

最新二手车销售心得体会和感悟 服装销售心得体会和感悟(模板6篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

二手车销售心得体会和感悟篇一

我代表xx服装店b班全体员工对本年度的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

从销售数量上看□xx增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看□xx增长了4%□xx增长了5%。从类别上看，成正增长的有□xx裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%□xx上装金额增长3%，裤子的.数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面□xx有8%的金额增长□xx有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，第一时间掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

20xx年，我们有信心：

一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才。

二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。

三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下一年我们将用业绩告诉你们，我们b班是非常棒的！伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

二手车销售心得体会和感悟篇二

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的

是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele—sales随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房；
现金抵扣卷；
红酒卷和蛋糕卷！

但是出单的多少关键在于二点：

1、肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的。

2、就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务！比如说：今天我跟陈总说完了我们这张卡的用途，但是我先不告诉这张卡的优惠，以便下次打电话跟进的时候好留一手；

这一招也叫兵不厌诈！等到第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；
非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

二手车销售心得体会和感悟篇三

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的

将我们的产品推销出去;而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

2、“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

经过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自我所服务的公司是最好的公司，相信自我所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务” 价格=价值

经过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所供给服务的品质，所以，我们在金融产品的销售过程中，销售的是什么是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎样让客户认同理解自我的产品呢这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，必须要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求欢乐”

经过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求欢乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是产品，客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与欢乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，经过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

5“fab法则”

经过学习，认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f(feature)和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，证明产品如何使用或帮忙潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，证明产品如何满足客户表达出的明确需求。

经过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行金融产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

二手车销售心得体会和感悟篇四

一、20__年具体工作总结：

一)客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群；经过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户。

2、进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一齐，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，进取营销取得了一些成效。

3、加强了宣传，经过报社、移动信息，展版张贴led横幅等方式传递信息，起到一些效果。

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

二)自身培训与学习情景：

在省分行的高度重视下，今年三月份经过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加理解西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月经过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；经过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自我素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不一样的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造的投资回报作为自我的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的本事，结合我行实际情景参加it蓝图培训，不断提高自我业务本事。

二手车销售心得体会和感悟篇五

曾几何时（两年前），我眼前的置业顾问的精神状态是那么的饱满，所谓的配合简直是天衣无缝，对待工作的热情是那样的饱满，吃饭、下班？几乎所有与工作无关的时间都在做客户，让当时刚踏入地产行业的我深有感叹。

1、我来这是做什么的？

2、我将要怎么做？

3、我会做的怎么样？

一、我来这是做什么的？

这是一个人对自己当前岗位的明确，和对职业生涯的定位，有人说置业顾问对工作的热忱下降，主要是因为市场冷了，客户越来越精明了等一系列的主观因素，我想说是市场真的冷了，还是自己对工作发生了漫不经心的态度了呢？是客户越来越精明了，还是我们自己对提升自身各方面的专业学习力度还不够呢？等等的辩词。

我们身处的环境一样，身处的市场一样，身处的产品一样，为何同一个案场销售业绩有着天壤之别？这里我想告诉大家，做为置业顾问我们是来给公司创造价值的，从而来实现自身价值；我们是给公司挣钱的，更重要的是我们是给自己挣钱的。人啊，一定要有金钱欲望，当然了我说的是“正金钱欲望”，如果对金钱都没有欲望何谈有那么一份对工作热忱的心呢！

二、我将要怎么做？

作为置业顾问我们首要的任务是如何卖好房子？在这我有以下几点卖房心得与大家学习分享。

1、时刻保持良好的心态

房地产销售人员是一种高收入的职业，相对代价就是高意志力，高挫折感，高机动性，需要具备良好的心理素质。销售工作是努力不一定会成功，但不努力一定不会成功的。许多优秀的销售人员成功的销售业绩背后都是付出了许多艰苦的努力。要做到胜不骄，败不馁。作为我们销售者下过定单，也就踏上了成功的一步，但是后期一旦退定很多销售员都非常气馁，对接下来的工作就少了很多激情，保持良好的心态对待下一组客户是很重要的。

