

销售实习生每日总结(大全5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售实习生每日总结篇一

实习方面的，我非常重视自己的专业知识水平，特别希望能够通过不断的学习，提高自己，我也深知自身能力的提高离不开实践，我觉得在这一点上面我应该要对自己各方面更加努力，实习期间的点点滴滴中，我也不断的做好自己的事情，确实让我有很大进步，对自身学习成绩的提高，我对自己还是非常有动力的，所以未来我也会努力去调整好心态，不断的积累工作经验，这对我而言也是非常有意义的。

这几个月来的实习工作当中，我应该要做的更加认真一点，作为一名实习生我觉得自己还是非常有意义的，这给我的感觉还是非常认可的，这对我个人能力也是有很大提高的，作为一名实习生，我还是认真遵守公司的规章制度，努力的去做好自己个人的工作，这一点是毋庸置疑的，我也应该要去端正好自己的态度，这是非常关键的，也是未来要合理去做好的事情，现在我也觉得工作很有意义，我应该要坚定自己的态度，提高自身能力的同时，也能够处理好相关的职责，这对我而言也是应该要努力去提高的，在这方面我还是需要认清自己的方向。

作为一名企业实习生，我也感触深刻，除了日常搞好自己的学习之外，我也在认真思考自己的方向，这样的感觉非常的有意义，在实习方面我还是需要不断的去提高自身能力，这段时间以来的工作当中，我也能够认清自己的职责，这段

时间以来我的收获很是很多，也感激这短暂的实习经历，我希望自己能够在这方面做出更好的成绩来，这也是未来需要去准备好，在这方面我还是需要合理的去规划好，总的来讲这次的实习，让我收获很大，我以后也一定会坚持去搞好分内的事情，让自己坚持做出好的成绩来，这对我也还是很有收获的，我相信在以后的工作当中可以做的`更好，我也不会辜负了公司的期望，以后做出更好的成绩来，实习这段经历我收获很多，我以后一定会积累更多工的工作经验，未来正式步入工作努力提升自己。

销售实习生每日总结篇二

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。为了把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才，为了适应当今飞速发展的社会，确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢以及为了提高自己的能力，增长经验，这个暑假我选择了一份保健品营销员的实习工作。

一、实习时间：20_年7月10——20_年8月20日

二、实习地点：北京哈慈长沙博正堂公司

三、实习目的：本次实习的目的在于把理论和实践结合起来，实现个人与社会的沟通，并通过实习，找出自身状况与社会实际需要的差距，以便在以后的学习期间及时补充，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，缩短从校园走向社会的心理适应期。 四、实习单位及岗位介绍：

哈慈集团有限公司的前身是哈尔滨磁化器厂，始建于1992年注册资金17,758万元，总资产24亿余元，是一家集研发、生产、经营于一体的现代化科技生物医药企业。公司占地面

积4000平方米，拥有标准化生产厂房 3.73万平方米，并拥有一支具有多年实践经验的专家、教授、高级工程师技术人员组成的科技队伍。哈慈集团主营磁疗系列医疗器械、医药产品、绿色食品、保健食品等产品，哈慈集团始终坚持“慈行天下，济世于民”的企业宗旨；以“诚信经营，以人为本”为经营理念。长沙博正堂是哈慈集团下一个保健品品牌在湖南省的市场推广营销公司。此次我在博正堂公司实习的岗位是营销人员，通过会务营销的方式销售哈慈集团下的保健品——微脉通。

五、销售产品介绍

微脉通这个产品是属于保健品系列，它的主要对以下这些症状有明显效果：

（一）胸闷、心慌、心绞痛、心率不齐，重者发生心肌梗塞，长期微动脉收缩导致高血压及冠心病。

（二）甲状腺功能亢进、糖尿病、乳腺炎、小叶增生等。

（三）头痛、眩晕、失眠、多梦、记忆力衰退；重者发生中风、偏瘫老年性痴呆、坐骨神经痛、末梢神经炎等。

（四）胸闷、气短、咳嗽、哮喘、支气管炎等。

（五）肾炎、肾衰、女性盆腔炎、月经不调、男性前列腺炎、膀胱炎等。

微脉通的主要功能是：第一，治病功能。当面就能见效，连续服用的效果当然不会错。微脉通的治疗范围为：心脑血管疾病、糖尿病并发症、脉管炎、静脉曲张、雷诺氏症等微循环疾病、以及头晕耳鸣、痔疮、四肢麻木、冰凉等。第二，诊病功能。服用后，哪个部位反应特别明显，就说明哪个部位有病。比如，肩周炎患者患病一侧的胳膊会没有反应，颈

椎病患者脖子后面大椎穴附近会反应格外强烈，胃病的人喝下去会有一阵子肚子疼、大脑缺氧的人喝了以后会格外精神，等等。第三，通脉功能。这是一个辅助功能，微循环畅通后，无论什么病，吃什么药，都可以效果翻倍。

六、实习内容及过程：

刚开始进公司实习时，作为新来的实习生，会被分批集中到会议室开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度和奖处罚决定，然后销售经理给我们讲销售流程、相关的医学和保健知识及销售方法的培训，培训结束后，我们被安排到各个小组，由各组小组长带领下去继续培训和训练，就这样，我正式开始了自己的销售工作。

通过经理及组长的培训，我认识到我们的销售方式是先通过电话的方式邀请一些有需要的中老年人来参加我们的活动，然后去潜在顾客的家里送请帖，更重要的是拜访他了解他的各种情况及需求，在活动上有健康专家对健康知识的宣传及医学专家对顾客疑难问题的解答，然后是对产品的宣传、销售及售后服务等方面。每天是下午打电话，第二天去拜访在电话里愿意过来的目标顾客，每个星期固定开两场活动。之后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员通过各种调查搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们要先问，“请问，您这是_先生或女士吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京哈慈长沙博正堂的工作人员??”。对于刚出来实习的大学生来说，最接受不了的无疑就是被拒绝和被痛骂，这个时候自信心最容易被打倒，情绪也会突然的低落，所以需要特别好的心理态度，第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把表上的电话全打完，工作强度非常大。

