

# 2023年销售月报总结(模板9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 销售月报总结篇一

### 1.1 实习单位简介

河北德泽龙医药有限系股份制有限公司,是原河北省医药公司配送中心改制重新成立,是符合国家gsp标准的大型医药批发、物流、配送中心,公司现位于石家庄市裕华区方村工业区石栾路99号,与308国道相邻,交通十分便利。

公司凭借有口皆碑的有效的商品质量管理,良好的经营条件,一流的服务水准和雄厚的经济实力,逐步建立起了覆盖河北省地市县的医药经营网络,以及山西、山东、内蒙等外省市的医药物流配送业务,并与全国700多家药品生产企院保持着良好的业务往来与合作关系。

德泽龙公司凭借齐全的品种,可靠的质量,合理的价格,优质的服务,健全的网络,良好的信誉和科学的管理,致力于发展成为全省及至全国最具影响,最具规模,最具潜力的药品经营企业之一。为了创造未来我们携手共进!为了超越现在我们将不断努力!!让您满意,是德泽龙永恒的追求!!!

### 1.2 实习目的及意义

1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度,实习锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能,分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

## 二、实习单位

河北德泽龙医药公司

## 三、实习岗位

销售员

## 四、实习内容

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，实习思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

## 五、实习要求

(1)严格遵守实习单位的各项规章制度，按实习单位的规定时间上、下班，注意交通安全，饮食安全。

(2)不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。医药销售员实习报告

(3)勤学好问，踏实肯干，谦虚谨慎，抓住机会锻炼自己的沟通能力、社交能力。

(4)在整个实习中，应注意培养自己的责任心，培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，严格要求自己。

(5)听从实习单位和指导教师的安排和指挥，未经允许，不得随意更换实习岗位。

(6)实习期间，每人撰写实习周记，记录实际的实习情况与主要实习内容，实习结束后将周记附在实习报告后面交由指导教师检查。

(7)有事请假，违者按学院有关规定严肃处理。

## 六、实习过程

这次实习，我班分为两个部分，一大部分去爱普医药材有限公司，而一小部分在河北德泽龙医药公司。我们六人很荣幸的分到了德泽龙公司。20xx年5月9日，这天，我们这个团队早早的来到了办事处，在赵经理的介绍下，我们六人初步了解了实习岗位和意义，那就是销售药品。缬沙坦分散片，由于

我们第一次接触销售业务工作，我们对于销售的产品功效也不是很清楚，这天下午，经理给我们进行了培训。经过培训，我们深入的明白了销售员的基本操作工作，一个成功的销售员具备的条件以及准备，除此外，我们明白了我们销售药品的功能。于是我们开始了三周实习销售工作的经历。我们六人分为三组，每两人一组，我和安琪进行了我们的工作。刚开始，我们去寻找药店和诊所的路线，于是我们商量买了一幅地图，慢慢地我们发现离小区附近有大量的药店和诊所，在这次推销药品中，我们遇到了不少问题，比如，你们的药品给的价位高了，比如，我们这不需要抗高血压的药，比如，你们实习生给我们的信任度等等，虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。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。销售过程中，很幸运我们卖出了几盒，虽然销售的不怎么好，可我们收获了颇多，明白了销售员的工作，也明白了以什么样的态度面对顾客，也让自己变得能说和体会了以后走上社会的经历。同时，在销售实习的这三周里，我学到了许多东西，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

## 七、实习总结

这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就

是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，实习并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我能够自如地与人交流，同时让我懂得交流真的很重要，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

这次实习，我学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，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，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，对我而言有着十分重要的意义。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！

## 销售月报总结篇二

1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2、了解xx汽车各种品牌，价格，性能

20xx年xx月xx日

XXXX

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短的一个月的实习期过去了，而我在xx汽车有限公司实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。同时，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

### 销售月报总结篇三

首先介绍一下我的实习单位：沈阳联营公司。该公司座落在沈阳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联营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。第一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践结合起来用在里面。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。就像联营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，买联营家电，就是把舒心、放心买回了家。联营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。

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(以发票日期为准)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(以发票日期为准)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(两次或两次以上维修)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的那个时候了，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践中去。

## 销售月报总结篇四

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\_\_婚纱摄影，\_\_化妆品促销，\_\_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！

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到\_\_，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！

有了第一次的教训，第二次好不容易才找到公司所在地址。面试的人还是挺多的。看着这些陌生的面孔，心里有种不安的感觉，我是害怕失败吧！不管怎样，总要面对的！这是第一次参加这样的活动，不免有些紧张，台上没能完全的放松！经过漫长的面试，我还是满幸运的获得了我的第一份工作——\_\_促销员工作时间是\_\_三天。节假日，\_\_广场人山人海，我们的工作负责招揽顾客到摄影电里拍照，对象是情侣，婴儿或是消费能力高的人群（那家的消费可真不是一般人所能愿意花费的）！手里拿着宣传单穿梭在人群里，寻找目

