

# 最新销售顶岗实习自我鉴定 销售顶岗实习报告(汇总9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售顶岗实习自我鉴定篇一

随着互联网技术与电子科技的发展，网络销售和电话销售凭借其方便、快捷及节约成本等优势，已经被越来越多的领域所采用，当然也包括保险业。

我所实习的单位是x保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而x保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由x集团公司□x集团公司等大型企业集团于20xx年发起组建，注册资本金x亿元人民币□x年来□x保险集团取得了相当大的成就。截至20xx年底，集团当年保费收入超过x亿元，行业排名第8位，集团总资产突破x亿元□x保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

实习是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的

实际工作能力和专业技能。

毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

20xx年x月—20xx年x月

我所在的部门是x财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的实习分为几个阶段。

### (一) 岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种；前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行进一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

### (二) 考核

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这

可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

### (三) 进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是x项目所以我们必须了解x的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

### (四) 上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机！心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

这次实习让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一

种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲望；或者说，对方有欲望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

总之，这次实习将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

## 销售顶岗实习自我鉴定篇二

20xx年x月x日到x月x日。

xx公司。

为期xx个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这xx个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这xx个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括xx等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，吃一堑长一智，失败乃成功之母。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无

疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找麻烦，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也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。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

### 销售顶岗实习自我鉴定篇三

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。

xx市xx食品有限公司成立于20xx年。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xx市同行业。

实习工作是参与xx产品的销售及宣传，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。

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。

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，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。

而要在新环境里取得成功，则需分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式。

## 销售顶岗实习自我鉴定篇四

根据xx月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在xx月xx日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在xx月xx日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在xx月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在xx月xx日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在xx月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊



兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临20xx世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与xx月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入xx月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

- 1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。
- 2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

## 销售顶岗实习自我鉴定篇五

在开始这次的顶岗实习之前，我也在社会的环境中“游荡”了一阵子。但这并非是我本来的计划，而是因为接连面试的失败，导致我不得不停留在初入社会的阶段。

这个阶段里，虽然没有正式的工作，但我却也收获到了不少的信息和知识。如在面试中的经验，以及和众多面试官等人

交流所得到的知识以及对自我的反思。这些都让我认清了自己，对刚刚走出校门的我有了一个良好的判定。

随后，凭借这份经验，我也有幸得到了这次实习中第一次认可——\_\_公司！在这里我来到了销售部门，并成为了一名顶岗销售的实习生。

起初的几天，我们在领导的教导下，拿着基本手册认真背诵，牢记了其中的公司和产品的知识，并在经历了几天的生销售技能学习后，正是开始了这次的实习工作！

在开始培训的时候，我就已经发现了这份工作显然并不简单，但死记硬背的资料在努力下还是能完成的。但真正的难点才刚刚开始！和死记硬背的培训不同，在真正的工作中，我们要“灵活”的面对客户，并利用自己有限的知识和能力，积极的完成自己的工作任务。

在正式工作刚开始的那段时间，那真的是非常难熬的时候。面对一次次的拒绝，一次次被客户发脾气，我们的思想和心情都受到了严重的打击。许多同期的实习生甚至都忍不住离开了公司。但好在，在一次次的拒绝中，我也一直在给自己暗暗打气，并积极的累积经验知识提高自身的能力和对工作的认识！当我终于得到第一个订单的时候，那种心情就好像是苦尽甘来一样，让人感到无比的畅快。

后来的工作中，我的经验也越发的更富，并且跟随着其他的前辈学习了不少的小技巧，帮助我在工作中取得了更多的成绩。

## 二、销售实习心得

此次的实习我经历了很多的辛苦和磨难，真正的体会到了社会的不容易。但我也从中体会到了许多的道理，并认识到，只要坚持，金子总会发光！

在今后的人生中，我也会坚持着走下去，无论遇到怎样的困难，我都一定能努力的克服。并取得更大进步！

## 销售顶岗实习自我鉴定篇六

尊敬的领导：

我是一名20xx年的销售顾问顶岗实习生，此次实习我在xxx公司工作，主要负责为客户提供优质的售前及售后服务。

我所在的公司办公环境宽敞明亮，设备达到了先进的国际水平。企业文化鲜明，人才济济，员工之间彼此交流共享，氛围十分融洽。

### 1、售前服务

在整个销售过程中，我的主要任务是积极与客户沟通，为客户提供个性化的售前服务，解决客户在产品选择上的困扰，同时提供最佳的购买方案，使客户在购买产品的过程中感到愉悦和满意。