2、真正地掌握客户的需求

记得当初我刚开始接客户的时候对工作充满激情，可很长一段时间都没卖出去一套房子，后才我总结一下自己在接待客户过程的每个环节，最后发现我根本没有了解客户的需求，自己还没有成为一名真正的顾问，连客户的家庭基本情况，客户的职业背景，客户的真正需求和购买动机都没了解，只是做了楼盘的介绍就以为客户会主动购买了。一套底楼的房子，光线不佳，但是对于客户家里有腿脚不便的或是家里有上了年纪的老人居住却是很合适的。同一层楼一大一小紧挨着的两套房子会受到一大家子两代人的亲睐，因为既能够独立生活又近在咫尺可以享受天伦之乐。所以，只有在销售人员真正地掌握客户的需求的时候才容易达成成交。

3、学会运用产品差异化对比手段

很多时候置业顾问在卖房的时候总是最先挑该小区最好的位置，最好的户型去卖，可很多时候成交率是适得其反的。不管你认为这个户型是多么的好，对于购买者他永远都能挑出几个刁钻的毛病，当你回答他的问题令他不满意的时候，他对这个户型自然也就有抵触心理了。所以在这个时候你就要运用产品差异化对比手段去处理该问题了，首先带这个客户看两种户型，一个是差不多能满足该客户的需求的，一个

户型根本都不是客户所需求的或是一种很差的户型，此刻两种户型的对比客户自然就能看的出来哪个产品好了，再加强引导就能解决客户问题了。

4、嫌货才是买货人

许多销售人员听到客户夸赞自己的产品就沾沾自喜，以为客户就一定会购买。一听到客户提这样那样的产品缺点就不高兴，认为别人不是安心购买，只是存心挑刺。遇到这种客户大多数置业顾问第一反应就是把该客户列为“黑名单”，不去做回访，这样是大错特错。换位思考下，我们平时去商场买商品，总是说这商品这不好那也不好，最后自己不还是卖了？为什么嫌货却还去卖呢？因为客户是要拿这些把柄和你讨价还价的，购房者也是一样的，无非是拿这些瑕疵去向你要优惠之类的，此类客户，我们置业顾问需要给客户一点点的小甜头，感觉是让他占了便宜，或者是后期加紧跟踪回访。

5、学会运用产品稀缺性，得来不易之手段

大家都知道中国人最大的特点是什么？那就是喜欢和别人争抢一样东西，或是一样东西自己本来不需要，可是看见别人都在抢，自己不明不白的也去抢！当时我刚去汝州蓝湾半岛项目没多久时，遇到这样的情况，一土地局工作的大姐来看房，我接待，带她去看房需求120-130平方的1-3f当时三期是尾盘，只剩下144以上的大面积，楼层低层的也没几套，带她去小区看了看，看的都是144-155的1-3f和她心中想要的差别太大，第一天看了相不中，说要考虑四期，我当时一想四期还5个月才能卖，到时候不一定这个客户去哪买了，就流失了。

当时我看这个客户非常喜欢一层送南北花园，就是嫌面积太大，当时也没去看那个144的户型，第二天我给她打个电话说让她来看看有一家144一层装修过的业主的家（甲方财务人员的家），下午过来了，我就带她看了，包括人家的装修和花

园的布置。她看完以后可喜欢了，心理就是埋怨面积太大了，多10几平方就多5.6万的预期，这时我就想了一个办法，我给她她说，姐，走按揭首付就多不到2万，贷款多不到4万，月供每月不多200左右，您还是有这个能力的。她还是埋怨，也不说买，就走了。

