得的成绩与进步

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi,催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtop\_digital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

>三、个人工作中所存在的不足与改进

虽然进入公司工作以来，收获不小，但是总结过去，自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。

2. 考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。

3. 跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

>四、对公司部门的建议

部门应该将各个账号销售商品的类别规划清楚，避免部门之间的内部竞争，造成利润降低。

同一商品几个账号同时在售的情况下，应该统一价格，在价格有变动的情况下，应及时与大家汇报，更改价格。这点现在部门已经做得很好了。

部门可以多组织活动，加强同事之间的交流，其实不管是工作上的交流，还是生活上的交流，好的工作氛围，总是能给大家带来信心，让大家工作的更开心。

>五、20xx年工作计划展望

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

、熟悉并灵活运用报价系统，对大单报价商品能及时计算出价格。

、加强销售技巧的运用，创新工作方法，提高工作效益。

、加强与客服、采购人员的交流沟通，更好更全面的了解商品的属性，从而做出更好的广告，提高销售额。

、提高好评率，降低买家bbe数据，争取将店铺做成top-rated seller,将每月销售额提高20个百分点。

20xx年，我的目标是：争取每月突破50万，创高效益，拿高奖金！

**学生实习工作总结销售6**

今年的月饼销售工作已经结束，在公司领导班子的正确领导下，在各科室的积极配合下，在整个营销团队的不懈努力下，20xx的销售工作虽然取得了一定的成绩，但我们深知离领导的要求还相差甚远，为寻找差距，总结不足，积累经验，给明年的工作打下基础，业务部特做如下总结：

>一、关于包装

今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是尚康与佳嘉友。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竟品，但在感观上却小于竟品，原因是竟品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有xx商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竟品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计xx专版，把xx的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竟品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

>二、关于口味及其它

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是８月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

>三、关于价位

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

>四、品牌定位

xx月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在河南省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的许昌市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能伦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

>五、关于市场宣传

明年，我们应该借鉴竟品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对xx月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。xx商标在河南省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知××月饼的目的。

>六、关于团购

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

>七、关于队伍建设

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的\'继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

**学生实习工作总结销售7**

我是xx省电视广播大学华光分校xx届的学生，我叫xxx，在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实习工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的\'满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

>接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好！之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗？我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实习真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我现在的工作实习中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我忠心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。

**学生实习工作总结销售8**

经过一个多月的努力，考试终于结束了，接下来便迎来了我们第十八、十九周的市场营销专业实习。本来打算按照学校安排去宏图三胞实习的，但中间出现了点小插曲。通过朋友的介绍与自己的与努力我来到了济南健宜家商贸有限公司进行了为期两周的实习。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于济南市历下区，主要从事保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“一心为健康”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。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。

这期间我实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。通过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。通过这次实习也让我真正接触到保健品市场，同时了解了许多保健产品及相关知识。

在实习期间，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，虽然只有两周的时间，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。

虽然已经是毕业班的学生，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保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的营销等，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、思想等等尤其是心理承受能力。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！在这两周里我还是有不少的收获。

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。这与以往我们在学校上课是不同的，我们要有准时的观念，负责的工作态度，因为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的。

通过这次短暂的实习，我深刻体会到实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

**学生实习工作总结销售9**

思考——进步

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在颐高卖场是似的，门店销售实习总结。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。

实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。

第一篇：销售

老大讲，门店实习销售是王道。

的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。

在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。

自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

一、拿出学生身份“套近乎”显真诚

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”

其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

二、打消客户对自己的抵触情绪——“哥们战术”

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化,易打消客户对你的抵触情绪。

“嗯，我想看看五千以下的本儿。”

“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”

“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

三、高端机型的推荐——一分价钱一分货

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。

“其实这个东西永远都是分价钱一分货的，您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”

这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

四、“欲擒故纵“法

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。

“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”

我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

五、转机型

关于“转机型”的问题。我想举个例子。

比如说，从k40e30in 1g 250g 带vista正版系统转到k40e30in 2g 250g 不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。

我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。

就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。

在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

六、幽默法

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。

举个销售过程中的实例：

那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

**学生实习工作总结销售10**

不知不觉，我到ｘｘ服装店实习已经有两个月了，从学校到社会，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：

１、精神状态的准备。

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。

２、身体的准备。

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。这段时间，在卖场里的站立服务，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。

３、专业知识的准备。

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，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣３２号是小号，３４号是中号，３６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。

４、对顾客的准备。

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，推荐适合他的衣服。

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好来，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，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，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，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。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有５个最基本的坚实支柱，在５个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。 提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。

