# 毕业销售顶岗实习总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-06-11

*毕业销售顶岗实习总结5篇实习要多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。下面是小编为大家整理的关于毕业销售顶岗实习总结，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!毕业销售顶岗实习总结1在\_\_服装店实习共计快两...*

毕业销售顶岗实习总结5篇

实习要多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。下面是小编为大家整理的关于毕业销售顶岗实习总结，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!

**毕业销售顶岗实习总结1**

在\_\_服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下： 在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。 在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备， 如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。 在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。 当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯 的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由,于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。

**毕业销售顶岗实习总结2**

\_\_年已过,在此销售实习期间,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\_月\_\_日来到贵公司工作的.作为一名销售实习生,我是没有经验的,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\_月\_\_日到\_\_年\_\_月\_\_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,\_\_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，感谢公司给我一个销售实习的机会，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。

**毕业销售顶岗实习总结3**

一、实习目的

此次的实习，第一是为了把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的，并发现自己的优缺，把不足加以改善，把长处继续发扬。第二是为了锻炼自己，增加社会阅历，学会更好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展自我。第三是通过了解营销工作的规律性,找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

二、实习总结

1.工作环境分析

随着社会进步和经济发展，人类对自身的健康日益关注。20世纪90年代以来，全球居民的健康消费逐年攀升，对营养保健品的需求十分旺盛。在按国际标准划分的15类国际化产业中，医药保健是世界贸易增长最快的五个行业之一，保健食品的销售额每年以13%的速度增长。

中国保健食品产业尽管10年前规模很小，经过多年快速发展，已经逐渐壮大。虽然仍面临诸多挑战，但是中国保健食品产业的发展前景是光明的。在市场需求、技术进步和管理更新的推动下，中国保健品产业发展空间巨大。未来发展将呈现消费者群体多元化、保健品销售模式专营化、宣传模式推陈出新以及保健品成日常消费四大趋势。

公司是在广州这座美丽的城市中，这里的保健品公司可谓是百花齐放百家争鸣呀。在如此激烈的竞争中，公司能够生存下来并且得到较好的发展，可不是一件容易的事情。虽然公司曾经被报道过一些负面新闻但如今依旧生存，这还得益于公司的各项政策以及员工的积极配合。

公司为员工提供良好的住宿和工作环境，所制定的休息时间合理，关心员工的身体状况，特意为员工提供凉茶等服务，还推出各项奖励措施，如：完成既定的任务便有机会去旅游、团队PK奖、个人愿望成真奖等等。公司还不定期举办一些知识演讲比赛，理财知识讲座。每个月都为员工庆祝生日。在不同的阶段每个分公司与分公司间、员工与员工间进行经验交流和学习。在这样的环境里，我们每个员工都工作积极、认真、负责。团队在竞争中合作，在合作中竞争，涌现出一股股朝气，工作氛围既紧张有轻松，能做到劳逸相结合。

2.实习过程

实习大致分为三个阶段，第一个阶段;理论知识学习阶段。这阶段主要对公司的大致信息进行了解，系统深入地学习公司产品、销售方式等理论知识，并测试考核。第二阶段：实验阶段。这阶段主要是对培养符合公司要求的职工进行实战模拟演练。第三阶段：正式工作阶段。到了这阶段，我才有资格进入中心进行真正的销售实践。

3.实习心得

此次的实习，我所从事的职位与我所学的专业相关性并不大，但我却学到了不是书本上没有的知识和经验。我学会了理论联系实际，这次实习中虽然没能把最主要的专业知识与实践接轨，但这却能与客户关系管理这门课程联系起来。此次实习工作使我体会到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的道理。学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的语言表达能力，提升了自己的销售技能，体会到专业知识的重要性，学会结合别人的长处，学会结合与创新。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。光阴似箭，岁月如梭。一晃一个月已经过去了，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

虽然这次的实习时间并不长，但通过实践和学习，我总结到以下几点：

(1)守时如金

在我们的工作中，时间与我们息息相关，也就是所谓的“时间就是金钱”。那次我真正的体会到了。事情是这样的：我们公司设置了一个接人奖项，如果接到人并在规定的时间内回到来便有20元的奖金。我觉得这是一件很容易的事情，所以我很想去尝试，因为我没有接过人。终于有一位阿姨答应了我的请求，愿意让我去接她参加我们的会议。接她那天我起得特别早，可是由于对那里的环境不熟悉，找了半天才找到，就这样耽误了时间，我没能在既定的时间内完成任务，最终奖金与我擦肩而过。

从这件事情里我还学会了，做任何事情都会有第一次，不管是成功还是失败，我们都要勇于尝试，敢于面对。还有就是在做每一件事情之前，我们都要三思而后行。如果当时我有打电话问清楚下了车，如何走去目的地时，就不会丧失这么一个机会了。

