

2023年销售实战演练心得 销售心得体会 会(精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售实战演练心得篇一

转眼间，这一学期的学习课程即将步入尾声。作为一门选修课程，营销学不仅让我学到了专业知识，更多的是一种如何为人处事，与人交流沟通的道理。营销学既是从市场营销学中衍生出来的，又是对市场营销学的拓展。在这之前，我从没想过一个简简单单的营销过程会有如此多的“潜规则”。毫无疑问的，这一门课程着实让我受益良多。在这里，我想从以下几个方面谈谈学完营销学的心得体会。

首先，从整个市场经济的发展的全局来看，服务营销学的发展已成为一种必然趋势。

随着服务业的发展和产品营销中服务活动所占比重的提升，将服务营销从市场独立出来加以研究已成为必要。再加上中国服务市场的开放与发展必然形成与国际市场相互渗透、互相交织的趋势。可见，服务在社会经济活动中的重要性是与日俱增的，社会经济越发达，服务的地位越突出。服务既是企业间竞争的焦点，也为企业的发展提供机遇，不论是服务业还是以产品营销为主体的企业，服务将成为企业价值和利益的核心。

中国自xx年5月份萍乡华美立家总投资25亿项目最终选择了在我行注册验资，现已由验资户转成基本户。一年多持续不断

的跟踪努力，可能是感动，但更多的是一份用心赢得了客户的肯定，让我们收获了这片小绿洲。

在这一年半的营销过程中，我收获很多，个人能力也得到了提升，以下是我根据自身体验总结的几个营销方面心得。

首先、作为一名营销人员，要善于把握信息，要有灵敏的嗅觉。最初接触这项目是xx年的快到初春季节，天寒地冻，树上的小绿芽还没冒出。但像往常一样，阳行长拿上他的公文包“走，去单位走走”，作为一名营销人员，只有与客户进行经常性的沟通交流，了解客户的动向，才能捕捉到商机，不假思索的换上衣服立马跟上。走了几个单位以后，习惯性的去招商单位转转，因为经常去，所以跟领导还有经常来的客户也比较熟悉了，那天去正好撞见几位比较面生，却西装革履，外地口音的商业人士。在第一时间我们递上了名片，通过领导的介绍认识，了解了他们来意及初步了解了这项目，也与客户留下了联系方式。在第一次见面中就通过面谈中了解了客户的基本信息，为以后的工作开展打好了基础。

其次，运筹帷幄，才能百战百胜。在得知这项目以后，回去以后马上在网上搜索了解了该公司，华美立家投资控股有限公司是由华耐家具集团、唯美集团和乐华集团三大行业领军企业共同投资成立，是一家资历雄厚，专业人才齐聚的高效企业，通过打听了解，该企业将成为全市最大的家具建材类商品的一站式购物中心，带动相关企业的发展，预计是一个效益良好的项目。同时，还了解到，有几家国有大银行也正在通过其他渠道了解该项目。所以要先抢占商机就得高效率。阳行长立马向分行张行长易行长报告了该项目，并告知了该项目的前景。分支联动，及时约见客户详谈，进一步加深了客户与我行的关系。

做好客户营销与客户维护工作，勤谈，勤跑，了解客户需求，这是重点。俗话说：要想飞的更高，更要付出更大的努力，要有坚定的意志，更长久的恒心。在长达这一年的时间里，

经常与客户保持着信息、电话联系。有机会与项目总经理一起吃顿饭，加深联系，通过聊天打听等方式时刻关注客户的进展动态，知晓客户的所思所欲。华美立家是一家大型商业公司，所以公司财务由集团总公司控制。银行主要是跟财务打交道，所以在长达一年的时间里，制定金融方案，通过项目总经理张总的引荐下，认识了总公司财务总监，在财务总监来萍乡考察时，易行长第一时间接待了他，并详细耐心地为客户讲解与我行合作的优势，讨论了与我行的合作方案。在其它地区也主要是与建行合作，所以对建行还是有种亲切感。

最后，讲诚信，守承诺。人无信不立，商无信不通，国无信不稳。早在两千多年前，就有一位睿智的老人——孔子，用毕生的精力着书立说，阐述诚信是人生立身之本，是国家立业之本，是人类发展之本。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信任，换取客户的一片真心。在客户多次来咨询开户的事情时，我们的同事耐心为他们讲解，陈禅为他们“出谋划策”。赖玲玲为他们高效地办理好，而我也来来回回跑分行多次，以达到更默契，高效率的办事能力，给客户留下了美好的印象。

一年多来，在行长领导的带领下，我们行的业绩也一直领先。“一旦认定的事情，就要努力去做，用心去做。”这是我们阳行长经常教导我们的话。就像诗画中的冬梅清雅高洁，不落俗套。可在美的背后，没有对世事艰辛的体验，岂能有高人一等的人生境界。在今后的工作中，只有更加努力，不断超越，才能在这激烈的竞争中立于不败之地。只有做好每一个细节，才能赢得客户的忠诚。我相信在我们行领导的带领下，我们会越飞越高。

