

# 2023年做销售的收获与个人心得体会(精选8篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。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？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

## 做销售的收获与个人心得体会篇一

需求对象

需求产品

需求风格

家具参谋就是要发出高质量的提问，需求是问出来的。

产品塑造的关键点

塑造产品核心、塑造产品优势、塑造产品文化、塑造产品风格、塑造产品卖点，运用答非所问的计较。

顾客谈价格，我们谈价值。

材质的比较，耳听为虚眼见为实，产品示范就是为了给顾客眼睛一个真实的产品画面，而促成交易。

望；给客户消费层次定位，

闻。给客户购置信息，

问；给客户产品需要定位，

切;给客户消费水准定位。

仅有具备专知识才能驾驭顾客驾驭销售

1同乡;用思乡情结来要信任,

2同龄;用共同爱好来要信任,

3同姓;用共同一家来要信任。

4同信;用共同信仰来要信任。

没有信任, 何来成交。

4老人: 难应付理由, 时间充足, 软磨硬泡化解方式: 沟通感情, 要求成交

即有相生就有相克关键看我们是否具备相克的方法(把要求当成一种习惯)

独特的销售主张

产品卖点: 1材质诉求

2心理诉求(环保)

3人性化诉求

顾客发出异议, 并不是要我们答复, 而是要一个购置的`理由

1、顾客在用心关注某一件商品时

2、顾客询问改变颜色改变尺寸时

3、与别的品牌比较的时候

- 4、顾客犹豫不决时
- 5、询问交货时间时
- 6、顾客开始讨价还价时
- 7、顾客征求同行者意见时(不许与顾客同行者争吵，反驳顾客)

时机仅有把握住了才叫时机

方式总比困难多一个，闯过异议这关，就海阔天空，闯不出去就前功尽弃(同理心就是根据不一样顾客的喜好以最快的速度切入顾客喜好)

高价等于高品质低价等于低品质

人们熙熙皆为利来人们攘攘皆为利往

要求顾客今日签单，你能给顾客什么好处和利益，这才是顾客签单的理由

- 1、活动最终期限
- 2、新产品试销限量
- 3、没有商场费用
- 4、强行签单主动签单
- 5、从众
- 6、时间充足
- 7、时间紧迫

8、赠送产品

9、放人走不放单走

10、签单以后必须要搭销产品和250法那么

## 做销售的收获与个人心得体会篇二

今天是第一次听老师讲课，也不算是讲课，因为这次是老师拿自身的人生经历来给我们分享，针对我们现在的状况，针对现在我们所面临的选择，所困惑的`难题。

一、当老师开始讲的时候说道我们先前所写的话术，反应的问题。说我们的态度有问题，我很认同，因为我自身也觉察的到自身的态度不是很好，是在应付，是在为公司做事。老师直接点出了我们的问题，自身一直在犹豫在徘徊，所以无法真正去做好自身的工作。

既然选择了xx[]选择了这个平台，选择了这份工作，那自身就应该对自身负责，对公司负责，也对自身的未来负责。想好自身当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作。我是因为想突破自身，想让自身的交际水平，让自身的经历，让自身的语言表达能力有所提升才选择的这个销售行业，而选择xx是因为xx的同伴们都是富有激情，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个可以让我自身有所成就，有所成长的一个公司。而现在自身所做的事情呢？懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自身的问题吗？不要再去找理由了，要求内而不是去找外，只有自身的问题解决了那才有突破那才有成长。

打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么？因为你对自身没信心，对自身的产品没信心，对自身的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢？失败的结果。坚信一句话“你相信什么才能得到什么”！

现在的销售为什么这么难做，为什么这么多的人认为销售就是骗子？因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚，实在。

为什么去给客户推荐东西，为什么去卖这个产品，我们是为了帮助别人，而不是去害别人，只有真正帮助了别人，帮助了企业，你才算是真正的成功。而成功的衡量方式也只是金钱，还有人脉，还有朋友。只有真心帮助别人才能得到别人的友谊，才能让自身的人生不那么孤单。并且在跟客户交流的过程中，你的能力也在不断提高，这才是最大的收获。切记：不要为了推销东西而不择手段。

目标一定要有，想要有好的锻炼，必须要有一个可以量化的目标，只有这样才能清楚自身离目标还有多大距离，才能去突破自身，去完成目标。并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，只有不断超越目标，那才是真正成功的表现！