标。漫长的一上午也没拉到几个顾客，这真的有点难，不免有些泄气，很想不干了！那时已经有几个中途逃离了！也许，是第一份工作不想就这么结束了，最终我还是坚持里下来！可是我的努力却只换的10块一天的工资，理由是我没拉到很多顾客！第一份工作很失败。

之后是\_\_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，当然也包括钱了！

## 销售月报总结篇五

“一回生，两回熟，三回要成老朋友”的待客之道要长留心中。当我们在待客时，千万不要轻视任何一位顾客，我们要能够超前预见到顾客的需要，这也就是交友之道。我们在对待顾客朋友时，如果你能与人友善，关心他们，能够与他们投缘，那么我们的潜在顾客就会增多，就会门庭若市，而如何才能让我们既快又准地与顾客成为朋友呢？那就要我们以交朋友的方式，对待我们顾客，就要我们学习很多待客知识，并运用到实践中去。

在和他们的交谈中，我也学会了不少电脑知识，也了解了他们的需求。其中，还有一个还是学习计算机专业的，说等他们决定配置、型号后就来我这买。其实，对我而言生意是次要的，“志同道合”这种知己的感觉才是人生最宝贵的东西。

我们在一起聊人生、聊理想、聊创业、聊社会、聊民生。和他们的交流中我可以看到我们这一代大学生的'激情，有许多共鸣。我们有抱负、有理想，关心国家、关注民生，我们看到国家的希望和自己的前途。

## 销售月报总结篇六

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在中山石岐恒通咨询服务部门担任销售专员一职，负责部门销售助理的工作。虽然到恒通咨询服务部只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到恒通咨询服务部这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

### 1.1 试用期期间工作

在实习期间，我是在咨询服务部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识没有联系，也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不

懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着想得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

## 1.2 业务方面的工作

### 1.2.1 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到中山婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，4月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。按照恒通公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

### 1.2.2 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和

证券行业的调研工作。

### 1.2.3. 印章媒体项目

随着“商务领航—政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在政企e通的媒体沟通会，与中山平面媒体经济方面的记者建立初步关系。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

### 1.3管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1.3.1. 流程制定：配合同事完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

1.3.2. 年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒12年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从恒通公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。12年各项目的实施目标。

1.3.3. 部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

1.3.4. 日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

1.3.5. 预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

1.3.6. 每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

1.3.7. 值日检查：完成每天的值日检查。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售月报总结篇七

x月x日至x日，药品销售公司举行了上半年工作总结及培训会议，集团总裁、销售总监、各总经理助理、各部经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员80余人出席了会议。

在报告会中，黄总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品销售公司成立了28个办事处，

销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

会上，内勤各部门以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以黄总的要求“以数字为导向、以市场为中心、以客户为中心、以销售为中心”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出优势与不足。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”方式，外勤人员提出存在的问题，杨总逐一给予明确答复。通过总结报告，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市场。加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

## 销售月报总结篇八

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

我所在部门为代理销售部分部，也是增值业务总代理。主要代理业务是电话ip业务和业务。我的工作就是对电话ip业务和业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年xx月xx日我和几个同事就被派到了xx市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。

这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到x月x日，出差结束，当天返回。

我是在20xx年xx月xx日进入了x科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作



业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。x月x日，我又被派到了出差，可不像那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在多地多。不过可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

## 销售月报总结篇九

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

一个月的销售实习结束了，在保北地区实习经历使我对销售有了初步的了解和认识，从中也学到了很多。回顾这一个月销售实习，虽然很累，但是我过得很充实，在工作中体会到了艰辛，也获得了成功的喜悦。销售大多是一些细小琐碎的工作，在工作过程中往往是细节决定了成败。销售不是什么风光的事，所谓的风光是业务员用艰辛的汗水换来的辉煌的业绩。整个实习我们主要工作就是贴底围，跟车铺货，转店理货，工作繁琐而艰辛，我们都咬紧牙关坚持了下来，学到了不少东西，从中也了解到了销售的不容易。这一个月来，我彻底地体会到了“四千四万”的企业精神。

