

2023年做促销员的心得体会 促销员实习 心得体会(优质10篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

做促销员的心得体会篇一

不觉间暑期实习已接近尾声，没有了激烈面试后对大北农的期待，也抛弃了初到大北农的那份拘束和担忧，逐步形成的是业务员整体思想意识。在这短短的一个月实习期可以用几个阶段来概括吧。

我的实习生活在湖北的仙桃市展开，初到本地遇见了许许多多的问题，例如说地界不熟无法顺利的到达目的地；饮食习惯有差距，不能够很好的适应等等；而最关键的是语言障碍，促销员的职责很大程度上是和顾客朋友交流，并将公司的产品特点 and 优势进行有效宣传，最终达到销售产品的目的仙桃是一个比较特殊的地区，当地的农民‘服务员’甚至是学生大部分均以当地的家乡话为主，因此售药时的一些宣传及给广大顾客朋友的答疑活动就没法有效的开展，甚至会在向顾客推药时遇见类似于我听不懂你说话，我还是等老板的推辞。在总结这些失败原因后我就利用空闲时间和老板聊天，让他告诉我当地的一些常用家乡话例如说水田，薄田等等，另外在和顾客朋友聊天时将语速放慢，尽量让他们能够听得更清楚了。经过几天的时间，我渐渐的能够跨越与他们之间的语言障碍解除和他们间的距离，顺利的进行促销活动。人不可能永远都生活在同一个环境中，转移到一个新的环境要很好的适应它就得从所处区域的特征入手使自己向那方面转化。

第二时期就得从农资市场的现状进行讲述，在中国农药领域

可将国内两千多家厂家和国外许多企业分为多个层次，其中有走高价格路线的公司，走高质量道路的企业，也有完全依靠零售商高利润操作走红的商品。如何能够更好的将本公司产品特点突显，如何推广产品才能够得到顾客朋友的信任，使其更加乐意使用本公司的产品，需要的不仅仅是重复多次的阅读产品手册，还需要了解同类产品在市场上的售价，农民使用后的效果和他们回头点药的次数。农民是属于农药的三级终端，生产者药效实验只能在一定程度上理想的体现药物性能，而农民的反馈信息则是在多种情况，多种地域，多种用药方式下对某中药物的直观反映。因此要真正了解本公司产品和同类产品的效果可以统计农民的反馈信息，经过整理和总结这类信息后就能有效的对本公司的不同种产品有不同的推广重点。例如说本公司和诺谱讯某一产品均是针对稻纵卷叶螟而研发，而诺谱讯的产品具有很好的速效性并在顾客朋友中有一定的声誉，我们就可以从本公司产品的持效性入手，说明该产品不仅节省了买药的钱，而且减少了喷药的次数。农民是最淳朴最实在的群体，只有你将产品的特点展现出来，让他们看到了真正的实惠，那样才能真正赢取他们的信任。所以第二阶段主要是用来了解站店点区域的同类产品和本公司产品的情况。知己知彼，百战不殆，如何能将一场战争打赢，需要了解地形，气候，对手情况。如何能做一位好的业务员也需要了解当地消费者的消费情况，用药意识以及同类竞争对手的市场信息。

最后一个方面可用情商来表示，我们的身份是实习生，而且是暑期的实习生。在大北农集团我们是属于他们的`暑期员工，在零售商那我们是属于公司的业务员和服务员，另外我们还有一重身份是江西农业大学的社会实践学生。如何能够很好的处理好这几重关系中的矛盾，如何能够使自己对得起良心和职责就需要逐步考虑实习期间的问题。我们要做的就是发挥自己的职能让大北农集团感受到我们存在的意义；零售商赞同我们并且乐意主推本公司的产品；且能让顾客朋友，零售商，公司人员说上一句江西农业大学学生好样的零售商一般情况下会在同类产品中选利润高的做为主推，而业务员

一大职责就是让零售商愿意主动给你所在公司推广产品。一个光凭自身来推销的业务员不是一位合格的业务员，因为你不可能每天都到同一个店进行推销，而长时间拥有推广权的人只能是零售商自己，所以和零售商打好关系是一步很重要的措施。在这一点上我主要抓住的是零售商家里的情况，尽管他们都是高学历者，但由于长时间的工作，他们不能够有很多时间陪伴他们四年级的女儿，甚至会经常用很冲动的方式要求他们的女儿做作业，而我除了推广农药外有许许多多的时间和精力。通过教小女孩画画和陪她做作业的方式我和她的关系急剧升温，甚至有时候我能解决她爸妈不能解决的问题。小女孩认可我之后很多事情便都顺理成章了，推药时老板会帮我说好话，这就解除了顾客朋友对欺骗行为的顾虑，我不在时老板也会主动的给我推产品，这就使我所在店本公司产品的销量有所提高，自然也就给公司做了一定的贡献。

