

销售员工实习工作总结（35 篇）

销售员工实习工作总结（精选 35 篇）

销售员工实习工作总结 篇 1

在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

一、销售人员每月的日常费用报销

这是每月工作的重中之重，销售部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

二、每月终端推广员打款

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

三、代理商激活奖励的复核

公司业务模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

四、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

五、办事处行政预算审核

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

六、__系统的日常维护

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给销售行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡!在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。

销售员工实习工作总结 篇2

在__为期__周的实习已接近尾声了，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的呵护着我，教导我如何做一名合格的__人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制__申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在__实习工作的意义和作用是不存在偏见和不理性的。

由于单位领导的安排，我和其他几个实习生共__人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作。实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度__，对__的一切事物都感到新鲜有趣。这周我们主要的工作是抄写合同，这似乎是一件很简单容易的活儿，无需太着意。而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错：资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等。而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和篡改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到__的工作是严谨认真的，不管做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过渠道销售每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

__的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐碎的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第__周到第__周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是__针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话营销和普通__机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，__的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立__的良好形象，建立自己的良好信誉。

销售员工实习工作总结 篇3

本人八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像欣奕除疤，秀域美容，香缇娅等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。

同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如意美识专业健康管理公司，乙丽阁美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。

美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

销售员工实习工作总结 篇4

1、加强与各部门及员工的沟通。作为总经理的直隶部门，我深深懂得：既要充分地发挥好相关的管理与监督职能，及时地将有关的信息反馈到领导层，为领导的决策做好参谋，也要做好与部门、员工的交流与沟通，充分发挥他们的主观能动性 & 工作积极性。从走进讯时的第一天开始，半年来，我坚持做到了一周少则二次多则五次的走访。通过经常走访店铺，加强了与各店铺人员的思想交流与意见交换，成功调解多起员工之间的矛盾，从而也对稳定各店铺经营管理也起到了一定的促进作用。再一方面，深入了解员工的需求，倾听各店铺人员的心声，并及时地做好他们思想稳定工作。并多次与大家就工作与 & 生活，前程与抱负，理想与价值观等方面进行交流，使得大家感受到在讯时这个大家庭的的温暖 & 发展热情。

2、坚持培训工作两手抓。“一手抓计划，一手抓落实”。通过制订公司年度培训计划，确立公司培训的总体目标，督促各部按时、按要求完成各项培训。同时加强了对公司招聘的新员工，采取店铺内工作引导的形式，进行了企业认知、管理规范、工作技能技巧的培训，使得他们能够快速、较好地进入工作状态，从“低能力、高意愿”向“高能力、高意愿”阶段发展过渡。

3、严格把好人员招聘与管理关。我们通过寻找与当地的人才市场 & 劳务市场建立良好的关系，基本上满足了公司日常人员、技术管理人员的需要，对求职人员的身份、简历、资料等真实性进行严格审查，在择才任用的时候坚持做到了不选高能干不了实事的，只选合适于公司及岗位的；在员工日常管理工作方面，主要通过调查、

了解、走访、询问等多种形式，及时掌握员工的思想动态和需求，对于违反公司规章制度的员工，做到了对事不对人，心慈手不软的处理。

4、行政事务管理工作。遵循了灵活、一切行动听指挥的原则。根据公司及领导的要求，不折不扣地完成了上级下达的指令和任务，妥善地处理了对外和对内的协调性工作，发挥出了后勤、保障的职能。并加强了对各店铺及员工的考核，按照公司考核管理制度，及时收集和汇总出了各连锁店铺经营与考核情况，并且有针对性地对各店铺人员，特别是经理的考勤、排班、请假、补休情况进行了一一的核实；对各店铺申请的费用，采取了电话沟通、现场了解的形式，逐笔审核了各店铺申请费用的合理性。

5、文书、日常报表、档案的管理工作。加强了对总部人员、各店铺主管/助理出勤情况的考核与管理，及时起草和下发了公司有关管理规章制度，有效保证了日常工作的开展。

销售员工实习工作总结 篇5

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二，工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任

务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三大部分：

- 1.

