

销售工作心得体会范文 (34 篇)

销售工作心得体会范文 (精选 34 篇)

销售工作心得体会范文 篇 1

销售工作 6 月总结 7 月计划

6 月总结

6 月份我们的任务是 6 万元，实际上完成了 2 万，离任务额还差 4 万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来 6 月销售方面有以下几点：

- 1.

上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2. 新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度，

3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在 23 号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了 3000 多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7 月工作计划

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好 7 月 4 号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲

解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备
砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2. 加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论和销售技能

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自 20%的客户，我们 80%的销售来自 20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

销售工作心得体会范文 篇2

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的一名员工，我们深深感到沈阳__地产发展的热气，还有__人之拼搏的精神。

我是__地产市场部门的一名部长，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为市场部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

__年下旬我从一个市场部长晋升到直销中心的负责人，让我以后走创业的道路，让我自己成立公司，这是我一次很好的机会，我有幸跟我的合伙人陈远一起来做这件事情，我们

刚开始的时候，就跟自己公司国瑞城和青年汇合作，开始我对公司运营成本人员的成本都不是很了解，在做2各月里，我自己提升很快，把一些不懂的，成本运算都自己摸索，还有公司的领导都把自己的创业史，和创业中的所遇见的问题跟我说，就是想让我少走弯路，尽快成长，网页不会辜负领导的期望。

年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，沈阳__地产，也会成为沈阳的开发公司。

销售工作心得体会范文 篇3

工作大半年以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多的东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师

傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以？

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！

还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在

自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就 ok 了！

一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

销售工作心得体会范文 篇 4

20 年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在 20 年当中，坚决贯彻__厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。
2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量 20 余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场

漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 20 年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在 20 年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

销售工作心得体会范文 篇 5

“我卖的不是我的__汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——__的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在__老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上__老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的__汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是__老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。__老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如__老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的__汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

__说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

__老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的最好业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是__老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了什么问题呢，恰恰说明了__老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

销售工作心得体会范文 篇6

我是__年初迈进，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售（业务），起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!面对困难挫折、委屈

打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去！一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别 11 年，喜庆__年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!! 要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省（人争的是气不是理）。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！

“静坐常思已过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格！所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。在公司是一个团队，要学会在其位谋其政！学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧；所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩！知恩图报，善莫大焉！众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力；二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊！！！！所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

心在哪里，收获就在哪里！只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干！！！！人之初，性本“懒”，当你有了想法就…（干吧），当你遇到困难就…（学吧）！成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧！

销售工作心得体会范文 篇7

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20__年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况。

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析。

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通。

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦。

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单。

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持。

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总。

(三) 客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四) 销售报表的精确度，仔细审核。

(五) 借物还货的及时处理。

(六) 努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

销售工作心得体会范文 篇8

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的__年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的__年。

一转眼，来到__安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到_总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养；感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为__公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

这半年以来，我先后到过河南、贵州两个省出差。不同的区域、不同的销售情况，经过这两个省的差旅工作、我发现__安全门的市场不太乐观，尤其是近段时间、就好比贵州，5月份之前的销售额都是排名第一的，而后、10月份的销售额还不到1万，这是多么大的差别啊、作为一个区域经理、我的责任很大。但相对于其他省、贵州还是很有潜力的、__的影响力大，之所以会出现这样销售额这么大差别、存在一些客观因素，其根本原因有以下几点：

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊。

但毕竟这类问题还是比较少，公司这么大、客户这么多，质检抓质量方面，难免会有漏网之鱼，而这些漏网之鱼就“咬”死了业务员好不容易开发的一个客户，久而久之，小问题变成大问题。

我觉得质量和生产应该分成2个部门，而不是质检听生产厂长的。产品不合格，质检部门说不许出货就不许出货。2个部门互相牵扯，这些漏网之鱼会大大减少。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们__有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说__安全门在中高档市场的位置很尴尬，__也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

__安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新。__公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，销售部所畅销的市场有广西、江西、湖南、贵州等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策；如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

现在的国内市场上、门业竞争激烈，新颖的款式、花样百出的花形，陆陆续续的出现在市场上。现我安全门公司共有 19 款款式，这 19 款款式虽然有些是新款，殊不知、有些款式在市场上早已淘汰，或过时。消费者更追求与压花面积大，跟别人不一样的另类的产品。乃至锁、公司目前 1013 大锁，在市场上这种古铜色大拉手和双环锁体已经很普通了，很多浙江的小厂家的门都配这种锁。而我们__门这么响的品牌、这么贵的门配上这种锁，就显不出贵的理由来了。所以这样一来我们的卖点哪里算卖点呢？

