

2023年大学生做销售员的心得(汇总8篇)

军训心得是对军训阶段的成长历程和心路历程进行反思和总结的文学作品。下面是小编为大家准备的学习心得范文，希望能给大家带来一些启发。

大学生做销售员的心得篇一

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从xx年xx月xx日至xx年xx月xx日，我在xx超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大

舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商

品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

大学生做销售员的心得篇二

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些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。

就在实习的最后一天，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nf御翔，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。

一个月的实习过完了，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]

大学生做销售员的心得篇三

暑假，是我们休息放松的时间，但同时也是我们抓紧向上的机会，选择不同结果也会不同，让我们为了未来而努力吧！下面是由小编为大家整理的“大学生暑假销售社会实践心得体会”，仅供参考，欢迎大家阅读。

暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了暑假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的

自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

今年的夏天不比往年凉快，只是再热与室内工作的我们来说，关系仿佛没有那么密切了，即使每天也都是躺着汗水进出宿舍。刚开始自己觉得有点难接受，后来慢慢就适应了。适应那样的工作环境，适应倒班的作息时间，适应这样一个可爱的群体。

说到这里，很想谈一下店里的人文环境。首先，店长很不错。无论是在个人脾气还是待人处事，大家也都这样说。我在店长身上学到的更多的还是沉着、淡定，当然，有时候也会讨厌其不温不火的性格。对于其他的员工，貌似很多人年龄都要比我大，但是代沟很小，大家平时聊得很投机，当然，工作上合作也很愉快，生活上大家也都互相帮助和关心。现在说起来还有点小怀念，好想再回去和他们成为同事。

谈到店里的工作，我觉得，当然这这也是一个事实，店的面积不是很大，但员工确实不是很多，所以随着店里销售的不断扩大，工作会越来越繁忙，而且就像店里的一位姐说的那样，店里工作很繁琐，尤其是对于上晚班的同学，每次来货都很多，把大家累个不轻。心想，如果有时间，哪天肯定会回去帮忙。

说了那么多，感觉这些都是表层的东西，其实说到自己的收获，我觉得更多的还是与大家之间的交流，但以前的生活习惯的影响毕竟是深远的。经过一个假期的熏陶，自己慢慢感觉到进步和成长，只是习惯性的在很多人面前故作深沉而已，之能说明与大家交流还不是很多，而现在有没有以前那么多与大家共处的机会，大家之间的不理解难免会增多。再者说收获就应该是一个店的运营和经营的很多方面。

以前总觉得偌大的超市，员工那么多，事情那么多，对于管理者来说应该是一个很大的难题吧，比如说如何提高销量，如何在规定的时间内完成销售任务，如何处理和维护与员工及员工之间的相互关系，现在的我对其已有一定程度的了解，而且还有一丝想要当管理者的欲望。

对于收获，还有要说的就是关于人生和生活的了。都说读万卷书，行万里路。有时候觉得后者似乎比前者要重要的多，一个很现实的例子：很多高材生在给没有上过学的老板打工。当然，这只能说是一个侧面，不能一概而论。简言之，只有真正经历过，才会懂得，才会知道，比如说时间跑的是飞快

的，什么事都要提前做好准备；比如说做事是不能只考虑眼前的利益的，更要想长远些，而且做事是要兼顾大家的利益的。人生的道理有很多，不能只是去道听途说，只是需要真正去经历。什么事情，付出了才会有收获，无论大小，经历了总会有所得，无论哪个方面，可以促进自己成长的无论是酸甜苦辣咸的都是美好的回忆。

对于未来，自己有好多的幻想，好多憧憬，好多想往。计划做了好多，很多也都如期而至，而更多的是不完美的，因为变化确实太快。生活是最现实的，也是最公平的，不会和我们开什么无趣的玩笑，更不会愚弄我们。如果有，也只是我们自嘲而已。要做的，更多的还是随心而行。

自从学会了辩证的看问题，很多事情都没有对错之分，只是从哪个角度考虑更合理一点。所以我经常告诉自己，不要以对错论生活，我们要做得是用心面对生活，源于生活，高于生活。

为了在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作服装推销员，也是卖衣服。在以前买衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。

记得第一天上上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。

其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。

中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。

做为一个销售行业，我们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，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，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，没想到被老板看到了，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，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

