

最新大学生销售总结 大学生销售岗位实习收获总结(大全18篇)

军训总结是一个对我们军事训练经验和心得进行总结和分享的平台。以下是一些优秀的军训总结案例，供大家参考和欣赏。

大学生销售总结篇一

为了让自己的暑假过的更有意义，并且锻炼一下自己各方面的能力，暑假刚到来不久，我就与好朋友一起寻找实习的机会。幸运的是，我们同时被xx市xx汽车销售有限公司录取，成为该公司的销售助理。

在将近一个月的实习中，我学到了很多东西。相信它们会让我受益终生。

一、关于工作和态度

作为大学生，我以前一直有着一种优越感，觉得自己以后肯定能过很容易的找到一份比别人好的工作并且能过做的很好，可是实习的第一天我就感到了自己的眼高手低。虽说是销售助理，可是我们会时不时的被派去洗车，擦车，刚开始的时候觉得挺有意思，做到后来我们就一直在抱怨，认为他们是大材小用。

后来老员工xx哥的一句话让我们觉得羞愧无比，他说：“要想卖好车，就必须先学会擦车，基础的工作虽然辛苦，却也最能看出一个人的毅力和耐性。”常听人说，听君一句话，胜读十年书，我觉得这也许就是我真正应该学习的东西。所以到了后来，面对每一辆车，我们都会耐心细致的把它擦干净，虽然很累，但是看着闪闪发光的车，也是很有成就感。擦车还了我另一个意想不到的收获：锻炼了身体。

二、关于交流和学习

我生来就是一个比较腼腆的女孩，在跟着销售员学习一些销售技巧，与顾客沟通的时候，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一款车的性能，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，幸亏当时带我们的陈哥帮我解了围。事后陈哥语重心长的对我说：“不要怕出错，害羞是做不了销售的，你应该给自己表现的机会。”

所以为了能够克服自己害怕犯错，容易害羞的毛病，我会经常跟那些资历老的销售员“套近乎”，从他们身上取经，并且在他们接待顾客的时候从旁记录学习。到了后来，陈哥竟然让我去试试接待顾客，虽然还是有点害怕，不过完成的总算顺利，还得到了大家的肯定。经过将近一个月的学习，我发现我在与各种人的交流沟通中少了很多的害怕和害羞，这让我对自己的未来更加充满了希望。

大学生销售总结篇二

通过过三个月的实习工作，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的.工作做一个实习总结。

3、团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；

5、本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水

平，成长为一名合格的营业员。

经过三个月的实习，其中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的各方面都取得了很大的进步，今后我将更加努力，我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，为xx单位创造价值。

大学生销售总结篇三

20xx年已过，在此实习期间，通过各位领导各位同事的帮助及个人的努力，使我对营销的工作有所了解，也有了一定的收获。借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，希望把工作做的更好。

简要总结如下：

我是20xx年7月1来到包钢集团冶金轧辊制造有限公司工作的。作为一名新员工，缺乏工作经验，凭借对销售在学校学来的知识在工作中仍需不断的学习，掌握。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习专业知识，一边掌握工作程序，遇到专业方面的难点和问题，积极向部长和有经验的师傅请教，一起寻求解决问题的方案。在此，我非常感谢部门，经理及各位师傅对我的帮助！

在不断的学习专业知识，积累经验的同时，自己的能力较以前有了稳步的提高。

需要改进的方面：

1、工作应该系统化，条理化，明朗化。

2、工作要认真负责，遇到困难或出现问题的时候要及时提出问题确保及时解决问题，保证工作的顺利进行，为后续工作

打好基础。

3、做好记录，保证数据的正常通畅，做到有据可查。

希望日后的改进方案：

1、公司企业化管理，各个部门协同合作。组建数据平台，便于各个部门的数据调入，调出。组建网络式管理，以每一名员工为点，以部长为线连接，以经理为面连接，汇聚成整体素材由总经理批阅。这样可以有效的节约时间，保证工作的顺利进行。

