# 销售手机实习周记范文

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-05-31

*关于销售相关的实习周记大家都有写过吗？一起来看看。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“销售手机实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1销售手机实习周记一、实习目的通...*

关于销售相关的实习周记大家都有写过吗？一起来看看。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“销售手机实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1销售手机实习周记**

一、实习目的

通过房地产销售的实习把握当下房地产行业的动态，为毕业之后进入房地产行业做好充足的准备!也希望通过销售岗位的锻炼，把自己的脑子变得更灵活一些。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日-20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_房地产集团

四、实习内容

跟随房地产营销总监进行房地产销售的实习，主要的工作内容是通过集团内部开展的各项活动积累客户资源，再通过社交软件将这些客户从潜在的客户培养成有朝一日一定会来我们集团买房的客户。

五、实习总结

不得不说，在实习之前，我对房地产销售的了解和我实习之后对房地产销售的了解已经完全不同了。过去我总觉得销售这个行当，只要性格外向，脑子转得快就可以了。实习了之后才知道，要想做好销售，尤其是房地产销售，没有足够高的情商，还真不是一个容易的活。过去身边很多人对销售不好的评价，在实习之后都被打破了。

过去身边很多人都觉得销售不外乎是一个骗子，骗走你的钱财。实习了之后，我觉得这是一个非常大的误解。那些觉得自己被骗的人，只是自己不了解自己，不知道自己要什么，甚至有着那种爱占小便宜的人类劣根性。当一个客户真正认可一个房地产销售，从他的手里购买一套房产时，那其实根本就不算被骗，那是一种正当的交易，是一场聪明对聪明的较量，要是没有点脑子，或者涉世不深太单纯，也就容易被骗了。

在实习的过程中，我看到我的房地产销售前辈也有过以极低价格卖给别人一套房源的经历，那个房地产销售前辈还自愧不如，说对方把房地产行业都已经了解的足够透彻的，你任何“套路”对方都不吃，对方就是有自己明确的目标，要买什么样的房，而且一定要用什么样的价格买房，这样的目标让那个买家一点亏都不会吃，最后还谢谢我们房产销售给他的帮助。这样的事情也让我明白了销售不是骗子，而是在商言商的原则。

通过这次在\_\_房地产集团的实习，我不仅认识了房地产销售这个行当，也足够了解了房地产这个行业，毕业之后，我还是会选择进入房地产行业，为自己想要实现的理想生活而努力!

**2销售手机实习周记**

一、实习目的

实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到社会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时不刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。

社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

二、实习内容

1、单位现状：我进入的是一家建筑涂料

个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的\_\_乳胶漆是由\_\_涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老专家、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

2、工作范围：向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

3、销售情况：由于\_\_涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比对销售情况也日益好转。

4、销售策略：据顾客反映涂料质量确实不错，价格也算合理，但名气在当地不大，以至于许多人不曾听说过有该产品。所以比质量，打开名气是必须的，也是打开销量的必要门径。为此，我们设立了\_\_涂料在当地的网站，并且链接到\_\_总公司，方便顾客的查询，同时也是我们的一种宣传方式。此外，对于购买量较大的顾客也分发了一些广告T恤衫或者其他产品，许多顾客因为涂料的高质量大力向亲戚朋友介绍，这其实就是依靠民众的力量进行宣传，也间接为我们的涂料打开了销路。

5、销售心得

(一)服务态度至关重要

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

(二)创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

(三)诚信是成功的根本

本着诚信为本的信念，您的光临是我最大的荣幸，您的满意是我最大的愿望!诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。为人稳重，待认真诚，办事周到，这样能为商家提供好的人缘，带来更多、更大的机遇!

(四)付出才有收获

每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的快乐，因为每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天熟练。我相信，熟能生巧!

三、实习结果

工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任!

**3销售手机实习周记**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、看准时机。接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人。在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4、做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5、经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7、学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9、如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领!

