

最新电子销售周报总结 销售周报工作心得与不足(精选8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

电子销售周报总结篇一

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如

果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

销售周报工作心得与不足4

电子销售周报总结篇二

实习周记(一)(8月6日至8月12日)

今天是我来上汽通用五菱有限责任公司实习的第一天，首先实习前，公司首先对我们进行了培训，分有公司级培训，厂部级培训，车间级培训及班组级上岗培训，还有入厂安全教育的培训。只有通过入厂安全教育培训考核合格后才能正式上岗，因为安全教育十分重要，我们厂依据市局下发文件的指示精神把安全工作放在各项工作的首位，时刻对新进员工进行安全教育，不能松懈，做好企业安全工作是确保企业财产及员工人身安全。

第二三天我们是在厂里的会议室进行的安全教育。厂里的安全工程师对我们详细讲解安全工作的重要性，要把企业的安全工作放在各项工作的首位，建立了个人安全档案，把安全工作落实到实处，这几天的安全教育我收获丰富，为自己以后的工作，做下良好的铺垫。

然后到第四天是进行入厂安全教育的考试，由于我们都很珍惜这份工作，所以在考试之前我们都是很努力的复习，功夫不负有心人，最后我们都能顺利的考试及格，通过入厂安全教育考核的培训。

最后一天是由公司的负责人带我们去车间看现场的设备，以及需要学习很多在熟悉车间的生产流程后，比如进公司前必须穿好个人的ppe(个人防护用具)，必须走绿色通道，对陌生的控制盒以及控制柜的东西以及检测汽车的仪器，没有师傅的指导下是不可以乱动乱拿的，然后我们到总装车间的工段园地看一些关于汽车维修常见的资料，在翻看这些资料的过程中，记忆和我们课堂所学的维修知识还要全面，但是我们有很多不懂或弄不清楚的资料，都积极向车间维修的师傅请教，在他们的耐心指导下，我们对车间制造以及维修程序方法有了一定的认识。

我们都严格遵守车间的生产纪律，遇到不懂地方都积极发问，以免造成安全事故。在车间里必须首先了解生产工艺流程，车间师傅还教我们检测汽车仪器和设备的使用方法，以及介绍这些设备的名称和用途。

总结：在第一周里，我的所实习到的就是公司给我们一周的入厂安全知识教育的培训，以及了解汽车维修的一些仪器用途，虽然没有什么是比较技术的东西，但是这些是必须要做的。在接下来的实习期间，我会不断的去努力提高自己的动手能力。

实习周记(二)(8月13日至8月19日)

这一周是我被分配到乘用车宝骏工厂车身车间进行实习。在上班的第二周里，实习的主要内容是公司的企业文化的培训，因为每一个大公司都有自己的企业文化，其主要内容是gms基础知识的培训，这个内容是进入上汽通用五菱公司的所有员工都必须掌握的知识，最后是公司的要求我们每一天都要做好5s的工作，首先由公司的优秀培训师对5s现场管理的培训□5s就是整理、整顿、清扫、清洁、素养。在这5s管理中，素养是现场管理的最高境界，而对于我们每一个员工，素养则是我们良好的生活工作习惯、组织纪律和敬业精神。

通过一周对5s的学习，首先从概念上对它有了一定的了解，字面理解比较直观简单，但是实际做起来确实比较困难，特别是整理、整顿这块。在我们现实操作中，没有把员工带动进去，员工甚至连意识中都不知道什么是5s□5s要的是全员参与，现在员工接触的少，认为5s就是把卫生打扫好就没事情了。我们即使拥有世界上最先进的生产工艺或设备，如不对其进行有效的管理，工作场地一片混乱，工件乱堆乱放，其结果只能是生产效率低下，员工流失率增加，成本上升，通过5s现场管理可以有效地解决这个问题，它能使我们的生产环境得到极大地改善，是走上成功之路的重要手段。

最后一天是到车间学习，主要内容是如何去辨别在维修过程中的危险源，以及最重要的就是注意自己和他人的人生安全，因为在车间，是有很多危险源的，如汽油加注机区域、制动液加注机区域、发动机分装区域、升降机区域以及油漆返工区域等等，所以只有经过培训后才能正式上岗工作，是需要我们牢记在心的危险源。必须非常严格，任何细节都不能放过，也正因为如此，所以在车间每个工段的都设立了一个安全人的目视板。

