

最新销售助理心得体会及收获(精选7篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售助理心得体会及收获篇一

本站发布精选销售助理实习报告，更多精选销售助理实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

一、实习时间：2019年12月28日至2019年4月28日

二、实习地点：**清洁用品制造有限公司武汉分公司

三、实习单位简介：

四. 实习内容

而作为一名大三学生，在这之前我一点销售的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上7：30上班一直到下午9：30下班，第一天很多东西都不懂，带我的师傅交我很多东西，如何跟顾客介绍产品，当收到拒绝时要保持好心态，继续见下一个顾客，要有一颗包容的心，学会和不同的顾客交流。还记得第一天跑了很多路，脚都磨起两个泡泡，但依然很兴奋因为销售了4个产品。白天工作晚上回来后感觉很充实，然后学习公司企业文化，向比自己做得好的人请教方法每一个老队员或者主管都会毫无保留地交我，学习氛围很浓厚团队气氛非常好，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人

际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。公司经常会安排一批队伍出差，出差就是去别的地方做市场推广，算起来也跑过很多城市，十堰、房县、陕西安康、郧县、四川达州、南充、遂宁……见识了很多，了解各方风水人情。其实有时候人与人之间交流是很有意思的，有的顾客特别会调侃，说年轻人怎么不回学校好好上课啊，我说我是学生出来实习的，你们的孩子如果上大学的话也是要经历这个过程的，只有让顾客相信你，他才会相信你的产品，才会购买你的产品。对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了顾客的拒绝，这是我的失误和不足，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的厂不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

销售其实不光是锻炼自己的口才，其实玩的也是心态，拼的是一种顽强、坚持不懈的精神，随着时间的推移，我对公司企业文化有了更深层次的理解：

销售五步

3、介绍产品(将产品放在顾客手上，炒起价格)首先要了解产品的各大特点才能非常迅速有效的介绍产品的功能。将产品放在顾客手上方便顾客来仔细月度产品说明，了解产品功能。

4、成交(问题、动作、假设、售后保证)当顾客愿意掏钱购买你的产品时，也许会问许多相关问题，如产品是否有副作用，如何使用更方便等。都要逐一解决，打消顾客一切怀疑念头。

5、再成交(乘胜追击，增加收入，多还要更多)当顾客已经购买你的产品时，可以再询问下是否需要再多买几个，比如说给亲戚朋友带点作为礼物，可以让顾客产生再购买的欲望，

增加收入。

其实企业文化是的作业工具，都是前辈多少年积累下的宝贵经验。我们公司墙上贴着四个大字“天道酬勤”，撒谎那个天总是眷顾那些勤劳的人。也许我没有别人那么有天赋、能说会道，但有一点我们都可以做到：勤奋，勤能补拙。记得有天晚上都十点多了，我还差3个完成目标，去跟一个商店的老板去介绍产品，老板第一句就是问我怎么还不回去睡觉，我就把情况说了一遍，他感觉我身上这种精神尤其可嘉，就买了我的产品，我感觉很开心。精神力量真的很强大，其实有时候顾客就是买的一种开心、一种快乐。你把顾客当朋友给他带来开心，他就会为你买单。

你的态度也会改变顾客的态度，无论什么时候，良好的态度不可或缺，人与人之间的交流是相互的，记得很多时候跟顾客介绍产品的时候，顾客说不要，态度也很不耐烦，但在我一再坚持良好的态度下，最后买了我的产品，这也是一种成就，你让顾客感觉你不错，和你交流很开心，向自己的朋友一样，与你相处很舒服，他也会为你买单。

五. 实习的收获与体会

将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！

刚接触工作时，真的.是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。本次实习收获主要有一下几点：

- 1、锻炼了自己独立生存的能力
- 2、敢于和别人交流
- 3、心态变得更稳定，遇事不急不躁
- 4、比以前更具责任心
- 5、做什么事都比较有自信
- 6、比以前更有时间概念

因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

也许我们会感叹那些过去了的青春时光。离开了校园就是永

远的离开了，我们长大了，要学会生活。有很多的回忆都留在了那里。一转眼，我们各奔东西。过去，我们形影不离，我们嬉笑怒骂，我们说三道四，我们畅想未来，我们回忆过去，你讲的过去，我说我的回忆。偶尔我们也会吵架，走在路上就是路人甲路人乙…那些点点滴滴，是再熟悉不过的记忆。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。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，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。