(2)团结协作

在一次会议营销中，我虽然没来客户，但我的任务还是很重的，因为我还要帮助其他人照顾他们的客户。我被安排到一位阿姨(部长邀请的)的旁边照顾她。在此期间，我也不由自主地察言观色，从而判断她是不是我们的潜在顾客。自由时间到了，像往常一样，我向她介绍我们产品的规格，但由于对产品不是很熟练，介绍的不是很详细。幸好，这时姚总过来帮我这个忙，他不仅向顾客介绍我们的产品而且把重点推向介绍我们的优惠政策中去了，从而转移了顾客的注意力，让他们觉得我们的产品不仅疗效显著而且价格实惠。经过一番的交流，顾客终于买了我们的产品一箱。这不是销售的结束而是开始。我们还要把货和顾客送回家，收款。这才是完成销售任务的一大半，因为我们还要进行客户的维护。

当时如果没有姚总的帮助我是不能开单的，如果没有我的帮助，我们的中心是不可以完成当天任务的，如果我们中心没能完成任务那么，公司的整体业绩是不可达到的。

我们的生活，我们的工作，都脱离不了他人。在一个岗位中，所有的成员就是一个团体，每一个成员也都影响着整个团体。因此，我们应当与他人搞好关系，能够共同去创造好的业绩，奉献出我们的力量。

(3)诚实守信

诚信，顾名思义，诚实守信。这个话题虽然古老却永远不会过时。尤其在我国提出构建和谐社会的今天，诚信更应该成为每个人都具有的一种品质。

在一次的电话邀约中，我于那位阿姨聊得很好，答应我来参加我们的活动，但她要我保证决不能向她推销我们的产品。但是阿姨不愿意告知其住址，说自己上门来拿邀请函。可是到了那天始终不见她的身影，还以为她不回来了，到了晚上她发了一条短信给我说因为她今天有点事不能及时告知我，并深感抱歉，但她还会过来拿邀请函的。到了那天阿姨真的来了，她信守了承诺，我当然不甘落后啦，我也信守了我的承诺，没有向她推销我们的产品。那天我们都很开心，因为我们都信守了我们的承诺，并成为了朋友。

**毕业销售顶岗实习总结4**

一、走进苏宁，感受腾飞企业发展文化

苏宁电器成立于1990年12月26号，从之前单一的卖空调产品到如今的3c(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业,;在董事长张近东先生的带领下顺势切入房地产、酒店、高尔夫和百货等相关行业;在全体员工的共同努力中，形成了独特的企业文化。现如今，苏宁电器市值508.31亿元，在中国零售行业与私营企业中遥遥领先，通过20年如一日的拼搏中，企业在全国27个省和直辖市，100多个城市拥有近1300家连锁店，员工人数1\_0多名。同时，苏宁电器是国家商务部重点培育的“全国20家大型商业企业集团”之一，苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。现苏宁以连锁店服务为基石，每进入一个地级以上城市，苏宁都配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的阳光服务。

二、体验实体营销，参与经营管理，从理论走上实践(实习内容)

1.熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。

在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视政府对企业相关的规定;同时对商品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习。当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心(如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的政府补贴规范等)，在这一系列的标准中，我们应该处理的有的放矢。与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工,做到信息的公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持“速度传递真情，微笑彰显服务”的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2.掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。

在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新的;为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强;在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。在高速时代发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注;独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁;因此，我们履行曾经自己校园生活的承诺，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业(如国美)发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

3.以服务为导向的策略营销，用激情活动进行战略部署。

在苏宁门店工作要学会至真至诚的阳光服务，要根据自身情况进行局部分析，通过层层的分析与思考，找出营销的最佳切入点。营销的过程中我们遵循销售四项基本原则：①三米原则;②区域负责制;③阳光服务原则;④首位接待负责制原则。正是因为有了这四项基本原则做指引，才能让我们的销售八部曲(等待顾客、接触顾客、询问顾客、实时介绍、产品推荐、关联销售、达成交易和谢别顾客)开展的井井有条。同时，通过我们实习生对每次促销活动的民意调查和进入小区、校园和企业等进行了解，因地制宜的制定出相应的具有特色的活动，每个周末或法定节日，上级会根据我们反馈的信息和销售情况，制定相应火热的促销活动，通过有买有赠，有买有返的大力活动来刺激消费。同时，在与上一年实时对比销售中，更进一步的进行任务指标的战略部署，通过对市场行情良好有效的预测，对各个品牌进行任务分解，保证相比上一年同期增长30%的目标。立足长远发展，寻求企业多元化，我们实习生会根据店面事业部不同的指标任务，进行“阳光包”拓展，以期将企业制胜法宝---服务，最真挚的传达给我们顾客，在顾客心中形成潜移默化的意识。在一次次的与顾客接触中，感受顾客的消费心理，尽快摸索出自己的营销策略与战略规划。

