

最新保健品销售培训总结 保健品销售的实习报告保健品销售经验分享(优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

保健品销售培训总结篇一

2015药业公司的实习报告例文(一)

我在xx药业集团有限公司实习。在xx药业集团有限公司是一家集生产、零售、物流配送、医疗、健康管理为一体的药业集团公司，是佛山市最具影响力的药业集团之一。集团属下的全资子公司分别有：佛山市中药饮片厂有限公司、佛山市健民医药连锁有限公司、佛山市健民凉茶堂有限公司□xx中医门诊部。其中，佛山市健民医药连锁有限公司有一百多家分店，其中有47家成功盈利的直营店。

这是一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，虽然打过暑假工，但这次不一样，肩上的责任重了，开始了与以往不一样的生活。学校到社会的环境转变，身边接触的人也换了角色，老师成了老板，同学成了同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。在这一年的实习时间，我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

实习期间，开始我被安排在宝资林西药仓工作，西药仓主要是西成药和一些保健品、生活用品。我的工作岗位是仓管员，日常的工作是负责发货、复核、整理货架等。起初，刚进入仓库时，仓库的一切对于我来说都是那么的陌生，由于我对仓库的管理和日常的营运状况的不了解，呈现在眼前的一切，对于我来说都是那么的陌生，这一幕幕让我的心中不免有些茫然。因为我对药品方面的知识不了解，为了不让别人看不起，所以我要比别人更加努力地工作，通过了4个月的时间努力学习，在不懂的是方向同事和领导认真学习，自己不断的探索、克服，很快就熟悉了仓库的操作和整个流程，从进仓开始，到上货架，再到发货、复核等流程等我都能快速准确地完成，能够胜任这个工作岗位，能出色地完成领导交给我的任务，服从领导的安排，得到了部领导和公司领导的一至认可。

根据公司的发展和需要，经公司领导的研究决定，我于20xx年11月1日由西药仓调往质量管理部工作。这对于我一个非专业的人来说，无疑是一个很大的挑战，由于公司领导的认可和不断的鼓励我，我决定狠下心来好好学习新的知识，挑战一下自己的能力，虽然跟我学的专业无关，但学多一方面的知识对于自己来说也有很大的好处。

记得初到质管部报到时，我拿到的是领导给予的一些专业的资料，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得成功的前提和基础。在这段时间里我认真学习了各相关资料，阅读了领导交给我公司的《质量管理的职责》、《质量管理的制度》、《质量管理的程序》等，并从网络上摄取了各方面的有用素材，再加上日常工作积累使我对这个部门和这个岗位有了较为深刻的认识，我们的公司不仅仅是有子公司，还有孙公司，健民医药连锁有限公司旗下还有一百多家分店。我每天都接触到很多资料，比如说药店的筹建申请资料、验收资料，分店的变更资料，员工培训资料和健康档案等。刚来的时候，正好遇到新开的门店和十几家分店的《保健食品经

营卫生许可证》到期换证。一开始什么都不懂的我，显得有些措手不及。新开的几家分店，从筹建开始，到验收，包括所有的前置文件的申请的资料，和分店的人员资料，我都要一边学习一边做，既不能出错也不能耽误。像十几家分店的《保健食品经营卫生许可证》到期换证绝对不能拖延，过了有效期，就会被罚钱，绝不能让任何一家分店的证件过期。因此，这项工作我除了要有吃苦耐劳的精神，还要有专心致志的工作态度，更重要的是要有很高的警惕性。经过一段时间的学习和了解，我慢慢地对工作的流程和工作内容也有了一定的了解。这不仅公是我自己自身的努力和坚持，领导也有很大的帮助，在我遇到不懂的问题时，领导也会耐心地给我解释，还有平时在不怎么忙的时候，领导和同事还经常给我讲解一些我没有学过的东西，对于我的工作和我以后的人生道路都有着很大的用处。接下来的工作就是到《组织机构代码证》的年检，刚好在那个月年检的门店不是怎么多，所以我的工作量也不是很大，很快就学会了，而且能在领导要求的时间内完成，得到了领导的认可，我自身的能力也得到了一定的提升。时间慢慢地过去了，我每天基本上都接触到复印机、打印机、传真之类，工作也没有一天是固定做某一件事的，有很多东西都是要学，很多东西都是自己没有接触过的，也不懂做的。2015药业公司的实习报告例文2015药业公司的实习报告例文。很快就到了《营业执照》年检的时候了。每年的3月份到6月份就是《营业执照》年检的时间，由于我没有接触过，加上分店也不少，要在规定的时间内完成，做起来也有一定的难度。一开始先是人事部年检了总公司的《营业执照》，再到我来办理下属分店年检的资料。看着时间慢慢地过去，我的心也在焦急地等待着，也曾有过迷茫。最终，在5月底的时候总公司的《营业执照》终于年检了，我也开始奋斗了，办理下属一百多家分店的年检了，在短短一个月的时间内要完成，对于我来说还是有一定的难度的，由于我也是第一次接触，所以我要向同事学习。从网上年检开始，每一步我都要清楚，先在网上输入资料，再等三到五个工作日之内，再进入之前的系统查看，如果通过了就下载打印出来，天天基本上在重复一件事，一连串的工作下来，让

