

最新销售工作的个人心得体会 个人销售 工作心得体会(实用7篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

销售工作的个人心得体会篇一

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为xxxx□我的计划没完成，因为xxxx”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争

取回来了。如何先理解客户呢?那我们必须先要进行区分对待,对于新接触而抗拒的客人来说,关键在于别太在意他说什么,甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了,客户他的思想也会随时在变的,永远没有一成不变的客户)。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变,这样,机会来了!

互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上,我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识,那样才能“知彼知己,百战不殆”,在竞争中,让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己,紧记一句话,不要与你的同事去比较长短,那样只会令你利欲熏心,而让自己精力涣散。与自己比赛吧,你在不断超越自己的同时,很可能你已经超越他人,而你是没在任何恶性压力下,轻松达到一个顶峰。

销售工作的个人心得体会篇二

我于20xx年02月份任职于20xx公司,在任职期间,我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下,我很快融入了我们这个集体当中,成为这大家庭的一员,在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变,在任职期间,我严格要求自己,做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下:

作为20xx公司的销售内勤,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,面对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。？在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，

与企业共成长。

销售工作的个人心得体会篇三

招商工作做了一年多，各式各样的测算做了几十版，算完自己的账再算人家的账，感觉自己快成账房先生了；各种类型的汇报，写了一篇又一篇，招商模式，商业部分招商计划、价格体系、整体推盘方案…前前后后谈了十几个客户，终于有要签框架协议了，可是领导突然改主意了，整租变成大部分自用，感觉就像终于找到了成功的钥匙，却发现人家把锁芯给换了。

然而，当抱怨诉尽，静下心来思考总结这一年的工作，我发现，其实，一切我们曾付出过的，都不是白白的浪费了，就像能量守恒定律，那些与客户沟通谈判的能量转化为我们对项目的认知及对待各种客户的经验；那些做投资测算分析的能量，转化为了我们对数据的采集分析能力；那些写过的方案，也许决策层根本没看到，但却锻炼并提高了我们独立思考、提出问题、解决问题的能力。我相信，不管项目的招商模式如何变化，万变不离其宗的是，此类项目的前期报批报建、后期招商运营工作的 workflows、工作要点。所以我们要注意对这些方面的梳理、总结。我部门在按时保质完成领导布置的各项工作任务的同时，还通过查找各类书籍文献，梳理完成了“房地产开发全过程流程图”、“项目前期报批报建标准流程”、“房地产投资项目可研报告标准模板”，以期能够对日后类似项目的前期报批报建工作、可研报告编写、项目操盘流程工作起到一定的规范及指导作用，同时正在梳理前期报批报建工作流程图。另外，房地产开发工作，实操经验是很重要的，在这一年中，我从一开始在内部讲解项目ppt时还经常紧张的手心冒汗，到现在能够驾轻就熟的向客户介绍(此处检讨：离郭总要求的如数家珍还有一定距离，还要加强学习)；从独自研究第一太平的投资测算表，研究每一个公示、每一个链接、每一项指标，到自学房地产评估知识，现在已经掌握了整个投资评价体系；从像写财务分析报告一样

写方案汇报到现在用郭总的话说：终于有点房地产企业汇报文件的模样了，虽然很多工作做的还不够，但至少我成长了，那么所有的付出就都是值得的。

曾经有个前辈跟我说：你做的每一件事都不会白做的。有些事看上去可能没什么立等可取的价值，但叠加在一起就是你的态度。态度这东西千金难换，多少老板有钱也买不来一个愿意用心工作的员工，能力再强，也无法弥补态度的短板。因为一个人的成就常常取决于他愿意做多少，而不是他能做多少。曾听到过这样一句话，我觉得特别有道理：你现在的态度，决定十年后你会成为什么样的人。能力代表现在，态度代表未来。进退之间的差别就取决于一个人的态度。

