

# 最新销售实习的个人心得体会 销售实习 个人心得体会(精选9篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

## 销售实习的个人心得体会篇一

开展不一样的柜面营销，最好是要有crm系统的支持，由系统筛选出对客户最有用的营销。例如：客户汇款，可能就是手机银行的.营销点。

客户来柜面，可能只是期望四、不要进行多产品营销

一次只需要营销一种产品，这样，能够给客户较明确的思考空间并且使其他客户的等待时间短，不会产生报怨，要明白，客户来一次庭堂，感觉好，就会再来，不要急功尽利，会适得其反。时间是最好的营销工具，要有耐心，客户在银行有一个业务，我们就会让他在我行有x—x个业务，成为忠实客户。

一个人的时间有限，专业有限，要决定客户谁服务可能更高效，要快速寻求帮忙，客户的感受会很好。

最后，服务的第一要旨是要客户满意，客户满意，生意就来，我当年做柜员时，客户都主动问我需不需要时点冲存款，没有任何代价，所以，心诚则灵。

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的

客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你！下面是小编给大家整理的“销售员个人实习心得体会参考例文八篇”，希望对大家有所帮助！

## 销售实习的个人心得体会篇二

一年已经逐渐远去了□xx一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作□xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的.琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作xx[]对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 销售实习的个人心得体会篇三

一年已经逐渐远去了，\_\_一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高\_\_业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。

通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

## 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

## 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

## 四、加强反思，及时\_\_工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下

来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作\_\_，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 销售实习的个人心得体会篇四

时间匆匆，三个月的销售实习转眼就结束了。作为一名毕业实习生，在这次的毕业实习中，我在xx公司的销售部门找到了自己适合的岗位。过去的这三个月里，我积极在岗位上锻炼了自己的能力。不仅完成了这次的实习工作，还大大的改进了自身对社会的看法和感受。现将自我的实习心得记录如下：

就这次的实习情况而言，我取得了比自己预计中更好的成绩。虽然比起其他前辈来说也并非的.是多了不得的高度，但对我这个新手而言，却也算是取得了让自己满意的结果。能在实习中取得这样的成绩，除了领导和前辈们的指点和培养之外，我自身也对自己保持着严格的自我管理，这让我能在学习和

工作中都严格的保持对自身的要求，努力的完成好每份工作。

当然，在这次的实习里我也应为经验和思想问题闹出了许多的问题。面对这些问题，我有些感到很惭愧，因为这是我自身管理不足导致的问题，但也有些人感到很遗憾。因为那是因我自身能力和经验所导致的问题。这些问题，除了让我更加清楚的认识到了自己，也更进一步的了解了社会和工作岗位的复杂。

在工作中，我最大的体会就是对真个工作的环境和纪律。和学校相似，这里都有任务，也又有相应的规矩。但也有不同的地方。比学校严格是最基本的一点，但真正让人印象深刻的是属于工作岗位的责任感!责任感不仅影响着工作的纪律，也同样影响着个人的工作成绩，以及集体的发展!这让我不仅增加了对责任的重视，更大大的提升了自身的能力。

在工作期间，我向着领导学习了很多的知识和技巧。但领导能教给我的，不过的是纸面上的知识和技巧，真正让我掌握了这写知识的却是实际的工作锻炼!不仅如此，我还利用实际的工作锻炼，将自己过去在学校中所学的知识都实践运用到了实际，大大提升了我的工作能力。

说到这次实习的收获，那可还真是有不少。除了在公司环境、岗位工作上的收获之外，我在生活中也有了成长!尤其是在自我的独立生活中，我也更是加强了自己的独立能力，提高了自己的生活技巧!

这次的实习生活可谓是收获颇丰，并且也让我对今后的发展道路有了更多的考虑和准备!在今后，我也一定会继续努力，让自己取得更多的经验和能力，成为一名优秀的工作人才!

## **销售实习的个人心得体会篇五**

从高中升到大学已经一年了，在今年暑假，我接受了同学的

邀请，满怀着新奇和激动感来到了这家xxx店，成为了一名服装销售员。提前体验起了工作的感觉，为以后毕业进入社会打下了一个厚实的基础。

按照店里的规矩，我们每天早上客流量不多的时候都要集合开会，互相打气，互相，然后大声的喊出来。虽然一开始的时候让我感觉很害羞，但是习惯了之后却觉得非常的为自己提气，似乎在那一声声呐喊中觉醒了内心的力量，更明白了自己的收获和接下来的目标，让我能迎着困难继续前进。

在这段时间的实习中，我不但学会了很多，还练成了察颜观色的本事，能够从客人的一举一动，甚至于一句话当中读出他的潜意思，为客人提供更为贴心的优质服务。让各位客人都能够买到自己想要的衣服满载而归，同时对于我这个销售人员也更加满意，常常有听到熟客跟店长夸奖我，这让我不好意思的’同时又感到浑身上下充满了力量。

可是快乐而充实的时光总是短暂的，假期两个月很快就要结束了，这让我心里有些沉重。毕竟在这两个月里我受了店里的大家很多恩惠，关系也变得很好，临别之时自然是分外的依依不舍。但是天下没有不散的宴席，我在这里的两个月学到了很多在学校没办法学到的东西，也了解到了很多社会上的规矩，我相信这些辛苦换来的都会在未来给予我意想不到的好处，让我能够在人生的道路上走得更顺，走得更快！

## 销售实习的个人心得体会篇六

我叫xx□是来自北京xx高校xx学院公共事业管理专业大三的同学。面对金融风暴的寒流，为了能够顺当就业，我打算暑期不回家，留在北京实习。通过学校的模拟面试大赛，我获得了来北京xx电子技术有限责任公司实习的机会。

