

最新校内推销实践心得 推销实践报告心得体会(优秀5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。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

校内推销实践心得篇一

在今年暑假的x月23日到x月24日期间，我在邹平361度专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

一、工作是辛苦的

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

二、学会微笑

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生活中没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这

门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

三、勇气和本领

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人.....我们应该怎样走上前进行推销衣服呢？这就需要我們具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以

及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领。

在这次暑假的时间生活中,我懂得了理论与实践相结合的重要性.或益良多,这对我今后的生活 和学习都有很大程度上的启发.这次的打工是一个终点,也是一个起点.我相信这个起点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟。

校内推销实践心得篇二

寒冷的冬天要来临了,基于市场需求我决定推销热水袋。用过热水袋的人都应该了解,热水袋的使用年限几乎是一年一换,而且它的价钱也不会很贵,价格大概是25-35元左右。我考虑到地域的问题,进货的渠道主要是网上购物,我一开始拿到的热水袋都是没有注水的,因此拿到的进货价格也是比较实惠的,平均大概是10元左右。

我推销的方式主要是上门推销,一般在晚上7点左右去各寝室推销,在这个过程中遇到了一些问题。与客户接触中,涉及最多的是价格和质量问题。经过这次推销的经历,我体会到作为一名推销人员必须具备以下几点要求:

第一要善于分析,如果不重视市情行情,客户消费动机,习惯的分析,那么,业务人员便无法投客户所好,介绍客户所需要的产品。一个成功的推销人员,对周围环境的变化要具备灵敏察觉的本事。这样,才能由客户细微的表情变化,察觉出他的心理状况,进一步掌握契机,以达到说服对方,谈成交易的目的。

第二要善于接触,积极有效地发掘潜在客户。客户才是支付业务人员薪水的后台隐形老板。与客户“接触”的目的虽是“推销”,进行接触时心态却必须以“与客户建立友谊”为基础。换句话说,惟有与广大的潜在客户发展良好的人际关系,使客户喜欢信赖您,以致愿意倾听您的倾诉。

第三要主动出击，在推销人员的字典里“害羞保守胆怯”这六个字是绝对不能出现的。“战胜恐惧”是踏入这个行业的第一个座右铭。在您接近客户居处时，可能心跳加速，血脉膨胀，这时，不妨放慢脚步，做一个深呼吸。然后，轻轻告诉自己：“不必害怕，他一定会喜欢我的”再以一种造访好友的心情去面对。惟有建立自信，扫除恐惧，您才能主动出击，掌握时势。

第四要有利共享，我们要通过一个客户发展到几个客户，因此必须赢得客户的信任，让客户周围的潜在客户挖掘出来促成交易。或许，在权衡双方利益一致的情况下，业务人员必须牺牲一些利润，才能赢得对方的满意与信任。但是，若能将销售的眼光放远，便会发现这才是明智之举。总而言之，与客户“有利共享”是推销人员必须切记的。

校内推销实践心得篇三

推销学是营销学中的一个分支，应该可以说是在营销观念的转变中通过不断实践逐渐形成的一种营销方式。如果说营销是战略上的规划，那么推销应该就是战术上的实施。

现代推销学这门课主要就是介绍了一些推销实务方面的应用知识，我觉得这门课中对我有用的东西还是比较多的，学了这门课就会有一股冲动，想要在推销方面大显身手的冲动。毕竟这是比较注重应用的课程，我觉得我们大学生现在最缺少的就是实践了。下面我把一些我觉得对自己有用的知识列举如下：

首先，学了这门课让我改变了推销比较功利面的观念，以前我总觉得推销注重的是产品的销售。就拿以前兼职时推销过光明牛奶来说吧，目的很是明显到小区一家家的敲开门就是希望顾客订购牛奶，一上来就给顾客介绍了产品的优点以及服务(送货上门等)，所以大多是被拒绝的多。现在我通过这门课的学习明白了推销的本质：推销不是把产品和服务强

