

最新销售岗位顶岗周记 销售顶岗实习总结报告(精选7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

销售岗位顶岗周记篇一

顶岗实习过程中，我们能够学会很多知识。为了给自己的工作做一个交待，也为了给日后写毕业实习报告提供素材，一般会写个顶岗实习总结报告，下面是范文，敬请各位同仁提出宝贵意见。

一、实习目的

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。

在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和为目标。

培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。

在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。

在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。

通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

二、实习任务

1. 较全面、综合地了解企业的生产过程和生产技术;较深入、详细地了解企业生产的设备、工艺、产品等相关知识;了解企业的组织管理、企业文化、产品开发与销售等方面的知识和运作过程。

2. 在专业比较对口的实习岗位上，努力将所学的理论知识与实际工作密切结合，并能灵活应用，使自己的专业知识、专业技能及工程实践能力均得到一次全面的提升。

3. 积累一定的工作经验和社​​会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有明显的提高，逐步掌握从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

三、实习基本要求：

1. 学生在实习企业必须遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅离岗位。

有特殊情况需要请假或改变实习企业的必须征得实习企业和指导教师的同意。

2. 学生在实习期间必须严格遵守岗位操作规程和安全管理制​​度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。

3. 必须遵纪守法，模范遵守公民的社会公德，不得从事法律法规、厂纪厂规、校纪校规所不允许的各项活动。

4. 努力工作，积极完成实习单位指定的工作任务，虚心学习，主动、诚恳地向工人师傅、工程技术人员及企业管理人员求教，刻苦钻研。

5. 应多与指导教师联系交流，及时得到教师指导。

四、实习内容

2、发生事故的认为因素 1)、管理层因素；2)、违章：a□错误操作 b□违章操作 c□蛮干 3)、安全责任(素质)差。

三、入厂主要安全注意事项 1、防火防爆 2、防尘防毒 3、防止灼烫伤 4、防止触电 5、防止机械伤害 6、防止高处坠落 7、防止车辆伤害 8、防止起重机械伤害 9、防止物体打击 10、班前班中不得饮酒。

10、《设备内安全作业证》由施工单位负责办理，该项目的负责人或是技术员填写作业证，上检修作业单位应填写的各项内容。

(二)流水线生产特点的简要介绍:顾名思义，流水线就是团体的工作，每个员工必须认真的做好自己的工作，因为整个流水线的每个工序都是紧密联系的，可能会因为某个工序的错误而造成整个流水线生产出来的产品为废品。

(三)学习和了解电子器件的结构型式、结构种类和作用。

(四)学习和了解工厂车间的生产组织管理情况，生产工艺等等。

(五)实习期间进行了社会主义、爱国主义教育、进行爱劳动、

守纪律教育，进行安全教育。

五、实习过程

1、安全教育 在实习开始时，学校组织我们到公司由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实习中所要遇到的种种危险和潜在的危险等等。

2、车间实习 我们在车间实习是生产实习的主要方式。

我们按照实习计划在指定的车间进行实习，通过观察、分析计算以及向车间工人和技术人员请教，圆满完成了规定的实习内容。

3、理论与实际的结合 为了能够更加深入的进行车间实习，在实习过程中，我们结合了所学的书本知识与实习的要求，将理论与实际进行了完美的结合，也更加的促使我们不断地进行学习与研究。

4、实习工作总结 在实习中，我们将每天的工作、观察研究的结果、收集的资料和图表、所听报告内容等均记入到了实习日记中。

随时接受老师们的检查与批改。

六、其它活动

在完成好我们所实习业务内容的同时，常常利用现场学习的机会，开展向社会、向工人和工程技术人员实习的活动。

在空余时间里还组织球赛、踢毽子、乒乓球等活动，并加强进行思想政治教育活动等等。

七、实习感悟

生产实习是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。

其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础。

通过生产实习，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；产品生产用技术资料；生产组织管理等内容，加深对电子器件的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。