**4销售手机实习周记**

时间飞速流逝，我的实习期也已经安然无恙的度过了，我的实习单位是一家房地产公司，规模不大，却也是让我这个刚入社会的青涩大学生学到了不少的东西，这次实习让我坚定了自己以后就要从事房地产行业的决心，短短的三个月，我不仅是看到了自己成熟的一面，还拿到了属于自己的第一桶金，一下子达成两个人生成就，我非常感谢学校能有顶岗实习的这一个阶段，真的让我有了一个十分合适的缓冲期，让我以后能直接从容的面对自己的工作岗位了，实习就是检验自身能力的最直接明了的方法。

一、实习单位简介

\_\_房地产是坐落在\_\_市\_\_区的众多房地产公司中的一家，但是我的直觉告诉我这家房地产是众多房地产公司中最具有潜力的一家，于是我毅然选择了它。\_\_地产创建于19\_\_年，是一家存世已久的房地产公司，秉承着“员工工作用心、房屋质量放心、客户住的开心”的经营理念，是一家集极强的凝聚力、高端业务能力、客户至上的魄力等优点为一身的公司，总部位于\_\_省\_\_市，被誉为中国房地产的前100强，总公司的年销售额度高达五百亿元，是一家上市公司，在全国各地有着将近300家分公司，而我现在就是在其中一家分公司，公司旗下的仅销售人员就高达三十四位，且按照总公司的要求，我们的房地产销售人员100%的人都是大学本科以上的学历，是唯一一家对销售的录用要求这么高的房地产公司。

二、实习工作简介

我在公司实习的岗位是一名房地产销售，由于我是一名新晋销售，我的第一个月主要任务就是先熟悉熟悉这方圆三十里的楼盘，每一个房间我都需要仔细的观察，用本子记录好优缺点、价格以及地点。作为一名销售，首先我得对我要为客户推荐的房子了如指掌，这样才能让客户看得到我的专业性。第二个月我就想尽办法的在找客户看房，打电话、发传单、在网上发布房屋信息，陆陆续续也有客户来找我看房，但是由于我的个人销售能力不足，导致客户都觉得房子不合适，不是价格上不满意，就是地段上不满意，又或者是房间的格局不满意，老样子，第二个月依旧是一单没开，最终在第三个月的时候我遇到了两个已经毕业的大学生，是一对情侣，想在外面租房子住，经过我的层层筛选，我最后选择位于地铁口的一个房子，他们也是十分的满意，我也就这样达成我认识的第一单，拿到了我的第一份提成。

三、实习的收获与体会

这三个月的实习我觉得过得太快了，可以说我的事业刚刚有点起色，我就要回学校办理实习完成的手续，结束我的大学生活，在实习阶段一定要端正自己的态度，如果不认真的对待自己的工作，那么你在这次的实习中只会毫无收获，白白的浪费三个月的时间，实习期是我们不可多得的成长机会，一定要认真对待。

**5销售手机实习周记**

一、实习目的

1.通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，踏入社会

2.在时间中了解社会，打开视野，增长见识，提高分析和解决问题的能力。

3.通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。

4.通过毕业实习，完成大学生活中不可或缺的一部分，为顺利毕业做好准备。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日--20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_省\_\_市工业园区\_\_花园店\_\_幢\_室

四、实习内容

我的实习工作主要有以下任务：

跑盘(熟悉小区)--熟悉房源--发网--客户、房源沟通--带客户看房--谈判--签订合同--售后服务

跑盘：跑盘(实习小区)是踏入房地产这个行业的必经之路，是考验你是否适应这个行业的第一个门槛，因为跑盘是最能磨练人的。跑盘的主要内容是大概了解某个小区的所在位置，楼盘卖点，均价，停车位信息等等，这期间大概需要5分钟的时间。

熟悉房源、发网：这两项任务是以前以后完成的，跑盘为了以后的工作提供了必要条件。我们公司有一个专门的ERP系统，便于我们最快的寻找所需要的信息。我们要通过电话沟通了解房子的一些信息，我们的系统里有成千上万的房源，我们肯定不能在很短的时间内完成，这就需要我们进行筛选，找出性价比高的房源进行追踪，然后将其信息发布在网上。

