

最新销售实习生自我总结 销售实习生个人总结(实用9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售实习生自我总结篇一

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和掌握。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。

销售代表实习生个人简历模板

销售行政专员实习生个人简历模板

销售人员实习生个人简历表格

企业个人销售总结

汽车销售个人总结

个人销售总结精选

销售个人总结【推荐】

销售年终总结个人总结

品牌销售个人总结模板

销售实习生自我总结篇二

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持有节借节，无节造节，特别是做好无节造节的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，

在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1、制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优点尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，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，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着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。销售部在今后

的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、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起更加稳定可靠的信息渠道，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。

6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（4）做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我

的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

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、近年来汽车企业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、而在全面建设小康社会的这天，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。

销售实习生自我总结篇三

光阴似箭，日月如梭。一个月的实习期很快就结束了。这段时间在公司领导悉心的指导下我受益匪浅。学问的深度和广度得到拓展，力气得到熬炼，综合素养也得到较大的提高。感觉特殊有必要总结一下实习的得失，从中继承做得好的方面，改进不足的地方，让自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。俗话说：“活到老，学到老”，在实习期间我始终在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快适应公司进展形势的需要。

我是在xx省xx地区实习，下面我简要的介绍一下当地市场的

基本状况□xx市场是公司在西北地区运作比较早的市场之一。所以市场占有率较高。首先我到的是蒲城县南方化妆城。由于带我实习的经理也刚刚接手该市场，所以我们本着了解问题，解决问题的态度访问了店里的吴经理。该店位于蒲城最繁华的红旗大街，面积120平方米左右，地理位置不错，单店销量每天在2000元左右，单品销量婉丝在第一位。吴经理对我们的产品提出了以下几点问题：

3、样品及试用装问题。

从以上的三点问题当中，可以感觉到店内对我们公司的产品还是比较重视的。只是由于种种缘由没能提升销量。通过我和经理的讲解，经销商慢慢了解了公司今年的战略思想及进展方向。包括每个省都由一名业务经理特地负责，会更多的访问客户，准时解决经销商在销售中的问题。以及我们将在5月末在西安成立分仓，可以准时发货的实际状况后，与公司签订了经销合同并制定了年销售8万元的回款方案。接下来访问的客户是白水南方化妆品。这个店给人的第一感觉是经营惨淡！店内的装修已经很破了。通过与店经理的交谈了解到该店将在6月份装修。现在经营状况由于门前修路已经下滑。在6月修路完毕后店内将从新装修。届时将与业务联系，需要公司的形象支持。我同经理同样的一起向他介绍了公司今年的战略思想及思路后，经销商也很开心而兴奋公司今年的转变，表示情愿做好公司的产品。

下一站我们来到了澄县好女人化妆品。从远处观看该店，外观形象不错，地理位置也绝佳。感觉是一家人气很旺的老店。进店交谈后才知道这家店刚开不久，而且老板也没有化妆品阅历，以前是做棉花生意的。对公司产品的了解也仅来源于老乡的介绍。店员也多是新手，全靠各厂家的促销带动卖货。面对这种状况，我与段经理并没有过多的对公司的产品进行介绍，而是对专卖店的的经营方法方面进行了很多的讲解，把我们见到的好的专卖店经营的阅历一一列举。这个方法果真让店老板特殊的开心而兴奋。当即表示希望我们能多去他那，

多关怀他。我们这时也准时的提出了销量问题。经销商也表示情愿好好经销公司的产品。协作公司今年进展的新战略共同进步。

接下来我们又来到合阳澳亚化妆品。由于该店将在高陵开新店，所以我将两个店的状况合在一起介绍。合阳地区由于自然条件比较差，所以销售也始终不是很好。对公司高价位的產品没有消费劲量。高陵店正在装修中，在高陵虽然化妆品店比较多，但真正形成规模做精品日化的还没有。而经销商也希望把我们的產品作为提升店内形象的主力品牌。所以本月打款2万元。

