

# 最新新员工个人总结不足与改进 新员工个人总结(优秀9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 矿业销售是干的篇一

为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这5个月的实习工作做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位□xx公司。该公司座落在繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是x老字号一样深受广大消费者青睐。

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。

这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。但是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。只有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始。

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像x公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买x家电，就是把舒心、放心买回了家。

xx公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做而且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式：

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户提供一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、建议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。产品自售出之日起7日内发生性能故障。

消费者可以选择退货、换货或修理；产品自售出之日起15日

内发生性能故障，消费者可以选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，符合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，符合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。通过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自己无能为力那个时候了，现在的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。

通过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，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习中去。

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于x公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：

3、管理层的管理人才比较少

4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，应该更好的规划自己的职生生涯，最后衷心感谢xx公司给我提供实习机会！

## 矿业销售是干的篇二

尊敬的.领导:

您好!

首先,我对于自己现在的离开感到非常的抱歉和不舍,其次,我清楚的知道公司的这份工作是一个非常的宝贵的机会,对于自己刚离开学校的这样一个毕业生,这次的机会我更应该非常的珍惜,我也很荣幸自己能够加入xx公司,最后,感谢公司对我这段时间的栽培和照顾,也很感谢公司所有的领导和同事的帮忙。

实习期的工作对于应届毕业生来说,是非常的重要的,有一个好的实习机会也是非常的难得的,更是对于自己的在学校所学到的知识能够有一个很好的运用,我也知道在正式的进入到职场之前,我应该更加的努力完成自己的实习工作,更是对于自己的日常工作要更出色的完成。我也知道作为公司的一名销售,我能够在这里学到很多在学校所学习不到的知识,也懂得销售是一个非常锻炼人的工作,更加的懂得这次实习工作对我自己的重要性。

我之所以来到xx公司成为一名销售,这并不是和我专业对口的工作,而是我自己对于自己的专业知识并不是很自信,加上自己专业的竞争压力太大,所以选择了一个既能锻炼我的能力,门槛又不算很高的工作,所以对于能够来到公司实习我感到非常的荣幸,更是对于自己的工作我也一直非常的珍惜,我从进入到公司的第一天开始,我就认真刻苦的跟着公司的前辈一起学习,更是对于自己的工作保持着最大的热爱,一直维持着自己进入公司的初心,但是我万万没有想到的是,销售这份工作并没有自己想象中的那么简单,对于销售方面的很多知识和很多问题我都不是很了解,并且自己并不算能够与人很好的打交道,所以自己并没有能够在很短的时间里面,及时的了解到公司的销售业务流程,所以才在自己加入

公司这么久的时间里面，我还没有足够的能力可以独立的完成公司的业务，自己的业绩也不算是很好，我清楚的知道，对于一名销售而言，最主要的就是自己的业绩，更是自己能力最好的证明就是自己的业绩，也是因为自己的业绩并不算是很理想，所以自己的工作的积极性也不是很高。

我也经过自己的深思熟虑，我觉得可以可能不能更好的适应到公司的工作，我也可能不是一个出色的销售，对于销售这份工作也不能胜任，所以希望公司领导和公司能够认真的考虑我的请求，并且可以在最短的时间里，对我的辞职进行批准。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

## 矿业销售是干的篇三

为期三天的实习结束了，这三天也是我进入快速消费品行业的起点，我主要是和道外所的一个同事在一起在跑和平小区方向的`线路，主要是面向小区的各个食杂店和仓买还有路边的一些餐饮店的终端销售，做的是整个公司最基本也是最重要的一线工作。在这三天里，在这个新行业商品销售的整个过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。

走在繁华的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目的商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花绿绿的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、幽默的动作、准确而生动的广告语言，可以创造强烈的销售气氛，吸引消费者的视线，促成其购买冲动。广

告在销售环境中可以起到树立和提升企业形象，进而保持与消费者的良好关系的作用。我们在进店之前，第一件事情就是检查一下本店外面有无我司最近产品和活动的海报，因为现在各个厂家的产品之多，我们的宣传品难免有被其它厂家的宣传品遮盖或被业务人员撕毁的现象存在，看到这种情况，我们首先就是要先跟店面的负责人很礼貌性的问候一下，然后在征求对方的同意下，在店外找到一块最容易让顾客直观的看到又不容易被其它厂家的宣传品遮盖的地方张贴我们的最近宣传品。