做促销员的心得体会篇二

转眼之间在__公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到__的招聘广告，自己也有意从事促销工作，于是选择到__面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为__的一员。起初我很少接触促销工作，也并不知道促销员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了促销人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜市场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。促销人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名促销人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决方案，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和

实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

做促销员的心得体会篇三

这些天的学习和锻炼让我受益匪浅，感受最深的是xx广场新开业时，在xx专柜帮忙促销xx彩电，让我感受到了销售的不易和带来的快乐，以及知道自己的不足。在试营业第一天，10点半到达xx广场，那时已经人山人海了，看到这种情况，我们加快脚步赶往xx专柜。到达时人已经很多了，当时只有二个人在促销，我们就马上进入状态开始促销xx彩电。对于我这个当时没有接受过任何培训的、只是上次在一个一天销量就3台左右的小专柜稍微学习了点电视知识和推销技巧来说，难度是非常大的。在xx店刚开始促销的时候只是到专柜口看到人就说：你好□xx电视看一下，都不敢主动去向顾客推销电视，怕自己的水平解决不了顾客的问题和说服不了顾客，从而使顾客灰心的走出xx专柜走向别的专柜。

过了一会儿，人流量越来越大，促销员根本就忙不过来，致使很多顾客进去后看到没人促销就走向别的专柜，看到这样的场景，我很担心，担心的是xx电视这次在xx店拿不到第一，

从而没有一个好的开始。在这样心里的情况下，我硬着头皮走向了顾客，用仅有的一点知识努力向顾客推销xx彩电，当然前面很多终究是推销不成功的。在这种前提下，在顾客量少的情况下，我就站到促销员旁边看看听听他们是怎么推销的，怎么去问顾客和回答顾客，怎么取得顾客的欢心和好感。就这样在边学习边推销的情况下，在过了一天大约一个多小时后，终于推销出了人生中的第一台电视[xx]售价3399rmb[]当时很兴奋，在开好单、带顾客买好单微笑着送顾客走的时候心里很高兴，还特意到卫生间小便了一下，在镜子里看了一下自己，觉得全身充满了激情。后来，还是在边学习边推销的情况外加一股热情的情况下，当天在我的手里开了5单，最后回来的时候时间已经到了12点了，而且声音嘶哑、疲惫交加，一整天都是没饭吃的，只有回来的时候吃了一顿饭，但当时仍然很兴奋和高兴，因为在我们的努力下[]xx在卖场里销售额超过十万，排名第一。这天的经理让我感受到了一线导购员的艰辛和不易，想象他们是天天这样奋斗在一线却能坚持下来是一股多么令人佩服和学习的精神啊！之后我们就休息，准备明天再次赶往卖场。

在第二天，可能是人流量减少了，也可能是精神和声音真的没有第一天好了，这天在我手里开了3单。晚上在宿舍写这篇心得的时候，跟当时一起去的同事老彭聊天，他说有两点让他感受最深：一是我卖出了他这个老导购员都难以卖出的xx[]售价xxrmb[]二是在卖场当大家的声音都快说不出话的时候我说了一句：只要我还有一点声音在，我就会继续为顾客推销下去。他晚上说的时候我跟他讲，说卖了xx这台电视我记得，但那句话我不记得有没有说过。

从这次的促销中，让我学会了关于电视更多的知识，学会了推销电视的更多技巧，知道了用微笑迎接顾客是最好的推销，同时明白了自己在彩电这个行业中只是个刚入门的毛毛小子，以后等待自己学习和挑战的还有很多，让我有了前进的动力和奔头，希望我的未来会充满希望、更加美好！