2、各项数据汇入硬盘，保证数据的完整性，便于与西创总公司的合谈。

3、在开展工作会议的同时采用摄像录入，使未到场的同事可以明确的了解本次会议的核心，更好的把握会议提出的要求，方针。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我们的共同努力下，让轧辊公司迈向更辉煌的明天。

大学生销售总结篇四

__年__月__日至__年__月__日。

二、实习单位

__店。

三、实习目的

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，并且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们采取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会十分多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主

义市场经济占主导地位的情景下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，研究怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于__市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当

的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。并且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，供给消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自我在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想这就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我应对无奈，应对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

我是__年__月__日来到贵公司工作的. 作为一名销售实习生, 我是没有经验的, 仅凭对销售工作的热情和喜爱, 而缺乏对本行业销售经验和专业知识, 为了迅速融入到这个行业中来, 到公司之后, 一切从零开始, 一边学习专业知识, 一边摸索市场, 遇到销售和专业方面的难点和问题, 我会及时请教部门经理和其他有经验的同事, 一起寻求解决问题的方案, 在此, 我非常感谢

部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大概的了解,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.

现存的缺点

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方法,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车,价格和天津港差不多,而且发车和接车时间要远比从天津短的多,所以客户就不回从天津直接拿车,还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁,一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在2.5以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解,几乎都是在银川要车,银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱

的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.

从__年__月__日到__年__月__日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,__年的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

__-__年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

最后,感谢公司给我一个销售实习的机会,我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司员工团结协作,让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下,让四辟就像我的名字一样迎春破晓,霞光万丈。

大学生销售总结篇五

通过实习的磨练,对于迈出社会的步伐又更近了一步,实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高,自己的意志力也得到了很大的锻炼。

在销售实习的过程中，我能做好以下几点：

1、精神状态的准备。

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。

2、对顾客的准备。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和一谐的关系。

3、身体的准备。

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究个朝气蓬勃，讲究个个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

实习教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。

为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。通过实习的磨练，对于迈出社会的步伐又更近了一步，实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。

大学生销售总结篇六

实习地点：韶关市超卓冷气工程有限公司

实习部门：销售部

实习岗位：助理营销员

为自己以后的职业生涯做好准备，这次学校提供了四个实习地点(可口可乐促销员、超卓电器商场营销员、鑫森汽车城汽车促销员、志高空调促销员)，因为我对电器比较喜欢和对平常了解相关方面的知识较多，便选择了超卓电器商场做营销员。本次实习由徐跃、李旭、汤俊老师带领，实习时间不长，只有短短的两个星期，不过收获很多，教训也很多。

一、实习单位基本情况

在介绍我的实习情况之前，先介绍一下我所在实习企业的概况：韶关市超卓冷气工程有限公司成立于1994年，它是韶关地区一家大型的家电连锁商场，主要经营小家电、冰箱洗衣机、电视、空调等的家电，经过13年的发展，现已作为粤北地区空调及家用电器销售、安装、维修网点规模最大的公司之一，公司属下拥有超卓和平路店，超卓向阳路店、超卓解放路店、超卓新化北店等多间专业冷气、电器商场，经营面积达一万多平方业，在韶关的家电行业占有举足轻重的地位。

公司自成立以业，本着“顾客至上，服务一流”为宗旨，坚持不断创新，向各空调厂家及商家吸取先进的技术和管理经

验，配备了完善的售后服务管理系统，（为用户提供空调系统设计，安装和技术咨询等），并为用户定时回访、上门维修、保养等服务，使我们的用户得到品质和服务的双重收益。我公司资金雄厚，保证了各项中标工程的顺利进行，同时也得到了社会的认可及各大空调生产厂家的支持和信赖。作为格力、美的、格兰仕、长虹、松下、大金、三菱重工等各大厂家韶关地区总代理、指定销售店及售后服务点。连续多年荣获韶关市人民政府颁发“重合同，守信用单位”称号和“诚信单位”称号。

