# 粮油的销售实习周记范文

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-06-09

*参加销售实习工作，就需要准备一份销售相关的实习周记。通过销售实习工作，我们慢慢学会了跟客户交谈，能够很好地领会领导的意图，准确向公司传达客户的要求。你是否在找正准备撰写“关于粮油的销售实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1...*

参加销售实习工作，就需要准备一份销售相关的实习周记。通过销售实习工作，我们慢慢学会了跟客户交谈，能够很好地领会领导的意图，准确向公司传达客户的要求。你是否在找正准备撰写“关于粮油的销售实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1关于粮油的销售实习周记**

一、实习目的与意义

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

实习第一站：

一楼的一个专柜，\_\_开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：

\_\_年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

实习要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度;

⑵保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排;

⑶安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

二、实习总结及心得体会

1、制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为\_时，我是多么地兴奋。\_\_年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位——王府井百货(fncsw\_),我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更充实更有针对性，我给自己制定了实习目标：

⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方;

⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手;

⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍;

⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实习期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

**2关于粮油的销售实习周记**

大学四年的学生生活，即将结束。在以学习为中心的大学校园里，我们对社会的认识停留在日常的接触、网络、电视等传媒的宣传，而缺乏真切的认识和深刻的理解。四年的大学课堂，给我们以丰富的理论知识，但真正的运用这些知识到社会实践，从而使我们尽快的融入社会，或许才是即将走出校园的我们所迫切需要的。

一、实习说明

1、 实习时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

2、 实习地点：\_\_\_\_\_\_

3、 实习性质：毕业实习

二、实习的目的与要求

销售实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。具体表现在三个方面：

1、检验教学成果，培养动手能力。检验教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对实践工作提出一些有针对性的建议和设想。培养动手能力，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出差距，在今后的社会实践过程中，加强自身的学习，弥补自身的不足。使自己的综合文化素质更适应社会的需要。

2、了解和熟悉销售工作的内容。对于销售工作，作为\_\_&#专业的学生是很陌生的，通过实习，让自己了解和熟悉这一工作的具体内容，掌握销售工作的职业技能。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

三、实习单位简介

(以下简称\_\_\_\_\_\_坐落于\_\_\_\_市经济开发区西环二路33号，是东风商用车公司市场销售总部指定的湖北区域一级经销商。公司下设行政综合部、财务部、销售部、分期部、售后服务部(站)、改装厂、修理厂等部门，全权代理东风商用车天龙、天锦全品系车型的销售。是荆门地区目前唯一一家授权4S专营店。在\_\_实习的这段时间里，公司安排销售部的李经理作为我的师父，全程安排我的实习进度，为我答疑解惑。

四、实习过程

1、 熟悉产品，掌握销售流程

进入公司，李经理首先为我讲解了&……%￥的基本情况，包括部门分工、岗位职责、企业文化等基本情况，之后又为我介绍了公司所销售的产品性能、价格等信息，并给我介绍了销售过程中的商务礼仪和注意事项，最后重点给我讲解了东风商用车的销售流程。整个销售过程主要有4大流程，分别为售前咨询、试驾、签约成交、售后跟踪。

售前咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息，充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

试乘试驾：俗话说百闻不如一见，在客户未最终确定购买意向之前，通过试驾，可以使客户获得对车辆的第一体验和感受。从而增加购买的意向和欲望。在这里要注意:车辆要清洁，且处于最佳的状态。试驾前我们先试乘，将基本的操作方法教给客户。特别在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受，让客户感觉到自己已经是这辆车的主人了，可以使客户产生一种归属感，有利于后面的洽谈成交。

签约成交：在客户最终确定了购买意向之后，销售人员要完成收款，交车的手续，并帮助客户办理发票，协助其办理车辆上户，购买车辆保险等具体事宜。由于公司有此相关的增值服务提供，我们尽量说服客户使用我们提供的服务，一方面简化了客户办理车辆牌照，上户等工作，同时也为公司带来了额外的服务收入。

售后服务跟踪：汽车销售之后，公司会有专门的部门，负责对车辆的售后服务做跟踪，提醒客户做车辆保养、跟换配件，以及车辆保险等服务。通过售后服务，及时帮助客户做维护保养，提高行车安全系数，另一方面，也为公司带来维修、更换零件所产生的销售收入。