二、老师又讲到要做个“文质彬彬”的人，一个表里一致的人。

这是对我们的要求也是对我们的期望。

言必行，行必果。做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，只有自身真正去做才能有结果，才能有收获。

为人——圆融：真诚、内求、包容；处事——方正：正道，原则，口碑。

为人圆融，处事方正！

这正是销售能带来的好处，也只有销售才能有这样的锻炼机会。我们就是要靠着这个目标去努力。在工作中，要去看别人的优点，去学习。发现自身的缺点去改正。最可怕的不是

错误，而是不敢去承认自身的错误，去改变错误！

三、老师也让我认识到很多前辈，很多老师，也让我对自身的产品、对自身的公司、对自身的工作有了信心。我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，提供解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢。只有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛！为企业提供有成果的企业培训！

四、老师让我们了解到了当前中国中小型企业发展中所遇到的问题，并且让我们了解了该去怎么去解决这些问题。

### 做销售的收获与个人心得体会篇三

时光如梭，在南充分公司学习了一个月，如今我也站在了海信电视销售的前线，经过一个月在南充分公司的学习，对海信电视的企业文化，产品知识，以及如何在卖场进行终端销售，均有了一个系统的了解，加强。今天，我就总结一下终端销售方面的。

学会利用海信电视具备其他竞品所不具备的功能，或优于竞品的功能，打消顾客对竞品的某一些功能的青睐。如：海信电视能够打开系统信息，通过促销的讲解就能够让顾客直观的了解本产品的配置，以及所包含的技术。这就是其他品牌所不具备的。海信电视采用的是自家研发的数字视频处理芯片“信芯”其他品牌也是采用我们海信电视的数字处理芯片。led背板采用的是金属背板，其他品牌采用的塑料背板等。

让消费者明白海信电视的技术的高超，其他品牌有的功能海信电视也有，其他品牌没有的功能海信电视也有，质量过硬。

例如，利用特价机型吸引顾客的眼球，但是我们的目的不是卖特价机，所以，我们要学会“转型”。讲解一下特价机的

劣势。（电视毕竟是大电器，消费者不仅仅是看中价格，还看中质量，功能。）然后判断顾客的需求，与心理。站在消费者的角度上，有目的的讲解一款适合他的电视，注重突出“买点”说服消费者购买一款更好，更适合他的电视。达到促进销售的目的。

由于消费群体的知识层面存在差异，在给顾客介绍卖点的时候充分的考虑到。例如，文化低的顾客对专业性的用语肯定是听不懂的，所以就不能用太多的专业用语，推广语一定要让顾客听懂，比如：蓝光1080p顾客心里面没这个概念，语言一定要切合到顾客的心里去，如：蓝光=dvd的清晰度？这样子顾客就可能比较清晰明白什么是蓝光。对于文化层面高，要求功能强的顾客，就要抓住顾客的消费心理，看顾客需要什么样的功能，比如上网功能3d等，一定要突出这些卖点。达到促进消费者购买海信电视的目的。

顾客想购买3d电视却又说现在3d片源很少，买3d电视没用等遇到这种情况，就需要从以后说起了。如：“科技是在进步的3d正在普及，一个电视需要使用寿命普片都在10万个小时以上，也就是说，起码能用10年以上，但是3d片源也就这一两年就普及了以后等以后3d片源多的时候，你的电视不支持3d功能，那你不是还要买一个电视？”然后站到顾客的角度上去考虑，赚钱也不容易，过一年两年再买一个电视不划算，还不如现在就买一个具备3d功能的电视。处理消费者的异议的时候一定要站到消费者的角度上去，让消费者认同自己的话，给消费者一种，你是在为他考虑的感觉，如此消费者才会相信你，给消费者一种，宾至如归的感觉，这样销售就成功一半了。

销售除了要有一个良好的心态，还是一个学习的过程，向同事学习，向竞争对手学习，充实自己。争取做得更好。

## 做销售的收获与个人心得体会篇四

### 一、学无止境，即使是最基础的工作也需要不断的创新求进

初刚进入公司时的工作是前台及销售内勤，前台的工作难度不大，比较琐碎，需要的就是细心和认真，而销售内勤的工作就复杂一些，要协助销售人员进行跟踪项目的登记、更新、及向总公司市场营销部进行备案、营销部文件资料、样窗、样角的管理、归类、整理、建档和保管工作，协助营销副总销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写及部内会议的记录工作。难度比较大的就是标书资信和商务文档部分的制作，第一次做标书的时候都不知道从哪下手，尤其是资信标，需要的资料比较多，尤其是各种数据资料的搜集，甚至需要总公司相关部门的协助，后来在同事的帮助下终于做好了，看着一本本标书从自己的手里做出来还真有成就感。慢慢的，工作顺手了，闲余时间多了，就把以前搜集的资料进行了整理，有的进行了改进，对以后的工作提供了方便。