第三天我给她打电话问她还考虑蓝湾半岛房子不，还说非让给找个小点的面积一层带花园的，我说这个真找不到了。又给她她说：姐，那个144的1层带花园的你现在想要买也买不到，她惊奇的问我为什么，我说那是我们开发商留的房子，好像是给哪个领导留的一套不错的房子（实际上是没有留），要不等我们四期开始了我再打电话通知你买四期的吧？她不愿意了，说，不让卖了你还让我看人家装修的那家一楼带花园的等一大堆埋怨。我说：姐，那面积太大144，你又不考虑，你还是等四期吧。她说：不行我就要你们老板留的那套144的1层，你得给我想办法。我就问：你是真想要？她说：要。我说：姐、要不这样吧，你现在来先交1万定金把这房子定了。她立即问：定了，你们老板不卖，你又当不了家，我钱又不退了咋弄？我说：你听我的，现在把1万定金交了，我再去给开发商申请，到时候开发商一听房子都定了，肯定是不能退的，最多我挨批一顿，这样你也能买到满意的房子。她听完这话，不到半小时带了钱就定了，而且定完房第二天就把首付全部交齐，签了合同，还一直说我会办事。当时这个客户成交用了整整4天时间，成交了我感到很惊险，也感觉难做的客户经过我们的认真分析想出对策做成功了这才是真正的自豪，做这个客户的技巧我也在当时过后给大家分享了。所以一定要学会运用产品稀缺性，得来不易之手段，学会去操控住客户。

三、我会做的怎么样？

无论自己在做什么，我们都要想想自己的定位，想想自己在这个岗位，这家公司能走到多高的位置，没有梦想的努力都是徒劳。做置业顾问最终结果是实现收获到金钱，这是首要

的，在众多卖房成功的案例中去学习吸收一些经验，这是我们收获的附加价值，也是今后走向更远的奠基石，销售就是要实现自身价值与公司价值相统一，老板不是慈善家，作为基本的销售人员对公司没有创造价值，是得不到别热的赞赏，最终做的会不尽人意，也不会走太远吧！

既然选择了海上航行，就要做好风雨兼程的准备。就要做好自己所在岗位的职责，做到尽心尽责，掌舵者做好航行的方向、扬帆者做好风帆的起降、划桨者做好船只的动力。只有这样才能做出好的业绩，打造出经得起检验的团队。

二手车销售心得体会和感悟篇六

对于药品销售，每个人都有属于自己的经历，并且从这样的经历中感悟到属于自己的在医药销售领域的心得体会。

对于医药销售，最重要的事情就是拓宽自己手上的人脉资源，也是发展客户的新渠道，在这方面每个人都有自己独特的技巧，但是有一样东西是大家都必备的，那就是诚。对于任何一个行业，诚信是最为重要的东西，一旦发生信任危机，每个人都不会相信你的一言一行，就没有人会购买你的商品，在医药行业也是一样的，甚至更加重要，因为要是治病的，有什么缺陷病人吃了发生什么事情，我们就要承担严重的后果。因此在我们销售的过程中要注重诚信，别人对你产生足够的信任，那么在市面上的竞争就不会很激烈了。

同时和客户交朋友的过程中要诚心，你对于朋友只是利用的姿态，那么就是在商言商了，但是和朋友交心，我们就会得到不一样的回报。在我们交朋友的过程中，共赢才是最重要的事情，所以诚心的要一天天继续我们之间的合作，朋友说不定也会带给你新的客户，拥有新的资源，而这时候我们朋友，销售两者都得到了。

在和客户联系的时候要诚实，药品的质量，每一次交易的数

量都是双方经过很多次的协商，才能决定一件事情，在这样的事上要诚实的说出自己的难处，表达自己情况，不要在到时候发生失误，让我们和客户之间的关系一落千丈。

同样的这是销售过程中需要注意的事情，还有就是在销售之前需要了解的事情，因为我们从事这个行业，所以对于这里面所有要了解的情况要了解，要掌握的知识必须要学习，这样才会让我们在销售的道路上走的更远，同时更加的踏实。

在销售过程中要对自己负责的医药品充满信心，不过与夸大它的作用，但是对于它本来应该产生的效果坚定的相信着。同时了解当前医药行业的市场情况，这样的药品和其他同样内省的药物有那一个方面的竞争力，主要是寻找药物的优势在哪里，让经销商对我们的药物感兴趣，也会在之后购买我们的药物。

任何的销售其实都差不多，但是每一个行业都有自己不同的特色，这也是我们工作的可取所在，也是我们对于销售这样一个行业的热情所在，经过更多的学习，我们的前景一定会越来越广阔的。