销售实战演练心得篇二

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有学习。

列夫托尔斯泰曾经说过：没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。俗话说活到老，学到老，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。在四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了每天读书一小时，每月一本书的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。销售的业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方

面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

管理当中无小事，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，销售当中无小事。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！我相信我们的明天一定会更好！

销售实战演练心得篇三

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相

反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同

进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

销售实战演练心得篇四

作为加油站的站长，怎样管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区-厕所，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。

身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站站长一项必不可少工作就是管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎

么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。

损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区经理对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步。

带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为琼中营根站做出应有的贡献！

销售实战演练心得篇五

在某服饰上班到现在为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到服饰的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得很好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

这几天在业务方面也学到了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去实践去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的管理人员。

在这里工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在这里就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

销售实战演练心得篇六

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一

下这段时间的经验和不足，以供xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。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跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，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；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。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。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。

经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门

艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了个价钱都想让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。

销售实战演练心得篇七

时代在变、环境在变，每天都有新的东西出现、新的情况发生！更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，这是作为一名销售所应具备的能力！

销售工作心得体会：有些朋友问我，做销售这么久有什么心得？我想不外乎几句话：对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目；同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多！因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，

过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

销售实战演练心得篇八

电话是目前最方便的一种沟通方式，具有省时，省力，快速沟通的优点，在目前全国3亿电话用户的时代，电话销售已经越来越显现出起重要性来。

电话沟通究竟要如何才能做的更好呢？

在电话销售的前期必须要做好以下几个方面的准备，否则你的电话销售工作就是一个失败的过程。

心理准备，在你拨打每一通电话之前，都必须有这样一种认

识，那就是你所拨打的这通电话很可能就是你这一生的转折点或者是你的现状的转折点。有了这种想法之后你才可能对待你所拨打的每一通电话有一个认真、负责、和坚持的态度，才使你的心态有一种必定成功的积极动力。

内容准备，在拨打电话之前，要先把你所要表达的内容准备好，最好是先列出几条在你手边的纸张上，以免对方接电话后，自己由于紧张或者是兴奋而忘了自己的讲话内容。另外和电话另一端的对方沟通时要表达意思的每一句话该如何说，都应该有所准备必要的话，提前演练到最佳。

在电话沟通时，注意两点：

1 注意语气变化，态度真诚。

2 言语要富有条理性，不可语无伦次前后反复，让对方产生反感或罗嗦。

打电话时一定要掌握一定的时机，要避免在吃饭的时间里与顾客联系，如果把电话打过去了，也要礼貌的征询顾客是否有时间或方便接听。如“您好，王经理，我是***公司的**，这个时候打电话给你，没有打搅你吧？”如果对方有约会恰巧要外出，或刚好有客人在的时候，应该很有礼貌的与其说清再次通话的时间，然后再挂上电话。

如果老板或要找之人不在的话，需向接电话人索要联系方式“请问***先生/小姐的手机是多少？他/她上次打电话/来公司时只留了这个电话，谢谢你的帮助”。

讲话时要简洁明了...

由于电话具有收费，容易占线等特性，因此，无论是打出电话或是接听电话，交谈都要长话短说，简而言之，除了必要的寒暄也客套之外，一定要少说与业务无关的话题，杜绝电

话长时间占线的现象存在。

挂断前的礼貌...

打完电话之后，业务人员一定要记住想顾客致谢，”感谢您用这么长时间听我介绍，希望能给你带来满意，谢谢，再见。”另外，一定要顾客先挂断电话，业务人员才能轻轻挂下电话。以示对顾客的尊重。

挂断后...

挂断顾客的电话后，有许多的业务人员会立即从嘴里跳出几个对顾客不雅的词汇，来放松自己的压力，其实，这是最要不得的一个坏习惯。作为一个专业的电话销售人员来讲，这是绝对不允许的。

有时一些顾客图省力，方便，用电话也业务部门直接联系，有的定货，有的是了解公司或产品，或者是电话投诉，电话接听者在接听时一定要注意，绝对不能一问三不知，或敷衍了事推委顾客，更不能用不耐烦的口气态度来对待每一位打过电话的顾客。

1： 电话接通后，接电话者要自报家门如：“您好这里是全程管理公司业务部”或“您好我是很高兴为您服务”绝对禁止抓起话就问“喂，喂你找谁呀；你是谁呀？”这样不仅浪费时间还很不礼貌，让公司的形象在顾客心中大打折扣接听电话前一般要让电话响一到二个长音，切忌不可让电话一直响而缓慢的接听。

2、记录电话内容

在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来，电话结束后，接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

3、重点重复

当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么时间要或取。这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

4、让顾客等候的处理方法

如果通话过程中，需要对方等待，接听者必须说：“对不起，请您稍等一下”之后要说出让他等候的理由，以免因等候而焦急。再次接听电话时必须向对方道歉：“对不起让您久等了。”如果让对方等待时间较长接听人应告示知理由，并请他先挂掉电话待处理完后再拨 电话过去。