体会：这一周的主要内容还是理论知识的培训，虽然都是学到很多企业文化和5s的工作要求，这些知识虽然没有直接关联到汽车维修的操作运用方面，但是在一个大型的公司里，

必须只有经过这些知识去培训员工后才能做大做得更好。还有最重要的还是以安全第一为主，所以只能通过很多在维修方面的安全事故例子给我们一个很好的经验，也是为我们以后在工作中更能注意，避免类似事故再发生。

实习周记(三) (8月20日至8月26日)

经过两周的实习后，终于被分配到新的岗位去工作了，可以接触到了我们汽车维修常用的工具，以及在师傅的带领下，我们基本上已经熟悉了工具的使用和步骤。总之这一周的主要实习内容是维修火花塞的操作以及更换的拆装方法。

首先我们先熟悉工具，只要我们都熟悉使用这些拆装的工具，那么我们就很容易去维修了。

这周的实习我们都是亲自去动手操作，比如刚开始要换火花塞。我们的师傅说一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，这个是五菱车就要更换的，但实际用到五、六万公里也是没问题的，只要是高配置的车型火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了，不好着车了，再考虑换个火花塞吧。然后师傅教我们拆火花塞，其实跟我们上实训课的拆装发放差不多都是一个样。但是要注意火花塞所处位置呈凹陷状，因此在维修时必须此案吹干净新的火花塞上的灰尘，否则灰尘将落入汽缸里面。

这是我在师傅指导下对火花塞进行拆装的步骤：先拔下高压线，有些车子的高压线插得非常紧，我们需要左右上下摇晃慢慢操作，否则容易拉断高压线。而在重新插上高压线时，可以听到“啾”的一声，表明线已经插到底。配用合适的套筒扳手拆装火花塞。注意扳手尽量放正放直，避免扳手胶圈以外的部分碰触火花塞的尾部，导致绝缘瓷碎裂。拆装火花塞，应该拆一个装一个。正常的火花塞绝缘陶瓷完好。没有破裂漏电现象，火花塞间隙放电时，火花呈蓝色，较强。若发现异常需进行调整间隙或更换火花塞。例如汽缸的发动机，

在拆下第一个火花塞之后，就应该将该汽缸新的火花塞装上，以免异物由火花塞的位置进入汽缸，这种情况一旦发生，将十分棘手。最后安装新的火花塞时，可以在其表面涂一层润滑油，一来保护了汽缸盖，二来下次拆卸也更加省力。放入新的火花塞，不可一下子完成，这样子的话火花塞的两个电极可能受力，间隙距离产生变化，从而严重影响跳火质量，所以应该慢慢放入，不可心急。以套筒扳手拧紧火花塞，需要按照规定力矩操作，太紧的话可能损伤火花塞。更换火花塞最好在冷车的状态下进行。

电子销售周报总结篇三

这是我实习的第一周，感觉到周围陌生的人都在打量自己，有些微的紧张，对自己工作的岗位还是比较模糊，刚进来就有点无所适从。这周慢慢的适应公司的节奏，跟随前辈的脚步对公司有了更多的了解，可是应当做一些什么事情有大概的了解，感觉应当不难。

因为是刚刚加入公司，对环境还不熟悉，人也比较陌生，所以在工作中就是上司戳一下动一下，没有自己的想法。这一周的工作并不繁重，可能是照顾新人，任务比较简单，同事也挺好相处，并没有发生什么大的事故。在完成任务时因为手脚慢，可是仔细的做好每一个细节，可是没人催促，我感觉到放松，渐渐放开自己。经过几天的相处，慢慢大着胆子向同事请教问题，从与他们的交流中吸收知识，逐渐熟悉工作的流程，了解工作的意义，明白我应当要做到什么样的程度才能合格。

经过一周实习，熟悉了环境，对同事也有必须的了解，更重要的是慢慢增加的工作量表示我已经开始跟上脚步，给予我相当大的自信心。其实我找的工作与专业不太相关，没有经过足够的了解，可是经过一周的实习，我对做这份工作已经有了心理准备。刚刚开始都是最基础的杂活，从这一周开始，接下来的几周会断断续续给实习生做一个培训，了解公司的