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路，__钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

一、 产品知识方面：要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，

规格型号(包括钢板和产品等), 生产周期, 付货时间, 了解安全门的安装方法, 保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

二、 客户需求方面: 了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

三、 市场知识方面：了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

四、 专业知识方面：进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

销售工作心得体会范文 篇9

弹指之间，20__年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，20__年即将过去，20__年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面，在20__年，更好地完成工作。机遇和挑战是我们家居人在20__年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在__各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作打下了良好的基础。

一、首先在__车间学习家具知识

1、产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

2、公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

二、自身销售修养方面

1、在__木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，__领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3、签单技巧的培养。“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的

流程。

4、自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20__年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工。20__年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业！

销售工作心得体会范文 篇 10

在接触这份工作之前，我对于自己判断是错误的，我就一直觉得能够把这个工作做的很轻松，因为这就是一个简单的工作，我对于工作的判断就是单纯的觉得自己能行，觉得自己这样的性格能够做好这份工作，其实这是不现实的，我觉得自己的性格很开朗，这跟我销售工作做好不好其实关系不是很大，组好一份工作都是从多方面出发的，这里面很多学问，很多技巧，所以说我的认识是比较肤浅的，我对工作没有一个长远的认识，后来我明白了工作需要我去争取，去努力，我明白了一份工作，不是从自身的优点缺点来判定自己是不是适合做，其实很多时候需要自己去实践需要自己花时间，我就一直没有弄明白这件事情所以对手机销售的工作有了一些误解，这是不好的，这是对这份工作的不负责。

在工作这段时间以来我对这份工作又有了全新认识，不仅仅是以前那么单一了，我相信手机销售不单单是依靠传统的销售方法，我更愿意相信有特点的销售方法，这是一定的，我觉得不要一直为了销售而去销售，用心去感受工作，用心去拉近自己与客户的距离这是第一，经过这段时间的手机销售工作性格上面我开放了很多，我一直没有办法让自己打开内心，这是在一开始的时候，让工作变得很开心快乐这是最大的成就，回忆在这里的工作我也是在向着好的方向成长，我很是感激这段经历，从一开始打不开自己心态，到现在对工作能够坦然面对。

其实仔细一想我在这里最大的成长还是心态上面的成长，不会在因为没有业绩就灰心，不会再因为自己的业绩问题就感受到对这个工作失去动力，这是这样的心态一直在激励着我，也让我成长了很多很多，最后再次想说一句话“不要为了销售而销售”。

销售工作心得体会范文 篇 11

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上头没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，异常是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自我工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱

了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简便中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产

品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束本事的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；

要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理；

(3)及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自我，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自我感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了梦想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现!我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同提高，维护公司利益，进取为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让成为名副其实的创利年!

我有幸与相伴，在营销的历程中一起走过了4年的风风雨雨，应该算是一个老员工了。作为一名营销战士，我首先要感谢带给我的自由和如此丰富的人生体验，感谢逐渐将我磨练地坚韧和不屈，感谢让我更加热爱生活。下面是我在营销的几年中的几点感悟，愿同大家分享。

营销的过程就是学习的过程，我经常检查自己的营销思路和营销体会。我觉得，无论做哪种产品的市场营销，首先都先要了解这个产品，了解产品的性能，了解产品的所有信息，尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景；一个优秀的营销人员，必须不断地充实自己的专业知识，对自己所推销的产品要先有所认识，要能说出与同类产品的异同，最主要的是优点在哪里，做到知己知彼。

一个有成就的营销者，在他身上一定有吃苦耐劳和持之以恒的精神，一分耕耘、一分收获的真理在这上面得到了最全面的诠释。坦白地说，做营销并不是一件轻松的事，它是体力和脑力的共同结合，可谓劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗，乱其所为。为了它，我四处奔波，日夜操劳；为了它，我挖空心思，有时彻夜难眠。经验告诉我，凡事都贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要长时间的努力日积月累起来的。明白了这个道理，那么前面的苦也就算不得苦了。如果因为惧怕困难而放弃，那么就永远都不会成功，我坚信只有坚持到底才有见到曙光的那一天。

营销人员在另一个方面也代表着形象。激发顾客的购买欲是销售成功的开始，作为一名营销员，一张悦目的笑脸甚至要比端庄的仪表更重要。因为真诚的笑容是人与人之间沟通的最好的桥梁；热情的微笑，会让人倍感亲切，双方之间的陌生感会顿然消失，沟通的渴望便会油然而生。我认为，当热情的微笑成了一种职业习惯，必然会带来源源不断的商机。