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加 5 个以上的新客户，还要有到 3 个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的`状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

销售员工实习工作总结 篇 6

在此，我深刻的体会到了_这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了_这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。

我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在_，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新_网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

转正以后我会更加努力工作，搞好销售业务，为公司增添利益。

销售员工实习工作总结 篇7

随着公司各项制度的完善，我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。在过去的一年里，所有的对的，错的都是一笔宝贵的财富，我将带着我在昔日的工作中积累的所有，投入到新一年的工作中去。我将更加努力的做好每一天的每一项工作，给自己制定新的目标，吸取教训，向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步，为公司的发展做出自己最大的贡献。

相信__年一定会是不平凡的一年。

回首过去，有太多的完美的回忆，让我深深的感受到了自己进

步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

以下是我的工作总结

一、工作分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。年初，我都是在经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，因此在以后本人的销售业绩及潜力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把 B 类的客户当成 A 类来接待，就这样我才比其他人多一个 A 类，多一个 A 类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、工作建议

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展工作。

对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

每月就应尽最大努力完成销售目标。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着公司的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

销售员工实习工作总结 篇8

20__年的销售季节已经结束了，回顾过去一年所走过的时间里收获了很多的感触。首先感谢公司给予我这样的一个平台和对我的用心培养，感谢经理给予工作上的鼓励督促，让我学到了很多知识

和工作经验，其次是感谢我的合作团队，团队的核心就是我们能干好工作的力量，感谢同事们在工作上相互鼓励 and 配合。

20__年的销售工作结束以后，我们就全力以赴的为下一个销售季节做准备工作，我们总体上分为三个环节。

（一）下乡回访：

深入村屯调查走访，记录了农户使用我们产品反馈出来的信息。这些信息都是非常有价值的。从而能看出农户对产品的信任度和明年的购买意向。

（二）宣传工作：

继续加大宣传力度，扩大宣传范围，让农户对我们这种经营模式有更新的认识，以及给他们带来的利益，以至达到对这种经营方式的认可。

（三）发展业务员：

我们在每个村屯都发展了业务员，他们多数都是种植大户，或者是在村里有一定影响的人，能起到带头作用，充分发挥他们的宣传组织，带动作用，带领农户来买肥。

我们遵循着这三大环节开展工作，在店长的精心运作协调下，我们门店__年的销售量比上一年增加了一倍，在撒可富近几年的市场竞争极为不利的情况下取得了可喜的成绩，同时也看到了市场的前景与希望。成绩是大家共同努力的结果，我们把它化作为工作动力，需要开拓的市场很大，也有更大的销售目标等着我们去努力。我们要继续做好宣传工作，和农户及时沟通，了解，反馈，做好优质服务工作。认真学习业务知识，提高自身业务水平。力争 20__年的销售量有更大的突破。

回顾过去的工作过程中，也存在了很多不足，也给工作带来了很多的麻烦。我要努力学习业务知识，弥补不足之处。随着销售系统的不断更新，改进，销售量逐渐的加大，收款工作的侧重点也逐渐在改变，收款工作不能停留在简单的收款，核算，报账上，应不断的更新自己的知识领域，提高工作质量，结合本行业的工作特点，认真进行工作总结，吸取经验，查找不足，为公司及时，准确，完整的提供财务信息，确保门店的工作的全开展。做好自己的本职工作。

销售员工实习工作总结 篇9

我在公司工作了一年半，在此期间，我非常感谢公司领导和同事们的支持和帮助。在公司领导和同事的支持和帮助下，我很快融入了我们的集体，成为这个大家庭的一员，在工作方式和工作作风上取得了重大突破和变化。在我任职期间，我严格要求自己做好自己的工作。上半年的工作总结如下：

1、销售办公室的日常工作

作为公司的`销售办公室，我对这个职位的重工业非常了解，这也可以提高我的个人沟通能力。销售部内部服务是连接前后、内外沟通、左右协调、各方联系的重要枢纽。掌握市场上最新采购用户数据的采集，确保销售部业务人员。一些单据的整理、分期付款销售合同的签订、用户逾期欠款、销售数量等都是有用的决策单据。面对这些繁琐的日常事务，我们应该有一个开始和一个结束，增强我们的协调意识。基本上，我们已经实现了一切

2、及时了解用户退回的金额和拖欠的金额

作为公司的销售办事处，我负责用户的收款和逾期金额。主要内容是逾期用户还款进度是否及时，关系到公司资金周转和公司经济效益。及时了解采购用户的项目进展情况，加强收款力度，避免给公司造成不必要的损失，提交客户到期应收账款清单时，要及时准确，并让公司领导根据此清单针对不同的客户制定相应的应对措施，以控制风险

