

# 最新销售实习个人总结(优秀6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 销售实习个人总结篇一

在销售这行工作就如同行军打仗一样，需要我们不断的去老街客户，我们和客户交流就是希望彼此双方能够达成合作，因此在我们工作的时候我们要通过各种方法了解客户，之后明白了客户的需要我们才好知道这个客户是否是我们的意向客户，很多客户在与我们沟通的时候非常有礼貌，对我们介绍的产品服务都非常感兴趣的样子，但是当我们真正了解之后我们才发现并不是我们想象中的那样，他们只是出于礼貌而已，但是本身并没有这方面的需要，这样就会浪费我们大把时间却又没有取得任何成效，这只会让我们工作变得困难不会获得任何收获，所以了解客户时必须的，当然了解客户不只是了解她是否有合作的可能我们了解客户也能够帮助我们让我们与客户达成合作协议的，因此了解客户非常重要，在行军中我们知道知己知彼，才能够做到百战百胜，因为只有明白了客户的虚实，知道了客户的性格爱好，的等信息，就让我们可以找到切入点，从而达成合作的。

## 二、友善对待客户

客户是人，就会有感情也会感受到我们对待他们的态度，如果我们对待客户非常的随意就会让客户感到自己没有得到应有的尊重，会让客户产生反感，原本打算的合作也会因为这一步没做好让之前的一切努力都成为梦幻泡影，转头成空。

对待客户好就会让客户感到你对他的真诚，也会感到你对他的认真，你是真心实意的在帮助客户，客户只知道以后也会非常的感激，也愿意接受你的好意，这样就让我们得到客户的认可，拉近彼此之间的距离，是的工作得到进展，现在的销售人员太多了让客户不受其烦，因此使得我们对策工作非常的不好进行，工作受到了阻碍，产生了隔阂是的工作的成功率变低。通过情感沟通通过友善的对待客户，让客户变成朋友，朋友之间谈生意就没有多大的距离了，使得工作更容易。

### 三、不断的`超越自己

销售是竞争非常激烈的地方，不前进就后退，想要不被淘汰就只有不断的学习不断的进步才行，只有进步了才能够获得成功，只有努力了才有所收获。我们销售的手段销售的方式都是时刻变化的，老的工作方式，老套的工作套路只会让客户感到厌烦，非常讨厌，只要不断的更新，不断的进步，淘汰陈旧的方法技巧，从而更新新的知识，一步步的前进一步步的努力不断的创造不断的进步才是销售的核心，只有学习吗，进步，超越自我，实现自我的蜕变，只有变得更强才能够适应这样的工作环境。

经过了这段时间的实习收获非常大，明白了做为一个销售人员应该怎样去做好自己的工作，在今后的工作里我会不断的超越自己。

## 销售实习个人总结篇二

活在俗世，只要我们有所付出，总也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真

诚收获信赖，付出帮助收获感激等等。在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们

很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给你。对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作。不放弃，不气馁，努力拼搏！让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧！

## 销售实习个人总结篇三

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能

打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这方面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

销售实习个人心得（精选篇4）

## 销售实习个人总结篇四

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受！

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高。

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的！哎！第一次面试就这样流产了！

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己！和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论！所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才！两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试！在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫！这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括money了！

## 销售实习个人总结篇五

为期十二天的实训期已经结束，这短短的十二天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的潜力，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来应对现实生活的潜力以及如何现实生活中来实现自己的最大价值。挑战是挑战我们能否理解挫折与压力的潜力，所以实训对我们来说，让我们由稚嫩向成熟更迈进了一步！正如证券老师说的一样，透过这次实训，每个同学都成熟了许多！

其实实训之前我对房地产充满了憧憬，但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过，也害怕别人不愿意搭理我们，直到去了之后，才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号，吉大房产安居苑店，那里就是我好处上第一个工作的地方，以至于在最后离开的时候，心

中却留有那么一丝的不舍。第一天上班，我们真的跟一个傻子一样，只有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自己的，仿佛我们是空气，当时真的觉得自己在那帮不上忙，而且还占空间！直到我们以为已经被遗忘的时候，最后有人搭理我们了，他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区，熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务，因为作为一个房地产业务员，首先要做的就是熟悉小区。直到此刻我印象中最深刻的就是安居苑小区，共有129栋，真叫一个”大”字，大到我们在那里走了好多天之后，从它的西南角走到东北角，我还是找不到一条最近的路！所以我很佩服他们的业务员，那么多的小区，他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

