

营业员实习工作总结 11 篇

(经典版)

编制人：_____

审核人：_____

审批人：_____

编制单位：_____

编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、报告大全、心得体会、条据书信、合同协议、演讲稿、自我鉴定、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides you with various types of classic sample essays, such as work summary, work plan, report book, experience and experience, letter of agreement, contract agreement, speech draft, self-assessment, other sample essays, etc. I would like to know the different format And how to write, stay tuned!

营业员实习工作总结 11 篇

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以使我们更有效率，让我们一起来学习写总结吧。那怎么写总结吗？下面是本店铺分享的营业员实习工作总结 11 篇 营业员半年工作总结个人，欢迎参阅。

营业员实习工作总结 1

1、实习单位：

2、实习目的：实习是检验真理正确与否的标准。理论要回到社

会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时无刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

3、实习时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日共xx天

4. 实习内容

4.1 单位现状：我进入的是一家建筑涂料个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的xx乳胶漆是由天津xx涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老学者、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

4.2 工作范围：向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

4.3 销售情况：由于xx涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比

对销售情况也日益好转。

4.4 销售策略：据顾客反映涂料质量确实不错，价格也算合理，但名气在当地不大，以至于许多人不曾听说过有该产品。所以比质量，打开名气是必须的，也是打开销量的必要门径。为此，我们设立了xx涂料在当地的网站，并且链接到xx总公司，方便顾客的查询，同时也是我们的一种宣传方法。此外，对于购买量较大的顾客也分发了一些广告T恤衫或者其他产品，许多顾客因为涂料的高质量大力向亲戚朋友介绍，这其实就是依靠民众的力量进行宣传，也间接为我们的涂料打开了销路。

4.5 销售心得

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝优良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，待客要态度周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也实习报告实习报告格式实习报告注意事项土木工程实习报告会计实习报告计算机IT实习报告要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。本着诚信为本的信念，您的光临是我的荣幸，您的满意是我的愿望！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。为人稳重，待认真诚，办事周到，这样能为商家提供好的人缘，带来更多、更大的机遇！第四，付出才有收获。每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的快乐，因为每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天熟练。我相信，熟能生巧！

5. 实习结果

工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

我充分认识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时,将自己塑造成当代人才!感谢学校的支持,感谢老师们的厚爱,感谢商家的信任!

营业员实习工作总结 2

当日早晨,告别了舍友,告别了好友,告别了学校,告别了烟台,坐车来到汽车站,带着忐忑又有些激动的心情来到了我第一次真正亲密接触的圣地——潍坊(其实之前也来过潍坊,但大多数只能算是一个过客,顶多算是个看客)。下午 2:30 左右到的公司,其实因为有点掉向的缘故,来到了另一栋楼,当时去的时候还签到,甚是感到惊讶。签完到后,就提着自己的大包小包上了所谓的公司地址,上去一看,感觉不对劲,不是之前的感觉,仔细一看,原来是走错了楼啊。

于是,慌忙中,又下去了,跟看门的大爷说明了情况,他很热心地告诉我怎么走,甚是感动,第一印象就这样种下了(潍坊人很好,很友善)。这给我这个外地人一股暖流。去的时候就只有 xx 经理、逢逢姐、晓欣姐和两位别的分公司的负责人。等了一个多小时后,公司在外面工作的员工陆续的赶回来了,因为可能 xx 经理之前说过,我也提前给 xx 经理打过电话,所以他们都知道有一个人要过来。我也是很尴尬,和 xx 经理坐在办公室里聊天,说我的打算。不一会儿,就陆续有人过来说他们的工作情况和上交销售日志(后来才知道,这是他们工作的一部分,每天下午必须回公司汇报工作情况,除非有特殊的事情)。