### 二、不断学习，逐步提高，不断完善自己

随着工作的慢慢熟悉及领导与同事的支持和信任，开始做\_\_总的助理，主要负责协助\_\_总完成总公司下达的各种指标的分解上报工作，报告的撰写，相关文件及会议精神的传达，公司内外部审核的配合工作、部分工程、材料、劳务合同的制定、内部评审工作及上报集团公司法律事务部评审备案工作。分公司、营销部会议记录及反馈。考勤、卫生、办公用品采购等内部行政工作。参与各部门的人员考核工作。营销部经营情况汇总、年度及季度经营总结撰写、部分资信标的制作、协助业务人员相关工作等。身为助理，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，也产生了很大的危机感，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了很大的进步。能够比较

从容地处理日常工作中出现的各类问题了。在，有一点是特别好的，就是人文环境，不会像有的公司那样，你没经验根本不用你，别人也不教你，在这里，只要你有一颗进步的心，你就会得到帮助和认同，这一年多来，我在领导和同事们的帮助和支持下，工作能力有了很大的提高，虽然还有很多不足，但我会加倍的努力，把工作做好、做精。

缺乏行业知识，对工作效率有一定影响。有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位。工作有时会情绪化。文字水平还需要很大提高。

#### 四、改进措施：

第一、不但要自己努力学习相关行业知识，还要定期和各部门负责人组织培训工作，大家共同进步。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度。更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。真正做好领导的助手。

第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

第五、了解公司下发的各项规章制度，监督执行公司内部各项规章制度的执行，维护公司利益。

## 做销售的收获与个人心得体会篇五

20xx年取暖器销售工作经验，重点对xx年风扇销售工作运作策略研讨，并进一步做好新年度工作规划。

总结过去是为了深入思考我们的得失，为新一年的工作进一步扫除障碍。会上刘总肯定了国内营销公司xx年取暖器销售

年度的成果，他指出，在公司各级领导的正确指引以及全体员工的不努力下，国内营销公司赢得了成立以来的开门红，但是也要清醒的认识到，我们现在的工作还存在一些不足之处——市场价格的管控还需加大力度，终端进店率、出样率方面需要抓紧，样板店的建设还没有提到战略高度等，我们的工作还需要进一步统一思想，我们的工作还需要做细，再接再厉。

市场部高级经理xx对20xx年市场部的推广、终端、产品等各个方面做了总结。总部各部门负责人从产品、终端、推广、ka系统、计划物流、营销管理、客服、财务等方面对xx年的工作做了汇报和分享，阐述了xx年新一年度的工作规划。为了使优秀的实战经验得到广泛推广，引导和鼓励全国业务员继续抓好当地的市场，xx四个产品管理中心经理将各自的取暖器销售工作经验做了分享。

此次会议的主题为“变革、激情、超越”，与会人员都进行了深入的总结与反思，使大家认识到了工作中存在的不足之处，明确了新年度的奋斗方向，xx年风扇销售工作即将拉开帷幕，新一年度风扇策略的制订关系到国内营销公司整个市场工作的开展和衔接。为了更好的了解不同区域的市场需求及工作瓶颈，助力新年度销售工作，与会人员针对xx年风扇销售策略进行了广泛而深入的探讨。经过紧张而热烈的讨论，会议基本确定了新年度风扇销售工作的指导思想和政策，明确了分中心的年度工作任务，为将思想成果快速转化为实际行动提供了强有力的支持。

经过激励的小组讨论之后，x总为xx年取暖器销售年度淡季考核前六名颁发了奖杯和荣誉证书，对他们的不懈努力表示了诚挚的感谢。

会议最后，x总从战略性的高度对这两天的工作会议做了全面总结，并提出了新年度对各部门、各区域的期望。他指出，

我们要本着规模化的发展战略，让利与市场，把握市场前进脉搏，全面做好遗留问题的处理工作，努力实现新年度的销售目标。

紧张而充实的会议很快就接近尾声，通过两天的学习与研讨，国内营销公司骨干人员将新年度的工作思路刻到了脑子里、寄到了心坎里，相信xx年国内营销公司一定会迎来生机勃勃的成长年，迎来硕果累累的丰收年！