加给别人，而是希望帮助顾客解决问题。所以要从顾客的需求出发，推销追求的是双赢，即1+1》2的理念。

其次，这门课中介绍的有关电话营销的东西也让我很有感触，也是令我受益匪浅的。上学期在平安保险公司做过两个星期的话务员，还在南京凯越培训常州分公司也干过一段时间。本来打算干一段时间的，没有坚持下来的原因想必也不用说了，天天打人家骚扰电话太痛苦了，一天被拒绝个上百次甚至弄不好还被臭骂一顿。我想出现上面那种结局完全是由于当时经验不够，缺乏对电话营销的了解，现在我才基本掌握了一些电话营销的技巧，相信以后再做话务员的话应该情况会很不相同了。

第三，学习这门课我领略了销售的八大要素：人际关系、能力、市场研判能力、服务、质量、品牌和信誉、价格以及库存。这是按照老师上课的讲解按对于一名推销人员这些要素的重要性来排序的，我觉得这样的排序不无道理，所以也把它列入对我有用的东西这一行列。在推销中最为关键的应该就是跟客户打好关系了，有人说现在的社会是一个靠关系吃饭的社会，这句话不无道理。销售员的个人推销能力以及其对市场的研判能力也是促成他推销成功的关键因素，每个推销员的能力差别也就从这边体现出来。

第四，掌握推销洽谈的策略技巧也是对我非常有用的，这就要学会去揣度顾客的心理。可以从马斯洛的需求层次理论或是奥尔德佛的“erg”理论来对顾客心理进行分析。在推销时就是要设身处地地从顾客的角度为顾客着想，要学会察言观色，能够让顾客参与到谈话活动中来从而产生兴趣。

第五，对准客户的信息收集方法和选择的原则也非常实用。这里要记住，购买力、购买需求和购买决策权是寻找准客户的标准，这三个标准没有或缺少某一个、两个就需要进一步来分析给予重新定位了。

第六，在现代推销学这么课中介绍的有关推销初访的知识很有效。它主要介绍了一些接近顾客的方式以及在初访时应关注的问题。初访时有以下几个程序是重点，应该给予关注，首先要对顾客进行约见，即约见顾客。还有就是确定约见的事由、访问时间以及访问地点等。

第七，对顾客异议的处理也是非常实用的，掌握了这个可以有助于在推销过程中更好更及时地帮助顾客解决问题，也是促成推销成功的关键技巧。因为顾客比较注重的是购买你这个产品能给他带来什么好处，能否解决顾客的问题，所以能够及时处理好顾客的异议就能够更好地取得顾客的信任，取得顾客的信任是成功的基础。

最后，我还想提出的是非常有助于推销的几种推销模式，爱达模式、迪伯达模式、埃德帕模式以及费比模式还有这门课程重点推出的spin大客户模式。针对这些模式课上都进行了推销话术的演练，效果非常明显，所以受益匪浅。这些推销模式都是前人在推销过程中一点点积累的经验，是推销员们留下的宝贵财产，很是值得我们去好好掌握。这些推销模式都一反以往重点推销产品质量、性能等的常态，而是从顾客的需求出发，灵活分析不同情况选择具体模式来对症下药。是现代推销学中比较流行的方式。

从以上列举推销的一些方面就不难看出来这门课带给我的收获了，要评价一门课程好不好，我觉得主要还是得看它教会了学生什么，所以对于现代推销学这门课程我还是比较满意的，因为我就得我得到了很多！

学习了现代推销学这门课程，我了解到在以后的推销过程中应注意培养自己的能力和素质。一个好的推销员销售的不是产品，而是产品带给顾客的好处，所以要以为顾客着想为宗旨来进行推销。这才是一个好的推销员该有的素质。不知道为什么现在谈到推销员为什么人们脑海中就感到厌烦，是这个世界上的推销员太多了吗还是其他什么原因，我想只要你

是真正摆着为顾客着想的态度，顾客是会接受你的。

众所周知，推销的最终目的是成交，想要达到最终的成交，那么在推销之前就得要先做好充分的调查准备。好的开始等于成功了一半。要做到在推销之前明确顾客的现状挖掘出他们的隐藏的需求，从而来寻求办法使他们的需求扩大，这时再进行推销效果肯定会不一样的，不信可以试试。这些都充分说明了充足的准备在推销活动中真的是该引起高度的重视。