诚信，对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

只有事先了解了衣服的各个方面的情况，才能很好的给人介绍，就好比医生看病要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出去了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是留给有准备的人。实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！

实践虽短，但是在这段时间里，我们却可以体会到了工作的辛苦，也锻炼了自己的意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

大学生做销售员的心得篇四

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实习活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实习报告。

活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实习活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实习活动。

活动的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。(材料见附页)

活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

大学生做销售员的心得篇五

大学生的暑假是漫长的，要劳逸结合，付出汗水才有收获，下面是小编为大家整理的大学生暑假销售社会实践心得体会，接下来我们一起来看看吧！

暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了暑假社会实

践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。

题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

今年的夏天不比往年凉快，只是再热与室内工作的我们来说，关系仿佛没有那么密切了，即使每天也都是躺着汗水进出宿舍。刚开始自己觉得有点难接受，后来慢慢就适应了。适应那样的工作环境，适应倒班的作息时间，适应这样一个可爱的群体。说到这里，很想谈一下店里的人文环境。首先，店长很不错。无论是在个人脾气还是待人处事，大家也都这样说。我在店长身上学到的更多的还是沉着、淡定，当然，有时候也会讨厌其不温不火的性格。对于其他的员工，貌似很多人年龄都要比我大，但是代沟很小，大家平时聊得很投机，当然，工作上合作也很愉快，生活上大家也都互相帮助和关心。现在说起来还有点小怀念，好想再回去和他们成为同事。谈到店里的工作，我觉得，当然这也是一个事实，店的面积不是很大，但员工确实不是很多，所以随着店里销售的不断扩大，工作会越来越繁忙，而且就像店里的一位姐说的那样，店里工作很繁琐，尤其是对于上晚班的同学，每次来货都很多，把大家累个不轻。心想，如果有时间，哪天肯定会回去帮忙。

说了那么多，感觉这些都是表层的東西，其实说到自己的收获，我觉得更多的还是与大家之间的交流，但以前的生活习惯的影响毕竟是深远的。经过一个假期的熏陶，自己慢慢感觉到进步和成长，只是习惯性的在很多人面前故作深沉而已，

之能说明与大家的交流还不是很多，而现在有没有以前那么多与大家共处的机会，大家之间的不理解难免会增多。再者说收获就应该是一个店的运营和经营的很多方面。以前总觉得偌大的超市，员工那么多，事情那么多，对于管理者来说应该是一个很大的难题吧，比如说如何提高销量，如何在规定的时间内完成销售任务，如何处理和与维护与员工及员工之间的相互关系，现在的我对其已有一定程度的了解，而且还有一丝想要当管理者的欲望。

对于收获，还有要说的就是关于人生和生活的了。都说读万卷书，行万里路。有时候觉得后者似乎比前者要重要的多，一个很现实的例子：很多高材生在给没有上过学的老板打工。当然，这只能说是一个侧面，不能一概而论。简言之，只有真正经历过，才会懂得，才会知道，比如说时间跑的是飞快的，什么事都要提前做好准备；比如说做事是不能只考虑眼前的利益的，更要想长远些，而且做事是要兼顾大家的利益的。人生的道理有很多，不能只是去道听途说，只是需要真正去经历。什么事情，付出了才会有收获，无论大小，经历了总会有所得，无论哪个方面，可以促进自己成长的无论是酸甜苦辣咸的都是美好的回忆。

对于未来，自己有好多的幻想，好多憧憬，好多想往。计划做了好多，很多也都如期而至，而更多的是不完美的，因为变化确实太快。生活是最现实的，也是最公平的，不会和我们开什么无趣的玩笑，更不会愚弄我们。如果有，也只是我们自嘲而已。要做的，更多的还是随心所欲。自从学会了辩证的看问题，很多事情都没有对错之分，只是从哪个角度考虑更合理一点。所以我经常告诉自己，不要以对错论生活，我们要做得是用心面对生活，源于生活，高于生活。

为了在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作服装推销员，也是卖衣服。在以前买衣服的经验中，

觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。

记得第一天上上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。

中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。

第一：服务态度至关重要。做为一个销售行业，我们的目的就是要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，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣

服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，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，没想到被老板看到了，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，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

