

# 最新销售实习个人总结 销售个人实习工作总结(优秀6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 销售实习个人总结篇一

分散进行

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天决定选择秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且积极创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结一、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每

一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢？首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

## 销售实习个人总结篇二

20xx年2月7日至5月15日

xx汽车股份有限公司

- 1、巩固、充实、加深所学专业知知识，与基础理论知识。
- 2、利用所学知识解决生活中所遇到的实际状况与问题。

3、将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。

4、熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。

5、在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

### （一）实习单位及岗位介绍

#### 1、实习单位概况

建立于1994年的xx汽车股份有限公司，是一家带给全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16年的发展与变革，这天的申蓉，已壮大成为拥有数亿元资产、1900名员工，集多品牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，四川申蓉汽车集团旗下拥有10多个4s专营店，24个控股子公司，数十个标准展厅。

同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上海汇众等十多个主流汽车品牌。20xx年4月，xx汽车股份有限公司被新疆广汇实业（投资）有限职责公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

#### 2、实习岗位介绍

##### （1）实习岗位：

销售助理。

##### （2）职务职责：

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要提前做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

### （3）职务特点：

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作；负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态状况的质询；完成营销部部长临时交办的其他任务。

### （4）工作技巧与方法：

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其所好，促进交易达成。其次，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，拜访结束可能出现的结果及其分别的处理方案。

再次，利用fab介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

### （5）实习资料以及过程

20xx年2月7日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

2月8日我们一群人从达州来到了成都的第一个培训站：上海大众申蓉圣飞公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫朱琳的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好□xx公司，我是销售顾问x请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

2月9日，师傅给了我一本xx内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种□2600mm以下属于a型，2600—2700mm属于a型，2700mm以上则属于b型车。按照动力装置区分则能够分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车□suv□mpv商务多用途汽车□cross车型。

2月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的’员工。达州园区，攀枝花园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。

2月16日开始了理论培训，主要的都是公司的企业文化与平时工作的规章制度之类。令我印象十分深刻的一课就应是在讲申蓉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，就应说是每一

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剩余了些，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，最后接到了一个通知，按照工程进度，我们回到达州之后的品牌确定为：广汽本田，主要的车系为fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。理解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。

### 销售实习个人总结篇三

转眼之间在x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x的招聘广告，自己也有意从事销售工

作，于是选择到x面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售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。销售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。

作为一名销售人员，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，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。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

## **销售实习个人总结篇四**

各位领导，各位同事大家好！

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，



提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏□xx□广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。

广xx区域现在主要从xx要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津

直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势□xx和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，\*\*年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

## 销售实习个人总结篇五

xx年xx月xx日，我正式走进xx汽车维修服务有限公司4s店开始了实习工作。我虽然还不是正式毕业生，但以前学的就是汽车检测与维修技术专业，出于维修觉得太累，就想申请到销售部。尽管在学校学到了很多理论的汽车知识，对汽车有一定的了解，但对于梅赛德斯—奔驰的各款车型还不是很了解的。为了能让客户更相信自己的产品，从而去选择我们的产品，所以在开始销售之前我必须对自己的产品有更深一步，更全面的了解。

要想清楚地了解产品就必须和它进一步的接触。给车做清洁是一个既简单有直接的方法，在做的同时对它的外观和内饰有一种更真实的感觉。擦车听着简单，实则比较困难，不仅要从上擦到下，而且还要求所有擦痕要朝一个方向，避免对漆面造成破坏。刚开始做的时候是很慢的，擦完一辆车要接近二十分钟，而这段时间已经够一位老销售顾问擦完两辆了。在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，只要肯努力去做，每件事都会有进步的。这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，擦车是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不就是擦车而已，在对自己产品有了初步了解的时候，我们开始了一个简单的销售技巧培训。“六方位介绍”，车头，侧面，车位，前排座，后排座，发动机室。资料上都有各个方位所特别的地方和比较出众的地方，这也是产品吸引客户的地方。用简洁的语言向客户介绍出产品的特点和与优势，让客户能相信自己的产品。在语言方面的培训是比较轻松的，因为这没有一个固定的模式让你去遵循，你可以自由发挥，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，奔驰xx商务版的长xx宽xx高xx轴距xx以及这款车的发动机最大功率xx和最大扭矩xx等，虽然没有了以前在学校上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在对产品有了一定的了解后我开始介入销售的部分工作，比如说帮老销售顾问填写表格，复印资料，打临时牌照等，表面上是在帮助别人，其实跟多的是在充实自己。在这过程中我了解了交车的基本流程：

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什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。当然我也知道了如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的，这些都是我以后工作中都会用到的。

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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

## 销售实习个人总结篇六

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学不到的知识，受益匪浅。此刻我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位——xx市造纸厂。该厂位于xx——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。

供销室实习仅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。对于我这个丝毫没有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学看看。经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，并且自我工作时间短，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”经过努力我最终在最终一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自我亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自我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，打听该店实际情景，总结前几次失败原因等等。经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。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自我的工作卡，感觉自我已经不是一个学生了，每一天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，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明白的东西，对xx市造纸厂也有了更深的了解，经过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2) 销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

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。

最终衷心感激xx造纸厂给我供给实习机会！