进店之后，先要做的是礼貌性的向店内的销售人员问好，给人以一种亲切感，拉进业务人员跟销售商之间的距离。然后去做一下我们产品的陈列工作，尽可能地增加货架上的陈列产品数量，即在售点内多处展示可口可乐的产品。顾客能在越多的地方见到可口可乐的产品，购买的机会就越多。根据商店的布局、货架的布置、人流规律来选择展示可口可乐产品的最佳位置，如放在消费者一进商店就能看见的地方、收银台旁边等等，这些地方可见度大，销售机会也相对较多。货架及其货架上的产品应保持清洁、干净、整齐。所有陈列的产品均要有价格标识，并且所有产品在不同的陈列设备中的价格均应一致。陈列在货架上的产品应严格按照可口可乐、雪碧、芬达的次序排列，并且产品在货架上应唾手可得。天气热的时候，尝过冰凉可口可乐的人会成为可口可乐产品的忠实消费者，因此我司通过向经销商提供冷饮设备，如玻璃门冷柜等加强陈列效果，时刻保持店内拥有足够数量的冰凉可口可乐的产品供广大消费者选购。

做完产品陈列之后，要按品牌/包装的顺序来清点店内的库存。我们主要包括：可口可乐、雪碧、芬达、酷儿、果粒橙、冰露、醒目、雀巢等等多个产品线。而包装材质又分为pet、can、pom容量主要有355ml、600ml、1.25l、1.5l、2.25l等几大类。达、激浪。产品的包装材质也分为pet、can、rb包装的容量主要

有□200ml□355ml□600ml□1□25ml□1□5ml□2□25ml等几大类。面对这样复杂的产品线结构，必须按照固定的品牌/包装次序来清点客户的库存，只有这样才不至于出现遗漏哪一个品牌或包装的产品，也只有这样才能够非常准确地清点出客户的实际库存量。在清点店里的存货时，主要包括清点两个地点的存货：店面的货架、柜台上所摆放的没有售卖完的产品；存放在小店仓库中用于补货的货物，两个地点的存货数量加在一起，就是小店的实际库存总量。

接下来要做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商建议定单，并及时的向经销商讲解公司的活动和销售政策，可以使客户在正常的经营状况下不至于发生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还可以帮助客户有效地利用空间和资金，不发生货物积压、资金无效占用的缺失。最后，在拜访结束后，再次跟订货人员确认一下定单的准确性，然后用手机按照我司固有的格式向公司发送定货短信，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的准确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告知下次的拜访时间。

在中国的消费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品牌忠诚度和信任度。“感动”敲的是“心门”，追逐心灵的震撼；“打动”多靠利益，苛求花言巧语。我们经常听到这样的困惑：“客户，我拿什么感动你？”其实很简单，感动别人就是关心别人的过程，也是帮助别人的过程。我听过一个故事：有一位口拙的啤酒销售代表，却一直是销售状元。他的秘诀就是每天去客户那里，帮客户扫地、拖地、擦桌子、购买杂物——做一个不要报酬的勤杂工。在这个公司找勤杂工的过程中，他主动做了这个工作，久而久之，他成为这个公司风雨无阻、不迟到、不早退的最忠诚“员工”，以致在一次会议上，大家不约而同地要求进这个销售代表推销的啤酒。在很多时候，感动别人并不难，只要我们为人坦诚，把一些应该做到的事情做圆满了，就可以感动很多人。就像这个道外的同事一样，他也只是才

来可乐公司五个月而以，刚来的时候销量也是上不来，很是苦恼。后来，他去了一家他的片区的唯一一家比较大的酒店，在他去之前，我们的主要竞争对手已经在那里提前一个月在做他们经理的工作，他去了之后，那的经理对他十分的冷淡，甚至是连头都不愿意抬起来看他一眼。在那第一次以后的连续一个多月的时间里，他依然是按照自己的计划去那里拜访，每次依然是像第一次那样充满自信和真诚的跟那经理谈合作事宜。最后终于，两个月后，那个经理被小伙的真诚所感动，跟我司签定了供货协议，现在，那家酒店甚至已经成为他负责的地区最大的销售商。

