

最新济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结篇一

通了，他们也有原来的每天3万5的销售下降到现在的2万5，即使是这样我们也没有消极的不管销售，利用这些时间我们把3个月没有来过的vip会员做了回访，好几位都说这月忙在外地呢，而且有几位以前用的我们的护肤品挺好的，在这个季节居然过敏，我们也一一为他们见解了原因并邀请有时间来店详细介绍。以前每月在回访中几乎没有过敏的人，而在这周几乎天天都有过敏的消息。

本周新增会员31位，老会员回顾来了50位总消费了xxxxxx元。这周我们店老会员有所下降。而且这月来领生日礼盒的会员都消费很低，因为他们都是去年我们刚开业办的会员，对我们的产品和品牌了解不够，我简单的问了一下，他们也不说好也不说不好，我都一一为他们又见解了一下。并且给了新款的试用装，相信他们还会回到我们的队伍里来的，这周的新会员的客单价有所下降，主要因为天气太冷都不愿做体验，我们也只有发3ml的小样让顾客自己去试。我们会在下周努力做销售提高店里的每一分销售，做好每一个顾客的333回访，争取12月份也会完成销售任务。

店内人员和陈列没有大的变动

济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结篇二

为适应以来从严治党全面协调推进“四个全面”的新常态，

进一步贯彻落实好省委十一届四次全会和全省_工作会议暨反腐倡廉工作会议精神，提高我狱党的建设科学化和管党治党水平，全面推进从严治党，根据上级要求，结合我狱工作实际，制定本行动计划。

实施从严治党行动，必须以《党章》和“三严三实”要求为标准，切实做到严格规定、严格要求、严格教育、严格管理、严格考评、严格监督、严格追责；必须坚持问题导向，着力解决基层部分组织涣散，少数党员先进性不明显的问题。通过落实全面从严治党要求，使基层党组织党内生活更加健全，管理机制更加完善，党群关系更加密切，基层基础更加坚实，反腐倡廉更加有效；使全体党员理想信念更加坚定，党员干部更有担当，更好地发挥党委的领导核心、党支部的战斗堡垒和党员的先锋模范作用，为我狱科学发展提供坚强保证。

(一) 从严加强思想建设

1. 利用党委中心组理论学习和省局“南粤_学习讲坛”平台，以参加专题讲座视频学习、讨论等形式深入开展贯彻党的xx届三中、四中全会、全国“两会”精神和系列重要讲话精神学习，深刻领会“四个全面”协调发展的重要意义，坚持用科学理论武装思想，坚定理想信念，积极创建学习型党组织；坚持问题导向。

组织党委成员深入基层走访调研，密切联系群众，广泛听取群众的意见和建议，掌握基层实情；组织开展党委成员以普通警察身份下基层执勤带班活动，换位体验基层一线警察一日工作生活，推动各项工作深入开展和问题的有效解决□(20xx年5月至20xx年7月；由政治处负责，办公室配合)

2. 开展全体党员干部学习《党章》和党的政治纪律、政治规矩专题教育活动，强化纪律刚性约束，自觉按照法律、党章、党纪和优秀传统工作惯例说话办事，认真抓好20xx年度党委专题民主生活会整改方案的落实，结合教育实践活动“回头

看”整改台账，把整改落实情况列入单位考核内容，通过整改落实情况检验民主生活会的成效，对整改落实不力的单位予以通报□(20xx年5月至20xx年7月;由政治处负责，办公室、监审室配合)

3. 按照上级部署开展“三严三实”专题教育实践活动，严格党内政治生活准则，加强各级领导干部的党性修养，自觉弘扬和践行社会主义核心价值观，认真筹划党委专题民主生活会，督促各党支部开好专题组织生活会，严格落实_党委成员挂钩支部参加“双层组织生活”制度，从严对照检查、从严剖析原因、从严整改提高□(20xx年5月至20xx年7月;由政治处负责，监审室配合)

