# 销售实习期总结8篇(销售实习：成长总结)

作者：坚定的信念 更新时间：2024-03-14

*这篇文章主要分享一个销售实习生在实习期间的总结与经验。从遇到的困难到克服的难关，实习生分享了自己的学习心得和成长历程，希望能对其他销售实习生有所启发与帮助。第1篇面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了*

这篇文章主要分享一个销售实习生在实习期间的总结与经验。从遇到的困难到克服的难关，实习生分享了自己的学习心得和成长历程，希望能对其他销售实习生有所启发与帮助。

第1篇

面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的.作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息，

密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

第2篇

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

一个月的销售实习结束了，在保北地区实习经历使我对销售有了初步的了解和认识，从中也学到了很多。回顾这一个月的销售实习，虽然很累，但是我过得很充实，在工作中体会到了艰辛，也获得了成功的喜悦。销售大多是一些细小琐碎的工作，在工作过程中往往是细节决定了成败。

销售不是什么风光的事，所谓的风光是业务员用艰辛的汗水换回的辉煌的业绩。整个实习我们主要工作就是贴底围，跟车铺货，转店理货，工作繁琐而艰辛，我们都咬紧牙关坚持了下来，学到了不少东西，从中也了解到了销售的不容易。这一个月来，我彻底地体会到了\"四千四万\"的企业精神。

作为一个销售人员，最基本的是要了解自己的产品。业务员应该清楚我们公司主要产品大骨面有12个口味：原汁猪骨，原汁牛骨，酱香猪骨，酱香牛骨，香辣猪骨，香辣牛骨，酸辣牛骨，骨汤鸡汁，骨汤海鲜，土豆排骨，玉米排骨，西红柿排骨。珍骨煲现在有7个口味：红烧双牛，香辣双牛，酸辣双牛，爆椒双牛，原鸡排骨，蹄花排骨，辣白菜猪骨。圣战士有6个口味：孜然羊排，香辣牛排，法式香葱，韩国烧烤，铁板牛肉，香烤鸡翅。

了解并熟知政策，是推荐产品的保证。店主选择经营我们的产品要考虑多方面的因素，而政策是店主关注的重要的因素之一。

相信你的产品是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的商品没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方针，并且确实地遵守企业的政策，进而促进销售额的增长。一些不正当的做法，如扰乱市场的恶性竞争、窜货等，虽然增加了销售额，但损害了企业的整体利益，是有害无益的。因此，让经销商了解、遵守并配合企业的政策，是业务员对经销商管理的重要方面。作为业务员，不仅仅要了解自己产品的政策，还要对竞品的政策有一定的了解，以便于比较沟通，使客户明白清晰地看到和比较出我们产品和竞品的优劣。

对于公司产品有的资料，说明书，广告等，均必须努力研讨，熟记，同时要搜集竞争对手的广告宣传资料及说明书等，加以研究，分析，以便做到\"知己知彼\"，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

没有拜访就没有销售，但不等于销售人员去拜访客户就一定能实现销售。一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下，必须还要多读些有关经济，销售方面的书籍，杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家，社会信息，新闻大事，拜访客户时，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻，见识浅薄。销售是要一个团队共同努力，一起

拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的，还需要公司生产的支持，市场部的指导。仅仅是贴底围这一项简单的工作，就给了我不少的\'启示：

一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时，有的店主同意贴在店内，随便贴，有的店主绝不让贴，而多数店主态度不明，犹豫不决，对这些情况，谈判时说话的侧重点不同。对同意贴的不用太费力解释，对不同意的可选择折衷的方法，少贴或贴在店主指定住置，对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法，而最终只会有一种方法被我们采纳使用，而寻找出最有效，最适合的方法至关重要。比如，贴底围一般采用的方法是登着梯子贴，但\"梯子作业\"有诸多弊端：扛梯子太费力气，店内空间狭小，用梯子很不方便……而我们采用\"竹竿作业\"，不但节省了力气，也不再受空间的限制，实际操作中也简便易行，而且贴出的效果很好。

