

【推荐】销售实习日记模板汇总8篇

一天将要结束了，我相信大家都是有所收获的，何不趁现在赶紧写一篇日记。日记你想好怎么写了么？以下是小编整理的销售实习日记8篇，希望能够帮助到大家。

销售实习日记 篇1

XX年1月23 星期一 天气：小雪

今天可是大年初一春节啊，想着以前在家舒适地躺在床上睡到中午，今天却依然要顶着严寒去上班。没办法，过年期间，公司人手紧缺，正所谓我不入地狱谁入地狱。

而供公司也在这个喜庆的日子里搞起了优惠活动，凡是正月初一到初七之间，来我们公司买空调与电脑的，送东西的送东西，打折的打折，目的就是为了让在这个喜庆的节日里，回馈众多消费者这么多年以来对本公司的支持。虽然上门的消费者并没有我想象中的那么人山人海，但生意的确比以往多了很多，往往还没给一位顾客详细的介绍完一个电脑产品的功能，另外的顾客却要叫我帮他介绍一下其它的电脑。

销售实习日记 篇2

刚来的那天下午，我忙着安顿自己的东西，销售实习日记。第二天到办公室里才好好地了解了附近的环境。这是处于江边的一条小街上，来往的车辆络绎不绝。这个地方的街道有些旧，但从对面的物流公司和自来水公司可以看得出这儿在镇上算是某种程度的经济中心地带

。根据公司的要求，所有的销售处都要有统一的门店设计版式，包括两块大型店牌、文化展览kt板、样品展区等，指定的颜色和规格。后来我走的时候，公司装上玻璃大门，铁闸门还要刷上中化蓝——我第一次知道那种蓝色在公司被作中化蓝，好一种带有感情的名字。通过这些细节感受到中化化肥追求标准化的企业文化。

小池销售处的办公室里有几台电脑，几个员工在不停地忙碌着，后面有一个资料室。公司里时不时有电话响起，或是从分公司来的指令，或是客户来电话要提货。客户从上门缴款到提货，基本上半个小时之内可以完全解决。公司几年前在这里成立了销售处，已经有了一批比较稳定的客户。无纸化办公的一个特点是，在整个公司里面能见到文字材料很少。我刚去，高老师给了我一本《中化化肥货权管理条例》，三天之后我便读完了，对整个公司的货源申请和货物管理有了大致的了解。之后他们再没有给我其他的资料，我自己去翻看了陈列在办公室内的一些规章制度和文件的，其中包括《业务员工作手册》等，明白了相关岗位的职责和任务，范文《销售实习日记》。我是作为销售实习生来学习的，理应多看一些关于销售业务方面的文件。有一些书籍上面印有此书涉及商业秘密不可供外人翻阅之类的字样，但是既然放在显眼的位置上，针对我这样的实习生来说，应该不算是什么秘密，果然经理也同意我去翻阅。通过主动的浏览和查阅，我看了不少有关公司的资料。

相信很多在大型企业实习的同学都有这样的感受，那就是公司没有分配专门的工作给实习生来承担，甚至通常说的导师也不会主动过来手把手地教我们来做什么。这样的情况下，我并没有因此而无所事事。相反，我自己去看了很多文件，然后就不懂的问题向其他员工请教。这样

我就了解了很多情况，如果我不自己去发现可能什么也不会了解。通过几天的实习后，我给自己定下了两条原则：一是“三多”，即多看、多听、多想；二是每天为公司多做一点事情。在后来的实习过程中，我无论是在办公室还是生活中的交往过程中，我都是采取了多听、多看的做法，去体会别人的感受，去理解他的立场，从而去分析他的想法。在办公室里，看那些员工怎么跟分公司和客户沟通，如何与同事交流。听他们打电话，判断对方的话语和他们的应答，这样的机会是很珍贵的。去年我在武汉绿线做业务员时一直都是自己去打电话，今年则可以看人家怎么去使用电话，思虑自己的得失之处。我本来不太喜欢讲话，又是初来乍到，对环境不熟悉，所以在办公室里基本上扮演听众的角色。合适的话题我偶尔插一些话，对大部分的情况缺乏深入了解，所以是聆听为多。还有一种情形，如果公司里不忙的时候，永远不会有人安排你去做什么。可能办公室里连个固定的空座位都没有，实习生常常是个很尴尬的角色，无聊的感觉非常强烈。我实习的地方也是这样，但是我每天起床之后想的第一件事就是我今天能为公司做什么，是打扫卫生、接电话，还是帮其他员工整理文档？我一般提前都有准备，想好了再去做。办公室不大，几个员工都在显得时很拥挤，因而我也没有总是待在里面。