我感到无法喘息，曾经想过放弃，但是还是坚持了下来，经过我自己的努力和领导的帮助，虽然工作有点苦的，但是还是能顺利地完成了。一直以来，我一直都是在做资料的分类、装订、归档、查阅、上传、备案、变更、管理、资料输入等，就如《药品经营许可证》换证和申请、《保健食品卫生许可证》的换证、《组织机构代码证》换证和年审、《食品卫生许可证》的申请和换证等，其中接触到任命书、委托书、授权书、聘书之类的，虽然天天接触到这些，但也有许多的问题一直困扰着我，所以，我认为有许多地方都要去学习和迫切进行改进，也需要我不断的努力和坚持。

2015药业公司的实习报告例文(二)

20xx年7月至20xx年6月期间，我在xx药业集团有限公司实习。xx药业集团有限公司是一家集生产、零售、物流配送、医疗、健康管理为一体的药业集团公司，是佛山市最具影响力的药业集团之一。集团属下的全资子公司分别有：佛山市中药饮片厂有限公司、佛山市健民医药连锁有限公司、佛山市健民凉茶堂有限公司、xx中医门诊部。其中，佛山市健民医药连锁有限公司有一百多家分店，其中有47家成功盈利的直营店。

这是一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，虽然打过暑假工，但这次不一样，肩上的责任重了，开始了与以往不一样的生活。学校到社会的环境转变，身边接触的人也换了角色，老师成了老板，同学成了同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。在这一年的实习时间，我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

实习期间，开始我被安排在宝资林西药仓工作，西药仓主要

是西成药和一些保健品、生活用品。我的工作岗位是仓管员，日常的工作是负责发货、复核、整理货架等。起初，刚进入仓库时，仓库的一切对于我来说都是那么的陌生，由于我对仓库的管理和日常的营运状况的不了解，呈现在眼前的一切，对于我来说都是那么的陌生，这一幕幕让我的心中不免有些茫然。因为我对药品方面的知识不了解，为了不让别人看不起，所以我要比别人更加努力地工作，通过了4个月的时间努力学习，在不懂的是方向同事和领导认真学习，自己不断的探索、克服，很快就熟悉了仓库的操作和整个流程，从进仓开始，到上货架，再到发货、复核等流程等我都能快速准确地完成，能够胜任这个工作岗位，能出色地完成领导交给我的任务，服从领导的安排，得到了部领导和公司领导的一至认可。

根据公司的发展和需要，经公司领导的研究决定，我于20xx年11月1日由西药仓调往质量管理部工作。这对于我一个非专业的人来说，无疑是一个很大的挑战，由于公司领导的认可和不断的鼓励我，我决定狠下心来好好学习新的知识，挑战一下自己的能力，虽然跟我学的专业无关，但学多一方面的知识对于自己来说也有很大的好处。

记得初到质管部报到时，我拿到的是领导给予的一些专业的资料，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得成功的前提和基础。在这段时间里我认真学习了各相关资料，阅读了领导交给我公司的《质量管理的职责》、《质量管理的制度》、《质量管理的程序》等，并从网络上摄取了各方面的有用素材，再加上日常工作积累使我对这个部门和这个岗位有了较为深刻的认识，我们的公司不仅仅是有子公司，还有孙公司，健民医药连锁有限公司旗下还有一百多家分店。我每天都接触到很多资料，比如说药店的筹建申请资料、验收资料，分店的变更资料，员工培训资料和健康档案等。刚来的时候，正好遇到新开的门店和十几家分店的《保健食品经营卫生许可证》到期换证。一开始什么都不懂的我，显得有