使我们了解和掌握了工厂车间的工作和管理等方面的知识。

为进一步学好专业课，从事这方面的研制、设计等打下良好的基础。

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

总的来说，我对这门课是热情高涨的。

第一，我从小就对这种小制作很感兴趣，那时不懂焊接，却喜欢把东西给拆来装去，但这样一来，这东西就给废了。

现在工厂电子实习课正是学习如何把东西“装回去”。

每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有“成就感”。

第二，电工电子实习，是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。

它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，。

作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

通过一个月的学习，我觉得自己收获颇多，除我知道实习报告怎么写，还在以下几个方面的收获：

一、对电子工艺的理论有了初步的系统了解。

我们了解到了测试普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、吹风筒、手电筒、鼻毛机的工作原理与组成元件的作用等。

这些知识不仅在课堂上有效，对以后的电子工艺课的学习有很大的指导意义，在日常生活中更是有着现实意义。

二、对自己的动手能力是个很大的锻炼。

实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。

没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。

在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。

比如做手电筒组装与测试时，发现的好几个短路的焊盘都被我维修好了。

在实习初期的时候，看到小朋友椅子放的不整齐，我就会帮他们放整齐。

我会主动帮他们脱等等，我以为我是在帮助他们，可事实并非如此，后来有经验的老师告诉我不可以帮小朋友处理生活中的琐事，如果有小朋友遇到什么不会的，做不了的，只可以耐心引导他们去完成。

如果帮他们做了，后果就是他们永远都不能学会自己的事情自己做，不能养成良好的行为习惯。

我的行为的出发点是关爱幼儿，但结果却是溺爱他们。

所以经过反省我觉得教师心中应有一把尺，这把尺其实就是教师坚守的原则，这些原则的出发点和终点都应是发展和提高幼儿的能力。

小朋友们都非常天真可爱，我很喜欢和他们玩。

我会趁做操前的这个机会和他们玩成一片，和他们聊天。

我试着让自己变成小朋友，融入他们的生活，但这样却并不代表小朋友会听我的命令做事。

原因就是我没有真正以一个老师的身份和他们说话，命令他们做事。

有一次，我答应他们，他们吃完午饭就让他们在操场自由活动。

但因为那天突然有急事所以他们吃完午饭后就让保育老师带他们上去睡觉了。

下午上班，有个小朋友说：老师你不是说我们吃完中午饭就让我们去操场玩的吗？我觉得很惭愧，我没有说到做到，失信于幼儿了，我想是不可能令幼儿信服的。

我郑重地向他们道了歉，并告诫自己今后要做到真正地尊重

幼儿，对幼儿要讲信用。

在这一个月里，从老师们身上，我看到了为人师表散发出的耀眼光芒，给了我实习生活带很多启发性的思维。

在校时总会以为当一位幼儿教师肯定很好玩，很轻松，但来到这里我改变了这个想法，每次上完一堂课我都有深的感触：想要当好一名好的幼师真的不是件容易的事！

看着带课老师给孩子们上课，我认真的学习她的上课方式和管理课堂纪律的方法。

即使这样，我还是遇到了很多在校期间没有学过的，毕竟试教和正式的时候的心态是不一样的。

听课了之后我开始讲课，孩子们还是如我想象中一样，乱成一团，根本不听我讲课，后来我用小组比赛来管他们的纪律，这样不但可以培养他们的团队精神。

还可以为课堂带来一些活力。

慢慢发现，孩子们开始接受我喜欢我，这是让我最高兴的一件事了。

小朋友们给我带来了无尽的欢乐，而几位老师的知道和教诲则是一笔宝贵的财富，特别是方老师的语言课，她的嗓音总是那么柔美，总能让孩子们把注意力集中在她的身上，让我大开眼界，受益匪浅。

在实习期间，她总是很认真的阅读我们的教案，听取我们的想法，并提出自己的意见。

我们上完课后，她会主动找我们谈话，指出我们的不足，使我们不断的改进。

在实习期间，最大的感受就是理想与现实的差距很大。

销售岗位顶岗周记篇二

我是一名学习市场营销专业的201*届毕业生，在今年很有幸被**啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南**啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的实结，希望这篇市场营销专业实结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的`主打产品**新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们**买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

销售岗位顶岗周记篇三

一、单位简介:

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec[]日本松下、

德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。

经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

二、实习时间：

xx年年1月22日——xx年年4月22日

三、实习的主要内容：

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销

售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到3月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。3

月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

四、实习效果：

经过3个月的实习工作，我基本完成我的工作任务，达到了通过实习深化知识和提高个人能力的目的。同时学到了如何和客户沟通、如何开发市场以及许多做人做事的道理，掌握了基本的推销技能、客户沟通及管理技能。在实习工作过程中，能很好地遵守实习的相关规定与要求展开实习工作，通过个人努力获得了良好的实习效果。

