

# 最新水果营业员周记 大学生销售专业实习周记总结(优质5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 水果营业员周记篇一

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。而实习周记更让我们养成良好的习惯，记录实习中的点点滴滴，爱上不一样的每一天。

刚来的那天下午，我忙着安顿自己的东西。第二天到办公室里才好好地了解了一下附近的环境。这是处于江边的一条小街上，来往的车辆络绎不绝。这个地方的街道有些旧，但从对面的物流公司和自来水公司可以看得出这儿在镇上算是某种程度的经济中心地带。根据公司的要求，所有的销售处都要有统一的门店设计版式，包括两块大型店牌、文化展览kt板、样品展区等，指定的颜色和规格。后来我走的时候，公司装上玻璃大门，铁闸门还要刷上中化蓝——我第一次知道那种蓝色在公司被作中化蓝，好一种带有感情的名字。通过这些细节感受到中化化肥追求标准化的企业文化。

小池销售处的办公室里有几台电脑，几个员工在不停地忙碌着，后面有一个资料室。公司里时不时有电话响起，或是从分公司来的指令，或是客户来电话要提货。客户从上门缴款到提货，基本上半个小时之内可以完全解决。公司几年前在

这里成立了销售处，已经有了一批比较稳定的客户。无纸化办公的一个特点是，在整个公司里面能见到文字材料很少。我刚去，高老师给了我一本《中化化肥货权管理条例》，三天之后我便读完了，对整个公司的货源申请和货物管理有了大致的了解。之后他们再没有给我其他的资料，我自己去翻看了陈列在办公室内的一些规章制度和文件，其中包括《业务员工作手册》等，明白了相关岗位的职责和任务。我是作为销售实习生来学习的，理应多看一些关于销售业务方面的文件。有一些书籍上面印有此书涉及商业秘密不可供外人翻阅之类的字样，但是既然放在显眼的位置上，针对我这样的实习生来说，应该不算是什么秘密，果然经理也同意我去翻阅。通过主动的浏览和查阅，我看了不少有关公司的资料。

相信很多在大型企业实习的同学都有这样的感受，那就是公司没有分配专门的工作给实习生来承担，甚至通常说的导师也不会主动过来手把手地教我们来做什么。这样的情况下，我并没有因此而无所事事。相反，我自己去看了很多文件，然后就不懂的问题向其他员工请教。这样我就了解了很多情况，如果我不自己去发现可能什么也不会了解。通过几天的实习后，我给自己定下了两条原则：一是“三多”，即多看、多听、多想；二是每天为公司多做一点事情。在后来的实习过程中，我无论是在办公室还是生活中的交往过程中，我都是采取了多听、多看的做法，去体会别人的感受，去理解他的立场，从而去分析他的想法。在办公室里，看那些员工怎么跟分公司和客户沟通，如何与同事交流。听他们打电话，判断对方的话语和他们的应答，这样的机会是很珍贵的。去年我在武汉绿线做业务员时一直都是自己去打电话，今年则可以看人家怎么去使用电话，思虑自己的得失之处。我本来不太喜欢讲话，又是初来乍到，对环境不熟悉，所以在办公室里基本上扮演听众的角色。合适的话题我偶尔插一些话，对大部分的情况缺乏深入了解，所以是聆听为多。还有一种情形，如果公司里不忙的时候，永远不会有人安排你去做什么。可能办公室里连个固定的空座位都没有，实习生常常是个很尴尬的角色，无聊的感觉非常强烈。我实习的地方也是这样，

但是我每天起床之后想的第一件事就是我今天能为公司做什么，是打扫卫生、接电话，还是帮其他员工整理文档？我一般提前都有准备，想好了再去做。办公室不大，几个员工都在显得时很拥挤，因而我也没有总是待在里面。

## 水果营业员周记篇二

xx年10月10号

实习的第四个星期——“敬业”

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。

xx年10月20日

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”。

## 水果营业员周记篇三

对于现在的在校大学生来说其实积极的参与社会实习其实是对自己非常有帮助的，不论是积累社会经验还是未来找工作方面都发挥了重要的作用，下面是关于大学生网络销售实习周记范文的内容，欢迎阅读！

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。另外，尝试更同事多沟通，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。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。

