# 销售实习记录周记范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-29

*写一份销售相关的实习周记不难，让我们也来写写。每一名销售，都需要做到在短时间内引起客户的兴趣，从而揣摩客户需求，最终达到销售的目的。你是否在找正准备撰写“销售实习记录周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售实习记录周记经过四...*

写一份销售相关的实习周记不难，让我们也来写写。每一名销售，都需要做到在短时间内引起客户的兴趣，从而揣摩客户需求，最终达到销售的目的。你是否在找正准备撰写“销售实习记录周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售实习记录周记**

经过四个礼拜的锻炼，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，不过有了一次经历之后，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。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够通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，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

**2销售实习记录周记**

电子商务，即EB或EC，它是利用互联网进行的商贸或商务活动。电子商务是企业、顾客、供应商、销售商等商业链条中铺设一条信息高速公路，把各个环节连接在一起，以最高的效率、最快的速度和最低的成本，使用户把握稍纵即逝的商机，赢得新经济中的竞争优势。据一项调查显示，截止到20\_年3月底，我国已有消费类电子商务网站1100多家，交易额达4亿元。20\_年12月，我国电子商务网站3804家，比20\_年3391家增长12%，能有效运行的1533家，比20\_年1326家增长16%;消费类电子商务网站2277家，其中综合类网站285家，专业类网站1992家，能有效运行的737家。B2B网站1527家，其中综合类网站189家，专业类网站1338家，能有效运行的796家;电子商务市场规模,电子商务交易额20\_年1809亿元，比20\_年1088亿元增长66。2%;B2C交易额20\_年为13。15亿元，20\_年25亿元,年增长率90%;B2B交易额20\_年为1075亿元,20\_年1784亿元,年增长率65。9%。

据专家预测，在未来5年内，电子商务贸易额将占到全球贸易额的1/4。这是一个非常恐怖的数据。由此可以看出，电子商务的发展给我国的经济发展带来了一个前所未有的机遇。目前，我国大多数企业为增强市场竞争能力也正在建立企业与外部联结的网络化信息系统，积极参与电子商务活动，这就意味着企业大多数的业务数据和会计数据完全电子化和无纸化，这必将给传统会计带来深刻的影响。

据美国国际电信联盟和国际数据公司统计，全球互联网上的交易额1996年为30亿美元，1997年为134亿美元，1998年为313亿元，预计1999年将达到710亿美元，20\_年将突破2230亿美元，到20\_年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。网络蕴藏市场无限，孕育商机万千，网络营销极具发展前景，必将成为21世纪企业营销的主流。 到20\_年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。

**3销售实习记录周记**

经过许久的摸索，对电子商务的瓶颈问题也有一定的看法。实际上，让网民觉得不接受主要有网络安全问题、网上结算问题还有信用问题和对产品的质疑，因为没有确认产品的质量为前提，所有人都不愿意冒险投一球。。这些称之为“瓶颈”，但是实际上，现在的科学技术、管理和实践都已经证实，这些问题都构不成瓶颈。中国一千多家上市公司，每天几百亿人民币的网上交易和结算，已经成功运作很多年，就已经证实了这些问题都不是所谓的瓶颈。应该说，唯一的不可回避的是观念。他们宁愿相信传统认识的观念。只认可大部人都认可的东西。然后随波主流。

观念瓶颈问题可以从以下两方面去认识：

第一，互连网无法解决产品认可度问题。跟传统大量广告宣传相反。在这种情况下，随着时间的问题，这些都会解决，这种最佳方案会对经济发展会起到非常大的决定和制约作用。我们可以说，现代经济的水平，在很大程度上取决于群众的消费观念。然而优质价廉这特殊性都暂时无法让消费者接受。

第二，电子商务是传销。普遍的人因为大直销公司或这种各样的直销公司销售价格过高产品有限的负面影响，不太信任新型销售方式，觉得在中国拓展非常难。也让人们放弃了多层次直销。

经济的发展，协调、同步是规律之一，其主要原因在于尽量减少制约和瓶颈的出现，尽量降低经济发展所付出的成本。

随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。

**4销售实习记录周记**

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

**5销售实习记录周记**

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。 配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历史上曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。20\_年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性!是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现(但是可以用网络来优化)，需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。 正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段,尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

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！