### 2、售后服务

为了保证客户的服务质量，我的任务不仅限于售前服务，还包括了售后服务，使客户在购买完成后，依然能够在产品的使用中得到愉悦和满意。

通过本次实习，我学会了很多关于销售的知识，这不断增长的'知识让我变得意识更加清晰，并且对于企业经营、市场推广等有了更加深入的理解。同时，我还掌握了很多销售技巧，例如如何更加有效地沟通、了解客户的需求，最终实现更大的销售额。

敬礼！

## 销售顶岗实习自我鉴定篇七

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根本就学不到的知识,受益匪浅，销售类顶岗实习报告。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔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。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的`原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。

虽然在供销室实习只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，实习报告

《销售类顶岗实习报告》。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。通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，而且自己工作时间短，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”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己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，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通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己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天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知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通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，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：if you can dream it, you can make it!最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

## 销售顶岗实习自我鉴定篇八

20xx年3月23日——20xx年5月25日

武汉xx科技有限公司于xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉xx科技深感行业风险的巨大，于xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟xx开始公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一) 高校促销活动期（05月27日——06月19日）

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期

的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。

因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。

突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

## （二）门市零售学习期（06月20日——07月12日）

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是fei常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。

但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。

其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

### （三）武昌市场开发期（07月13日——08月25日）

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场。武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。

武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广场。所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。

因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的品牌合作。



因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。

难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。

于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。

而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；
- 2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多

的感悟。

（一）我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

（二）从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

（三）经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活中，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

## **销售顶岗实习自我鉴定篇九**

20xx年4月15日——5月10日

xx省咸阳市百姓乐大药房（连锁有限公司）

通过这次综合实训的操作，使我比较系统地了解了药品营销的基本程序和具体方法，加强了我对所学专业理论知识的理解，理论和实践相结合促进了我在实习岗位上的实际操作能力，对所学的专业知识进行综合检验。同时也学会了人际交

往，沟通方式及相关礼节方面的内容。

学习阶段的认识和学习：

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。

并了解了连锁店的大概部门，有采购部、防损部、营运部、行政部、财务部、信息服务部、人事部。而营运部旗下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。在本次实习中，我主要在分店里实习，职业是营业员，当然，在忙的时候也可以身兼收银员和理货员。

在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。

不同的药陈列的位置，环境不一样。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。

最后还必须每天给药品保持清洁。

这些培训使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

1、 实习阶段所掌握的相关知识：

2.1、 认识柜台上的药物品种：

大致有rx（处方药）、otc（非处方药）、保健品、特殊管理药品。

2.2、 常见疾病症状及对症下药：

感冒：

a（流行性感）冒；

b（普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感）；

c（常用感冒药的价格）：

感康片（10元 / 盒）、白加黑片（9.5元 / 盒）、感冒通片（1.5元 / 盒）、维c银翘片（3.5元 / 盒）、速效伤风胶囊（4.00元 / 盒）、板蓝根冲剂（7.50元 / 袋）、日夜百服宁（12.80元 / 盒）和泰诺（10.5元 / 盒）。

胃病：

胃病分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型、寒邪客胃型、肝气犯胃型、肝胃郁热型、瘀血停滞型。

药品有斯达舒、吗丁啉、丽珠得乐、三九胃泰、健胃消食片、

温胃舒、三精胃必治等等。

五官科：

常见的眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎。

2.3、对一些常见疾病进行了深入的了解：

感冒：

感冒一年四季皆可发病，但多发季节当属春天，其发病特点及临床表现亦各不相同当然治疗也就不一样了。

疗外，平常要多洗手，多喝水，多锻炼，注意营养，保证睡眠，保持室内空气清新，严重时戴口罩，少在人多的地方聚集。

b□对普通感冒（伤风）根据发病特点给药。

风寒型：表现为恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻塞声重，咳嗽，流清涕等，应用辛温解表药治疗，中药如麻黄、细辛、防风；西药如通宣理肺片、九味羌活、参苏理肺丸、风寒表实感冒冲剂、风寒表虚感冒冲剂、柴麻解表丸、桂枝合剂、柴胡饮冲剂。多休息和饮水，食用易消化的食物。