韶关市超卓冷气工程有限公司现今已作为韶关最具有实力的冷气工程公司。曾先后中标仁化、乳源、曲江等县政府采购中心、韶关市公安局、韶关大学、仁化丹霞山和景酒店、韶华酒店、流花宾馆、统悦大酒店、韶关移动、韶关联通等空调招标项目，所有工程都优质地完成，并且提供了优良的售后服务，在本市各行政企事业单位中树立了良好的声誉。超卓的企业理念：顾客至上、服务一流。

企业精神：超凡品质、卓越服务

公司口号：团结拼搏，创超卓大业！

企业歌曲：《超卓之歌》

二、主要实习内容

而我实习地点就是和平店，和平店有三层楼：第一层主要经营小家电；二楼是冰箱和洗衣机部；而第三层则是放置产品包装箱，布局看上去很复杂，却井然有序，不同品牌的电器，有各自的专柜，超卓的销售员的着装也是清一色的橙色上衣，我知道这是为了树立和体现着企业的形象。在这里的销售员有两种：一种是超卓员工，另一种是厂家直派的促销员，他们在薪酬来源和所代表利益侧重点等方面会有所不同外，并没有太多的差别，是现代的经营模式使他们能够既竞争又合

作的缘由。想想，经商之道确实是一门高深的哲学，每个人都需在实践中细细地领会其精妙之处。

第一天所发现的事情到现在都还记忆犹新，前一天开会时，老师告诉我们第二天会下雨，但那天早上由于时间仓促，我们出门时忘了带伞，当我们急急忙忙赶上8点多钟的那一趟公交，再往韶关市区的时候下起了雨，一下车便冒雨往实习地点跑去，但由于我不知道实习地点的准确位置在哪里，因为我没有去过那里，跟我一起的同学也不知道，我们花了将近半个钟的时间才赶到超卓电器商场的门口，当我们到达那里时，有一大堆同学等着我们几个了，已经9点半了，刚好赶上老师指定时间，不过衣服都给淋湿了，当我们点完人数之后，我们跟随老师进了超卓和平店，接待我们的是人事部的人，办理相关程序后，超卓对我们的人员进行了编排，并对我们的实习任务进行了细分，罗经理并对我们进行了培训，说到培训只不过是让我们了解一下相关的注意事项。商场销售部提供四个部门，分别是：小家电□av部(电视机、音响□cd等)、冰洗部(冰箱、洗衣机)、空调部，最终我被分到冰洗部，虽然说是分到冰洗部，但我们忙完本部门的事情之后，可以到别的部门去了解情况和产品知识，可以说我们是不分哪个部门的。老师对分叮嘱了相关事项之后，便离开了，剩下的事就交给我们自己打理了，之后我们就投入了各自工作之中。

下午我们分配的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，向超卓的员工借了一把伞，可是伞很小，要撑住两个人真的不太现实，但没有办法，谁叫我们没有带伞，并且我们组任务是到市区的南郊发传单，可以说那里的人少的更是可怜，走了几公里的路，才派出十来张，而我们还有几百张，我们惟有往每一家店铺尽可能的多发传单，当我们派完传单之后，我们几个都淋湿了，已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有我们才知道，可以说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，我想像着我们是坐在店里面销售产品的情景，而如今??我只

能自我安慰，那就是借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”。

接下来的日子里，生活基本上都是重复着同一道工序。每天一早，7点起床，7点40分钟左右候车，1个多钟的车程到店里。上班第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，从生活中最基本也最简单的事情做起，才能更好的做好其他事情。这也许是对我们的锻炼，我们现在的大学生，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。现在这些看似简琐的工作，不就是可以当作磨练的机会吗？我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。初来店里，单调机械的实习生活，使得心里未免有些失落，此前，“师训”早有言在先，不要对你的实习抱太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，实习单位不可能把核心业务交给你，或许从事的只是简单的工作。我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。能把简单的事情做好就不错了。可一接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。于是鼓励自己摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