你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如，ａ。服务技能培训。ｂ。商品知识与管理培训。ｃ。店务作业技能培训。ｄ。思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：ａ。顾客的表情和反应，察言观色。ｂ。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。ｃ。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

**学生实习工作总结销售11**

>一实习前言

愉快的结束了我的大学生活，在学校里我学到了更全面的理论知识，而现在我毕业了进行了角色转换，学习社会这所大学所教授的做人、做事道理。虽然之前听到过好多工作以后的烦恼，但我还是迫切的希望加入这个行列，成为上班族，周大生成就了我的希望。

>二、实习目的

1、运用自己所学知识，理论与实践相结合，提高自己发现问题、分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、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，明确自己的社会责任。

>三、公司简介

登封周大生位于登封市市区中岳大街与望箕路交叉口。以下是企业的创办与成立。19xx年，海外华人周氏家族在香港创办“港龙洋行”，经营珠宝批发业务。上世纪九十年代初，“港龙洋行”与“周氏合大”公司合资创立香港周大生珠宝有限公司，发展为多元化投资的企业集团。中国珠宝市场巨大的市场消费潜力吸引着创先珠宝品牌进入。周大生珠宝作为一家集玉石饰品、钻石及宝石镶嵌首饰的生产、批发、零售为一体的集团企业亦顺势进军国内珠宝市场。

自成立以来，周大生一直坚定不移地致力于钻石文化的推广和传播，不遗余力地实施名牌价值的全方位提升。这期间，中国珠宝业也完成了从数量扩张、粗放经营向注重质量、打造名牌的转变，以周大生珠宝为代表的优秀的名牌全面地完善自身的运营服务管理体系，成为行业发展的中坚力量。

以进入国内市场为标志，凭借深厚的品牌形象沉淀、成熟的连锁赢利模式、完善的连锁加盟运营系统、全面的培训督导体系。完备的物流配送管理、优质的客户服务、卓越的产品品质、领先的产品设计开发理念、强大的资源优化整合能力，周大生珠宝实现了以产品为核心的企业第一生命力到以特色服务为核心的第二生命力的飞跃!秉承“爱心、理性、共同奋斗”的经营理念，坚持随伟大祖国一起腾飞的“飞龙战略”，周大生人以卓越的智慧和高远的志气诠释着以消费者为导向的宗旨，将连锁专卖经营发挥得淋漓尽致，博得了市场消费的信赖。

未来周大生珠宝将以“坚持爱心、理性、共同奋斗”的企业核心价值为核心，真诚服务，卓越创新为顾客奉献美丽，传递爱心，为股东、员工谋利造福，与合作伙伴互利共赢，创立传世名牌，缔造珠宝帝国，关照华夏，龙腾四海。

>四、实习内容

走出校门，踏进社会，不能把自己要求太高。因为期望越大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望还是非常必要的。不能认为自己在学校里读了多少本书、写了多少万字、听了多少堂课，自己了不起了。我毕竟还是一个初出茅庐的小丫头，没有任何实践经验，比起我们的销售精英来还差得很远。

进入周大生以后，公司首先对我们进行基本的销售培训，觉得这样的培训和之前学校里的课堂有些一样，不过更多了亲身实践。培训之后，正式开始接触销售了，通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售是需要高度的激情和恒心的。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的。为了这个目标，我会努力做好以下几点：

以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待，我们店里会放些轻音乐，这就给营业员一个好的工作环境和气氛。在顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好,欢迎光临”!当顾客步行于珠宝工艺部时，就要拿放大镜让顾客观察钻石，或拿出某件商品试戴等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

适时地接待顾客。当顾客走向柜台,就应以微笑的目光看着顾客,亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，应轻步靠近顾客，不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，同时也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，“请试戴，以便于你的挑选，也可看出这款饰品是否适合你。”这就给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

充分展示珠宝饰品。由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。营业员在开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，手动口也动，把该描述的话基本说完再递给顾客。对于顾客选择观察时间较长犹豫不决的饰品，我会重新描述二者款式所代表的风格，这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围，同时也是帮顾客拿了一个主意。

利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为我们做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但不能不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

引出消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质。由于有些营销单位的误区，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是VVS级的，

评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻石，我们可以先肯定说有，否则顾客可能扭头就走,随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，我在给顾客拿证书时，会首先掌握主动权，即在递给顾客之前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定以此说服顾客。

促进成交。由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，犹豫不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

售后服务。当顾客决定购买并付款后我的工作并未结束哦，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识。比如：“如果你不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意，顾客会问为什么，这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，如果堆放在一起就会损坏其他宝石。最后，我会祝福“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，要将“情”字融入销售的始终。

总结销售过程和经验。对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上级反应。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。最重要的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，这也是周大生一直坚持的理念，只有这样才能诚心诚意的对待顾客。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