第二：具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

第三：诚信是成功的根本。诚信，对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

第四：付出才有收获。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然

付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

第五：成功是留给有准备的人。只有事先了解了衣服的各个方面，才能很好的给人介绍，就好比医生看病要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出去了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是留给有准备的人。实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！实践虽短，但是在这段时间里，我们却可以体会到了工作的辛苦，也锻炼了自己的意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

根据学校暑假安排社会实践活动，我开始寻找适合的兼职，起初我去了几家大公司应聘柜台营业员，但都因为不招短工而被回绝，我感到有些失望。在连续十几天不懈努力下，我终于获得了在兼职的机会。这20天的社会实践是我第一次踏入社会的见证，从中我学到了书本上不曾学到的东西，也是我人生的第一次历练。

在该单位我担任销售营业员，由于第一次推销商品有很多地方不太懂，需要去学习。刚开始我向一些有经验的营业员请教，学习他们的沟通技巧与推销方式。我大致明白了推销时是需要针对不同的消费群体提供给他们合适的产品，然后依次对产品的功能、型号、外观、品牌以及销售情况进行讲解，找到他们看中的几个产品的共性与特性。对于顾客的问题也要耐心倾听与作答。刚开始推销时，由于我不太专业，有时会被顾客的问题问得哑口无言，还挨了不少骂。不过我并没有放弃，下班回家后打开电脑在网上搜索有关所销售手机的资料以及其他品牌不同型号的手机在各方面的对比，然后作个总结并温习顾客的问题。如果还有不懂的地方，我会在网上交流群中提出来，请教一些专业的销售人士。每天我都会做这样的工作，来提高这方面的专业知识，时间长了，渐渐地有了一些经验。

在工作的20天里我明白了销售的两个基本要素，专业与沟通。沟通是很磨练一个人耐心的，有时会碰到一些顾客喋喋不休，专门挑产品的毛病，令人一时语塞的情况。这时就要静下心来，分析他说的是否正确，正确的话给予肯定，再去寻找没有他所说的那些缺点的产品，如果都具有则证明那些是不可避免的共性问题。如果他说的不正确，纯属个人感观得来的结论则可以解释说明，最主要的是要有说服力。总之，推销是个细心的活，需要耐心加毅力才能做好，这是我一个比较大的收获。另外我还明白了推销时应该具备的诚信原则，不可以向顾客提供虚假信息，在功能等方面应该如实地讲解，不能欺骗顾客，这样顾客吃了第一次亏也不会有第二次，这是一个诚信问题。只有态度热情，真诚，善于沟通的营业员才会赢得更多回头客。

总之，在这次社会实践中我学到了不少东西，不光是销售方面的知识，更看清了人们生活中关注的细节问题以及人们的生活需求。这些都为我踏入社会作了一个铺垫，我想我还有更多东西是需要我一步步体验积累的，而这只是很小的一步。我会在以后的人生旅途中抓住机遇，体验平凡生活中的不平

常，开创美好的未来。

工作中的我，不敢说多么努力，但是领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实习工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在实习期间最重要的是，通过工作我体会到了父母的艰辛，他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的！就拿我工作的这段时间来说吧，每天从早上九点开始一直站到晚上五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想，父母为了我们付出了多少。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在今后的学习中，我想我会更加努力地学习专业知识，学会更好更合理的安排自身的学习生活，不能让宝贵的时间付之东流。为了美好的明天加油！

大学生做销售员的心得篇六

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。

大学生销售实习心得体会范文五篇

大学生做销售员的心得篇七

暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了暑假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全

面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

大学生做销售员的心得篇八

xx年7月初，在学校的安排下，我顺利的来到中山曼秀雷敦实习，与公司签订了为期三个月的劳动合同，被分到厂里的化妆品生产车间，为期一个星期，在之后服从公司人力资源的调配在研发部顶岗实习，在曼秀雷敦呆了有三个多月了，实习过程中学到了许多原先在课堂上学不到的东西，而且使自己更进一步接近社会，体会到市场跳动的脉搏，如果说学校是学者们的摇篮，是心灵的花园，是比较感性的话，那么当自己身临企业，直接接触到生产的与工艺的话，明白新鲜事物的产生不只是纸上谈兵，就理性的多，因为，在我们的脑海中能形成的不只是文字，而是切切实实化妆品公司生产各种商品的运作流程，各部门的相互协作和相互制约，为公司达到最大的利益。理性的判断最为重要，在工厂实习的过程中，自己看待问题的角度，思考问题的角度也开始逐步的转变。当然我知道，这与这一次的实习密不可分。实践过程，我又一次的感受到了前所未有的充实，感受到自己从一个幼稚、只知玩乐不知道学习的女孩蜕变为一个对知识无限渴求的学者，如同稚嫩的幼芽，感受成长。