初入电器销售这行，我是门外汉，以前所知道的不过是皮毛而已。刚开始，每天都是流连于各种冰箱、洗衣机品牌之间，瞧瞧这，翻翻那，尽量可能的了解各种电器的构造和功能，多增加点这方面的知识，以便在顾客询问产品情况时有话可说，不至于太尴尬。第一次实习对我来说是新的，我需要以全新的姿态来面对和搜索这个陌生而又新奇的电器国度。

平日里生意都很清淡，光顾商场的人也不多，只有在周末搞促销时人流较多，我自然就有时间到处遛达，了解整个商场的情况，当销售员在给客人介绍产品时，我们就在一旁静静地聆听。“听”是为了更好的“说”，如果在我不了解产品的相关知识下，我是无法去讲解的。我发觉，我们并不比销售员们差，与之相比，我们缺的只是对产品的了解和相关经验，这要靠时间的积累和实践来胜任。我们有我们的优势，

我们有一定的理论基础，这是我们从事营销实践的优势，也是我们发展更高层次营销策划能力的巨大潜力。只有理论结合实践，才能把书上所学融会贯通。

实习生活有时会比较单调，单调中我们又可以找到我们的乐趣，我们冰洗部成员会不时的向我们的主管请教，把我们所遇到的问题告诉她，她也会耐心帮我们讲解，同时她也会从中穿插一些她个人的人生故事，她的经验，会是我们立身处世的一面镜子，使我们更清醒地认识社会百态。

在电器商场里，我学到了很多的东西，因为在那里没有人会想得到你，除非他们需要你的帮忙，所以在那里要学会与别人沟通，更重要的是学会与顾客沟通，但我发现自己很难做到，也不知道为什么会这样？最让我头痛的就是语言障碍，因为韶关本地人基本上都是讲粤语的，而我只会说客家话和普通话，在与顾客和店里的人员交谈时，他们一开口是粤语，闭口也是粤语，让我不知所措，我听的明白粤语但不会说粤语，当我用普通话交流时，他们的普通话又说的很拗口，所以很多时候，他们说粤语，而我说普通话，可以说我们之间就已经产生了语言隔阂，进行沟通也就大打折扣，让我深刻的认识到如果以后要想做销售，做广东的销售，我起码要先学会说粤语，否则根本无法与顾客进行交流，所以我在剩余的大学时间里我要学说粤语，不仅是销售的需要，更是生存的需要。

三、实习感想

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，另外就是要遵守商场纪律，在那里我们处处可以感受得到什么纪律，在商场上班时，员工是不给坐的，不小心触犯了纪律，免不了受罚，哪怕你是经理还是其它高层，而我们那时候根本不知道这回事，也许是那里的人员对我们实习生宽宏大量，几次都放过了我们，否则我们可能要大出血了，我也明白，如

果一个商场没有自己的纪律，那么不知道会成什么样，正所谓无规矩不成方圆，甚至我们可以想像一个国家没有纪律会成什么样。

实习是我们自己的事情，而不是学校、家长或是社会强加给我们的一个任务，它有助于我们认识自己，把握自己在以后更好的塑造自己。而且，实习也是我们在在校期间接触社会、认识社会的极好的机会，因为在这段时间里，我们虽然身处社会之中，但实际上却还是一名学生；虽然学习生活即将完结，但却不知道自己的所学应当如何付诸应用。所以，在这段时间里，我们更能发现自己的不足，找到学校与社会的种种不同以及方方面面的差异。从而，在剩下的时间里，更加完善的包装和塑造自己，为将来踏入社会作进一步的准备。这次实习生活，是我步入职场的初体验。通过这次实践，我也更深刻地把书本上的理论知识和实际操作中结合起来，也许这次实习对于我们来说都是一个认清自我的机会吧！在这次实习中我学到了很多也让我对以后的职业规划有了新的补充，感谢学校，感谢老师，感谢韶关市超卓冷气工程有限公司给我们提供的这次机会。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

