# 202\_大学生销售顶岗实习工作总结

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-18

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。...*

工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是本站为大家带来的202\_大学生销售顶岗实习工作总结，希望能帮助到大家!

**202\_大学生销售顶岗实习工作总结**

　　我是来自公司的一名销售人员，目前在公司市分店进行电脑销售工作，如今已经工作了有两个多月的时间了。如今我的实习时间到了，可以进行转正了。但在我的再三考虑下，我认为自己无法胜任这份工作，所以在试用期结束的那天，向公司递交了辞职报告，不过在这两个月里，我也感觉到了自己对比之前，有了很大的进步。工作让人成长，使人坚强，经历了两个多月的风风雨雨，我为现在的自己而感到满意，同时，我也将这两个月里的工作进行一个总结：

>　　一、实习时间

　　202\_年月日——202\_年月日

>　　二、实习地点

　　市公司电脑城专柜。

>　　三、实习单位介绍

　　公司是省的一家电脑制造公司，是省的龙头企业，也是全球闻名大品牌。所生产的电脑配件包括主板、机箱、电源等配件，同时也代理生产显卡。对于很多硬件圈的朋友来说，公司生产的电脑配件就意味着一个字：“好”，所以在很多时候，会出现只认牌子而不管产品本身的现象。不过大体上来说，公司的品牌，是很多人心目中的标杆。

>　　四、实习内容

　　今年的月份，我才刚走出学校的大门，打算开始我的实习工作。我在学校里学习的是专业，因为我所学的专业比较冷门的缘故，所以工作很难找，我在经历了两个多星期的碰壁之后，终于是不得不放弃寻找跟本专业相关的工作，而去找一些比较适合大众的工作。而我最后应聘成为了公司的一名销售人员。

　　我本身对于公司的品牌的电脑就有一定的了解，因为我自己就常常关注电脑硬件圈，就我自己的看法来说，这个品牌除了质量还算可以之外，其实已经没有什么值得夸奖的了。前些年里，牌生产的产品质量好，耐用。生产出的主板在BIOS设置方面相比其他家的产品，更容易上手，方便使用。而近几年却一直走下坡路，逐渐被同行所追赶。且产品的溢价太严重。很多同样类型和质量的产品，品牌要高出对方近百分之十左右的售价。这对于我们销售来说，无疑是种困难。因为很多顾客都不懂这些，所以他们会货比三家，选择便宜的买。其实也不是不能理解，但是虽然牌的东西比较贵，可一分钱一分货，很多顾客容易买到一些劣质的二手元件所重新加工生产出来的配件，用不了多久就坏了。这个时候我们就要跟他们说一些简单的知识，比如产品品牌的好坏，产品怎么去分辨是全新的还是二手翻新的。有时候客户会很高兴的接受，而有的时候客户就懒的听你解释，他们不懂，也不想懂。不过这样的客户也有一点让我们销售员满意，那就是只买贵的，不买好的。往往不用我们说话，自己往贵的挑，然后结账。

>　　五、个人小结

　　在网上购物如火如荼的今天，我们做实体销售的其实很难赚到什么钱了。门面、水电、人工费这些都要花钱，售价比不过电商，所以很多时候实体店的商家就会用一些手段去欺骗消费者，我所在的电脑城里，这几乎是常态了。所以我在看见了很多次这样的情况后，我觉得自己无法接受这样的工作，即便我不去做，也会因为业绩而被逼着去做。在我成为这样的人之前，我就打算自己先离开这里了。

**202\_大学生销售顶岗实习工作总结**

　　通过这次实训，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的能力。本次实训，是对我能力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是非常有意义的。

　　在实训中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原来，学的时候感叹学的内容太难懂，现在想来，有些其实并不难，关键在于理解。

　　在这次实训中还锻炼了我其他方面的能力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的能力，提高了独立思考问题、自己动手操作的能力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