做促销员的心得体会篇四

这些天的学习和锻炼让我受益匪浅，感受最深的是圣诞节时台江区万达广场新开业时，在国美万达店创维专柜帮忙促销创维彩电，让我感受到了销售的不易和带来的快乐，以及知道自己的不足。在试营业第一天，10点半到达万达广场，那时已经人山人海了，看到这种情况，我们加快脚步赶往创维专柜。到达时人已经很多了，当时只有二个人在促销，我们就马上进入状态开始促销创维彩电。对于我这个当时没有接受过任何培训的、只是上次在一个一天销量就3台左右的小专柜稍微学习了点电视知识和推销技巧来说，难度是非常大的。在国美万达店刚开始促销的时候只是到专柜口看到人就说：你好、创维电视看一下，都不敢主动去向顾客推销电视，怕自己的水平解决不了顾客的问题和说服不了顾客，从而使顾客灰心的走出创维专柜走向别的专柜。

过了一会儿，人流量越来越大，促销员根本就忙不过来，致使很多顾客进去后看到没人促销就走向别的专柜，看到这样的场景，我很担心，担心的是创维电视这次在国美万达店拿不到第一，从而没有一个好的开始。在这样心里的情况下，我硬着头皮走向了顾客，用仅有的一点知识努力向顾客推销创维彩电，当然前面很多终究是推销不成功的。在这种前提下，在顾客量少的情况下，我就站到促销员旁边看看听听他们是怎么推销的，怎么去问顾客和回答顾客，怎么取得顾客的欢心和好感。就这样在边学习边推销的情况下，在过大约一个多小时后，终于推销出了人生中的第一台电视[32e60hr]售价3399rmb]当时很兴奋，在开好单、带顾客买好单微笑着送顾客走的时候心里很高兴，还特意到卫生间小便了一下，在镜子里看了一下自己，觉得全身充满了激情。后来，还是在边学习边推销的情况外加一股热情的情况下，当天在我的手里开了5单，最后回来的时候时间已经到了12点了，而且声音嘶哑、疲惫交加，一整天都是没饭吃的，只有回来的时候吃了一点饭，但当时仍然很兴奋和高兴，因为在我们的努力

下，创维在卖场里销售额超过十万，排名第一。这天的经理让我感受到了一线导购员的艰辛和不易，想象他们是天天这样奋斗在一线却能坚持下来是一股多么令人佩服和学习的精神啊！之后我们就休息，准备明天再次赶往卖场。

在第二天，可能是人流量减少了，也可能是精神和声音真的没有第一天好了，这天在我手里开了3单。晚上在宿舍写这篇心得的时候，跟当时一起去的同事老彭聊天，他说有两点让他感受最深：一是我卖出了他这个老导购员都难以卖出的37105hr[售价3599rmb]二是在卖场当大家的声音都快说不出话的时候我说了一句：只要我还有一点声音在，我就会继续为顾客推销下去。他晚上说的时候我跟他说，说卖了37105hr这台电视我记得，但那句话我不记得有没有说过。

从这次的促销中，让我学会了关于电视更多的知识，学会了推销电视的更多技巧，知道了用微笑迎接顾客是最好的推销，同时明白了自己在彩电这个行业中只是个刚入门的毛毛小子，以后等待自己学习和挑战的还有很多，让我有了前进的动力和奔头，希望我的未来会充满希望、更加美好！

做促销员的心得体会篇五

实践时间：2012年7月16日至2012年8月28日

摘要：本文记述了自己作为一名当代大学生通过暑假兼职商场促销员实践过程和心路历程，作为父母的孩子，我们不曾亲身体会到为人父母的含辛茹苦，通过这次社会实践，让我真正明白父母养育我们的不易，谋生挣钱的不易，同时也是为以后步入社会累积经验从而提高自己。课本只能教我们理论知识，还有很多的东西是课本里没有的，在实践中获得丰富的知识与经验，学会待人处事、学会交际礼仪、锻炼自己的胆量、积累经验，让我受益匪浅。

关键词：暑假，兼职，促销员，知识，实践，经验

前言：在步入大学后，我们离走进社会越来越近了，就业就成为我们头疼的大事，父母亲友也会询问我们的就业方向和未来打算。我们满怀激情地走进社会，才发现找工作是没有那么的简单。招聘单位把“有经验者优先”放在了招聘的第一位，这对我们这些整日呆在学校里的学生是何等的残酷，一个在校学生的社会经验又有多少呢？于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