大学生销售总结篇七

想想自己刚来的时候还是冬天，到现在已经是夏天了，时间过得真快啊，这就过去了快五个月了，我也在这手机销售员的岗位上做了快有五个月了。对于这几个月的手机销售工作我还是有不少的收获的，原本我大学里面学习的专业就是跟销售有关的，再加上我对手机数码这一块我是比较关注的，所以在手机销售实习中，我能够有出彩的表现，因此我就有更多的锻炼的机会，有更多学习的时间。所以这一次的手机销售员实习，从思想上、工作能力上、理论知识上和生活上我都有些或多或少的感悟和收获。

做销售的第一掌握的事情，我觉得不是多么高的销售技巧，多么健谈的口才，而是对自己销售产品的熟悉，对自己的产品熟悉了，才能够更好地为客户进行推销，才能够更好地回答他们的问题。所以作为一名手机销售员，在实习开始之前，公司就给了我们一份公司销售的主要手机的一些参数，让我们熟记，到时候好开始工作。作为一个比较关注数码圈的人来说，这些我还是比较擅长的，所以我在实习中开头的时候就比别人快了一步，也正是这样我在大家还在磨合话术的时候，我就自己销售出去了第一台手机。这个开头的顺利完全是凭借着我对手机的连接，因为那一个客户是比较挑剔的，要求比较高，所以我当时就直接根据他是需求给他找了台合适的手机，因为第一单达成，可见销售员了解自己产品是必要的。

我觉得第二重要的才是销售技巧，作为一个相关专业的'学生，我是比较拖后腿的，我的销售技巧并不好，可能是性格有点外向吧。之前学校实训的时候，我们组在学校里卖笔和本子，我因为觉得比较尴尬销售记录并不好。现在到了实习岗位，我知道这样子是不行的，所以我开始磨炼自己的口才，让自己变得健谈起来。也许是一下子开悟了，觉得这有什么不好意思的，所以实习里面我开始变得外向起来，跟客户能够正常对话而不紧张了，到现在我已经能够做到客户进我们店的

时候，我都能主动去跟客户聊了。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户沟通的信息网络平台。

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

- 1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办

一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡重重难关，走向最终的胜利。

大学生销售总结篇八

20xx年x月，我有幸来到天津市冉新水电科技有限公司进行实习。作为一名大四学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，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与学校里，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。

我实习的岗位是销售助理，对于一个毫无经验的人来说，是根本没有业务经验。李经理很和蔼，也很耐心，亲自教导我这几个月的实习。实习第一周，公司首先对我们进行了简单的培训，一些基本知识的培训，还有通过模拟让我们来熟悉业务。负责培训的工作人员，首先给我们讲解了销售的基本流程，注意事项，基本方法等内容。虽然内容很简单，但是通过培训使我们对销售行业有了进一步的认识与了解，也使我们掌握及销售的基本手段。简单的培训过后就是第一项挑战——就是要记住不同类型机器的型号，功能，价格等方面的信息。由于对公司业务这方面的知识并不是很了解，所以记起来很困难。还有很多专业的名词，术语等对我来说都是很大的一个挑战。而且这样的工作必须在较短的时间内完成，更增加了难度。

大学生销售总结篇九

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想

我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就

是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的'销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

大学生销售总结篇十

20__年x月我来到_医院的药房实习，为期两个月的实习，我了解了医院的大概部门，有门诊部、药房、注射室，还有b超室、放射室等。门诊又有分五官科科、皮肤科、内科、妇科等。在药房实习期间，药房的工作人员对我们实习人员都很支持，使我学到了不少药学方面的知识。药房的老师还有几位护士给予了悉心的指导和帮助，让我受益匪浅。

