

销售周记 40 篇通用 200 字

销售实习周记 1

销售实习周记【一】

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，也逐渐学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。

经过几天下来，从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档、送送文件、打扫办公室、端茶递水等的“杂活”。因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。

我每天第一个到办公室，看到哪里不干净都会主动打扫，整理办公室。由于我是新人，为人处事还是要懂的，每天保持微笑，尊重这里的每一个前辈，大家也愿意真诚待我。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

销售实习周记【二】

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，也就是给客户打电话。在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的。

比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在 3-5 分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为他带来什么利益、做这件事对他有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

销售实习周记【三】

光阴似箭，岁月穿梭，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，经历了一些坎坷，但是功夫不负有心人，总算没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症，调整了心态。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一笔巨大财富。

有了这一个月多的业务接触，感觉再拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。老板也做出了新的指示，给我们每个人一定的工作任务。根据每个月的工作任务，开始

给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。以实现每天的目标为动力，我们都在紧张地展开工作。

销售实习周记 2

实习时间：XX. 1. 20-XX. 2. 21

实习地点：乐昌市河南镇造纸厂

总结报告：

为期 1 个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月 20 日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。

制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。

以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场

上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫无实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。

所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。

通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

销售实习周记 3

销售实习周记第十周 1

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。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。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。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

销售实习周记第十周 2

通过第一个礼拜的实习，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！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最大的效能。

销售实习周记第十周 3

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

销售实习周记第十周 4

20xx年1月7号，我正式实习上班了，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。主要工作是负责销售公司自己的电梯房。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。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。

销售实习周记第十周 5

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到N个电话的成长。每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的。接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时泡汤，这对于我们的心理打击是很大的，有时候一天情绪都很低沉，我刚开始两天甚至情绪低落到失眠。现在终于开始理解前辈们的辛苦了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，老是感觉电话在响，出现幻听，有时家里给我打电话都不敢接，怕他们跟客户一样拒绝我们。相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

销售实习周记 4

我从2月6日开始到xxx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！我也要请各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

销售实习周记 5

周记(1)

实习第一个星期，对我来说算是适应期吧。主要任务就是了解一些公司的相关背景、产品以及公司的发展方向等。另外，尝试与更多的同事沟通，从交谈中确实能够学到不少新东西。同事们大部分也都很热心，非常照顾我，经常在我碰到困难无助的时候主动伸出援助之手，令我非常之感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。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，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，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。

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！

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最大的效能。

周记(2)

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，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

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。于是每天上班我都会比同事去的早一些，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电话，电话通常都较短，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。虽然自认为口才并不好，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，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，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。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

销售实习周记 6

来到建业 10 多天了，这段时间伴随着很多的欣喜，也带着一些困惑，一个多月实习生活的开局还算顺利，对比刚过去的一周，我之前的一些困惑得到了解答：我来到建业实习到底想学到些什么？在这里我应该去做些什么？又应该怎样去做？然而短暂而宝贵的时间容不得我再去多想，我迫不及待想甩掉自己彷徨的脚步。

周四那天，苏总给我们几个安排了任务，或者说是指了一个方向。这确实让我们明确了这次实习的定位。一个多月的时间确实无法让我们真正学会怎样去做好一个置业顾问。我们要做的，更多的是去观察、去了解，去体会、去思考。当然，问题被提出只是开始，后面的过程才真正需要努力用功。还剩一个月左右的时间，我们已经有了大概的计划，相信自己能找到想要找的答案。另外，这周以来，我和同事们渐渐熟识，感觉自己真正融入到了这个组织中来，和大家都有了更多的交流。每一个人都是一本书，用心去读，总会有所收获。在

这样一个过程中，我对房地产行业，对销售这个职业有了更深的理解。师傅们说的一些话和她们说那句话时的表情我都深有印象：“销售，要耐得住寂寞，也要经得起辉煌。”“对待客户，要讲求策略，必要的时候可以给他‘一巴掌’，但一定得马上给他‘揉揉’。”“置业顾问，要对企业负责，更要对客户负责！‘顾问’两个字不是随便说的。”很多很多，这些不经意间流露出来的至理名言让我受益无穷。还有一个月的时间，我还能听到他们更多的心声，通过深入的交流，相信对自己的职业规划一定会有很大的帮助。

除了以上两方面，还有一方面让我找到了一种渐渐明朗的感觉。我一直以来对营销策划都很感兴趣，在学校也有过这方面的经历，还曾获得过全国大学生广告艺术大赛策划类的奖项。但是一直没机会在一个企业中真正接触到这一工作。通过对步行街营销策划的参与（虽然只是间接参与），我似乎又找到了那种创意与策划的感觉。我想，除了完成计划内的工作任务，