以诚相待，把客户当成自己的朋友和伙伴。做销售没有速成的诀窍，大多数业务都不是一次就能谈成功的。要取得别人的信任，以诚相待是第一位的。子曰：人无信，不知其可也。

整个社会都在呼唤诚信的今天，在营销中要求我必须做一个诚实而客观的人，既不欺人更不自欺。说话动听固然重要，但若出尔反尔，弄虚作假，就算一次生意做成了，可往后的合作就很难了。因为我懂得诚信对于营销者整个的营销生涯来说占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责，当然，诚信也是最基本的人格保证。同时，我觉得，对待客户的拒绝，要把它当成我们财富的积累而不要把它当成业务上的失败，要把客户当成事业上双赢的伙伴，而不是要征服的对象。说到底，合作成功的关键是人与人之间的一种信赖。我的体会是，真诚的交流，合作就会更加愉快。

给我们的营销工作带来了新的机遇和挑战，她是健康天使，为 人间增添温暖，让我们一齐努力，与一起成长，共享成功。

销售工作心得体会范文 篇 13

这段时间的工作让我感触是非常大的，作为一名手机销售我对自己的工作能力和持有一个好的态度我，我能够清楚的意识到自己有哪些不足，这也是我对自己各个方面最直观的一个证明，做销售让我感觉非常的轻松，也非常的有动力，有些方面是我应该主动一点去做好的，在这些细节上面我应该主动督促自己，不管是做什么事情都应该给自己充分时间与空间，现在包括未来这些都是我应该主动去做好的，我的行为也是对自己各个方面能力的一个证明，我的感激在工作当中领导的提点，周围的同事也让我感觉非常的有动力，我清楚的知道这些都是我需要努力的方向，这段时间以来我也

有一些心得。

通过这段时间以来的一些工作能够让我看出来自己身上的缺点，这对我而言是非常有帮助的，我也是能够看到在一些事情上面我应该朝着什么方向发展，我也能够意识到这些都是我应该去做好的，做手机销售这份工作让我感觉非常的轻松，我再也不会再出现这样的情况了，这对我而言是有着非常大帮助，有些事情应该要去让自己一点点去成长起来，我认为有些事情是可以一点点去做好的，我也是慢慢的看到自己的进步，这对我而言是非常有意义的事情，工作当中自己做的也不是非常的好，我真的是不知道我应该去做好的哪些事情，我真的是考虑了很多，我不希望这样持续下去。

过去一段时间以来给我最大的感触就是自己进步了很多，想要去卖出产品不是一件容易的事情，我也一直都在思考我要怎么去努力，这对我而言非常的重要想，在学习当中我一定也会继续努力的，作为一名销售我需要去的认真的落实好工作当中的一点点，有些事情是非常开心的，每次卖出一步手机的时候内心就是很开心，也是非常的有成就感，这种感觉真的是非常的好，让我能够清晰的体会到这一点，不管是在现在还是在未来我认为这些都不是什么问题，我也是希望那个通过这样的方式去做好自己的本职工作，销售工作也是让我感觉非常的满足，在这样的工作环境下面我真的是思考了很多，我不会再这样消耗自己的时间了，这是作为一名手机销售应该努力的方向。

我现在对自己各个方面的能力也是认可的，我想要让自己处在一个好的工作环境下面，对自己要有足够的耐心，要让自己根据自

己的实际情况做出判断，我以后会更加努力的。

销售工作心得体会范文 篇 14

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年电话销售的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就这段时间的工作情况写一点感想。

首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。

其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有 30 个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，

心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。我是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

销售工作心得体会范文 篇 15

第一学期期末才考完试我就开始四处找工作，很多店都跑过之后，最终确定了在东方人眼镜超市做暑假工。

虽然说以前做过销售方面的工作，但都不是很正式，也不像上班一样是有规律的，为了尽早适应眼镜店的工作方式，上班第一天我提前了一个小时赶到店里，记得当时陈总还没起床，是陈姐（陈总的姐）在楼下。我大概看了一下店里眼镜的摆设区域和各种镜架的价位，陈姐也很细心地过来给我讲解各种镜架的材质、区别、功用和适用人群，后来拿了一本眼镜店销售人员必备常识和一本店里销售人员的培训材料给我，叫我在刚上班这几天先看，了解一些眼镜的基本知识，之后陈总会给我专门培训。

我想眼镜店销售人员只要能给顾客选好镜架、推荐完镜片让顾客满意就行，但看了培训资料才知道并不是我想的那样，一个合格的眼镜店销售人员要根据顾客的实际情况进行工作，如果在没弄清楚顾客的真实需求的情况下给他选择和推荐产品，那这次工作肯定是做不好的，就算做成功了也是不合格的工作。