通过这一次中山曼秀雷敦化妆品生产的实习，了解相关护肤品的性能、生产工艺流程及其要求，各职能部门的设置及其职能。

xx年7月5—xx年9月27。

广东中山镇第二工业区。

研发部及化妆品生产部(包装组)

在这三个多月的时间里，下线到生产车间后，先了解这个生产部门整个的包装及整理流程，从原料的刚刚制成至填充装料，再到将半成品美化包装入盒进仓，对整个车间的生产活动有了基本的认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下了良好的基础。

其实我们先前对化妆品的生产一无所知，但是下线到生产车间之后，我们不仅了解了生产流程，还懂得生产工艺的要求及规格，化妆品随着人类社会的发展，逐渐占领人类日常生活空间，许多女人们不惜花费巨大的时间和精力来保养自己，男人们亦是如此。护肤品在如今的市场中的影响巨大，像比较出色化妆品公司有香奈尔(法国)、雅诗兰黛(美国)、兰蔻(法国)、伊丽莎白·雅顿(美国)、克里斯汀·迪奥(法国)、倩碧(美国)、娇兰(法国)、碧欧泉(法国)、娇韵诗(法国)、资生堂(日本)，这些世界一级化妆品公司生产的护肤品普遍受到大家的追捧。在曼秀雷顿三个月的实习，也激发了我对化妆品设计生产的热爱，对化妆品配方的设计有了新的思考，于是感受颇深了一些，要成为一名化妆品的工程师，学好化学的每一个重要点，对基本、基础的作业环节需要了解，否则，很容易让梦想脱离现实。

在熟悉了化妆品车间的流程后，工作人员也时常会拿一些工作的报表给我看，上面的是化妆品的生产工艺流程及要求，在查看这些资料的过程，有时会看到不懂或不清楚的资料，所以经常会积极的向同事们请教，在他们耐心的指导下，我对整个的生产有了更深的了解认识。

由于化工的生产是不间断的，而且时间也有固定的要求，所

以车间时2班倒(白班的是早上8:00~16:45, 晚班是9:00~8:00), 根据具体要求会有调整。

虽然不是正式员工, 但是我们都严格的遵守工厂的生产纪律, 不管身处哪个部门, 还是自己有多大的职务, 每个人都可敬职守。遇到难点积极的寻求老员工们的帮助, 了解生产设备的名称及用途, 学会使用设备, 为了更好的工作, 每次实验操作时我就把操作步骤以及使用的仪器记下。在操作时安全最为重要, 所以刚来曼秀雷敦上班的第一天, 我们不是马上开始进入工作状态, 而是由相关的工作人员给我们上了一堂安全教育课。

我被安排到研发部顶岗实习, 这样我可以亲自参与实际的生产中。但是, 能否在原有的护肤理念中, 进一步的加入新的理念, 从而使人们更加喜爱护肤, 更乐于使用呢。因为在现在许多的消费者怀疑化妆品会不会造成皮肤组织的损坏, 而更依赖化妆品, 造成恶性循环, 所以仍有很宽的市场尚未开拓, 化妆品市场也随着消费者的要求, 从最开始的合成护肤飞跃到细胞护肤, 相信在不远的未来化妆品将跃至人人爱使用, 人人乐意使用。

实习是有收获的, 每个人都有自己的心得体会, 感受颇深的是, 理论学习是实践的基础, 但是实践中的许多的结果又跟理论的只是有许多的不同。在工作的闲暇时间, 和同事们处理好关系, 为自己和他人制造一个和谐的工作环境, 也非常的重要。

市场总在变化, 消费者们的心理又总是琢磨不定, 作为即将投身到社会中的一名高职专科生, 在复杂的市场环境中如何求生存, 是现在分秒必争的事情!

大学生化妆品公司销售实习心得体会二

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。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。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。

2014年6月7日到6月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。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实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，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：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。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。

虽然已经是大四毕业班的，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。