# 最新实习周记版 销售实习周记(通用10篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-05-05

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。实习周记版篇一今天非常的开心，因为经系安排到...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**实习周记版篇一**

今天非常的开心，因为经系安排到汽车租赁企业下通知：今天是九月十日。我工作实习的第一天，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

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。事实是怎样就怎样，不要不懂装懂，这不同于作业错了可以一改再改!这就是我第一个星期的收获。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如：当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。

我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

在这里大家都在抓紧时间学习，边学边干。这种刻苦的精神下，给我们一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我们以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，有一个热爱工作的心才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛，每个办事人员都热爱自己的岗位和工作。这是在学校里好难学到的，如果一个人不敬业的话，他的工作是不会长久的，可能做几个月就走了!这样的工作还不如不干!要知道兴趣和热情都是可以培养的。所以工作需要一颗“敬业”的心。

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的，没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧!

这个星期已经过了好几天，我的实习周记还没有写，刚才坐在网吧上网想着想了一阵才在邮箱打起字来。实习已经有一个多月了，说学习东西确实在企业有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。

这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，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。

**实习周记版篇二**

第一周（2·18—2·24）

作为一个大四毕业生来讲，对于实习，已经不是第一次了。但这一次我还是带着激动而又欣喜的心情踏上了实习旅途。过完年不久，我一个人买了火车票，随着春运大军，来到了我的实习地，浙江金华。

经过几天的调整，我正式去公司实习上班了。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。我的实习单位是浙江金华拓盛五金工具有限公司，职位是销售助理，主要是协助销售代表，为公司的产品寻找销售渠道，创造好的销售业绩。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。由于我没有经验，前期都是在公司进行各项的培训，什么沟通技巧，如何开展谈话，销售技巧，怎样成为一名优秀的销售等。由于刚开始，没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。

公司氛围很好，我利用中午休息的时间结识了一些新的同事，他们带我熟悉公司的环境，另外在与同事沟通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。

第二周（2·25—3·3）

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，也逐渐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。

经过几天下来，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、送送文件、打扫办公室、端茶递水等的“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。我每天第一个到办公室，看到哪里不干净都会主动打扫，整理办公室。由于我是新人，为人处事还是要懂的，每天保持微笑，尊重这里的每一个前辈，大家也愿意真诚待我。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。

第三周（3·4—3·10）

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，也就是给客户打电话。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，如应明确你为他带来什么利益、做这件事对他有什么好处等，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。

第四周（3·11—3·17）

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，这对于我们的心理打击是很大的，有时候一天情绪都很低沉，我刚开始两天甚至情绪低落到失眠。现在终于开始理解前辈们的辛苦了。

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，老是感觉电话在响，出现幻听，有时家里给我打电话都不敢接，怕他们跟客户一样拒绝我们。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。

**实习周记版篇三**

实习第二周我开始独立接触一些业务，经理也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过柜台跟客户沟通。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产品相关的信息。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。

**实习周记版篇四**

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

有关销售实习周记范本2

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定，然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算， 物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四流”实现的过程。现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在中国，这就行不通了。在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。 现在终于有了最佳的解决方案。预知详情请看下回分解。

有关销售实习周记范本3

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。 配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历史上曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。20xx年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性！是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现（但是可以用网络来优化），需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。 正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段，尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

有关销售实习周记范本4

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，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或合作伙伴，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或合作伙伴面谈，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！

有关销售实习周记范本5

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。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。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后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业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

有关销售实习周记范本6

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，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。现在不知不觉一个月很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，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，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果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。

有关销售实习周记范本7

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，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品牌。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。

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。

**实习周记版篇五**

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，销售员实习周记。现在我就对这一个月的实习做一个实习小结。

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，在一个月的实习中我参加了该厂的供销实习实习。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实习，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的实习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、入仓等实习，范文《销售员实习周记》。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实习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实习。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。对于我这个毫没有实际实习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，而且自己实习时间短，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。

**实习周记版篇六**

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。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。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后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业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，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品牌。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。

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。

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。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。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

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!