3、未来工作方向

到目前为止，我热爱我的工作，富有创造性地工作。虽然我取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要体现在：一是用户退货量有点不协调，可能只是联系了这家企业；二是加强自身学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，了解同行业的发展和总体规划；三是实事求是，上下一心，做领导的好助手。

在未来的工作中，我将发挥自己的优势，避免自己的劣势，成为一名称职的销售人员，并与企业共同成长。

销售员工实习工作总结 篇 10

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，根据常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并准时总结阅历的可取之处和不足，加以改善。现对今年工作进行以下总结。

一、工作存在的问题

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特殊是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供给商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、明年工作的计划

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在估计范围内盈利，又使消费商家对价格方面削减挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收执行合理的时效性限制。吸取了以往的阅历教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以把握，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽方法处理，取得了一定效果。

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的凹凸。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、进展市场空间、挖掘潜在市场，将来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广阔的拓展平台。

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应亲密关注市场动态，把握商机，专心做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定牢靠的信息渠道，亲密关注行业进展趋势建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的'收集要根据市场情况乐观派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

三、工作素养的提升

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并进展起来。在将来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素养：加强与客户的沟通联系，多想方法，建立起良好的合作关系不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，准时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题准时处理准时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要做好售前、售中、售后服务。过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今日，新的一年，我们站在一个新的起点，面对将来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。

也许，将来的路也是布满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是布满机遇、布满挑战、布满希望的。

销售员工实习工作总结 篇 11

20__年转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20__年__月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、年度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他

们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把 b 类的客户当成 a 类来接待，就这样我们才比其他人多一个 a 类，多一个 a 类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20__的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

销售员工实习工作总结 篇12

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，201_即将过去，20__年即将来临。过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，下面我将一年来的工作情况及明年的工作计划汇报如下：

一、工作总结

回顾过去的一年，在不断的学习工作中我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。我在单位负责的是纯碱的销售，片碱的采购，催收贷款等工作，工作中我忠于职守，兢兢业业，踏实肯干，有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。认真完成领导交给我的每一项工作，对领导交办的每一件事，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。在销售过程中尽量做到知己知彼，扬长避短。作为一名合格的销售人员首先我对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，目的就是为了更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能赢得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；了解市场行情，才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。

虽然过去的一年取得了一定成绩，但是成绩的取得离不开领导和同事们给予我的帮助和鼓励。

二、存在不足与计划

在这一年的学习生活中，我认为在个人素质和与人沟通能力方面有待于提高。销售人员是公司的门面，代表公司的形象，所以必须具备较高的素质。社会的进步要求我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作

需要，唯一的方式就是加强学习，用知识来武装自己，不断提高自身素质。而沟通能力是销售员必备的能力之一，也是销售员综合能力的体现，在这方面我也有待于学习，要学会主动与人沟通，提高业绩。与客户沟通时注意仪表仪态、礼貌待人、文明用语；应变能力要强、反映要敏捷、为了兴趣做事；取得客户信任，从朋友做起、情感沟通，关心客户，学会感情投资。总之我将扬长避短，更好的武装自己。

回首 20__年，展望 20__年。决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。在新的一年里，将继承以往积极向上的工作热情。为了公司的目标，做好准备。把责任之心携带在人生的道路上，让我的人生散发出淡淡的，金子般的光辉！

销售员工实习工作总结 篇 13

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1、销售情况

__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。__年度老板给销售部定下 6000 万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额 5900 万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。__年我学习了 iso 内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。

销售员工实习工作总结 篇 14

20__年__月，我结束了__年的学习生涯怀揣着实现自我价值的渴望来到工作。转眼间，__年的实习期即将过去，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到在我今后的发展给予我的是一笔多么宝贵的人生财富！

单位给我的工作定位是从事网络部基础工作以及一些网站建设，网络程序开发等等，在此思想的指导下，我承担了园区网络的维护等基础工作，包括线路检修，交换设备更换，新用户入户等等这方面工作并很快掌握了其中的原理和方法，从学校的理论知识到过去一年的实践工作，其中的角色转变离不开单位各级领导以及同事们