4.人性化的内部管理，优化团队意识，有效协调纠纷。

在初到店面工作之时，首先学会人际交流，协调沟通，在良好的组织与工作氛围中，建立统一规范管理的机制，协助督导对各厂促员工进行“刚柔并济，以理服人，互帮互助，互利互惠”的管理。在管理中，我们将针对不同的品牌进行区域划分，在区域划分的基础上进行任务分解，在任务分解的过程中，对所有的厂促员工进行动态考核。定期定量考核，加深我们对整体销售情况了解，每日的晨会将我们集中的信息传达给其他员工，让其更加详尽的了解市场动态;在每日的销售工作中，我们在督导的权限下，努力的为每一位销售人员进行灵活的作价，积极的协调各种纠纷;在团队意识的磨合中，我们公平、公正的对员工进行各种帮助(如开票、解决售后、及时补岗、打印相关产品文件和提升主推产品的销售等)。当然，日常中的相关数据也需要我们协同督导及时准确跟进，做到准确无纰漏，将一切相关动态信息报备于店长或其他上级领导。作为储备干部的我们，尽量的学会“调兵遣将、实时规划”，在前期终端岗位中，能够更加准确的了解产业结构，做到后期的人性化管理，将思想一致，优势互补的群体更好的团结起来。

三、学会“刚柔并济，以理服人”的管理;懂得交流沟通，互帮互助，互利互惠的硬道理;深知为人处世之道，不断的超越自我，做最好的自己。

1、在管理中，我深知协调沟通，团结协作的重要性，在团队优化与建设中，坚持以人为本是我们的价值观核心理念。

在管理中，通过提供人性化的舞台，为我们厂促提供更为便捷实效的服务;管理的本质就是提供服务，管理的意义在于营造良好的工作环境;只有通过实在的互帮互助，才能实现团队共同的价值取向，做到凝聚向心力，形成内部工作人员的优势互补。在初次走上社会的过程中，与人和谐和睦相处，更是管理上不可或缺的真理，唯有通过将一切利好体现于众人，方可取信于众;在不断的交流沟通中，找出问题的根源所在，提出具体的解决方案;在互帮互助的过程中，让同事之间增强相应的彼此责任。当然，我们在要求自己良好的理论知识(即硬素质)的同时，我们应把持住自己的软实力，这里所指软实力便是我们以上提到的能够较好的与人相处，营造良好的工作氛围，具备相应影响力与号召力，能够激情活跃的将整个工作环境提升到高效率且降低身心疲惫的风险。在从理论到实践的过程中，我们应该求真务实，踏实本分的工作，将自己的热情与活力积极的彰显出来，认真负责，思维缜密才是我们快速走向工作正轨的前提。

2、在生活中我们要不断的超越自我，做最好的自己，以价值观为理论指导，通过激情卓越的追求与饱满的热情投身于生活和工作。

在工作中我们应积极乐观的看待生活，这样才能提升自己工作的积极性与能动性;在和同事相处的过程中，应持有同理心，“将心比心”的做人，设身处地的为他人着想，这样在工作中才能如鱼得水;在遇到困难的过程中，我们应该用勇气来改变可以改变的事情，用胸怀来接受难以改变的事实，将一切问题付诸于行动，这样在我们生活和工作中的难题将会迎刃而解，我相信这也是我们从理论自上实践的捷径。在思想上，我们应该走出学生的身份，走上实践，从之前的“园林式植物”转变“为野生植物”，我们要摒弃墨守陈规之道，敢于突破自我，展现自我，在不断的超越自我的过程中充实自我，做最好的自己。同时，知识是永远不会过时的财富，只有在不断的学习中，通过从理论走上实践，才会让自身的能力与日俱增。生活确实不易，但追求生活意义的动力不能被抹灭，寻求生活的幸福必然要借助于努力夯实的知识基础，这样我们在工作中才会有激情和斗志，在生活中才会立于不败之地。

小结：从理论走上实践，将理想化为现实需要我们认真的对待工作和生活，工作的意义在于将知识运用实际，生活的本质在于不断超越自我的工作。

**毕业销售顶岗实习总结5**

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

一、实习概况

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到\_\_有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

二、实习单位的状况

除二手中介业务，集团旗下的\_\_公司“\_\_”是\_\_市的按揭服务品牌。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了广州各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为\_\_二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，\_\_目前已发展成为\_\_实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

三、实习过程及资料

透过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己CALL课和网上放盘寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。房地产销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——售后服务。

透过近几个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻CALL客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，但是慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具搞笑味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

四、实习总结和收获

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就上床睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

五、实习心得体会

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个用心向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

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