终于到了下班的时间,当晚因为 xx 经理有事情,让两位同事(代 xx, 马哥)帮我把行李搬回宿舍,我从烟台带的一小箱苹果 xx 经理

没有要，我们就带回去了。后来，代 xx、马哥还有其他的同事对我的影响和帮助比较大，我和代 xx、马哥成为好朋友，走的时候真的有点恋恋不舍，我们说好，不管走到哪里，都不能忘记我们曾经的情谊。

记得很清楚，我们住的是三单元五楼东门，进去的时候，龙哥正在做饭，相互认识后，我们三个就去吃饭了，当时吃的是饺子，我们三个人各叫了半斤，还来了一个蒜泥茄子（后来才知道那是马哥很喜欢的一个菜，在以后的日子里我们也多次吃到这个）。当时代吃的不算多，也是后来才知道，原来代 xx 肠胃不太好，所以看起来比较的瘦弱。就这样，这顿饭开启了我们一起吃饭的先河，在以后的日子里，我们一起吃饭的日子很多，也有很多美好的回忆。因为吃饭，所以我们更加的了解了。

第二天是周天，休息的时间，刚来，还什么也不懂，心想，得慢慢的来，正好那里有无线网络，当天算是对自己的一种奖赏吧。

接着就是正式实习的第一天，当时所有的新员工都得经过培训，由老员工带你，给你讲解一些业务知识，当时除了马哥给我讲以外，还有栾哥（后来帮助我去办过业务，带我去跑过业务。师傅领进门修行在个人，讲了一些业务知识后，接着就是自己跑业务，挨个门头问，刚开始的时候，觉得很不好意思，走到他们门口就退缩了，始终还是没能把他们的大门开启，有一种怕的感觉。

经过几天的扫街，心里也积累了点小经验，终于我的第一次真正跑业务开始了，鼓足勇气挨家挨户去问，还是有许多想要办的，一家

叫刺儿茶的店点燃了我跑业务的信心，接着去问别的家，也是有许多的有意向的。首次出来，算是小胜。但是，后来听同事说起，并不光是有意愿就行了，还得有各种证件，手续齐全，这也给我后来的工作带来了许多的不便。

接下来的日子心酸也有，甘甜也有。有幸认识郭阿姨，她给我的印象很深，身残志坚，虽说最终因为我快要走的时候郭阿姨去了深圳没能够把业务给跑下来，但是我还是很感激，因为她教会了我很多，~课件而这些是一般的金钱所不能够买回来的。

美容院是我跑到的第一个业务，也可以算得上是最后一个业务。这中途代 xx 多次帮助我，替我帮忙办证件等等，煞是费心，其中有一次还和别克车相撞，幸好我们都是安全的。栾 xx 也是花费了一下午的时间帮忙开基本户，让我进一步熟悉业务。感谢之至。无以言表。

中途也遭到过白眼，你问别人他们连看你都不看你，甚至本身就有上外推得意思，当时那种心情，真的很沮丧也很受打击，当时张 xx 的那一席话让我很受启发：别人要就要，不要就算，没什么关系，我们不比别人矮半截。让我有重新燃起希望，在以后的日子里，我也时常拿这句话来激励自己，这让我释怀很多，有些事也看得很明白了，看淡了。

之前也和鸣 xx 见过，但是真正接触是在去他住的地方，当时他给我看了一些他的同学的照片，讲了一些经历，之后我们一起吃德克士，去潍坊金沙颐高数码城修电脑，之后一起吃饭，一起唱歌，之后的聊天，对我做事以后的工作走向和做人都有帮助。

xx 经理多次和我谈话，问我住的是不是习惯，吃的怎样，是不是适应，业务上有什么问题等等，真的很感动，它是把我当做公司的一分子来对待，也给我提出了在以后一年里的建议，对我的照顾很上心，公司的氛围没的说，就像家一样，