至于怎样才能成为一名优秀的推销员，我看过一本书叫《世界上最会说话的人》里面介绍了好多推销大师成功的经验以及一些推销的技巧，里面讲的比较详细，也是比较不错的一本书。这里通过现代推销学这门课程的学习，我觉得要成为一名优秀的推销员，除了掌握上面提到的推销方面的一些知识和技巧外，我认为实践是非常重要的。想成为一名优秀的推销员就得有永不言弃的精神，通俗地讲就是要有干劲。许多优秀的推销员都是从吃闭门羹开始的，被拒绝的多了也就获得了更多的经验，没有人是一直顺利着的。特别是做销售，因为要不断地去跟人打交道，被拒绝是常有的事，所以不要有害怕被拒绝的心理是很关键的，更是作为推销员该有的心态。

作为一名推销员也不能墨守成规，只是按照推销的模式一步步硬套是不行的，所以说有些人就不适合做推销，比如说那些专门搞科研的。做推销就得学会如何去变通，优秀的推销员往往能通过倾听顾客的谈话就可以分析出顾客的心理，这是每一位推销员需要掌握的，推销不只是你来说顾客来听，那不是推销那是纯粹介绍。只有通过鼓动顾客来说你才能分析出他的需求，才能对症下药。所以成为一名优秀的推销员要有很好的倾听能力以及分析技巧。

另外，推销员还应该适当为自己创造机会，让别人去认识你甚至记住你。现在的推销有种说法，推销的不是产品，而是你这个人。世界推销大师在这方面就做的很好，他就很善于

为自己创造机会，有一次他在电影院电影散场时走到前面大撒名片，这一举动引起许多人的好奇纷纷去抢名片，就是这样他成功做到了另许多人认识了他。他对自己饿顾客会经常在一些节日寄一些贺卡过去，让他的顾客平淡的生活中总会有小小的感到，他做到了让别人记住他。

推销是一个快速致富的行业，许多人都想在这方面获得成功，通过对现代推销学的认识，我深刻体会到这门课真的是非常实用，在推销中有太多的知识和注意点需要去关注和掌握了，相信学习了这门课程也就为迈向一名成功的推销员更近了一步了。

校内推销实践心得篇四

受来自纷繁环境的影响，有段时间，心里特别浮躁，特别特别地梦想自己能找到一条捷径，要么在经济上挣到令人羡慕的钱，要么在政治上上升到令人肃然起敬的位置。没有定势，没有明确的努力方向，也没有具体的奋斗措施，不讲条件，只说主观愿望，空中楼阁的向往，盲然而又无所适从，惶惑中无限的失落。

直到有一天，直到一个偶然的的机会，在一位老同学的店面里看到《世界上最伟大的推销员》，如获至宝的我，当即立断拿了书就往家走，恨不得马上把书读通读透读烂。晃惚中，自己仿佛已掌握了出色的推销技巧；晃然中，有种金山已在咫尺，垂手即可得，我有点的飘然了：咱可以有钱了。

仅见书名，未作解读之前，相信多数人会像我一样认为这是一本讲关于推销技巧的书。

其实，本书与推销技巧的没有多大关系，但读懂了它，无论什么领域，你将会以不变应万变的技巧站到至高点上，面对困难，处置问题必定得心应手和游刃有余。

本书讲述的是孤儿海菲从一无所有走向富甲天下的曲折经历，意在说明市场环境下，我们应该如何对待他人，如何约束自己，定位目标，树立信心，克服困难，不断提高自己，直到最后成功。事实上，这是一本讲市场经济条件下，如何为人的书，但它决非是讲述简单大道理的普通意义上书。

书中的故事里有许多深刻的讲述，将潜移默化给每一个用心的读者以智慧的源泉。

“好习惯是开启成功的大门，坏习惯则是一扇向失败敞开的门”——读懂了它：你会自觉地规范自己的行为习惯，你会自觉地向有品位的人转变！

“我要把今天当作生命中的最后一天，忘记昨天，也不痴想明天，今日事今日毕”，“我用全身心的爱迎接今天。我赞美敌人。我心里默默地为每一个人祝福”——读懂了它：你会更加珍惜今天，把握今天，奋斗在今天；你会变得更加宽容，你会变得更加富有爱心！