>五、实习总结和收获

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强，随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。在步入社会以后，我会继续学习，不断增长知识和扩展知识面，才能使自己在社会站有一席之地。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

**学生实习工作总结销售12**

我毕业于xx职业技术学院，是一个专科学校，在毕业之后，求职之路分外坎坷，最后我有幸来到了xx房地产公司，成为了一名销售，如今我已经顺利的在这里度过了三个月的实习期，过程中不算顺利，但是总得来说，我还是很满意自己在工作中的表现的，以下就是我对自己这三个月的实习工作的总结：

我在拥有这份工作之后，我的心性是发生了非常大的转变的，这也是我能顺利的结束实习的主要前提。我从自己毕业以来就对自己的人生感到了迷茫，不知道自己能做什么，也不知道自己想干什么，在一次又一次被人拒绝之后，我是非常崩溃的，后来我就得到xx房地产工作的认可，用了我。当时我就觉得人生充满了希望，我直接就给自己定了一个目标，一定要把这份工作做好，这也是为了证明自己的个人价值，这是因为这个念头，在我工作中遇到困难的时候，我一次又一次坚持了下来。

我在公司的主要任务就是进行电话销售，对公司已经贮备的目标客户打电话，询问是否有购房意向，如果有的话，再详细的问对楼房的要求，然后再由公司的其他销售带领这中有意向的客户看房，这就是我工作的流程。所以说在说话方面的造诣是十分重要的，什么的语气是最让人舒服的？每句话之间停顿的时机是什么？怎么样才能激起客户购买的意向？面对客户的提问，应该怎么委婉的回答等等，我才知道原来打一个电话也是一门学问，一开始我进行电话销售的时候，得到的无非就是对方直接挂断，或者骂我是片子，一单都没成，后来慢慢的掌握技巧了，就变得十分的轻松了。至今，经过我这里成功销售的楼房已经有34套房，其中还有一套别墅，按照公司提成比例算下来，光是这一单别墅，我就拿了万，这也是我在实习期成功的最大一个单子。让我瞬间对工作充满了信心，我觉得这份工作十分的适合我，我的与人交流能力也是获得了绝大的提成。

当然我的工作任务还有就是挖掘新客户，不能只是在公司已经储备的客户里去寻找单子，我也是有职责要去寻找新客户的，所有想办法搞到附近住户的号码也是我的工作任务之一，每个小区的的物业部门都会有这种业主的联系方式，这也是最直接的办法，当然也能让客户主动的联系我们，发传单，张贴广告都是很好的手段，一般来说，主动联系我们的肯定成单率能达到80%，因为他们都是有这方面需要的，就是看我们有没有这样的房源。

实习期的工作，让我有了人生目标，我相信我能在以后的日子里，把自己的工作完成的更好，更加完成。

**学生实习工作总结销售13**

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。二月份的杭州，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。从而销售成交率提高。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咨询。

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：

>1、精神状态的准备。

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。

>2、身体的准备。

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。

>3、专业知识的准备。

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。

>4、对顾客的准备。

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咨询，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。

**学生实习工作总结销售14**

在总公司的部署和长沙办事处的精心安排下，我们在长沙进行了为期3个月的销售岗位实习。在这三个月的时间里我们完成了铺货、促销、市场调研等一系列工作内容的历练，在办事处同事的指导和自身的努力下，各方面取得了一定的成果，主要表现在以下方面：

>一、铺市突显成果

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。

>二、促销充满激情

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。

>三、市场观察力增强

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。

**学生实习工作总结销售15**

时间过得真快，转眼间三个月的实习生活就结束了，在这三个月的实习生活中，我经历了许多，同样也从中学到了很多。在这三个月的实习生活中，我们的身份也发生了变化，不再是一个学生，而是一名企业员工，所以我们不能拿学生的要求来要求自己，而是以一名员工的要求来要求自己，这也是我们从校园踏入社会的第一步。

在这三个月中，我们的工作就是外呼电话，也就是电话销售，向客户介绍推荐一些业务。刚开始的3天，我们进行了相关的培训。学习了在外呼电话时应该怎么做，应该注意什么，与客户应该怎么沟通等电话销售方面的内容。在拿到口径时，我觉得这个没什么好学的，照着说就好了，但组长很仔细的给我们讲解，后来我才发现在说口径时有许多需要注意的地方，面对不同的客户，应该用不同的挽留口径，而我们还要想办法让客户对我们推荐的业务感兴趣。在这次的培训中，我还了解了电话销售的四大特征、电话中的感性的技巧、电话销售员的自我情绪调动等方面的知识。很快3天的培训就结束了，开始正式上班了。还记得有很多上班的人都在说还是上学的时候好呀，当时自己没什么感觉，但第一天上班我就真正体会到说这话的感觉了。