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！

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。

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。

临别的时候，更经理道别，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，我的暑期社会实践圆满结束。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，并会牢记大家的教诲，在将来很好的鞭策自己，努力学习，努力迈向人生的新开始！

## 水果营业员周记篇四

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。

xx年9月23号

## 实习的第二个星期——“主动出击”

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，都做过类似复印打印的“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”却能为我赢得更多的机会。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。

## 水果营业员周记篇五

什么样的企业适合电话销售，人们经常探讨什么样的行业和产品适合电话销售。一般意义上来看，哪些简单的产品更适合电话销售，但如果仔细分析，人们发现其实各行各业都适合电话销售，无论你是从事直销模式，还是分销模式；无论你是销售工业用品还是普通消费品；无论你是销售简单产品还是复杂产品；无论你是针对个人销售还是针对组织销售，这些都适合电话销售。下面给大家分享一些关于2020大学生电话销售实习周记7篇，供大家参考。

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。另外，尝试更同事多沟通，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，令我十分感动。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。为了保证最终能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自我去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真研究几遍，所以，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，然后便交给我自我去处理，同时还不时供给一些帮忙。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，我能够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本事，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，互相帮忙，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。

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也明白对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是经过电话跟客户沟通。此刻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。

相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，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十分出色的。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，自我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，异常是周末前的一两天，电话异常的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候能够安心的休息。

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。大家互相帮忙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十分满意。

经过两个礼拜的锻炼，发现自我提高还挺快的，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，这一周仍然做经过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自我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，可是有了一次经历之后，提高了不少，再加上经理和同事的鼓励，自我尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。

今日下来，应对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够经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。

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，之后才明白这样是为了提醒业务员每一天都要记住对客户使用的礼貌用语。这样才能够让我们业务员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。

很快，一星期有过去了，回想一下这周有什么重要的事情呢！慢慢习惯了保险部的生活也掌握了出单子的要领也能独自坚守岗位了！这就是最大的收获吧！

这星期有顺利也有不顺利，月初的时候客户都接二连三地来续保可

到了月末的时候人就少了，这个月店里订了48台任务，可到了今天才回来一半看来这个月完成任务很困难了！保险部又只能等着挨批了！该打的电话也打了，该说的也都说了，可是客户为什么不回来呢！只能抓紧给客户在打电话了，其实，我真的很恼给客户打电话，因为什么样的客户都有，我也受了很多打击可是“打电话”是一项重要的任务，我一定会把这件事情完成做好！挑战一切困难，让自己更加充实更加完善！

为了，自己今后能够顺利走向工作岗位，我一定要努力，加油，做到最好！

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也明白对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是经过电话跟客户沟通。此刻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十分出色的。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本事，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，互相帮忙，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。

我真有点当“御用闲人”的感觉，大家都因月底业务繁多而忙碌着，根本没时间管我，更不用说能够教我什么了。莺姐把一叠宣传单张递给我，让我熟悉一下，为以后打营销电话作准备。

我就在那里拼命地看呀看呀，可是就那么点资料，整天对着实在是太闷了。可是初来乍到的我不敢有半句怨言，就只好憋着气，整天不是听他们与客户通电话，就是低头看自我的资料。

最终，在第二天的午时，莺姐让我尝试打一下营销电话，我一接通就是一股脑的把整个套餐的资料都吐出来，很机械地介绍，完全没有顾及客户有没有听清楚，更不要说听上去有没有吸引力了。

说的速度快，其实也是我不自信的表现。因为紧张，我期望以最快的速度把业务介绍完，免得出现纰漏。我刚开始接触业务，其实对套餐涉及的项目还不是很熟悉，并且与客户对话就是代表电信的形象，那么就要有心理准备去理解用户的提问，为其解决疑难。这是让我倍感困惑的地方。

并且用户的基本资料，必须用电脑才能够查询，可是营业厅的员工都是每人一台电脑，根本没有剩余的电脑能够给我用。这无疑让我的营销工作产生更大的困难。我打电话的时间，

大多是别人离开座位的小小一段时间，时间短不说，还很难让我进入状态专心工作，因为随时都有把位置还回去的可能。

所以总的来说，我第一周的表现欠佳，业绩暂时也看不出来。只是熟悉了电信营业厅的日常运作情景，熟悉了当前热门的推介业务，掌握了一些电话营销的技巧。