# 销售实习顶岗日记范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-04

*作为销售代表，和客户沟通的每一场交易都要明确目的。在沟通交流之前要认真思考，有逻辑地组织语言。现在，就让我们试着写一下销售实习日记吧。你是否在找正准备撰写“销售实习顶岗日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售实习顶岗日记进入...*

作为销售代表，和客户沟通的每一场交易都要明确目的。在沟通交流之前要认真思考，有逻辑地组织语言。现在，就让我们试着写一下销售实习日记吧。你是否在找正准备撰写“销售实习顶岗日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售实习顶岗日记**

进入\_\_\_\_\_\_将近一个月了，在这段实习生活中，使我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，\_\_\_\_\_\_是以\_\_\_\_业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是首次接触\_\_\_\_销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了所代理的\_\_\_\_\_\_一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，跑业务关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是\_\_\_\_\_\_,这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也为我省去了不少麻烦。最后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚定的基础。

在为期1个月的实习里，我体会到要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗,无所不能啊!按经理的要求是,第一,要长的不讨人厌,第二,头脑要清晰,胆子大,见了客户要落落大方,不会畏畏缩缩,第三,无辩才障碍.这确实是当一个业务员的最基本条件.而我在\_\_\_\_\_\_工作的这段时间的体会是,当一个成功的业务员也还需要以下的因素:

1.强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

2.先推销你自己再推销产品

推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

3.信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从 头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

在学校的象牙塔里待了十来年,一夜之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

在我的实习期当中，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去。

**2销售实习顶岗日记**

大学四年的学生生活，即将结束。在以学习为中心的大学校园里，我们对社会的认识停留在日常的接触、网络、电视等传媒的宣传，而缺乏真切的认识和深刻的理解。四年的大学课堂，给我们以丰富的理论知识，但真正的运用这些知识到社会实践，从而使我们尽快的融入社会，或许才是即将走出校园的我们所迫切需要的。

一、实习说明

1、 实习时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

2、 实习地点：\_\_\_\_\_\_

3、 实习性质：毕业实习

二、实习的目的与要求

销售实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。具体表现在三个方面：

1、检验教学成果，培养动手能力。检验教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对实践工作提出一些有针对性的建议和设想。培养动手能力，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出差距，在今后的社会实践过程中，加强自身的学习，弥补自身的不足。使自己的综合文化素质更适应社会的需要。

2、了解和熟悉销售工作的内容。对于销售工作，作为\_\_&#专业的学生是很陌生的，通过实习，让自己了解和熟悉这一工作的具体内容，掌握销售工作的职业技能。

3、预演和准备就业工作。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转型期。

三、实习单位简介

(以下简称\_\_\_\_\_\_坐落于\_\_\_\_市经济开发区西环二路33号，是东风商用车公司市场销售总部指定的湖北区域一级经销商。公司下设行政综合部、财务部、销售部、分期部、售后服务部(站)、改装厂、修理厂等部门，全权代理东风商用车天龙、天锦全品系车型的销售。是荆门地区目前唯一一家授权4S专营店。在\_\_实习的这段时间里，公司安排销售部的李经理作为我的师父，全程安排我的实习进度，为我答疑解惑。

四、实习过程

1、 熟悉产品，掌握销售流程

进入公司，李经理首先为我讲解了&……%￥的基本情况，包括部门分工、岗位职责、企业文化等基本情况，之后又为我介绍了公司所销售的产品性能、价格等信息，并给我介绍了销售过程中的商务礼仪和注意事项，最后重点给我讲解了东风商用车的销售流程。整个销售过程主要有4大流程，分别为售前咨询、试驾、签约成交、售后跟踪。

售前咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息，充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

试乘试驾：俗话说百闻不如一见，在客户未最终确定购买意向之前，通过试驾，可以使客户获得对车辆的第一体验和感受。从而增加购买的意向和欲望。在这里要注意:车辆要清洁，且处于最佳的状态。试驾前我们先试乘，将基本的操作方法教给客户。特别在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受，让客户感觉到自己已经是这辆车的主人了，可以使客户产生一种归属感，有利于后面的洽谈成交。