业务范围，我们又该做些什么，又能做些什么。

在这一周的工作我明白了作为一名员工要多做多问少抱怨。对于不懂的积极寻找解决的办法，在自己份内的事情要做好，另外就是每个人都有状态不好的时候，不要将颓废的心境带入到工作中来，调节好自己的心理状态，避免失误。我努力适应着工作与人群，实习与正式的工作在时间的流逝中没有什么不一样了。

时间过得真快啊！这一周可能是注意到我的工作完成不错，每一次很仔细，于是我接到了我人生中第一份正式的工作任务，不再是给同事前辈打下手，我相信我必须会完成的很出色。指导我的师傅说，自从我来到公司之后一向仔细观察学习，做杂事也积极的完成，并且都没有大的错误，如果这一次能圆满完成就减少我打杂的时间，慢慢开始正式的工作，我意识到这是一次考验，如果我将这段时间学习的成果都体现在此刻这次任务中，会看见我的努力。我想说我必须不会辜负师傅您的期望，完美的完成任务。

在接下来的日子里，我陷入了忙碌之中，查询资料，安排时间进行实践，在这个过程中，因为我是新人，不可避免的出现了一些错误，还有知识盲点。在师傅指导下，我还是顺利的将工作完成了。在这几天的学习中，我感到了自己的缺陷与不足，同时对一些约定俗成的规矩规范不够了解，没有成功的将理论与实际相结合。

不知不觉已经过半个月，已经慢慢适应了这样的生活，每一天都没有什么不一样，按部就班的工作。在这半个月里，我更加会利用时间，合理安排工作，除了学习本专业的知识一步步完成自己的毕业论文之外，还寻找与工作相关的专业知识来进行学习，不让自己拖同事后腿，希望自己能够有一点用处，能够帮上忙。

经过一段时间的实习生活，我已经渐渐改掉了以前日夜颠倒

的作息习惯，在学校的时候，上课的时间并不是排满的，于是学生晚上就有时间玩手机到很晚，早上不起床，仅有上课才能打起精神。工作时有固定的上下班时间，不能迟到或早退，这就意味着要准时起床，保证充足的睡眠时间才能在工作中不偷懒。此刻我已经养成了早睡早起的好习惯，提前一点去往公司，准备一天的工作。

最终任务得到了师傅的夸奖，认可了这一段时间我的努力。我满怀信心踏上了新的征程，在师傅与同事的帮忙下深入学习本岗位知识，从最基础的规范开始，慢慢升级到各种工作相关需要记忆的知识，将大学里面学习到与工作相关的知识也捡起来。经过几天时间的刻苦钻研，大学里面学习到的一些知识有了用武之地，基本掌握了理论方面的知识，只剩下实际操作方面需要指导。

在这一周我又领到了师傅分给我的任务，虽然只是他任务中比较边缘的一部分，可是就是一步步的向前进，慢慢深入才吸引人。工作中收获到的成就感，获得赞扬的满足感让人上瘾，不舍得放弃，攻下难关那一瞬间的喜悦，想让人一向一向做下去。在工作的过程中，我开始体会到师傅告诉我说，对工作充满期待是什么意思，就像在学生时代攻克一道难题时的成就感就算没有分数的显示也是高兴的，可是比之那还要让我觉得高兴。享受工作带给自己的。欢乐，一样也是体验生活带给自己的乐趣。

经过不断地修改和完善，又仔仔细细的检查有没有错误和不到位的地方，总算能够提交任务了，并且比预定的时间还要早，我抑制不住自己我的兴奋之情，一向徘徊在师傅的办公室门口，等待师傅的检查，以及听到他的肯定。

等待的时间格外漫长，直到师傅进来，我整理好行装，佯装淡定的向他汇报工作完成的情景。师傅打断我的喋喋不休，微微颌首说明白了，等会我会看的，你先去做点其他事情。我多少有点沮丧，这种不上不下感觉真的不好受，就像等待