正文：在校大学生每年都有很多人会利用寒暑假的时间去体验社会生活，社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年我也积极的去寻找暑期工，可是积极的去应聘了很多商场，却没有一家商场肯让我在那里做临时工。为什么呢？原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工并且没有工作经验时。几乎所有的单位都拒绝了我，而后经兼职网介绍找到一份暑期工——做某商场电视机的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

我的工作内容：我主要是促销电视，因此必须了解电视的名称、性能、型号、价格等方面的知识，上班时间9:00—19:00。8:50到达指定地点后做好准备工作，把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，摆好宣传资料，然后调整好心态迎接顾客。

产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。你要大胆的向别人介绍你所推销产品的优点，功效

与其他产品的不同之处，但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。我们自信了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在社会中，尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累。

我的实践结果

在一个多月的工作期间，我也发现了卖场内存在的几点不足之处：

2. 员工的整体文化水平和思想道德素质不高，团队合作意识不强，只关心小我利益；

5. 卖场很多销售设备老旧，经常出现故障影响销售速度，导致员工抱怨增多，收益减少；

7. 厂内依旧实行打卡制度，员工带打卡现象严重，应采用指纹等先进计时工具；员工的食宿环境还有待提高。

我的实践体会

经过一个多月时间的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作商我都学会了很多，以下是我的几点心得体会：

2我懂得了在工作中要有自信，在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你

的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5要善于与人交流沟通，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对，自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

总结：一个多月的实践活动让我领悟到了很多，而这些东西将让我终身受益。社会实践让我在实践中开拓了视野，增长了才干，其实，如果一个人不去接触社会就不会知道社会的一些规则。任何东西不去接触就永远不会了解它。不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的接触社会上的东西。接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了我们认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、为步入社会打下了良好的基础。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应社会的要求。

做促销员的心得体会篇六

转眼间20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回馈办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单

一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，

才能正确判断客户的真实情况。

四、 20xx年驻武川工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

做促销员的心得体会篇七

. 白酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用，分享作为促销员实习心得。下面是本站小编为大家收集整理白酒促销员实习心得，欢迎大家阅读。

今天工作是招聘一名促销员。上午开完晨会我和雷鸣老师就出发了，与新来的促销员电话交流了一番，告诉她在哪里见面，并把详细地址告知她。十几分钟以后促销员过来了，照例在这段时间我和雷鸣老师讨论了很多问题(一般在路上或者不忙的时候雷鸣老师都会跟我聊天，有关于工作也有关于生活和其他方面的，我们年龄相近，比较能聊的来)，这些交流对我的成长非常有好处，一些以前从未接触的，我不知道的都在这些交流中得到知晓，另外一些有疑惑的事情也会在交流中得到更深刻的解答。

和促销员见面以后，简单的交流了几句就带着她到了红府，交了管理费之后，招聘促销员这件事就算完成了。

总算见识到结款有多么艰难了，之前雷鸣老师跟我提起这事的时候我都没放在心上，但是今天亲身经历了之后，我信了。

今天上午我和雷鸣老师处理完公司的事之后便赶到了金顺达五楼进行结款。到那之后才知道费用结算需要明细，像酒的品种，数量，价格都要清楚的标明。但是我们其中一张单子没有这些东西，于是雷鸣老师花了很长时间才计算出来各种品种酒的数量金额。然后又仔细的核算了一遍，发现没有错误之后，给了柜台的工作人员。但是他们又告诉我们少了一样东西，然后我们就回到了公司去询问，去处理那份单据，折腾了好久总算搞好了。然后又跑到庐州太太去照相，又是一阵好等。终于在十二点之前把照片照了，但是金顺达财务部门已经下班了，而雷鸣老师下午又有事要去处理，只能明天再去。

今天上午我和雷鸣老师再次来到了金顺达，处理昨天没有结算清楚的款。虽然昨天已经做了很多事情，也有心理准备，但是最终的处理过程的繁杂还是超出了我们的想象，不过还好，还是把这事给结了。

下午的工作是和吴承龙、左从文老师一起到肥西去做永辉超市的陈列，到了永辉以后，与超市的工作人员进行了沟通，然后他们安排相关人员把我们的位置空了出来，之后就是把我们的产品按价格的高低从上到下依次是：青花，红花，蓝花，老贡酒。最下面是青花礼盒。摆了很大一个面，有气势！这种陈列会给我们的促销员很大的底气与信心，相信我们的酒会卖的很好。

转眼间20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年4月份开始 in 办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原