5. 开展党员干部和警察队伍思想状况专题调研，充分利用谈话谈心、心理分析等手段从党员干部的所学、所思、所需、所为分析其思想状况和精神状态，落实警察职工在关键时刻和个人遭遇重大变故时应主动向党组织汇报思想制度□(20xx年10月至12月底;由政治处负责)

(二) 从严加强组织建设

2. 开展党组织规范化建设活动，以发挥基层党组织领导核心和战斗堡垒作用为原则，合理划分基层党组织权责，保障党建经费。认真编制各级党组织党建“责任清单”，克服管党与管人、管业务互相扯皮、互相分离的现实问题，努力使党建工作的“软任务”变成“硬指标”□(20xx年7月初至9月底;由政治处负责，办公室、规划财务室配合)

3. 按照省委组织部《关于做好全省基层党组织分类定级的实施意见》的评定标准，以创建“六好”(领导班子好、党员队伍好、组织建设好、党建阵地好、工作机制好、群众满意业绩好)和“三无”(无监管安全事故、无警察职工违法违纪、无执法管理差错)基层党组织为目标，全面开展基层党组织分类评级和党建联述联评联考工作，对基层党组织实行“优良

中差”晋位升级动态管理，将党建工作考核结果纳入党组织负责人考核调整管理。

着力整顿和转化软弱涣散基层党组织，提高基层党组织特别是监区、分监区党支部、党小组的战斗堡垒作用。继续认真开展“六有五好”（有工作计划、有组织制度、有活动载体、有发展党员、有收缴党费、有总结表彰；领导班子好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、群众反映好）党支部创建活动，不断提升基层党组织的战斗力和战斗力（20xx年7月至20xx年7月；由政治处负责）

4. 以开展深化创建优秀团队活动为抓手拓展新时期党建新模式，各支部广泛组织动员开展党团员进社区开展志愿服务等创建服务型党组织活动，动员广大党员干部通过自行申报、公开承诺、严格履职、严格考评等形式立足岗位开展创建“党员先锋模范岗”活动，以“带头学习强素质、带头干事谋发展、带头创新争一流、带头服务比贡献、带头自律树形象”五个带头为标准，严格恪守各项工作纪律和工作职责，争当坚定理想信念的先锋、提高工作效率的先锋、服务基层群众的先锋、提升业务水平的先锋、坚持清正廉洁的先锋（20xx年5月至20xx年7月；由政治处负责）

济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结篇三

1、每天整理发货的单子，作出出库凭证，算出总重量，记录物流的运费。

2、负责xx的售前，努力促成成交。

3、在与客户的交谈中，有什么不懂的就请教其他的同事，同时自己也会记录到自己的话术短语里。

4、在销售完商品之后，会帮助客服查询物流信息，让客户顺利收到货物

5、协助其他同事完成售后，避免投诉或者中差评

听从客服主管安排，做好自己分内的事情。

会努力提高自己的专业知识，掌握更多销售的技巧，认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客，最终达成交易。

要对自己店内的商品有足够的了解和认识，给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。

本人在今天的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提升自己工作的技能。

济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结篇四

20年是江苏药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购全部自然人股权，以的股权控股江苏药房连锁有限公司，使成为国大药房的一个控股子公司，为的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开

发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20年发展目标规划”、“三年(20—20年)发展目标规划”、“20年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一

是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店。二是整体收购加盟店为直营店2。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在百分之百进货，并付给

一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达110人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“杯”有奖征文活动，进一步提升了的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200，电话预约购药316，代客切片852，代客煎药1246，夜间售药1242(.)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

济南日报报业集团招聘信息 药店日报工作总结篇五

实习第一周，总的来说处于适应期。主要了解公司的背景、产品、发展方向等。公司经营规模较小，从一起工作的同事中知晓，工作内容繁杂，才开始工作，做的主要是在一旁协助助理一些简单的事物。工作之后才知道，“在大学里学的不是知识，而是一种叫自学的潜力。”除了计算机和少量专业知识外，很少用上专业知识，虽然此刻的工作与自我想象的工作相差甚远，但需要我学习的一点一滴的经验是非常重要的，我不会想看任何一个行业，任何一个职位。有一句话叫“行行出状元”，我非常认可，只要认真做好了，那也是一位顶尖人物。