判决的犯人，不明白自己做的是对是错，也不明白有没有下一次。走回自己的座位，我思考了良久才整理好自己的思绪，可是却又好像回到刚实习的时候，无所事事，没有干劲与动力。想想这样不行，打起精神鼓励了自己一番，不能就因为这一件事情否定自己，就算是失败了也积累了经验，对自己实习以来也做了一个总结，自己已经做了能够做得到的，为这一个月实习生活交了一份满意的答卷。

俗话说的好，“一日之计在于晨。”每一天早起之后开始享受清晨的时光，每一天都是变化的，坚持一个好的心境去上班。简便安排好一天的时间，又开始了新的工作，将上一周的任务继续完成，再仔细地检查，交给师傅与同僚检验。过去的这一个半月多，有无尽的感慨还有对接下来实习生涯的期待，每一天都有新的挑战。步入工作的正轨之后，不像之前那样，就算能规矩的做好一天的杂事，但心里总是着急的，在被考验的时候，还很担心自己是不是完成不好，是不是立刻就会被公司赶走，被师傅叱骂。在过程中对自己能力的质疑，没有自信心，在这一次次磨练中，我找到了自己的长处，也对之前的担心有一丝丝羞赧，是我自己太过杞人忧天。

在这七周的工作中，我在师傅的调教下慢慢成长，我也领会到了他的意思。在工作时，要对自己充满信心，不自信就会被别人牵着鼻子走，跟着别人的思路完成属于自己的任务，没有主见在最终的作品中也会呈现出来。

学习是永无止境的，在这一个星期里，我学到了不仅仅在工作中要认真观察师傅与同事们是怎样应对紧急情景，并且迅速完美的处理掉之外，我还学到了平时生活中他们的一举一动有什么样做人的道理，每个人的性情就在这事件的处理中得以让人看清，每一个人都值得当上我人生的导师。

在与人交往的过程中，在学校里与同学交流时、在公司里与同事交流时、与客户交谈时，每一个的度要靠自己把握好，

怎样将一些敏感的话题带入到话语中却又不引起人们的反感，再一个怎样与人的交谈中有效的提取信息，这都是我还要努力学习的。在观察中学习，在之后我请教师傅该如何做好这些事情，又该如何掌握好表达技巧，他笑了笑说：“刚开始肯定是什么都不懂一头乱撞，可是慢慢在实践中就会体会到该怎样说，这是一种只能意会不能言传的东西。”我并没有听太懂，可能这就是经验带给他的财富吧。

对自己有了信心之后，我的精神面貌发生了很大的改变，这是同事说的，不再紧张，跟着更加有条不紊，与人辩论也更加有说服力。我其实没有察觉自己的改变，可是这是在向好的方向发展，我还是很高兴的。这一周是第八周，我的实习生活也有两个月了，这是我长这么大以来第一次在外面独自的工作与生活，没有人仔细地照顾，没有人在身边排解情绪，也就这样过了两个月，交了新的朋友，开始了新生活。

这么长的时间了，也足够我对同事的了解加深，在公司里面两个月的工作，让我感触最深的是公司员工之间的情感。在遇到困难时同心协力一起奋斗，成功时一起分享喜悦，但更多是在平时隐藏在一举一动之中。天气冷了注意防寒，及时添加衣物，工作困难时，走到身边不经意的说出一句话就是一个点拨，让我茅塞顿开。

在第十周，我突然就有了这样的感慨，因为师父又给了我一个新的任务，接任务时突然想起在对找工作的胆怯，害怕失败，只想缩在安全的乌龟壳里，可我还是勇敢的跨出了第一步。有了第一次的尝试，无论成功或者失败，第二次就不会太远。

因为有了一次次失败的经验，我最终得到了成功。我也从中明白了一个道理，不要胆怯，也不要害怕失败，就算是完全陌生的事情，努力尝试过才明白自己有没有那个能力，仅有在尝试、失败、积累经验中不断提升自己，才会获得成功。

电子销售周报总结篇四

本周，通过这段时间的实习，我从无知到认知到深入了解了单位和社会，从开始的磕磕碰到后来的工作起来还算顺利。在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，想说的很多，我总结下来主要有以下几个方面：1、是心态的转变。学校的生活相对而言较为单纯，无需我们担忧很多的问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在实际的工作当中则不然，实际中，我们要考虑的则更多，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。2、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。3、多听、多看、多想、多做、少说。我们到实习单位工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度。

