

# 最新海信探索中心心得体会一年级 销售的心得体会(实用5篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。

## 海信探索中心心得体会一年级篇一

非常喜欢我们的小雨老师，不管她讲的任何东西，都觉得非常有道理，我也从事销售快两年了，今天看了她这篇文章后觉得句句说的都实在，自己现在也觉得第三种销售人员，呵呵！谢谢小雨的文章！

算算在销售行业也已经有7年了，不短的一段时光，销售真的能锻炼一个人，让人成长，让人脱胎换骨，今晚突然有些感触，不是分享销售技巧，就瞎写写。

在参加工作之前，从来没想过这辈子会做跟销售有关的工作，我喜欢的事几乎都是静态的，都是一个人就可以做的，对于出去社交场合，泡吧，很吵的地方，都没什么兴趣，所以一直觉得凭我的性格，让我天天给人家推销东西，简直太不可思议太痛苦了，我想以后我应该是做跟文字或画画有关的工作，不怎么需要跟人打交道。

自己在做销售之前和做销售之初，都对销售这个职业有误解，可能是因为我所接触到的销售人员大部分都没有给我留下特别舒服的感觉。我以前都认为：业绩不好的销售人员，不是生拉硬拽，就是绕来绕去，或者目的性很强，让人有压力；业绩特别好的销售人员，估计也是巧舌如簧，特别能说，最后说得你不得不买。

后来自己做了销售后，发现这真是个最大的误解！

一个仅仅是口才好，能说会道的销售员，即使你急功近利，即使你的销售方式让人有点反感，你也依然能做出一些业绩，只要你有一定的勤奋度，成交这种事就是一种概率，你跟一百个人推销，总会有几个接受的，因为总会碰见几个正好迫切需要你的产品的人，但剩下的九十几个准客户呢？以后还是否会成为你未来的客户？不一定。

越到后期，你会发现，你能成交客户，可能根本不是你的销售技巧在起作用，而是信任。信任是这世界上最贵的东西，一个人信任你，他就相信你说的话，相信你推荐的东西，相信你要他做的事。

我很难形容这是为什么。用几句古话来打比方就是，初级的销售人员是“手中有剑，心中无剑”，中级的销售人员是“手中有剑，心中有剑”，高级的销售人员是“手中无剑，心中有剑”，顶级的销售人员是“手中无剑，心中无剑”。

一个优秀的销售人员眼光应该要放长远的，心胸要开阔，不管别人是接受你还是拒绝你，你都要能平和的接受这件事，这本来就是很正常的，不是么？你出门逛街，别人给你推销冰箱，你就买一冰箱？别人给你推销一双皮鞋，你就买双皮鞋？别人给你推销一台电脑，你就买台电脑？别人给你推销啥你都会买？不可能吧，想想都觉得逗，所以，有个平和的心态是基础。

一个人觉得跟你相处很舒服，这很重要！换位思考一下，你的状态就会松弛很多，放松，快乐，这是我跟任何人相处时的状态，如果我不放松，那对方岂不是要更紧张，如果我不快乐，那对方也不会想要和一个不快乐的人交朋友。

有一种销售人员是跟100个人打交道，成交了5个，说死95个，剩下95个下次都不敢接他电话，都心中有防备有压力了。虽

说中国人民千千万，说死一个亿，还有13亿，但我并不喜欢这种方式。我和100个人打交道，成交了5个，剩下的95个可能一部分变成了我的朋友，一部分即使没成为朋友的人，也不会对我或对我的产品有任何的反感和压力，就变成了认识的人，当然还有一部分因为各种不可抗因素流失了，永远都不会有联系(这也是一种概率，你要允许流失的存在)。看起来也许两种人暂时的业绩是一样的，都是成交5个，但后续可是完全不一样，第二种人的那95个人当中，有一部分在未来当他有需求的时候可能会变成你的客户，还有一部分是可能永远都不会有需求的，他对你有着良好的印象，他信任你，当他周围有朋友有需求的时候，他会想到你。