现在说说在药房的实习情况。药房服务规范遵守四查十对：查处方，对科别、姓名、年龄；查药品，对药名、规格、数量、标签；查配伍禁忌，对药品性状、用法和剂量；查用药品合理性，对临床诊断。在医院我主要是跟着药房主任拿药，这当然得先熟悉药品的摆放，开始时，我就在药房的药柜前看和记药品的名字和位置。药房药品种类很多，要全部记下来还

是有些困难，不过药品的摆放是有按类别来的，记起来容易些。先是注射液、胶囊、片剂、滴丸等的分类，再在这些的基础上分别按抗生素类、心血管、呼吸系统、消化系统、外用、非处方药、食品、计划生育、医疗器械、其他来分。其中注射液在医院的使用比较广泛，按类别来记就较简易了。在药品中，葡萄糖和生理盐水较常用。别的心血管类的、消化系统方面的、呼吸系统的药品也都较常用。市场对药品的需求是非常大的，特别是常用心血管类、消化系统类、呼吸系统类的药品。日常药品的使用主要是感冒药和咽喉肿痛药及一些清凉降火药，感冒药有复方氨酚烷片、复方盐酸伪麻黄碱缓释胶囊、小儿止咳糖浆、小儿氨酚烷颗粒、小儿咳嗽灵颗粒、枇杷止咳颗粒，同时还有一些退烧药如柴胡注射液、安乃近注射液等。降火药主要有西瓜爽润喉片、金银花颗粒等，咽喉肿痛药有头孢氨苄胶囊等。

西药是药品的主力，同时也意味着门诊处的工作格外繁忙辛苦。取药是体力活也是我刚来的时候所做的第一件事。早上一来就是清理和摆放药品，这样可以熟悉药品的理化性质和药理作用以及不良反应等，后来通过慢慢的熟悉之后知道了药品放在那里取药也就容易多了也不会拿错了。在对药品的摆放位置熟悉了些后，我开始看处方为病人拿药，有不懂的就问护士或药房的老师，虽然拿药是很简单的事，只要是识字的，时间久了都会，可是到自己会做，并且把药给病人，还是很开心的。在拿药的时候发现，对不同年龄、性别和不同程度的病人，药的拿取都是不同的，特别是孕妇和小孩的用药要十分的小心、谨慎。对于孕妇，能不开药就尽量不开药。当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

实习期间，我也向药房的药师们了解了一些中医药学的知识，

并了解了中药局的规章制度。作为中药学人员应对处方内容、病员姓名、年龄、药品名称、剂量、剂型、服用方法、禁忌等，详加审查后方能进行调配。配方时应严格执行“四查”“十对”和“处方制度”的规定执行。中医学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响。迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。中药是中国所特有的，其作用机理与西药不同，西药虽然药效快，但治标不治本，而重要的疗效是循序渐进的，从根本上治疗疾病。作为以民药学工作者、一名中国人，都应该支持我国医药的重要的发展方向。

到药房实习，我真的学到了很多，首先我们也是上班的，要遵循医院的规章制度，不能像在学校一样。时间上自己支配的更多，做事情也要有所顾忌，不能随心所欲，重要的是秉持一种认真，学习的态度，怀着一颗善良的心。总的来说，这次实习让自己觉得自己知道的还太少，还需多学习，多努力。感谢医院的工作人员们能让我学到很多知识，想想这么多天的忙碌才知道药学工作的不易，觉得药学工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质、专业素质。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己的成长。今后将步入社会参加工作，肩负起药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更多的热情投入工作中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

大学生销售总结篇十一

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，

感觉真的有点舍不得，舍不得的的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一

个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。”

这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了华为手机。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