电子销售周报总结篇五

这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

实习汽车销售顾问心得体会

汽车是改变世界的机器，当今社会越来越多的人类活动已经正被汽车而改变着，人们的生活生活都离不开汽车而汽车销售顾问是以个特殊职业者，销售汽车不仅仅简单的销售汽车，而是销售一种人们不断追求的美好，舒适，方便，有尊严有价值的生活，因此，我们不是简单的销售人员，而是客户购车和出行，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车行业竞争加剧，国内汽车销售者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，现在汽车销售已经成为高难度，高技术，高技巧，高专业化的职业，摆在我面前重要任务，要认真学习，借鉴各种先进理论，认真做好材料总结经验，通过加强自己学习，迅速提高自身的专业素质，使自己能够适应新的起点，新的要求，成为一名优秀卓越的销售人员。

最近我逛了4家汽车销售公司，每个公司每个单位有着不同的管理制度，同样4s有着不同的风格，不同的特点，每个销售员有着自己的一套销售特点，语言方法，但是唯一不变的共同特点就是想法设法把自己的产品也就是汽车推销出去，卖出去。

相比其他4s店，我们自己的公司有着自己的特点，我们有着自己的理念，1店面摆设2销售人员的语言技巧，都各有千秋。

2你准备用多少钱用来够车计划

前言：随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化.汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐.近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展.汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下,这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上,只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫,而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

短短的四个月的实习期过去了，而我在黄岩百合丰田4s店实习的这四个月感受颇深，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。

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，并且很快就见到了应经理，接着就上了岗，于是我就跟着小潘开始了以后的工作。

我每天早晨7：50到，下午17：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天开着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到家，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，实习生可以做的事情好像只有擦车，展厅里的车还有要交付给客户的新车。感觉永远都擦不完的车。而且擦车其实也不是想象之中这么简单的，停在展厅里的车是需要擦得很细致的。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的女孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，车擦的越来越好，越来越干净。原本从家到公司用25分钟，而现在不到15分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

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，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，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。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些外地的顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。其中一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的卡罗拉，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

四个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，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。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售(sale)□零配件(sparepart)□售后服务(service)□信息反馈等(survey)□

决问题我们就收获了财富。勇于面对逆境，对我们的成长有

着不可磨灭的影响，在不断地解决问题中积累经验，使得我们日后的销售之路更加顺畅。

实习心得 还是给09汽服2的亲

（加粗字为方法，红体字为哲学观点）

哈喽！！各位基佬们！！好久不见！！

其实在很早之前自己就想过要写点什么东西来孝敬在校的你们，但是一直不知道该写些什么东西，因为你们想知道的可能和我想表达的不大一样。所以，回校几天之后，自己和部分同学都交流了一下，心里记下了你们的问题和疑虑。这篇东西不仅仅是自己实习一段时间后对自己的总结，也是有针对性地解释你们心中的疑虑。希望能对你们有所帮助，也对我有所提升。

好了，那我就开始吹水咯！！

这个水，自己想分两部分来吹。一部分是：工作方向的选择上；另一个方面是：一些很给力的词。这么分的目的就不多说了，我们还是赶紧进入主题吧，看你们都迫不及待了。

工作方向选择：

问题：

- 1、选销售还是营销好？
- 2、你到公司干什么的？
- 3、想过创业吗？
- 4、应该考哪些证书？

5、对自己未来的职业有什么打算？

回答：

1、其实我们出来并没有专业可言！！可能这句话有些危言耸听！！但是这个时候很有必要灭掉这种“专业很有用”的思想！举个例子，当时给我们这批实习生培训的时候，有个奋斗了5年做到4s店店长位置的前辈，他说，不能说你们在学校学的专业不值钱，值也就值那么几块钱吧！言下之意就是说，我们的专业知识只是很微小的资本！但即便如此，我们也得坚信，我们学习他们专业业务的速度是非常快的！可以这么理解，专科的学生硬性操作能力优于我们，而软性吸收能力不及我们！

所以，一方面不能过于自负自己的专业知识，但也不用过于担心做不好。学会思维的方式，我们到哪里都能游刃有余。

2、一开始到公司的时候，我们基本什么都不会！除了会几个字、能说几句话和跑一下腿外，在人家业务面前，我们就是个小学生！和刚才提到的专业知识一样，我们都是初学者，我们的学习才意味着正式开始！但是作为一个新人，这个时候我们得勤快些，有些事情不用说我们都得主动去做好。