有时候，人特别糊涂。我们愿意花大价钱提高自己的智商、情商，也愿意费尽心思地去做大项目，认识大人物，可却常常忘记一个简单的道理，态度也是一个人的核心竞争力。

没有好的态度，能力会与日俱减。但只要态度积极，能力差也早晚能够得到改进。无数天才都告诉过我们，这个世界根本没有天才，你以为的天赋，不过是别人锲而不舍的态度。

具体的工作，已在部门工作总结里做了详尽的叙述，所以我对自己的工作要求就是解决一个态度问题：告别“差不多”先生。

“差不多得了”是很多人的口头禅，其中也包括我自己。其实明明可以做得更好，却用“差不多”这个借口让自己妥协了。或是怕麻烦，或是好面子，老用“差不多”来欺骗自己，安慰自己说“可以了”。但是，如果凡事只求差不多，那么，就会差很多。所以，在日后的工作中我将尽力把每一项工作做到最好，不凑合，不妥协，把实力留给自己，把态度留给世界。

最后预祝我们建设办齐心协力，发挥驱动力，顺利完成总院

销售工作的个人心得体会篇四

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会，我的计划没完成，我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为

一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

销售工作的个人心得体会篇五

我加入xx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：

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。

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。

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，真诚的对待客户；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。

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！

销售工作的个人心得体会篇六

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化；第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

在介绍产品时，应该把加一些负面信息和数字信息，这样能够快速提高客户的兴趣，比如某某厂因为环保超标罚款xx万，某厂在海关被查等等。

x老师讲的销售翻番的秘诀中，主要是对一些实际个案进行分析讲解，个人形象问题，基本礼仪问题，站坐行姿势等，种种细节其实是更是我们应该注意到的，在孤岛逃生的游戏中，我学到了在分析客户心态中，客户所想的其实我们很多并不清楚，很多时候我们都以为客户明白，其实客户并不明白。在我们现实业务中这样的案子太多了，行行行，其实什么都不懂，如歌了解客户真是心态，是一门很大的学问。

x老师认为每个业务都应该有自己独特的魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

x老师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，而我们又是为什么而生活呢，希望做一个对社会有用的人，能够帮助更多需要帮助的人我想应该是我的梦想。

学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

销售工作的个人心得体会篇七

20xx年的个人销售工作，作为一名销售的业务员不仅是一个商人，更要是一个企业家，像对待自己的孩子一样去呵护和培育品牌在自己辖区的健康成长。做出自我风采。下面是本站小编为大家收集整理20xx个人工作心得体会销售，欢迎大家阅读。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张

而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

作为一名销售业务员，通过在与他人相处和交往的过程中，学习到了不少东西。今天有幸列出来与大家共同分享，共同进步。

首先推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到知己知彼，如此才能真正知己知彼。采取相应对策。推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

强烈的第一印象的重要规则是帮助人们感到自己的重要。热情面对工作——让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。跟经销商打交道，“利益是永恒的主题”，你能为他创造持久的利润，你的价值才会被他肯定，他才会心存感激。当你所做的工作对他有意义的时候，你的权力也才会显示出来。

这种权力的大小，取决于他对你的依赖程度，对你的依赖越大，你的权力即控制力就越强。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢？托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

销售代表必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户日才，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。

在成为一个优秀的销售代表之前，你要成为一个优秀的调查员。你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好朋友为止。

“有经历没阅历”是对很多做业务时间长却进步缓慢的业务员的评价。个人对事物的认识不在于时间的长短而在于他对事物本质和规律把握的速度和程度。

首先，做业务一定要有“悟”性。悟是一种能力，是对事物发展规律、人性、做业务的内在规律等的准确把握，它也是学习能力、观察能力、思考能力、领会能力、判断能力的综合体现。具体对业务人员而言，就是在没有人教你的情况下也要能明白工作中为人、处事的规则，况且在从事业务中，很多

潜规则更是没有人会去教你的。正如习武一样，拳师只能把招式传给你，不能把他的功夫传你。培训也一样，最奥妙的东西不是从言传身教中来的，要靠意会与体悟，能做到举一反三、推陈出新。

