

# 叉车工心得(实用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 叉车工心得篇一

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时才能成功，但是能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人感到疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，咬咬牙坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是一个好的听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我

进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断去向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事情，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 叉车工心得篇二

20xx年，史册上必将留下深深印记的一年，这一年大事频发，从上半年冰冻灾害、汶川大地震到下半年奥运会成功举办、全球金融风暴的暴发无一不把本就不平静的经济环境引得更加波涛汹涌、波澜起伏。xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模

创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20xx年12月31日□xx县支公司共实现总保费1956万元(预)，其中：首年期缴保费296万元(预)，短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元(预)，续期保费607万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金658万元(预)，其中：短期意外险赔款20万元(预)，简单赔付率为20%(预)；短期健康险赔款100万元(预)，简单赔付率为84%(预)，短期险综合简单赔付率为39%(预)。

□

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础□20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际内容制订了相应的激励措施，利用产说会、客户答谢会等多种销售模式，抓住金彩明天等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费296万元(预)，完成州分公司下达全年任务的101%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、州公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是2007年全年的3倍多。这大大稳固了xx国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。

至此，我司全年共完成中介业务保费652万元(预)，创造历史最好成绩。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的巩固城市、拓展两乡战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对两乡强则县域强，县域强则全省兴的理解和认识，农村保险工作开始提速。

因为我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，

根据上级公司乡镇有人，村村有人的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在维摩、阿猛两个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

□

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不但关系到公司业务的发展，而且关系到公司的声誉以及未来。我们坚持以人为本、客户至上的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额658万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

### 叉车工心得篇三

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。徐庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

## 叉车工心得篇四

在公司快三个月了，有很多的感言啊！千言万语说不尽，用一句话表达这些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，

队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人都知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来，但是我不是精英，我不想关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian[]其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访



中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。
2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。
3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。
4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等！为把efutian建成在义乌规模最大、品种最

全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式, 有自己的核心竞争力或者产品。
2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的, 能管得住自己的手下。
3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧. 财务制度一定健全。
4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。
5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识(这方面当然要舍掉花钱)。
6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到

人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住“优秀”的人才才能把事情做强做大。

7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。

8. 风险要想得足够周到，要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。

9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

## 叉车工心得篇五

销售饲料是饲料营销员的重要工作。谈到销售技巧，每个人都有自己的方法和经验，做为一个从事饲料营销多年的“老兵”，下面我们共同探讨一下饲料销售的一些方法，抛砖引玉。

饲料营销员首先要领悟公司的工作重心、工作方向、销量计划、产品结构、重点市场、促销策略等。明白自己的销量计划及完成任务的步骤方法，把销量计划分解到每一个经销商和养殖户，老客户无法完成的销量，再列出新客户的开发计划；根据销售计划，明确自己的重点市场、重点客户、重点产品及销售策略；规划好自己的行程安排、销量的时间分解，保证计划的顺利完成。

## 一、饲料销售的硬件准备。

1、职业套装。这是饲料营销员的“第一笔”投资，应倾其所有买一套自己喜欢的职业正装。服装虽然不能造就完人，但初次见面给客户的第一印象，90%都来源于服装。服装要根据自己的行业特征，略高于自己的客户标准，整洁、大方、得体；夏天，上衣不能无领无袖，皮鞋不能露指露跟，体现自己的专业和素养。

2、产品样品、说明书、实证资料、价格表等。如果说营销员是饲料营销的枪支，那么这些工具就是饲料营销的弹药。价格表应该有两份，一份是给客户看的市场零售价格，一份是自己掌握的价格表(标明现场折让、月奖、季奖、年奖等)，后一份价格表才是我们的“绝密军事机密”。

3、自己负责市场的地图。一般以县级的地图为好，村庄、道路标注清晰，甚至标有多少个乡镇、村庄、地形、气候、经济、文化、养殖、特产等。有了它，我们就能直观掌握养殖分布、客户分布、竞争态势、行程路线，在某种意义上这与军队的作战地图同等重要。

4、几本必须的书籍，如动物饲料营养、畜禽疾病防治、饲料营销等。书到用时方恨少，事非经过不知难，临阵磨枪，不利也光。知识的积累是一个漫长的过程，只有日积月累，才能成为饲料营销的专家。