则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求

自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单

一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面

的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20xx年驻武川工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度[]

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及

时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

一. 酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的领导者，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道领导者不属于商场超市。酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

二，酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

- 1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。
- 2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。
- 3、利润低。
- 4、销售费用高。

三、产品定位划定目标酒店范围

所谓产品中庸定位划定目标酒店类别法，即企业依据自身的综合情况虚拟定位产品并与酒店市调相结合，平衡市场机会及自我机会，从而对主导产品进行准定位，进而推向目标酒店的中庸策略。

步骤如下：

- 1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，最好是两个)。
- 3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。
- 4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值

就是能售自己主导产品的酒店的最高档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。实习总结离开学校这么久了，才知道在学校的三年也是被学校保护了三年，离开学校就是离开了这个保护。实习过程中会暴露出我们的缺点，我们的不足，我们的脆弱。离开学校后，开始担心自己的前途，担心自己的衣食起居。在学校里自己是个大学生，神气。离开学校后自己则是社会上底层的大学毕业生，整天都可以看到毕业生就业的新闻，不神气了。在实习过程中还算好，就像进了另一个学校。从军训开始一直到福州，到厦门。很多事都是有别人跟你安排着，你不用担心吃的、住的。只要在好好干，能吃苦，会处理关系就行了。总之你饿不了，也有住的，跟学校一样。可我们不能就这么想着啊，大学不能白读了。最后发现自己的目标不在上面，后来就离开了。不过在实习过程中，我还是体会到了，做事的坚持，可能你每天干着很累的活没多少作用，对自己没多少意义。可是只要时间一久了再回过头来看看，你会发现公司没有你干的这个活他就真的运转不好。吃亏是福，也是这些又累有细的活，让领导对我有了好的看法。这才让他们对我“加以关照”，让他们把我这个大学生跟其他员工区别对待。大公司学做人，公司的节奏不快，人与人的相处很重要。

社会实践能让走出校园的我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，它有助于我们大学生更新社会观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学到的东西，比如与人的沟通交流能力。除此之外，社会实践还能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。所以在实践结束后我做了如下总结：

1. 要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能

够接受自己所推销的产品。

2. 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。

3. 要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。

4. 要学会寻找目标：首先我们必须明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。

5. 要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品，,,,不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。

做促销员的心得体会篇八

从目前白酒品牌在终端的竞争状况之激烈，我们不难理解白酒企业的苦衷。做促销很累，不做促销无异于等死。于是，我们理解了白酒在终端的不断促销是为了加强品牌的表现，

是为了提高品牌的知名度，是为了促进销售，是为了打击竞争对手，是为了献媚零售商、批发商，消费者。从促销本身的作用来说，促销是一把双刃剑。运用得当，将具有强大的杀伤力：既增强了品牌知名度，又让消费者参与到品牌中来，和品牌形成互动；如果运用不当，促销将成为品牌衰弱的起点——促销令品牌陷进掉价的怪圈。因此，促销仅仅是战术层面的策略，而不能作为战略来抓，也不能成为企业竞争的法宝。很多白酒企业因为没有深入理解促销的负面影响而使品牌价值在市场上出现贬值，促销让品牌价值进入了不断流失的恶性循环。

首先，白酒是一种特殊的商品，依据品牌定位我们必须首先弄清促销的目的是什么。是实现清理库存，实现铺货，扩大销量，应对竞争对手的进攻还是防御竞争对手的进攻，还是加强品牌的活跃表现？弄清了促销的目的，才能够制订有效的促销方案。当然，促销目的不能和营销的目的相提并论——促销，仅仅是一种手段，一种实现营销目的的手段。第二，白酒的促销必须弄清促销的对象是谁，是对商家，还是对消费者？是对渠道，还是直接和消费者对话？促销的对象对于促销的理解、感受和所得到的利益是不一样的。因为利益的不同，很自然会对促销的效果产生影响。对于白酒品牌的促销对象选择，白酒企业更应该关注消费者，关注消费者的需求，关注消费者对品牌的反应——这样，把品牌能够提供给消费者的利益直接传播给消费者，将对品牌产生巨大的影响，品牌的力量在对消费者的促销中体现为销售力。第三，促销是一个系统工程，贯穿与白酒营销的始终，因此，促销的计划、周期如何制订？计划如何实施？准备工作有哪些？实施的期限有多长？这些问题都关系到促销的实际效果。很多白酒企业在促销的开支上十分大方，也十分盲目，可是对促销的效应评估却不是十分重视。计划、控制、评估是促销执行的三步曲，每一个环节都是必不可少的。