三、选择好工具，事情就做好了一半。所谓\"工欲善其事必先利其器\"，使用竹竿贴底围，想要贴出好的效果，最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度，竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺，都影响着贴出底围的效果。如果工具选择的好，操作规范，那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传，更是对店主的潜移默化的影响，选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传，不会过多在意，而店主在自己的店里总是看到，就会影响他的思维，无形中被灌输了我们的产品形象，使其在日常？经营中，会在不经意间想到我们的产品，乐意卖我们的产品。

通过销售实习，不但学到了销售上的知识，提高了自身能力，我也在工作中发现了一些问题：

一、现在市场上经营的我们的产品主要是大骨面，其他品类仍然未打开市场，不被消费者认同。

大骨面一枝独秀这种现象存在着极多的隐患，一旦大骨面销售受到影响，而其他品类又不能将影响冲减，会造成严重的后果。在此次实习转店过程中，我特意留心观察了其他品牌的方便面，对其质量，价格，促销手段都做了相应的了解。主要竞品康师傅和华龙没有什么大的举措，而中旺面馆力度很大，以高质量强力促销为武器，对我们产品的冲击很大，另外还有一些小厂面以低质低价充斥市场，并模仿我们的主力产品大骨面，如京都生产的上骨面，包装与大骨面的包装基本相同，不仔细看不易发现。

二、很多店主反映送货不及时。这令店主们很失望和气愤，以致有些店主不打算再卖我们的产品。这是经销商的问题，但我们没有监督协调好定会影响我们的销量。

三、奖品令人失望。人们似乎对中奖不抱多大希望，但像圣战士的集卡兑奖还比较期待。当顾客集好卡兑回奖品时却对奖品很失望，很可能会打消再买我们的产品的念头。

三、一些店主认为卖我们的产品利太小，即使是陈列店也把我们的产品放在货价不明显的位置，而竞品却摆满了排面。另外产品质量不及从前，而竞品却提高质量并降低了价格，这严重冲击了我们的产品，削弱了我们的优势。

，我对销售实习已经有了很大的进步了，我在销售方面也有了自己的认识了，以后走上社会，我就会慢慢的适应目前的情况，我相信自己会做好的，只要自己一直不断的努力下去，销售工作并不是那么难做，我可以成功的，我坚信在以后的道路上，我的明天会更好！

第3篇

9月17日，几张清华纪念书签、一盒大鲨鱼威化的赠送，意味着我们在4s店的销售实习即将结束，但人生中的自我推销任重而道远……

针对汽车营销学课布置得售车任务，我们制定了两个方案：水木发帖帮买车人出主意，回报是我们负责联系4s店，然后得到认证;第二个方案就是亲自去4s店卖车。当然第一个方案轻松容易很多，而且我当时单纯的以为，这样做的可行性比第二种方案大得多，一个学期别说1辆车，5辆车都卖得出去!然而结果给我们这些天真的学生重重一击……

我们是汽车系大四的学生，老师布置了一个任务，本学期要求协助购车者买车，我们可以免费提供咨询、协助查找资料、联系4s店等，赫赫，其实凡是能让购车者顺利买车的事情我们都作，希望购车者能够满意买车的同时，也帮我们完成这项任务

我们在水木autoworld,autotech,auto版发帖子，并查找相关资料，提出建议

帖子发出去后，给我们回信的人还真不少，当然有的人一看就不像本学期要买车的，还有的人貌似想考考我们这几个学生，我们大概筛选了一下，然后给那些看上去想买车的人留下了我们的联系方式，毕竟通过电话才能进一步确认。

一共有两个人给我们打了电话，一个是男士想买塞拉图，还有一个是女士，有意向购买派力奥，并且表示差不多这个月就要买了，她也向一些司机了解过情况，对这个车还是比较满意的，唯一的担忧就是欧2排放，我们和这位女士(以下称王女士)互留了联系方式，认准这个购车者是一个可以突破的关键点。

张宇主要负责搜集派力奥的资料，与其他车型进行对比，找出性价比最高的车来推荐，出于完成任务来考虑，我们不应该给她提出购买派力奥以外的车的建议，毕竟她对这款车关注已久，对于一个想买10万以下轿车的人来说，任何一个决定都会很慎重，或许会很长时间，不利于我们的任务进展;再者，我们的这个方案不可避免会遭到别人的怀疑，推荐了另一款车，很有可能会被购车者认为是那款车的“托”。但是，作为一个有良心的推荐者，我们还是从她的各方面利益分析，为她推荐了标志207。

