

2023年顶岗实习市场销售心得体会 公司 销售顶岗实习心得体会(通用8篇)

通过工作心得的总结和归纳，可以帮助我们更好地理清工作思路和目标。接下来是一些精选的读书心得范文，供大家参考和借鉴。

顶岗实习市场销售心得体会篇一

xx年xx月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、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地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于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。

虽然已经是大三，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概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但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，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本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化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，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，我对它的投入也是的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，

缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

顶岗实习市场销售心得体会篇二

__年__月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、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地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于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。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟

书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但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，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本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化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，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，我对它的投入也是的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们

的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的

有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

顶岗实习市场销售心得体会篇三

1、实习目的

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无反顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到__有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

2、实习时间

—

3、实习单位

—

4、实习资料

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

二、实习单位的状况

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“__”。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，房产中介翘楚的庞大网络资源。经过多年的努力，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

三、实习过程及资料

透过房地产实习，了解房地产行业 and 售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己call课和网上放盘寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。房地产销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——

签约——入住——售后服务。

透过近几个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻call客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，但是慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具搞笑味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让客户有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

四、实习总结和收获

本次实习是我大学生生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多朋友、学长学

姐，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

五、实习心得体会

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

我确实确实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辩证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民群众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

顶岗实习市场销售心得体会篇四

通过在公司三个月的实习，我觉得销售这个行业是比较锻炼人的，而且是值得自己探索的职业。销售这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。这次实习也为即将踏入社会的我提供了可贵的经验。

在短暂的销售实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚刚学习完xx集团的企业文化后，懂得了很多道理。经过xx年发展，xx集团由一家单一的航空运输企业，转型为以航空旅游、现代物流、现代金融服务三大产业链条为支柱，涵盖“吃、住、行、游、购、娱”六大产业要素的现代服务业综合运营商，在构筑自身竞争优势的基础上，实现了产业价值链的有效延伸。很大的一部分成功因素取决于它精髓的文化，xx集团能把企业理念发展成一种文化，并且每一个xx人的身上都体现着这种文化，这就是在优胜劣汰的今天xx得以不断壮大的原因，这就是xx的魅力所在。

当我第一次到钟表专柜时，我发现，钟表知识博大精深，并不像我想象的那样普通，每款钟表都有太多太多的内容需要学习。首先，手表分为两大类：石英手表和机械手表，镜面的材料也不同有水晶的、蓝宝石的、有机玻璃的等等，表带有真皮、人造皮、精钢等等，需要销售人员具备那么多的商品知识和职业技能。同时我还学到了很多做人的道理，作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。需在老师和同事的帮助下，才能融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，学会如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点，在社会实践中也显得那么重要。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关

系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。

在xx大厦里坐服务保障工作时，我深深感受到：团队的精神，团结就是力量！一根筷子容易折，十根筷子折不断，一份工作一个人需要十个小时完成，十个人只要一个小时就可以完成。虽然大厦里工作非常艰苦，工作量很大，但是我们大家齐心协力，共同奋斗，共同努力，不但完成了工作还加深了同事之间的友谊。

有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。其实课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？唯一不同的是，书本上所学知识比较全面，而用于实际工作中来，只要能反映实际情况越简单越好，手续有时不需太复杂。

真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

在学校的象牙塔里待了十几年，一下之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

经过这次实习，我不仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了近三个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力，尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

顶岗实习市场销售心得体会篇五

刚刚到公司，我和其他几名同事接受了两天简单的毕业生销售培训，通过学习资料、视频授课、老员工授课等方式，初步学习了些毕业生销售技能，对将要开始的工作有了大致的了解，虽说大学期间也学习过市场营销，以前也做过毕业生销售类的兼职，可对能否做好将要开始的工作还是有些不确定。

培训结束之后，正式走上岗位开始接触毕业生销售了。在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习过程中我会遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

在实习期间，我学到了许多东西，在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，也看到了自己本身存在着许多问题。综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：思想上个人主义较强，随意性较大；有时候办事不够干练；工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

虽然开始认为毕业生销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

通过这一段时间的学习锻炼，我对毕业生销售有了一定的了解，掌握了一些基本的毕业生销售技巧：

一、良好的服务态度是毕业生销售成功进行的前提

毕业生销售的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高毕业生销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。

在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有产品逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被经理看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功了。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，经理直夸我进步快。