些措手不及。2015药业公司的实习报告例文文章2015药业公司的实习报告例文出自实习总结。刚来的时候，正好遇到新开的门店和十几家分店的《保健食品经营卫生许可证》到期换证。一开始什么都不懂的我，显得有些措手不及。新开的几家分店，从筹建开始，到验收，包括所有的前置文件的申请的资料，和分店的人员资料，我都要一边学习一边做，既不能出错也不能耽误。

像十几家分店的《保健食品经营卫生许可证》到期换证绝对不能拖延，过了有效期，就会被罚钱，绝不能让任何一家分店的证件过期。因此，这项工作我除了要有吃苦耐劳的精神，还要有专心致志的工作态度，更重要的是要有很高的警惕性。经过一段时间的学习和了解，我慢慢地对工作的流程和工作的内容也有了一定的了解。这不仅公是我自己自身的努力和坚持，领导也有很大的帮助，在我遇到不懂的问题时，领导也会耐心地给我解释，还有平时在不怎么忙的时候，领导和同事还经常给我讲解一些我没有学过的东西，对于我的工作和我以后的人生道路都有着很大的用处。接下来的工作就是到《组织机构代码证》的年检，刚好在那个月年检的门店不是怎么多，所以我的工作量也不是很大，很快就学会了，而且能在领导要求的时间内完成，得到了领导的认可，我自身的能力也得到了一定的提升。

时间慢慢地过去了，我每天基本上都接触到复印机、打印机、传真之类，工作也没有一天是固定做某一件事的，有很多东西都是要学，很多东西都是自己没有接触过的，也不懂做的。很快就到了《营业执照》年检的时候了。每年的3月份到6月份就是《营业执照》年检的时间，由于我没有接触过，加上分店也不少，要在规定的时间内完成，做起来也有一定的难度。一开始先是人事部年检了总公司的《营业执照》，再到我来办理下属分店年检的资料。看着时间慢慢地过去，我的心也在焦急地等待着，也曾有过迷茫。最终，在5月底的时候总公司的《营业执照》终于年检了，我也开始奋斗了，办理下属一百多家分店的年检了，在短短一个月的时间内要完成，

对于我来说还是有一定的难度的，由于我也是第一次接触，所以我要向同事学习。从网上年检开始，每一步我都要清楚，先在网上输入资料，再等三到五个工作日之内，再进入之前的系统查看，如果通过了就下载打印出来，天天基本上在重复一件事，一连串的工作下来，让我感到无法喘息，曾经想过放弃，但是还是坚持了下来，经过我自己的努力和领导的帮助，虽然工作有点苦的，但是还是能顺利地完成了。

一直以来，我一直都是在做资料的分类、装订、归档、查阅、上传、备案、变更、管理、资料输入等，就如《药品经营许可证》换证和申请、《保健食品卫生许可证》的换证、《组织机构代码证》换证和年审、《食品卫生许可证》的申请和换证等，其中接触到任命书、委托书、授权书、聘书之类的，虽然天天接触到这些，但也有许多的问题一直困扰着我，所以，我认为有许多地方都要去学习和迫切进行改进，也需要我不断的努力和坚持。

通过这次的实习，让我明白了社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮谁一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。在领导的悉心培训下，学到了很多书本上没有的知识，也领悟到了社会的现实，很多事情并没有想象中的容易，都是要去经历了才会知道。工作必须要积极主动，服从领导的指挥。

保健品销售培训总结篇二

xx年x月x日到xx年x月x日，我在广西健嘉养生机构进行了为期一个多月的实习。这期间公司的同事给了我很多的帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，

在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广西南宁市民族大道82号嘉和南湖之都706室，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“与健康共创和谐家园”为企业宗旨。公司本着“以优质的产品，真诚的服务，让顾客满意”的经营理念，创造“人和”的人文环境，有着“我专业我自信我工作我快乐”的完美团队给顾客提供真诚的服务，始终秉承“顾客至上，服务第一”的专业精神让所有的顾客满意，为广西健嘉养生机构公司未来的发展奠定了坚实的基矗公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。 这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