把推荐的车及对比分析发到王女士的邮箱后，她就一直没有和我们联系，追踪是一定要的，但难点是，如果我们联系她频繁的话，很有可能会被她认为我们有什么便宜可占，而且这样也不利于她自己的主观选择;而如果我们不足够勤快，这个客户就可能丢了。我们要根据这名客户对我们的信任感、她的诚信程度来决定联系的频率。

王女士是11月中旬与我们联系的，之后的第二天，我们就给她邮箱回复了信息，第二次沟通是12月初，刚上完汽车营销学的课，期末临近，这件事情必须要得到个结果了，我给王女士发了个短信：“您好，我们是买车咨询的那几个学生，想问一下还有什么我们可以帮助的么?”很快就得到了回复：“我已经买完了”。很简单的6个字，我却看了好半天，我完全没有意识到会是这个结果，完全没有想到会遇到这么一个不讲信用的人!!明摆着我们白给她干活了，被她耍了!!

我们与王女士的交流仅限于网络和电话，根本没有见过面，她是否要通过我们买车完全由她自己的\'愿望决定，虽然说我们帮助她选车的条件是让我们联系4s店，但这个约束不够硬性。

在选好买什么车之后，就是与4s店销售员的接触了，4s店的服务已经足够周到，不需要我们再为他做任何事情了，联系我们只能给王女士增添麻烦，从她的角度看，当然不希望我们再插足进去。

为了对一个车进行充分的了解，王女士一定去过4s店看过实车，即使王女士的诚信感让她克服了上面两条，还想帮助我们的话，她也过不了4s店售车员这一关。王女士近期就想买车，更是销售人员紧盯的对象，他们比我们更有充裕的时间与王女士沟通，而且还可以用降价等诱惑手段拉拢这个客户。我们的要求是由我们来帮助联系4s店，肯定没戏!

夏老师联系了赵天扬——东风标志营销部主任为我们上了一堂生动的汽车营销学的课，课间在夏老师的暗示下，我们组的组长抓住了这个机遇，向赵主任反映了我们卖车遇到的困境，在互留了联系方式后，赵主任说联系好了4s店就告诉我们。果然，赵主任没有食言，不到2天，就帮我们联系好了丰台区的标志专卖店汇京柯曼，查找资料还显示是亚洲最大的4s店，相当兴奋!!在我们实习过程中，赵主任还一直询问我们的状况，非常感激他。

包括路线选择、借西服西裤、与汇京柯曼确定时间、查找相关资料等等，值得一提的是，周四那天我们先去那个店进行了一次培训，在经理的安排下，销售主管热情地接待了我们，给我们看了好多关于207和308的资料，为了消除我们的拘束，由聊家常开始，逐渐给我们介绍销售的技巧。那里的销售员工没有一个是名牌大学毕业的，但是每个月都能超额完成任务，这与店里面的奖惩措施有关，更与员工们多年的销售经验密不可分。至于更多更详细的销售技巧只能由我们在边实习边学习中慢慢体会。

实习第一天，我就知道，我们是注定不会独立卖掉一辆车了。作为实习人员，我们不清楚车的实价，不敢随便跟客户谈价钱;而且假使我们卖出了车，实习期两天结束后，车主需要车辆维修保养都没有办法找到我们帮忙。因此虽然我们实习是认真的，不管真要买车，还是仅仅去看看，我们都热情的迎上前去，随和的邀请他们进车坐坐，但大多数对话是这样的：