5、一台有无线网卡的笔记本电脑。现在一台笔记本电脑也不贵，但它对饲料营销的作用并不小，随时接收公司信息、汇报工作；浏览行业信息，帮助客户决策；可以做记录、统计；可以存一些公司的影视宣传资料，直观展示公司的形象；可以配上养殖诊断软件，做好养殖服务等。

6、交通工具。现在，一些饲料企业以给车补的方法，鼓励营销员买小汽车，如果经济条件不允许，一辆摩托足矣，经济、

实用、方便。因为摩托车购买成本低，使用成本也低，机动性能好，方便随时随地停靠。

## 二、饲料销售的软件准备。

包括必要的培训学习、工作计划等，都不可疏忽轻视，有备而来才能稳操胜券。准备好开场白、该说的话、该问的问题、有可能的回答，事前的充分准备与现场灵感所综合出来的力量，往往容易瓦解坚强的对手而获得成功。

1、内部信息。与公司及产品有关的资料、说明书、实证资料等，均须努力明白熟记，还要了解养殖饲料的成本、当前的盈亏情况，同时也要搜集竞争对手的广告宣传资料、说明书及养殖效果，加以研究分析，以便知己知彼，采取相应对策，克敌制胜。

2、自我了解。为了把自己的长处发挥得淋漓尽致，可用白纸黑字把自己的长处清清楚楚写出来，对自己、客户也要知己知彼，才能扬长避短。

3、相关信息。饲料营销必须多读一些有关经济、营销、养殖等方面的书籍杂志，这些都是建立多渠道的灵感源。最好每天收看中央电视台一套节目的新闻联播，了解国家社会信息，政治、经济、军事、体育、娱乐、名人轶事等新闻大事，这些都是平时与客户谈话聊天的源泉，容易找到客户感兴趣的话题，且不至于孤陋寡闻见识浅薄，给客户留下知识渊博的好印象，迅速建立客户信任，为成交打下良好的感情基础。

4、先找养殖户，再找经销商。从养殖户那里了解养殖情况、饲养习惯、对饲料的偏好、当地养殖成本、养殖需求；哪些竞争对手做得好，如何回避；哪些地方做的差，而刚好是我们的长处；避实击虚，才能尽快切入市场。当我们对市场了如指掌再找经销商谈，经销商会因此而折服，也会因我们的强势而合作。如果我们先找经销商，在合作前一般都不乐意告诉我

们真实情况，虚假水分很多，还会造成经销商的优势心理，谈判不易成功。

5、改变，要想改变结果，首先改变自己。营销环境每天都在变化，所以与时俱进才是饲料营销成功的保证，我们必须具备“全天候”的作战能力。与“天”斗——行情即天，这不是营销员甚至哪个饲料企业能改变的客观现实；与“地”斗——区域市场的客观情况；与“人”斗——竞争对手、经销商、养殖户；与“己”斗——忍受挫折，享受成功，努力争取更好成绩。我们只有具备昂扬斗志，精心准备，才能胸有成竹走向市场前线，并取得新的胜利。

### 三、销售饲料的拜访规划。

首先拜访老客户，沟通落实本月的销售计划及销售政策，政策要与销量挂钩，不要无条件退让，这是保证销量的基础。其次，拜访上月有合作意向的新客户，找出客户犹豫的关键问题，利用好公司的新客户政策，督促经销商尽快进货。准备货款、订货、准备仓库，找目标养殖户做实证示范，制定传播方案.....饲料到以后几天，最好不要离开这个经销商，尽快帮他把生意管理到良性循环。新老客户拜访一遍，再反复评估月底销量能否完成，如果相近，则积极帮助经销商销售；如果差距较大，则应加大新客户开发的力度，源源不断的新客户，才是保证营销成功的活水源泉。

