

# 2023年面粉销售心得体会总结 销售心得体会(实用5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

## 面粉销售心得体会总结篇一

前一段时间受客户邀请，为其新产品做策划，因此走访了当地的药店，在走访的过程中，我一直在思考着项目的事情，客户所做的产品是保健食品，这个行业已经普遍受到了消费者的不信任和国家政策的约束，如何突破市场的羁绊？走一条有特色的路成为我们策划的核心内容之一。我们看终端的目的主要了解竞争对手在这里的表现，包括陈列、促销、价位、促销员的表现，促销员的销售技巧等。

在走访了几个大型终端之后，我有些失望，在这里没有什么新发现，无非就是促销员不断的向你推荐他们的产品，而不去真正的了解你的需求。从陈列上看，都是一些杂牌子产品，排面倒是不小，而业内比较有名的产品却并不在主要的位置上。从这里也可以看出，保健品行业是一个利润很高的行业，要不然，这么大的排面每月有多少费用呢！虽然如此，我还是不厌其烦的把同类问题抛向不同的促销员，但结果依然没有新的发现。这也从另一个方面说明保健品行业在终端的潜力还很大，只要有一支素质高的促销队伍，完成产品的销售还是没问题的，毕竟这个市场容量巨大。

我在一边想着客户是不是要建立一直精干的促销队伍一边向另一个药店走去。这个药店不大，促销人员也不多。但通过我与这里的促销员的沟通，让我感到大吃一惊，他们不但在销售产品，还在运用更新颖的销售技巧，我深受启发。她是

怎么做的呢？在此分享给大家。

我们进入药店后，促销员没有急于给我们介绍产品，而是看着我们在看什么产品，在观察我们几个走进来的潜在客户。

解读：这在终端销售的过程中是很重要的，要通过观察你的目标客户，进而能够判断出他们的需求，所谓知己知彼，就是首先要明白自己产品的优劣，消费者的需求，让这两者达到一种完美的结合，你的销售一定可以做成功。

这个促销员看到进来的这几个潜在消费者，只有我是比较认真的看产品，其他几个都是漫不经心的看，所以，她判断我会是真正的消费者。

解读：在一群潜在消费者中间，寻找到真正的消费者是很重要的，如果你的判断不准确，那么你的很多工作就完全是浪费精力。

我其实是要了解中高档产品的，但这个促销员却并没有直接向我推荐，而是先向我推荐了一款价位很低的产品，只有20元左右，她是这样解释的：这个产品主要是促进营养成分吸收的，即使你平时饮食，真正的吸收也只有75%左右，那么其他营养成分就流失了。

解读：这在销售过程中是要获得消费者的第一个认同，消费者认同后，在心理上已经接受这个销售人员和她推荐的东西。

这个促销员的高明之处就表现在这个地方，在她不急于销售的言辞中，我放松了警惕，而这个才是她销售的核心产品，由于有前期的沟通，我们之间已经产生了信任，对于我自己实际的需求，也并不是那个价值20元的小产品。

解读：所谓的连带销售，就是在目标消费者真正购买他需要的产品之外，能够创造或者发现其他没有被满足的需求，进

而挖掘和利用，达成销售。

虽然看上去，这个促销员的销售技巧一般，并没有利用什么超常的方法，但正是这个小小的销售动作，增加了15%的销售额。如果每一个成交的消费者都增加15%，可想而知，一个月要增加多少的销售！

这让我想起了一个很多销售人员都熟悉的故事。

一个少年从乡村到城市寻生计，由于他曾经在乡村挨家逐户的去推销过产品，所以很快便在一家百货公司找到了一个销售员的职位。老板也很喜欢他，只是怕他不太习惯在百货公司做推销，因此告诉他第一天营业时间结束后要向他汇报销售情况，以便作出检讨和修正。

“年轻人，今天完成了多少单买卖？”

“一单！”

“三十万！”

“三十万!?!一单买卖三十万?你是如何做到的?”

“什么?顾客只是来买一个鱼钩,你竟然可以令他买下那么多东西?”

.....