五、个人体会：

来公司实习也有一段时间了，总体觉得，销售这个行业是一门深奥，并值得探索的职业。本人从开始工作到现在已有三个月的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

场营销。客户关系管理、客户沟通与管理及市场及客户分析方法等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人发呆，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投

入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事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。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。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”，我可以向他们学习很多知识、道理。

4、实习已经结束，我也该开始新的生活了。往后的日子里，我还需要做好很多事情，比如继续学习专业知识，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，大学时期和实习阶段的积累，必定是我人生的又一笔财富！

销售岗位顶岗周记篇四

参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、衡量了多方面的因素，我选择了这家公司开始我的实习生涯。怀着兴奋、激动地心情，早早的踏上上班的公车，呼吸着清晨新鲜的空气，憧憬着新的一天。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的

时间结识了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

实习的第二个星期——小有收获

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

实习的第三个星期——初试牛刀

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明

上更具说服力。

实习的第四个星期——现场操作

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

实习的第五个星期——意外的收获

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个月多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是

做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会有动力。

实习的第六个星期——新的锻炼

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务——跟老员工一起去拜访客户（而这也就是我们下一个阶段的工作重点了）。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

实习的第七个星期——小的进步

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做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。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！

实习的第八个星期——新的认识

在公司里和在学校里是完全不一样了，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2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如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。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

销售岗位顶岗周记篇五

进入实习之后，我一直都保持着一个好的学习者的身份，在岗位上积极探索，也不断的借鉴和进步。这虽然是一次实习，

是一次工作，但是对于我来说，首先就是要学习，然后才有可能。所以我这次实习最主要的目的就是学习、容纳和探索。实习也快要结束了，我从不同的方面给自己进行了一次总结。最后得出的结果也比较让人欣慰，那就是我成长了，我有了进步，比之前的自己更好了一些。

我大学之内学的是市场营销，之前选择这个专业并不是我自己所做的选择，是我的家人为我做的抉择。所以在大学的时间里，很多时候我都对这个专业并不是很感兴趣，也没有投入太大的精力在其中。直到毕业，我都一直觉得自己不适合这个行业，但是不管怎样，我已经学了四年了，我应该去尝试一次，也应该去实践一次，看自己是否适合这个行业，也看看这个行业是否能给我带来我想要的东西。

就这样，我带着一份试探，一份冒险，一份探索的心理走进了这个行业，我在一家装饰公司进行销售实习。对于这个市面上来说，很多销售型的家装公司销售岗位的门槛都是比较低的。所以他们也非常需要有人去做销售，去打入这个市场。在我面试的过程当中，我发现每家装饰公司对销售岗位的要求并不高，只要你愿意来，我们就愿意带你。后来我选择了一家在省内做的还不错的公司，然后在市场部做市场销售。当我真正踏入了这个行业之后，我发现这个行业要比我想象中更加艰难，但是它能带给我一些我所需要的东西。

做销售，我领悟到的第一点就是要先有一个好的态度，能够放下自己的面子，争取别人的机会。也许我们知道别人会拒绝我们，会拉黑我们，但是我们也要坚持去沟通。而这一点我就总结为“不要怕拒绝”。这对于我来说是一个难题，我是一个很怕被拒绝的人，所以我很少要求别人为我做什么事情。但一个星期的时间，我怕被拒绝的心理就被改变了，我经过一个星期严格的训练，开始慢慢的不再怕拒绝，也就是放下了被拒绝的恐惧。简单一点就是不再在乎这样一件事情了，我们会变得更好起来。其实在这个岗位之上，在这个行业之中，有很多领域都是涵盖了的，这是一门看起来很单

一，但实质很丰富的事业。它慢慢的改变着我对他的看法，也慢慢的改变了我对自己专业的见解，我逐渐喜欢其它来，因为它不禁让我刮目相看，也给了我需要的东西，那就是成就感。

销售岗位顶岗周记篇六

进入实习之后，我一直都保持着一个好的学习者的身份，在岗位上积极探索，也不断的. 借鉴和进步。这虽然是一次实习，是一次工作，但是对于我来说，首先就是要学习，然后才有可能。所以我这次实习最主要的目的就是学习、容纳和探索。实习也快要结束了，我从不同的方面给自己进行了一次总结。最后得出的结果也比较让人欣慰，那就是我成长了，我有了进步，比之前的自己更好了一些。