“十二万八千八”能够流利的把价钱背出来，我们相当自豪。

“别说那个，说实价!”顾客好象有些不满，嫌我们不够实在。

“不好意思，我们是实习人员，不知道具体价钱……”我们像犯了什么错误，喃喃的且极不情愿地把自己的身份说出来。

“噢，实习的阿，那把你们的正式员工叫来吧”我们没办法，只好转过身，按照顾客的吩咐行事。

遇到询问汽车性能的顾客，我们就特别高兴的和他侃上一阵，一是熟悉一下刚刚背过的参数表，二是我们感受到了瑟瑟发抖在那里站那么长时间后，价值的体现。

我们也知道自己没对汇京柯曼产生什么作用，甚至我们的存在或有什么不优雅的举动，会造成负面影响，只能尽自己的热情和耐心，为顾客解决更多的问题。

有一对老夫妇去买车，丈夫基本不说什么，妻子一直问我们很专业的问题，看上去像一对老司机。柯曼有一个销售员可能在等什么，没有很热情地招待这对夫妇，而我一直跟在夫妻后面，等待着能够帮忙的事情，夫妇二人好像已经关注308一款轿车好久了，没过几分钟就要求和一个正式员工坐下来好好谈谈，妻子很信任的让我帮他们找一个爱说话的销售员，当然我把这个卖掉车的机会给了一个一直对我们很好的姐姐。另一个顾客，在政府工作，由他和朋友内部的谈话中，我了解到，他们不想买颜色过于艳丽的轿车。

在4s店，普通顾客首先选车，然后挑价格(即挑4s店)，最后挑销售员(也就是挑服务)，虽然服务列在最后一位，但是优秀的销售员能够让顾客忽略或者减轻前两者的分量，条件相差不多的两个4s店，顾客就一定会选择拥有服务热情，待人真诚销售员的4s店。而从4s店硬件上做到优中取胜比较困难，合理管理好销售员就成为重要的一环。

销售员也是经过培训的，对于标志的车，他们比我们了解的多得多，但可能由于我们的身份原因，他们对此都很谦虚，而且也明确告诉我们，除非顾客问起，他们不会主动讲很多关于标志车的构造的东西，因为确实很多顾客并不关心这些，他们只关心价钱!

而涉及到价钱这个敏感话题的时候，一些销售员采取聊天的方式转移话题，比如：“哎呦，王先生，你就看中这款2.0的车啦，对啊，这款车动力十足，一看您就是个直率的人，我也是!前几天……”当顾客了解了你，感觉到你的实在和可靠后，价格就不那么重要了，也比较容易谈妥，这也就是他们传授给我们的，卖车其实就是在推销自己!做一个销售员，不需要门门精通，但是要什么都懂，这样才是能和别人聊起来的基本条件。把自己成功推销出去了，即使最后，顾客没有买这里的车，他也会对他其他想买车的朋友，推广你这个销售员，拉拢一个客源，就相当于拉拢了无数的客源!

在汇京科曼，还有一点，让我们感到温暖的是，在那里有儿童区、上网区，还可以看电影，喝饮料，这应该是所有4s店都具备的优秀之处。

真心祝愿所有的销售员都能找到最适合自己销售的方式，让顾客和自己都快快乐乐，汇京科曼标志店越办越好。

第4篇

实习给我们每个人带来的感受和体会都是不一样的，在这个复杂的社会当中我们会遇到很多的事情，很多的经历和体会。

如今，回首我在作为一名销售实习生的这段时间里，我也通过自己的努力，感受到了在工作和自我提升中的乐趣和美好。回顾自己的这段实习经历，我在此对自己的实习工作做总结的如下：

作为一名新人销售，在面对实际企业的工作和职责的时候，其实我的内心也十分的无助和迷茫。毕竟这是我第一次面对实际的工作岗位，在眼前的事物中，我看到了纪律、要求，也感受到了自己作为一名员工深刻的责任感。

但经历了三个月来的改进和自我要求，我已经学会了在工作中严格的要求自己，管理自己，能以严格的心态，去认真的面对自己的职责！真正将自己视作一名销售工作者，而不是一名来体会生活的大学生。这份思想认识的改变，让我的工作有了根本性的提升。

在销售工作上，起初我的工作并不算十分顺利。面对销售的工作和职责，我因为缺乏经验和沟通技巧，在工作时也浪费了不少的机会，给企业带来了不少的\'麻烦。

但在领导的鼓舞下，我并没有轻易的的放弃这份来之不易的工作。反而在工作中更加严格地要求自己，学习更多关于工作的方法和细节。并一步步的完善了自己，改善了自身的工作情况。

在后来的工作上，我一直也坚持着自我的改进和锻炼。我深知自己的沟通技巧不够，为此不停的向前辈们学习，交流。吸收他们的经验技巧。并在工作中注重规定，绝不向客户做出超出自己范围的承诺。