由于经理太忙，所以他把我们交给了店里的一个叫年夫辉的业务员，第一天上班他就带着我们看了房源并且让我们充当了买房的主角，在回来的路上他告诉我们，要看好小区，要尽可能的把小区的地图画出来，那才是我们此刻最大的成绩。

透过一段时间的相处，店里面的业务员对我们来说已经不是那么陌生了，偶尔跟他们聊聊天也能够学到东西的。在店里上班我们最主要的两个任务就是、看小区以及和业务员一齐去看房源。其中一个叫孟勇的业务员也加入到我们的“队列”其实是在以后的实训期里，他和年夫辉真正的交了我们许多知识。譬如买卖房屋所要缴纳的税是按地方基准价来计算的，合肥市的房屋基准价是、一环以内5000元/平方米，二环到一环4700元/平方米，三环到二环是4400元/平方米，三环以外是4000元/平方米，其余的是3500元/平方米，关于营业税的征收是按基准价计算房屋总价的5.5%，个人所得税征收的比例是1%，过户(契税+印花税等)总共按2.3%来算，佣金是房屋总价的2%也能够是买卖双方各一个点，再到贷款税按千分之三+300元的手续费，所以总共需要交的税基本就这几种。同时业务员还教了我们如何来认识房屋的户号、坐落，怎样看卧室、客厅、卫生间及厨房是怎样的的构造，怎样的是坐南朝北，怎样的是坐北朝南以及周围的环境如何，正如



他们所说的，我们实习也就十二天，不想学玩玩就过去了，想学的话，在这十二天里是能够真的能够学到很多东西！

工作的这段时间，我个人最喜欢做的事就是每一天早晨挺经理开会。除非哪天经理忙没时间开会，经理开会我就坐在一旁静静的听，虽然我只是实习生，但自己并不能把自己当实习生看，要堪称是他们当中的一员，听经理开会，学到的基本是在平时工作时就应注意的问题，还有更便捷的就是经理传授的一些经验和技巧性的东西，还有的就是有的业务员在工作的时候所暴露出的问题，印象深刻的是一次经理表扬了他们其中的一个业务员、“别人不要的东西，对他来说是最珍贵的，也是最容易把握的，别人都要的东西，你要比别人付出更多的努力来得到它”。房源就是如此，比如有的客户他可能需要的是3到5层的房子，但有的业务员就不会再思考6层或者以上的房子，但是假如你从房子的价值，周边环境来向客户介绍，他是存在购买的可能的，所以，有很多的潜在客户就这样辈流失了，所以这需要的就是业务员如何来看待这样的问题。

还有就是当业务员与客户构成关系的时候，最重要的就是员工与客户精神上的合作，要与客户建立良好的友谊，让客户对你产生高度的信任，譬如有的客户在吉大安居苑店理解到你的服务了，即使在你这没有找到适合的房源，或是在别的地方看到了房子，他还是会找你委托你代理业务，这才是一个成功的业务员，透过这些话，我深刻的感受到在学校里的理论知识固然重要，但要在实际中站稳脚步更需要我们不断的吸取经验来不断的提升和完善自我。

工作的时候有时会比较闲，我还会坐在那听业务员之间谈话，业务员与客户的交流，记得有一个新业务员问一个经验比较丰富的业务员、如何防止客户与防治私下谈价？有经验的业务员则说、这不是当时就能处理好的事，在你到买房去看房时，实现就该做好充分的准备来防止他们私下谈价，而不是要等到所有的问题都集中到一齐时你才来解决！那样可定会出问题

的。的确，工作中存在了太多的不确定的因素，许多现实中的技巧和经验需要在实习中不断的去琢磨去领悟。

透过这次实习，我真的学到了许多在学校里面学不到的东西，因为虽然是短短的十二天，但学到的远比想象中的多，我很感谢在吉大房产安居苑店里的所有员工，没有他们的帮忙，我可能不会这么顺利的完成实习，并且还学到那么多知识，在离别的时候，对他们每个人不仅仅充满的是感激，也有对与他们这么多天相处的不舍，同时也很感谢学校带给的这次机会，让我明白，假如我已经是一名工作者，我会如何在现实中把握自我！

当我再次踏入校门的时候，我才发现这段时间，我真的长大了许多！

## 销售实习个人总结篇六

20xx年3月23日——20xx年5月25日

武汉x科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉x科技深感行业风险的巨大，于20xx年底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟x开始公司的二次创业。

高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一) 高校促销活动期(05月27日——06月19日)这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高

校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

(二) 门市零售学习期(06月20日——07月12日) 一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。