第一天上班我们组长就和我们说了一些我们必须遵守和知道的规章制度，最基本的就是在话务现场不能使用手机，必须把手机调到震动，上班要穿工作鞋之类的。这让我深深的感觉到上班和上学的区别，学校没那么严厉，而你现在是公司的员工就必须遵守这一切规定。第一天上班也是我们正式外呼的开始，第一次外呼的业务是上海的游戏玩家，当时心里是既紧张又有点开心，紧张是怕自己在打电话时出什么差错，怕客户问的一些问题我回答不出来，开心是自己从来没做过这个工作。还记得在打第一通电话前，等了好一会，就是按不下那个呼出键，好不容易按下那个键，第一通电话终于呼出去了。在拨打第一通电话时，心里很紧张，开口说话也不是很流利，断断续续，话都说不连贯。后来电话打得多了，口径也越来越熟了，就没有开始时那么紧张了。打了一天的电话，觉得这个工作还是挺简单的，客户也没问什么太多的问题。但在工作了几天后，觉得不是那么容易的，因为遇到的客户多了，就发现什么样的客户都有。

对着耳麦，和客户交流，不能看到对方的表情，只能在和客户交谈时，通过客户说话的语气来猜测客户的心理，揣摩客户的心思。有些客户总是会询问很多的问题，但是这些问题往往连我自己都不知道，也不能和客户随便说，这个时候我总是很紧张，后来我们组长告诉我们如果客户问了这个问题你应该怎么回答，如果问了其他业务的话，你可以跟他说，我们这里是xx的平台，您可以挂机后拨打10086的人工台咨询一下。有的客户很不耐烦，在你介绍业务说到一半时，他就把电话挂了，一开始觉得心里有点难过，后来打多了，遇到这样的客户多了，也就习惯了。也有客户在你开口说第一句话时，态度就不是很好，但你还是得很礼貌的对客户说：不好意思打扰您了，祝您心情愉快，再见！但也有很多客户还是愿意听你把话说完的，即使最后他不要这项业务，但你心里还是挺舒服的，因为别人尊重了你。还记得平时自己想说什么就说什么，别人说了你不爱听的，或对你态度不好，你都会反驳回去，可在工作当中你只能忍耐，因为你不能对你的客户发脾气。或许你对朋友家人说话时语气不好，他们会包容你，但你在工作中和客户这样交流的话，没有人会包容你的。

在十方实习的这三个月中，我经历了许多，也学到了很多。学到了一些我在学校的书本上学不到的东西，我学会了打电话时使用敬语，学会了不管做什么事情需要忍耐，就算客户说的话不好听，你也得忍耐，不能和客户吵架，俗话说的好“小不忍则乱大谋”，因为你一时没忍住，和客户吵架了，客户就会投诉你，这不仅给自己带来麻烦，也给公司带来了不好的影响。同时我也学会了控制自己的情绪，或许你被上一个客户挂了电话或是上一个客户态度不好，使你的心情不好，但你这样的情绪不能带到下一通电话中，这样你自己不好过，接你电话的客户心情也会不好的，所以要学会控制自己的情绪，不要让自己的情绪影响打出去的电话的质量。

三个月的实习虽然很短暂，但我却收获了很多，学到了很多，我知道不管做什么事需要忍耐，不要冲动，说话不能说的很死，做什么都要留一些余地。要学会控制自己的情绪，不要让你的情绪影响你的工作，给他人带来不便。再打电话的过程中，我学会了应该怎么去和别人沟通交流，在工作中发现自己的不足，学习别人的长处，来弥补自己的不足之处，让自己有所提高。同样我对“责任”这个词也有了更深刻的了解，不再是简单的知道哪些是我要去做的，

而是在做这件事时要去想想这样做有什么后果，要是没做好或是做错了，要勇于承担自己所造成的一切，勇于承担责任。三个月的实习，给我积累了许多经验，学到很多东西，为自己以后踏入社会做了准备，虽然工作不容易，但这还是值得的，因为我收获了很多。

**学生实习工作总结销售16**

我正式走进XXXX4S店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产Nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的`左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，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，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，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，顶轮胎是件很小的事情，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是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，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。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，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，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前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。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了NSSW九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

**学生实习工作总结销售17**

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

>1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

>2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。

这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了华为手机。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

**学生实习工作总结销售18**

20XX年一月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，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。

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。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**学生实习工作总结销售19**

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xx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。

>一、电话销售工作介绍

>二、具体工作情景

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。

>三、工作中出现的问题

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。

>四、工作心得

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

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