我给自己的座右铭是：生命不息，奋斗不止！

销售助理心得体会及收获篇二

本站发布销售助理实习报告2000字，更多销售助理实习报告2000字相关信息请访问本站实习报告频道。

经过学校的安排，我到一家公司销售部门工作，成为一名销售助理。实习的目的在于吸取教训，提高自己，以至于为以后的正式工作打下基础。

一. 实习时间□20xx年12月20日至20xx年4月20日

二. 实习地点：安徽郎溪县开发区锦城大道安徽万冠铸造有限公司

三. 实习岗位：销售助理

四. 实习岗位的内容:

(1). 负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。

(2). 负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

(3). 负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

(4). 协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

(5). 负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

五：实习的主要过程

我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的

心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得比别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

销售助理心得体会及收获篇三

本站发布销售助理实习报告1000字，更多销售助理实习报告1000字相关信息请访问本站实习报告频道。

我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售

助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

自xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下:

1) 财务方面, 我天天都做好日记账, 将天天的每一笔进出帐具体做好记录! 上交总公司. 应收账款, 我把好关. 督促销售员及时收回账款! 财务方面, 因为之前没接触过. 还是有很多地方不懂. 但是我会虚心讨教, 把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理, 天天认真登记出库情况, 铺货登记! 库存方面一般都是最低库存订货, 但有时因为疏忽, 零库存订货. 造成断货的现象, 这点我会细心. 避免再有零库存订货的发生!

3) 帮销售员分担一些销售上的问题, 销售员不在的时候, 跟客户洽谈. 接下订单! (当然. 价格方面是咨询过销售员的!) 这方面主要表现在电话, 还有qq上~! 因为之前在国内部担任助理时. 与客户的沟通得到了锻炼. 现在跟客户交流已经不成问题了! 不过前几天因为我粗心. 客户要货, 我忘记跟销售员说. 导致送货不及时. 客户不满足! 接下来的日子. 我会尽量避免此类事情的发生.

4) 认真负责自己的`本职工作, 协助上司交代完成的工作!

以下是存在的问题：

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

销售助理心得体会及收获篇四

XXXX年X月份本人有幸进入一家XX公司担任销售助理，几个月的工作时间下来，感觉无论在业务能力的提高上，还是在职场中与同事的相处中，都有所获益，现将这几个月做销售助理实习的工作情况作如下报告：

灯饰产品在此前的工作中从没接触过，因而刚开始公司虽然安排了我做销售助理，但负责带我的领导还是让我先在公司熟悉一段时间产品。公司的灯饰产品以高档水晶灯饰为主，包括其它的工程用灯。我对灯饰产品知识缺乏了解，这在面对客户时是大忌，卖灯的都不了解自己的产品，怎么向客户推销。为了尽快掌握灯饰知识，我找来了公司所有有关灯饰产品的说明，还通过网络查找相关资料，不明白的地方向老员工请教，不但了解灯饰知识，还向安装工人请教有关安装的知识。通过学习，我很快熟悉了公司经营的产品，对产品

基本上做到了如指掌，也大概掌握了市场上有关灯饰产品的信息。这些对之后的销售工作大有帮助。

熟悉产品之后，我开始接触与销售有关的工作。当时带我的业务领导正接洽一个工程项目，如果能谈下来将是近千万的合同。为了谈成项目，领导没白没黑，只要客户方有需求，立即赶到客户所在地，给客户分析产品，介绍产品在同类产品中所独具的优越性等等。大的工程项目有很多家竞争对手，每一次与客户接触都可能意味着成功或失败。因而，在与客户接触之前，除了向领导请示该如何进行，还在接触的过程中仔细观察领导如何与客户交谈，对客户的要求或者说苛刻要求如何回应。通过一段时间的努力，公司最终成功签下供货合同。而我也感觉在做这个项目的过程中受益非常多，不但熟悉了业务流程，还学到了很多在课堂上学不到的知识，如人际关系的处理，如何掌握分析客户心理等，当然也非常感谢带我的领导不吝指教。

起来虽然琐碎，但在做的过程中却能锻炼一个人的统筹能力。因为这项工作不仅仅是简单的归档，对收集到的资料进行整理分析时，还要和当时参与的工作人员进行核对，从中找出当时工作的得失，也是一种总结。

为了便于以后的工作，我在领导的帮助下建立了一套完整的归档程序，让所有的项目都有档可循，同时也划清了工作中的责任。同时，还成功实行了日工作计划与总结制度：即，让每一个销售人员每天都有明确的工作任务，同时对前一天的工作有所总结，这是一个整理发现问题和学习的过程。这一举措获得了公司领导的支持。

