# 精选销售实习日记(精)(八篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-07-29

*精选销售实习日记(精)一一、实习目的通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来,为毕业...*

**精选销售实习日记(精)一**

一、实习目的

通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来,为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

二、实习时间

20xx年3月底至今

三、实习地点

广州市白云大道元下田工业区821号

四、实习单位和部门

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部

公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

(1)、logo(使用ps及cdr等工具)

(2)、宣传语：lg地板展示现代时尚美感，享受您的每一步!

(3)、banner广告等等

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最能达到收效，个人认为。6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名;请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接;在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章，并在文章里面附带自己公司的产品及商铺的链接;定期回访老客户，发一封邮件问候一声，在邮件中加入公司名称、地址、电话、商铺网址等;在相关的论坛发布帖子，主要内容跟公司产品相关，附带上公司名称及商铺的地址等。进行推广之后，商铺的点击增加了不少，客户的询问量也越来越多。

8、通过旺旺与客户进行沟通，及时处理客户的反馈意见和信息，一般都是向客户做一些相关的介绍而已，当然，如果客户有更大的意向，就需要做一番全面的描述了，这时，由于自己的经验不足，所以刚开始还是要请教一下老板，力图让客户更深的了解我们的产品，其实重要的是要让客户觉得我们的产品非常出色，价格也合理。到了后来，慢慢的可以自己独立向客户介绍产品了，即使有时应付不是很及时，但是自己觉得进步了，还是觉得满意。

9、虽然公司在阿里巴巴注册了诚信通账号，但是经过向老板提议之后，经老板同意，在其他的贸易平台也注册了会员，但是是免费会员，比如慧聪还有其他的地板行业的贸易平台，虽是免费会员，但是发布供应信息之后总是有机会，只是主要的工作还是在阿里巴巴方向上，这样一来，自己的工作量增加了，也比较辛苦，但是既然加入了公司，就要努力做好，帮助公司获取更大的利益。

10、 利用工作的空余时间，就多逛逛地板行业的网站，增加自己的知识，也经常看一些网络营销的案例，这样在工作的时候，可以借助别人的一些营销方法进行，这样更有利于开展工作，也让自己在工作中可以比较顺利。

**精选销售实习日记(精)二**

当我迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习，由于对房地产销售十分感兴趣，所以我来到\_\_公司进行实习工作。

实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只要有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：寻找顾客——合约访谈——谈判——客户追踪——签约——售后服务。房地产销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——售后服务。

通过近两个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。通过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

一、由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

二、由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

三、由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

四、由于客户是销售人员的亲朋好友或关系客户、不同的销售阶段，有不同的折让策略而出现客户间折让不同。解决办法：内部协调统一折扣给予的原则，特殊客户的折扣统一说词。给客户的报价和价目表，应说明有效时间。尽可能了解客户所提异议的具体理由，合理的要求尽量满足。如不能满足客户要求时，应耐心解释为何有不同的折让，谨请谅解。态度要坚定，但口气要婉转。

五、由于签约人身份认定，相关证明文件等操作程序和法律法规认识有误、签约时，在具体条款上的讨价还价、客户想通过挑毛病来退房，以逃避因违约而承担的赔偿责任而出现的签约问题的解决办法：仔细研究标准合同，通晓相关法律法规。兼顾双方利益，以‘双赢策略’签订条约细则。耐心解释，强力说服，以时间换取客户妥协。在职责范围内，研究条文修改的可能。对无理要求，应按程序办事，若因此毁约，则各自承担违约责任。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，坐公交车去上班，到下午八点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，所以每天都要打起精神工作。身边都有同行在看着你。

一开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看看简单，其实要做好它很不容易。记得我工作的第一天，什么事情都不会，工作不知道怎么展开。后来还是通过自己的观察和模仿，才慢慢上手的。经过这次实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度。这样才能有足够的信心，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。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。不要与上司发生口角。新进的员工一定要多做事，如日常的办公室清洁问题。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，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，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

再次，我来谈一谈对房地产销售在感性上的认识。虽然我呆的时间不长，但\_\_公司的人员却说我们恰逢其时，因为这一阶段正是一年中他们业务较忙的时段，每年夏天他们都是“天大热，人大干”。每当他们有业务时，我们都随同一起去参观、了解。通过实际的接触，我对房地产销售的认识更深一层。

最后，我再来谈一谈对房地产销售这一行业的感触。人们常说：“隔行如隔山。”原先我一直认为我们上课是非常得辛苦，但通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。同时，我也非常感谢\_\_公司的所有人员，在实习期间，他们对我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了，虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。希望以后还能有这样的实习机会，并且时间能适当的长一些，这样取得的成效会更大、更多。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

**精选销售实习日记(精)三**

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多东西，不管是对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

(一)实习时间：20xx年12月2日到20xx年4月2日

(二)实习单位：黑龙江xx生物肥料有限公司

(三)实习岗位：销售助理

(四)实习性质：顶岗实习

黑龙江省xx生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的全资子公司。公司近年来一直专注于水稻苗床及高档水溶肥料的研究和生产，我们拥有自己的研发队伍，自公司成立以来，这几年的风风雨雨，经过无数次的试验，总结，终于筛选出适合中国农业生产需要的优秀配方，为中国农业提供完美服务。美国公司总部