风热型：表现为身热较重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽喉红肿疼痛，鼻塞等，应用辛凉解表药来治疗，中药如薄荷、菊花、桑叶；西药如羚羊感冒片、银翘解素片、羚羊解毒丸、板蓝根冲剂。

暑湿型：表现为身热，微恶风、汗少、肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，浊涕，口渴，小便短赤等，应用清暑祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液（丸）。

气虚感冒型：表现为发热，恶寒较重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。

表里双感：表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉肿痛，大便便结小便赤涩。应用表里双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸。

## 胃病

a□饮食停滞型：表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便结等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。

b□胃阴亏虚型：表现为胃隐隐作痛，口燥咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

c□脾胃虚寒型：表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

d□寒邪客胃型：表现为胃病暴作，恶寒喜暖，脘腹得温而疼痛减轻，喜欢饮热饮等，应用散寒止痛药治之。

e□肝气犯胃型：表现为胃脘胀闷，大便不畅，因情绪因素而疼痛等，应用舒肝理气药治之。

f□肝胃郁热型：表现为胃脘灼痛，痛热急迫，泛酸，口干口苦等，应用舒肝泻热和胃药治之。

g□瘀血停滞型：表现为胃脘疼痛，痛有固定的位置，按之有针刺感，食后

更痛等，应用活血化瘀药治之。

红眼病：

春天还有一些外科病容易发生，如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感，眼多流泪，怕光及胀痛，眼结膜明显充血，球结膜发红，布满血丝、眼内分泌物增多。若为病毒感染所致，又可见眼睑高度水肿、脸结膜上有大量滤泡、患眼侧耳前淋巴结肿大，有压痛，严重的有结膜下出血、角膜发炎、视力模糊。

因此，要养成讲卫生、爱清洁、勤洗手的良好习惯，切忌用手揉眼。

### 3、赔偿顾客损失有关解决方法：

面对顾客的疑问，回避和推脱不能真正解决问题。应该真诚接受顾客的批评，并想办法弥补自己的过失，才有可能使问题顺利解决。

一是退货。对顾客手中存在有的药品，应允许顾客前来退货。现在药品只是被要求下架，并没有最后的确切结论，最终如何处理要视药监部门下一步的通知来定。这是最关键的一步，给顾客退货。

二是道歉。对自身失误，未及时通知顾客前来退货，要及时道歉，请求顾客谅解。通知每一位购药的顾客前来退货，对任何药店来讲，难度都非常大，顾客虽然很生气，但一般情况下是会理解的。

三是补漏。应认真听取顾客对自己的意见和建议，认真做好记录，认真整改。药店可通过让顾客作为药店的监督员，多提宝贵的意见和建议。

有时，顾客并不是那么固执和不善解人意，而是药店的“恶劣”处事方法惹恼了顾客，才会出现顾客不依不饶的情况。所以说，要真诚地对顾客，站在顾客的角度帮助他们解决问题，而不是站在对立面一味推脱责任。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之改变。现在我的主要任务是从学习逐步转移到工作上。

通过这次的实习，让我明白了社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮谁一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

在实习的两个月里，在店长的悉心培训下，学到了很多书本上没有的知识，也领悟到了社会的现实，很多事情并没有想象中的容易，都是要去经历了才会知道。工作必须要积极主动，服从领导的指挥。在这实习期间，我曾有过迷茫，也有过烦恼，也曾有过悲伤。有时会很理智的想要放弃这个实习的机会，但认真思考的时候会觉得，这是上天给我的一个考验。反省过来之后，就会清楚自己应该做的是什，在挫折面前我们应该鼓励自己不要轻易放弃。在挫折中我们也正在逐渐的变得成熟，稳重，这是我们都必须要经历的一个阶段，坦然面对之后也就不会觉得这是很困难的一件事。面对将来，迎来的是更多的挑战，克服更多的困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会有精彩的一幕。

我一定把这次实习所学习到的东西运用到我以后的学习工作中，相辅相成，不断的提高、强化自己。