但是并不意味着我们的身段就是“打杂的”！我们做的每一件事都是在学习人家的东西，了解他们的流程、业务具体内容。特别是在帮人家复印东西的时候，我们能了解到人家每个流程需要准备什么东西！

再者，一般情况下，我们的工作都不是在做业务，更多的时候我们是在做事、做人。在公司里工作，除了技术部门会比较专注于技术外，其实所有的职位都必须跟人交流，而且是高效的交流。为做到高效，不仅仅自己表达清晰就可以，更重要的是别人能听进去。这种方法是职场人员在交流的时候必须用上的，而且语言也没有我们在学校里那么随便。

有这种想法是好的，至少这证明了你有自己的idea[]但是目前我们要做的是把脚贴到地上来考虑问题，学校的教育让我们的脑子很好使，却让我们的脚不着地！但是出来做事，都是做最实际的东西，为此思维也得是最实际的。

4、至于应该考什么证书，这得问你们自己了。其实在学校里我们最大的疑惑无非就是不知道我们以后应该干些什么！只有回答以后想干什么这个问题，才能回答那些证书有没用的问题。其实这个问题是所有人没有找回自己前的最大疑惑！不管是在学校学习还是在公司里面工作的，其实都有那么一些人不清楚自己在干什么。如果我们真的知道自己应该干些什么，那么，我们的潜能也就能全部释放出来！但是话说回来，证书一般都是在面试的时候有些用处，过了就没什么用了，但是如果没有，又另当别论了。就像人家招聘的时候必须要本科学历一样，是硬性标准。虽然这个证书不能说明大的问题，但是至少说明你有这个能力考到这个证书。

那到底什么才是我们应该做的事情呢？

这个问题只有从客观的务实角度看才有答案。如果是从生命的角度看是没有答案的！具体就不解释了。该解释的是，无论怎么选什么样的工作，其实我们都只是在生活，享受生活发生的一切，然后数十年过后，我们就完完了。但是为了我们的生活过的更好些，我们应该做的是，好好赚钱，多多赚钱。其实所谓的工作，就是将自己做得比人家好的，又是自己能力爱好的事情，做到极致！因为只有这样，自己的竞争力才是处在最好位置！自己的相对优势才能显示出来。其实很多情况下爱好就是能力！不妨试着想一下自己的爱好，再回顾一下能力体现的几件事，看他们有没有联系？如果没有，那就得好好斟酌一下，是做自己能力的事呢？还是做自己爱好的事呢？但不管做什么，都必须做到极致！特别是我们没有有什么大依靠的男生！

需要提醒的是，一、有清晰方向、有清晰定位、主动、积极

的人自然会有好的方法去做遇到的事情。我们拥有的其实就是时间，这些是现在我们最大的筹码。我们的一生，其实就是在做一种跟自己切身有关的投资，我们未来的一切都是我们现在投下赌注而赢得的。

二、我们的时间和资源是有限的，怎么安排好手上的资源就是赌注之前我们该考虑的问题。但是第一个问题是，我们得知道自己又什么资源可以用上？这个相当于打仗前了解自己粮草一样。三军未动粮草先行！！

这些问题都设计到我们未来的职业发展，为此我们都必须考虑好这些问题？但是考虑这些问题的时候，不妨跟那些前辈交流一下，毕竟他们是社会的过来人，可能一些建议将使我们少走一些弯路。当然了，也可以跟同样面临这些问题的人进行交流。我们会在那些交流中有所启发，甚至确定自己的观点。

对于我们而言，很多时候我们都想太多了，该想的我们想了，不该想的我们也想了，这叫过虑！！其实当我们走近的时候，那些东西就清晰了，发现当初我们的疑虑很多都已经成为了我们的行动！我们中国千古流传的古训：既来之，则安之！所有的计划都是可以改变的计划，顺应时机即时做出调整和马上执行，那才是未来顺应世界市场大变最好的方式。

