

2023年药学专业销售实习周记 销售专业 毕业生实习周记(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为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。

药学专业销售实习周记篇一

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

1. 毕业生销售实习周记
2. 销售实习周记
3. 毕业生生实习周记
4. 毕业生实习周记
5. 毕业生网络销售实习报告周记
6. 销售跟单实习周记精选

7. 销售工作实习周记

8. 销售实习周记

9. 红酒销售实习周记

药学专业销售实习周记篇二

第一周

20xx年x月x号，我正式实习上班了，实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的电梯房。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

第二周

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

第三周

通过第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

第四周

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过打电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

第五周

经过四个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，由于自己向来比较内敛的缘故，首次与顾客面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上店长和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，

努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

第六周

通过一个半月的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟顾客面谈，虽然我做得不够好，或者说可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

第七周

平时在家里晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所的大学。果然没错。

第八周

时间虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的

能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

药学专业销售实习周记篇三

临近毕业的最后一年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏图的开始，下面是关于毕业生销售实习周记，欢迎借鉴！

实习第一周

从本周开始正式实习了，实习的第一个礼拜，可以说是适应期。主要了解一些该公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试跟同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自

觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

实习第二周

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通来进行的。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

实习第三周

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使之前从来没有接触过的销售岗位；同时，也对销售这一行有了更深的认识。这一周仍然是通过电话跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表述使对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的事情，永远都不知道它到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能

够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

实习第四周

第四周，又是全新的一周。在这一周里，对一些新的业务进行了了解，同事们、经理都给予了我许多认识上的帮助，让我更好更快地熟悉这些新鲜事物。有许多新业务，我之前从没听说更别说接触过，因此，学习的进度比较慢，对此，我甚是懊恼，担心自己给整个公司团队拖后腿。而事实上，经理并没有怪我，而是善解人意地再旁边给予亲切地指导，让我一种想哭的冲动，一种久违的亲切感油然而生。

在接下来的几天里，着重对这些新接触的业务进行了比较深入的了解，由浅入深，尤其注重各个不同业务之间存在的区别于联系，把握彼此间的内在制约要素，通过认真的思考、总结，渐渐摸索出了一套属于自己处理问题的模式。

每个人对新鲜事物的态度不同，但是，一旦决定了要去了解并认识它，那么就必须付出十二分的努力，力求把事情做到最好，交给自己和他人一份满意的答卷。在遇到困难和问题的时候，不要气馁，要鼓起勇气，用自己的聪明才智去解决；而且，身边的同事、领导大多数还是很友好的，可以向他们寻求一些业务上的帮助，事半功倍。

实习第五周

转眼就过去一个月了，实习的任务也完成了大半，突然有种依依不舍的感觉，不仅仅对这个既熟悉又陌生的地方，同时，也是对身边这些可爱的脸庞。是他们，给了我勇气和希望，让我坚持走到现在，一个月的时间说长不长，说短不短，关键是要自己能从有限的时间中创造无限，体现出自己的人生价值。

虽然现在对大多数业务都比较熟悉，公司的基本业务经理都可以放心的交给我去办了，但是，我知道自己需要学习的东西还很多，包括为人处事以及更好地处理人际关系，还有就是怎样提高办事效率，怎样做到机敏果敢、灵活地应对客户提出的各种要求等等。

在这周，我巩固了上周的新业务，同时，加大了工作量，开始更多地与客户面对面的交流，力争在业务量上取得好成绩，而事实也是如此，为此得到了公司领导的一致好评，这更给了我一定要保持这种良好的势头的动力。

实习第六周

在学校时天天在寝室没事干，觉得日子过得很无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。不知不觉的，我短暂的一个半月的毕业就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，可以感觉到自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学！

一个半月的时间，虽然短，学到的东西却很多。如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通、更好的完成既定的任务，这些都不是信手拈来的，都需要一个逐步的从点到面的认识。今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。我很庆幸也非常感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让我对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

临别的时候，跟经理道别，跟同事道别，茫茫人海，也许以后都不再相见，但我会记住这段时间你们对我热心的照顾和无私的帮助，感谢你们，好人一生平安！

至此，我的毕业实习比较圆满地结束了。其间还有太多种种是不能用言语表达的，但我会一直记得这次经历，并会牢记他人的教诲，在将来更好地鞭策自己。在以后的研究生期间，我会继续努力学习，迈向人生的新台阶。

药学专业销售实习周记篇四

时间飞逝，不知不觉实习已经一个月了。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。先是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒我们每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们能够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

主要收获与心得体会：在这一月的找实习单位中我既品尝了收获的喜悦，也咀嚼了挫折的滋味，学到了很多在课堂上学不到的知识，真可谓上了非常珍贵的一课，受益匪浅。通过这次，我也对今后自己的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅是学习课本知识，还要也是更重要的是学习如何将学到的知识应用于实践。

第二周

这段时间，经理并没有具体安排事务，只是让我熟悉产品，算是适应期。主要了解一些产品、服务等。主要工作是负责销售。一开始是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基矗做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

每当有顾客来时，我微笑着和他们打招呼并招待他们，因为

这段实习期间，我养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。

主要收获与心得体会：所以待人一定要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板那是做事的程序必须遵守。

第三周

这个月我已经比较习惯了。这个月我都是跟着经理熟悉商品，这样能够使我更容易上手。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

主要收获与心得体会：销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，加上自己的工作能力和综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

第四周

信息。这就要求我产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

在碰到问题的事情，要发扬自主思考问题的能力，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解

决的时候也会获益良多。

主要收获与心得体会：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。不要怕去问，怕的是你不敢去问，只有你去问，才会提高你自己。再说，总说“怕”，到底怕什么呢。这只是心理上的作用，这个社会，你要是怕了，你就是败者。

第五周

经过这几个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，由于自己向来比较内敛的缘故，首次与顾客面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上店长和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

主要收获与心得体会：工作总会有忙的时候，忙到一定地步，你就会感觉到烦躁，这是很正常的，不过，一定要以一个正确的心态去面对才行，毕竟你你怎么样闹心到头来不还得必须去解决那些问题么。

1. 销售实习周记

2. 毕业生实习周记

3. 毕业生生实习周记

4. 毕业生网络销售实习报告周记
5. 市场销售实习周记
6. 金融销售实习周记
7. 销售人员实习周记
8. 销售实习报告周记
9. 400字销售实习周记

药学专业销售实习周记篇五

通过这几个月的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟顾客面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

主要收获与心得体会虽然说工作是可以混的，不过，“混生活”毕竟不是积极的举动，“混生活”最终会让你的工作变成机械化的，所以不要去“混生活”，而要积极的面对生活，面对工作，这样才会越来越好。

第二周

眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去，但是我自己却学

到了很多的东西，使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要：人在倾听时具有令人惊讶的选择性。我在这里所写的大部分东西您可能逐字阅读了，但如果我站在您面前讲同样的话，可能仅有20%或30%被注意到。那部分内容可能是您最想听的，或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果表明成年人能够注意倾听的平均最长时间为20-30分钟。由此可知，为什么我们往往记不住一些对话以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以一定要把“销售要点”指出来，说明的语言越简炼越好，简炼能突出要点，千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

第三周

通过这几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。

我每天处于紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。

第四周

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。

两个月的时间，虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，

今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

第五周

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。实践是学生接触社会，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。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！