大学生销售总结篇十二

下面是本站小编为大家整理的大学生销售工作实习总结，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注本站实习报告栏目。

大学生销售工作实习总结【一】

20xx年一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。

本次实习的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，我对它的投入也是百分之百的！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。

大学生销售工作实习总结【二】

我是一名大学毕业生，如下是我在实习期间从事销售工作写下的实习报告，包括了我参加实习的目的、实习的内容、实习总结和体会等，详情如下：

一、实习目的

本次实习的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。

三、实习总结或体会

20xx年x月25日到x月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，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：本公司位于北京中关村高新科技园区，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“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。

公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。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。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、思想等等尤其是心理承受能力。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！在这一个多月里我还是有不少的收获。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的。

大学生销售总结篇十三

20xx年12月4日至20xx年1月3日，为期1个月的实习告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip□报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动、我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实习成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

销方法及这几个品牌的成功因素。在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实习，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实习也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的.公交去实习，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！店长今天发短信说：你的实习成绩我给你打了99分，在服从

管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实习给我最大的收获就是学会了服从管理!我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印!我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做!我相信这一分会让我越来越优秀!

大学生销售总结篇十四

__年x月x日至__年x月x日。

二、实习单位

__店。

三、实习目的

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的本事，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的本事。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，并且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们进取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会十分多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情景下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，研究怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅

增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于__市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能到达生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。并且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，供给消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手本事和自我在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中

的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我应对无对奈，应对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

大学生销售总结篇十五

实习，顾名思义，在实践中学习、在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学，需要或应当如何应用在实践中、现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来、本次实习的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。

实习时间：20__年__月__日———20__年__月__日

实习单位：__省__贸易有限公司

1、公司简介：公司位于国家西部大开发重点城市之一的__市、成立于19__年，注册资金__万、综合代理国际知名品牌，侧重于安全标识领域、具有长期从事商贸活动的绩效，广泛服务于电信，电力，电子，油气，科研院所等开型企业事业单位、是美国贝迪产品一级代理商、是西南地区最大的标识标贴供应服务商、十多年来，成林公司一直不懈的努力，视质量、技术和服务为公司的生命，积累了丰富的经验，培养了一批优秀的管理人才和技术人才，为成林公司的继续发展奠定了坚实的甚而，将以客观、务实、负责、真诚的态度，并

以“创新土科技领先、服务赢取客户、管理创造效益、平等互利，绩效优先，多种渠道，共同发展”的服务宗旨，为用户提供全方位的服务。

2、公司的精神理念：服务客户、以客户满意为中心是成林的至高信念、正确、科学地处理服务、发展与产品的关系、发展是目的、服务是保证、产品是关键、为客户提供超越品质的产品和服务，始终是成林发展的有力保障、我们所理解的客户服务是：快捷、周到、满意、热心。

实习内容：

实习的内容主要是销售各种专业标识制作系统，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、实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习、在实习单位，我们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识、同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

大学生销售总结篇十六

实习，是非常重要的第一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

我正式走进———4s店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，

去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产nissan的logo与地面平行，且轮胎的'气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没

有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了nssw九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

大学生销售总结篇十七

本次共有231位大学生参加了工厂实习培训。在三个月的培训时间里，我们根据事先制订的培训计划，安排了理论课程7门，培训的内容涉及到公司运作流程、制造流程以及专业知识三个方面的内容。另外，我们根据公司人力资源本部、销售公司人力资源部以及制造中心人力资源部的要求，结合各工厂的实际生产的情况，将所有的大学生分成了彩电一厂、彩电二厂以及lcd工厂三个培训点进行了工厂实习，每一位学员在不同的阶段都安排了具体的工位，让大家亲身体验。培训的过程中，我们非常高兴地看到，绝大多数的大学生都非常积极地配合我们的整体的培训计划，受到了车间领导的高度赞赏！