在深入了解以上问题的基础上，白酒的促销便进入理性的管理系统。对于白酒营销来说，促销的作用十分明显，直接体

现为：

1、在白酒品牌进入市场初期，促销将成为实现铺货的最直接手段。促销目的、执行要点、促销方式、开发新市场、配合广告宣传，实现品牌告知和产品出样、新产品发布会，厂商联谊会、扩大新市场的分销网络、迅速、准确地抢占新市场的经销商资源，运用人力、物力和财力在渠道上实现推动。以一定的政策优惠、返利和适当的促销品，宣传品和优质的服务来吸引新客户的加盟，扩大重点市场的分销网络，有计划地开展阶段性促销活动，稳固现有的网络成员，加强其经营的信心；活跃品牌的表现，提高分销能力，挤占竞争对手的分销网点；节假日促销，重大事件促销以及反击竞争品牌的促销活动，把实惠给消费者。

2、在白酒品牌占有网络之后，促销是活跃品牌、扩大品牌销量的利器。促销目的执行要点、促销方式、刺激网络成员进货、通过大规模的有奖销售、价格优惠以及销售竞赛来达到活跃品牌表现、扩大销售的目的；折扣销售，赠送礼品，巨额奖励，积分奖励等等，开发新的分销商；在现有销售网络的销量饱和的前提下，以合理的价格和政策吸引竞争品牌的分销网络的加盟；对比促销，渠道订货优惠，长期经营奖励等等，寻找新的经营增长点，开发新的销售通路，如增加直营、直销机构，开发大卖场，开发团体购买客户等等价格优惠，服务促销以及公关促销的手段运用。

3、在白酒品牌衰退期，促销是处理库存的良策。促销目的、执行要点、促销方式、在现有市场上促使分销商大量屯货，以优惠的价格来吸引分销商屯货，这种方法将对价格体系产生巨大的冲击，对品牌形象造成巨大的伤害，使用时必须慎重考虑。价格促销在陌生的市场消化大量的库存。选择陌生的市场，在作好调研的前提下，大量低价倾销产品，处理库存价格促销。

4、促销对于处理白酒新老产品的作用。促销目的、执行要点、

促销方式、低价处理老产品，迅速递补新产品。企业、分销商急需回收资金以投入到新产品的营销上面来，企业必须让产品保持少量地在现有的网络中，而使新产品迅速地占有大量的分销网络，以营造全新的品牌形象。营造老产品热销的表象，配合新产品形象促销宣传，对老产品进行低调处理，强化对新产品的促销，维持老产品既有的政策不变，让老产品实现自然销售，加强新产品的促销。形象促销，口碑促销和互动促销为主通过以上对促销的分解，白酒企业在区域市场的促销目的、计划 and 控制的体系一目了然。善用促销，活用促销将对白酒品牌的市场表现产生巨大的影响，为品牌力的增强产生巨大的能量。

做促销员的心得体会篇九

今天工作是招聘一名促销员。上午开完晨会我和雷鸣老师就出发了，与新来的促销员电话交流了一番，告诉她在哪里见面，并把详细地址告知她。十几分钟以后促销员过来了，照例在这段时间我和雷鸣老师讨论了很多问题(一般在路上或者不忙的时候雷鸣老师都会跟我聊天，有关于工作也有关于生活和其他方面的，我们年龄相近，比较能聊的来)，这些交流对我的成长非常有好处，一些以前从未接触的，我不知道的都在这些交流中得到知晓，另外一些有疑惑的事情也会在交流中得到更深刻的解答。

和促销员见面以后，简单的交流了几句就带着她到了红府，交了管理费之后，招聘促销员这件事就算完成了。

总算见识到结款有多么艰难了，之前雷鸣老师跟我提起这事的时候我都没放在心上，但是今天亲身经历了之后，我信了。

今天上午我和雷鸣老师处理完公司的事之后便赶到了金顺达五楼进行结款。到那之后才知道费用结算需要明细，像酒的品种，数量，价格都要清楚的标明。但是我们其中一张单子没有这些东西，于是雷鸣老师花了很长时间才计算出来各种