　　从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

>　　一、继续学习，不断提升理论涵养。

　　在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

>　　二、努力实践，自觉进行角色转化。

　　只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

>　　三、提高工作积极性和主动性

　　实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

　　我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

　　1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

　　2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

　　3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

　　4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

　　5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

　　实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

　　在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

　　这次实习内容主要就是机器维修工作，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

　　其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。

　　其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

　　此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质

　　可以说这次实训不仅使我学到了知识，丰富了经验。也帮助我缩小了实践和理论的差距，使我对系统编程有了进一步了解。这次实训将会有利于我更好的适应以后的工作。我会把握和珍惜实训的机会，在未来的工作中我会把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中，为实现理想而努力。最后，我要感谢学院组织的这次十分有意义的实训，使我们学到了很多，也领悟了很多。同时，也要感谢为这次实训默默付出的老师，是她辛苦的汗水使这次实训得以完美结束。

**202\_大学生销售顶岗实习工作总结**

>　　一、所属组织基本情况

　　(一)岗位相关业务介绍(二)个人工作情况总结(三)个人能力认识及职业规划

>　　二、个人的收获及建议

　　学校于202\_年9月份，为我们开展了跨专业综合实训。我们满怀好奇以及求知的心情，奔向实训。重庆师范大学跨专业综合实训平台，由银行、经销公司、物流公司、供应公司、制造公司以及管委会，其中管委会包含工商局、税务局、央行、人才中心、认证中心、原材料中心、租赁公司。实训是将学生的主修专业与相关专业之间关系进行综合性方法、技能的训练，学生主体作用与教师主导作用相结合使学生获得一个有机整合的、彼此关联的科学知识体系或综合的方法、技能体系。在跨专业综合实训的的第一天，我荣幸的被分到管委会，作为一名租赁公司管理人员，租赁公司是企业仿真综合实习环境中唯一以出租业务为主业的经营单位，我们的宗旨是为仿真市场所有公司提供租赁服务。本公司目前只提供经营性租赁服务，暂不办理融资租赁业务。本公司对外出租的资产，仅限于固定资产，不出租流动资产;且本公司出租的固定资产的能力是有限的，能够提供租赁的固定资产数量受本地区宏观经济发展的影响和固定资产投资规模的影响。本公司的租赁价格既受本地区经济发展水平的影响，又受固定资产供求关系的影响。本公司只出租厂房、仓库和各种生产设备及运输车辆，生产设备包括生产线和装配线。本公司的租赁业务一律以书面租赁合同为准，不执行其他形式的合同。

　　第一天实训中，我主要是对各个公司购买的展场、生产线、仓库及停车场等资产进行登记，这过程中与各公司签订租赁或购买合同，收取支票及进账单作为收款凭证，同时写下收据给客户方作为。由于租赁公司属于销售方，我们租赁公司还承担着为客户方开具增值税发票的责任。

　　这些环节都是学生参与的，办理相关事项需要到相关的部门办理，总得来说挺真实的，就是中间的环节很多，很繁琐.虽然是一只小麻雀，但却切实体会到了企业运营的基本规律和根本问题，看到了以往没有过的视角。

　　除了这些，我还发现一个部门的效益不是靠个人英雄主义就能达到的，团结是一切的重中之重，只有各小组成员都积极参与，各部门相互商量切磋，才能使企业运行计划完善，减少漏洞，避免不不要的损失。这件事让我知道一个团队就是一个集体，我们要互相帮助才会出色地完成任务。我们还要团结切不可因一己之念而发生导致全局瘫痪的情况。在整个过程中我们也发生过争执，因为一些原因出现一些意见分歧。但是最后我们都妥善解决以优异的成绩完成了这次小组任务!取得的成绩离不开这个小分队中的每一个成员，在活动中也深深的加深了我们的友谊!也正是团队精神让我们学会了包容、谅解，学会了团结、学会了忍让。

　　实习报告要求与排版字号：

　　1.实习报告字数要求不少于1000字，不多于5000字。实习报告内容参考提纲(用一级标题列示)，一是对所在实习单位基本情况与所从事岗位的职责进行简单描述，字数控制在300字内;二是个人工作情况情况总结，字数必须在500字以上;三是岗位胜任素质自评，根据模版填写;四是个人能力认识及职业规划，无具体字数要求;五是个人收获及建议，无具体字数要求。

　　2.实习报告排版打印统一用A4(2129.7cm)格式。

　　3.标题用小二号黑体加粗，正文中的一级标题用四号宋体，正文用小四号宋体。行距为固定值20磅。

　　4.页面上边距2.54cm，下边距2.54cm，左边距3cm，右边距2.2mm;

　　5.实习报告页码从正文页面起计算。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！