

# 销售工作的心得体会 ( 32 篇 )

销售工作的心得体会 ( 精选 32 篇 )

销售工作的心得体会 篇 1

20\_\_年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比\_\_年销量增幅 12.5%，但在市场占有率和全国 a 类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

一、外因：

\_\_年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在\_\_年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上。

二、内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到尽心尽力，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流；

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下；

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka 攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争；

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

### 三、20\_\_年工作规划

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总十大原则十字方针，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神；

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的'团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工尽心尽力的责任精神，专

业上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造三公公平、公正、公开，3600 全员的考核体系，体现员工的价值及创造努力不断提高员工的收入。

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究中庸之道，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制。

#### 销售工作的心得体会 篇 2

我加入销售团队已五年有余，五年足可以影响人的一生，很幸运我选择了正大，正大接纳了我。在正大集团这个大的平台中，我逐渐找到了人生的定位，回首过去一步步的脚印，有几点心得与大家分享：

##### 一、坚持就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，有了顽强不息的精神，才能事半功倍。持续的工作难免会令人疲惫，也许小憩能给人以安慰，然最困难之时，只需再坚持一下，希望之曙光便呈于眼前。在销售过程中，面对客户提出各种各样的异议，如果你放弃解释的机会，那么同时客户也就流失了，若坚持说服下去，交易便可达成。成功往往就在于多一个电话、多一次沟通。同时还要坚持不懈的学习饲料的专业相关知识，让自己过硬的专业素养，技术技能去真诚的打动客户。

## 二、学会聆听，把握时机

作为销售人员，首先应该是个好听众。通过聆听了解客户的各面信息，不应当轻易以短浅的“经验”来判断，“一看这客户就感觉他不会跟我合作”“这个客户太刁钻，太抠门”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握购买的心理，在适当实际，一针见血点中要害，直至成交。

## 三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的'工作造就优秀的员工。我深信这一点，因此，自从我进入销售部的那一刻开始，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要充分熟知它，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变为可能，使可能变为现实。点点滴滴的积累造就了我目前取得的成绩，同时维护好老客户的关系，他们对我

的付出都报以充分的肯定，还会带来更多潜在的客户，使我的工作成绩更上一层楼。这是我在销售工作获得的最大收获和财富，也是我最值得骄傲的地方。

#### 四、保持良好的心态

每个人都有状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃。

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，而乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，只有不断累积、脚踏实地的人才能最终赛过机会主义者。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就跳槽、抄捷径，一遇见挫折就想放弃。人生是需要积累的，“不积跬步无以至千里”有经验的人像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，都结实地踏在前进的道路上，反而能提前到达终点。

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平坦还是坎坷。无论做什么都要坚持，销售工作带给我成长、成熟的机会；在今后的工作中，我将以最大的热忱回报它！

### 销售工作的心得体会 篇3

保险销售是一门学问保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的网点也有相类似的地方，我们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时

的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍正险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想要存长期的用户，我们会向他介绍我们的中邮，还有人寿，人保等等产品，是时间较长，收益也是比较稳定。还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是"这个不保险，我还是存存定期吧，"这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。位置比较特殊，属于城乡结合部，有些比较极端的用户，有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

销售工作的心得体会 篇 4

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！

## 销售工作的心得体会 篇5

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。

## 销售工作的心得体会 篇6

### 一、适应：

1、适应领导的思维方式。我们置业顾问工作岗位调动非常频繁，上半年在岳阳、下半年有可能就调到长沙或者常德去了，我相信其他行业销售工作的调动也是有的，那么我们去到一个新的城市、新的环境、新的领导那里之后，是坚持自己的习性和作风，还是适应新领导的思维方式呢？我个人觉得应该选择后者，在一个新的环境里，前辈们的经验之谈绝对能让你少有弯路，不要跟我说你之前在哪里有多厉害，拿过多少次销冠，你来到一个新的环境，遇到的客户背景，城市风土人情等众多因素是不同的。所以我们要适应领导的思维方式，古话说得好，人家吃得盐比你吃得饭都多些。

2、适应当前工作的职责。去到一个新的工作环境之后，我们应该快速的明白自己的工作职责，迅速融入团队之中。我以前带团队的时候，最讨厌那种做事拖拉的人，你不敲他一下，他根本不往前走，现在科技这么发展，自学的平台很多，饭可以两天不吃，学习可是永不停歇的！我可以告诉你，我很少玩游戏，看电视剧，看电影，我要看也是要经过自己筛选之后的精品去欣赏。我读书不多，以前上学的时候是吊儿郎当的，出了社会我才明白读书、学习是多么重要的事情。人生有三件事是一刻都不能耽搁的，那就是学习、尽孝、有善心。