客户、房源沟通：当客户在网上看到你所发的西诺西符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。前项工作熟悉房源就为你打下了基础，当你接到客户时你的回答会是自信的，这就使客户相信你的专业度，客户咨询的那套房子你要很清楚的知道是哪一套，便于你及时跟房东沟通，让房东对你有深刻的印象，便于后续的谈判工作。此时我们就可以安排合适的时间带客户去看房。

带看房：在看房的过程中，要做到与客户对答如流，这是一名作为好的销售员所具备的。在这期间，你要的不只是介绍房子，还要跟他聊聊他生活，工作上的事情，要让他感觉到你在为他着想，让他充分的相信你，做到这样，我们也就成功了一半。

谈判：这个过程，是体现你个人能力的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，报价不离奇，谈判也就很容易了。

签订合同、售后服务：所有的谈判达成一致了，就是签订合同，在这期间，我们有专门负责这一块的专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

五、实习总结

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

通过这次实习。我深刻的体会到了竞争的激烈。刚入社会，我以为只要做好自己就可以，其实不二然，你既要处理好与上级之间的关系，又要处理好与同事的关系，进入社会，人际关系真的很重要。我们要在生活工作中不断验证，不断理解和体会这次实习中所学到的知识。

在实习期间，我也深刻的体会到了一个人的心态的重要性，不管是做哪一个行业，心态树立好，成功就在眼前。一个很切实的例子：我的师傅，他是一个平平凡凡的人，他在成功面前不会骄傲，在事业进入低谷时，也不会丧气，我进公司三个月了，他一直都没业绩，其他同事说他前几个月做的挺好的，不知道怎么回事，我问他，我说：师傅你压力大吗?你还能坚持下来吗?我们都清楚的知道，做业务，没业绩，就没提成，工资就会少得可怜，我以为他会说：他快坚持不下了，结果他告诉我：不管做任何事情，心态放正，加上你的努力和你的坚持，一定会有属于你的收获。在第四个月，他连续卖出了三套房子，提成拿了两万多，我却看不出来他得意的笑容，只是腼腆的一笑。

同时，在我实习半年的时间里，我也发现了我们公司不管在管理还是在运营方面，也存在一些问题

一.由于受市场客观因素和主观努力不够，员工经常出现两种截然不同的工作状态，一段时期，员工的工作状态处于积极阶段，就像我刚入这里前三个月，工作努力积极，可是到后期，我就开始变得懒散，我感觉这就需要上级和下级进行协调，及时调整好的心态，有些同事在没业绩的时候就会把责任归咎于市场。的确，最近国家对于快速增长的房价，一直处于打压政策，政策的频繁出现，使很多员工对这个行业失去信心，这就导致了另一个影响，离职率高，人员紧缺。

二.不能第一时间掌握市场信息，导致我们损失了很多一手资料，我们经常在没客户的情况下，就在那里等待，其实在这个期间内，我们可以做很多事情，我们可以精确的了解房源信息，为以后做好准备，在这期间，把握好我们与房东之间的关系，会在我们有客户之后，迅速成交。

三.专业知识掌握的不够踏实，我们的公司在入职以后仅有一次培训，说实话，在我们从事这个行业的时候，几乎95%的人对这个行业是陌生的，只进行一次培训，未免太少了，在我入职三个月左右，我还不懂得过户流程，我以为只是我不懂，咨询其他同事，原来80%的人都不懂，以这样的形势面对市场，岂不是自己哄自己。其实不是市场不好，而是我们没有努力的去把握市场，再差的市场都有人签单，不是没有，而是我们不去把握。

实习主要是为了我们以后尽快的适应社会，我一直都认为实习不是为了赚钱，而是为了获取经验，使自己的能力得到提升。为我们进入社会增添一块基石。丰富了我的只是，使我成长了许多，不过仅靠这几个月的实习是不够的。校园与社会，两个不一样的天地，不一样的人生。也许我不能完全适应社会的残酷，可是我会努力的让自己变得完美。跌跌撞撞后，我一定会成功。

社会是个大舞台，学校是步入舞台的阶梯，我会脚踏实地的踏上成功之巅!

最后衷心的感谢学校给我出来体验社会的机会，以及我的实习单位\_\_\_房产公司给我提供实习机会，让我成长了许多!

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