

实习生销售的实习心得

在平日里，心中难免会有一些新的想法，写一篇心得体会，记录下来，如此就可以提升我们写作能力了。很多人都十分头疼怎么写一篇精彩的心得体会，以下是小编为大家整理的实习生销售的实习心得，仅供参考，大家一起来看看吧。

实习生销售的实习心得1

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受！

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高。

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的！哎！第一次面试就这样流产了！

有了第一次的教训，第二次好不容易才找到公司所在地址。面试的人还是挺多的。看着这些陌生的面孔，心里有种不安的感觉，我是害怕失败吧！不管怎样，总要面对的！这是第一次参加这样的活动，不免有些紧张，台上没能完全的放松！经过漫长的面试，我还是满幸运的获得了我的第一份工作——

维纳斯促销员工作时间是国庆三天。节假日，八一广场人山人海，我们的工作负责招揽顾客到摄影电里拍照，对象是情侣，婴儿或是消费能力高的人群（那家的消费可真不是一般人所能愿意花费的）！手里拿着宣传单穿梭在人群里，寻找目标。漫长的一上午也没拉到几个顾客，这真的有点难，不免有些泄气，很想不干了！那时已经有几个中途逃离了！也许，是第一份工作不想就这么结束了，最终我还是坚持里下来！可是我的努力却只换的10块一天的工资，理由是我没拉到很多顾客！第一份工作很失败.....

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己！和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论！所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才！两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试！在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫！这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括Money 了！

实习生销售的实习心得2

我本身就是一个玩心很重的人，我也很喜欢和不同的人打交道，尽管自己在学校的时候没有好好的学习，但是自己进入到店里开始，自己就一直认真刻苦的工作，也收起自己的玩心，在工作的时候就认真的工作，刚到店里的的时候，自己还有一些的懒散，也是因为店长和店里其他员工的严格的要求和指导，我才慢慢的改正自己的毛病，也是他们教会了我职场、社会是和学校不一样的，我们应该在收起在学校时候的那种态度，在社会上是没有人去关注到你的心情的，都是会为了自己的利益而努力的，现在这个社会也是稍微的不努力就会淘汰掉的，通过这段时间的工作，我也意识到了社会的险恶，也彻底的意识到了自己应该要去认真的完成自己的工作，不能再像之前一样放纵自己了。很多的同学和前辈都跟我说过，在大学毕业之后的第一份工作是非常重要的，但是我现在不觉得，我觉得不管是做什么样的工作，都要去为了自己的工作而努力，又不管自己处于什么样的环境，也都要为了自己的生活而去努力。

通过在手机店的销售我也学会了很多在与人交往、打交道方面的技巧，也提高了自己在人际交往方面的一些能力，我更懂的和不同的客户应该怎么样去交流，我也懂的了自己作为一个销售，如何更好的完成自己的订单，也如何更好的维护自己的形象和店铺的形象，自己所学习到的远远不只有这些，自己也在自己平时的工作的进程当中一点一滴、潜移默化的变得更好。

我从来不会后悔自己的所作所为，因为我知道自己不管遇到什么样的事情，也不管是自己怎么去解决都是自己所应该要经历的，所以我也相信自己以后一定会变得更好，我也会一直加油努力的。

实习生销售的实习心得3

我从2月6日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显

我从2月6日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节

，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

实习生销售的实习心得4

销售，并不是容易做好的工作，不过我也是努力的去尝试，同时自己也是尽力的去学习，实习期间的一个销售工作，我也是顺利的去完成，也是得到了领导的一个肯定，同时自己也是收获是巨大的，让我对于销售的一个理解，对于社会的认知是比以前也多了很多，我也是对于这次销售的实习工作有一些感悟。

这次实习，也是恰好碰到疫情，所以进展并没有那么的顺利，同事也是说，我们这一年的实习生运气没有那么的好，销售的压力也是比往届的大一些，不过公司也是考虑到这个情况，其实我们实际的任务还是有所下降，但是我也是感受到做好销售并不是那么的容易，而且通过这次实习

，也是感受到，要做好一份工作，除了外界等因素影响，其实个人方面才是更加的重要，就像我们公司的销售，疫情也是让很多的同事业绩下滑了，但是同样也是有开拓渠道，取得不错业绩的同事，销售的方式方法都不是一成不变的，在学校学到的很多的理论是比较总结性的，而我也是在实习之中感受到，很多的方面都是以前知道的，但是真的做起来，不是那么容易，可以说，理论讲起来简单，但是实际的操作却是很难，也是我们要不断的去尝试，去改变方式，来做好销售工作。

跟随同事学习，一起做销售的时间里，我也是体会到，在实践之中学到的东西也是要去运用的，和学校学习很不一样，学到的都是要用，有用的才学到，不像学校很多的知识可能用不到，但是也是会学，要去了解的，更加的基础。而社会工作方面我也是感受到，学的是更加的细，都是技巧性的东西，销售工作里头，我也是不断地尝试，渐渐地体会到同事们教我的东西是很有用的，也是取得一定的业绩，但也是体会到自己和同事之间的差距，除了经验上面，也是有很多是我没学过的，而他们学了，所以我也是要努力的去提升，去让自己不足的地方优化，能力有进步了，那么才能更好地去做好销售工作。

通过这次销售的实习，我也是更懂得了如何更好的去融入社会，去把工作做好，我也是对于未来更加的有信心了。我相信以我目前的能力，可能无法做的特别出色，但是也是会不断进步，去把工作做得更好的。

实习生销售的实习心得5

在xx商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的'故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理咨询。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能使他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

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/925021021244012043>