的帮助和指导。

网站建设方面，和共同进行了网站的改造，使用全新的后台，使网站的功能更加的强大，管理更加的有条理和方便。取得了不错的社会效应。

积极参加单位组织的各种活动，包括保龄球、乒乓球、羽毛球比赛，并代表参加篮球比赛。参加各项文艺活动等等。

参加了学习了“__培训”，学习了建设的基本思想和方法。并在实践中掌握了建设软件的使用方法。并代表给领导介绍了基本概念和方法，对自己是一个极大的促进和提高。

经过过去一年的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

一、继续学习，不断提升理论素养

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、提高工作积极性和主动性

一年的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为中心创造更多的价值。

最后感谢单位领导和部门领导以及同事对我的支持和帮助，我会继续努力的。

销售员工实习工作总结 篇 15

20_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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。

一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在__市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1. 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

2. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3. 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在__消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，__省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在__市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造__省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在__消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

我从__年 5 月开始从事变压器的销售工作，大半年以来在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止__年 12 月 15 日，__年完成的销售额为 248000 元，完成全年销售任务的 25%，主要货款回笼率为 100%。现将大半年以来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自

己的年销售任务，现分析说明原因：

1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务；

2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、区域工作设想

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（1）依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，

一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；

二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的'优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

从 4W 上着手。从穿着时间 When、穿着场合 Where、穿着对象 Who、穿着目的 Why 方面做好购买参谋，有利于销售成功。

重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这件衣服好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到。

销售员工实习工作总结 篇 17

看到一段话而感触：有两类人注定一生一事无成：一类是没有勇气放弃那耕种已久但荒芜贫瘠的土地，再去寻找那肥沃多产田野；另一类是一生都在奔波寻找肥沃多产的田野，从来都不低头认真耕耘脚下那片丰腴的沃土！很庆幸自己已找到了肥沃多产沃土——凤巢网络科技，专注于网站建设，网站推广，网站优化的凤巢网络，在市场上得到众多企业的认可，我们的营销理念独特新颖，我们的实力雄厚，技术先进，在网络市场的冬天，凤巢网络一枝独秀，春意盎然。

一个月来，走过风，走过雨，有喜悦，有失意，总结一些感慨，一起共勉：

1、心态。

做为一个业务员一定要有良好的心态，不是因为打工而打工，而是趁着年轻气盛的时候好好为自己的将来打基础。我们现在不是在为凤巢网络打工，而是凤巢网络提供了一个很好的平台给我们来发挥，给我们来锻炼，我们同样是企业的主人。

做销售一定要有耐心与方法。因为做销售是从被拒绝开始的，没有谁做得那么一帆风顺的。只有被拒绝以后你才知道自己的不足，你才知道市场的需求，才能激发你的斗志。所以被拒绝对于做销售来说是谁都会经历到的，不要被拒绝而影响你的心情与目标。这就是决定你的心态了，有好多业务员被几个人拒绝后都没有信心再去市场或是没有勇气与人谈判了。拒绝是成功的开始，我每天打 150 通电话，被拒绝的有 130 通以上。但我永远在乎接受我的客户，第二天继续打 150 通。

2、专业，做为一个销售人员一定要专业。

其实销售的模式是一样，只是你销售的产品不一样，那么你从这一行换到那一行，只需学习一下你现在从事销售的产品啦。有好多人不专业也能做到客户，但是只有专业才能做到大客户，客户才能围着你转。因为你专业，别人与你合作放心，只有你专业，客户才没有后顾之忧，因为他要靠你来赚钱，连你都一问三不知，人家凭什么与你合作嘛。真的，凤巢网络和众多网络公布公司的技术支持和解答就是我们学专业知识最好的地方，许多金银财宝都在里面，大家一定要好好挖掘！

3、提高自身形象与资深素质。

其实销售产品的前提是把自己销售出去，一旦客户看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长啦。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样客户会反感，而且没有信任感的。虽说客户是上帝，我们一定要做到不卑不亢，不要一味地迁就客户，因为客户的要求是无止境的，但也不能说不着边的傲气话。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。做销售是个玩数字游戏的东西，一定要勤快，信息先知，那么你就要努力地去跑，只有你掌握的信息越多，你就越容易谈客户，因为只有知己知彼才能百战百胜！

销售员工实习工作总结 篇 18

转眼间，20__年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自__年4月份开始在本办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表

现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在有限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工

作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20__年驻武川工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准

确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望 20__ 年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

销售员工实习工作总结 篇 19

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就

可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

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/338004021024006070>