# 销售学生自我鉴定8篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-02-16

*在写自我鉴定之前，一定要对个人的情况做到全面掌握，时代在不断地发展，我们遇到要写自我鉴定的情况也是越来越多了，下面是小编为您分享的销售学生自我鉴定8篇，感谢您的参阅。销售学生自我鉴定篇1我是营销部的\_\_，是\_\_年2月份进入公司的， \_\_年的...*

在写自我鉴定之前，一定要对个人的情况做到全面掌握，时代在不断地发展，我们遇到要写自我鉴定的情况也是越来越多了，下面是小编为您分享的销售学生自我鉴定8篇，感谢您的参阅。

销售学生自我鉴定篇1

我是营销部的\_\_，是\_\_年2月份进入公司的， \_\_年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在\_\_的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的\'日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访;定期的实地拜访;定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己;

二、要勤拜访，增进客情关系;

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求;

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20\_\_年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20\_\_年再创辉煌!

销售学生自我鉴定篇2

从开始实习生活以来我一向以严谨的态度，用心的热情投身于自己的学习和工作中，有失败的辛酸，也有成功的喜悦，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到：自己成为一名德智体全面发展的优秀学生的重要性，实习当中不能说我有怎样的成绩，但我觉得收获不少，我想这些对于我今后的学习和工作会有很大的帮忙的。

我体会深刻的一点是：理论要与实践相结合。其实很多东西在学校的时候我都学习过，但明白的都是理论，明白操作步骤，却没有多少实践，甚至都没有思考到按照这些步骤去做的时候，也会出现很多的问题以及要如何去解决这些问题。在遇到问题的时候我全面的思考，不让自己的思想有局限性。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作推荐，能够虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维；具有必须的开拓和创新精神，理解新事物较快，涉猎面较宽，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作职责心强，工作效率高。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；用心参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

实习结束了，我学到了很多东西，也觉得自己成长了很多。丰富了自己的知识面，也开阔视野，实习是一个过程，需要我们不断的积累和更新，也需要我们的坚持。

销售学生自我鉴定篇3

这两个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期两个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的\'原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。超市以此实行供应链管理—即构jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店的销售量、库存量、价格等数据。加快物流人才培养。超市不仅需要熟悉物流服务组织、运输组织管理、熟悉市场营销的专业人才，而且需要计算机网络技术以及物流信息开发维护的专业人才。

实习两个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自

身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我向我的指导老师王怡然老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

销售学生自我鉴定篇4

实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。在销售实习的过程中，我对自己的销售实习总结以下几点：

精神状态的准备。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。

对顾客的准备。当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的\'越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系。

身体的准备。有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，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，才能让我更好的全力以赴的工作。

做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力，经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。

销售学生自我鉴定篇5

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。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，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，自我的工作情景，扪心自问，坦言鉴定。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，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，从自身原因鉴定。我认为自我还必须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。所以，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，注意自我销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，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，要深化自我的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自我心态。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，能够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。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。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。经过这次的实习，我对自我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必须距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。经过此次实习，不仅仅培养了我的实际动手本事，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。

销售学生自我鉴定篇6

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

从开始实习生活以来我一向以严谨的态度，用心的热情投身于自己的学习和工作中，有失败的辛酸，也有成功的喜悦，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到：自己成为一名德智体全面发展的优秀学生的重要性，实习当中不能说我有怎样的成绩，但我觉得收获不少，我想这些对于我今后的学习和工作会有很大的帮忙的。

我体会深刻的一点是：理论要与实践相结合。其实很多东西在学校的时候我都学习过，但明白的都是理论，明白操作步骤，却没有多少实践，甚至都没有思考到按照这些步骤去做的时候，也会出现很多的问题以及要如何去解决这些问题。在遇到问题的时候我全面的思考，不让自己的思想有局限性。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作推荐，能够虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维；具有必须的开拓和创新精神，理解新事物较快，涉猎面较宽，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作职责心强，工作效率高。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；用心参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

实习结束了，我学到了很多东西，也觉得自己成长了很多。丰富了自己的.知识面，也开阔视野，实习是一个过程，需要我们不断的积累和更新，也需要我们的坚持。

实习期间，我应聘的是网络营销。从此，我开始了在网络上销售的生活：每天上班就对着淘宝卖狂发广告；有时发了很多广告，都没有人理，客户骂、拒绝更是家常便饭。

由于我们平时在学校只进行理论课的学习，所以初到电子商务的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识缺乏一定的了解。但是，每次在销售遇到问题时，我的指导老师都会及时地给我解决，问题解决后让我自己在脑中记下，然后耐心给我讲述其它同事的销售心得，并且告诉我应该注意的问题。到后来，老师就让我自己去发广告，自己找客户谈单。

我的实习指导老师也经常帮我分析解决实习中遇到的问题。有付出便有回报，在实习差不多两个月的期间。在营销工作取得了一定的成绩，同时我的业务知识、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。

在公司，我一直记着我来自广西物资学校，我告诉自己不能够给母校丢脸。为此，每天我都是很努力的发广告，积极地找客户，每天都尽量多发广告，多多和客户谈业务。下班都会寻找其中的差距；在业务有问题时，我立即问我的指导员。

虽然到现在实习时间很短暂，却给我留下了深刻的记忆，我开始亲身体会到做一个好销售人员究竟该需要哪些素质。

销售学生自我鉴定篇7

成为一名公司的销售真的是一件非常幸运的事情，销售对于我们大学生而言，对我这样刚刚进入到职场当中，什么也不懂的小白来说，真的是一件非常锻炼人的工作，我也很感谢公司对我的信任，让我可以在xx公司完成自己的实习工作，也很幸运自己可以遇到一群这么可爱的同事以及拥有这么优秀的一个实习平台，现在自己的实习也已经要结束了，希望自己还可以继续在公司工作，在未来的时光里，成为一名优秀的销售人员。为了让自己可以继续更好的工作和前进，我也要对自己在公司这段时间的销售工作，对自己的实习做出一个自我鉴定。

我从自己开始选择销售这个工作岗位，从自己进入到公司开始，我就做好了一切辛苦和困难的准备，我也知道销售并不是向自己想象当中的那么轻松和简单，所以从自己一开始决定要做这个开始，我就充满了斗志和激情，销售的工作入手非常的简单，所以在我进入到公司不久之后，我跟着公司的前辈一点一点的学习公司的产品以及一些销售的技能，职场并不是像是学校那么安逸，所以的人都不会在原地等你，也没有人会顾忌到我的感受，所以很多的时候，我只能自己去选择适应这个职场，我也没有这个能力去改变这个社会，这个职场，所以我也清楚的知道自己只能去尽自己的全力去适应这份工作，经过自己的努力，我也学习和了解了公司的产品，对公司的所有的产品都了如指掌，所以在自己这段时间的销售里面，我也顺利的完成了自己的目标和业绩，我知道销售是一个非常的磨练人的工作，不仅仅需要与人友好的交流，同时也需要对自己的产品有一定的了解，在这段时间的实习工作中，虽说时间并不是很长，我所学到的东西也非常的有限，但是这些东西和道理都是我自己在学校所学习不到的，我学会了与人如何更好的交往，在工作和生活当中的人情世故是什么样子的，同样也对自己的工作能力也有了一定的提升，也建立起了自己在工作的过程当中认真负责的态度，自己的职业素养也得到了一定的提高。

经过这段时间的实习，我不仅仅在工作的过程当中学习到了很多工作的知识，也通过工作学习到了很多做人的道理，我也清楚的知道，一个人要想把工作完成好，最重要的就是要先学会做人，所以不管现在还是以后，我都会尽力的成为一个优秀的人，出色的完成自己的工作。

销售学生自我鉴定篇8

对空调产品的认识。空调是一种类金融的产品。由于空调相对单价较高，其消费占家电比重最大。此外空调受季节气候影响较大。所以操作空调产品要有大规模的资金，经营风险也相对较高。这两点的结合就使得空调的利润空间较大才能使其流通。这也就是我理解的空调是“高投资、高风险、高利润”的类金融产品。

有了上面的基调，我接着谈与经销商谈判的感受。经销商投入那么大的本钱的目的就是赚钱。我想我们业务人员不能只是简单去的压货回款，我们要有一种换位的思考。我们客户的库存是什么结构？他的零售能力有什么问题？他的管理机制有什么问题？我们去帮他们解决这些实际的问题，提出我们的建议，主导经销商去卖货，去推进美的的销售，而不是把思想放在怎样窜货、怎样乱价、怎样补库存、怎样要点差异化政策等等这些损害公司又没有太大利润的空间上。只有他们赚明白钱了，我们也就能很好做好压货回款，最终也就是皆大欢喜的双赢局面了。因此我们业务人员不仅仅是公司的管理者更应该是下面经销商的服务者。

上面也说到经销商为了赚钱自然会铤而走险去窜货，去做假工程，去乱价。关于窜货。我们在自己的渠道建设上，划分了代理商还有直营商，分销商的角色。每个角色都有其游戏规则的范围，超出了范围就会出现串货的现象。每个区域的供货渠道是我们设计好的，但是在下面为了自己的利益，代理商也好，直营商也好都会在冒着被公司罚款的危险下去窜货，受苦的可能就是最最下面的分销商了，毕竟价格没有办法和他们相抗衡，我们的市场也就受到了很大的破坏，所以我们要严格控制市场窜货！严罚只是手段，不是目的。我们的目的就在于维护好各级市场的利润空间。我通过查工程，假工程主要的表现形式是：最多的是多报数目，有的重复申报，有的违规没有按申报价卖，有的安装机型与申报机型不符。我们在审查的时候既然发现了问题，我们就应该去处理，我们要一棒子打死他吗？显然不是，但是我们必须得让他明白，游戏是有规则的，并不是一切都是由他来制定，处罚程度要有弹性但基数不是零。跟窜货一样，他们利用工程机把价格搞得很低，让下游的客户就更加难了。

对小区域代理加直营的理解。原先的渠道模式：中心—市级代理商—县级代理—乡镇客户。现在加上直营渠道扁平化：中心—县级代理—乡镇客户。我们可以通过把渠道的扁平化将一些优质的渠道资源变为我们自己的自由资源，这样一来我们以后管控市场的力度和效果也就会更好。但是在剥离优质资源的同时一定要处理好利益问题，西瓜和芝麻都要捡到手。在与县级代理沟通做直营的时候遇到了两个问题：一是发票问题，二是小单工程之类的送货问题。

做好业务要有很强的执行力，换言之就是我们工作的及时性。怎样让我们的经销商更加有信心？怎样让他们更加主动的去推动我们的品牌？我们除了让他们有自己的利润空间以外，一定要注意小事情的解决，换言之一定要及时解决他们随时的一个电话问题。对于我们的政策，我们要及时跟他们传达，而且要让他们明白。还有政策的兑现不要拖拉，及时解决使他们看到我们是在很支持他们，信心自然一点点的建立起来，品牌的拉力也会随之上升。

我的几点意见和想法：

1、降低成本，减少浪费。看看我们的终端物料，看看我们赠品的管理。大把大把的单页扔掉换新的，宣传海报的浪费;赠品明细不清楚，无谓的浪费。

2、工程机手册。在与客户聊得时候客户说我们的工程机手册是总部统一搞的，这样他们在推进的时候有些感觉太遥远，离自己的现实很远。如果各地的销售公司把自己在当地做得很有影响力的工程做成自己当地的工程机手册，他们再去谈工程的时候就更有说服力。

3、对导购的培训力度。导购是我们终端销售的最重要的武器，终端做的好坏就是导购做的好坏。一个好的导购不仅仅了解我们产品的信息也要了解竞品的各种信息，包括他们的产品信息还有他们的促销手段、终端说辞。好的口才是必须的，还要有承受压力的能力，毕竟不是所有的顾客都是上帝。导购一定要把事情做细，及时做好各类善后工作。从我们的管理角度看，我们要平衡整个系统中导购的利益，不能出现导购之间的竞争变成相互诋毁;物质奖励之外必要的人文关怀也是应该要有的。导购培训要及时，一定要加强他们的执行力，熟练的业务能力，培养长期终于我们品牌的导购

?对于一些事情要做好严格管理，比如说返现台帐，还有控价等等。

4、乡镇客户。我们的一个口号是到乡镇去，我们要占领三四级市场。那么乡镇客户就是未来的中坚力量，但是现在情况来我们在乡镇推进的很慢很难，与他们交流起来说哪有安空调的，耗电顶的上几个冰箱，除非新婚富裕人家或者开酒店的。表面看来农村经济实力是最大的问题，但是以后我们的能效比会降下来的，农村的经济情况应该说三五千不是没有，而是农村的观念是能省就省，钱得攒着，没有舒适的消费观念。而现在的乡镇家电客户一般喜欢主推冰箱和洗衣机，对于空调不愿意投入很大的精力。所以我们得让我们的乡镇客户明白空调市场是绝对有的，市场彻底打开是需要努力的，越早开始对其是越有利的。还有现在能源（煤炭）越来越贵，使用空调制暖也是一个卖点。

5、淡季做市场，旺季做销售。我们空调是淡旺季之分的，在旺季的时候大家紧张的打拼市场，提高销售量。在淡季的时候我们更应该造势，把刀旗、拱门等等时刻利用上，给消费者印象。我们就得使劲地去造势，给经销商信心，才能调动他们的积极性，也就无形中拉动了我们的销量。

6、推广的力度和宽度。推广现行的主要有电视电台、报纸等等城市适应的推广手段。我觉得咱们在占领三四级市场的时候就要注意加大其力度和宽度。可能在县市级的电视做广告会更有针对性，而且针对乡镇的集市等民俗活动，多做点文章或许会更有宽度。适合的就是最好的。

7、财务兑现的及时性，售后服务的及时性。在下面与经销商谈得时候他们抱怨最多的就是财务政策兑现不及时，售后服务跟进不及时。当然这两方面也是很繁琐的事情，但是营销的一个重要组成部分就是服务。在这里各个部门要相互配合，业务要及时把该履行的手续及时收好交回，出现问题了大家要共同想办法而不是推诿责任。

总之，这次实习我感到的是充实，但是自己的空白点还有很多，要学习的地方也还有很多，问题是不断出现的，但是我始终坚信努力去做没有什么事情是解决不了的。。

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！