这个世界上每个人都有可能成为我们的客户，但你也要接受，有大部分的人是永远不会成为我们的客户。那些很成功的公司，他们的客户数量也仅仅只占这个世界人口的百分之零点几，就已经巨大的成功了。你的朋友，大部分是不会成为你的客户的，除非他们需要，你的朋友，都是各种职业，每个人有不同的需求，不是非要成为你的客户，才叫做朋友；也不是不成为你的客户，就是不认同你。不要给周围人施加太大的压力，不要纠结于谁谁谁没有接受你。你只要让更多的人知道你手上有这个最棒的产品或事业，勤奋的大量的宣传是必须的!!!当他们有需求的时候，自然会想到你。在这个过程中，你要和他们保持良好的联系，更重要的是不断的成长(专业，能力，形象，等等)，最吸引别人的莫过于你的成长，让客户想要跟随你一起改变。

七年的销售历程，让我最欣慰的是，没有任何朋友离开我，反而多了很多的朋友，他(她)们又乐于把他自己的朋友介绍给我认识当朋友。这一点是最让我感激的，因为我知道，如果我感觉一个人总是对我有销售的目的，让我有压力，我是绝对不会把我的朋友介绍给他当朋友的。

这些朋友，朋友的朋友，他们之中有的人成为了我的客户，是因为他真的需要；他们中绝大部分人并没有成为我的客户，

也不会因为没有成为我的客户而不好意思，我也不会因为朋友没有成为我的客户而有任何的郁闷或瞎想。

和朋友在一起，和客户在一起，我还是那个原来的我，没有销售技巧，没心没肺，追求幸福快乐的普通女生！

## 海信探索中心心得体会一年级篇二

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，到也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

### 1、克服心理障碍

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖(主要也是没有压力)，等到拖不过去的时候(我刚开始是拖到十点半后打几通电话)，但是越打会越顺手、越战越勇。到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好(好象和同事的交流更有话题了)。

### 2、站在对方的角度沟通

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处(这些可得重点和难点，我还在总结中)。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，(我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的)。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

### 3、脸皮要厚，积极跟进

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买(那钱也太好挣了)，尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

### 4、妙招对付前台小mm

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点(应该是连哄带骗)，可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了(是不是有点不太厚道呀)。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

## 海信探索中心心得体会一年级篇三

为期两个星期的销售实训结束了，我在这两个星期的实训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识[]此刻我就对这两个星期的实训做一个工作小结。但接到企业实训的消息时候，第一感觉是让人兴奋的，因为对于一个在校学生来说，第一次以班级为单位进入的企业参加真真正正的工作实训，真正接触社会上的工作，真正与客户打交道，实属不容易，机会难得。

为了能够更好地适应外面、社会上的工作，在出去实训的时候，在学校参加了一个简短的培训，虽然这个简短的培训没有涉及多少工作技巧，工作要求，但是却培养了我们的团队协作潜力，这次的培训让我们迅速组建成一个个小组，体现出了我们小组里的空前团结、班级同学们的反应潜力和应急潜力。

仅用一个晚上和一个上午的时间，我们在老师和企业的负责人的指导和安排下，我们就迅速做好了分组、各个卖场的人员安排和进入卖场工作的前期工作。接下来的就是正式进入到工作岗位，开始为期两个星期的实训主要部分工作。

经安排，我被分配到xx大学附近的xx手机卖点。在那里我们将进行为期七天的工作，我们的工作是为了保证xxx公司这次的购机签售活动能够圆满成功，我们负责协助x大卖场帮忙x大附近的居民了解这次的活动，并且引领他们到x大xx专卖店购机，参加这次活动。