3、适应所在团队的的工作方式。这个跟我上面说的有些异曲同工啊，自己去领悟。

## 二、换位思考：

1、逆向思维的方式、通过这样的思考，销售者能更好的理解销售人员与客户之间的主要矛盾，找出问题的关键，从而一击穿，我们平常和客户的交谈中，不要与客户争锋相对，应该静心聆听，冷静思考分析之后，给出最佳解决方案。

2、自私是人性的本性，客户永远没有错，他们都愿意为获取自己的利益买单，而不可能为满足他人的欲望花钱。

3、换位思考，你给公司带来了什么利益，公司才能给你相应的报酬或者红利，这是相辅相成的。

## 三、锦上添花：

绝不只为销售而服务，销售和服务是相辅相成的，有好的服务，必定会为销售带来业绩，买卖分为：一次性博弈和重复性博弈，那种只赚眼前钱的销售绝对不是合格的销售，要把你的客户资源全部挖尽，甚至还送你“大礼包”这样的销售人员才是最棒的。重复性博弈是不带销售目的的服务，只有真诚，无私的服务，才会打动客户，长期与你合作共赢。

## 四、利他：

《人性的弱点》中写到，人记忆最深刻的莫过于给予自己最大帮助的人。不要把销售看成单纯的推销产品，而是要把它看成是对客户的帮助，是为客户解决问题。只有当你有这样的思维以后，你才会全心全意去帮助客户，记住钱从客户口袋到自己的口袋才是世界上最长远的商。

## 五、减法原则：

我们平时工作的时候，应该把工作时间从八小时缩减到六小时，甚至更短，这样的工作才有效率。去面见客户的时候，提前二十分钟安排自己的时间，准时、提前到达。减法营销的原则是自己不能做什么，而不是自己能做什么。排除工作中有可能预知的问题，提前做好准备，从容面对。以上五点是我从事销售工作几年的少许理解和感悟，今天分享给大家，希望对从事销售工作的朋友有所帮助。

下面我来讲讲，怎么样三天做师傅？这个“师傅”，不是说你对一个新领域、新行业有多精艺，而是讲怎样三天熟悉新的领域或者新行业。总结了4点，无论放到哪个领域、行业都是行得通的。举例想做一个水果零售店，那么我会先去了解这四点：第一：水果店是什么？第二：水果店有什么用？第三：水果店能给提供什么服务？第四：怎样提升水果店的业绩？

综合以上分析，基本上对一个新的行业、新的领域、新的工作就有所了解。

## 销售工作的心得体会 篇7

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。此刻就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

### 一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\_\_\_代理、\_\_\_代理坚持了良好的合作关系，使代理业务成为新的增长点。

4、协助总经理开展\_\_\_车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\_\_\_车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情景下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。供给各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面必须做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。领取外勤团队保费任务 400 万。一共 8 人，预计人均保费到达 50 万。外勤团队完成情景：其中一月份 218186 元，二月份 176205 元，三月份 461876 元。目前外勤团队完成保费 856267 万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年 55 万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成 100 万。保证不低 60 万，完成对班子成员每月 5 万元的考核。第一季度已经完成 17 万多。

2、做客户服务，尽量自我客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然到达公司考核标准，可是个人目标没有到达。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应当插手行政方面工作，可是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\_\_\_。可是人才的引进还是十分的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划、年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一向较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”我不仅仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，能够让客户信任都邦；为人才供给良好的工作环境，便于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台供给宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情景时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

20\_\_年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一齐经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来……年终虽然没有完成任务，可是我们经过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、欢乐的企业文化。

我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在那里感觉到和谐、欢乐才加盟我们或者和我们合作……就这样，20\_\_年为发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，此刻我们这支团队不仅仅

是人才济济并且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就能够减少内耗、构成合力，公司就能够走上健康、快速的发展之路！

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排行第一，保费总额和市场占有率在当地 14 家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏可是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在打个漂亮的翻身仗！

## 销售工作的心得体会 篇 8

年终到了，今年家具的销售非常好，这是有我们经理带领，让我们完成了我们年初定立的目标，达到了一年的标准，现在对我今年销售做个总结。

### 一、抓住客户的心

来到我们家具市场查看家具的客人都是有购买欲望的，他们对于家具的渴求是非常强烈的，这需要我们去找到他们的雪球，把他们的心里，客户想要什么样的家具需要怎样的价位我们都要了解，我们今年的为了完成业绩都做足了功课，我们研究心理学，试着在沟通的过程中了解客户的需要，在沟通过程中不但要把客户的心里抓住，还要让可会对我们产生好感，作为一个销售人员我们总是穿着，总是语言，更重视礼貌，很多时候礼貌能够很好的给我们提供帮助让我们可以快速的与客户建立信任，因为一个高素质的人，很容易受到客户的欢迎，在接待客户的时候我们着装得体，语气和善，并且察言观色，做好充足的准备，让客户心理留下好印象，毕竟我们要赚他的钱，就要把自己的实力提升上来，做好自己的工作。