品种酒的数量金额。然后又仔细的核算了一遍，发现没有错误之后，给了柜台的工作人员。但是他们又告诉我们少了一样东西，然后我们就回到了公司去询问，去处理那份单据，折腾了好久总算搞好了。然后又跑到庐州太太去照相，又是一阵好等。终于在十二点之前把照片照了，但是金顺达财务部门已经下班了，而雷鸣老师下午又有事要去处理，只能明天再去。

今天上午我和雷鸣老师再次来到了金顺达，处理昨天没有结算清楚的款。虽然昨天已经做了很多事情，也有心理准备，但是最终的处理过程的繁杂还是超出了我们的想象，不过还好，还是把这事给结了。

下午的工作是和吴承龙、左从文老师一起到肥西去做永辉超市的陈列，到了永辉以后，与超市的工作人员进行了沟通，然后他们安排相关人员把我们的位置空了出来，之后就是把我们的产品按价格的高低从上到下依次是：青花，红花，蓝花，老贡酒。最下面是青花礼盒。摆了很大一个面，有气势！这种陈列会给我们的促销员很大的底气与信心，相信我们的酒会卖的很好。

做促销员的心得体会篇十

实习作为广大青年学生接触社会。不解国情，服务大众的重要形式，对于青年学生接触社会。了解国家情，服务大众的重要形式，对于青年学生的成长，成才有着极为重要的作用。这次假期实习我以“善用知识，增加社会经验，提高实习能力，丰富假期生活为宗旨，利用假期参加有意义的实习活动，接触社会，了解社会。

来到xx我没有想太多，径直走向收银台，询问了店长招聘寒假工的事，由于听朋友说xx招人，所以就直接去。也许是一种缘分吧。在xx工作的这段时间交到了很多好朋友，并且学会了推销，对于从未从事过的行业我感觉很好奇，每天推销

的衣服价位在xx元以上就有奖金。虽然不多，但通过自己的努力换取的，我觉得特别欣慰。这是我第二次经历实习，去年xx在一个装饰公司当一个小小的业务员，也学到了很多有关装饰方面的知识，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，虽然天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了实习的道路，想通过亲身体会实习让自己更进一步了解社会。

在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性。想通过实习，找出自己的不足和差距所在。在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班子人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地走入社会，能够适应国内外的经历形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了xx□开始了我这个假期的实习，实习！就是把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，只学不实习，那么所学的就等于零，理论应该与实习相结合的，另一方面，实习可为以后找工作打基础，通过这段时间的实习，学到了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到的东西自然就不一样了，要学会在实习中学习，从学习中体会实习。

现如今中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内经济日趋变化，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，对于人才的要求就回越来越高。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实习中学其他知识，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。也许卖衣服和我们学会计的也没有多大关系，但是通过推销衣服可以知道钱的来之不易，可能在卖衣服的过程中会接触形形

色色的人，那就得看你的变通能力和语言方面的说服力，这是我们在学校无法学到的，因为接触了社会，人才会有成长。不然老依靠父母给的物质保障那是完全不够的，虽然这次实习体验没有持续多久，也只赚了几百块钱，但有的东西是真真切切学到了，所以我认为这次实习很成功，也很值。在实习的这段时间内，我穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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xx□不会有人告诉你这些。你必须要知道做什么，要自己去做。而且要尽自己的努力做到最好。

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，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。记得曾经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。记得曾经老师说过，大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份，接触那些刚刚毕业的学长学姐。他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，在这次实习中，我感受最深的一点是，在学校，千里论的学习很多，而且是多方面的，几乎面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书上的知识一点，都用不上的情况。

回想这次实习活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习，以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的，人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍，别人给你的意见，你要听听从、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信，自信不是麻木的自夸，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，学历不足

等种种原因会使自己缺乏自信，其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了，就算没能解决，最起码自己是开心的。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实习，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富，在今后我要更多的挑战实习，磨练自己的同时，让自己认识的更多的实习，磨练自己的同时让自己认识的更多。使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。从实习中检讨自我。虽然在这段假期我没在我的专业知识点实习，没能在专业能力上有所提升，但是我感觉我懂得太多的书本上没有的东西，假期实习。增强了我的办事能力交往能力。叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

我想这次的实习对我来说还是意义重大的。经历实习主要是让自己更进一步的了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性。想通过实习找出自己的不足和差距所在。以及锻炼自己的口才和人际交往能力。