本次的实习目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步的培养自己的实践动手能力、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际的工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利的融入社会，投入到自己的工作中去。

学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要是培养学生的学习能力和专业技能，社会主要是专注员工

的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

在刚进公司的时候，每天的工作都是打电话，邀约顾客来参加健康讲座，慢慢的学会了打电话的技巧。熟悉了工作的流程之后，每天除了打电话邀约顾客来参加活动，每天必需安排时间去上访顾客，上访顾客的目的是筛选顾客，熟悉顾客的背景，在顾客的重要日子送上我们最真诚的祝福，销售最高的境界就是爱的传递。每次活动的开展我都是作为一名迎宾人员，也学会了迎宾的基本礼仪，在活动开始前还要照顾好顾客，多了解他的基本情况，让顾客觉得自己来的地方是对的，交易是在活动中，交易成功签单之后，要准时的上门送货和收款，指导顾客服用，顾客服用一周后要打电话跟踪顾客的服用的效果，一个月后还要上访了解顾客的需要，为他解决一些生活的问题，时常关心顾客，多为顾客着想，让他觉得你像他亲人一样关心他和爱护他，不能把东西销售给他了就算了，一定要做到全程跟踪，也为以后的交易做铺垫。

人都是感性的，你记得他，你他对好，把他当亲人，他也会有所回馈的，也会把你当亲人看待的，人情事故都是这样的。每个工作流程都是紧密相接的，一个流程出错都难达成交易，所以每一步都是要很用心的去做，做到坚持不懈。

三、实习结果

真正做到了理论和实践相结合，在实习的时候遇到很多的困难，特别在心态这一块有很大的改变，刚开始的时候什么都急，对工作茫然，不懂怎么去打电话，不懂怎么去跟顾客沟通，在公司领导的指导下，我也很虚心、很努力的去学，很快的我就学会了打电话的技巧，而且能很好的和顾客沟通，能把握说话的分寸，能从侧面的话题来了解顾客的相关信息。把所有的工作流程都熟悉了，也可以独自一人去做客户了，学会了很多沟通的技巧。学会了从很多角度来分析顾客的需求，能很好的去抓住顾客，了解顾客的所需，很有针对性的去做顾客的服务。服务行业需要用心的去做，真正的做到为顾客着想，并不是为了销售而销售，而是做到销售的最高境界-爱的传递。这次实习进一步的培养自己的实践动手能力、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际的工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质。

四、实习总结

实习就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的理论知识就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面。实践可为以后我找工作打基础。

虽然已经是毕业班的学生，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个理论概念，具体操作并没有得到实践。在这段时间学会了很多的事情，也确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适

应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个多月的实习生活结束了，在这一个多月里我还是有不少的收获。

在实习的阶段，我怀着满腔的热情投入到工作中去，刚进公司什么都不懂，在公司的领导下我很快的进入工作状态，并且表现出色。在刚进公司的时候，每天的工作都是打电话，学会了打电话的技巧，针对不同的顾客需要用不同的语气去应对，在打电话的时候会遇到很多拒绝，这就考验了我心里的承受的能力，刚开始会觉得心里很受挫，慢慢的来那种承受能力变好了，就觉得很正常了。熟悉了工作的流程之后，每天除了打电话邀约顾客来参加活动，每天必需安排时间去上访顾客，上访顾客的目的是帅选顾客，熟悉顾客的背景，对顾客要常关心问候，让顾客信任自己，在顾客的重要日子送上我们最真诚的祝福，销售最高的境界就是爱的传递。我在实习的感触最深的是不要为了销售而销售，而是真正为了老人家的健康着想。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才

能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

保健品销售培训总结篇三

本次练习的目标在于经过议定表面与实际的联合、个人与社会的雷同，进一步培养本身的交易程度、与人相处的技巧、团队协作精神、待人办事的本领等，特别是查看、分析和解决题目的实际工作本领，以便进步本身的实践本领和综合本质，盼望能救助本身今后更加顺利地融入社会，投入到本身的工作中。