“悟”对于刚进入市场的人特别重要，你的悟性决定了你适应新环境的能力，也决定了你是否能尽快独立操作市场。公司培训到的要深深体会，没有培训到的或不适合培训但在工作中又必须使用的内容，则要靠自己去体悟了。

做业务要学会“琢磨”，也就是要学会思考。行走市场第一线，会遇到很多新情况、新问题，如何有效发现问题并找到解决问题的切入点，就需要去琢磨。

作为一名业务员，尤其是一名优秀的业务人员，必须是一名全能医生，不仅要学会诊脉即发现市场问题，更要学会提供治疗方案即能解决市场问题；不仅要发现问题的表象，更要看到表象后面的利益本质；不仅要解决问题本身，更要解决问题的根源。实际工作中，公司提供的资源往往有限，在条件一定的情况下，就需要把个人的主观能动性发挥到极致，要学会独立思考、综合判断、做出结论。特别是与经销商打交道，是斗智斗勇的过程，你一定要想得比对方多而且远。

做业务要有适当的霸气，那就是“该怎么办就怎么办”，不要瞻前顾后。该怎么办，即我们的工作要符合市场规律、公司战略和当地实际；就怎么办，就是要坚决执行，当你认为这样做是正确时，就应义无反顾地坚持和执行。“霸气”的前提，是作为一名公司的业务人员，始终要站在“公司利益高于一切”、“公司荣誉比个人得失更重要”的立场去思考和解决问题。在方法上，不饮鸩止渴，不杀鸡取卵，一切从实际出发，实事求是地处理问题，要把销量和市场建设有机统一起来；在执行上，要求做到、做好。作为一个片区的业务员，就有权力和责任把自己片区的工作做好，不受他人干扰；同时，要有充足的理由去说服上级领导接受我们的建议，把我们个

人的思想上升为公司的意志。再者，要求经销商执行的必须不折不扣，事关品牌在本区域发展的原则问题，业务员不应该含糊和妥协。另外，在与各个方面的沟通中，业务人员要有良好的口头和书面表达能力。铸霸气，体现在原则问题上的坚定和策略上的灵活相统一，不卑不亢，说到做到。

做业务，要始终明白“等待永远没有结果”，在现实工作过程中，条件总是有限的。一位摩托车行业龙头企业的总裁曾讲到：公司的产品质量最好、价格最便宜、服务最好，就不需要再去招聘业务员了，只要点钞机和搬运工就可以了。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢？托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

做业务要有“我的地盘我做主”、敢于承担责任的勇气和能力。每个业务员都有自己的片区，在自己管理的片区，不应该事事都去找经理。作为一个片区的负责人，要有管理和经营好自己片区的责任，不断提高独立操作能力，而能否承担责任也是一个业务员成熟与否的重要标志。业务员不仅是一个商人，更要是一个企业家，像对待自己的孩子一样去呵护和培育品牌在自己辖区的健康成长。做出自我风采。

第一点：信息资料的收集

其实收集信息很容易，通过网上查询，通过顾客、朋友介绍，还有通过自己走访就能收集到很多资料信息，最主要的是在收集过程中要有前瞻性，比如，一个单位或公司所需的产品服务暂时与你的销售无瓜葛，说不定半年或一年的发展后又能与你的产品挂钩了，再有公司自身的发展，我们自己开发

的产品走进了顾客所需的范围等等，像这样在收集资料时特别注意它的发展动态和趋势，然后把它归纳在我们常说的边缘客户里。营销也好、销售也好，最忌讳的就是有一单做一单的心理，那样会丢失很多有利资源和信息，没有资源也就不能发展客户，一定要点点滴滴的积累无形的信息资源，那是一条创造财富的通道。

第二点;发展客户

发展客户它包含信息资源的收集和归类、风险分析和定位、实施沟通和运作。信息资源归类大致四类;一是上面所说的边缘客户，二是产品服务对路的但还没有做进去的客户，三是已经在做的客户，四是快要做完了或转向的客户。风险分析就是对客户进行跟进了解，他的投资规模、发展动态、在市场的生存能力，做一个大致分析，给一个风险定位，主要是保证自身的投入和资金回收。实施沟通和运作是对客户详细了解所需产品服务的要求，生产营运中的困难，然后给予满足要求解决困难的一个承诺，建立供求的关系。取得双方相互信赖。

