# 大学生做销售的毕业实习日记10篇范文

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-02

*销售能搞定客户是生存，让客户追随自己是发展。销售中可运用的战术也是变幻无常，但“心理战术”却是隐藏在所有战术背后的最根本力量。人人都想在销售这场残酷的战争中赢得滚滚财源，但是并非每个人都能真正懂得商战谋略。下面给大家分享一些关于大学生做销售...*

销售能搞定客户是生存，让客户追随自己是发展。销售中可运用的战术也是变幻无常，但“心理战术”却是隐藏在所有战术背后的最根本力量。人人都想在销售这场残酷的战争中赢得滚滚财源，但是并非每个人都能真正懂得商战谋略。下面给大家分享一些关于大学生做销售的毕业实习日记10篇，供大家参考。

**大学生做销售的毕业实习日记(1)**

从今天开始,我正式开始了我的实习期。第一天主要是了解公司的产品以及工作内容,并学习其他同事的工作方法。

进公司后我需要慢慢的适应工作后的生活,也可以说是要在挫折中学会生活,确实如老师所说到了单位就没有学校的纯真简单的气氛了,在这里只有弥漫着\"利益\"的气氛。要想继续下去,只有不断的充实自己,完善自己,让自己尽快适应这里的一切,做一名优秀的实习生。

现在的我要学的还有很多很多,加油吧!既然这是不可不上的一课那么就把这一长课上好!表现好!为今后步入社会做出最坚实的铺垫!再苦,再累,再委屈也要坚持。让实习单位认同自己,看重自己,我想只要摆正心态,一切问题都会迎刃而解的!

**大学生做销售的毕业实习日记(2)**

今天是进公司的第二天了,我正在慢慢适应公司的环境,努力调整心态,第二天还是如同第一天,了解公司产品,不过刚好有同事外出,于是我跟经理申请,与一名已工作接近半年的同事一起外出拜访了他的客户,这次拜访是我第一次去见客户,心里很激动也很兴奋,

在一个会议厅,客户接待了我们,同事把公司资料给了客户并与客户做了一个简单的介绍,并了解了一下客户的需求与公司在产品方面做的进度,最后,把资料公司留给客户后我们就离开了,这次经历让我也学到了一些与客户见面的方法,以及与客户交流的方式。在回去的途中我用笔记本做了总结。

感到今天因兴奋而忘记的疲倦.我也第一次真正体会到了实习的内在含义.,并学到了更多与人沟通的技巧和方法。

**大学生做销售的毕业实习日记(3)**

来公司慢慢熟悉了工作方法后,我也正是步入了工作当中,开始了我第一天的电话销售,电访100个客户,当然第一天很兴奋也很认真,电访数超出了100,不过有意向的客户很少,才两个。

第一次做电话销售的工作,我的心里有了很多变化,既有兴奋也有失落,电话中客户的一句有需要,我们要做网站,居然就能让我紧张半天,就如同一对刚恋爱的情侣看到对方一样,需要许久才能平静,在平静的过程中,我

思考着整个电话过程中我哪些地方说的不好,以后遇到了应该怎么说,还有漏掉了哪些信息没说没问,以 后要记得问清楚,等想清楚之后再继续接下来的工作。

**大学生做销售的毕业实习日记(4**

)

今天工作如同昨天一样,也是电访100个客户,并找出有意向的客户,今天的意向客户数还是两个,并邀约他们下周见面。也就是下周我会外出拜访客户,

这个是我最喜欢的,特别喜欢拜访客户,与他们交流沟通,给他们做方案,让他们购买我们的产品,我觉得这里面的学问太多了,特别渴求这方面的知识,喜欢客户认可你并购买你的产品带来的那种成就感。

**大学生做销售的毕业实习日记(5)**

今天来到公司的第一件事就是学习销售技巧并做总结,我们部门总共有四个人,正好两男两女,经理让我们互相销售产品,当两个人互动时,另外两个人要找出他们在交谈过程中的优点与缺点,最后我的总结得到了经理的好评,并带领其它队员为我鼓掌了,

当时真的好高兴,因为得到了经理的认可,随后,经理给我们讲了狠多销售方面的技巧与方法,听完后,真的感觉经理是给我们上了一堂课,而这堂课不同于我们在学校上的课.这堂课更多的是实战技巧,更有利于我们以后的工作。

一份耕耘,一份收获.今天的讨论让我认识到,销售不仅是一份需要耐力的工作,,而且是一份需要技巧的工作,在今后的工作中,我会不断学习将经理传授的技巧运用于工作当中,努力完成工作任务。