5、电话对方声音小时的处理方法

如果对方语音太小，接听者可直接说：“对不起请您声音大一点好吗？”我听不太清楚您讲话。绝不能大声喊：“喂喂大声点”；要大声的是对方，不是你。

6、电话找人时的处理方法

苦遇找人的电话，应迅速把电话转给被找者，如果被找者不在应对对方说：“对不起现在出去了，我是xx□如果方便的话，可不可以让我帮你转达呢？”也可以请对方留下电话号码，等被找人回来，立即通知他给对方回电话。

然，因此在电话方面无论是拨打或接听，都应该特别注意你的言词与语气，一个电话可能可以改变你目前境况甚至是一个人的一生。

销售实战演练心得篇九

1、顾客是最好的老师，同行是最好的榜样，市场是最好的学

堂。取众人之长，才能长于众人。

2、信赖感大于实力。销售的97%都在建立信赖感，3%在成交

3、力不致而财不达，心不善而福不到。销售，就要积德行善！

4、拒绝是成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客每一次的拒绝都是在为你存钱。

5、要从信任、观点、故事、利益、损失、利他六个方面，创造让顾客不可思议、不可抗拒的营销方案。

6、销售是信心的传递，情绪的转移，体力的说服；谈判是决心的较量；成交是意志力的体现。

7、当你学会了销售和收钱，你才是销售的入门，但是，更重要的是你会服务！做到这三点，你不想成功都难！

8、一定要给顾客讲有含金量的东西，一定要学会创造价值，为顾客创造他需要的价值。

9、所有的一切事物，都要学会去链接。情感的关系大于利益关系和合作关系，要与顾客有深层次的情感交流。

10、顾客买的不仅是产品本身，更买产品相应的及额外的服务。成交后，服务才刚刚开始！

11、人脉就是钱脉，人缘就是财缘，人脉决定命脉。

12、你永远没有第二次机会给顾客建立自己的第一印象。

13、销售等于收入。这个世界上所有的成功都是销售的成功。当你学会了销售和收钱本领时，你想穷都穷不了。

14、做业绩千万不要小看每个月的最后几天，这好比是3000

米长跑，当你跑完2700米时，最后的300米尤为重要，最后几天是最容易创造奇迹的时刻。

15、没有卖不出的产品，只有卖不出产品的人；没有劈不开的柴，只是斧头不够快；不是市场不景气，只是脑袋不争气。

16、一流推销员——卖自己；二流推销员——卖服务；三流推销员——卖产品；四流推销员——卖价格。

17、销售时传递给顾客的第一印象：我就是你的朋友，我今天与你见面就是和你交朋友的，所有顶尖高手都是会把客户当家人的人。

18、随时随地都在销售，把销售变成一种习惯。成长永远比成功重要，你可以不在销售中成交，但你不可以不在销售中不成长。

19、只有找到了与顾客的共同点，才可能与他建立关系。销售就是建立关系，建立人脉。

20、选对池塘才能钓大鱼，顾客的品质一定要好。你的选择大于努力十倍。如果你为穷人服务，你将变得越来越穷；你可以把自己定位为珠宝店老板，也可以把自己定位为收破铜烂铁的小贩；你服务十个破铜烂铁不如服务一颗钻石。

21、小事情就是一切，煮熟的鸭子为什么会飞掉？是你的细节失败了，让顾客不爽了。

22、销售不变的法宝——多听少讲，必备多问少说；服务的最高境界——发自内心，而不是流于形式。

23、销售等于帮助，一切成交都是为了爱！爱他就成交他吧！收到钱是帮助顾客的开始。

24、销售员必备的乞丐精神——面对“顾客”首先微笑，每天被拒绝多次还是一如既往。

25、对待老顾客要像对待新顾客一样的热情，对待新顾客要像对待老顾客一样的周到。

26、销售是信心的传递，谈判是决心的较量；销售就是建立感情，销售就是获取信任。

27、顾客买的更多的是种感觉——被尊重、被认同、放心。

28、因为熟练，所以专业；因为专业，所以极致。只有专业才能成为专家，只有专家才能成为赢家。任何顾客都不会和业余选手玩，因为他们深知业余没有好结果。顾客永远只相信专家，专家代表权威和被信任。

30、天上不会掉钱，要赚钱找顾客拿。买和不买永远不是价格的问题，而是价值的问题。要不断的向顾客塑造产品的价值。

31、看自己的产品就像看自己的孩子，怎么看怎么喜欢。热爱自己，热爱自己的产品，热爱自己的团队，热爱顾客。

32、销售真大的敌人？不是提成多少，不是升职，不是增加了炫耀的资本，不是完成任务，不是对手，不是价格太高，不是拒绝你的客户，不是公司制度，不是产品不好，最大的敌人是：你的抱怨！你的借口！你的懒惰！

销售实战演练心得篇十

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，

希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年6月7日到6月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，

是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行顾客的满意是我们永恒的追求为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持以人为本的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以加强责任管理，提高品牌意识为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投

入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。