## 做销售的收获与个人心得体会篇六

xx月份已经过去，在这一段时间中我通过努力的工作，也有了一点新的，觉得有必要做一个心得体会的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月xx号来到xx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于xx市场销售了解的还不够深入，对xx的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

(一)在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队。

销售人才是最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xx[]具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

(二)严格遵守销售制度。

完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

(三)养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

(四)销售目标。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团

队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 做销售的收获与个人心得体会篇七

七月八号—七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自身的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总xx先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的}，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫！五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的邀请函和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自身的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自身的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在

这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业晚会上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

1. 热爱自身的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们余庆家家居的每一位顾客。
2. 迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。
3. 积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。
4. 要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。
5. 要有自信心，“相信我能”。自信是最重要的东西，相信自身是最优秀的。
6. 责任，责任就是以公司利益为重，对自身的工作岗位负责，就是为顾客负责，给顾客提供优质的产品与服务。就是“敬无处不在”。即使没有人监督我们，我们也会认真地做好工

作——这就是责任的表现。

7. 团队。这次学习分了五个组，小组在学习中有竞争，但体现更多的是团队精神，哪怕是任何一小组出现任何状况，大家都将心拧在一起共同完成培训。馮庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

## 做销售的收获与个人心得体会篇八

作为一名从事白云销售多年的销售人员，我一直认为我应该有敏感的反应能力，知道如何猜测客户的心理变化，对产品的认知和解释，语言表达技能，良好的心理素质。经过多年的努力和奋斗，我也获得了一些经验。

我认为一个合格的推销员首先应该有足够的信心。只有对自己充满信心，我们才能消除对客户的恐惧，给自己一个清晰的想法，通过流畅的语言向客户销售产品。

一是要对自己的形象有信心，只有对自己有信心，才能有足够的勇气去面对各种各样的客户。任何人都不可能生来就是美丽的，我们面对每个客户的审美观点都是不同的，俗话说，三点外表，七点打扮，所以在工作或面对客户时，我们应该注意外表，结合自己的'形象，让自己展示最好的精神，气质。二是对产品自信，相信白云系列葡萄酒无论是品牌、口味、销售、客户认可，在类似产品中总是最好的，除了全面了解白云系列产品，我们还应该选择了解1-2商店竞争激烈的类似产品相关信息，找到正确的切入点，进一步增强对产品销售的信心，能够轻松决定销售过程中可能出现的各种问题，满足不同的客户和需求。

我坚信，只要我们对自己和产品有信心，我们就已经成功了一半，而不是为促销失败找借口，也不是为拜访失败而抱怨。

虽然中国有没有酒的习俗，但随着人们生活物质水平的不断

提高，各种丰富的疾病，客户酒文化也发生了微秒的变化，人们的饮食习惯从过去的材料满意度到现在的健康舒适逐渐转变，单一的酒店商店销售不适应形势发展的需要，所以我们需要改变销售策略，同时确保客户商店面对面销售，为确保我们的市场份额，确定一些重点客户向团购推广。

首先，在面对面的销售中，学会观察文字，深入了解客户心理活动，准确判断客户，看到接待确定因素，然后根据客户接待规格可以快速准确定位推荐产品，根据中国习惯，在定位产品中努力提供三种相同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，定期拜访日常销售过程中确定的关键客户对象，形成良好的关系网络，逐步扩展到团购，发展和巩固。

三是保证热情服务

在同行业的激烈竞争中，我们能想到的，别人能想到的，别人能做的，别人也能做到。我们应该学会创新服务模式，以热情周到的服务为每一位客户服务。

首先，接待要热情。在酒店的每个商店里，无论是否选择白云产品，都要微笑着迎接客人，尽力为客人提供便利；积极大方地为已建立的关键客户提供服务。

二是快速配送，对新老客户提出的产品配送要求，一定要快速配送，尤其是高端用户。

坚持不懈，颓废的木头，坚持不懈，金石可以雕刻。这句话表明，成功需要一种精神。销售人员需要这种意志，有永不放弃的信念，才有机会成功。销售是一条漫长而艰难的道路。我们不仅要保持充满活力的商业精神，还要坚持一贯的信念、自我激励和自我激励，坚持到底，克服许多困难，走向最终的胜利。