在不断的适应和挑战中，我的工作基础也一天天成长起来，并在工作的成绩上也的终于有了明显的进步。

在工作方面，我还是太缺乏自我的判断能力。目前在工作上，我所发挥的能力，大部分都是对前辈的模仿和照搬照学，工作虽然有了一些结果，但并不理想。为此，我要加强自己的判断能力，在工作中优化自己的行动，个客户带来更好的服务体验，提高自己的销售能力。

如今，实习虽然结束，但工作依旧还会继续。通过自我的反思，我意识到自己在销售的礼仪上仍有许多细节问题需要处理。在今后的时间里，我会更加注重自己工作上的细节完善，更好的提高工作质量，取得更多客户的信赖！

第5篇

经过在房地产公司实习的这段经历，我开始热爱上了销售这个职位。并且通过这段时期的锻炼，我的工作能力得到了很大的提升，收获了很多无法用金钱比拟的东西。我不仅在这段实习期里收获了我第一份的工作经历，也收获了我第一份在社会经历上的成长。最重要的是让我认清楚了自己的定位，让我找到了我未来发展道路上的目标，在下一阶段的工作中，我依然会坚定着自己朝着这条道路走下去。我相信我的未来只会越来越好。

在实习期，我的主要工作是公司的销售工作。在大学的时候，我始终觉得销售员的工作是一份费力不讨好的工作，但是在来到我们公司，从事这个房地产行业的销售工作以后，我就开始改变了我这一想法。

虽然在每天的\'工作中我们要面对各式各样的客户，为了让他们敲下我们手里的订单，为了让他们介绍更多的客户来我们公司看房，我们要不停的讨好他们，我们要不停的给他们提供热情的服务。但是在这些过程里，只要我们用心的对待，只要我们是真心的把热爱投入进这份工作里，那我们收获的回报就不仅仅是来自业绩和金钱上，还有来自心灵上带给自己的成就和快乐。所以在这段实习期里，我虽然每天都在辛苦的付出，但是我一直乐在其中，一直很享受着我的工作。

我把顾客当作是我的朋友对待，我把对顾客的推销当作是一种朋友之间好物的安利，但是这种安利必须带有非常强的专业性。所以在这个实习期里，我也一直在专研销售的技巧，我让自己变得更加专业的为顾客服务。

在实习的过程里，通过实践的积累，我发现了在与客户的交流和推销中，我不需要用过多的销售手段，因为这样只会显得自己更加的不专业，所以在下一阶段的工作中，我好好的改正一下自己的这个缺点。关于销售的学问还有好多好多都等着我去探索，我也会在探索中发现乐趣。

这个试用期，让我学会，销售手段不在多，而在于精。只有我们精于销售，只有我们乐于销售。那我们离成功的一步也不远了。所以很多时候，我们不需要多么华丽的销售言辞，只需要我们对销售的一份热爱和专业。

第6篇

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

1。更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

3。了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4。通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

2。与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

4。更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的\'开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1。425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售(sale)、零配件(sparepart)、售后服务(service)、信息反馈等(survey)。

第7篇

实习目的：更快的适应社会，积累必须的社会生活、工作经验，为将来走上社会工作岗位打下良好的基础。增强自身的各项综合素质素质，了解自身的缺点和不足，学习更多的实战工作技巧，学会与顾客接触、交流。了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。透过实习，能够使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的潜力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。构成了必须的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的状况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

汽车销售流程：1.接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光

与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要带给什么帮忙。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司个性重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点;微笑露一点;效率高一点;脑筋活一点;做事多一点;理由少一点;嘴巴甜一点;度量大一点;动作轻一点;脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

2.咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3.车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的状况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4.试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

5.报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。为了避免在协商阶段引起客户的质疑，对销售人员来说，重要的是要使客户掌握一些必要的信息，此外，销售人员务必在整个过程中占主导地位。如果销售人员已明确客户在价格和其他条件上的需求，然后再提出销售议案，站在客户的角度上来思考问题，会使客户觉得是在和一位诚实而值得信赖的朋友打交道，那么就极大的提高的成交的机会

6.签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间思考和做出决定，同时加强客户的信心，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

7.交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要持续干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了用心的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

8.售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会回到经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要职责。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论就应与实践相结合。要想把工作做好，就务必了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

透过这段时间的实习，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，每一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，也有了的挑战，前天才刚学到的知识可能在这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，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不必须是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。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，以提高自已的潜力!