和杰 xx 真正认识是在那次烧烤，当时我们四个人一代 xx、马哥、杰 xx 和我，我们下班的时间相约去吃烧烤，接着酒劲，我们狠聊，正是通过这次我们的关系更近了一步，送走杰 xx，我们三个沿着路走回去，其间聊起我们的关系，我们三个基本上每次下班都会一起回去，一起吃饭，许多次都是代 xx 或马哥请吃饭，我只是买点馒头什么的，根本就不值一提，如果算的话，我欠他们的无法还。我本身不爱贪小便宜，我也不是那种知恩不回报的人，我感觉这份情谊，无法用金钱来衡量了。接着说杰 xx，他们都一直称我为小张，在七夕的那天晚上我们喝得真是尽兴，恐怕也难有这样的场面了。作为过来人他们能够好不遮拦的给你指出你的缺点，这是我一直期待的，也是我一直想要的，我很庆幸那晚上杰 xx 能够给我指出我的问题。之后就是寒亭杨姐的那个开户，因为章的原因所以没有能够办成，让你白跑一趟，很是抱歉。

孙 xx (xx 哥)，号称 xx 叔，很是神秘，因为在下面驻点，所以见得面就相对的少些，但是因为与代 xx、马哥关系很好的原因，渐渐地我们也就熟悉起来了。他比较成熟，看问题比较透彻，视角独特，所以有私下里称之为孙叔，也是七夕之夜，我们真的是醉了，因为开心醉的，那种心情无法表达，酒后的真言对我的帮助很大，让我如梦

初醒，看清问题，学着成长，进一步学会处事。

谢谢冯哥（销售精英，特别能吃苦、肯干）、万主管，东 xx（很有头脑），还有许多的好同事，因为各种原因，不再一一叙说，真的感谢你们，是你们让我感受到了大家庭的温暖，让我加入了大家庭，无论是一起玩过也好，闹过矛盾也罢，那都是次要的，因为，我感受到你们对我的真心帮助和关心。

时间不知不觉的就来到了 20xx 年的 8 月 14 号。这一天我从潍坊出发，回家了。

昨晚的场景历历在目，xx 经理和同事们为我举行了欢送仪式，席间大家透漏，对我的表现还是满意的，希望我继续保持好的精神，坚持奋斗，不泄气。这也被我看作是对我的一种鼓励与鞭策，让我真正的学着自己成长、长大。我敢肯定的是，~课件这将是我一生中非常重要的一段，我来过，而且我不是过客。

营业员实习工作总结 3

当日早晨，告别了舍友，告别了好友，告别了学校，告别了烟台，坐车来到汽车站，带着忐忑又有些激动的心情来到了我第一次真正亲密接触的圣地——潍坊（其实之前也来过潍坊，但大多数只能算是一个过客，顶多算是个看客）。下午 2:30 左右到的公司，其实因为有点掉向的缘故，来到了另一栋楼，当时去的时候还签到，甚是感到惊讶。签完到后，就提着自己的大包小包上了所谓的公司地址，上去一看，感觉不对劲，不是之前的感觉，仔细一看，原来是走错了楼啊。于是，慌忙中，又下去了，跟看门的大爷说明了情况，他很热心地告

善)。这给我这个外地人一股暖流。去的时候就只有__经理、逢逢姐、晓欣姐和两位别的分公司的负责人。等了一个多小时后，公司在外面工作的员工陆续的赶回来了，因为可能__经理之前说过，我也提前给__经理打过电话，所以他们都知道有一个人要过来。我是很尴尬，和__经理坐在办公室里聊天，说我的打算。不一会儿，就陆续有人过来说他们的工作情况和上交销售日志（后来才知道，这是他们工作的一部分，每天下午必须回公司汇报工作情况，除非有特殊的事情）。

终于到了下班的时间，当晚因为 XX 经理有事情，让两位同事（代 XX 马哥）帮我把行李搬回宿舍，我从烟台带的一小箱苹果__经理没有要，我们就带回去了。后来，代 XX 马哥还有其他的同事对我的影响和帮助比较大，我和代 XX 马哥成为好朋友，走的时候真的有点恋恋不舍，我们说好，不管走到哪里，都不能忘记我们曾经的情谊。