销售实习日记 篇3

3月12日 小雨

实习第一天，我一大早匆匆的准备了一下就做车就来到了广安消防器材有限公司。对于这个公司我是很熟悉的，暑期社会实践就是在这里进行的。

到了公司，大堂的前台文员接待了我把我领到了办公室进行的简单的程序，我就顺利的成为了公司的一员。精彩的一天要开始了。林经理是个很和蔼的中年人，我们有一句没一句的闲聊着，她带着我在公司的参观。把公司的设施和一些路线给我做了简单的介绍。之后就带我去我的办公地点。我是应聘的是公司销售部经理助理，是文员的工作。办公室里就我和一个女同事，所以环境还是很不错的。经理说明天开始我就要接受为期1个礼拜的基本的的培训。因为我之前没有这方面的经历。第一天就是在办公室里了解情况没什么事做。

3月13日 小雨-多云

今天开始我就要接受公司的基本训练。就是一些基本的礼仪和应该注意的事项。从早上开始一天都在学习和实践，训练的老师蛮严格的。和我一起学习的很多人都是新加入公司的。大家都是年轻人所以期间的气氛不错挺活跃的。早上的时间是老师在公司的学习大厅给我们教学。教的是一些公司的文化和公司的发展，以及做为公司的一员应该具备基本的情操和基本的素质。是比较学术的东西。感觉和我们在学校上课没什么区别。就是用我们本地话期间经常用我们本地的语言进行交流很亲切也很有趣。大家都很积极的。下午是实践老师带我们很详细的参观了公司的人事处和安全部并且对其进行了解说。我们都有记笔记。这些东西和地方我们以后都会很经常的使用到的。

3月14日 阴-阵雨

虽然名义上我是在广安消防器材有限公司实习，但是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。平时习惯于睡懒觉的我顿时觉得时间不够用!但是想想鲁迅先生曾说：时间就是海面里的水，只要愿意挤，还是有的。而且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。所以只好开始慢慢调整自己的生物钟来适应上班族的快节奏生活了。

3月15日 星期五 晴

虽然销售人员不是一个很高尚的职业，但要做好也不容易，需要丰富的知识和很高的涵养。所以，要成为一名优秀的销售人员“好学肯钻、知识广博”是非常必要的。普通的岗位，不平凡的人生!一个好的销售人员，首先应该是一个爱学习、肯钻研、知识面宽的人。作为一个销售人员，不可能一生中始终销售一种或几个产品，从广义上讲，不管什么产品都是销售，业务上有一定的共性，但是产品与产品的不同，销售策略、操作手段都需要根据具体的产品有所变化。首先，要熟悉业务必须先熟悉产品，对产品不熟悉做好销售是不可能的，因为每个客户都是建立在深刻了解产品的基础上做出决定的。公司要不断的推出自己的新产品，销售人员也需要不断熟悉和掌握新的知识。要想对一个产品的销售工作做好，不但要了解产品本身，而且要对国际、国内相关产品的资讯有所了解，对于生产同类产品的公司有所了解。这就涉及到知识的广博，这对自己的业务是很有帮助的。如果遇到一个知识广博的客户，提到别家的同类产品，如果你能将他提到的产品进行剖析，指出我们的产品和他提到的产品相比较，有哪些优点，购买我们的产品比他们的产品有什么好处，功能上有何不同，试想结果和你对别人的产品一点也不了解能一样吗?好学肯钻、知识广博是销

售工作人员必备的素质，每一位销售人员必须注意培养和提高这方面的素质。在实际工作中一定会受益非浅的。

3月16日 星期一 晴

体会社会人生，“一回生，两回熟，三回要成老朋友”的待客之道要长留心中。当我们在待客时，千万不要轻视任何一位顾客，我们要能够超前预见到顾客的需要，这也就是交友之道。我们在对待顾客朋友时，如果你能与友善，关心他们，能够与他们投缘，那么我们的潜在顾客就会增多，就会门庭若市，而如何才能让我们既快又准地与顾客成为朋友呢？那就要我们以交朋友的方式，对待我们顾客，就要我们学习很多待客知识，并运用到实践中去。在人际交往时，我们常说“一回生、两回熟、三回要成老朋友”，那就要求我们的管理者们多多培训下属掌握待客之道，让我们所有的人都会待人处事。在此，要求全体员工记住自己的言行举止，注意自己的仪容仪表，更要注意自己的内在修养的塑造，成为品行兼优的人，才能够广交天下客。在这几天，我认识是几个志同道合的顾客，虽然不在我这买任何东西，只是暂时先了解、了解，有两个都是在校大学生，很谈得来，都是打算买笔记本电脑，已经来我们店4、5次了，每次来我们店都找我，在和他们的交谈中，我也学会了不少电脑知识，也了解了他们的需求。其中，还有一个还是学习计算机专业的，说等他们决定配置、型号后就来我这买。其实，对我而言生意是次要的，“志同道合”这种知己的感觉才是人生最宝贵的东西。我们在一起聊人生、聊理想、聊创业、聊社会、聊民生……和他们的交流我可以看到我们这一代大学生的激情，有许多共鸣。我们有抱负、有理想，关心国家、关注民生，我们看到国家的希望和自己的前途。