但是话说回来，如果不过虑，又怎么知道什么是该考虑的，什么是不该考虑的呢？什么都讲究平衡！！这个问题你们自己考虑吧，太纠结了。

好了，现在该到第二部分了——一些很给力的词。

1、踏实！

这个词放在第一位是有目的的，因为这是我们大学生的大忌！必须用强调性的态度去说明。可能大家都注意到了，搞活动

的时候，我们很多想法或多或少会在执行的过程中得改变。那是为什么呢？其实说明的是我们准备的不够妥当。没能踏踏实实的考虑好具体的工作。其实踏实是行动范围内才能使用的，但是在思考的时候，我个人觉得也得用上，因为我觉得这也是心态上的问题。

线，不仅仅是回来怎么回，沿途经过那里，在上海玩几天，要不要结伴而行，以及到上海后怎么那排自己的住宿。这样下来，整个行程的安排就非常到位了。第二个例子，加入你师父让你去擦车，他的要求是，凡事顾客能看到的的地方都不能有灰尘、污渍、杂物和水珠。那你该怎么去做呢？我自己的做法是，当自己是一位顾客，往车周围走了一圈，开了发动机舱和后备箱，然后进车里坐了一下，将放东西的地方都看了一遍。基本上车身外表、玻璃内外、轮胎、轮辋、发动机舱、后备箱、车内边边角角、储物箱等这些地方都搞定了！但是即使这样，自己还是挨批了！因为加油盖没打开擦干净、车内座椅没调整到适当的位置、天窗没打开、方向盘没回正等！当时自己是非常惊叹的！同时也对师父交代的事情没做好而感到很沮丧！虽然说一部分原因是没有经验，但这不能成为借口，还是反躬自省了。

总结一下，其实踏实是从内到外的表现，将工作落实到实地，并没出任何问题，那这就是合格标准。

2、具体化机会和目标！

我们公司人事部总监在培训中期的时候是这样评价我们这批实习生的：你们还是一群没有被激发的青年！！至今她的话还非常有力量，似乎一直在提醒着自己，努力去把握每个机会，并发挥自己的作用。说到这里你们可能会觉得奇怪，为什么要说这些东西？其实目的很简单，只是想针对性地说明一下，机会，其实不是经常有的，要珍惜。有时候如果自己需要机会，得去创造。

既然机会那么重要，那么怎么样才算是机会呢？机会具体是什么样的呢？我自己是这么定义的：凡是借此达到自己目的的，都叫机会！！基本上这句话说了等于白说！嘻嘻嘻、、、、不过话说回来，难道这个定义有问题？没错，是有问题，问题在于这个定义将“机会”这个球踢到“自己的目的”上去了。换句话说，你心里得非常清楚自己欲做什么才能看到机会。

为此下一个问题出来了，我们如何将自己的目的（可以等同于目标）具体化呢？

说到这个，有让我想起了培训的时候，那个讲师说到，目标衡量的几个要素（smart原则）。目标具有具体性、可测量性、可实现性、相关联系性和时间性。

实习证明

兹有xx大学xxxx级xxxxxx专业xxx同学于20xx年1月29日至20xx年2月22日在我公司工作。

该生的工作职位是汽车销售顾问，对别克、现代、比亚迪和荣威的几款车型进行销售。

工作期间，该生踏实肯干，积极主动，几乎每天第一个到达公司，然后对车辆进行清洁，了解熟悉各款汽车的性能参数。在工作中遇到不懂的地方，该生会主动向富有经验的同事请教，学习销售技巧，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取，并进行归纳总结。工作后期，能主动热情的接待顾客，积极配合同事进行汽车销售。同时，该生在工作期间乐于与人交流，尊敬工作单位人员，并能与公司同事和睦相处，与其一同工作的员工都对该学生的表现予以肯定。

特此证明。

XXXXXXXXXX公司

20xx年xx月xx日

、对汽车有兴趣——不是重点

2、工作中重点是什么？

汽车销售顾问面试过程中会被问到的问题之一就是工作中的重点。记住一点：销售业绩是重点，但是过程服务最重要。作为销售顾问，不能为卖车而卖车，因为现在的消费者对产品的要求已经不再只是单一的要求，不仅是产品要好，服务也也好，甚至，感觉也要好。因此，作为销售顾问，在销售过程中，要注重自己的心态以及顾客的需要，应该如何服务好顾客，为公司创造更大的利润(毕竟重点还是卖车赚钱)。