我会向策划专案小魏姐讨教，通过各种机会，参与到策划这一项工作中来，希望在自己感兴趣的方面，也能学到一些东西。

总的说来，这周以来我真正融入到了公司的环境之中，彷徨少了很多，反之有了一种逐渐明朗的感觉。这种感觉不只是因为我对剩下的时间有了一个大概的计划和安排，还因为自己对房地产，对销售行业有了更深入的了解。

明天又是一个新的开始，我已经甩掉了彷徨，脚步将会迈得更加坚定，更加迅速。

在公司實習已愈一周，通過几天來對《中建地產管理手冊》《新疆中建地產品牌研究報告》《太原“星河灣”地產營銷推廣方案》的學習以及几次与營銷管理部几位前輩的交流，我對於中建地產“系統化、流程化、规范化”的企業管理運作工序有了基本的理解；對於中建地產在中國建筑集團業務板塊中的職能定位以及中建地產与中海地產的業務區分、隸屬層級區分有了初步的認識；對於新疆房地產市場的基本競爭格局和未來走向有了一定的了解；在房地產企業品牌与項目品牌傳播推廣方面也极大地開拓了我的眼界，同時扭轉了我對於房地產企業品牌傳播策略方面的一些片面認識，對於房地產作為特殊商品區隔于普通快速消費品在品牌构建方面的不同之處有了一定認識。

销售实习周记 7

过大学三年专业系统的学习,我对市场的相关理论与知识有了一定的认知.但是这种认知大部分仅仅停留在理论的水平,为了使我们学到的这些理论与实际相结合,系里安排了这次为期八月的认识实习.实习的第一道坎就是找单位,怀着忐忑不安的心情,我开始寻找实习单位.

实习第一周:

实习的第一个星期——“真诚”今天非常的开心,因为经系安排到昌导汽车租赁企业下通知:今天是九月十日.我工作实习的第一天,我怀着惴惴不安的心情,之前听过很多关于实习生的传闻,说他们在单位要么被当成透明人,要么就净干些杂活,于是有点担心自己会和他们一样.看到这句话的请自觉在博客里留下言,呵呵,给我加加分支持一下,谢谢.踏进办公室,只见

几个陌生的面孔.我微笑着和他们打招呼.从那天起,我养成了一个习惯,每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”,那是我心底真诚的问候.

所以待人一定要“真诚”,做事也要“真诚”.做事必需按部就班,不能说是死板那是做事的程序必须遵守.看到这句话的请自觉在博客里留下言,呵呵,给我加加分支持一下,谢谢.事实是怎样就怎样,不要不懂装懂,这不同于作业错了可以一改再改!这就是我第一个星期的收获.

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,初秋拌着惬意的微风到来了.

实习第二周:

我总觉得,经常有一些细微的东西容易被我们忽略,比如轻轻的一声问候,但它却表达了对同事对朋友的关怀,也让他人感觉到被重视与被关心.仅仅几天的时间,我就和同事们打成一片,我担心变成“透明人”的事情根本没有发生.我想,应该是我的真诚,换取了同事的信任.他们把我当朋友,也愿意把工作分配给我.

销售是一门非常严谨的科学,有着认真的工作态度,与同事的协同合作,加上自己的工作能力和综合素质,这些才是实习要去努力做好的,也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的.

实习第三周:

实习的第三个星期——“条理”如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱,就要养成讲究条理性的好习惯.“做什么事情都要有条理”,这是经理给我的忠告.这绝不是一句空话.办理合同,如果不讲究条理,一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下.企业人员来了,准备许多资料,如:营业执照、企业证明、申请表等等.我们必需一项的检查过、计算过、是否合理.一位有成就的总经理讲过这么一个故事:他当部门经理时,总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕,而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件.师兄说,“虽然每天信件很多,但我都按紧急性和重要性排序,再逐一处理.”总裁于是把这种做法推广到全公司,整个公司的运作变得有序,效率也提高了.养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中受益匪浅.

工作总会有忙的时候,忙到一定地步,你就会感觉到烦躁,这是很正常的,不过,一定要以一个正确的心态去面对才行,毕竟你你怎么样闹心到头来不还得必须去解决那些问题么。

销售实习周记 8

我负责电话销售展台的设计,工作也有一个多星期了,这几天的努力工作也让我收获很多,下方谈谈这段时光对及经验。

一:总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务,电话一般状况下不转接进主要负责人,这种状况一般会出现以下几种:

- 1、你们搭建公司的,我们不需要,直接挂电话。

2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面的二种状况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自我挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有期望的。后面二种状况，对于我们电话销售来说，是个期望，但这是表面上的，期望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自我是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台必须要明白本公司是什么单位，你能够说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实状况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那能够跟他说说，他们对去年的会展状况满不满意，今年参加的状况此刻到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要明白大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那必须要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。

第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自我放下电话调整5分钟，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上，自我还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自我足点，多虚心学习，对自我有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会？今年参加那个地方的参会比较多？明年有没有展计划？大概什么时候会出来参展的信息？但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在透过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有期望的。

第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一向挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时光帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理此刻出门了，也不明白什么时候回来，累吧，还要打电话吗？很多人都会问自我。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连期望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，此刻社会的竞争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果最好呢？各位，自我用自我的经念去处理，不一样的问题有不一样的答案，但只有一个是不变的，在电话销售里面，每一个电话都是一次期望！

销售实习周记9

第一，我们是一名销售前台实习生，我们的分内工作其实不是销售二字，而是前台二字。

对于我们分内的工作，我们几个实习生在上周就已经有了一个大概的了解，但是我们的分工还存在很大的问题。所以在本周，我们把我们的手头的工作，根据轻重和急缓做了一个较为明

确的分工。经过一周的实践，我们也开始得心应手起来。另外，对于接待客户一事，上周应付起来确实心里没底，因为我一问三不知，生怕自己的一言一行可能惹怒了顾客，但现在我从容淡定了很多，他们一些简单的问题，我可以给出答案。一些我不知道的问题，我会理直气壮，而又委婉的告诉他，我不知道。毕竟我现在只是一名销售前台，我又不是销售顾问，我没有这个义务去回答他的所有问题，他又不是向我买车，我的责任只是在他确定买车时，我给他介绍一个销售顾问过去。当然，对于我回答不上的问题，在销售顾问向顾客解答时，我会尽量在后面听着。毕竟，暂时的无知是可以原谅的，但一直无知却是无法饶恕的。

第二，又学到了一定的汽车专业知识。

内训师魏哥除了给我们布置了每周一篇周记外，还给了我们一本漫画版汽车基础知识。作为一名学汽车服务工程的大学生，汽车基础知识理论上对我来说是问题不大，但理想是丰满的，现实是骨感的，真实的我其实是汽车行业的门外汉。看着这本漫画，我就真的把它当漫画一页一页地翻着，甚至还按照魏哥的安排翻了3遍。本周一的上午，魏哥就来检查我们上周的战果了，并给我们讲解这册漫画。我当时就纳闷了，这什么年代啊，连漫画都需要讲解了，魏哥接下来的讲解却令我大开眼界。漫画第一页是按发动机位置和驱动车轮进行的车辆分类，即用漫画简单的表示了 ff fr rr和 mr 四种类型的车，但魏哥却给我们讲解了一个多小时。他按照这个分类方式给我们平时生活中常见的车进行了简单的分类。这让我了解到，目前我国行驶的轿车中，大众、丰田、本田、日产、别克等品牌基本上都是前置前驱，甚至有的品牌都是前置前驱。奥迪的轿车基本上也都是前置前驱或者是基于前驱平台的四轮驱动，而奔驰除了 a 级和 b 级是前驱车，其余都是后驱车，而宝马和凯迪拉克都是后驱车或基于后驱平台的四轮驱动，并由此分类还引申到了奥迪和凯迪拉克的产品定位。另外，我也知道了，四轮驱动又分为全时四驱、适时四驱和分时四驱三种形式。每种驱动类型的特点在哪里，它们有哪些代表车，这些也有了一定的了解。后来介绍底盘的时候，我也开始知道了“平台化”和“模块化”这两个概念……

第三，对于销售流程方面，有了进一步的认知。

这个认知不仅是对于流程，更是对于我自身的认知，了解到了自己对于流程的理解还不够，往往只是知其然而不知其所以然。所以有时候在帮销售顾问跑一些流程时，因与以往的情况存在了一点偏差，自己就不知道该怎么办了。因此，在以后跑流程时，我要多问几个为什么，这样才能从容面对各种不同情况的发生。

第四，本周有个汽车新三包法的培训，这让我开始接触到了汽车三包法。

通过培训，我对以下知识有了一些了解。何谓汽车三包，即指家用汽车产品修理、更换和退货。哪些车能够享有三包；哪些情况下，消费者可以选择更换或退货；哪些情况下，经营者可以不承担三包法规定的家用汽车产品三包责任；哪些情况下，消费者可以选择免费更换易损耗零部件；哪些情况下，消费者可以凭三包凭证由修理者免费修理；甚至还知道了一个对于部分消费者有利的小小法律空子……

销售实习周记 10

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现

在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。

带领我的是我们业务部的副经理——xx，这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了 3 次以后，我基本上克服了第一次的毛病，xx 也说好好了，并赞扬我进步很快。

记得那一天是去东风路上的“老丁家”酒店，见着大堂经理以后，竟因为紧张而直接问要不要我们的软件，因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的 7 个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。

没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知这酒店的老板是谁，有没有分店，有多少服务员，有多大门面，有多少桌、椅，有多少大包，多少中包，多少小包，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这

家搞定。

销售实习周记 11

一、实习目的

1.1 实习单位简介

河北德泽龙医药有限公司,是原河北省医药公司配送中央改制从新成破,是合乎国度 gsp 尺度的大型医药批发、物流、配送核心,公司现位于石家庄市裕华区方村产业区石栾路 99 号,与 308 国道相邻,交通非常方便。

公司凭借交口称誉的有效的商品德量管理,良好的经营前提,一流的服务水准和雄厚的经济实力,逐渐建立起了笼罩河北省地市县的医药经营网络,以及山西、山东、内蒙等外省市的医药物流配送业务,并与全国 700 多家药品出产企院坚持着良好的业务往来与配合关联。

德泽龙公司凭借齐全的种类,牢靠的品质,公道的价钱,优质的服务,健全的网络,良好的信用和科学的管理,致力于发展成为全省及至全国最具影响,最具范围,最具潜力的药品经营企业之一。为了发明将来我们联袂共进!为了超出当初咱们将一直尽力!让你满足,是德泽龙永恒的寻求!!!

1.2 实习目标及意思

1、测验和考核了我们对所学专业知识和技能懂得和控制水平,锻炼了我们综合应用所学专业知识和技能,分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步造就了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力,培育其在其在研讨中收集、演绎、收拾材料的能力和实际接洽实际,捕风捉影的工作风格,及踏实当真、刻苦刻苦、敢于翻新的工作精力。

3、通过实际工作中与别人的普遍接触,进一步锻炼了我们的表白能力和交际能力,培养了我们的团队意识。

4、进一步熟习连锁企业工作的重要内容和职责要求,做好就业的心理筹备和常识贮备。

二 实习单位 河北德泽龙医药公司

三 实习岗位 销售员

四、实习内容

1、了解企业的经营思维和策略方针,了解企业制度情势、组织机构设置情况,分析其存在的合感性。

2、了解并剖析企业的经营名目和内容,懂得企业是否器重市场考察工作,是否树立起

迷信的市场信息收集和信总治理体系，企业市场信息的起源渠道是什么，市场环境对营销运动的影响。

3、重点了解企业的洽购、物流、销售情形、促销情况、定价情况、经营情况，察看并思考企业工作职员碰到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理把持办法，思考各部分职能是否得到了充足的施展。

5、了解并分析企业管理中的艰苦和阻碍，思考解决的措施或计划。通过实现上述实习内容，对企业建立起完全、全面、清楚、深刻的意识。

五、实习请求

(1)严厉遵照实习单位的各项规章轨制，按实习单位的划定时光上、放工，留神交通保险，饮食平安。

(2)不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。

(3)勤学好问，踏实肯干，谦逊谨严，捉住机遇锤炼本人的沟通能力、社交才能。

(4)在全部实习中，应注意培养自己的义务心，培养自己认真、虚心、勤恳、自强、立异的精神，严格要求自己。

(5)服从实习单位跟领导老师的部署和指挥，未经容许，不得随便调换实习岗位。

(6)实习期间，每人撰写实习周记，记载实际的实习情况与主要实习内容，实习停止后将周记附在实习讲演后面交由指点先生检讨。

(7)有事请假，违者按学院有关规定严正处置。

销售实习周记 12

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。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。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。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

在碰到问题的事情，一方面要发扬自主思考问题的能力，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最大的效能。

实习周记(第五周)xx年3月30日

经过四个礼拜的锻炼,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,由于自己向来比较内敛的缘故,首次与顾客面谈显得比较紧张,也不大顺利,不过有了一次经历之后,进步了不少,再加上店长和同事的鼓励,自己尝试大胆的去应付,慢慢的好了许多。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客,我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。

实习周记(第六周)xx年4月5日

通过一个半月的锻炼,我体会到了做事不要害怕失败,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。比如我的第一次跟顾客面谈,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!

实习周记(第七周)xx年4月12日

眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去,但是我自己却学到了很多的东西,使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要:人在倾听时具有令人惊讶的选择性。我在这里所写的大部分东西您可能逐字阅读了,但如果我站在您面前讲同样的话,可能仅有20%或30%被注意到。

那部分内容可能是您最想听的,或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果表明成年人能够注意倾听的平均最长时间为20-30分钟。由此可知,为什么我们往往记不住一些对话以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以一定要把“销售要点”指出来,说明的语言越简炼越好,简炼能突出要点,千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

销售实习周记13

实习的第一个星期

20xx年1月7号,我正式实习上班了,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。主要工作是负责销售公司自己的电梯房。几天之后开始在同行的帮带下,做一些业务相关的活,主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。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

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/086155155153010241>