签约成交：在客户最终确定了购买意向之后，销售人员要完成收款，交车的手续，并帮助客户办理发票，协助其办理车辆上户，购买车辆保险等具体事宜。由于公司有此相关的增值服务提供，我们尽量说服客户使用我们提供的服务，一方面简化了客户办理车辆牌照，上户等工作，同时也为公司带来了额外的服务收入。

售后服务跟踪：汽车销售之后，公司会有专门的部门，负责对车辆的售后服务做跟踪，提醒客户做车辆保养、跟换配件，以及车辆保险等服务。通过售后服务，及时帮助客户做维护保养，提高行车安全系数，另一方面，也为公司带来维修、更换零件所产生的销售收入。

2、 现场模拟演练

在完成了实习前的相关培训之后，李经理安排我和公司新近的员工做了几次模拟的销售演练。在模拟购买场景中，我们，增加我们对所学知识的掌握，弥补自身的不足。

在现场模拟演练的过程中，我和几个新同事分别扮演客户和销售人员的角色，除此此外，还要我们做产品的对比，做演讲汇报，例如了解东风商用车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们公司上的车做对比，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。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，车的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风的车型较多，有十几款车型，意味着就必须记得十几种不同的长宽高、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。

在掌握了一些基本的知识后，我抑制不住激动的心情，和其他同事一样，迫不及待的希望能够到销售一线，和客户做面对面的交流，渴望在实践中，检验我的实习成果。但是李经理和公司的其他前辈们总是告诫我们要注意基本功的修炼，注意知识的积累，磨刀不误砍柴工，只有掌握了丰富的基础知识，才能做好一个销售人员。

3、 销售实战

在实习的最后一段时间里，在李经理的安排下，我近距离接触过客户，和几个新同事一起接待客户，虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是同事帮助了我，但在回答客户问题的过程中使我受益匪浅。在与客户交流的销售实战过程中，给客户倒水、为客户分发资料、向客户索要联系电话、碰到自己不懂的问题应该怎么化解尴尬的场面等小事让我切身的感觉到，做好一个销售，真的很不容易，工作的成功源于这些细节，只有我们把这些细节工作做好了，我们才能做好我们的工作。

在实习的工作当中我总是会遇到许许多多的问题，例如在有一次客户问我每次车辆保养的内容和大致的费用时，我不是很了解，支支吾吾的说自己不清楚，当时真的很想找个地洞转进去。当时就感觉压力特别大，有一种逃避的心理，在经过公司的前辈们开导后，我懂得在哪里工作都会有压力，我们要勇敢的面对困难，不要被困难吓倒。在不断地解决问题中积累经验，使得我们日后的工作更加顺畅。

虽然在实习的过程中，我没有卖出一辆汽车，但对于整个销售的过程，我有了很直观的理解，对于工作，有了清楚的认识。这些理解和认识，不同于课堂，是来源于我的实践，所以我对它的印象更加的深刻，也更加的具体。

五、实习体会

此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后， 一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢李经理和同事对我的帮助! 通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时，我也很清晰的认识到自身的一些缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

六、实习总结

作为一名销售人员，在销售的过程中服务态度至关重要。作为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

其次，产品和市场营销的专业知识是必不可少的。比如客户对你所推荐的车型提出异议并举例你公司暂没销售或不愿销售的车型时，你必须用有力的证据向客户证明你推荐的车是如何的优于其它车型，而这有力的证据，就是建立于你对汽车行业的熟悉。同时，当一个客户不时的向你提出些专业术语，比如，EDS，GDI是什么意思呀?如果你不知道，你当然可SAY SORRY。但是，李经理告诉我，一个销售过程中，当销售人员三次以上对客户的问题表示无法当场回答或要寻求同事帮助才能回答时，这个销售的结果80%会OVER! 虽然说我实习的公司看起来较小，但是短短的实习期感受颇深，让我学到了一些大学课堂中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