### 四、销售饲料的“游戏”规则。

1、了解市场。通过市场调研，了解养殖规模、市场容量、主销饲料的质量和价格，我们饲料的相对优劣势、制定我们的产品、价格、渠道、促销策略。

2、三到位。设法落实销售饲料的三到位：经销商、养殖户、核心养殖户。三到位辅以在三个环节进行工作，在养殖户中做实证示范、培养核心养殖户，科技讲座(会议营销)进行推

广复制。这是销售饲料成功的经典运作方式与步骤，细节上虽然不可一刀切，但没有这个完整的运作模式就没有一切。简言之，通路——推广——示范——典型——传播，不可或缺。如果饲料营销员不能让经销商经销饲料，经销商不能让养殖户反复购买，什么营销技巧都毫无价值。不成交，就没有销售；不示范，就体现不出饲料的优秀品质；没有核心养殖户，饲料就没有说服力；没有营销会议的低成本传播，再成功也难以快速滚动复制，迅速拓展市场，一切就这么简单。

3、巩固老客户、开发新客户。我们对老客户的“怠慢”，正是竞争对手的可乘之机，不用多久，我们就会自掘坟墓——不论是经销商还是养殖户。随时储备新客户，以免我们在下月销售任务前手足无措，甚至六神无主。任何时候，我们都要准备一个随时可以替代的潜在经销商，以免经销商提出这样那样的无理要求，得寸进尺，永不知足。经销商重利轻义，我们只有“抓一备二看三”，市场的主动权才能永远抓在我们手里。在现有经销商良好合作前，我们只能把其他经销商当成行业朋友来交往，不要做任何承诺，否则我们就有可能蛋打鸡飞，偷鸡不成蚀把米，谁都不会再搭理我们。

4、日常营销工作汇报。坚持写工作日志，总结当天工作，思考明天计划，写清楚今天工作内容、拜访客户、地址电话、成绩不足及总结反思；还要写清楚行程路线、车费、住宿地点、宾馆电话、每天发短信或月底交公司，以便领导存档查阅。字体和人品一样，要端正清晰，这样做不仅是为了向公司交代，也是为了自己工作方便。写工作日志也是逼自己去思考，随时记录自己反思的灵感火花，然后筛选一些可行的进行落实，工作就能更上一层楼。

5、销售饲料也要有良好的思想素质，爱心、信心、耐心、细心。饲料营销就是发现、引导、满足经销商、养殖户的需求，让他们发财致富，当然也是一番奉献爱心、传播爱心的事业。我们只有相信自己，相信自己的产品和服务能给经销商、养殖户创造价值，我们才能义无反顾地走向市场和客户，让客



户从我们的信心中看到希望和未来。营销都是从拒绝开始的，只有“先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”，只有耐心坚持，我们才能赢得最后的胜利。我们无法计算，有多少客户是因为我们一点点小的冷漠或过失而失去的——忘记回电话、约会迟到、没有说声谢谢、忘记兑现随口对客户的承诺等，细心也许正是一个饲料营销员成功与失败的标志。

## 五、销售饲料中存在的问题与对策。

1、客户反映饲料质量不好，实际上是想让我们向经销商和养殖户介绍正确的使用方法或提供必要的养殖服务，把饲料的正常功能发挥出来。养殖效益来源于三个方面：品种、营养、管理，我们应多和养殖户沟通，找到养殖户养殖过程中存在的问题，对症下药，定制科学的养殖解决方案，给养殖户创造更大的经济价值。

2、客户反映饲料价格太高，实际上是想让我们介绍饲料价格高的原因，怎么让养殖户接受我们的饲料。最实用的对策是，召开养殖户会议，讲解饲料的功能，做好实证示范，让养殖户、经销商看到实实在在的养殖效果，自然就能打消客户的价格顾虑。

3、饲料经销商说新饲料销售难度大，不愿销售，实际上是经销商想让我们告诉新饲料的销售方法。我们应详细介绍饲料的营销方案，实证示范、会议营销、重点突破，滚动坐庄，让经销商看到区域市场的成功案例。不管怎样，饲料经销商面对的问题不外有二点：销量和利润，只要我们让经销商看到希望，其他问题就会迎刃而解。

如何销售饲料，是一个系统问题，是我们每一个饲料营销员必须具备的能力和素质。只要我们拥有必胜的信念，就一定能找到适合我们自己的解决方案。

## 叉车工心得篇六

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。

## 叉车工心得篇七

发布时间：-03-29

有付出就会有回报

曾经有人问我一个问题说：在你的一生当中你会把“爱”“财富”“成功”怎样排列。当时我回答她说：我会把“爱”排第一“成功”排第二“财富”排第三，至于什么意思大家慢慢体会吧！

## 叉车工心得篇八

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！