在这三天实习的过程中也发现了一些我们销售时碰到的问题：1。在一些区域的业务人员交接的时候，很多上任销售人员遗留下来的问题得不到解决，到了下任业务人员接手的时候，有一些无从下手，甚至是第一次进客户店门的时候，三句话没到，就会让人轰出来。2。一些促销品和给客户的搭赠品不能所有的都落实到位，甚至是一拖再拖，多则长达半年一年之久，长时间碰到客户的催促，业务员甚至会产生一种唯恐避之不及的抵触客户心理。3。中国人，尤其是中国的商人最喜欢红色，我们给外面店铺做的牌匾是很好看的，但是我们的牌匾一般会少则三个月后才能到位，时间长一点会达半年之久，这样长的时间，会使我司的宣传时间少了至少几个月之久。

最后，十分感谢公司领导能给我这个实习的机会，也十分感谢道外所所有帮助和关心我的同事们，让我对这个行业，对自己又有了一个全新的认识。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。

## 矿业销售是干的篇四

为期三天的实习结束了，这三天也是我进入快速消费品行业



的起点，我主要是和道外所的一个同事在一起在跑和平小区方向的线路，主要是面向小区的各个食杂店和仓买还有路边的`一些餐饮店的终端销售，做的是整个公司最基本也是最重要的一线工作。在这三天里，在这个新行业商品销售的整个过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。

走在繁华的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目的商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花绿绿的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、幽默的动作、准确而生动的广告语言，可以创造强烈的销售气氛，吸引消费者的视线，促成其购买冲动。广告在销售环境中可以起到树立和提升企业形象，进而保持与消费者的良好关系的作用。我们在进店之前，第一件事情就是检查一下本店外面有无我司最近产品和活动的海报，因为现在各个厂家的产品之多，我们的宣传品难免有被其它厂家的宣传品遮盖或被业务人员撕毁的现象存在，看到这种情况，我们首先就是要先跟店面的负责人很礼貌性的问候一下，然后在征求对方的同意下，在店外找到一块最容易让顾客直观的看到又不容易被其它厂家的宣传品遮盖的地方张贴我们的最近宣传品。

进店之后，先要做的是礼貌性的向店内的销售人员问好，给人以一种亲切感，拉近业务人员跟销售商之间的距离。然后去做一下我们产品的陈列工作，尽可能地增加货架上的陈列产品数量，即在售点内多处展示可口可乐的产品。顾客能在越多的地方见到可口可乐的产品，购买的机会就越多。根据商店的布局、货架的布置、人流规律来选择展示可口可乐产品的最佳位置，如放在消费者一进商店就能看见的地方、收银台旁边等等，这些地方可见度大，销售机会也相对较多。货架及其货架上的产品应保持清洁、干净、整齐。所有陈列的产品均要有价格标识，并且所有产品在不同的陈列设备中的价格均应一致。陈列在货架上的产品应严格按照可口可乐、雪碧、芬达的次序排列，并且产品在货架上应唾手可得。天气热的时候，尝过冰凉可口可乐的人会成为可口可乐产品的

忠实消费者，因此我司通过向经销商提供冷饮设备，如玻璃门冷柜等加强陈列效果，时刻保持店内拥有足够数量的冰凉可口可乐的产品供广大消费者选购。

做完产品陈列之后，要按品牌/包装的顺序来清点店内的库存。我们主要包括：可口可乐、雪碧、芬达、酷儿、果粒橙、冰露、醒目、雀巢等等多个产品线。而包装材质又分为“pet”“rb”“can”“pom”容量主要有“355ml”“600ml”“1”“25l”“1”“5l”“2”“25l”等几大类。达、激浪。产品的包装材质也分为“pet”“can”“rb”“包装的容量主要

有“200ml”“355ml”“600ml”“1”“25ml”“1”“5ml”“2”“25ml”等几大类。面对这样复杂的产品线结构，必须按照固定的品牌/包装次序来清点客户的库存，只有这样才不至于出现遗漏哪一个品牌或包装的产品，也只有这样才能够非常准确地清点出客户的实际库存量。在清点店里的存货时，主要包括清点两个地点的存货：店面的货架、柜台上所摆放的没有售卖完的产品；存放在小店仓库中用于补货的货物，两个地点的存货数量加在一起，就是小店的实际库存总量。

接下来要做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商建议定单，并及时的向经销商讲解公司的活动和销售政策，可以使客户在正常的经营状况下不至于发生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还可以帮助客户有效地利用空间和资金，不发生货物积压、资金无效占用的缺失。最后，在拜访结束后，再次跟订货人员确认一下定单的准确性，然后用手机按照我司固有的格式向公司发送定货短信，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的准确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告知下次的拜访时间。