作为一个销售人员，最基本的是要了解自己的产品。业务员应该清楚我们公司主要产品大骨面有12个口味：原汁猪骨，原汁牛骨，酱香猪骨，酱香牛骨，香辣猪骨，香辣牛骨，酸辣牛骨，骨汤鸡汁，骨汤海鲜，土豆排骨，玉米排骨，西红柿排骨。珍骨煲现在有7个口味：红烧双牛，香辣双牛，酸辣双牛，爆椒双牛，原鸡排骨，蹄花排骨，辣白菜猪骨。圣战士有6个口味：孜然羊排，香辣牛排，法式香葱，韩国烧烤，铁板牛肉，香烤鸡翅。了解并熟知政策，是推荐产品的保证。店主选择经营我们的产品要考虑多方面的因素，而政策是店主关注的重要因素之一。相信你的产品是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的商品没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方针，并且确实地遵守企业的政策，进而促进销售额的增长。一些不正当的做法，如扰乱市场的恶性竞争、窜货等，虽然增加了销售额，但损害了企业的整体利益，是有害无益的。因此，让经销商了解、遵守并配合企业的政策，是业务员对经销商管理的重要方面。作为业务员，不仅仅要了解自己产品的政策，还要对竞品的政策有一定的了解，以便于比较沟通，使客户明白清晰地看到和比较出我们产品和

竞品的优劣。对于公司产品有的资料，说明书，广告等，均必须努力研讨，熟记，同时要搜集竞争对手的广告宣传资料及说明书等，加以研究，分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。没有拜访就没有销售，但不等于销售人员去拜访客户就一定能实现销售。一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下，必须还要多读些有关经济，销售方面的书籍，杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家，社会信息，新闻大事，拜访客户时，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻，见识浅薄。销售是要一个团队共同努力，一起拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的，还需要公司生产的支持，市场部的指导。仅仅是贴底围这一项简单的工作，就给了我不少的启示：一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时，有的店主同意贴在店内，随便贴，有的店主绝不让贴，而多数店主态度不明，犹豫不决，对这些情况，谈判时说话的侧重点不同。对同意贴的不用太费力解释，对不同意的可选择折衷的方法，少贴或贴在店主指定住置，对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法，而最终只会有一种方法被我们采纳使用，而寻找出最有效，最适合的方法至关重要。比如，贴底围一般采用的方法是登着梯子贴，但“梯子作业”有诸多弊端：扛梯子太费力气，店内空间狭小，用梯子很不方便.....而我们采用“竹竿作业”，不但节省了力气，也不再受空间的限制，实际操作中也简便易行，而且贴出的效果很好。

三、选择好工具，事情就做好了一半。所谓“工欲善其事必先利其器”，使用竹竿贴底围，想要贴出好的效果，最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度，竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺，都影响着贴出底围的效果。如果工具选择的好，操作规范，那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传，更是对店主的潜移默化的影响，选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传，不会过多在意，而店主在自己的店里总是看到，就会影响他的思维，无形中被灌输了我们的产品形象，使其在日常经营中，会在不经意间想到我们的产品，乐意卖我们的产品。

通过销售实习，不但学到了销售上的知识，提高了自身能力，我也在工作中发现了一些问题：一、现在市场上经营的我们的产品主要是大骨面，其他品类仍然未打开市场，不被消费者认同。大骨面一枝独秀这种现象存在着极多的隐患，一旦大骨面销售受到影响，而其他品类又不能将影响冲减，会造成严重的后果。在此次实习转店过程中，我特意留心观察了其他品牌的方便面，对其质量，价格，促销手段都做了相应的了解。主要竞品康师傅和华龙没有什么大的举措，而中旺面馆力度很大，以高质量强力促销为武器，对我们产品的冲击很大，另外还有一些小厂面以低质低价充斥市场，并模仿我们的主力产品大骨面，如京都生产的上骨面，包装与大骨面的包装基本相同，不仔细看不易发现。

二、很多店主反映送货不及时。这令店主们很失望和气愤，以致有些店主不打算再卖我们的产品。这是经销商的问题，但我们没有监督协调好定会影响我们的销量。

三、奖品令人失望。人们似乎对中奖不抱多大希望，但像圣战士的集卡兑奖还比较期待。当顾客集好卡兑回奖品时却对奖品很失望，很可能会打消再买我们的产品的念头。

三、一些店主认为卖我们的产品利太小，即使是陈列店也把我们的产品放在货价不明显的位置，而竞品却摆满了排面。另外产品质量不及从前，而竞品却提高质量并降低了价格，这严重冲击了我们的产品，削弱了我们的优势。

，我对销售实习已经有了很大的进步了，我在销售方面也有了自己的认识了，以后走上社会，我就会慢慢的适应目前的情况，我相信自己会做好的，只要自己一直不断的努力下去，销售工作并不是那么难做，我可以成功的，我坚信在以后的道路上，我的明天会更好！在这里，我对自己说，自己整个暑假都没有白过，因为自己一直在不断的努力，一直在公司中实习，在实习的过程中学到了很多的东西，这是自己之前没有意识到的问题，相信自己一定能够做好，我会一直不断的努力下去，做好自己，成为一名真正的工作人员。我在这一次实习中，总的感受就是学到了很多有用的知识！这个暑假，我来到tamco进行暑期实习，这段实习经历让我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。实习期间不论是在环境方面，思想方面，甚至是饮食起居方面，都发生了很大的变化。每天在规定时间内按时上下班，在上班时间内认真高效完成工作任务，虽然很多时候做的事情很繁琐，但是我却学到了很多细节的东西，而且过得十分充实。以下是我对自己暑期实习工作的一些小结与收获。