七、结束语

虽然我所学的专业是\_\_，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且随着经济飞速发展，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

所以我们虽然我们是\_\_&#专业，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!在不久之后，我们就将离开我们的大学校园，对于我来讲，如果考研的结果不理想，我就将踏入社会。通过这段时间的实习，我认识到了自身的许多不足之处，在大学的校园里，我们的主要任务的是学习，社会经验比较缺乏，生活圈子比较简单，人与人的关系比较单纯，没有太多的利益冲突，这不同于社会中的人与人的关系。很感谢这次实习的经历，让我在踏入社会前，给我上了大学课堂里最生动的一课，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**3销售实习顶岗日记**

实习是每一个大学毕业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;实习又是对每一位大学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。

一、实习时间

20\_\_年\_月底至20\_\_年\_月

二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是\_\_有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售\_\_。主要产品分为\_\_普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨!总公司为\_\_网络技术有限公司。经\_\_网络技术有限公司授权有\_\_，\_\_，\_\_\_等各个分公司。

三、实习内容

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售\_\_公司\_\_产品，其次还有\_\_的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、\_\_产品知识、\_\_\_专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍\_\_\_、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学习图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写\_\_业务下单表，进行\_\_业务的下单流程。

(八)与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

(九)与客服部联系，协助\_\_总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

(十)学会使用企业邮箱以及企业ERP系统操作。

(十二)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

四、实习体会

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

(一)目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

(二)经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

(三)通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

(四)在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

(五)提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

1.文字的表达能力

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

2.动手的能力

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

3.参与交流的能力

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

4.资源的利用能力

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

5.思考总结的能力

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.学习的能力、耐心

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态;对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

7.踏实、坚定的能力

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所更宽阔的大学!

**4销售实习顶岗日记**

做为一名手机销售员，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!

一、实习时间

20\_\_年\_\_月——20\_\_年\_\_月

二、实习地点

\_\_省\_\_市\_\_手机卖场

三、实习岗位

手机销售员

四、实习体会

1、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\_\_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歉了。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。

2、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。

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4等。那天\_\_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。所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

4、做事情要有毅力有恒心：其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

在这两个月里我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识.现在工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好!因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的!

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资虽然只是一点点的钱，但却是我人生的转折点，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动的要哭，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长

这就是我为自己这段时间所做的努力作的一个总结，感谢。

**5销售实习顶岗日记**

一、实习目的

让学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，使学生深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力。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，早点进入社会工作，从校园到社会的过渡，适应社会，为以后的工作打下基础。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日—20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_市\_\_电器有限公司\_\_专柜

四、实习内容

主要在店内销售\_\_，有时会根据活动计划被派出去做外场宣传，学习了解公司性质、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对长虹空调的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司长虹空调的优点和公司的良好信誉，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印复印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。

五、实习体会

刚开始工作时，最要是熟悉产品和做一些打杂的工作，对于我来说刚进入陌生的环境难免会有些不适应，而且还要每天站着，不能坐着，刚开始上班的几天全身都痛，感觉非常的恼火，甚至有点后悔选着销售的工作，也不知道自己能不能坚持下来。庆幸的是我的同事们大都数都比较好，是同事们友善的微笑缓解我的脚痛，偶尔她们也会跟你讲讲她们当初参加工作的一些经验和心得体会，最开始做店内销售但是要适应站好几个小时，也可以看资料来熟悉产品转移注意力，能够得到她们的指导也是很高兴的，不够在销售技巧上你就别指望别人能教你多少了，都是需要自己细心的去摸索、领悟成为自己的销售技巧的，有的时候感觉就像是在一个大家庭，相处愉快合作愉快。但是有时看见他们抢单而恶语相向时，心里凉凉的。只要不促及到自己的利益，平时相处时都是很礼貌的，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。没有了在学校的单纯友谊，确实挺留恋校园生活的，虽然我知道职场里面有很多勾心斗角的事情发生，职场也有很多潜规则，因此对于刚出校门的我来说得尽快适应，才能更好的发展。

