# 精选销售毕业实习周记【10篇】

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-09

*实习能拓展大学生的综合素质，培养适应型人才。实习是大学生拓展自身素质的主要载体之一，学生通过实习磨练意志，发展个性，锻炼能力，勇于承担社会责任，拓展自身的综合素质，成为学历，素质，技能一体化的适应型人才。以下是为大家准备的精选销售毕业实习周...*

实习能拓展大学生的综合素质，培养适应型人才。实习是大学生拓展自身素质的主要载体之一，学生通过实习磨练意志，发展个性，锻炼能力，勇于承担社会责任，拓展自身的综合素质，成为学历，素质，技能一体化的适应型人才。以下是为大家准备的精选销售毕业实习周记【10篇】，供您参考学习！

>【篇一】精选销售毕业实习周记

　　时间飞逝，不知不觉实习已经一周了。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。先是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，之后才明白这样是为了提醒我们每一天都要记住对客户使用的礼貌用语。这样才能够让我们能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

　　主要收获与心得体会：在这一周的找实习单位中我既品尝了收获的喜悦，也咀嚼了挫折的滋味，学到了很多在课堂上学不到的知识，真可谓上了十分珍贵的一课，受益匪浅。透过这次，我也对今后自己的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅仅是学习课本知识，还要也是更重要的是学习如何将学到的知识应用于实践。

>【篇二】精选销售毕业实习周记

　　这段时间，经理并没有具体安排事务，只是让我熟悉产品，算是适应期。主要了解一些产品、服务等。主要工作是负责销售。一开始是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去应对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

　　每当有顾客来时，我微笑着和他们打招呼并招待他们，因为这段实习期间，我养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。

　　主要收获与心得体会：所以待人必须要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板，那是做事的程序，务必遵守。

>【篇三】精选销售毕业实习周记

　　这个月我已经比较习惯了。这个月我都是跟着经理熟悉商品，这样能够使我更容易上手。

　　虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每一天都有收获的感觉实在是很不错。我能够简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

　　主要收获与心得体会：销售是一门十分严谨的科学，有着认真的工作态度，加上自己的工作潜力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

>【篇四】精选销售毕业实习周记

　　实习第四周我开始独立接触一些业务，经理也明白对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是透过电话跟客户沟通。此刻开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达产品相关的信息。这就要求我产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是十分出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

　　在碰到问题的事情，要发扬自主思考问题的潜力，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

　　主要收获与心得体会：当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中。不要怕去问，怕的是你不敢去问，只有你去问，才会提高你自己。再说，总说“怕”，到底怕什么呢。这只是心理上的作用，这个社会，你要是怕了，你就是败者。

>【篇五】精选销售毕业实习周记

　　经过这一个多月的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，由于自己向来比较内敛的缘故，首次与顾客面谈显得比较紧张，也不大顺利，但是有了一次经历之后，进步了不少，再加上店长和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。应对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够透过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

　　人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不明白事情到底是怎样一个样貌，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎样样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都必须要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

　　主要收获与心得体会：工作总会有忙的时候，忙到一定地步，你就会感觉到烦躁，这是很正常的，但是，必须要以一个正确的心态去应对才行，毕竟你怎样闹心，到头来不还得务必去解决那些问题么。

>【篇六】精选销售毕业实习周记

　　透过这几周的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用心去做就能够了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟顾客面谈，虽然我做得不够好，或者能够说失败了，但透过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也透过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应潜力。

　　只有透过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

　　主要收获与心得体会：虽然说工作是能够混的，但是，“混生活”毕竟不是用心的举动，“混生活”最终会让你的工作变成机械化的，所以不要去“混生活”，而要用心的应对生活，应对工作，这样才会越来越好。

>【篇七】精选销售毕业实习周记

　　眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去，但是我自己却学到了很多的东西，使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要：人在倾听时具有令人惊讶的选取性。我在那里所写的大部分东西您可能逐字阅读了，但如果我站在您面前讲同样的话，可能仅有20%或30%被注意到。那部分资料可能是您最想听的，或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果证明成年人能够注意倾听的平均最长时间为20-30分钟。由此可知，为什么我们往往记不住一些对话，以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以必须要把“销售要点”指出来，说明的语言越简炼越好，简炼能突出要点，千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

>【篇八】精选销售毕业实习周记

　　透过这几个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

　　我每一天处于紧张的工作状态，完全没有时间思考其它事情。于是不知不觉的，就发现原先我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每一天都在进步，每一天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话，社会是一所的大学。

>【篇九】精选销售毕业实习周记

　　透过这次综合实习的操作，使我比较系统地了解了xx营销的基本程序和具体方法，加强了我在实习岗位上的实际操作潜力，对所学的专业知识进行综合检验。同时也学会了人际交往，沟通方式及相关礼节方面的资料。

　　两个月的时间，虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，这天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的潜力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

>【篇十】精选销售毕业实习周记

　　“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。向他人虚心求教，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体持续良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们能够向他们学习很多知识、道理。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的潜力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

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！