## 工作情况

我在公司的技术资料部实习，这个岗位在公司整个运作流程里虽然称不上大但却很重要，负责公司产品图纸以及各类资料的收集、制作、整理和出品发放。刚刚开始这个岗位实习工作的时候，我几乎不懂什么，不知道公司产品的分类结构和内容信息。所以在做资料归类整理的时候很怕出错。不过后来在带教老师的帮助下，我渐渐熟悉了产品各种基本信息，学会如何归类处理各类资料，如何运用excel记录公司工程图纸的存档、更改、发放等等，以及产品物料号等的申请以及

发放等。除此以外，我还会负责部分英文说明资料的翻译、并且在外国客户或售后服务工作人员来公司时，担任临时中英文联络陪同翻译工作人员而这些都对我的专业知识的实践和专业素养的提高有很大的帮助。

除了以上的专业相关业务工作外，我在办公室里还负责一些例行工作如接听电话、文档输入、资料打印复印等，以及协助其他部门整理常用资料，帮助信息的传达等。

## 实习心得

在专业学习方面，英文资料的翻译和联络陪同翻译工作给了我很多实践机会，让我在实践中发现自己的一些不足，比如专业术语词汇量的缺乏，与客户交流时还有些心里紧张等毛病。当然，我知道每个人都会有自己的知识上的盲点和不足，但是我也相信自己有较强的学习能力，所以上班时没弄懂的一些翻译和专业词汇我会下班后带回家继续边查边学。这种自学补足渐渐让我在工作中找到技巧，状态也越来越好，在外国客户语言交流的过程中慢慢也有了自信。

在办公室例行工作时，我也有很多收获。虽然这些例行工作都是很琐碎的小事，但是再小的事也必须认真做好，因为对小事情的草率处理往往会影响到大局。比如我做出厂图纸产品使用手册和技术资料等资料合集时，一本资料夹里面的每一张资料都必须规定顺序依次整理排列，缺了任何一样都会对公司产品售出后客户的使用产生潜在的问题，同时还会影响公司产品形象，所以一点也马虎不得。至于接电话、做电脑记录单、文件打印复印等工作更是琐碎，良好的耐心和细心度都是必须的。这些工作都让我越清楚地认识到也学习到一个优秀员工在任何工作岗位都需要的素质——细致、认真和负责。

除了各项工作让我收获颇多外，实习期间我还体会到了所谓的企业的文化。我所在的公司属于技术性生产企业，平日里

各个部门的工作人员都在各自岗位上埋头苦干，都本着“多干事、少闲话”的信条。所以一开始来公司，我就感觉比较压抑，也不太敢找同事聊天。但是过了一段时间后，我发现，同事们中还是不乏很多有趣的活跃的人，虽然大家上班工作时间段内不会闲聊，但是中午大家在公司食堂用餐时，以及下班在公司班车上，大家总是开心地聊着各自最近的故事，相处得十分融洽，很快我也在公司里交到了好朋友。另外，公司还组织员工们参加闵行区青年麦霸歌曲大赛，我和几个同事都报名代表公司去参加了。这样的比赛虽说重在参与，其实是丰富了大家的周末生活，让我体会到了公司企业文化，也让我同事们增进了感情。

在公司工作与在学校学习的生活大不一样，我为自己能有机会提前体验而感到高兴。虽然在实习过程中我遇到过难题、受到过挫折，但是我收获更多的经验。短短的实习期让我不仅大致了解了公司的各部门运作流程，还学会了以认真负责的态度独立工作以及积极配合参与与团队工作，同时也让我学会了怎样更好地去处理同事间的人际关系。实习工作给我在步入社会之前上了一堂深刻的公开课，我会牢记这次成长经历，在以后的工作生活中继续努力，不断进步！在经过不断的努力后，我对自己说，我可以做的更好，只是现在的我还没有完全的适应现在的环境。工作起来还是有一些费力，这些应该说都是正常现象，因为谁工作起来都有一定的适应期，不是一下就可以做好的，在今后的工作中，我相信我能够做的更好，这是我可以肯定的事情，我相信在今后的工作中，我能够做的更好！暑假实习已经结束了，在一个月的时间里，我学到了很多，可以说，我在这一个月里学到的东西，比在学校一年里学到的东西还要多。都说社会是个大知识的环境，确实不错，我在这里一个月学习的知识，真的是够我用很长时间的了的。可以说，在我今后的一生中，我回想这次实习的时候，我就会对自己说，实习真的是一个好的开始，在实习中学到的东西真的有很多，值得一辈子拥有！