### 二、了解客户的情况

在与客户沟通的时候我们最终要的一件事情就是要做好沟通，就是要把客户的基本情况给他们介绍相应的产品，在工作中对于客户的基本情况我们要了解清楚，我们在工作中得到经理的指点，从客户的穿着，从客户的谈吐上面来看，充分了解清楚客户的基本情况，让后更具客户的需要和客户的购买能力来为他们介绍相应的产品。如果我们在个客户介绍高端产品可是客户又买不起，虽然喜欢，但是没有购买能力也是白搭，这样只会让我们的工作陷入窘境，看着是意向客户就是无法成交，看着没有问题，但是就是无法完成这就让我们的工作白费，更本没有价值，当然客户有需要我们不会拒绝，但是如果客户没有任何来要求就会根据客户情况而定，我们的目的是成交，因此我们主要的目的就是了解情况，完成交易。

### 三、了解家具

对于家居作为销售人员如果不了解，在客户询问的时候答不上来，这就显得我们非常不专业，这也会让客户对我们的产品和服务产生怀疑，对我们不信任，因为连我们自己人都不了解产品又怎么能够给客户推荐好产品呢？我们在销售家具的时候都会对家具做一个了解掌握其基本信息，比如用什么材料做的，有什么优点我们都明确掌握只要客户询问我们就能及时给出回应，保证没有任何问题，这样大大的提升了我们的成交率让我们的工作得到回报。

### 四、与同事合作

合作经常会遇到，比如我负责的区域客户没有满意的家具，我就会推荐客户到另一个同事那里去让他继续参观选择，同时把客户的基本信息传达给客户做好信息的传递，保证能够成交。

销售非常具有挑战性，让我的工作充实快乐，我从不放弃更不会有丝毫怠慢始终坚定的向前走。

### 销售工作的心得体会 篇9

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，范文之工作总结：服装销售总结。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反应，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，

共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我这个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

#### 销售工作心得体会 15

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“\_项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三自我自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了对所销售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对\_项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

#### 销售工作的心得体会 篇 10

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。

销售工作的心得体会 篇 11

做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销售技巧说起，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。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销售技巧说起，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：房地产销售技巧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：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: 学会运用房地产销售技巧。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, 多为客户着想一下也是一种房地产销售技巧, 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！

以上就是我的房地产销售技巧，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！

#### (一)

通过为期三天的房地产销售人员基础知识和华成天地墅园项目资料分析的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三&&自我总结&&自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的售的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了对所销售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是找得到理由的，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位

的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对天地墅园项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

(二)

华成置业销售部 张琳

三天的培训时间一晃而过，课堂上培训老师用丰富的理论、鲜明的观点和详实的案例，全方位多角度地诠释了怎样做一名出色的房产销售员的方法和技巧。对调整我们销售部员工的工作状态、改善心态和提高业务能力起到了积极的作用。我深刻体会到做一名优秀而且出色的销售员应当把职业当作事业来对待。

首先，重视学习，提高水平。新形势下房产工作要求必须具备较高的业务素质，与时俱进。平时主动学习新知识，掌握新本领，充分利用报刊、网络、电视等媒介，了解房产信息，开阔视野，只有把看家本领学得更精，才能更好地干好工作。

其次，爱岗敬业，团结互助。日常工作中要保持团队精神与凝聚力，发挥整个部门的整体效能，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，同事之间从我做起，互相帮助，能力互补，发扬同舟共济的团队精神。感恩客户，成功的销售，源于对自身产品的自信和职业的喜爱。

再次，善于倾听，感恩客户。交流是成功的基础，是建立感情的基本信息途径。积极的倾听，不仅能获得更多的信息，获取对方的信任，还能准确理解对方的意图，了解客户的需求，适当地向客户推荐所需房源，销售目标才能实现。

总之，通过这次培训学习活动，使我充分认识到适时充电的重要性。我要以这次学习为契机，全方位提高自身的业务素质，以崭新的姿态去迎接新的挑战，为华成&天地墅园的业绩增长贡献力量。

销售工作的心得体会 篇 12

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师\_\_\_\_老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后\_老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像\_老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客

在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和\_\_公司一齐成长，并且在激烈的\_\_市场上占有一席之地。

### 销售工作的心得体会 篇 13

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。

#### 销售工作的心得体会 篇 14

经过8月份的管理办事，固然事迹不是很好，但让我也有了点劳绩，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状态，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形态。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。

5. 发卖目的。凭据下达的任务，把任务凭据具体状况领会到每周，每日；以每周，每日的发卖目的领会到各私人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上进步事迹。

#### 销售工作的心得体会 篇 15

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意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。

## 销售工作的心得体会 篇 16

### 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。

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/505222334122011213>