二、高超的毕业生销售技能是毕业生销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的毕业生销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。

以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些毕业生销售技巧：

1、沟通技术的应用

4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1) 异议包括毕业生销售异议与售后异议。毕业生销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

毕业生销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点：

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，在多数毕业生销售中，营业员如何控制毕业生销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是毕业生销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的毕业生销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

2、巡视型顾客需求：言谈与行动不同，没有明确的需求。通常表现为直接问价，可以通过为其设立选择标准达到锁定顾客。

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，实习是我步入社会的前奏，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。

顶岗实习市场销售心得体会篇六

时间过得真快！一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习活动。现在上了大学，成为一名大学生，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实习活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。

放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到xx找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。

去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大一的学生，学

的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店了。

放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。

你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个增设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功。

活动结束后，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习经历。

初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干

了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

这次实习 不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理 洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：

- 1、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度；
- 2、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况；
- 3、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应；
- 4、做好与厂家、商家及同事之间的沟通；
- 5、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习，利用假期时间走进社会实习，锻炼、提高自己，积累经验。

成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会 什么。

假期社会实习 活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

顶岗实习市场销售心得体会篇七

有幸进入了国有企业工作实习。实习时间从__号开始至__号

结束，历时近__天的社会实践。首先谈谈关于销售，我领悟到一条经验，这就是不能只做批发，而不搞零售。不能死守单一价格，而应价格紧随市场走。批发是为了大市场，但是零售的市场也不容忽视。虽然批发能很快收到效益，但是零售也可以积少成多。就以这次销售__来说，批发时可以一次拿到一万元订单，但是本地零售也可以，只不过是这家一千元，那家五千元这样累积起来而已。做批发的采购商多数是发货至外地的，他们往往考虑车费、油费、住宿费等成本问题，也考虑天气问题。这个暑假，台风天气特别多，对于果品来说是一个克星。__在台风过后都会被雨水打掉在地上，留在树上的__卖相也不好，因为__表皮有黑点，采购商根本看不上眼，因此果农就很难卖出去，一场台风可以说损失惨重。这时候林场再搞大批量销售时不可能的，因为采购商不会来，除非和林场场长交情比较好的才会勉强批发。此时此刻，能够拯救__销售惨状的只有挖掘零售的市场空间，为此我还特意跟杨副场长商讨零售的工作事宜。但这个时候，同一时间不止我们林场有__的销售，其他果园也在销售__，杨副场长毕竟是老江湖，他建议我先去市场上看看__的销售情况，回来再做决定。于是在杨副场长的建议下，我先去我们县里的市场调查了一下，回来后刚吃完饭又跑去镇里的市场参观，确定市面上__的销售量很大而供应量很少的现象后，我欣喜若狂地回来报告杨副场长，杨副厂长当即决定放开零售的工作，并且由我负责销售渠道的开展。在做__的零售时，我还实时根据市场需求变化，即时调整零售价格，很快取得了消费者的认可。凭借着我自己的人际关系，以及我爸的帮忙，受台风影响的__多斤__不到半个月就销售一空。通过销售，我认识了很多以前从没认识的陌生人，这些人有__镇本地的，也有外地的，如__等，有省内的，也有外省的，如__等。这些人，想必会在以后的生活中继续给以我帮助和影响。

然后我学到了管理的艺术。在国有企业实习，我并没有当自己是一个实习生，而是把自己定位在学习生的位置上。进入林场伊始，我就进入了被管理者的身份，受领导的管理。在工作单位，管理的松紧程度明显不同于学校。由于云浮市国

有大云雾林场是国有企业，是政府机构，在里面工作的人都是公务员，大部分人都和我有着同等学历，而且他们都已参加工作十几年，有的甚至快要退休了。所以进到里面就觉得自己经验很浅，资质单薄，自然对我的管理师从紧的。但是场长还是很照顾我，并且带领我学习怎样去管理整个企业，不断给予我启发，授我以渔。至今为止，他说的“要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属。在管理时，要因人而异！”这些话一直萦绕在我脑海里。有这样的“好老师”我当然求之不得，整个暑假我都跟在他身边学习。当上采购商联络员之后，我一下子就晋升了一个级别，可以直接管理三十几个采摘工人。一下子，我有由被管理者转换为管理者的身份，刚开始还真是适应不了。这些工人真可谓鱼龙混杂，有本科的，也有文盲的；有大妈级的，也有小妹级的；有省内的，也有省外的。管理他们首先遇到的便是沟通问题，为此我花了好长时间琢磨，好在功夫不负有心人，运用我在大学学到的些许管理知识，和他们相处一个星期左右基本可以较好交流了。采摘__是一个体力活，所以我特意将三十几个人按身材的高矮、肥瘦分组。高的就上树摘果，矮的就在树下收拾入筐，肥的就挑箩筐，瘦的、体质较差的就负责__的分拣。如此一来，__的采摘效率成倍增加，直接增大了货品供应量，所取得的经济收益不言而喻。