2、 现场模拟演练

在完成了实习前的相关培训之后，李经理安排我和公司新近的员工做了几次模拟的销售演练。在模拟购买场景中，我们，增加我们对所学知识的掌握，弥补自身的不足。

在现场模拟演练的过程中，我和几个新同事分别扮演客户和销售人员的角色，除此此外，还要我们做产品的对比，做演讲汇报，例如了解东风商用车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们公司上的车做对比，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，车的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风的车型较多，有十几款车型，意味着就必须记得十几种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在掌握了一些基本的知识后，我抑制不住激动的心情，和其他同事一样，迫不及待的希望能够到销售一线，和客户做面对面的交流，渴望在实践中，检验我的实习成果。但是李经理和公司的其他前辈们总是告诫我们要注意基本功的修炼，注意知识的积累，磨刀不误砍柴工，只有掌握了丰富的基础知识，才能做好一个销售人员。

3、 销售实战

在实习的最后一段时间里，在李经理的安排下，我近距离接触过客户，和几个新同事一起接待客户，虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是同事帮助了我，但在回答客户问题的过程中使我受益匪浅。在与客户交流的销售实战过程中，给客户倒水、为客户分发资料、向客户索要联系电话、碰到自己不懂的问题应该怎么化解尴尬的场面等小事让我切身的感觉到，做好一个销售，真的很不容易，工作的成功源于这些细节，只有我们把这些细节工作做好了，我们才能做好我们的工作。

在实习的工作当中我总是会遇到许许多多的问题，例如在有一次客户问我每次车辆保养的内容和大致的费用时，我不是很了解，支支吾吾的说自己不清楚，当时真的很想找个地洞转进去。当时就感觉压力特别大，有一种逃避的心理，在经过公司的前辈们开导后，我懂得在哪里工作都会有压力，我们要勇敢的面对困难，不要被困难吓倒。在不断地解决问题中积累经验，使得我们日后的工作更加顺畅。

虽然在实习的过程中，我没有卖出一辆汽车，但对于整个销售的过程，我有了很直观的理解，对于工作，有了清楚的认识。这些理解和认识，不同于课堂，是来源于我的实践，所以我对它的印象更加的深刻，也更加的具体。

五、实习体会

此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后， 一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢李经理和同事对我的帮助! 通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时，我也很清晰的认识到自身的一些缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

六、实习总结

作为一名销售人员，在销售的过程中服务态度至关重要。作为一个服务行业，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。

其次，产品和市场营销的专业知识是必不可少的。比如客户对你所推荐的车型提出异议并举例你公司暂没销售或不愿销售的车型时，你必须用有力的证据向客户证明你推荐的车是如何的优于其它车型，而这有力的证据，就是建立于你对汽车行业的熟悉。同时，当一个客户不时的向你提出些专业术语，比如，EDS，GDI是什么意思呀?如果你不知道，你当然可SAY SORRY。但是，李经理告诉我，一个销售过程中，当销售人员三次以上对客户的问题表示无法当场回答或要寻求同事帮助才能回答时，这个销售的结果80%会OVER! 虽然说我实习的公司看起来较小，但是短短的实习期感受颇深，让我学到了一些大学课堂中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

七、结束语

虽然我所学的专业是\_\_，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且随着经济飞速发展，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

所以我们虽然我们是\_\_&#专业，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!在不久之后，我们就将离开我们的大学校园，对于我来讲，如果考研的结果不理想，我就将踏入社会。通过这段时间的实习，我认识到了自身的许多不足之处，在大学的校园里，我们的主要任务的是学习，社会经验比较缺乏，生活圈子比较简单，人与人的关系比较单纯，没有太多的利益冲突，这不同于社会中的人与人的关系。很感谢这次实习的经历，让我在踏入社会前，给我上了大学课堂里最生动的一课，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**3关于粮油的销售实习周记**

一、实践目的：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现社会，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，我决定在假期内开展我的社会实践。作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。而且，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。

虽然只是短短的时间我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在玛茜做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

销售是一项很锻炼人的工作，无论具体销售的是什么产品，都能提高一个人的能力，当然这也与个人在过程中的表现有关。20\_\_\_\_年8月份本人有幸进入一家家具店担任销售助理，10多天的工作时间下来，感觉无论在业务能力的提高上，还是在职场中与同事的相处中，都有所获益，现将这10几天做销售助理实习的工作情况作如下报告：