平常来讲，黄舍的糊口生涯环境和社会的工作环境存在很大的差距，黄舍紧张用心于培养门生的进修本领和专业技巧，社会紧张用心于员工的专业知识和交易本领。要适应社会的糊口生涯要求，除了要加强讲堂上的表面知识外，还务必要亲身兵戈社会参加工作实践，经过议定对社会工作的明白教导讲堂进修。实际领会平常公司人员的根本本质要求，以培养本身的适应本领、构造本领、和谐本领和分析办理实际题目的工作本领。

练习在救助应届毕业生从校园走向社会起到了特别紧张的效用，是以要赐与高度的珍视。经过议定练习，让本身找出本身状况与社会实际必要的差距，并在今后的进修期间及时补充相干知识，为求职与正式工作做好富裕的知识、本领筹办，从而收缩从校园走向社会的心理适应期。

练习的内容紧张是销售保健品，进修公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的明白和与别的公司产品的比拟，凸起本公司产品的长处和公司的精良诺言，自动开辟客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，结束公司分派的任务。

2009年3月25日到4月30日，我在北京东方红航生成物技巧有限公司进行了为期一个月的练习。这期间公司的同事赐与我热忱的教导和救助，而我也谦和向他们请传授习，把大学所学的知识加以应用，在表面应用于实践的同时，也在实践中更加深入地明白了过去异国明白透辟的知识。经过议定这些天的练习，我对公司也有了更深入的明白，也初步熟悉了销售员的操纵程序。更紧张的是，这是我踏入社会的第一步，固然只有一个月的时候，可是也让我看到了本身的很多欠缺，让我深知出身社会，还必要很多黉舍里学不到的本领。

最终大略介绍一下我的练习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，紧张从事具有航生成物技巧特点的当代生物制药、保健食物和健康用品的研发、出产、销售与办事。本公司本着始终贯彻履行“擎起航生成物大旗，致力民族高新科技财产”为企业主旨。公司本着“以工钱本、德才兼备、以德为先”的原则，创设“人和”的人文环境，构建了一支办理、出产、研发、销售及办事的精英团队，为东方红公司将来的成长奠定了坚固的根本。公司非常珍视人才的培养及团队构筑，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资本计谋，为公司吸纳了一批年青有为的技巧骨干和营销精英；“乐观、自动、进修、互助”的精良氛围，为每一名员工供给了抱负的奇迹舞台；优秀的薪酬福利报酬及充裕多彩的企业文化活动，富裕表现了公司于员工互助成长的企业内涵。这公司的策划理念是：质量和办事是策划的重中之重、把顾客放在第一名。因为有精良的质量加办事，本公司已建立了精良的交易干系。

固然已经是毕业班的门生，但对付实际社会工作还是茫茫然的，毕竟册本上的只是一个见解，详细操纵并异国教你。可贵的练习机遇，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较噜苏的事变，但实在领会到了工作的辛酸，觉得本身在黉舍所学的专业知识紧张不敷，不能适应猛烈的工作要求，像那些实际操纵性极强的工作，我们这些刚出来没甚么工作经验，并临时已就没好好学黉舍的专业课的人来讲，根本没法和那

些熟手在行相竞争，偶然间感触实在无从脱手。固然说这只是个销售保健品的公司，但在这练习期间，我从培训到药品的料理以及到药品的集会营销等，都满身心的投入到工作中去。

练习对我来讲是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的门生生活也经历过很多的练习，但此次却又是那么的与众不同。它将周全查验我各方面的本领：进修、糊口生涯、心理、身材、思维等等特别是心理蒙受本领。就像是一块试金石，查验我可否将所学表面知识用到实践中去。干系到我将来可否顺利的立足于这个富裕挑衅的社会，也是我建立决议信念的关键地点，所以，我对它的投入也是百分之百的！在这一个多月里我还是有很多的成果。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗亭，入手下手与以往完全不一样的糊口生涯。每天在法则的时候上下班，上班期间要当真按时地结束本身的工作任务，不能马虎敷衍了事。我们的肩上入手下手扛着民事责任，凡事得谨慎谨慎，不然随时大略要为一个小小的不对负担紧张的结果付出巨大的价格，不再是一句抱歉和一纸道歉书所能办理的。

保健品销售培训总结篇四

根据福建广播电视大学工商企业管理专业教学计划的安排，我去福州鼓楼区小西食品经营部进行了为期一个月的毕业实习，实习时间为1月25日到2月25日，首先感谢本次实习单位的领导给我这次实习的机会，感谢同事在工作中对我的帮助和照顾，下面是我在这个月实习情况的汇报：