韩城好女人化妆品。当地状况比较特殊，我们到达当地的时间是在下午3点多钟，在店里呆了2个小时以后发觉不仅店内客流少，店外街道上的人也不是很多。由于已经到了下班时间，这一现象引起了我和经理的留意。打听经销商以后才知道在当地有矿山，农夫较少，所以出来逛街的人也很少。只有节假日相对多一点，依据这个种状况，我们和段经理提出了一个建议经销商有目的性的进行宣布传达活动，可以为企事业单位量身定做一些活动。以打折优待或特价产品的方式去企事业单位发一些传单或优待卡。通过这种方法来增加客流，提升店里的知名度。我们将撒网式的宣布传达变成了有目的'性的宣布传达。对这种方法经销商特殊开心而兴奋。着实说了很多感谢的话。也表示情愿通过提升销量来感谢我与经理。

眉县好女人化妆品。在当地他两家店，形象位置都不错。我们公司产品销售始终不错。通过我和经理对今年战略思路的讲解，也对公司进展的前景布满信念。本次订货1万元。华阴美之约化妆品。该店是一家新店，店面较小，位置一般。店老板也是刚刚接触化妆品德业，对我们的到来很欢迎，也希望能和公司更好的合作。本次订货1万元。以上是我实习期间访问的8家客户的基本状况。

通过对客户的访问，我总结出以下工作方法：

1、要观看。对店的具体位置，四周的竞争对手，当地的消费状况等进行了解。这样才能关心经销商做出有针对性的活动方案。

2、要会问。不行避开的，每个经销商与公司合作都会有各式各样的问题存在。而我们业务经理就是要解决这些问题。这时，如何让经销商更好的把问题反映出来就尤其重要。这里面也包括如何问出竞争对手的状况以及策略。不是每个经销商都情愿把我们的竞争对手资料透漏给我们，这时候如何问也就成了一种必不可少的手段。

3、要抓住重点。不是经销商的每个问题我们都要去解决。这就需要我们有一个敏锐的分析力，解决经销商认为最重要的，最紧急的问题。捕获住重要的内容，抓住本质性的东西。

4、要会学习积累。我们在走访市场的过程中，时常可以看到很多客户或厂家搞各式各样的活动，派发各式各样的传单，这都是我们学习的好机会。比如在这次实习市场的时候，我与段经理通过向经销商讲解专卖店经营的一些小技巧时，很快就拉近了和经销商的距离。

以上是我在这次市场实习中的一个小结。可能还有很多不完善的地方，我会在以后的工作中准时总结，也希望各位领导及同事多多指导。

人们常说，人在学习走路的时候迈出的第一步最重要。我在资源实习工作也是我踏上工作岗位的第一步。这虽不是我人生开头的第一步，但却是最重要的一步。通过这段时间的工作与学习，我觉得自己成熟了，我已渐渐学会了如何将自己融入到工作中。我为自己的变化感到高傲，感到傲慢，同时也在心中暗暗庆贺自己最终迈出了这重要而坚实的一步。由于好的开头等于成功的一半。在此期间我也深深感受到了资

源这个大家庭带给我的欢快与温和，她俨然已经成为了我的其次个家；虽然时间不长，但这个家教会了许许多多的东西，教我工作，教我学习，教我做人，使我懂得如何才会成为这个大家庭中合格的一员。

在今后的工作中，我确定会怀着对工作高度的责任心，主动进取，取长补短，和同事们精诚团结，用信念、品德、才华和勤奋与公司共度风雨，同创辉煌！

销售实习生自我总结篇四

来我们公司也有一段时间了，在20xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供20xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面

子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。

无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

销售实习生自我总结篇五

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一， 业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基

本完成)，一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的`归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律！交流方式可以面谈□qq等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

四：目标

顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

销售实习生自我总结篇六

x年x月x日，我正式走进x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x商务版的长x宽x高x轴距x以及这款车的发动机最大功率x和最大扭矩x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提供什么帮助。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。

销售实习生自我总结篇七

顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。下面给大家分享一些关于学生销售实习生总结，供大家参考。

