

销售实习周记

销售实习周记（通用 8 篇）

都说实践出真知，销售岗位也是如此，销售顶岗实习就是一个让你提前接触行业的机会，下面为大家分享了销售实习周记，欢迎借鉴！

销售实习周记 篇 1

第一周：

通过紧张的面试，我终于如愿进入到公司的销售岗位实习，实习期为三个月。学销售近三载，但真正的接触实际的工作，这还是头一次，心里难免有些忐忑。好在单位给我安排的老师比较理解我现在的心情，马上带领我熟悉出纳的工作流程。XX 有限公司是一家以服装生产加工销售为一体的中韩合资企业，往来款项主要以电汇和承兑汇票为主，现金的收付较少。但由于我初来乍到，对很多业务都不熟悉，老师给我讲的第一课便是现金收付时要注意的地方。比如收到现金要当面点清金额，还有学会辨别真币假币，虽然单位有验钞机，但机器只是辅助工具，验钞机检验过后必须在清点一遍。点清金额后，便要开出收款收据，详细写明付款单位的名称、认证填写大小写金额等，在审核无误后在收款收据上签字以及加盖现金收讫章。这一周学的内容不是很多，最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

第二周：

通过第一周的环境适应阶段，我也基本上跟的上单位的节奏了。但仍是对出纳岗位的工作感念有些模糊，之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的探索和工作后，我改变了原来的看法，即使琐碎的工作也是很简单的。

这一周我的主要学习任务是“跑银行”。单位收付业务主要是通过银行完成的，所以这一周我的工作量突增，几乎一半的时间是在各个银行之间穿梭。挂号、排队、填写汇款单、取款单。回到单位后，还要打出银行对帐单，然后填写收款收据，加盖银行收讫章。最后便

运用到在学校学到的知识了，那便是登日记账。把每一笔款项仔细认真的登记在账簿上。

第三周：

这一周正好赶上月底，我在老师的带领下，对库存现金、银行对账单以及日记账进行了全面的清点，做出现金、银行存款月报表交到会计处。并除去企业必要的零星开支后的多余现金存到银行，当然这个任务一如既往的交到我手上。月初是财务科最忙的阶段，不但要结账还要填制凭证做出报表并缴纳税金，虽然我不是会计人员但也非常忙碌，要把收到的收据、电汇单据、增值税发票、车票等等一系列的单据分门别类后交到不同职责的会计处。虽然紧张忙碌但我也感觉到从没有过的充实，在所有人都忙碌的时候我也身在其中，这让我感觉到我终于成为财务科的一员。

第四周：

加上这一周，我在单位实习了差不多一月了，由于要写毕业设计的原因，我无时无刻盯紧财务科的一举一动，连套近乎带打听的，生怕哪些纰漏被忽视过去，被问起时也是含含糊糊一语带过。终于在老师的“逼”问下，我缴械投降道出实情。在老师的笑声中我有些尴尬。但老师还是帮我拟定题目并指出企业中存在的一些问题，但这些现象也是大多数单位常见的，虽然知道危害性但多数企业还是这么做，这也是不可避免的。这多数企业中自然也包括我在的单位。老师说着还拿出一个夹“白条”的文件夹给我看，文件夹中存放的都是被借用现金后打的白条。老师还开玩笑的说了一句，这正是体现了中国的国情，人情味儿浓重啊！面对老师话，我有些茫然，大的道理我也讲不出来，但总感觉有些气闷。

第五周：

老师马上就要被调到总公司了，我也即将上任，但心里还有有些不确定，不确定能否胜任这项工作，不确定是否和能同事相处愉快，但“师傅领进门，修行在个人。”即使再忐忑，也终需一个人面对。老师走之前嘱咐我，掌管钱不是小事情，所有与钱有关的东西都必须仔细认真，一旦发生无误损失的不单是公司，我们自己的损失更严重，

以后有什么问题三思而后行，遇到不懂或是不确定的要及时打电话问我。原来，一个好老师并不只是教会你业务而是让你明白自己肩负的责任。

第六周：

老师走后，我便独立完成自己的工作。每天提前到单位，打扫完卫生，迎接一天的忙碌。单位的业务往来很频繁，所以即使的开出发票是必要的。进入发票管理系统，核实剩余发票张数，然后把购货方积攒的几笔销售认真核实后，开出发票。记得第一次开发票时，按照老师的要求先转换税额，把含税金额转换成不含税金额，输入购货方资料然后打上销售商品批号已经数量金额等，最后确定填制人审核人，完成这些后，拿出一张空白发票对齐，紧贴着打印机边缘放入。原本以为一切都很完美，谁知打出来后才发现打出的字体都不在本栏内，统一向上挪了一行。老师无奈，把这次的发票作废后又取出一张新的，并且很严肃的告诉我，这是本月作废的第三章发票了，这时我才知道一个月只能作废三张发票。现在自己开发票，依然如第一此时那般紧张，为了防止重蹈覆辙，我先把发票打印到一张废纸上，把发票那下一联附在上面，确认没问题后，才正式打印。现在想来无论何时，谨慎都是有必要的。