作为销售助理，还要承担很多工作，像部门内勤工作等，事无巨细，每一项工作都很锻炼人，经过几个月的锻炼，我现在已经熟悉了销售部的工作，也越来越喜欢销售工作，感觉这项工作充满了挑战，因为你永远不知道你的下一个客户是谁，需要怎样应对，这些对我充满了诱惑。现在我虽然还欠

缺处理问题的经验，团队协作能力也需要进一步增强，但我相信这是个积累的过程，假以时日，只要不断学习，总有独挡一面的时候。

销售助理心得体会及收获篇五

20xx年11月10日至20xx年5月5日

xxxx实业有限公司

销售助理

我公司创建于1984年，以20xx元人民币起家，位于浙江省宁海县跃龙街道外环西路12号，现有员工500余人，现址占地面积30275平方米，建筑面积32574平方米。现正在建造的宁海县科技园区科九路新厂占地面积57700平方米，主要研发、制造、销售阀门及管件等产品，同时涉足投资、贸易等多个领域。

1996年起，我公司先后通过iso9001国际质量管理体系、iso14001/ohsas18001环境和职业健康安全管理体系认证、压力管道元件安全体系认证；1998年起，产品先后通过美国和加拿大ul及csa认证、美国fm、upc及nsf认证、法国acs认证、欧盟en331认证；20xx年，erp正式上线运行；20xx年，通过浙江省二级机械制造企业安全质量标准、浙江省清洁生产标准验收；20xx年，荣获“浙江省首批创建和谐劳动关系先进企业”称号；20xx年，荣获宁波市首批“高新技术企业”称号；20xx年，企业阀门工程技术中心荣获“省级企业技术中心”称号；20xx年，荣获“全国模范职工之家”称号；20xx年，荣获“全国模范劳动关系和谐企业”称号；20xx年荣获“全国双爱双评先进企业”称号；“浙江省专利示范企业”称号；“宁波市双强企业党组织”称号、“宁波市优秀雇主”称号；erp系统易拓版本正式上线运行；20xx年荣获“宁波市幸福

感民营企业”称号。

1990年起，我公司先后同国内北京燃气、港华燃气、华润燃气等1200多家知名企业建立长期战略合作伙伴关系；1997年起，“志清”阀门开始出口欧美市场，与30多个国家和地区的知名企业建立长期稳定的业务关系，在52个国家和地区注册了“志清”商标，形成了国内、国外销售并举的良好局面。20xx年，“志清”商标被评为浙江省商标；20xx年，“志清”产品被评为浙江省产品；20xx年，“志清”品牌被评为中国机电产品进出口商会推荐出口品牌；20xx年，“志清”企业被评为浙江省知名商号。在国内外市场享有较高的信誉，被市场认定为可信任品牌。

我公司拥有一支快速开发、快速制造、快速销售、快速服务、快速反应的现代企业专业人才队伍，本着“共创价值，造福社会”的企业使命和“打造百年志清，引领行业经典”的企业愿景，不断研发新产品和改进老产品，不断进行自主创新和技术改造，坚持科学发展，承担社会责任，构建和谐企业，现已成为中国知名专业阀门制造商。

“诚招天下贤士，广结四海良缘”，公司董事长陈志清先生愿与海内外各界人士建立友好关系，携手共创美好未来！

1. 负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。
2. 负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。
3. 负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。
4. 协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售

人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

5. 负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

而作为一名大三学生，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上8：30上班一直到下午5：30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。但是除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住，这是我的失误，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的厂不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实

习生活充实而精彩!

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的

学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

销售助理心得体会及收获篇六

而作为一名大三学生，在这之前我一点销售的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上7：30上班一直到下午9：30下班，第一天很多东西都不懂，带我的师傅交我很多东西，如何跟顾客介绍产品，当收到拒绝时要保持好心态，继续见下一个顾客，要有一颗包容的心，学会和不同的顾客交流。还记得第一天跑了很多路，脚都磨起两个泡泡，但依然很兴奋因为销售了4个产品。白天工作晚上回来后感觉很充实，然后学习公司企业文化，向比自己做得好的人请教方法每一个老队员或者主管都会毫无保留地交我，学习氛围很浓厚团队气氛非常好，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。公司经常会安排一批队伍出差，出差就是去别的地方做市场推广，算起来也跑过很多城市，十堰、房县、陕西安康、郧县、四川达州、南充、遂宁……见识了很多，了解各方风水人情。其实有时候人与人之间交流是很有意思的，有的顾客特别会调侃，说年轻人怎么不回学校好好上课啊，我说我是学生出来实习的，你们的孩子如果上大学的话也是要经历这个过程的，只有让顾客相信你，他才会相信你的产品，才会购买你的产品。对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了顾客的拒绝，这是我的失误和不足，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的厂不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