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。

在碰到问题的事情，一方面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。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。

**实习周记版篇七**

第一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话多打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您……这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求，让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个是最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。第一周主要是学习。

公司会给予我们足够的支持。第二，作为原装进口酒，我们的价格并不比其他的原装进口酒高，大多数种类我们还要低于其他的原装进口酒而且口感上，也要比国内的长城之类的红酒更好。总结了优劣势之后，我们再次确定了一下销售方向。我们决定下周继续跑ktv，但是，对于大型连锁ktv先放一放，主要跑中低端的ktv，因为这些ktv没有固定的货源，只要给予优厚的条件就一定可以成功。

总结了上周的遇到的问题之后，我们确定了方向由西城为起点开始向东城进发。这一周我们一共跑了27家，成功8家，这周的成功率明显要高于上周，主要是上周末制定了正确的销售策略和方向。周末我们照例开了碰头会，我们两周一共跑了63家，但ktv的数量毕竟是有限的，在我们所知范围内的ktv基本都已经跑遍了。如果下周再跑ktv估计不能够完成销售计划，所以我们我们将第四周的销售方向改为酒吧，首先瞄准的就是南锣鼓巷和后海，我们统计了一下总共大概有50家酒吧左右，具体的销售策略，由于没有跑过，所以先不制定。不过按我们的看法，酒吧和ktv的销售策略应该没什么差别。这一周的成功销售主要归功于上周开了一个总结性质的碰头会，我们三人决定以后每周都要开一次汇报一下彼此的工作，总结一下一周下来遇到的问题以及一些事情的解决方法。

这是实习的第四周，也是我们实习正好刚满一个月。本周，按计划我们跑了55家酒吧，但是只成功了4家，我们发现这周主要遇到的问题是酒吧的客户进店、推酒、销售都和ktv是不一样的，所以我们感到很不适应。周末的碰头会，我们总结酒吧由于有进店费的问题，所以在这个问题上作为推销员的我们没有权限去给客户承诺，这个问题必须跟公司的领导进行沟通才能继续下去。第二，我们其实并不了解酒吧的销售模式，以前我们对于酒吧的了解并不多，因此我们应该挑个时间去了解一下。带着这样的问题，我们回到公司和经理谈了一下，公司给予我们的支持力度还是比较大的，只要能保证一定的销量，进店费可以给。然后我们又在周六的晚上去了趟后海的酒吧进去坐坐喝了点酒，并跟酒吧里的酒保聊了聊天，顿时我感觉酒吧其实还是挺好跑的。期待下一周能有好成绩。

第五周，这周的销售方向还是酒吧。我们这周把我们上周跑的酒吧再次跑了一遍，而这一次，让我们想象不到的是关于酒吧的销售方向我们进入了一种拉锯战的状态，看着手里一瓶一瓶的红酒送出去试尝还不知道结果，这感觉其实挺难受的。这一周我们去公司拿走了3箱红酒全都被拿去试喝了。不过付出毕竟就是有收获的，这一周我们成功了6单，并且有意向的客户还有好几家。这虽然不如跑ktv来的痛快，但是收获还不错，因为酒吧的红酒销售比ktv的量来的更大。看看这一周我们净干了重复的事情。这种效率其实并不算高。这次例会我们决定下周重心还在酒吧，但是白天我们可以跑一些酒店西餐厅，这样白天也有事干，正好时间错开。总结了一下，还是自己社会经验不足，很多事处理的其实并不如人意。我还需要更多的历练。

第六周，漫长的拉锯战还是没结束，我有点烦了，一天天的跑还不知道什么时候能成，真是够熬人的。不过我白天有事可干了，白天我们跑西餐厅和酒店，晚上去酒吧，虽然不消费，但是看看也不错，记得最清楚的就是周三去火麒麟酒吧谈进店问题就有一个喝多了的大哥非要拉着我唱歌，这让我尴尬的，不能搭理他，也不能不搭理他，毕竟顾客的顾客也是我的顾客。这周西餐厅跑了12家，酒店跑了8家，成功了2家西餐厅，酒店没有成功的，酒吧磨洋工一样的成了4家，总体和上周一样，不过这业务真是不好跑，还是怀念上学的时候。周末我们总结了一下，销售的方式我们基本上都了解了，还需要学的就是和人之间的沟通，有时候碰上不太搭理我们的，心里还是比较烦的。不过我也应该适应，这就是工作。下周的工作主要是为最后一周的收尾做铺垫主要就是收一下尾款和看看能不能再跑出来几家。

实习倒数第二周，这周的主要工作为收钱和继续跑业务，我发现业务员收钱也是有技巧的，真不想想的那么简单到了就给，事先要预约，还得根据客户的销售情况看能收回来多少。要钱多我来说真是有点困难，周一去青年宫收尾款补货的时候，真是在人家ktv门口转悠了好几圈才进去，跑业务的时候都没感觉这么尴尬，抹不开面子到了那半天就和人家聊销售的情况了，实在是不好意思提钱的问题，最后临要走了才开口，人家说事先没和他们说会计不在没法结账，出去了之后，心里实在是不好意思。这周除了收尾款，又断断续续的跑了一些酒吧和ktv，拖得最长时间的酒吧终于成功了，实在是不容易。收账还是得脸皮厚点好，不过一回生二回熟我觉得既然干了这个工作，我就得克服这个困难。