第三点;销售计划

计划，是把你所搜集的信息和发展中的客户对产品服务销售的过程，用合理的时间安排完成，收集的信息资料越多，发展的客户越广，产品在市场上占有率就越大，你的计划就非常饱满，从上面四种客户中就能看出，边缘客户是新生力量，第二种、第三种客户是重点发展对象，第四种是淘汰的风险对象，有新生有淘汰相辅相成。运作计划做得好就会生生不息，不断涌现新的客户，有着无穷的发展空间。这也是步入成功的重要步骤，必须把销售计划做活才能有效的发展。

第四点;计划的运作实施

计划的运作实施是按照销售计划所规定的时间，把整过产品

服务销售的过程启动，从收集客户资料到发展客户，产品销售服务到货款回收的整个过程的运作与实施，这是你的天赋加才智，勤劳加耐心，技巧与策略的发挥。这其中使我体会最深刻的是把你的问题和困难或是顺利的喜悦都与同事多谈谈，你会得到很多的意见和点子，再是与上司多沟通，你会得到很多的帮助，这就是集思广益，汲众之力，博众之长，克己之短而无往不胜的谋略，穷则思变，灵活运用每个信息是技巧的体现，比如;20xx年我在上海磨宝公司做硫化机销售时，发现那里的员工情绪大，经过和他们交谈得知上海磨宝公司发展不景气，好几名员工准备要离开磨宝公司，后来经过联系，得知他们在上海中羽公司做金刚石砂轮，我找到中羽公司说明来意，做硫化设备销售的，当时他们经理不见我，说他们都是新设备，不需要再购硫化机了。这是我在中羽吃的第一次闭门羹，后来经过多方面了解中羽公司的发展情况和生产情况，发现他们生产产品合格率只有50-60%，我又到他们车间与生产工人交谈和观察生产操作情况，发现产品的原材料在硫化过程中流平性不好，操作程序及设备平行度有欠缺，经过反复思考，把我的想法和解决问题的方法告诉他们生产主管，汇报给他们总经理。第二天他们总经理约我见面，谈及问题时，我跟他算了一笔账，据了解一个成品砂轮销售价1900.0元/个，原材料需1000.0元，合格率只有50-60%的话可以说没有利润，如果按照我的操作方法和购卖我公司硫化设备，合格率可以提高到80-90%以上，根据砂轮生产流程，一台设备一天可以生产10.个砂轮，利润是9000.0元/天，按照合格率80-90%每天至少有6-7千元利润，生产100个砂轮可购卖一台硫化机，10天时间可以完成。我公司硫化机再怎么也不止做100个砂轮和10个工作日吧，希望你们考虑试试。后来中羽公司听取了建议，购了我们公司的硫化机进行实验，果真达到我所说的80-90%的合格率，取得了他们对我们公司的信赖，从20xx年到现在一直跟我们有业务往来。从上述看这并不是什么特别的技巧体现，但不放过每一个小信息，及时跟进，站在客户的立场及时沟通，取得客户的信赖是非常重要的。当然，在销售的领域里自信、本能、机会加客情信息的整合更是缺一不可。相信刻苦、勤奋始终不一，朝着理

想的目标走，一定会成功，但成功的背后一定是泪水加汗水-----辛酸。

以上是我对销售的一点体会和认识，其实还很不够，今年六个月的时间过去了，我任务完成量没有过半，我知道这是没有积极努力所造成的结果，以后我会认真检查缺点和存在的问题，争取下半年认真发挥，努力完成全年的销售任务。在公司领导的指引下和部门上司的帮助下，更加努力学习销售技巧，深刻领会销售内涵，弥补不足之处，发扬团队精神，采取主动、勤奋的作风扩展市场，提高销售量。给公司一个满意的答卷，做一个合格的营销员。