我的公司主要是卖长虹空调电视的，同时也卖其他各个品牌的小家电，洗衣机、冰箱、微波炉等，我主要是卖长虹空调，作为一名空调销售人员，最基本的是要将自己所卖的产品熟记于心，与顾客沟通时了解了顾客的需求，根据顾客的需求推荐产品，为顾客推荐合适的机子，例如：顾客要在自己的小店面买一个便宜点的挂机，制冷面积十多二十平米，你就不能够向他推荐一款1万多柜机，先不说价格，就顾客店面的面积来看，柜机占用的空间较大，就算你说的再好，顾客是不愿意买的。还有就是了解顾客需求后“见鬼说鬼话，见人说人话”只要出发点是好的，机遇会有的，最重要的把产品销售给顾客。针对顾客不情况采取不同的销售策略，这些都是平时在旁边旁听其他销售人员以及再卖出去的产品总结迟来的经验。虽然说刚刚开始的时候我的销售工作就是打杂的，但是在打杂的过程中学到很多，很快熟悉了公司运作以及售后服务，订单系统，熟悉了各个部门的运作及工作人员。这对于以后的工作是很有帮助的。

就这样在一边打杂，一边自学的情况下，销售额从最初的零逐渐往上增长，慢慢地摸索出了自己的销售方式，就是了解顾客需求，“见鬼说鬼话，见人说人话”根据不情况采取不同的销售策略，达到销售的目的。还要察言观色，因为工作上没有人会主动来教你一步步如何如何做，靠自己的主动性，别人最多只能给你一些提点，其余的还是需要靠自己去琢磨和学习。没事的时候就在店里熟悉产品知识，做到顾客问什么都能够答来，给顾客一个好的印象，还有就是微笑服务，解决顾客的需求。把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间经常为抢单而争执得恶语相向的。很多时候觉得自己没有学到什么，不给你销售的机会，所干的只是一些跑单子、带领顾客去交钱的无关重要的杂活，但是正是因为这些杂活能够让你尽快的熟悉公司的运作，以及销售环节的个个要点。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。3个月的实习工作时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问，用3个月的时间学到了在学校3年也学不到的经验。

六、实习总结

虽然工作的时间不长，短短的几个月对于我来说是非常宝贵的，是一次重要的经历，过这次实习，我总结出以下几点：

1.态度决定一切。尤其是做销售的，我就是一个典型的列子，到公司一个多月了才卖出去一个单子，但是这也说明了销售的性质，销售有时候就是不能够急于求成，一下子就给自己规定很大的目标，完不成就灰心丧气的，不想做了，要始终保持一颗良好的心态，相信自己一定行，产品会卖出去的，既然选择了销售行业就不能打退堂鼓。

2.要坚持，不能半途而废。尤其是在销售过程中，不能以一个月没有卖出去产品而放弃，我相信只要自己的工作做到位，认真地对待每一位顾客，销售不是一件难事。

3.把我分寸，“见鬼说鬼话，见人说人话”。据顾客的不同情况采取不同的策略。达到销售的目的。

4.熟悉品牌的优势与特点，对销售的品牌充满信心。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用空调，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他发张广告彩页他就会欣然接。

5、虚心向好的销售学习。学习沟通的技巧，要勤快，做事情要认真。

6、增强团队合作意识。无论是在什么地方工作，团队合作意识是必须要有的，要服从团队的管理，当然也可以提出合理化的建议，工作中要有主见，审时度势。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，营造出一个良好的工作氛围，氛围好了，自然工作的心情也好了，心情好自然销售热情高，销售额也就慢慢增长了。

我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。我也会在以后工作的对待上保持这份销售的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在短短的3个月工作中让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊!觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在今后的工作中，我会更加努力地学习销售知识，争取做一个金牌销售，我们都还年轻，趁着年轻，不能让宝贵的时间付之东流，为了美好的明天加油。

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！