公司简介：福州鼓楼区小西食品经营部主要是经营北京小西保健食品有限公司的保健食品，北京小西保健食品是一家中日合资企业。是与日本脏器制药株式会社合资，日本脏器制药株式会社创立于1939年10月，经过70多年，公司本着“创

绍产品时，我在后面细心地把他的销售技巧慢慢地记下来，并找出自己不懂的在空闲的时候积极的向他们请教。在这当中我也很快的适应过来，也和所有的店员相处得融洽的。我感到骄傲的是我在这短短的几天里吧所有的产品都记下来，并克服了种种的困难。所以每当一有客人进来店里，我就第一个去接待顾客，并细心地给顾客介绍产品。在此过程中我学到了很多很多在学校里学不到的东西，同时在这实习完一个月之后，我也没让我们的店长失望，因为我在这实习的一个月里我的月绩仅此于那些老员工。

一，员工的积极性不高。

员工积极性对任何一家企业生存发展产生巨大的作用，同时也是公司带来高收益的唯一指标，也是留住顾客的一种原则。员工的积极主动热情的接待每位顾客，这样会给每位顾客留下很好的映像，从而给公司带来越来越多的回头客，从而使公司的收益提高。

二，销售聚道单一。

像竞争这么激烈的今天，我们想在竞争如此激烈的市场中生存下去的话，我们的经营理念不能再像之前那样的照搬照做，而是要有自己的一套经营方法。所以我们不仅要跟着时代的步伐走，同时也要为自己的制定出一套永久的经营理念，从而灌入为企业的经营之本。从而使之成为公司的一种精髓。

三，缺少员工的定期培训。

事实上，每一个销售员业绩不好只有两个问题；而且每一个公司的员工也只有两个原因。第一是态度的问题，第二个是能力与技巧的问题。态度不好，我们训练态度；技巧不好，我们训练技巧。所以我们邀不定期的对没个员工进行培训，从而使公司实现利润最大化。所以缺少对员工的培训对公司的影响都很大。所以培训是没家中小企业不可少的一门功课。

保健品销售培训总结篇五

本次我的实习公司是一个生物保健制品有限公司，该公司主要生产了各类生物保健品，这些保健品都是用各种天然无害的生物制成，对人的身体极好，保健品是区别于药品与食物之间的对人体其促进与调节的一类制品。这种制品基本没有什么副作用，而且效果比较好，正所谓有病治病，没病强身。所以已经越来越受到广大顾客的欢迎，保健制品行业的发展前景也是极为广阔的，我利用到公司实习这个机会，更多地了解这生物保健制品的现状与发展前景，也得到了许多实实在在的有用资料。在此浅谈一下我的成果。

广西天正堂生物保健品有限责任公司是以个中小型企业。该公司的主要产品有燕窝氨基酸保济液，龟鳖杞菊口服液，海蛇黑蚁液，乌鸡阿胶口服液，雪梨琵琶液等。有适合老人，小孩，妇女等的产品，针对许多亚健康的人群而生产的，发育不良，营养不良，消化不好，睡眠不好等等。所谓是药三分毒，没生病，人一般都不愿意吃药，但是不吃药，身体又总是偶尔有些问题，虽然流行食疗，但是食疗见效慢，而且要吃的量多，而这些口服溶液，都是提取了净化，用量少，吸收好，而且没有副作用，所以是一个非常好的选择。根据公司的来的统计数据显示，保健品产业近年来市场增长迅速，被称作全球性的朝阳产业。以保健食品为例，全世界保健食品的年销售额达1000亿美元。随着人们对健康的关注和消费水平的日益增长，中国的保健品市场迅速发展壮大起来，有着良好的发展前景。

所以，更多地了解保健品的现状与前景，是非常有价值的。

保健品行业的现状与发展前景

一、保健品将成为中国的“朝阳产业”

中国人一向都有保健滋补的传统意识，据统计，在中国，中、

小学校中的在校打大部分学生中，其蛋白质、钙、锌、维生素a维生素b2摄取普遍不足，缺铁性贫血比例高。现在，随着生活水平提高，人们在满足生存温饱需求之余已经开始重视对健康的追求。这种重视带来的保健品支出的增加无疑会带来健康市场的需求剧增，这对于保健品产业来说正是天赐良机。

