# 家电销售实习日记范文

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-01-10

*销售相关的实习日记怎么写？大家来探讨一下。众所周知，销售在日常生活中非常普遍。销售，就是介绍商品能够提供的利益，以满足客户特定需求的过程。下面是小编为大家收集有关于家电销售实习日记，希望你喜欢。1家电销售实习日记一、实习目的与意义毕业实习是...*

销售相关的实习日记怎么写？大家来探讨一下。众所周知，销售在日常生活中非常普遍。销售，就是介绍商品能够提供的利益，以满足客户特定需求的过程。下面是小编为大家收集有关于家电销售实习日记，希望你喜欢。

**1家电销售实习日记**

一、实习目的与意义

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

实习第一站：

一楼的一个专柜，\_\_开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：

\_\_年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

实习要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度;

⑵保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排;

⑶安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

二、实习总结及心得体会

1、制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为\_时，我是多么地兴奋。\_\_年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位——王府井百货(fncsw\_),我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更充实更有针对性，我给自己制定了实习目标：

⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方;

⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手;

⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍;

⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实习期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

**2家电销售实习日记**

一转眼，六个月的实习已经结束了。在这段不是很长的实习阶段，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，意识到了什么才是值得我去追寻的，这些经历都是那么值得我去回味，值得我去思考。

在中国移动佛山分公司\_\_\_\_服务厅的这六个月里，我除了对移动公司的企业定位、发展历程、长期目标和现行的业务知识有了较明确的认识以外，对移动公司的未来发展和中国移动的企业文化也有了一定的认识，并且十分认同这种文化，很希望自己能尽快地融入到整个公司的文化中!六个月的业务知识学习和业务能力的培养，我逐渐实现了将自身身份由实习生向一名移动公司员工的转变!在进入移动公司前，我对移动公司的了解并不多，只知道省移动公司做的是什么产品、服务如何，在进入佛山移动后，我知道中移动是通信行业的佼佼者，我为能在这样一个公司工作，觉得很骄傲，并愿意付出了自己的努力。

在经过长达两个多月的的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。

套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量

**3家电销售实习日记**

\_\_\_\_年已过,在此实习期间,我通过努力的工作,也有了一点的收获,借此对自己的工作做一下总结,目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是\_\_\_\_年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工,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,我会及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门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.

现存的缺点

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.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在2.5以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.

从\_\_\_\_年9月19日到\_\_\_\_年12月31日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,08年的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

\_\_\_\_-\_\_\_\_年工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**4家电销售实习日记**

一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

**5家电销售实习日记**

一、实习目的

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、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，明确自己的社会责任。

二、公司概况

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区, 专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ATI和NVIDIA各系列显卡.公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市AAA级信用单位”等荣誉称号。

三、实习内容

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、实习总结和收获

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强，随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

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！