最后我体会到挣钱真的很不容易。虽然实习的单位是国有企业，可能你会认为这是一份朝九晚五，有着固定上下班时间的工作，但是进入林场工作情况却不是这样。在林场里有时为了赶货，从早上天亮开始一直工作到天黑，还要帮忙搬运大箱货物，在一百多亩的果场内来回走，收拾残枝，这绝对是非常消耗体力的工作。除此之外，还要林场、市场来回跑，虽然有摩托车，但还是感觉很累人。实习结束时，我去领工资，__块钱里渗透着我的汗水。看着自己辛苦挣来的钱，我泪水就直在眼睛里打转。在大学里，我是脱产学习，过着父母供养的日子，完全不知道钱来的是多么不容易。这次社会实践让我明白了父母为什么两鬓发白，满手老茧，都是因为

工作太辛苦了，我的心里充满了愧疚。

经历了真正的社会实践后，我的人脉得到扩大，我也学会了管理在工作中的作用，更加理解了实践的重要性，领悟到了挣钱的艰苦，因此，要作为新时代的强人，我们只能想和做结合，更要懂得坚持，也要有毅力和智慧的去完成每一件事。

顶岗实习市场销售心得体会篇八

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用。

接下来要做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商建议定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和 sales 政策，可以使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的丧失，还可以帮助客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照我司固有的格式向公司发送定货短信，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的花费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品，走在繁荣的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目标商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花绿绿的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、风趣的动作、正确而活泼的广告语言，可以发明强烈的销售气氛，吸引花费者的视线，促成其购置激动。广告在销售环境中可以起到建立和提升企业形象，进而保持与花费者的良好关系的作用。我们在进店之前，第一件事情就是检查一下本店外面有无我司最近产品和运动的海报，因为现在各个厂家的产品之多，

我们的宣传品难免有被其它厂家的宣传品遮盖或被业务人员撕毁的现象存在，看到这种情况，我们首先就是要先跟店面的负责人很礼貌性的问候一下，然后在征求对方的批准下，在店外找到一块最容易让顾客直观的看到又不容易被其它厂家的宣传品遮盖的处所张贴我们的最近宣传品。

进店之后，先要做的是礼貌性的向店内的销售人员问好，给人一种亲切感，拉近业务人员跟销售商之间的距离。然后去做一下我们产品的摆设工作，尽可能地增加货架上的摆设产品数量，即在售点内多处展现可口可乐的产品。顾客能在越多的处所见到可口可乐的产品，购置的机会就越多。根据商店的布局、货架的安排、人流规律来选择展现可口可乐产品的最佳地位，如放在花费者一进商店就能看见的处所、收银台旁边等等，这些处所可见度大，销售机会也相对较多。货架及其货架上的产品应保持干净、干净、整齐。所有摆设的产品均要有价格标识，并且所有产品在不同的摆设设备中的价格均应一致。摆设在货架上的产品应严格按照可口可乐、雪碧、芬达的次序排列，并且产品在货架上应唾手可得。气象热的时候，尝过冰冷可口可乐的人会成为可口可乐产品的忠诚花费者，因此我司通过向经销商供给冷饮设备，如玻璃门冷柜等加强摆设后果，时刻保持店内拥有足够数量的冰冷可口可乐的产品供宽大花费者选购。

为期三天的实习结束了，这三天也是我进入快速花费操行业的起点，我重要是和道外所的一个同事在一起在跑和平小区方向的线路，重要是面向小区的各个食杂店和仓买还有路边的一些餐饮店的终端销售，做的是全部公司最基础也是最重要的一线工作。在这三天里，在这个新行业商品销售的全部过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，现在我对市场有了一个也许的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的不足

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用。

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标—成长了。

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用。

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标—成长了。

实习目的通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以用。