第七周：

工作一如既往的进行着，除了每天完成自己的工作外，让我感触最深的便是接听公司的电话。刚开始接听电话时，单位的人都不认识，关于单位业务往来的事情也不熟悉，接起电话来问的第一句便是：你好，你找哪位？第二句是对着财务处的人员说：那位是 **XXX** 啊，有人找。还好经过时间的磨练，再接电话时已经没那么发怵了，但还是重复重复再重复的说：哦，这个事情我不清楚，您稍等，我帮您联系一下 **XXX**。

第八周：

这一周过的挺愉快的，原因就是马上要发工资了。虽然只有很少的几百块，但对我来说还是很激动的。由于 **XX** 有限公司主要是生产服装生产业务，所以工作人员工资分成两部分来核算。第一部分是车间

工人的工资，第二部分是管理员工工资。不知什么原因，大概是会计们太忙了，所以核算职工工资的任务也落到我的身上。领导对我还是不太放心，在核算完毕后，让我交给会计部的老师们核实一下，结果证明领导还是很有先见之明的，有几人的工资我果然算错了。教训啊... 不过经过工资核算我发现，原来传达室的大爷也是管理部门的。

第九周：

工作中，挨批是难免的，很不幸的是我在领导极度郁闷且无处发泄的时候去撞了枪口。这件事件的起因是一张传真件，在一般情况下，购货传真理应是传到销售部门的，但不知为何，这份资料传到了财务部。在收到传真后，财务部领导让我跑跑腿给销售部送过去，但当时我手上还有一件紧急的事情处理结果就把这件事给忘了，直到销售部接到购货方的急电风风火火的赶过来，我才记起还有这么件事。由于我的疏忽，导致货物晚发了一天。事情有多严重我是不知道，但看领导的脸色，我知道有我好看了。解释就是找理由，而对领导解释就是找死，所以我选择沉默。由于此事件，我深刻认识到自身的不足且积极的改过自新，以后遇到应急的事先找个便签记录下来。很多时候笔记比脑子管用。

第十周：

工作照常进行中，还好上个星期的错误并没有在领导给领导留下深刻印象，见了面照常是和蔼可亲的笑笑。身在财务部，忙里偷闲的时候还是有的，只有不被领导看见就可以了，偶尔几个要好的同事还可以边工作边聊天，侃侃事实，聊聊八卦，什么富士康的“七连跳”啦，什么山木的头头辞职了，哪里哪里发生什么事件啦，然后各抒己见统统发表感慨。这也使我感觉很放松，偶尔也跟着起哄。我知道，我堕落了。

第十一周：

第一次一个人进行月底盘点，第一次一个人打现金、银行存款月报表。人生的很多第一次都会是终身难忘的。虽然跟老师月底盘点过一次，但当自己亲自干的时候还是有些没头绪。赶紧给老师打了个电话，详细询问可一下流程，然后就开始实干了。一般情况下，一个月

的最后一天只要把自己掌管的现金跟日记账对起来就可以了，等月初的时候再跟专管账务往来的会计对回款总额和现金银行存款总账就可以了。账务跟现金的盘点比较好做，只要数额对起来就可以了，当然我是会把那些让我尴尬的“白条”作为现金之一的，没办法，总不能让我把这些欠款补上吧。我自己的帐是对起来了，可跟总账却怎么也对不起来了。无奈，我跟会计翻出这个月的单据，把所有关于现金收支的部分找出来，一张一张的核对，结果发现少了一张收款收据。我跟那位老会计急急忙忙的满世界找，我办公桌地下的犄角旮旯都没放过，结果还是没有。最后那张单据竟诡异的出现在老会计上个月的凭证中。对于这个结果，我只能依然保持沉默了。

第十二周：

这个月的凭证已经制完，并打印了出来，虽然我只是出纳，并不能参与到会计们的工作中，但作为一个有理想的出纳，我在帮忙打印凭证的时候仍不放弃学习的机会，一边整理刚打出来的凭证一边看上边的分录。言归正传，说到学习我是有切身体会的，学东西只有在工作中或是用到的时候才学的比较快，原因无他，随时用到的东西总是记得最牢固的。

第十三周：

到单位已经有一段时间了，但对单位的了解紧是片面，我本是个不善于交际的人，说的通俗一些就是闷骚，这也一直是我的障碍。所以我到单位这么长时间了，交际圈只限于财务部，出了财务部的门我就基本上不说话了，即使遇上面熟的同事也只是偶尔打个招呼，并不是我不想改善现下的状况，只是不知该如何开

口，而且我也做过这方面的努力，只是效果不佳。比如：在下班后我走在回家的路上，偶遇一面熟同事，但是是那种从没说过话的。同事之间碰到了，总不好扭头装作不认识走掉吧，所以我鼓起勇气冲他笑笑，结果他不知所以的愣了。为此我纠结了好长时间，该不会是他压根就不认识我这人？！