北京xx电子技术有限责任公司是一家专业从事微电子产品研发和生产的高新技术企业，主要从事视频图像传输、压缩、

解码、视频抗干扰等方面的讨论和生产。虽然这个公司与我的专业不太对口，但是我很珍惜这次的实习机会，想到能从事企业宣扬方面的工作，并且可以更加深化企业，了解.，对今后的就业能够起到很大的关心，我就满怀充期盼的来到xx□开头了我的实习生活。

20xx年的x月x日，是我实习的第一天，刚进公司，大家都对我很热忱，似乎我是他们很久不见的伴侣一样，这种亲切的感觉让我很快融入了xx大家庭。如今已是7月22日了，在“xx”的日子，不知不觉已经过去两个星期了，在这里每天过的都很改善，不仅学到了许多在学校学不到的学问，而且让我从另一个侧面了解了.，学着去处理各种复杂的人际关系。在工作中，我有以下收获：

### 1、坚持就是成功：

xx是一家高新技术企业，许多技术性的东西我都不懂，看产品手册时，我第一次发觉，我竟然连中文都看不懂了，什么“小型复用”、“大型复用”、“抗干扰”的产品，除了熟悉这些字外，我对它们了解甚少，看着摆在我面前厚厚的宣扬资料，我有想过这份工作我是否能胜任。但我告知自己，没有人生下来就什么都会的，再难也要坚持下来，不断学习。有不懂的地方我就请教窦力禹大哥、程军大哥、杨闪大哥。他们都很细心的给我讲解，窦大哥还特地培训了我们一次，让我快速的了解一些产品的信息。我信任：坚持就是成功！

### 2、没事就要找事做：

作为没有工作阅历的高校生，公司一般不会放心的让我们独立的去做一些重要的工作，而且公司的同事有他们自己的工作，不行能特地来带实习生的。一开头我也不知道怎么办，后来王总就叫我到公司各个部门去看看，所以我就学会“没事找事做”了。没事的时候就到生产部帮忙，到其他部门学习。工作就像是一本有用的教科书，点点滴滴的学问都很珍



贵，我明白了自己要有一双擅长发觉学习机会的眼睛。不怕吃苦，不怕受累，没事就要找事做。

### 3、要养成良好的工作习惯：

以前在学校，就要努力的做个好同学，上课仔细记笔记。现在来实习，就要做个合格的实习生，工作以后仔细写工作日志。养成良好的工作习惯才能不断的提高工作效率！

### 4、要不断的虚心学习：

在工作过程中，我们会遇到许多问题，有的’是我们懂得的，也有许多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们学问的时候，我们也应当虚心的接受，不要认为自己懂得一点皮毛就飘飘然。我很感谢王总为我指出人生要有明确的目标，我很感谢侯捷大哥教我调整心态主动面对工作，我很感谢程军大哥为我指出不足，让我有了提高自己的机会，在xx的实习工作让我懂得了要不断的虚心学习。

在以后的日子里，我会认真考虑王总的话：要看目标！看全局！我会不断努力的，现在做一个合格的实习生，以后做个胜利的职业人！我会踏踏实实、认仔细真的做好每件事的。

## 销售实习的个人心得体会篇七

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实习。“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。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售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。

在为期半个月的实习里，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。实习过程中遵守该公司的各项制度，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，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实习机会！

## 销售实习的个人心得体会篇八

在经过多次的挑选和尝试之后，我最终来到了一家xxx公司的销售岗位。尽管有在学长那儿听到过销售是个挺难的工作，但是面对这次难得的实习，我希望能在自己力所能及的情况下去锻炼自己，而且这个职业也正好和我的专业相适应，可以用来试试我在这几年来的学习成果。三个月后，我终于完成了这次的实习任务，尽管不容易，但是我还是成功了！以下是我对这次实习的心得体会：

在这三个月来，在领导和前辈们的教导下，我在学习上有了很大的进步。对于销售，也有了全新的认识。尤其是现在对自己的认识，我清楚的看到了自己缺乏哪些知识，知道自己哪里还缺乏经验。

在这次的实习中，我作为一名基础的销售人员。在工作中的基础任务就是通过不断的通过电话等手段去删选潜在的客户。这个任务在一开始的时候听上去很简单，但是作为销售，我们可不紧急只是拨动号码这么简单。我们还要根据客户的情况尽自己全力的将自己的产品推销出去。在顾客购买前，我们的工作都算不得成功。

在工作前，我们进行了长达半个月的培训，在培训中吗，我通过老师的教导，学习到了很多实用的销售手段，过去一直比较模糊的销售思路，也渐渐的清晰了。而且我们还学习了

我们xxx企业的企业文化，让我们对这个充满可能的企业充满了希望。当然，最重要的是我们对自己负责的产品有了更加深刻的认识。

在工作当中，我渐渐的在实践中记牢了自己在培训中学到的东西。并且在工作中，我开始逐渐对销售的工作有了更清楚的认识，明白了工作不是那么简单的事情。

在实习中，我们认识了工作，体会了在社会生活的艰难。这些都打破了过去我们在学校中的习惯，让我们也渐渐的融入到了社会中去。在体会了这次的实习后，我相信在今后的工作中，我一定能做到更好！

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这

就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的’积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给你；对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作；不放弃，不气馁，努力拼搏！让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧！

## 销售实习的个人心得体会篇九

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年1月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xx金星啤酒销售总公司；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。

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20xx年啤酒大战，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。

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。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。