在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识

肯定是不行的。我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

日期□20xx年12月8日

开始感觉到踏上社会与形形色色人打交道，由于存在着利益关系又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖，因此很多时候无法适应复杂的社会。

情绪好、大家工作开心、效率才会高，在电视上不止一次看到职场险恶，单位里同事之间很多说不清楚的是是非非，我想我能做“多工作，少闲话”。做好自我的本职工作，不去多管与自我无关的闲事。

我在书本上学过很多套经营管理理论和销售理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理公司时，才会体会到难度有多大。在老师那里或书本上看到过很多精彩谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到知识在现实中应用的难度，管理真正靠的还是潜力。

实习让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争残酷，而更多是期望在工作中积累经验，为将来走上工作岗位做好准备。

日期□20xx年12月15日

实习第三周，已经接触一些业务。有时候去给客户送东西，在之前需要先将货物分类整理，我发现货物整理很繁琐，看似很简单，然后整理起来发现非常耗费时间。有时候通过电话与客户沟通，沟通时需要主要改婉转说话还是直接表达，要能够很好的领会客户的意图，并准确的向客户传达公司，以及公司相关产品的信息。这就要求对公司的一些业务流程

和产品特点非常熟悉。在涉及到价格的问题，虽然我的口才不好，也努力让客户满意，因为让客户满意心里会觉得有种踏实感。工作都是辛苦的，经常会很忙，即使是休息日也会因为某些事情而得不到休息，和同事们一起做完这些事，虽然忙，却也很充实。只要踏实做，总会有收获。

日期□20xx年12月22日

经过几个星期的学习锻炼，发现即使以前从来没有接触过这个岗位，通过实习也对此有了一定的认识，最开始与客户交流显得比较紧张，到现在可以简练清晰的表达让对方了解我们的产品。还有就是用心工作，工作和学习其实是一样的，没什么窍门可言，需要的是用心去做好每一件事，哪怕是很小的事情。

总有感叹，总有所思。人往往都是这样，没有经历过的话，总是不清楚事情到底是怎么样子，这件事真的那么难吗，没有试过，或许并非如此。因此，我知道了，不管怎么样，总要去试一试，都会从陌生变得熟悉，从笨拙变得熟练，从未知变得懂得。

懂得珍惜此刻学习的机会，友人愿意教授，花着时间的生命，认真的体会三人行必有我师焉，学习着，享受着。微小事物大改变。

日期□20xx年12月29日

再小的公司都值得我们刚步入社会的学生学习。就像我的实习公司，零丁几人，交给了我许多与顾客进行沟通的技巧。

1、感同深受，换位思考，多站在顾客的角度上来考虑问题，将心比心的换位思考，同时不断地降低自己习惯性防卫地程度。

2、随机应变，根据不同的沟通情况与交流对象，采取不同的应对方式。

3、了解顾客的真实需求。了解顾客对产品的各种要求以及顾客那里的具体情况，我们更应该引导顾客，主动发问，问我们想知道的问题，问我们不清楚的问题，问顾客所需的问题，这样我们可以达到沟通的效果。

4、务必态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。

5、灵活的把握策略。了解公司的优势所在，更好地把握客户。

我询问，销售是什么，销售的是什么。他们回答我，销售是服务，销售的也是服务和产品。

日期□20xx年1月5日

遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常持续自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的简单，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、杂事处理等助理工作，作为销售的我也都基本熟练了。