实习之余，部分的大学生还协助厂办及其他部门做了大量的工作：首先，在合理化建议方面，我们共收到销售公司大学生提交的合理化建议228份，其中有73份被工厂采纳，53份被工厂留用。在这里，需要特别感谢的是***、***、***等几位同学，你们给工厂提交了相当数量的有价值的合理化建议，为我们的工厂改善工作作出了贡献！其次，在宣传方面，我们1车间的销司大学生自发组织了编辑小组，制作了一版高质量的大学生实习版报，为工厂的宣传添设了亮点，在此，要特别感谢主编***同学，以及参与了投稿的所有的大学生们！

8-9月份的两个月正值我厂的生产旺季，在你们当中，大多数的成员自始至终都同我们的一线员工战斗在一起，却没有怨言，有一首老歌在唱：“军功章啊，有我的一半，也有你的

一半”！在此，我谨代表公司所有的车间和部门向你们表示衷心的感谢。

过完本周，我们的大学生培训就要告一段落了，接下来大家要面对将会是具体的工作岗位，具体的工作任务。相信在座的各位都已经分好了部门，找好了归属。不管分在哪一个部门，建议各位一定要端正好心态，初到一个岗位，在一个时期可能是很长的一个时期内，大家可能都会“打杂”，因为我们需要一个适应期，在这段时期里，建议各位不要急躁，在岗位中要虚心地向老员工请教、学习，作到不耻下问，尽快掌握好独立上岗所需要的知识与技能。同时，要根据自己的岗位合理地调整好自己的职业生涯规划，我们读书的时候是希望爱一行干一行，但是，现在的就业形式以及社会的发展需要我们干一行爱一行。这几年，我们看到很多的大学生由于对自己的定位及目标不清楚，频繁地更换工作岗位，结果一晃几年过去了，到头来是一事无成，白白耗费了光阴，而能脚踏实地地工作的大学生，在短短几年内成为经理人的案例并不鲜见。

培训期的结束不等于学习的结束，知识会贬值，机会永远属于学习型的人才，在你们实习的过程中，我们真正地感受到了当代学子的那种能吃苦耐劳、刻苦好学、积极上进、开拓进取的精神，我们公司的国际化进程需要你们！我们公司的发展壮大需要你们！我们公司海外业务在不断地扩大，正是需要各类英才的时候，你们选择了公司是正确的，在公司这个大舞台上，我坚信：只要你们继续保持这种积极上进、开拓进取的精神，你们一定会成为公司国际化的栋梁之材，国家民族工业的中流砥柱，大家有没有信心！

最后，祝福各位在自己的新的工作岗位中能大展鸿图，在自己的职业生涯道路上一路走好！谢谢！

大学生销售总结篇十八

尊敬的领导：

您好！

我是大学的一名大学生，在槟榔公司进行销售已经有三个多月的时间了，在这三个多月里，我学习到了很多东西，也有了非常大的进步。但是很遗憾，在这里工作了这么久，我觉得我不能胜任这份工作，老实说，我其实并不太喜欢这份工作，整日的奔波让我劳累不堪，无论风吹日晒都需要我去忙碌，去进行推销，同时，我也面临毕业的论文答辩，我的论文还没有完成，所以我无法再继续工作下去了。很抱歉，在这向您提出辞职申请。

那三天里，我有无数次想直接离职走人的冲动，象牙塔里待了十多年的我，第一次感受到社会与校园的格格不入。也难怪那么多人说，校园是社会里的净土了。但我想了想，还是咬咬牙选择了继续工作下去，因为这是我的第一份工作，是我来之不易的工作。即便是我换了一份工作，那又如何呢？如果还是因为受气，就选择辞职不干了，那还如何成长？所以我坚持了下来，直到今天。

“天下无不散的筵席。”我与公司，如今却不得不分开了。实习的时光真是快啊，马上我也要正式毕业，正式脱离“大学生”这个名称了。很感谢公司给了我这个实习机会。