组长老吴做销售已经五六年，在这方面的经验是非常丰富的，销售业绩也是整个公司最好的，老吴对我说，每天要尽可能

的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，他让我把那些对产品感兴趣的户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为打电话这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方对这方面有需求，说不定在这几分钟里，机会就来了。电话邀请成功了之后，第一步就完成了，接下来的工作就是出去拜访了，关于这方面，组长也进行了一些关于访问的培训，而我也进行了演习。记得组长交待访问必须要了解客户的四个条件：第一，经济状况，即要了解其是否有能力购买及延续性服用是最根本的条件。第二，身体状况，因为一般情况下直接受疾病困扰的人需求比其他人来的直接且强烈。第三，家庭成员状况，确定其是否能自己做主和家庭其他成员是否反对服用。第四，目前在服产品对其目前正在服用的药品或保健品的了解，可以直接获得他的身体状况及他的保健意识。

拜访阶段完成后，就是活动的时候了，这时被邀请的顾客就会来参加活动，主持人把控整个会议现场的局面，根据需要调动会议现场的气氛，处理好突发事件，将参会者的注意力集中起来。其中有视频介绍、专家讲解和答疑、产品展示和介绍、现场体验和互动等环节。我们营销员要做的就是对自己的客户嘘寒问暖，产品的功效做补充，通过这些有效的方式来促成这些顾客来购买。

最后一阶段就是售后服务，单单售出产品并不代表你已经成功了，通过实习的时间里让我深深地意识到了一个优秀的营销人员在业务洽谈中，重点并不一定是推销产品，而是建立彼此之间的关系，以作为日后合作的基础，当顾客感受到彼此已超越一般生意伙伴关系时，自然会产生一种恒久的信任；有了这种信任基础，再通过各项相关的关系营销活动，保持并加深双方的友谊，才能巩固双方的和谐关系。

七、实习总结及体会：

本次实习，共持续了一个多月，虽然时间不长，但我学会了很多，学习和生活是紧密相关的，只有实践了之后才会明白真理。非常感谢好日子服装超市给我提供的这次机会，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态。这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。本次实习我个人的带给我很大的感受：

（一）要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。打好基础非常重要；因为基础知识是工作的前提。

（二）实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。

（三）要有拼搏的精神。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。

（四）做事情要有毅力有恒心

这次短时间的实习让我认识到了自己还存在的一些问题：

（一）缺乏社会经验。因为自己对社会经验的缺乏，很多问题不了解，为人处世的方式还存在着定的问题，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

（二）对专业知识的理论学习不扎实。在学校认为书本知识只是为了应付考试，出来实习才发现实践是需要理论知识来支撑的，由于专业知识的缺乏，在工作经常会犯些小错误。

（三）工作态度不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力，在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊，不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。总之，这次的实习让我受益匪浅。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

销售实习生每日总结篇三

新年伊始，20_年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在20_年里，所有的得与失都尽收眼底。没错。20_年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20_，那就做好备战20_的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人

所希望的“明天”。

自20_年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20_已经如约而至！所以，不管_做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20_新的挑战！延续20_年里优良的东西，摒弃20_年里不好的东西，尽的努力去完成20_的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！

20_年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

销售实习生每日总结篇四

今年假期，我来到了_公司旗下的一家4s店进行实习，担任的是汽车销售工作。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。

在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。

目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生。4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。

4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。透过4s店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占份额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看4s店的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。

在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖

店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。

这对于火爆的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后就应向社区发展，构成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。

计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在这家4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大

学生的通病。工作的时候要多加思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢！

销售实习生每日总结篇五

这三个月的实习时间里面，在领导和同事们的指导之下，我在行业里面学习知识，向同事们请教经验，他们也传授给我工作技巧，也正是在这个过程中认识到了自己的缺点。实习期间，我认真刻苦，吃苦耐劳，有上进心，为人诚恳，虚心好学，能够正确对待处理生活和工作中遇到的各种困难，我的思想积极上进，接受能力和独立能力比较强，有着很强的团队精神和集体荣誉感。做事认真负责，有着很强的责任心，能够拥有强烈的上进心，事业心，并且对环境有着很好的适应能力，也能够快速的融入到集体生活之中。在工作之中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三，对于别人提出的工作建议可以虚心听取。

在时间紧迫的情况之下，加班加点完成工作任务，能够在学校之中所学习到的知识灵活的运用到具体的工作之中去，保质保量地完成工作任务。同时严格遵守公司的各项规章制度，实习期间不疼，出现过无故缺勤，迟到早退的现象，我脚踏实地的工作，努力做到工作以热心，细心遇到不懂的问题积极询问同事，在同事的帮助之下，问题一般来说都能够很快的解决。简短的实习生活虽然说是比较紧张的，但是也给我带来了很多的收获，仅仅是给我带来的初步的工作累积，但

是我知道对于自己来说，以后迈入社会的工作经验还是远远不够的。

这段实习期让我明白的工作往往不是一个人的事情，而是一个团队在完成一个项目工作的过程之中。如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通，也是非常重要的一件事情。我想和别人沟通，那么交流的能力和和别人合作的能力是必须要拥有的，合理的分工可以让大家在工作之中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功，个人要想成功和获得好的业绩的话，那么就需要牢记一个规则，永远不能够将个人利益凌驾于团队利益之上。