销售其实不光是锻炼自己的口才，其实玩的也是心态，拼的是一种顽强、坚持不懈的精神，随着时间的推移，我对公司企业文化有了更深层次的理解：

销售五步

3、介绍产品（将产品放在顾客手上，炒起价格）首先要了解产品的各大特点才能非常迅速有效的介绍产品的功能。将产品放在顾客手上方便顾客来仔细月度产品说明，了解产品功能。

4、成交（问题、动作、假设、售后保证）当顾客愿意掏钱购买你的产品时，也许会问许多相关问题，如产品是否有副作用，如何使用更方便等。都要逐一解决，打消顾客一切怀疑念头。

5、再成交（乘胜追击，增加收入，多还要更多）当顾客已经购买你的产品时，可以再询问下是否需要再多买几个，比如说给亲戚朋友带点作为礼物，可以让顾客产生再购买的欲望，增加收入。

其实企业文化是最好的作业工具，都是前辈多少年积累下的宝贵经验。我们公司墙上贴着四个大字“天道酬勤”，撒谎那个天总是眷顾那些勤劳的人。也许我没有别人那么有天赋、能说会道，但有一点我们都可以做到：勤奋，勤能补拙。记得有天晚上都十点多了，我还差3个完成目标，去跟一个商店的老板去介绍产品，老板第一句就是问我怎么还不回去睡觉，我就把情况说了一遍，他感觉我身上这种精神尤其可嘉，就买了我的产品，我感觉很开心。精神力量真的很强大，其实有时候顾客就是买的一种开心、一种快乐。你把顾客当朋友给他带来开心，他就会为你买单。

你的态度也会改变顾客的态度，无论什么时候，良好的态度不可或缺，人与人之间的交流是相互的，记得很多时候跟顾

客介绍产品的时候，顾客说不要，态度也很不耐烦，但在我一再坚持良好的态度下，最后买了我的产品，这也是一种成就，你让顾客感觉你不错，和你交流很开心，向自己的朋友一样，与你相处很舒服，他也会为你买单。

将近五个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的'心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得比别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。本次实习收获主要有一下几点：

1、锻炼了自己独立生存的能力

- 2、敢于和别人交流
- 3、心态变得更稳定，遇事不急不躁
- 4、比以前更具责任心
- 5、做什么事都比较有自信
- 6、比以前更有时间概念

因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

也许我们会感叹那些过去了的青春时光。离开了校园就是永远的离开了，我们长大了，要学会生活。有很多的回忆都留在了那里。一转眼，我们各奔东西。过去，我们形影不离，我们嬉笑怒骂，我们说三道四，我们畅想未来，我们回忆过去，你讲的过去，我说我的回忆。偶尔我们也会吵架，走在路上就是路人甲路人乙…那些点点滴滴，是再熟悉不过的记忆。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。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，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。

我给自己的座右铭是：生命不息，奋斗不止！

销售助理心得体会及收获篇七

经过学校的安排，我到一家公司销售部门工作，成为一名销售助理。实习的目的在于吸取教训，提高自己，以至于为以后的正式工作打下基础。

销售助理

(1)。负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。

(2)。负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

(3)。负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

(4)。协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

(5)。负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

我实习的公司是县开发区的一家以铸造业为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是机械组装的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是五百人。

而作为一名大三学生，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上 8：30 上班一直到下午 5：30 下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访

工作;在销售人员缺席时,及时转告客户信息,妥善处理重要客户接待等工作,中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点,但很充实,很有成就感和满足感。但是除了计算机操作外,课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候,还真有点不习惯。很多东西都不懂,幸好有其他工作人员的耐心帮助,让我在实际操作中掌握了很多东西,遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳,胆大心细,不怕被拒绝,不断学习不断积累,对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感,对待客户要讲诚信,服务到位,有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住,这是我的失误,所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识,和厂里的工人关系也相处的很融洽,虽然我们的厂不是很大的一个工厂,但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

将近五个月的实习,喜忧参半,有欢喜也有忧愁,却让我的实习生活充实而精彩!刚接触工作时,真的是万事开头难,毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足,刚开始的工作确实有点难,实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中,专业知识的应用都是比较次要的,更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地和社会上生存,有个一技之长。但这个只是一种本领,还不是一种能力,生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习,我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人,我们要有吃苦的决心,平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人,平和的心态很重要,做事不要太过急功近利,表现得好别人都看得到,当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看,多观察,多听,少讲,不要说与工作无关的内容,多学习别人的艺术语言,和办事方法。除努力工作具有责任心外,要善于经常

做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的`学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。