在这次工作中，我们的具体工作就是到x大xx专卖店附近发传单、贴海报、设咨询台为客户讲解和拦截客户。

在这几天的工作中，让我明白了实际的工作中和在学校学习的理论知识有如此大的差距，很多理论知识只是一个基础，现实的行动中需要的理论知识却很少。在现实的工作中，除了理论知识，更多的是需要实践潜力和技巧，如：如何讲解，用怎样样的词语、语气和顾客讲解、沟通；怎样样去一边发传单一边讲解，如何对待路人的眼神和语言等。

在这个实训过程中我学会了如何和顾客接触、如何去了解顾客的需求，如何把这次活动的目的传达给消费者以及适应社会的一些潜力，对这次的活动流程有了一个比较详细的了解，对现实的社会有更近一步的了解。当然，这次实训也让自己对学到的理论知识有了一个时间认证，不再是以前盲目的以为跟着理论走，死记硬背，懂得如何运用理论结合实际，理

论和实际相结合。

这次的实训，让我对自己本专业有更进一步的了解，为自己以后真正参加工作做好准备，能够指导自己接下来的学习和生活，让自己不再盲目地学习和探索。

## 海信探索中心心得体会一年级篇四

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，第一点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，第二点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不先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！
- 3、要坚持，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！

## 海信探索中心心得体会一年级篇五

时间飞速流逝，我的实习期也已经安然无恙的度过了，我的实习单位是一家房地产公司，规模不大，却也是让我这个刚入社会的青涩大学生学到了不少的东西，这次实习让我坚定了自己以后就要从事房地产行业的决心，短短的三个月，我不仅是看到了自己成熟的一面，还拿到了属于自己的第一桶金，一下子达成两个人生成就，我非常感谢学校能有顶岗实习的这一个阶段，真的让我有了一个十分合适的缓冲期，让我以后能直接从容的面对自己的工作岗位了，实习就是检验自身能力的最直接明了的方法。

### 一、实习单位简介

\_\_房地产是坐落在\_\_市\_\_区的众多房地产公司中的一家，但是我的直觉告诉我这家房地产是众多房地产公司中有潜力的一家，于是我毅然选择了它。\_\_地产创建于19\_\_年，是一家存世已久的房地产公司，秉承着“员工工作用心、房屋质量放心、客户住的开心”的经营理念，是一家集极强的凝聚力、高端业务能力、客户至上的魄力等优点为一身的公司，总部位于\_\_省\_\_市，被誉为中国房地产的前100强，总公司的年销售额度高达五百亿元，是一家上市公司，在全国各地有着将近300家分公司，而我现在就是在其中一家分公司，公司旗下的仅销售人员就高达三十四位，且按照总公司的要求，我们的房地产销售人员100%的人都是大学本科以上的学历，是一家对销售的录用要求这么高的房地产公司。

### 二、实习工作简介

我在公司实习的岗位是一名房地产销售，由于我是一名新晋销售，我的第一个月主要任务就是先熟悉熟悉这方圆三十里的楼盘，每一个房间我都需要仔细的观察，用本子记录好优

缺点、价格以及地点。作为一名销售，首先我得对我要为客户推荐的房子了如指掌，这样才能让客户看得到我的专业性。第二个月我就想尽办法的在找客户看房，打电话、发传单、在网上发布房屋信息，陆陆续续也有客户来找我看房，但是由于我的个人销售能力不足，导致客户都觉得房子不合适，不是价格上不满意，就是地段上不满意，又或者是房间的格局不满意，老样子，第二个月依旧是一单没开，最终在第三个月的时候我遇到了两个已经毕业的大学生，是一对情侣，想在外面租房子住，经过我的层层筛选，我最后选择位于地铁口的一个房子，他们也是十分的满意，我也就这样达成我认识的第一单，拿到了我的第一份提成。

### 三、实习的收获与体会

这三个月的实习我觉得过得太快了，可以说我的事业刚刚有点起色，我就要回学校办理实习完成的手续，结束我的大学生活，在实习阶段一定要端正自己的态度，如果不认真的对待自己的工作，那么你在这次的实习中只会毫无收获，白白的浪费三个月的时间，实习期是我们不可多得的成长机会，一定要认真对待。