一、 实习目的

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、 公司概况

新园广告有限公司位于漳州市漳浦县佛昙镇的鸿儒大姐，专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡. 公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市销售实习总结20__字a级信用单位”等荣誉称号。

三、 实习内容

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销

售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。

经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、 实习总结和收获

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1. 思想上个人主义较强，随意性较大，容易冲动

2. 有时候办事不够干练;

3. 工作主动性发挥的还是不够, 对工作的预见性和创造性不够;

4. 业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验, 所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小, 正处于发展阶段, 我也发现了公司存在的一些问题如: 员工管理上较为混乱, 职责不够明确, 公司没有一个有效地激励机制, 造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂, 很多配件没有明确的数据, 更没有销售预测和较为合理的库存管理, 这也造成大量的产品积压和库存成本, 由于电子产品更新较快, 一些产品甚至积压后成为淘汰品, 造成大量的资金浪费, 公司应该在库存管理方面, 应该用较为明确合理的库存管理, 精确记录每件产品和配件, 包括产品的品种、数量和日期, 形成完整的库存现状, 这也省去繁杂的人工作业, 节省人力, 提高效率, 也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中, 确实让自己成长了许多。在实习期间, 我学到了许多东西, 遇到了一些困难, 也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业, 但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间, 我拓宽了视野, 增长了见识, 也体验到社会竞争的残酷。

实习, 是大学生活的结束, 也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间, 我深深感到了自己的不足, 专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中, 我会更加努力, 取长补短, 虚心求教, 不断提升自我, 在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上, 都会努力上进, 都会做一个对自己, 对工作负责任的人!

实习时间：20__年11月28日-20__年3月18日

实习地点：

实习目的：

营销专业实习是市场营销专业教学计划的重要的实践性教学环节。通过实习是学生深入理解和掌握已学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能；进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距；提高学生的独立动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续课程的学习提供更多的感性知识和打下良好的实践基础。

实习内容：

一、找工作、面试

期末考试的结束暗示着大三的结束，伴随而来的还有实习的开始。结合实习目的，同学们纷纷走出校门去找工作，我也就是其中的一员。由于电脑出了故障，考完后就开始在工商联人才市场搜寻招聘启事。那天我们看到了很多招聘启事，其中大部分是要招收技术人员，而对于我们就只能考虑到销售。招销售人员的招聘启事不多，对于我们来说最大的问题是各公司店只要全职的并要求要有一定的销售经验。逛了许久还是没有发现好的机会，最终和同学只能是失望而归。

最终放弃了出去寻找招聘启事转向通过网络帮助，其中我们查看很多人才网最终选了智联人才网，在智联人才网中我们主要是搜寻一些关于营销的工作，如销售等。最终，我在智联人才网找到了德尔合肥物流中心，其正好在招收若干销售人员而且学历不限更重要的是其要的是兼职。通过招聘信息里的电话和联系人我们很快地联系上了负责此次招聘工作的孔经理，通过在电话上的简单沟通我很快获得面试的机会。

首先，孔经理要求我简单地介绍一下自己，我稍微思索了一下很快地就介绍了自己；其二，他还问我为何要来德尔，我简单地说明一方面是学习任务另一方面是德尔能为我提供良好的发挥自己的平台。面试完后，孔经理叫我先回去过几天就会通知结果，没想到第二天就打电话过来说明天就可前去报到。

二、培训并了解企业

在此次的培训，公司采用了实践型培训法也叫作实践法。实践法是通过让新员工在实际岗位或真实的工作环境中，亲身操作、体验，掌握工作中所需的知识、技能的培训方法，在员工培训中应用最为普遍。实践法主要适用于以掌握技能为目的的培训。