实习的最后一周了。临到年关，我这周主要的工作就是把工作交接好。我带着新的业务员跑了我手中的渠道，每天都是和他们进行交接以及收账，烦的不行了，但是这是最后一周，即便烦，我也的好好干完，不能虎头蛇尾，虽然我这也算不上虎头。在周五，我终于带新业务跑完了所有的渠道，尾款还是有一部分没收回来，但对于我来说，我的两个月实习已经结束了，剩下的事情就交给新的业务去了。两个月，说长不长说短不短，实习收获了很多原来学校里学不到的东西，但是学的越多，反而觉得自己了解的越少。还是得补充自己，把学生生涯里学的东西结合到社会当中才能让自己更好的再社会中立足。

最后，很感谢公司的经理同事给予我的支持，让我在这为期两个月的实习中能快乐学习，虽然过程中也曾抱怨过工作的辛苦，但是这就是生活，我必须去适应。

**实习周记版篇八**

今天我正式进入深圳航空公司成都分公司金鹏工贸公司实习，一大早我准备好了就骑着电瓶车出发，由于早上骑车的上班的太多造成非机动车道十分拥堵，没法了，为了不迟到我毅然随大众一起在机动车道上奔驰，可惜呀在不远路口三四个交警就堵在那，哎！罚款、接受教育半个小时就过了，结果可想而知，我迟到了！

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。

**实习周记版篇九**

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。

在碰到问题的事情，一方面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。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。

实习周记（第五周）20xx年3月30日

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。

实习周记（第六周）20xx年4月5日

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！

**实习周记版篇十**

今天是非常特殊的日子，我进入公司的头一天，湖南景水电工科技有限公司。心里是很忐忑不安，不知道即将迎接我的将会是一种什么样的生活。无论心里是怎么紧张和兴奋，我始终从踏进公司的那一刻开始保持微笑，因为我想给每一个见着我的人一个好印象，也希望我的笑容能给他们带来温暖。

本打算在昆明实习，但因为朋友在这边实习有伴，就选择了这家公司，我应聘的销售的职位，薪酬是底薪加提成，所以很容易就应聘到公司工作。

到了公司销售经理把我领到销售科，简单介绍了我，就找了个位置让我做，也就是说以后那就是我的办公桌，经理说：“你刚来，也没什么事，最主要的是多看多学”。我微笑着点了点头，目送经理离开。

公司销售科分内外勤，内勤就是负责做合同和与生产车间的沟通，外勤主要是联系客户，然后交与自己的内勤。我是新来的，所以内外勤兼做，也就是要自己联系客户、自己做合同、自己和生产车间沟通出货期、自己和客户沟通交货期等。

整个早上我就是看看关于我公司产品的说明，以前从来没接触这个行业，也不知道变压器是用说明做的?现在知道了，我们公司就是生产干式变压器的绝缘材料的。看了一些关于这方面的杂志，原来昆明地铁的变压器是保定天威顺达变压器有限公司提供的，而刚好我们公司的客户就是保定天威顺达变压器有限公司，也不知道是什么原因，知道这个事情绝对很开心，可能是因为和云南挂钩的关系吧，刚看来外面就有点想家了，想昆明了，真没出息。

接下来的日子里，我首先是去车间了解我们的产品是怎么出来的?车间分为三个车间，分别生产不同工艺的绝缘制品。

有拉挤车间，主要是通过高低压，把玻璃丝、树脂等材料经过比列配对，然后放在一个大约两米长的的铁心里，经过温度，使它固化。由于铁心的现状不同，所以出来的形状和尺寸也不一样。

有压制车间，它也是把不同的树脂按比例配在一起，由工人自己按所压制的型号选择质量，放在一个给予高压的机器里，根据不同的模具，压出不同的形状。

有缠绕车间，也是把绝缘纱布或玻璃丝缠在模具上，然后用高压固化。

我只是看到了表面的东西，其实没我说的那么简单。 这一周就是慢慢的熟悉工作环境和所售产品，一切都只是学了个皮毛，很多东西都还需要学习，这个行业的销售不像卖衣服什么的，而是需要更专业的学习，下一周继续努力吧!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn