

# 销售实习心得体会

某些事情让我们心里有了一些心得后，有这样的时机，要好好记录下来，这样可以记录我们的思想活动。那么心得体会到底应该怎么写呢？以下是小编精心整理的销售实习心得体会，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 销售实习心得体会1

20xx年马上接近尾声，我在今年工作中的努力也得到了回报，虽然有不足，但总体上来说，成绩还是可观的。店面里几乎每个月都能完成规定的任务。身为一个店长，我会严格要求店面员工执行公司规章制度，他们的稳定性也很高，店面里的员工工作时间最短的也是8个月。现将20xx年的具体的销售店长工作总结如下：

首先要感谢公司提供给我这样一个很好的发展平台，之后更是用心栽培，在工作上会给予我以鼓励和指导督促。我学到了很多销售技巧以及沟通管理能力得到提升。另外我还要感谢身边同事的积极配合，使得我们这个团队越来越有凝聚力，从他们身上我也学到了很多的东西。

我想我最重要的认识，就是对店长这一个职位有了深刻的了解，身为一个销售店长，无论是知识面还是社交能力都是不能欠缺的。通过这么久的销售和管理工作的，我也有认识到自己存在的不足；

除了客观因素上的不足，我们在实际工作中还存在着问题，这些问题主要表现在以下方面：

第一：客户维护工作做的不到位，影响到了销售量。

第二：没有和客户进行很好的深入沟通，产品的价值没有清晰的推销给顾客，对顾客的想法和购买意图也没有了解。

第三：自身说服力和号召力还不够强，致使店面员工站岗不及时，工作责任心还需加强。

第四：对库存的销量没有及时关注，所以女装和男装销售比例一个是上升，一个是下降。

这些就是我在工作中存在中的不足，还希望各位领导给出批评和指导。

## **销售实习心得体会2**

今天我主要了解到VEROMODA店的员工薪酬制度，以及员工上班时间的安排。每个店面每月都会有一定的销售额限制。完成店面销售额，即可拿到全额工资和提成。每个月的销售额会根据季节的不同，以往销量的不同，以及市场情况而制定不同的销售额。店长不做销售，其工资计算依据是根据本月整个店面的月销售额是否完成指标而定。其月销售额即是每个导购的销售额总和。而工资的计算则是等级制度的，即基本工资+销售完成额对应奖金。比如，如完成100%甚至更多的销售额，其工资可拿2500+20xx奖金，若完成一半销售额，在奖金只能拿到1000左右。导购每月要完成一定的销售额，其基本工资只有700，其余工资和店长一样按规定任务的完成量百分比计算。当然每个导购的每月完成量由店长根据每月任务平均划分。而仓管和帐员的工资，也是和销售量挂钩的，即基本工资+销售奖金，只不过其奖金的计算是和店长一样，按总销量的等级划分的。实习生的工资

，不和销售额挂钩，其按小时计算，一个小时7元钱，多做多得。一般只允许每天做8个小时，除非周五、周六、周日人流量比较大，会加班，可多做几个小时。

工作时间安排。上班分为早班、中班、晚班三个时段。早晚班8个小时。中班10个小时。早班9:30--5:30，中班11:00--21:00，晚班1:30--9:30。导购一半分为两批，每批四人，轮流上早晚班，每批都会有一个负责人带队，负责人会从店长、代班、仓管、帐员中轮流选取。实习生每天早上有一个男生上早班，负责卫生打扫。其余上晚班，有时候根据情况会安排中班，但一般很少。

### **销售实习心得体会3**

经过了几天的折腾我终于找到了一个实习地方——食品店销售，这次实习也是我们第一次综合实习，实习对我是一个锻炼的好机会，它也将全面检查我各个方面的能力，也检验我能否将所学的理论知识应用到实践中去。

进入大三，就业问题就成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和学习中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践——走进无锡市津津副食品店。

实践，可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在食品店里,别人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累。

我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉的去做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价.在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力.而这里是工作的场所,每个人都会为了获

得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。

我们从学校学的理论知识，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，1年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