在中国的消费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品牌忠诚度和信任度。“感动”敲的是“心门”，追逐心灵的震撼；“打动”多靠利益，

苛求花言巧语。我们经常听到这样的困惑：“客户，我拿什么感动你？”其实很简单，感动别人就是关心别人的过程，也是帮助别人的过程。我听过一个故事：有一位口拙的啤酒销售代表，却一直是销售状元。他的秘诀就是每天去客户那里，帮客户扫地、拖地、擦桌子、购买杂物——做一个不要报酬的勤杂工。在这个公司找勤杂工的过程中，他主动做了这个工作，久而久之，他成为这个公司风雨无阻、不迟到、不早退的最忠诚“员工”，以致在一次会议上，大家不约而同地要求进这个销售代表推销的啤酒。在很多时候，感动别人并不难，只要我们为人坦诚，把一些应该做到的事情做圆满了，就可以感动很多人。就像这个道外的同事一样，他也只是才来可乐公司五个月而以，刚来的时候销量也是上不来，很是苦恼。后来，他去了一家他的片区的唯一一家比较大的酒店，在他去之前，我们的主要竞争对手已经在那里提前一个月在做他们经理的工作，他去了之后，那的经理对他十分的冷淡，甚至是连头都不愿意抬起来看他一眼。在那第一次以后的连续一个多月的时间里，他依然是按照自己的计划去那里拜访，每次依然是像第一次那样充满自信和真诚的跟那经理谈合作事宜。最后终于，两个月后，那个经理被小伙的真诚所感动，跟我司签定了供货协议，现在，那家酒店甚至已经成为他负责的地区最大的销售商。

在这三天实习的过程中也发现了一些我们销售时碰到的问题：

- 1。在一些区域的业务人员交接的时候，很多上任销售人员遗留下来的问题得不到解决，到了下任业务人员接手的时候，有一些无从下手，甚至是第一次进客户店门的时候，三句话没到，就会让人轰出来。
- 2。一些促销品和给客户的搭赠品不能所有的都落实到位，甚至是一拖再拖，多则长达半年一年之久，长时间碰到客户的催促，业务员甚至会产生一种唯恐避之不及的抵触客户心理。
- 3。中国人，尤其是中国的商人最喜欢红色，我们给外面店铺做的牌匾是很好看的，但是我们的牌匾一般会少则三个月后才能到位，时间长一点会达半年之久，这样长的时间，会使我司的宣传时间少了至少几个月之久。

最后，十分感谢公司领导能给我这个实习的机会，也十分感谢道外所所有帮助和关心我的同事们，让我对这个行业，对自己又有了一个全新的认识。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。

## 矿业销售是干的篇五

我在实习期间工作于xx玻璃生产厂，是一名流水线作业员，这份工作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为，“怎样才能作好工作、“怎样才能流水线上作好”，这里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，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。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

## 五感想和总结

这次工厂实习让我了解了森大的各类玻璃制品制造过程的生产工艺和企业文化和企业发展的历程。主要是企业生产的自动化程度，偌大的一个生产线，不需要到十几个人，这就是过程装备的魅力所在，解放人力也都依靠着这些设备的技术，所以先学好最基本的理论知识，打好坚实的基础，才能操控好这些设备。

脑中只是书本知识，一串的书本逻辑，而未吸收社会实践的过滤，未经历颠簸命运的冲洗，让别人看起来非常幼稚而待成长。经过这次工厂实习，我看到了很多在学校和书本中没有的东西，在就业心态上我也有了很大的改变。以前我只是听说找工作难，可现在我能更好的理解找工作难，找一份对口专业的工作更难。很多东西我们到社会才能接触，才学习，只有身临其境才能真正意识到自己能力的欠缺和对知识的'匮乏。在此，我感谢领导和老师给了我们此次实习的机会，给我们提供了这样一个台阶，让我拓展了视野，增长了见识，更多的是积累了经验为不久的将来找工作做良好的基础。沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成熟梦想的路途只是可能是斩断途中荆棘的刀，但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学到的知识一实践。也许我们从社会上吸取了这些实践知识才能真正改变我们无奈的命运，才能羽翼丰满，让我们飞出困境，走向成功。