日期□20xx年1月12日

继续写我的职场感想，每天的工作大体相同，但是，我感觉对我挺重要的。这份实习工作，或许工作不高，我告诫自己，许多不会的我要知足，不要太在乎金钱与利益得失切记有所得就有所失，而有所失就有所得的古训，钱没有了还能够再赚，天下自然有的是你赚不完的钱和商业机会，所以何妨在

金钱与利益面前大度些呢?更何况，更大的商业机会正在等着你去把握呢。基本上你就应没有时光计较得失才对，哪怕你有的的是时光去品茗赏色。

所以我想，在以后，我就应把更多的时光去掌握更多的技能，或者说是更多的去接触他人，接触世界上的先进技术。不能画地为牢，固守成见。要学习的东西还很多，绝对不能洋洋自得于已有的业绩。我还很年轻，我相信我能够在社会舞台上活出我的精彩!

日期□20xx年1月19日

有次跟随采购人员去采购，发现从公司的采购工作来说，这也是很繁琐的一件事。

- 1、统计公司内部所需的办公用品的种类。
- 2、寻找一家稳定的办公用品供应商。企业采购人员可以把统计好的办公用品清单发给一些专业的办公用品公司报价，从中寻找一家专业的办公用品供应商合作。
- 3、统一采购。采购办公用品的项目本来就多，如果是分散采购，这样既会浪费时间，也会造成供应商成本高，导致无法长期合作。
- 4、我们公司部分销售属于批发，所以更加不会分散采购。

日期□20xx年1月26日

总是听朋友说起，大公司的管理制度很严，上班氛围也很严肃。和我现在实习的公司完全不一样。即使如此，我们公司也有制度。比如说：接打电话要使用文明语言，如您好、请问贵姓、您找哪位、请稍候、谢谢等类似的礼貌用语，做好电话记录。客人来访应热情迎接，主动引导客人到办公室或

接待室交谈，如本人有事需要暂时离开办公室，应将办公桌上的文件、资料、贵重物品安放好，以免泄密或丢失。勤俭节约、热情周到的原则，根据来宾的身份和任务执行不同档次的接待标准，反对铺张浪费。

这些制度相对于大公司来说，我们公司的制度还算不上制度吧，只能说是规矩。换种说法就是，在某些时候稍显注意，约束一点。其它时候便可随性。

所以，我们公司制度还有较大缺点，并不完善。人员较少，无法构成整体制度。

日期□20xx年2月2日

因我们公司制度的缺点，我去了解了其他公司的制度。根据观察和调整，为了更好地发展，对我们公司制度有了一些改善建议。

- 1、考勤制度。每日实行签到制，迟到、请假、旷工后须及时签到并注明报到时间。连续长时间加班可由公司安排适当调休。请假应提前书写请假条并交给上级批复。
- 2、办公室室内规范。有顾客来访时应主动起身迎接，接待时要热情周到，客人落座后，应主动递送茶水，客人离开时，应主动送别。办公电话禁止长时间占用。办公场所应人人保持个人工作区域的干净整洁。
- 3、会议规定。领导召开会议要改进作风、缩减时间、提高质量、注重实效。开会时，全体员工应做好重要比较及会议记录。
- 4、安全规定。公司要求所以管理人员要再在日常工作中加强员工安全教育，时常提醒员工注意自身的人身、财产和公司的财务安全。公司的保密事项未经允许不得随意向他人透露。

公司应完善这些制度要求。

日期□20xx年2月9日

通过这几周发现，专业知识用的比较少。然而还是需要用，即使不同。现在是信息发展的时代，我们专业更是离不开网络信息。对于电子商务，有了更加深刻的理解，不再认为电子商务就是开淘宝店。从概念上，电子商务是通过网络进行的商务交易活动。

正如马克思所言的“等于零或者趋近与零”的境界。网上交易是商品交易发生了不可思议的巨大改变，这是一场关于经济和商品交易的变革。从零开始，到现在的占领商品交易的巨额市场。网上交易在很大程度上降低了商家的成本，在相同的商品中，买家也可以更好的选择。

对于有些商品来说，非常适合网上交易这种方式。如需要大批量生产的生活物资，有很大的可移动性和物质性；如占据空间不大，人需要门面及放置处的。所以，通过网络进行这些商品交易是很需要的，但对于实体店来说，冲击非常之大。

日期□20xx年2月16日

实习已有一段时间，从许多顾客和公司可以看出，人们对电子商务的认识有一些偏差，许多人除了认为电子商务是淘宝外，还认为网上交易就是电子商务。当然，学习电子商务专业，我也不能明确的表达。电子商务涉及范围广泛，需要表达清楚，不可能通过三言两语就表达出来了。

但是电子商务其中一点我可以明确表达。那就是电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。电子商务把商品从卖家到买家需要的过程为网上选择货物、选中支付、物流运输通过货物分拣，最后有快递员送到买家手中。

电子商务的优点:人们不受时间的限制,不受空间的限制,不受传统购物的诸多限制,可以随时随地在网上交易。电子商务减少了商品流通的中间环节,节省了大量的开支,从而也大大降低了商品流通和交易的成本。更符合时代的要求。

日期□20xx年2月23日

经过新手期,通过磨合期,可以熟练分配时间做事,不会慌乱无章了。由于公司规模小,正处于发展阶段,除了制度不完善,其他方面也有问题。

就最开始说的,因员工较少,员工管理上较为混乱,职权分工不够明确,公司没有一个有效地激励机制,造成员工积极性和效率性不高。公司产品库存繁杂,放置没有规律,使得送货时需要花大量时间整理,也没有对市场进行针对性调查,导致货物堆积量较大。我们公司经营内容也较为复杂,客户区分较为麻烦。

公司在库存管理方面,应该较为明确地库存管理,精确地记录每件产品和配件,包括产品的种类、数量、进货日期、出货日期、原价、售价等。由此可以节省人力,提高效率,也降低了库存风险和因堆积原因造成的成本。

日期□20xx年3月2日

作为一名销售的实习员工,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。

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。

日期□20xx年3月9日

在实习的过程中，我深深的体会到：一个机智、灵敏，富有感染力的人在任何地方都比一般人容易成功。有位备受欢迎的同事，他灵敏的反应和富有感染力的说辞，让他成为我们店里最受欢迎的人。目标人群中，每一个人都可能成为你的客户，但又都不是你的客户。争取一个客户要做很多的工作，但很重要的一条是靠你富有感染力的说服。这就要求销售人员要机智、灵敏，能够及时洞察和掌握客户的心理变化和反应。成功的说服是做到与客户心灵上的沟通，了解对方想什么？只有了解了对方的心理才能有效的说服，只有解除了对方的担心和疑虑，才能进行最有效的说服。

说服对方，非常重要的一点是要倾听对方，吃透对方的意思。在说服过程中，要忌针锋相对的据理力争，因为这样会把说服客户引向歧途，甚至失去这个客户。经验证明驳倒客户、证明自己正确是最愚蠢的办法，往往达不到预期效果，反而会破坏谈判气氛，影响业务成交。比如，对方提出对产品品质的质疑，你应该表示理解对方，站在对方的立场上考虑问题，对他说：你的担心我可以理解，是有道理的，换成我，我也和你一样，公司早已考虑到这些情况，为此做出如下承诺”，这要比你驳斥他的说法，一味的强调自己的产品怎么好要合适得多。这些素质的培养和提高有助于业务的成交，但也有赖于实际工作中长时间的积累，但是在业务准备阶段要多设想几种情况，思想上有所准备，就会好得多。

