

销售员实习报告

销售员实习报告 篇1

一、实习目的

1. 了解零售行业的促销策划员岗位具体工作内容通过深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2. 通过实习将在学校学习的理论知识同企业的实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3. 掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握的能力。

4. 掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

二、实习任务

在暑假实习期间，我在单位担任促销员的工作，主要负责在 8 月份的各个节日计为超市设计行之有效的促销方案设计，从而提高超市的销售额。在实习期间我主要负责了“七夕”这个中国传统的节日的促销方案设计，并监督促销实际的实施过程，记录整个过程并写下工作总结，为下一次促销做一个好的借鉴。这个促销员的工作为我从事营销和销售事业的岗位的工作奠定了促销方面的基础，使我可以更好的适应将来的工作。

三、实习单位简介

__百货有限公司位于美丽的_县_镇_街，企业法人是_先生，超市主营行业为：超市、百货、便利店等。

_是主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。_超市采取自选销售方式，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，涉及生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、家庭用品、电器、电子类产品、儿童类产品以及服装等上万种商品。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为 35000 平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上 7 点到晚上 9 点共 14 小时。按产品分类共分十多个区，每个区都设有一个销售主管和大约 5 至 8 名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有 20 几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

_超市本着“一切从顾客需求出发”的宗旨，在业务管理模式，最大限度地降低商品成本并让给消费者，因此，_超市商品价格在同类商场中式最有竞争优势的，自爱经营特色上，_超市以优质的生鲜食品闻名于社区。

_超市秉承“天天低价、始终如一、保证满意、服务社区”的经营宗旨将经营模式由单店经营发展为连锁经营，将采购模式由现金采购发展为联合采购、物流配送，将本土经营向北方区域拓展。

未来几年，_超市将坚持以“新鲜、便宜、便利、舒适”经营定位，努力成为中国华北地区地区二、三线城市零售行业的领航人，在机遇中寻求发展，在诚信中铸就辉煌，为将_超市发展成为华北地区最强零售商而奋斗！

四、实习体会与小结

一个月的实习期很快就到了，我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我的工作，还要能回头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，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。

通过这段时间的实习结合自己的专业知识我得出一些结论①、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接受，只有这样才能达到生产的目的。

②、作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，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。

③、企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，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该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的.变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。五、给超市的一点意见

_超市作为市场营销专业实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与_超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

总的来说这次实习培养了我的综合素质，炼和提高了我的能力。同时，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了积极锻的促进作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定促进作用，但是我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行，还需要我在平时的工作学习中逐步的积累，还要不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高滋生的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。最后，我要向我的指导老师李爱萍老师和实习单位_超市表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

销售员实习报告 篇2

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。

一、实习内容

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。

二、实习总结或体会

20__年__月__日到__月__日，我在__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__市__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__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。

销售员实习报告 篇3

一、实习时间

20__年月2日 20__年月2日

二、实习单位

武汉**科技有限公司于20__年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电

信的 Sp 业务，获利颇丰。随着 Sp 行业的逐渐规范以及中国移动 SI 平台的建成，作为中小企业的武汉**科技深感行业风险的巨大，于 20__底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于 20__年月底正式进军数码行业，首先从 p 播放器入手。笔者正是此时加盟**，开始公司的二次创业。

三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

（一）高校促销活动期（0 月 27 日 06 月 19 日）

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校 60 多所，在校学生四五十万，年消费额到达 0 亿，近年越越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。

因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

从我说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的.营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。

突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的 p 专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后在我们学校举行的为期一周的促销活动也证明收效不大。

（二）门市零售学习期（06 月 20 日;07 月 12 日）

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑站柜台的，我是创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。

销售员实习报告 篇 4

确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续 7 天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9:00—11:30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我实习的两周时间里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份实习工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的'帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。

你看在军队里，哪个队没有纪律，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况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

销售员实习报告 篇5

很高兴能参与这一次的迪彩实习，和几十位战友一起在武汉度过了一个炎热而又漫长的假期，大学生公司做销售员实习总结。在这些日子里，遇到了很多不同的挫折和困难，孕育了许许多多的感

触和心情，尽管回忆起来是那么的辛酸，那么的惨痛，但这段日子确实又是充实的，让人飞速成长的，而且大家都是一起在痛并快乐着地战斗。在此，我对这为期一个多月的实习经历做一个总结。

第一点，做事绝对不能只有“三分钟”热情。

我承认，我们这一批人都是有着雄心壮志的，都有着不服输的精神，都有着想要争取拿第一的狠劲。但是，能够把我们这些小小的目标付诸实践、变成现实，是需要时间、需要耐心、需要用强大的毅力来实现的。每个人都知道，做销售是非常辛苦的，我自己也十分的明白，对于做销售一开始我是没底的，因为我以前从来没有下到过一线做促销员，从来都不知道促销员要面临着多大的压力。但是我总是认为有压力就会有动力。于是，在和索芙特和馥佩的较量中，我们吴家山店发挥出了超乎正常水平的实力，以绝对的优势把索芙特和馥佩踩在了脚下。