二、实践内容：

1、实践概况：

暑假里从8月3号至8月16号这短短的13天时间里我到富尔玛家具城做销售助理。我所在的店是玛茜，玛茜主要经营软床、茶几。产品是面向中高层收入的人群。促销前的短暂培训，了解家具的名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上早上8点上班11点半下班，下午2点上班5点下班。到达店后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

2、产品的熟悉 ：

家具销售在此前的工作中从没接触过，因而刚开始店里虽然安排了我做销售助理，但负责带我的领导还是让我先在公司熟悉一下店里的产品。产品以高档软床和茶几为主。我家具知识缺乏了解，这在面对客户时是大忌，卖家具时怎么向客户推销。为了尽快掌握家具知识，我找来了公司所有有软床茶几产品的说明，还通过网络查找相关资料，不明白的地方向老员工请教，不但了解了家具知识，还了解了一些实木的一些知识。通过学习，我很快熟悉了店里经营的产品，对产品基本上做到了如指掌，也大概掌握了市场上有关家具的信息。这些对之后的销售工作大有帮助。

3、学习业务流程：

做好日常管理工作。销售助理工作不但要参与销售过程，同时售后的很多管理工作也要跟上。作为销售助理，不只是在谈业务过程中做好领导的助手，还要能给领导提供有价值的参考，这种职能就体现在日常管理工作中。如做完一笔交易后进行客户信息统计，然后把这些提供给领导，这些工作看起来虽然琐碎，但在做的过程中却能锻炼一个人的统筹能力。

熟悉产品之后，我开始接触与销售有关的工作。当时带我的业务领导正和一个客户洽谈。为了谈成项目，领导不断向客户介绍玛茜产品，介绍产品在同类产品中所独具的优越性等等。经营家具有很多家竞争对手，每一次与客户接触都可能意味着成功或失败。因而，在与客户接触之前，除了向领导请示该如何进行，还在接触的过程中仔细观察领导如何与客户交谈，对客户的要求或者说苛刻要求如何回应。通过一段时间的努力。而我也感觉在做这个项目的过程中受益非常多，不但熟悉了业务流程，还学了很多在课堂上学不到的知识，如人际关系的处理，如何掌握分析客户心理等，当然也非常感谢带我的领导不吝指教。

三、实践结果：

实践了一个月，对于销售家具的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买家具的人。当他们对你所销售的这个牌子的家具感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是家具的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

虽然一开始我是比较木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我慢慢适应了，往后就比较顺利了，我没有推销出产品，但我的工作态度还说的过去的。

四、实践心得

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。

所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

3、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴

4、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了。

五、实践总结

实践中我学到了很多，也吃到了很多的苦，这些都是不能够对外人说的，我只好自己默默的承受，这些都是成长中的烦恼，只有经过了阵痛，经过了很多的事情，这样才会做到更好，也许自己还是对社会了解的太少，也许自己在经过漫长的时间后就会觉得，这样才是最好的!在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**4关于粮油的销售实习周记**

一转眼，六个月的实习已经结束了。在这段不是很长的实习阶段，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，意识到了什么才是值得我去追寻的，这些经历都是那么值得我去回味，值得我去思考。

在中国移动佛山分公司\_\_\_\_服务厅的这六个月里，我除了对移动公司的企业定位、发展历程、长期目标和现行的业务知识有了较明确的认识以外，对移动公司的未来发展和中国移动的企业文化也有了一定的认识，并且十分认同这种文化，很希望自己能尽快地融入到整个公司的文化中!六个月的业务知识学习和业务能力的培养，我逐渐实现了将自身身份由实习生向一名移动公司员工的转变!在进入移动公司前，我对移动公司的了解并不多，只知道省移动公司做的是什么产品、服务如何，在进入佛山移动后，我知道中移动是通信行业的佼佼者，我为能在这样一个公司工作，觉得很骄傲，并愿意付出了自己的努力。

在经过长达两个多月的的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。

套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量

**5关于粮油的销售实习周记**

\_\_\_\_年已过,在此实习期间,我通过努力的工作,也有了一点的收获,借此对自己的工作做一下总结,目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是\_\_\_\_年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工,我是没有汽车销售经验的,仅凭对销售工作的热情和喜爱,而缺乏对本行业销售经验和专业知识,为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,一边学习专业知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我会及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大概的了解,逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题,对市场的认识也有了一定的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时,自己的能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分,对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在2.5以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.

从\_\_\_\_年9月19日到\_\_\_\_年12月31日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,08年的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

\_\_\_\_-\_\_\_\_年工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

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