

# 销售实习周记(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售实习周记篇一

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。

这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

通过第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交

易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

1月7号，我正式实习上班了，实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的电梯房。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长。每天来公司上班就是整理昨天的`客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的。接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时泡汤，这对于我们的心理打击是很大的，有时候一天情绪都很低沉，我刚开始两天甚至情绪低落到失眠。现在终于开始理解前辈们的辛苦了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，老是感觉电话在响，出现幻听，有时家里给我打电话都不敢接，怕他们跟客户一样拒绝我们。相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

## 销售实习周记篇二

时间飞逝，不知不觉来公司已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而

且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

## 销售实习周记篇三

专 业：

学 号： 指导老师：

周记一（2.18-2.24）

作为一个大四毕业生来讲，对于实习，已经不是第一次了。但这一次我还是带着激动而又欣喜的心情踏上了实习旅途。过完年不久，我一个人买了火车票，随着春运大军，来到了我的实习地，浙江金华。

经过几天的调整，我正式去公司实习上班了。来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。我的实习单位是浙江金华拓盛五金工具有限公司，职位是销售助理，主要是协助销售代表，为公司的产品寻找销售渠道，创造好的销售业绩。第一个礼拜，算是适应期，主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。由于我没有经验，前期都是在公司进行各项的培训，什么沟通技巧，如何开展谈话，销售技巧，怎样成为一名优秀的销

售等。由于刚开始，没有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。

公司氛围很好，我利用中午休息的时间结识了一些新的同事，他们带我熟悉公司的环境，另外在与同事沟通交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

## 周记二（2.25-3.3）

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，也逐渐学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。

经过几天下来，从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档、送送文件、打扫办公室、端茶递水等的“杂活”。因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。我每天第一个到办公室，看到哪里不干净都会主动打扫，整理办公室。由于我是新人，为人处事还是要懂的，每天保持微笑，尊重这里的每一个前辈，大家也愿意真诚待我。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，也就是给客户打电话。在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过

电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的。比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为他带来什么利益、做这件事对他有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

#### 周记四（3.11-3.17）

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长。每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的。接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时泡汤，这对于我们的心理打击是很大的，有时候一天情绪都很低沉，我刚开始两天甚至情绪低落到失眠。现在终于开始理解前辈们的辛苦了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，老是感觉电话在响，出现幻听，有时家里给我打电话都不敢接，怕他们跟客户一样拒绝我们。相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

光阴似箭，岁月穿梭，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，经

历了一些坎坷，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症，调整了心态。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一笔巨大财富。

有了这一个月多的业务接触，感觉再拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。老板也做出了新的指示，给我们每个人一定的工作任务。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。以实现每天的目标为动力，我们都在紧张地展开工作。

### 周记六（3.25-3.31）

经过将近一个月的电话回访工作后，我的实习生涯慢慢走向正规。除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务，那就是跟老员工一起去拜访客户，而这也就是我们下一个阶段的工作重点了。

在出发的前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，交谈的目的，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些交谈要点，做到心里有底就行，更重要的是交谈的技巧等等，要做到随机应变。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户展开这个话题等等，只能通过几次旁听再总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练。简单的纸上谈兵是

万万不够的，因为只有通过不断地演练才有可能有进步，纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行。

经过一个多月的锻炼，发现自己还是有进步的，这一周仍然主要通过电话跟客户沟通事情。由于对公司产品有了一定的了解，基本流程也清楚，加上上周跟过老业务员出去见过客户，偶尔也会出去跟客户面谈。

虽然我的性格比较开朗，但是真正要我独自去与客户面谈，作为职场小白，我还是十分紧张。第一次与客户面谈显得紧张的要死，说话时还磕磕巴巴的，自然也不大顺利，怎一个糟糕来形容啊。不过回去之后，经理找我谈了话，也老朋友感受的谈了他的第一次，情形比我还糟，我心情自然好了许多。有了这次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多，不再会在陌生的场合怯场。我相信，只要我不但努力、总结，以后面对经验比我丰富，阅历比我深的客户，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，未知的才是恐惧的，其实未必。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，连第一步你都不敢迈出去，怎么可能取得成功呢。不要畏首畏尾、害怕失败，没有失败哪来成功，用心去做、去总结。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得很失败，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅。因为我敢于迈出第一步，敢于失败并且正面它，对于我后面的面谈有了很大帮助。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，



只要用心，就能做得更好！

周记八（4.8-4.14）

## 销售实习周记篇四

崭新的一周，崭新的开始，前台销售实习周记。这是我  
来\*\*的第二周，刚来时的新鲜感和好奇劲已经渐渐地离我们  
远去，预料中的枯燥无味便随之而来。也许是因为这周的生意  
不够火爆，或者是这周的两次会议都取消了，亦或是这周  
总共七天我却休了三天假，总感觉这周我的收获不大。

收获不大，不代表没有，总的来说，应该可以从四个方面来  
进行总结。

第一，我们是一名销售前台实习生，我们的分内工作其实不  
是销售二字，而是前台二字。对于我们分内的工作，我们几  
个实习生在上周就已经有了一个大概的了解，但是我们的分  
工还存在很大的问题。所以在本周，我们把我们手头的工作，  
根据轻重和急缓做了一个较为明确的分工。经过一周的实践，  
我们也开始得心应手起来。另外，对于接待客户一事，上周  
应付起来确实心里没底，因为我一问三不知，生怕自己的一  
言一行可能惹怒了顾客，但现在我从容淡定了很多，他们一  
些简单的问题，我可以给出答案。一些我不知道的问题，我  
会理直气壮，而又委婉的告诉他，我不知道。毕竟我现在只  
是一名销售前台，我又不是销售顾问，我没有这个义务去回  
答他的所有问题，他又不是向我买车，我的责任只是在他确  
定买车时，我给他介绍一个销售顾问过去。当然，对于我回  
答不上的问题，在销售顾问向顾客解答时，我会尽量在后面  
听着。毕竟，暂时的无知是可以原谅的，但一直无知却是无  
法饶恕的。

第三，对于销售流程方面，有了进一步的认知。这个认知不  
仅是对于流程，更是对于我自身的认知，了解到了自己对于

流程的理解还不够，往往只是知其然而不知其所以然。所以有时候在帮销售顾问跑一些流程时，因与以往的情况存在了一点偏差，自己就不知道该怎么办了。因此，在以后跑流程时，我要多问几个为什么，这样才能从容面对各种不同情况的发生。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。骑骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。虽然我每天只进步一点点，但只要锲而不舍，持之以恒，我坚信我一定会等到量变引起质变的一天。

## 销售实习周记篇五

在服装店实习共计快三个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能使他挑选一款合适的衣服。

精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

## 销售实习周记篇六

第一天上上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用对决来激发斗志、以玩游戏来放松心情，感觉上这公司还不错的，这就是我们常说的企业文化吧！第一天上上班，公司里的马老师来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在工公司做其它的事务，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

1、自身能力：通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是你没去电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

2、专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据自己的公司的要求来提升自己。

3、心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己读那么一点读就觉得自己很了不起的样子，其实一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

这些情况一点都不夸张，每个地方的生活习惯不同，只能是自己去适应环境而没有环境去适应你的。同样的情况下，其它人为什么就可以在这里生活而我们就不能呢？谁能保证以后的情况会怎么样，有可能比这里差一百倍也说不定，我没有抱怨，抱怨于事无补的！电话营销实习的目的在于提高个人的整体能力，去适应环境也是电话营销实习的一部分，遇到这种环境只有自己去调节，去改变，才能让自己成长得更快！