1、自我保健日趋成为潮流，为健康产业的发展奠定了广阔的市场空间。中国是全世界天然药物主产国，无论从天然药物品种、成药品种、用药历史以及中医药对世界人类发展的贡献，都是其他国家难以相比。的当今人类医学模式的发展，已由临床医学发展到预防医学和康复医学，自我保健、自我医疗、自我护理将成为人们防病、治病、维持健康、延年益寿的最好手段，也就意味着医疗重点将由医院、单位转向家庭、个人。这种医疗模式变化体现了人们的健康观念发生了重大变化：过去人们依靠体育锻炼来增强体质，靠药物来治病；如今，人们发现健康品能补充体育锻炼不能带给人体的营养物质。健康品能通过纠正饮食失衡，调节人体机能来达到防患于未然的目的。人们的观念逐渐从药物治疗病发展到健康品养生防病，使服用健康产品在国际上日趋成为潮流，为健康产业的发展奠定了广阔市场空间。

2、中国经济的高速发展提高人们的可支配收入，消费者范围进一步扩大。随着中国国民收入的增加，人们问津中高档保健品和更大规模购买保健品的可能增大，支出中用于保健品的比例不断上升。相信随着人们生活水平的提高，特别是农村人口的收入水平提高，保健品在中国的市场还有极大的扩容空间。

九十岁以上人口将达1.9亿。伴随人口老龄化，心脑血管等各种慢性病发病率越来越高，这绝不是单靠药物所能解决的，具有各种功能的保健品必将受到人们的欢迎。其实，“银发族”们对健康的关注一直十分强烈。现在他们的储蓄令他们有能力消费各种保健品，老年人“花钱买健康”的需求将被

充分释放。同时出于对父母健康的重视，子女们也会经常购买保健品孝敬老人。这些都最终导致“银发市场”上对保健品的需求十分旺盛，购买力亦非常强。

4、竞争加剧使保健品消费趋向大众化。

现代社会生活工作节奏快，压力大，竞争激烈，容易引起肌体应激反应，造成神经、内分泌功能紊乱、免疫机制下降，这些正是诱发“现代文明病”——心、脑血管疾病等各种身心疾病的重要原因。对健康的需求和维持健康的难度在同时增加，越来越多的人通过健康品来改善身体状态，以达到防病、健康的目的。最近经常被谈到的亚健康状态就反映了人们对健康这种关注。这种状况下，无论是面对家庭、事业双重压力的中年人；还是刚刚参加工作、想要有所作为的年轻人；或是处于学业压力之下的学生，都需要保健品来维护自己的健康。保健品的消费者已经从老人和孩子向社会的方方面面扩展，正在成为一种日常消费品。

总之，中国保健品市场在近几年的发展已经显示出良好的市场前景。而从发展水平来看，市场需求增加带来的发展潜力还是很大的。中国的保健品产业将成为“朝阳产业”。

二、保健品市场的演进趋势

虽然中国现在的保健品市场容量正呈稳步上升的趋势，但供需矛盾十分突出。一方面，老百姓对货真价实、功效明显的保健品的需求量不断扩大；另一方面，市场上名副其实，功效显著的保健品少之又少。这种矛盾决定了中国保健品市场未来发展演进的路径。

1、保健品市场将会进一步分化。

去着眼于病后康复，扩大到季节性和常年性的保健消费；消费目的由防病治病扩大到抗衰老、健身益智、美容健身等。

2、品牌意识出现。

随着消费者保健理念的逐步转变和进步，对于许多人来说，保健品已成了不折不扣的生活“必需品”。消费者开始注重保健品的品牌消费。一项市场调查表明，消费者在购买食品类保健品时，更关注的是产品的保健功能和品牌信誉，其次是一些具有辅助治疗的产品。

3、来自国外保健品的竞争压力不断增大。

有资料统计，近5年来国外保健品在中国市场上的销量平均每年以12%以上的速度增长。今后几年，外国保健食品在中国市场上将依然热销。不经意间，中国的保健品市场开始被洋保健品“蚕食”。美国、香港的鱼油、卵磷脂等一些洋保健品开始在我们生活中时有所闻时，一批批新保健品也正准备列队登上中国市场??国内外保健品厂商对市场和消费者争夺将进入白热化阶段。