这个故事的可信度已经无可考证，但从这里我们可以看到连带销售所带来的巨大威力，而连带销售的根本是挖掘消费者内心深处的需求，以点连线。销售人员往往目的明确，通过不断引导目标消费者，进而达到一种销售的最高境界。连带销售在运用的过程中一定要根据消费者的实际情况，切忌不根据实际情况，想当然的进行推荐，这样反而会适得其反，

影响消费者的购买决策。

在医药保健品的销售过程中，由于消费者对这类产品存在着“偏见”，认为这些是可以治病的，在这种情况下，如何去满足消费者最终的这种需求，可以采用连带销售的方法，在销售一个产品的时候，一定要增加另一个辅助治疗的东西。比如我们曾经让肝病患者购买我们主推的保健品，但要连带购买传统中药，说是为了增强效果(不过实际也是如此)。在这样的销售过程中，消费者满意，因为有效果，厂家满意，因为有销量，连带销售达到了一箭双雕的目的。

## 面粉销售心得体会总结篇二

随着科技的进步我们的工作和生活也发生了翻天覆地的变化，崭新的时代带给了我们更多的挑战和机遇。这对于营销人员来说给我们也带来了更广阔的空间。网络营销、电话营销等等销售模式以其简洁快速、经济实惠的优势被越来越多的公司所采用。

首先我们要知道我们每一次给客户打电话都是在耽误别人的生命！你在浪费别人的生命你自己应该拿出什么样的态度呢？所以我们要用最短的时间让客户感受到你的热情和歉意，迅速的拉近与客户的距离！同时通过一两句话的对话掌握对方的心理态度，如果此人不是很感兴趣你说的再多也是没有用。这就要求我们要在同客户沟通时找准相关的负责人，只有找准人我们才有可能进行下一步的推广工作。初次与客户沟通时切忌一味的炫耀自己。因为客户在不了解你的情况之前，加强这方面的宣传往往事倍功半、适得其反。

要记住我们需要的是长期的客户关系，所以要的是循序渐进的过程，频繁的电话沟通很容易给客户造成公司不正规，业务人员素质低下，甚至让客户感觉到受到骚扰！

其次我们要让客户知道你的优势是什么，也就是能给他带来

什么样的好处。让客户感觉到你是很专业的，只有专业才值得信赖！只有在客户相信你并认同你时才会有合作的机会！

再次与客户电话联系时，要灵活的掌握对方的性格特征。比如：听出对方是哪里的口音可以说：我们还是老乡呢！对方是位女士接线员可以夸她：您的声音真好听，本人一定非常漂亮吧？如果是一位领导可以适当的夸一夸他的领导能力！但是切忌不真诚的敷衍式拍马屁！

## 面粉销售心得体会总结篇三

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，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，工作总结《服装销售总结》。同事注意观察顾客的反映，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。

以上就是我一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。

## 面粉销售心得体会总结篇四

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。

## 面粉销售心得体会总结篇五

《心态篇》、《电话销售篇》、《邀约及拜访篇》、《跟进篇》、《成交篇》。

### 一、销售心态篇

销售是一个过程，而非一件偶然的事件。在这个过程中，保持持续性的热情，并付之于绝对的积极性和高效的执行力，才能缔造营销的辉煌！

销售的成功性在于关注和把握所有的作业细节，每一个细节的把握，以及再加上不断的总结营销的技巧，才能逐渐进入应对自如的最佳状态。机会是创造出来的，是留给一切有准备的人的！

人之所以恐惧销售，其根本行为就是恐惧被拒绝！但任何销售都是从被拒绝开始的。而人类的销售行为，从出生就开始了，如当你是婴儿的时候，你依靠销售你的哭声来传递你的情绪，当你的母亲拒绝你的时候，你会依靠更大的哭声，以期望你销售的自我意愿可以获得成功！

销售的开始，是建立对自己的信心，以及对所销售产品的信心。其中最为关键的在于对自己的信心，只有对自己有信心，才能具备积极的作业态度。

5、自信的建立还在于你需要给自己提供自信的外表以及谈吐，你需要在平时的生活中掌握更多的资讯，以方便你和顾客迅速建立某一方面的认同感。