3、品牌文化的认识

每个品牌都有自己的文化，作为销售顾问，不仅仅是卖产品，更是销售文化，卖服务。因此，作为汽车销售顾问，要在面试前了解、熟悉所面试的汽车品牌的文化。然后结合品牌文化谈自己的见解，如何在销售过程中销售好的东西。

4、岗位调整

几乎百分之九十的企业都会问到这样一个问题：如果我们公司现在不缺销售顾问，而转派你到别的岗位你有问题吗？对于这个问题，你最好先想想怎么回答吧。无论你怎么回答，不能脱离你在前面说的职业生涯的设计，以及你对这个品牌的忠诚。

最后，作为汽车销售顾问，面试中还要注意谈吐和礼貌，尽量冷静和淡定，别太紧张就行，专业知识不是最重要的，让他们知道你能卖车，和工作能力才是最重要的，毕竟用人的

单位都是注重利益的最大化。

相关链接：汽车销售顾问前景分析

本文关键词： 汽车销售顾问, 面试技巧, 常见问题

电子销售周报总结篇六

其实在上一周的理论与实践的结合中，我已经尝到了成功的喜悦。上一周，我凭着电话营销拉到了7个客户到营业厅来办业务。其中，有5个成功了。我还招待他们去挑手机、挑号码、解释套餐的内容和一些办理的注意事项。这份招待客户的工作，让我有机会从办公室走向了厅面，加强了与人交流的能力。在第xx周，我的工作跟第xx周差不多，都是电话营销还有接待客人，还会做一些最基本的填单工作。而这些工作其实已经跟营业厅的社区经理的工作范围差不多了。我第xx周总结的营销策略，在第xx周派上了用场。我因为紧紧抓住消费者的心理，而创造了一天成功办理5个套餐的佳绩，并且从电话营销到接待客户再到填单的这个过程都是我自己操作的。这个成绩实在让人惊喜，也得到了领导的肯定。随着工作技能越来越娴熟，我对电话营销、与客户面对面沟通等方面也有了更深刻的理解和体会。

电子销售周报总结篇七

市场营销销售实习周记总结 20**在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的 7 个礼拜的我的工作。

所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多

少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

内容。

市场调查个人实习总结范文

一、前言 我认为，实训就是人的经历。不需要赋予他太高的意义与期待。他是人生的一个经历，是一个过程。或许影响一个人一生，或许就什么也不是。能够影响也未必就是好事，要看影响的是哪些方面。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的

艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

这次实训的市场调研与预测也是我们这个学期的课程，在学习市场调研与预测的过程中我们也是进行过操作的，所以这次的实训对于我们也不是陌生的。通过此次实际操作训练使学生了解市场调研与预测，也使得我们学会了许多的关于这方面的东西，虽然谈不上有多大的影响，但是我相信这至少会对我们所有人有所帮组的。

电子销售周报总结篇八

本周，工作以后给我的第一感觉就是：累！当我面对孩子们哭闹的声音时，我觉得自己就要崩溃了，为什么以前的我从不知道，原来小班的孩子这么能哭，而且还会连续不断，我的第一天就是在哭声中度过的。回到家后的我就直接累倒在床上不想动了。但是随着时间的过去，孩子们熟悉了幼儿园的一切，慢慢的都能高高兴兴的来上幼儿园，我们也能正常开展教育了，这时的我又有了新的希望，我觉得一切都会变好的。我努力的适应着周围的一切，很想跟上大家的脚步，所以我很努力的学习着一切，积极报名外出听课或者听讲座，从中学习知识，工作之余我还报考了自考本科，那些科目对于幼儿领域的教学都是很有帮助的，书籍对于日后写论文也提供了理论基础。

工作以后的第二感觉就是：忙！大学的生活有忙也有悠闲，大多时候让人觉得活的很无聊，但是工作后的我觉得自己每天都过的很充实，工作时间排的满满当当，丝毫不浪费。以前觉得每天都像是在放假，现在觉得周末都是奢求，多想再多放几天假啊。我充分的体会到了当老师的不容易，这份职业真的很让人值得尊敬。