我大学之内学的是市场营销，之前选择这个专业并不是我自己所做的选择，是我的家人为我做的抉择。所以在大学的时间里，很多时候我都对这个专业并不是很感兴趣，也没有投入太大的精力在其中。直到毕业，我都一直觉得自己不适合这个行业，但是不管怎样，我已经学了四年了，我应该去尝试一次，也应该去实践一次，看自己是否适合这个行业，也看看这个行业是否能给我带来我想要的东西。

就这样，我带着一份试探，一份冒险，一份探索的心理走进了这个行业，我在一家装饰公司进行销售实习。对于这个市面上来说，很多销售型的家装公司销售岗位的门槛都是比较低的。所以他们也非常需要有人去做销售，去打入这个市场。在我面试的过程当中，我发现每家装饰公司对销售岗位的要求并不高，只要你愿意来，我们就愿意带你。后来我选择了一家在省内做的还不错的公司，然后在市场部做市场销售。当我真正踏入了这个行业之后，我发现这个行业要比我想象中更加艰难，但是它能带给我一些我所需要的东西。

做销售，我领悟到的第一点就是要先有一个好的态度，能够

放下自己的面子，争取别人的机会。也许我们知道别人会拒绝我们，会拉黑我们，但是我们也要坚持去沟通。而这一点我就总结为“不要怕拒绝”。这对于我来说是一个难题，我是一个很怕被拒绝的人，所以我很少要求别人为我做什么事情。但一个星期的时间，我怕被拒绝的心理就被改变了，我经过一个星期严格的训练，开始慢慢的不再怕拒绝，也就是放下了被拒绝的恐惧。简单一点就是不再在乎这样一件事情了，我们就会变得更好起来。其实在这个岗位之上，在这个行业之中，有很多领域都是涵盖了的，这是一门看起来很单一，但实质很丰富的事业。它慢慢的改变着我对他的看法，也慢慢的改变了我对自己专业的见解，我逐渐喜欢其它来，因为它不禁让我刮目相看，也给了我需要的东西，那就是成就感。

销售岗位顶岗周记篇七

通过顶岗实习可以让我们把在学校里学到的理论知识与工作实践有效的结合起来。它增强了我们的动手能力、协作能力、专业技术能力和对社会的认知能力。为我们今后实实在在的踏上工作岗位，起到指引作用。

顶岗实习不同于课堂教学，课堂教学中，老师讲解，我们领会，而顶岗实习则是在企业的大环境里、在领导的指导下，由我们自己去实践学习。通过实际操作，一方面可以巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可以获得在书本上不易了解和不易学到的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。

对我们xx学院来说，顶岗实习是我们学院教学的重要补充部分，是我们教育教学体系中的一个不可缺少的重要组成部分。它与我们今后的职业生活有着最直接的联系，顶岗实习可以让我们逐渐完成从学生到社会工作者的过渡。

因此顶岗实习是学校为社会培养技能型人才，实现我们人生

价值的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且还是校内教学的总结。可以说，对于xx职业学院的大中专学生来说，没有顶岗实习，就没有完整的教育。顶岗实习的成功与否，直接关系到我们以后对社会的适应能力和前途。

我从事的是外轮理货工作，由于没有接触现场，在工作的起步阶段我就面临着挑战，在不断学习的同时我也在不断的调试自己，秉承“知识改变命运，岗位成就事业”的理念，把握机遇，应对挑战，在工作实践中提高和丰富自己，总结自己在转型期的思想碰撞，从而为自己的人生和职业生涯奠定一个良好的基础。