得到有利保证。黑龙江省xx生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

(一)可持续发展

xx生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展;在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

(二)加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场--地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

(三)发挥xx生物肥料有限公司整体实力

xx生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即xx生物整体实力的证明。

xx生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。 “给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

xx生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一)工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在xx生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

(2)20xx年12月14日，和本公司参加了第二xx届黑龙江植保信息交流暨农药(械)交易会

(3)20xx年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍xx生物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的.积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班

(10)20xx年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化市场

(二)完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情;始终要坚持的价值

观是做人正直，做事正气，思维正向;始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注;始终要处理好的一种关系是与领导的关系;始终要学习的一种技巧是沟通的技巧;始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

(一)田间指导

1.在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理知识。

2.兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7～10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍,发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3.蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

(1)温度：白天维持在25～28℃左右，夜温维持在13～17℃，午前25～28℃，午后充分换气通气下降到20～25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14～17℃，后半夜要求12～13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2)湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3)肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质

(4)整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3～4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二)农民培训会

1.在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2.在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3.在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三)整顿保护网络，管理市场

1.通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立xx生物网络，铺货宣传。

2.自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触行行色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢正真地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为xx生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入xx生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。在xx生物肥料有限公司的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力、动手操作能力及开拓创新能力的培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场走进xx生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在xx生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

**精选销售实习日记(精)四**

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多东西，不管是对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

(一)实习时间：20xx年12月2日到20xx年4月2日

(二)实习单位：黑龙江xx生物肥料有限公司

(三)实习岗位：销售助理

(四)实习性质：顶岗实习

黑龙江省xx生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的全资子公司。公司近年来一直专注于水稻苗床及高档水溶肥料的研究和生产，我们拥有自己的研发队伍，自公司成立以来，这几年的风风雨雨，经过无数次的试验，总结，终于筛选出适合中国农业生产需要的优秀配方，为中国农业提供完美服务。美国公司总部

得到有利保证。黑龙江省xx生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

(一)可持续发展

xx生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展;在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

(二)加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场--地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

(三)发挥xx生物肥料有限公司整体实力

xx生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即xx生物整体实力的证明。

xx生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。 “给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

xx生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一)工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在xx生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

(2)20xx年12月14日，和本公司参加了第二xx届黑龙江植保信息交流暨农药(械)交易会

(3)20xx年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍xx生物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班

(10)20xx年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化市场

(二)完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情;始终要坚持的价值

观是做人正直，做事正气，思维正向;始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注;始终要处理好的一种关系是与领导的关系;始终要学习的一种技巧是沟通的技巧;始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

(一)田间指导

1.在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理知识。

2.兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7～10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍,发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3.蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

(1)温度：白天维持在25～28℃左右，夜温维持在13～17℃，午前25～28℃，午后充分换气通气下降到20～25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14～17℃，后半夜要求12～13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2)湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3)肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质

(4)整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3～4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二)农民培训会

1.在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2.在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3.在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三)整顿保护网络，管理市场

1.通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立xx生物网络，铺货宣传。

2.自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触行行色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢正真地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为xx生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入xx生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。在xx生物肥料有限公司的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力、动手操作能力及开拓创新能力的培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场走进xx生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在xx生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

**精选销售实习日记(精)五**

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec、日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。

经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

20xx年8月6日——20xx年11月7日

作为一名手机销售员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。，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，作为一名手机销售员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诺基亚6500s。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。

3、一定要以诚待人：我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些mp3。mp4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4，我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。

结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

**精选销售实习日记(精)六**

生产实习

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的.

20xx.1.20 ---- 20xx.2.21

实习地点：xx市造厂

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作，实习报告《销售类实习报告范文》。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗? 信奉在哈佛广为流传的一句话： if you can dream it, you can make it! 最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

**精选销售实习日记(精)七**

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。

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。

销售部

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着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。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。

本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家。

公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。

通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。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。

虽然已经是大三毕业班的，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。

**精选销售实习日记(精)八**

北京xxx食品有限公司—xx工厂销售部

xxxx年5月12日——xxxx年6月15日

刘振华

xx市乾县市场业务员

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；

8、完成上级领导交给的其他工作任务

北京xxx食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet、利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界领先地位。健全和实施了iso9001、haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国名牌产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而xx汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京xxx食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料。pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可最大限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——xx美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上最好的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

想想从99年开始，大学生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校大学生的数目提升到一个惊人的水平，本科生找工作都很难，更何况我们大专生，对于实习单位和工作，我真的很迷茫……

当时进xx汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在xx市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了xx汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我xx市乾县，乾县是我们整个xx市场的根据地。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松，……。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大r集团，人才济济，我可以吗？等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

xxxx年5月12日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠，500ml的真系列，我们在原价一件28元的基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶，1。5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶，2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市场上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

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