记得很清楚，我们住的是三单元五楼东门，进去的时候，龙哥正在做饭，相互认识后，我们三个就去吃饭了，当时吃的是饺子，我们三个人各叫了半斤，还来了一个蒜泥茄子（后来才知道那是马哥很喜欢的一个菜，在以后的日子里我们也多次吃到这个）。当时代__吃的不算多，也是后来才知道，原来代__肠胃不太好，所以看起来比较的瘦弱。就这样，这顿饭开启了我们一起吃饭的先河，在以后的日子里，我们一起吃饭的日子很多，也有很多美好的回忆。因为吃饭，所以我们更加的了解了。

第二天是周天，休息的时间，刚来，还什么也不懂，心想，得慢

接着就是正式实习的第一天，当时所有的新员工都得经过培训，由老员工带你，给你讲解一些业务知识，当时除了马哥给我讲以外，还有栾哥（后来帮助我去办过业务，带我去跑过业务。师傅领进门修行在个人，讲了一些业务知识后，接着就是自己跑业务，挨个门头问，刚开始的时候，觉得很不好意思，走到他们门口就退缩了，始终还是没能把他们的大门开启，有一种怕的感觉。

经过几天的扫街，心里也积累了点小经验，终于我的第一次真正跑业务开始了，鼓足勇气挨家挨户去问，还是有许多想要办的，一家叫刺儿茶的店点燃了我跑业务的信心，接着去问别的家，也是有许多的有意向的。首次出来，算是小胜。但是，后来听同事说起，并不光是有意愿就行了，还得有各种证件，手续齐全，这也给我后来的工作带来了许多的不便。

接下来的日子心酸也有，甘甜也有。有幸认识郭阿姨，她给我的印象很深，身残志坚，虽说最终因为我快要走的时候郭阿姨去了深圳没能够把业务给跑下来，但是我还是很感激，因为她教会了我很多，课件而这些是一般的金钱所不能够买回来的。

美容院是我跑到的第一个业务，也可以算得上是最后一个业务。这中途代__多次帮助我，替我帮忙办证件等等，煞是费心，其中有一次还和别克车相撞，幸好我们都是安全的。栾__也是花费了一下午的时间帮忙开基本户，让我进一步熟悉业务。感谢之至。无以言表。

中途也遭到过白眼，你问别人他们连看你都不看你，甚至本身就

的那一席话让我很受启发：别人要就要，不要就算，没什么关系，我们不比别人矮半截。让我有重新燃起希望，在以后的日子里，我也时常拿这句话来激励自己，这让我释怀很多，有些事也看得很明白了，看淡了。

之前也和鸣__见过，但是真正接触是在去他住的地方，当时他给我看了一些他的同学的照片，讲了一些经历，之后我们一起吃德克士，去潍坊金沙颐高数码城修电脑，之后一起吃饭，一起唱歌，之后的聊天，对我做事以后的工作走向和做人都有帮助。

__经理多次和我谈话，问我住的是不是习惯，吃的怎样，是不是适应，业务上有什么问题等等，真的很感动，它是把我当做公司的一分子来对待，也给我提出了在以后一年里的建议，对我的照顾很是上心，公司的氛围没的说，就像家一样，

和杰__真正认识是在那次烧烤，当时我们四个人一代 XX 马哥、杰 XX和我，我们下班的时间相约去吃烧烤，接着酒劲，我们狠聊，正是通过这次我们的关系更近了一步，送走杰 XX 我们三个沿着路走回去，其间聊起我们的关系，我们三个基本上每次下班都会一起回去，一起吃饭，许多次都是代 XX或马哥请吃饭，我只是买点馒头什么的，根本就不值一提，如果算的话，我欠他们的无法还。我本身不爱贪小便宜，我也不是那种知恩不回报的人，我感觉这份情谊，无法用金钱来衡量了。接着说杰 XX 他们都一直称我为小张，在七夕的那天晚上我们喝得真是尽兴，恐怕也难有这样的场面了。作为过来人

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/167000113052006043>