销售实习心得

**一、实习单位概述及岗位、任务完成情况：**

　　本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的it企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、h3c网络产品银牌分销商认证、maipu(迈普)网络产品分销银牌、hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝(linkbase)综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施，相继为政府、工商、社保、公安、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务，是重庆市“政府定点供应商”重要产品提供商和技术依托方。

　　先后与众多it巨头进行合作，先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、h3c、思科、中兴、hillstone、华安、fortgate、inforgate等网络产品商;与昌宝、兰贝(linkbase)、vigor、富-士-康、msn(微星)、ecs(精英)等电子产品提供商;与山特电子、apc、科士达、amp(安普)、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。

　　来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作的过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短，但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西，见识到了不少平时课堂中、校园里无法见识到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。

**二、实习总结：**

　　1、工作流程及作息时间：

　　XX年7月伊始，在跨入7月的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习，直至九月。

　　报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务，简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了，早上九点三十上班到下午六点三十，这就是陪伴我们的实习期的作息时间。

　　刚来的时候我们作为新到来的成员，抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习，看到门市柜台上摆放的商品，真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅，好少好少。

　　2、工作任务：

　　拿着单位的宣传手册，对照着货架上的种种网络产品，看着一张一张的报价表，感觉一下就在短时间内书籍这么多东西，不容易啊，呵呵。感觉一时半会还转变不过来。

　　实习的第一个月到算轻松，毕竟到了年底也没多少繁重的任务，而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价，没事在商家间多跑跑、送送货，为开年后的工作打下基矗

　　任务算是领下来了，但是要想真正做好并不太容易，毕竟东西太多，时间有限，没办法，只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表，对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;

　　如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术下下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识……

　　在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到到过的……交换机的调试就更不用说了，三个字‘更不会……’，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象……

　　面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅能让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善……

　　3、我的工作任务和状态：

　　报到之后由于我是分布的从事渠道和销售这块，所以在技术工作的任务这块到不是很重，我的任务自然就是需要在营销和如何与商家间建立于保持良好的渠道和关系上下功夫;

　　除了之前说到的了解各类产品的性能、用途及报价意外，学习的更多的是在营销过程中的方式方法，怎样是利润的最大化。

　　⑴ 门市的日常工作：

　　平日在门市的日常工作面对的大多是一般是个人客户居多，但也会碰到商家来寻货;这其实也就产生了三方面的问题，面对个人客户时产品怎么出价，因为个人客户一般的需求都是家用类的产品;第二类就是商家：与本单位有无渠道关系的商家存在着不同的出价方式，有关系的自然价格是很明朗的，所以就只能按渠道价出货;而没有关系的就是第三类，临时需求来问货和串货的商家，面对这类商家该如何保护本方的商品价格和本方利益也就成为了值得学习的地方。

　　⑵ 送货上门时：

　　说到送货上门，很多人的第一反应就是把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回;其实不然，送货上门也有着讲究，怎样有限的时间内给商家留下印象(特别是新开拓的商家)在日后的工作中至关重要，如果商家觉得你诚恳、不错，那么这条关系你就算基本建立了，该客户(商家)日后就会在你手中进出货，而如果向之前所说的把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回顶多就只能算是在完成任务，根本不可能从中学到什么……

　　⑶ 温和的态度、诚恳礼貌的待人：

　　说大是在建立渠道关系，进行产品的的销售，说小一点其实也就是一个人与人之前的沟通与交流，如何进行人与人之前的这种沟通与交流折射到工作过程中相当重要，如果语言及方式方法不当则会影响到你的营销和推广，更不用说不善言辞……

　　⑷ 培训会：

　　不管是工作还是学习中，相关的培训会和交流会肯定必不可少，在实习期间就参加过华硕重庆公司的培训，h3c的产品培训等相关培训胡，从相关的培训会中不仅能使我们进一步了解产品的性能外，还可以让我们学到的完善自己的营销方式和方法;之前提到的面对不同的客户源和商家如何出价、营销，又如何保护本方产品和利益;如何使利益的最大化等等。

**三、实习心得体会和其他情况：**

　　几个月的实习期很快就结束了，在整个实习期间按时上下班，遵守学校及实习单位相关的规章制度，虚心学习和请教、认真完成各项实习任务和实习单位同事们交付的各项任务，经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会，也算是基本圆满的完成了各项实习任务：

　　1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

　　2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反愧移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。