不是有句话说眼睛是心灵的窗户吗，在眼睛不好的情况下也只能选择给这扇窗户安上玻璃了，那这眼镜对于一个眼睛不好的人来说意味着什么，其重要程度也是可想而知的。我自己也是近视眼，所以在接待每一位顾客时总是给他们最诚恳的建议和意见，也希望能够帮助他们选择到自己最满意的眼镜，后来事实证明我这种想法确实是很正确的，很多顾客在第一次受到我的接待后，都会带上亲戚朋友来找我帮他们做参考，看得出他们很信任我，对此我感到很快乐，我的工作得到他们的肯定的。

但由于我们工作的特殊性，有时也会有没把工作做好的情况，这也不是一两天就能够练就的本领，只有在不断的总结中才可能把它愈做愈好。

在眼镜店上了两个假期的班，虽然总的不是很长，但我学到了很多以往工作中学不到也不曾接触过的'事物，我相信这对我来说是很宝贵的经验，以后还需更加努力，学习更多的知识和经验来丰富自己。

销售工作心得体会范文 篇 16

经过 8 月份的管理办事，固然事迹不是很好，但让我也有了一点劳绩，临近年终，我觉得教导让做一个总结卓殊有必要。目的在于吸收教导，进步自己，以致于把办事做的更好，自己有信心也有决计把 9 月份的办事做的更好。

下面我对上月的办事举行扼要的总结。在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及发卖中心全数员工合伙的戮力，制定发卖各

环节话术，公司产品的重点竞争上风，公司传扬原料为行将到来的
“猖”12月发卖淡季打好了基础做好了绸缪。

团队建设方面，制定了周密的发卖人员准则，与发卖中心运转制度，发卖撞单实行形式，ERP跟踪客户方法，办事流程，团队等。这是我以为公司对我们全数发卖做的角力计算好的方面，但商务一部在其他方面在办事中我们做法还是生存很大的问题。从发卖部门发卖事迹上看，我的办事做的是不好的，基本没关系说是做的十分的凋零。

客观上的一些要素固然生存，在办事中其他的一些做法也有很大的问题，要紧发挥在：

1. 新客户的开荒不够，业务增进小，个体业务员的办事职守心、执行力和性不强，业务能力还有待进步。

2. 发卖办事最基本的客户探问量太少。一个月的时间，总体计算十个发卖人员均匀一天的客户量不到一个。从出访记载上看我们基本的探问客户办事没有做好。

3. 沟通不够长远。发卖人员在与客户沟通的进程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和希图，对客户给出的问题不能做出迅速的响应。特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，原本我们公司往时保守的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4. 办事没有一个清爽的目的和周密的计划。发卖人员没有养成优越地办事习气，发卖办事处于任其天然的形态，从而引发发卖办事没有一个同一的管理，办事时间没有合理的分配，办事景色错杂等各种不良的成果。

市场分析

此刻大连做网站的公司固然很多，但要紧的对手也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品格量，效用上都基本属于最好的。当然百度方面就更不消说了，就我们一家。外表上各家公司之间竞争是强烈的，但本质上我们公司岂论各方面都是其他公司无法相比的。我们要拿出这份底气来。

我们此刻差就差在员工自身的办事劲头上，其他公司的发卖能在产品自身不如我们的状况下发卖事迹如故有所保证，只能说明他们的发卖是比我们强的，如果我们的发卖跟他们的一样，我们的事迹那没话说，无敌了。什么 100%增进完全没有问题。

9 月份办事计划要紧几点

1. 必需把部门设备成一支谙习业务，而绝对安祥的发卖团队。人才是最珍贵的资源，保证恒久的发卖事迹是起源于能有一批牛 B 的发卖。

2. 设备一支具有凝集力，有配合灵魂的发卖团队是保证事迹的根蒂。在以还的办事中设备一个协调，具有杀伤力的团队作为一项要紧的办事来抓。

3. 完备发卖制度，设备一套清爽体例的业务管理形式。发卖管理是我此刻最头疼的问题，发卖人员缺勤，见客户处于任其天然的状态。完备发卖管理制度的目的是让员工在办事中发挥自愿性，对办事要有高度的职守心。强化员工的执行力，从而进步办事效率。

4. 培育他们出现问题，总结问题，一向自我进步的习气。惟有自己问进去的问题自己才干记得住记得牢，我平居再何如讲碰到问

题了一样解决不了。就得他们自己问，我们公共一路解决才行。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/378034040016006071>