紧张的实习生活结束了，通过这段时间的实习，我学到了很多实践知识，各方面都有所提高。

### **销售实习心得体会4**

自8月1日起，在半个月的的工作中我参加了该公司的销售实习。“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。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售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。

在为期半个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，

长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗。

最后衷心感谢伊旗万力房地产置业有限公司给我提供实习机会！

### 销售实习心得体会5

下面谈一谈我在保险销售员实习岗位上的一点心得：

我们做保险销售的，首先要明白自己的销售产品是：保险；再就是要明白我们做保险销售的目的，在学校读书的时候和刚刚实习时候的我，可能会回答说是赚钱，上班不就是未来赚钱嘛，卖力销售不就是未来有更好的业绩那更多的工资嘛。可是如果是现在的我，我会回答说是帮助我们的销售对象解决问题。我们保险销售员的要想有好的业绩就必须要有客户，所以这才是我们的根源。只有帮助客户解决问题了，客户才会更加愿意购买我们的保险。比如，客户生病了需要巨额的钱，而你的保险能够帮他解决这笔支出的话，那我们获得的回报肯定不会少。所以，这一次实习就得到了我的第一哥收获，我们做销售首先要满足客户的所需，帮助他们解决问题，否则客户没有这个方面的需求再做努力也是白搭，或者只是给客户搔痒的话，也只能让他们动摇，而不会购买我们的保险，我们的业绩也就得不到提高。

这次实习，我还有许多工作上的收获。我们做销售的，一定要对自己的产品——  
保险有所了解，所以这就要求我们一定要好好学习，不然就不能给客户解



释清楚我们保险的好处在哪里，或者给客户推荐并不适用他的保险。还有就是我们工作一定要兢兢业业，不能三台打鱼两天晒网，这样才能够在工作上走的更远！

虽然这次实习已经结束了，但是我的学习还会继续！

## **销售实习心得体会6**

年已经逐渐远去了，xx一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

### **一、加强学习，不断提高xx业务素质。**

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

### **二、求实创新，认真开展药品招商工作。**

招商工作是招商部的首要任务工作。xx1年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进

行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

### 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

### 四、加强反思，及时xx工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作xx，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”

做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

xxxx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## **销售实习心得体会7**

自从我来到x岗位已经有三个月的时间了。这漫长的三个月里，我作为一名销售，在x市场完成并学习这份实习工作。在这次的实习中，我收获了很多，但也付出了很多，但是相比较起来，我认为我的这次“销售”是成功的。这次的实习，不仅让我有了工作的体会和经验，更是完善了我对社会以及客户群体的认识。

如今，实习即将结束，但是我却已经掌握了足够走出校园的能力。如今我将自己的心得体会记录如下，希望能在未来的工作中获得更大的成长！

### **一、找工作的心得感受**

这份工作是我自己通过网路等手段寻找的，非常适合我的专业，也比较符合我目前的想法。尽管如此，但其实在此之前，我已经尝试过了很多的地方。不仅仅是公司还有一些商店.....但是我无一例都失败了。作为一名决定从事销售方面工作的实习生，我在之后认识到了自己的错误，并且反思改进了自己的面试，终于成功的进入了x公司。

### **二、培训的体会**

正式的工作前，我先在几位前辈的收下进行了培训。除了简单的帮着工作，我还要努力的去了解我们公司的各种产品。尽管我对化妆品也算是有一部分了解，但是面对满目琳琅的商品，以及销售的各种知识，依旧够我“喝一壶”。

但是我并没有放弃，在回想到这次实习机会的来之不易之后，我更加坚定了要突破培训的信心！在刻苦的坚持下，我终于顺利的通过了培训的考验。

### **销售实习心得体会8**

我是一名学习专业的20xx届毕业生，在今年很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的，希望这篇市场营销专业实习总结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变得老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——xx专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

### **销售实习心得体会9**

眼看着要毕业了，自己就要出去实习了，这是我第一次进入社会，有期待也有恐惧。有人说社会是残酷的，但我认为社会是公平的只要你准备好了你就能立足于他。

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！

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！

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/358122132043007  
010](https://d.book118.com/358122132043007010)