**大学生做销售的毕业实习日记(6)**

每周一的第一件事就是说新闻,站成一队后,经理在前面讲了些近期的重大新闻,然后说了些鼓励的话,接着就是我们报告今天的任务,然后散队,再接着就是公司的早会,第一次参加,很兴奋,在公司的一个会议室,之前我们上岗培训也是在这个地方,会议室里按部门站成列队,.先是主持人给大家问好,一个部门接一个部门的喊部门口号,完了后就是表彰,表扬上一个星期穿着得体的人,表现优秀的人,还有签单的人,在这当中竟然也有我的出现,很意外,经理竟把我表扬了,说我是很优秀的人,当时上去我意外极了,以为要讲话了,到后面发现只是介绍下自己的名字,就冷静下来了。

最后就是领导讲话,领导讲了一个小故事,然后通过故事 给我们传达一个道理,觉得这个方法真不错,确实是能听到心里去。最后就是散场,我们也同样开始了一天忙碌的电访工作。

今天电访了3个意向客户,但有一个说是要过两个月才考虑,说现在开了个新店面还在装修,要等这个店装修完,所以虽然是意向客户,但对于短暂的实习期,估计这个客户也要轮给别人了。

**大学生做销售的毕业实习日记(7)**

今天一天的任务是电访70,拜访一个客户,客户是在上周约好的,说好上午十点去拜访,于是上午我打了一会电话,就整理好了资料,和经理一起出发去拜访,这是我第一天打电话预约到的第一个客户,坐公交车转了两趟就到了,进去后我们找了一会就找到了负责人,

负责人说他也是刚调过来负责的,觉得之前的网站做的不行,想换一个,明确了想法后经理就给负责人简短了介绍了下公司,并针对他提出的要求与模块,经理给他推荐了公司最近做活动的一款网站,只是这款网站的模块都限定了,

只有这么些模块,但这模块包含了一般网站的基本功能,只是一些特殊功能就需从新做,但从新做就很贵,从新做的网站是按模块收费的,单独算起来就需好几千块,但这个网站我们给他的报价才1580,最后他说他考虑下,就送走了我们,在回去的路上经理跟我说这个客户要好好跟一下,

回去给他做个方案,后来回到公司后,经理给了我一些方案的案例,让我回去照着写,还给了一个范本,只需稍微改一下就可以了,下班后回住的地方就开始看方案写方案了,稍微弄了下又要开始找客户资料,每天晚上回来后买点吃的就要回去找客户资料了,每天最早都12点睡,今天估计要过12点才能睡了。

**大学生做销售的毕业实习日记(8)**

工作第八天了,我现在正在慢慢适应工作,也在慢慢适应这少量睡眠的日子,今天也开始了一天的电访工作,约到了一个房地产公司下午见面,说他们正需要一个网站,而且明天负责人要出差,所以只能今天谈,后来我跟经理说了,

但是经理说他下午要跟另一个同事出去,可是我这个客户也不能不去啊,于是我找了同一个部门 的同事和我一起去,他进公司也差不多半年了,

有独立见客户的能力,他答应了,随后下午我们整理了一下资料,签了外出的到,就去了客户公司,也是了解客户的需求,给他们做方案,但明显交谈中听的出来,他的谈吐不如经理那么老练,我想这也是需要经验的,后来回去的时候很晚了,我们就没到公司,直接回了各自住的地方了。

**大学生做销售的毕业实习日记(9)**

今天来到公司后,也同样要电访,当然电访最开始是要联系你之前联系到的有意向的客户,了解他们对网站需求的进度,力求约到见面的时间,不过很遗憾今天没有约到外出的,有的也都是约的下周见面,虽然很喜欢外出,

但是基本功还是得做好啊,好好把电访完成,争取多打点电话,多找些有意向的客户。调整好心态,就开始打电话了,不过有意向的客户还是只有3个,明天继续努力。

**大学生做销售的毕业实习日记(10)**

今天又是一周的最后一天了,除了学习了些基本工作之外,还没有什么突破,又开始了一天的电访,今天下班下的很晚,因为一个月过去一半了,我们每个月都有任务的,任务没完成,经理也要跟着受批评的,可是这半个月来我们都没有多大的突破,再加之有一个同事也进来几个月了,像个老油条一样每天也不好好工作

,虽然他是个好苗子,可是却不安分,每天电话也不好好打,所以经理很生气,也狠狠的批评了他,他坐着的时候也不好好坐,晃来晃去的,经理就又说他了,说他变了很多,刚来的时候很好的苗子,后来我听说了他的事迹,好像他刚来的第一个月就签单了,很少人能在第一个月就签单的,他当时跑的都是一些学校,有一个黄石的中学要做网站,他联系到了,于是在他去过一次后,第二次就把合同带着去了,在那待了一天,第二天就拿着全款回来了,

当时公司都惊讶了,(他去客户那里缠着客户,跟客户说他坐了好几个小时才坐过来的,来一趟也不容易,客户就把钱交给他了,这说明人家客户也是充分的相信他啊,这是他的第一笔签单,随后也签了几个,)可是到后来就越来越不认真了,应该是骄傲在作祟,可是他自己却认识不到,经理批评了可也还是唤不醒他。

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！