第十四周：

时间过的很快，刚闭眼就觉的天亮了，直到被清晨的凉风一吹，

我才觉出我是醒着的。这种状态一直持续了很长时间。公司里是经常受到承兑汇票的，记得上课时老师将关于承兑汇票的内容，我怎么都不明白背书转让是怎么回事，可到实际中，不用仔细学就知道这些专用名词以及它代表的意义，这也正是理论与实践的差距，就好像我刚来单位时拿着电汇单都不知道这东西是什么。

第十五周：

实习真的是一种经历，一种磨练，只有亲身体会才知其中滋味。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。这一句是抄的，我认为很不错就搬过来用了。终于写到最后一周了，该写的不该写的都写了，在学校时挺“过来人”说过，还是在学校好啊，到了社会上就明白在学校的好处了。现在我也终于体会到这句话的真谛：在学校迟到是要扣分的，可在公司迟到是真扣钱啊

销售实习周记 篇 2

销售实习周记 300 字一：

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

销售实习周记 300 字二：

实习的第二个星期——“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许

同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

销售实习周记 300 字三：

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。

不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

销售实习周记 300 字四：

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋伴着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的。没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧！

销售实习周记 篇 3

篇一

第一个礼拜的实习，我能够简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多察看，多思考！

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能学到不少货色。同事们都很热情，很照料我，常常在我遇到艰苦的时候便自动伸出支援之手，令我无比激动。

为了能够真正的学到常识，我很严厉的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会当真思考几遍，因而，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不督促，都把任务部署好，然后便交给我自己去处理，同时还不断供给一些帮忙。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

几天之后开端在同时的帮带下，做一些业务相干的活，重要是在

一旁帮忙处置一下简单的事情。也就是打基本。可别小看了这些活，虽说简略，但都是忽视不得的，每件事情都至关重要，由于它们都是环环相扣的。为了保障最后能够胜利，前面的每一步基础都要打好。

一方面要弘扬团队精力。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其余人更好的沟通和交换，互相赞助，协力实现独特的目的，团结世人的智慧潜力够施展的效力。

另一方面，要发挥自主思考问题的才能，在遇到问题的事情，自发尽力去独破解决，这样对问题便能够有一个更深入的懂得，当解决的时候也会受益无穷。

篇二

实习第二周开始，已经逐步进入状态。开始独立接触一些业务，公司也明白对销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是透过电话跟客户沟通。

当初开始便需要跟客户交谈，要能够很好的懂得客户的用意，同时正确的向客户转达公司，以及公司产品相关的信息。这就请求我对公司自身的一些业务流程和产品特色有相称的熟悉。于是每一天上班我都会比同事去的早一些，预备一些材料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在头脑里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，渐渐的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每一天都要接收好多个电话，电话通常都较短，只要简单的作一些相关的先容即可，当然也有些客户需要更具体的信息，于是我需要全局都做一番描述，力求让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是十分杰出的。虽然自以为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满足的挂电话的时候，自己心里都会认为很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我方才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

电话一多就轻易乱，幸好有同事在旁边一齐应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家相互辅助也使问题容易解决得多了。

工作都是辛劳的，个性是周末前的一两天，电话特殊的多，仿佛

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表现对我这段时间的工作异常满意。

经由两个星期的锤炼，发现自己进步还挺快的，即便是之前素来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的意识，这一周依然做透过电话跟客户沟通的事情。偶然也出去跟客户面谈。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不晓得事情到底是怎样一个样貌，是真的那么难，仍是并非如斯，所以，不论怎样样，即使是自己完全陌生的事情，只有有机遇，都必定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就须要做更多的筹备工作。另外就是不要惧怕失败，只要居心去做就能够了。等到纯熟了，那么成功将是瓜熟蒂落的事情。比方我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者能够说失败了，但透过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几回义务的成功都起到了极大的推进作用。自己也透过一向的经历和尝试测验了本身的水温和适应潜力。

因为自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比拟缓和，也不大顺利，不外有了一次阅历之后，提高了不少，再加上经理跟共事的激励，本人尝试勇敢的去敷衍，缓缓的好了很多。不再会在生疏的场所怯常这天下来，应对教训比我丰盛的经历比我深的多的多的客户，也可能透过简洁清楚的表白让对方熟习咱们的产品，让他们对我们的产品发生更浓重的兴致。

只有透过不断的努力，不断的尝试，不断的积聚经验，才干够发现自己的不足，而后在补充不足的时候，我们便实真实未审在的进步了自己。所以，无论怎样，努力去做吧，告知自己，只要专心，就能做得更好！

销售实习周记 篇 4

销售顶岗实习第一周

实习销售顶岗实习第一个星期，实际算是适应期主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等另外，尝试更同事多沟通，多听，

碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情也就是打根基可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是互连的为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了

销售顶岗实习第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

实习销售顶岗实习第二周开始，已经逐渐进入状态开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过跟客户沟通现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的价格也是有非常大的竞争力虽

户或合作伙伴满意而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的

工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们大家互相帮助也使问题容易解决得多了一个人做就很难一起做就变得非常容易我对这段时间的工作非常满意

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多不再会在陌生的场合怯场今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情比如我的销售顶岗实习第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自

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/345201341234011310>