本次的培训就是使用实践法中的个别指导法，其和以前的“师傅带徒弟”相类似。在老员工的指导下，我认识到实践法中的个别培训有其很多优点：

- 1、新员工在老员工的指导下开展工作，可以避免盲目摸索；
- 2、有利于新员工尽快融入团队；
- 3、可以消除刚从高校毕业的受训者出现开始工作时的紧张感；

虽然个别指导法有其优越处，但仍有缺点存在；

- 2、指导者本身水平对于新员工的学习效果有极大的影响；
- 3、指导者不良的工作习惯会影响到新员工；
- 4、不利于新员工的工作创新。

个别指导法存在者一定的缺点，但其很是适合销售岗位新员

工的培训，特别是对高校的毕业生和在校生。掌握销售过程中的一些技巧还是远远不够，正所谓做事要“知己知彼，方能百战不殆”，为此我们空闲时间就要了解公司的情况和主要从事的业务及其关系到的产品。

德尔地板合肥物流中心(下称“德尔地板”)是一家主要从事地板批发兼零售的私营企业，其员工规模为50余人。虽然主要从事的是瓷砖批发兼零售。

由于工作的需要，我们也被要求对德尔地板进行了解。德尔集团是全球领先的专业木地板制造商，20__年北京奥运会家装和公装地板供应商，多年来致力于为全球消费者提供绿色环保、科技领先的家居产品和最前沿的家居体验。集团总注册资金1.6亿元，产业涵盖地板、研发、地产、连锁、传播、物流、教育、投资等领域，集团总部位于历史文化名城苏州。

德尔国际地板有限公司为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、中国质量万里行理事单位，其在吴江建成的生产基地是全国最大规模的木地板生产基地之一，拥有德国homag豪迈、荷兰砂霸等国际一流生产线，在地板原料加工、外观处理等方面拥有多项关键性产品专利技术。

德尔销售网络已覆盖国内32个省市及欧美、东南亚、中东等地区的20多个国家和地区，成为具有全球竞争力的优势企业之一。主要客户包括阿迪达斯、哈根达斯等跨国企业以及万科、中海等国内优秀房地产集团。

德尔已经逐步实现设计、生产、销售的国际化运作。企业先

后通过“iso9001-20__国际质量管理体系认证”、“中国环境标志产品认证”，产品荣获“国家免检产品”“德尔中国驰名商标”，“中国名牌产品”荣誉。

三、正式上岗

经过了几天的培训，最终合格通过并正式上岗。一开始我就询问顾客要购买的地板主要铺设在大厅还是卧室，顾客只是说刚买了房子还没装修先来看看地板的市场情况。了解到这我心想这可能与事实不符——应该是要来买的，也知道这至少是潜在的顾客，就介绍了一些店里销售情况较好的几款地板并简单地说明了一下公司的服务标准。经过短短不到两天的正式上岗，我比较好地掌握了一些销售技术并很好地进行有效的推销。在销售的过程中，我也结合了一些《现在推销学》里的理论知识进行了有效的实践活动，在实践中认识到理论积累的重要性。

在短暂的实习工作中，我获得了一些认识：

1. 工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。
2. 领导安排的工作一定要按时高质量地完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，要培养一种好的工作习惯，将会终身受益。
3. 工作中要充分利用身边的资源提高效率。

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

一 实习公司简介

__市__食品有限公司成立于20__年，地处江西省__市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为__市__副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品

的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下__市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列，__市龙共产品系列，__市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领__市同行业。

二 实习总结

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责__市____六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

实习收获：1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(旺旺袋装品)和小箱(金典，真果粒等)的知名品

牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

实习体会：实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步；在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式；环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。所以每一个人最应该完善的是自己。

不知不觉间，两周的店面实习已经结束了。掐指细算，实际只在店里待了十来天的时间。

收获与遗憾并存，快乐与郁闷交杂。

总结于店员

店面实习环节我被分在九鼎百脑汇东店，很幸运，据说是九鼎两个明星店之一。

总的来说，我们店的店员很年轻也很敬业还很专业，对人没有过分的热情但很朴实也很随和。进店第一天我就发现现实与理论的差距——一条框式的不能“坐、倚、靠”pk人性化管理。制度是死的，人是活的，是严格按制度办事更严谨更正规还是“行道如水曲达”更高效，这是一个目前值得我思考的问题，虽然现在还无法妄下结论，但我相信随着自己人生阅历的丰富，终究会给自己一个答案，在此暂且埋下伏笔了。