二. 实习时间□xx年x月x日起至xx年x月x日止

三. 实习单位□xx公司

青岛港始建于1892年，是具有117年历史的国家特大型港口，包括青岛老港区、黄岛油港区、前湾新港区、胶南董家口港区四大港区。主要从事集装箱、原油、铁矿石、煤炭、粮食等各类进出口货物的装卸、储存、中转、分拨等物流服务和国际国内客运服务，与世界上130多个国家和地区的450多个港口有贸易往来。现有员工16000多人。目前，世界上有多大的船舶，青岛港就有多大的码头。青岛港的母亲河和发祥地大港分公司，她像一位老者，每天迎来送往世界各地的船只，倾听海边潮起潮落，仰望天空云卷云舒，见证了一个世界港口巨人成长的艰辛与喜悦，见证了太平洋西岸航运枢纽的诞生，见证了改革开放三十年的雄伟巨变。

xx公司两大服务品牌“理出真情无限”和“集装箱船舶理货零时间签证”，正式获得山东省版权局版权登记保护。至此，事业在创建品牌公司的道路上，又前进了具有里程碑意义的一步。据介绍□xx公司“理出真情无限”品牌的核心内容为：真诚、超值、亲情化、个性化。该服务品牌拥有八大服务名牌的支持，其中“集装箱船舶理货零时间签证”是开全国理

货系统先河的服务品牌，其核心在于减少理货单证完船签证时间，在港口装卸作业结束的同时完成理货签证工作。按每艘船节约2小时计算，5年间即减少船舶在港停时6万多个小时，折算成天则是2500多天，按租船市场租船价每天1万美元计算，即节约2500多万美元。在培育服务品牌的过程中□xx公司在理货作业现场坚持“一排队一盯箱，四点一线保质量”，认真落实“六不承诺”，一年365天坚持落实“理货作业现场24小时监控”机制，坚持征求每一个客户的意见，使公司的管理水平在全国理货系统始终处于一流水平。“理出真情无限”服务品牌的创建，大大提升了青岛港外轮理货服务的层次，取得了良好的经济效益和社会效益。5年来□xx公司共理船舶近40000艘次，创理货收入3亿多元，人均创收、人均创利均高居全国理货行业第一名。

四、实习内容：

我在xx公司的实习可以分为三个阶段概括：

第一阶段：培训，安全培训，技能培训，规章纪律培训等等，

第三阶段：学会独立在现场工作以及应对现场各种突发情况。

由于外理公司是涉外单位，所以我们不仅代表青岛港人的形象，更代表着中国人的形象，因此我们在工作的过程中，必须时刻保持我们外理人形象，为船方和货主把好关、负好责，时刻体现公正合理的原则。对于我们没有现场经验的新理货员来说，没有现场工作经验，所以在工作的开始阶段面临着巨大的挑战。尤其是在中端的使用和保护上，我深切的感受到科技进步的对港口发展的巨大推动力。这一方面彰显了科技进步对生产力发展的推动作用，另一方面也在催促我们要不断学习进步，了解并掌握科技创新的最新成果，适应港口现代化得需要。

五. 顶岗实习体会：

为期几个月的顶岗实习，是近距离接受青岛港企业文化，感受青岛港魅力所在的几个月；是迅速成长，脱胎换骨，在工作中完成角色转化的几个月；是理论联系实际，专业知识付诸工作环节，寻求到自我发展的平台的几个月；是珍惜机遇，努力工作，时刻以一名青岛港正式员工的标准要求自我的几个月。在几个月的顶岗实习中，感触良多，收获颇丰。

(1) 思想、作风、劳动纪律、安全意识等方面的收获：在这几个月的时间里，我成功的完成了实习任务，实现了从学生到社会人的转变，学到了专业知识，学到了很多与人沟通的技巧，为人处事的道理，也增强了社会责任感，让我的思想、作风、劳动纪律方面有了很大的改进。

(2) 爱国主义、责任心加强、素质提高：通过这段实习，青岛人的爱国主义感染了我，同时通过与同事相处，让我更加了解责任心对于一个企业的重要性，再有就是个人素质的提高也影响着企业形象等。

(4) 职业技能、技术水平方面的收获有了很大的提升：实习期间，在公司领导的指导帮助之下，我学会了更多办公软件操作和使用，如word、excel、扫描机、打印机、复印机等的使用。在学校学习的电子商务知识、erp系统知识和理货知识也得到了应用和巩固，将理论知识有效地应用与实践。

当然这两个月以来，除了以上自己收获的同时我也发现到了自己身上的不足，例如在处理问题上还不够成熟、与人交际方面以及知识掌握不够牢固等。我想这些都是自己在往后学习生活中更加要注意的。实习虽然结束，但是我觉得自己不能有任何松懈，依然要时刻严格要求自己，认真努力、艰苦奋斗，让自己更加出色。