3月17日

星期二

“逢客就笑”是一种做人的艺术，更是一种实惠的服务投资。平时，我们可以留意到我们的各个分店，甚至于部门，凡是各级员工总是保持笑容的，那个子公司或部门就一定有“市场”。相反，员工面无表情，动作麻木的，就容易出现问題，假设客人来到我们的酒店拿预订的房间时，前台小姐主动性较差，面部也无表情，这时客人即刻就会产生反感，如果再出现他根据前台小姐提供房号进行入住时，发现房间内住了他人，那么就会产生一宗投诉事件。再假设，若游客到动物园游玩，买票时，若售票员面无表情，动作生硬，游客就会产生陌生感，若再到验票口，而验票员面无表情，动作生硬，游客就产生反感，若到乘车区，导游也是面无表情，讲解生硬，那么投诉很可能就会产生，因为我们曾经就有过这样的事例。所以，工作中，我们必须满怀热情，笑脸迎客，实际上，笑容是服务中的一个很好的添加剂，也是经营管理中最实惠的投资。

销售实习日记 篇4

今天我们需要盘点店里所有的药品，虽然很累很多但是看到最后自己能坚持着把所有的货物盘点好真的是蛮有成就感的。今天最大的收获就是，我们人生中需要面对很多事情并不是我们想象中那么好的，既然有时候我们没有办法去改变就不妨学着去接受它。还有就是面对的事情又多又烦时一定要让自己的心静下来，不要着急慢慢来来。因为只有这样才能把我们的事情做好。、我对这个销售行业的要求也有了新的认识。

药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻

不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

销售实习日记 篇5

销售实习第一天2月3号

考完了试，我们接下来就要开始为期3周的实习。老师要求很严格，必须得是跟推销有关的工作，这样安排或许是让我们将理论投于实践过程中去，我有些苦恼，本来想回家帮父母卖家私，这样的推销更方便，但苦于盖不了章，只能打消这个打算，在广州找份关于推销方面的工作，例如电话推销，保险推销之类的。后来在朋友介绍下，我去了在我们学校附近的中原地产公司面试。来到公司面试，主考官是一位亲和的黄小姐，我本来还有些紧张，因为自己以前没从事过房地产方面的工作，但是黄小姐亲切的语气感染了我，我慢慢冷静很多。黄小姐问的问题，是像为什么要选择这家公司，工作辛苦能否坚持等之类的问题，我都一一做了答。结束后，她叫我回去等通知，不过她告诉我对我比较满意，不出意外明天就可以上班了。结果，晚上中原地产人事部就打电话通知我，明天就可以去上班了。听完这个消息，内心即期待又紧张，期待这份工作能给自己带来的成长，紧张的是自己能否胜任这份工作。不过，生活再继续，我会更努力。

销售实习第二天2月4号

早上我早早地就起床了，有点兴奋，还有一点的期望。来到了中原地产公司，见到了昨天面试的黄小姐。她把我领到了办公室，开始给我讲解一些房地产领域的知识，不过更多的是关于中原地产的成立及工作范围。中原地产是一家在全中国、香港最具规模、分行覆盖网络最广的专业中介代理公司，有着长远稳健的发展布署，有着优厚的资源和发展平台，要的业务范围包括项目的可行性研究分析、项目推广、策划销售、二手房屋的买卖及租赁代理等业务。中原地产祈福新村店很锻主要工作是写字楼的租赁、买卖，有扫楼的工作、收集房源工作、寻找客户工作.....，由于我之前没有直接性接触房地产销售工作，这方面没有什么经验，所以公司安排我跟随一名有经验的物业顾问，让他指导我的实习工作。他叫我称呼他为王哥，由于今天是我第一次也是第一天接触房地产类的工作，所以王哥给我安排的任务是熟悉工作环境并且给我很多与房地产的基础知识相关的资料，要求我回去仔细的看完。资料里面的内容很丰富，比如说有房屋的基本类型，土地的基本类型等。

做房地产工作，如果自己都不了解这个行业，自己都不清楚在卖什么样的房子，不了解房子的优缺点，那么还怎么去推销呢？

销售实习第三天2月5号

实习都要尽快熟悉了解公司和基本的日常工作。今天上午在公司继续接受培训，下午王哥给了我一个任务就是去调查其他房地产公司信息和楼盘。

我首先确立目标，我想要调查的是祈福这块区域的房地产市场，但因为平时没在这边了解过，所以一些地产

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/785241011320012
012](https://d.book118.com/785241011320012012)