但是，索芙特和馥佩落荒而逃以后，我们的正对面就没有再搞过类似的活动，一直都是零零散散的摆着一些无关紧要的商品。这一点，让我们很得意于自己的实力，于是我们开始沉溺在前两次胜利的光环之中，销量渐渐下降。问题的出现让我隐隐的感到不安，但是我又没有当众提出来，而是选择了一个人默默地思考解决问题的方法。也许是运气好，我选择了一个优秀的带队人——褚瑞琳。在这个很关键的时候，他的出现，让我把悬在半空中的心放下了。他似乎看透了我的心思，在晚例会的时候把我们面临的这个问题提上了议事日程，一起讨论该如何解决这个问题，然后当着古田办众人的面，为我们提出了解决问题的方法——定制团队销量和个人销量，按照完成率来算，完成了有奖励，没有完成的要惩罚。让我意外的是，这个方法不仅为我们解决了一直萦绕在我心头的问题，而且还给我们吴家山店的战士带来了巨大的斗志，实习总结《大学生公司做销售员实习总结》。从第二天开始，我们吴家山店的人就一直在全力以赴地在战斗，尽全力让自己成为最优秀的自己。我想，这也就是属于我们店的风格，绝不服输，贵在坚持！在我要特别感谢褚瑞琳，为我指明了方向。让我能把简单的事情重复做，重复的事情认真做！

第二点，做自己的第一名。

关于这一点，可能会有很多人持怀疑态度，我就来说一说我的拙见吧。在人类社会的发展历史中，关于竞争的话题是永远都不可能消除的，有人的地方就会有竞争！在某一个时间，某一个地点，你打败了你的对手，这只能证明你在那个时间，那个地点是优秀的，如果换了一个时间，换了一个地点，你还会不会是最优秀的呢？我想，这个问题没有人能给出一个完美的答案。但是，如果你对自己的实力了如指掌，如果你时时刻刻都在全力以赴，尽全力做好每一个细节，如果你在不同的时间不同的地点都能达到属于自己不同的目标，勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟地坚持做好每一件事，那无论走到哪里，你都是优秀的！在武汉会战的时候，经常有听说别的店员在讨论着要“搞死褚瑞琳”、“搞死汉川”、“搞死古田”、“搞死吴家山”之类的，我不想定性地评价这个事情到底是好还是不好，我的想法就是，无论如何都不要以别人的标准来衡量自己，因为每个人自身的潜力都是无限的，就像一只野生的跳蚤，本来能跳多高连它自己都不知道，但是如果把它关到一个小方盒子里关上一段时间的话，以后它就永远跳不出那个盒子了。人最大的敌人就是他自己，只要超越了自己，任何对手都不算什么了。

第三点，保持良好的心态。

首先强调一点：微笑永远是属于每个销售员的，杀伤力最大的武器。在卖场做事，压力是可以切身、直接感受得到的，主管会刁难你，竞品促销员会打压你，就连消费者也会有一部分会用鄙夷的

口气丢下一句：“我不用杂牌子！”然后扬长而去。这些事，都会影响到我们销售时候的心情，心情不好，脸上自然就不会有好看的表情。所以，在做销售的时候，只有调整好自己的心态，才能笑得真诚，笑得自然，因为没有人会愿意去理会一个满脸乌云的销售员。当然，对于我个人而言，有一点心得想在这里分享给大家：没心没肺，有时候也是一件好事。我这个人从小就是“好了伤疤忘了疼”的人，在我这里，是没有隔夜的悲伤和痛苦的，但是好心情却是可以一天天的传下去。当天无论受到竞品促销员多大的打压，无论受到消费者多少的白眼，只要睡一觉，第二天依旧开开心心地去卖场，依旧开开心心地卖货，依旧开开心心地对待每一个顾客，每一个消费者。微笑依旧，阳光灿烂，因为我相信，风雨过后总会有彩虹！

这三点，是为了鞭策自己，让自己能在以后的工作和生活里继续保持高昂的斗志与激情，让自己成为最好、最优秀的自己而提出来的，希望每一位武汉会战的战友和我身边的每一个朋友都能找到属于自己的成功之路，然后坚定不移地走下去！

销售员实习报告 篇6

谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会的认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另

一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论如何都不会退缩的，有压力，有挑战，才会

有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有

提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

二、吃得苦中苦

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

三、方为人上人

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了属于自己的'第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉

住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快

提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会

上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

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/657015013166010010>