日期□20xx年3月16日

- 1、选合适的时间，在合适的地点，穿合适的衣服，讲合适的话，做合适的事。
- 2、让自己所做的第一件事，或所说的第一句话从能够给客户提供的服务开始。
- 3、让微笑做你的挡箭牌，避其锋芒，而绝不与客户争辩。
- 4、让客户感觉轻松没有压力，尤其是要让客户露出笑容。
- 5、让自己成为与客户同类型的人，通过交谈，建立感情。
- 6、让自己成为与众不同的销售精英，以求留给客户深刻的印象。
- 7、练就良好的应变力及心理承受力、积极心态做事。
- 8、哪怕生活给我一只酸涩的柠檬，我也要把它做成一杯爽口的柠檬水，再喝下去！
- 9、成功者需要付出的代价很大，而不成功的人付出的代价更大！不要丧气，黎明前总是黑暗的。

综合起来，销售精英的基本要求是：勤奋专业、自信诚实、机智敏锐、持之以恒。

日期□20xx年3月23日

由于住的地方离工作地点不远不尽不好坐车，所以每天早起走路去公司，就算再热再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候业务完成。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才

能体会父母挣钱的来之不易。

而且要开始有意识地培养自己的理财能力，试想一下如果刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，通过，这次实习我深刻理解了父母赚钱养家的不容易，再也不好意思为了个人的不必要的花销向父母伸手要钱，因此我想到很多时候我们要合理支配我们手中来之不易的钱。

通过这次工作，知晓生活艰难，要想活的好，还是要努力学习。

日期□20xx年3月30日

实习工作，没有人会因为你哭泣就忘记你犯过的错误。所以，控制自己的情绪，不管是愤怒的情绪，还是难过的情绪，都是必须学会控制的。

林肯做总统的时候，陆军部长向他抱怨受到一位少将的侮辱。林肯建议对方写一封尖酸刻薄的骂信作为回敬。

信写好了，部长要把信寄出去时，林肯问：“你在干嘛？”

“当然是寄给他啊。”部长不解地说。

心里产生负面情绪，需要疏导发泄，像林肯就用了写信的方法。

中国古人的境界要高一点，比如孔子，直接就是“恕”字待之，恕己恕人。做不到这么高境界，就找一件事倾泻所有情绪。

没有人天生就懂得控制情绪。真正能干的人，是时刻留意不

要让自己栽在坏情绪中的。

日期□20xx年4月6日

在这次实习中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。

我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次实习中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实习中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人。

日期□20xx年4月13日

要端正态度，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们带给了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。透过这次的实习，我懂得自我学习真的很重要，我明白只有透过刻苦的学习，加强对业务知识的

熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

日期□20xx年4月20日

作为一名即将毕业的大学生，我实习的目的很明确，就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进公司的那一时刻，虽没有非常紧张的氛围，一样从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，我想这也许生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

从校园走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而这次实习带来了这样一个机会，让我接触到真实的职场，有了实习的经验，以后毕业工作时就能够更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转变。

工作后发现整个人对待事物的看法与做法，和学校期间有所不同。树立目标，积极向前。

日期□20xx年4月27日

在这个公司实习，为公司创造效益，或许不多。在销售这个方面，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉产品，做到烂熟于心。

学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

日期□20xx年5月4日

这次实习，除了让我对销售的基本业务有所了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后务必要有很强 的职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的 职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和 努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么务 必得这么做。此刻商业企业已经纳入正规化管理，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

日期□20xx年5月11日

在实习期间我学到了许多东西，遇到了一些困难和挫折，通过努力学习面对了，也看到了自身还存在的不足之处。虽然最开始认为销售和电子商务没有关系，但是当我真正开始做的时候，才知道，许多专业、职位都是息息相关的。

实习一段时间认为每天工作都一样，没有什么意义，再到现在，我发现工作一样，遇到的人和事却不一样，每天都有需

要学习的。只是说工作久了，事情更加熟练了，有的空闲时间更多，越接触越发现学习的事情也更多。

在这段实习期间，我深深的感觉专业理论知识与实践应用上的差距，对于工作来说，并不是你学习了这个专业，就可以不学习其他专业知识了。实习，是大学生活的结束，也是进入社会努力工作的开始，却不是学习的终点。以后，无论在什么岗位上，都要做一个对自己，对工作负责的人。