店面实习期间，我也经常抽空到其他联想专卖店和其他品牌电脑专卖店转转，发现其实联想的店员并不是最热情的，我不知道是因为店员认为联想销量好没必要还是由于怕过分热情导致顾客反感。

在店员身上我能看出早就听说的一个结论：社会很磨人，磨人最初的梦想，磨人的锐气与斗志，磨到最后便让你甘于平庸。很多店员都习惯现在的状况，有的已经安于现状，或者他们比我更懂“知足者常乐”这个道理（因为我是一个会偶尔郁闷的人），但我还是固执地认为年轻人应该要有冲劲儿才行，他们真的都还很年轻（呵呵，说得貌似自己是一个老头儿似的）。

最后，我认为公司应该进一步强化对店员的培训。励志培训、礼仪培训、产品知识培训、销售技巧培训.....因为目前公司虽然也有培训，但我个人认为培训的强度和培训的范围还远远不够，还不够系统。据我与店员沟通发现，现在店员的流失量还是比较大的，我相信增加一些定期的相关培训应该能够增强店员的归属感，而这种归属感并非是对销售代理公司的归属感而是对联想的归属感，所以我认为培训工作应该由联想统一主持。另外，多一些科学系统的培训也能增强店

员对联想产品的认同感，因为我个人认为只有当一个人真正认同一件事才能做好，店面销售同样如此，只有店员从心里认同自己的产品，才能感染顾客，有更好的销售业绩。

总结于上帝

对于顾客，首先应该摆正心态——顾客就是上帝。实习之前就有前辈告诉我们上帝都喜欢货比三家，不要期望销售能一蹴而就。经过店面实习，我发现大部分顾客都有这个癖好。对于大部分上帝，只有钱是最直接的购买驱动力，谁给我最优惠的价格我就在谁那儿提货。我认为大致可以把上帝分为：阔气直接购买型、谨慎对比购买型、了解暂不购买型。对于第一种上帝店员们自然非常欢迎，但对于后两种类型的上帝店员们似乎没有足够的耐心和热情。我认为第一种是直接消费者，后两种是潜在消费者。如果站在长远发展的高度，我们就应该一视同仁，将三种类型合而为一，仅仅称之为“上帝”便可以了。

总结于己

首先自我评价同序。

遗憾：自我约束力不够强，自己给自己找借口。实习前的培训还让自己信心满满，立志一定要售出电脑，实习前两天就拼命的记产品知识，努力的听老店员对顾客讲解的每一句话。到后来发现店长对我们的定位只是了解销售过程，基本不让我们接顾客后便慢慢懈怠了。其实仔细想想店长的这些考虑是可以理解的。毕竟我们只到店里实习两周，根本不会给店里带来多少利益，所以只要不添麻烦，不影响正常销售就可以了。认识到这点后自己的激情就有所下降了，以至于现在对产品知识还只是泛泛了解，根部没达到自己的预期目标。“立志要如山”，接下来的工作中争取不再留下遗憾。

快乐：结识了一堆店员朋友，以后买电脑还可以拿成本价，

呵呵。我们“新手十人团”彼此间的了解增多了，友谊加深了，配合也更默契了。

郁闷：自我控制情绪能力还有待提高。

收获：经过这些天的店面实习，我认为自己最本质的目的达到了——了解一线销售流程与销售技巧，不过仅仅是了解。还了解了一些目前电脑销售中的潜规则。

销售实习生自我总结篇八

通过实习的磨练，对于迈出社会的步伐又更近了一步，实习不仅让我在工作上的能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼。

在销售实习的过程中，我能做好以下几点：

1、精神状态的准备。

有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染。

2、对顾客的准备。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系。

3、身体的准备，

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我

才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究个朝气蓬勃，讲究个个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售实习生自我总结篇九

xx年x月x日，我正式走进x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x商务版的长x宽x高x轴距x以及这款车的发动机最大功率x和最大扭矩x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提供什么帮助。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。