虽然实习期只有几个月，但是我在雪弗兰4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。短短的几个月，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。透过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。透过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的

典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会职责感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识潜力、适应潜力和创新潜力。这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。让自己在毕业就业的时候能够有的选取机会。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语;跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

令我印象非常深刻的一课应该是在讲申蓉logo的含义的时候。飞翔的翅膀，前进的车轮，满意的ok手势，发动中的引擎，英文名的首字母s，通往梦想曲折的s型道路。这些解释何止是一个企业的`精神，应该说是每一个员工都在时刻准备着的标志，也是每个员工的人生之路必经历的。跟岗实习阶段理论培训考试完后就开始了正式的跟岗实习，就是开始跟着之前的师傅开始在一旁观察如何开展各项工作，过于繁忙的时候也帮忙打下手。刚开始跟着师傅还不习惯，毕竟作为一个与交流无关的人站在旁边是显得多余了些，慢慢地我也就学会了不做个无关的人，有时候给师傅帮腔，有时给客户端杯水，渐渐地也就明白了，要销售出你手中的产品给你眼前的人，那么拉近你与客户的距离便是首要任务。就这样慢慢地学习到了

3月2日，这天开始重新做了安排，我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然网络组就是要好好地处理网络订单。参加完上海大众的内部培训以后，终于接到了一个通知，按照工程进度，我们回到达州区之后的品牌确定为：广汽本田，主要的车系为：fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。接受了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高的满意度。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。目前，汽车消费已由\*购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。透过4s店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划，4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有人预测，销售服务今后就应向社区发展，构成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域\*特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在雪弗兰4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢!

第8篇

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过实习期的坎儿，这一次便对我整个实习期的工作进行一个简单的工作总结。

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

一、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。 xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。 xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。 xx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

二、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并分类。

三、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的`促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

四、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

五、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的房展会，xx园国庆看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。实习期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的实习期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，实习期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了，在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在实习期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这实习期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这实习期的工作我做一番总结。

来到xx公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

说到自己这实习期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了xx公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在实习期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，实习期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，实习期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

经过在房地产公司实习的这段经历，我开始热爱上了销售这个职位。并且通过这段时期的锻炼，我的工作能力得到了很大的提升，收获了很多无法用金钱比拟的东西。我不仅在这段实习期里收获了我第一份的工作经历，也收获了我第一份在社会经历上的成长。最重要的是让我认清楚了自己的定位，让我找到了我未来发展道路上的目标，在下一阶段的工作中，我依然会坚定着自己朝着这条道路走下去。我相信我的未来只会越来越好。

在实习期，我的主要工作是公司的销售工作。在大学的时候，我始终觉得销售员的工作是一份费力不讨好的工作，但是在来到我们公司，从事这个房地产行业的销售工作以后，我就开始改变了我这一想法。

虽然在每天的工作中我们要面对各式各样的客户，为了让他们敲下我们手里的订单，为了让他们介绍更多的客户来我们公司看房，我们要不停的讨好他们，我们要不停的给他们提供热情的服务。但是在这些过程里，只要我们用心的对待，只要我们是真心的把热爱投入进这份工作里，那我们收获的回报就不仅仅是业绩和金钱上，还有心灵上带给自己的成就和快乐。所以在这段实习期里，我虽然每天都在辛苦的付出，但是我一直乐在其中，一直很享受着我的工作。

我把顾客当作是我的朋友对待，我把对顾客的推销当作是一种朋友之间好物的安利，但是这种安利必须带有非常强的专业性。所以在这个实习期里，我也一直在专研销售的技巧，我让自己变得更加专业的为顾客服务。

在实习的过程里，通过实践的积累，我发现了在与客户的交流和推销中，我不需要用过多的销售手段，因为这样只会显得自己更加的不专业，所以在下一阶段的工作中，我好好的改正一下自己的这个缺点。关于销售的学问还有好多好多都等着我去探索，我也会在探索中发现乐趣。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com