“我不再为昨天的成绩自吹自擂。将要做的比已经完成的定会更好。我要不断改进自己的仪态和风度。我要展示自己独一无二的个性”——读懂了它：你会变得更加谦虚谨慎，你会更加努力塑造别具一格的自我！

“我要使生活保持平衡，记住无论失败绝望，还是成功欢乐，这一切都有将过去”——读懂了它：你的心境将会更加开阔，你会更加坦然面对得到的和失去的！

社会上所有的人虽然都可以努力增加收入（或寻求提高政治地位），但不可能每个人都成为富人（或政治名人），而物资（或政治）上富有的人精神上却未必就富有，人生的目标定位在金钱（或政治地位）上的话，绝大多数人注定是要失望和痛苦的。因此，在物资享受和精神享受之间寻求合理的平衡，做到心平气和地看待世界是多么的重要！我想这就是《世界

上最伟大的推销员》要告诉我们的真谛！

没有读过之前，我想我这淡淡的浅唱低吟或许打动不了你？但这改变不了全球有十七国文字在传播本书，以及全球无法定论出版印刷次数和已销售逾一千万册的事实！

好书，不因为少一、二个读者而有损。好书一、二读者不读，却可能错失良方！

好书可以没有你我，你却不能没有好书！

朋友，找个时间跟《世界上最伟大的推销员》聊聊吧！

校内推销实践心得篇五

xx学年第二学期，我们学习了《推销与谈判》这门课程，而且很高兴，老师能够继续担任我们的任课老师。大二时候通过邹老师对广告学课程的讲解，让我对其课程相关知识有了更大的提高和了解。这学期，邹老师又带领我们走进了另一个领域——推销与谈判。我理解上的推销与谈判是一门理论性、技术性、实践性很强的课程。通过有关推销与谈判技巧的内容、技术和方法学习之后，培养、提高自身分析问题和解决问题能力，进一步提高自身动手能力和综合素质，全面掌握推销与谈判的技术技巧。

推销与谈判课程，顾名思义分为两个部分：1、推销；2、谈判。在推销与谈判课上，邹老师不止一次地对我们说，要想成长为一名优秀的销售人员，必须从基层销售做起。而且总是强调着一句话，“做营销工作就要从销售员起步。”我也逐渐了解了销售人员总是要面对许多压力和不理解，但是优秀的销售人员总能凭着自己点滴的经验积累，以理论知识为后盾，水滴石穿，百折不挠，最后步向事业的高峰，例如乔·杰拉德——世界上最伟大的销售员，连续12年荣登世界吉斯尼记录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车

销售纪录：连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。

学了现代推销技术的课本知识后，纠正了我以前认识上的一个错误。在以前的认知里，总以为推销仅仅是把产品或者服务出售，现在才了解到推销不只是将产品出售，还是一种互利互惠的活动。推销是营销组合中的人员推销。所以从这学到了：不能仅仅通过表面看现象，而要通过学习来了解、区别。

推销这一块的学习，多是老师通过讲解课本知识点、结合自身和身边实例拓展，让我们更加清晰明了的掌握推销技巧、技术。学到了一下知识点：推销要注意以下几点：

- 1、熟悉自己推销的产品特点；
- 2、熟悉自己推销产品的目标客户；
- 3、熟悉产品的市场。推销产品时，要合理安排时间，要根据客户的购买习惯和地理位置进行合理的空间分配，要讲究方法和策略。销售的过程也是一个扩大人际交往的过程。通过这种活动，人际关系网会大量扩大，信息量也会大量增加，这些人际关系网络和市场信息将为进一步创业提供大量的机会。推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要。任何时候任何地点都要言行一致，就是给客户信心的保证。客户不仅仅是买你的产品，更是买你的服务精神和服务态度。

谈判这一块的学习，则是先通过看视频，了解商务谈判中的知识、技巧和方法，然后通过班里分组实战性的谈判，让我们亲身经历和感受谈判，但其谈判中不免有磕磕绊绊、有不成功，究其原因：是我们没有完全掌握谈判的技巧方式方法。商务谈判是通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。而且我认为谈判是令双方能够双赢，甚至多赢的。而我们实践的时候则更多的是有

辩论的成分，完全不能令自己公司受损。在此次谈判中，我担任的职务是总经理秘书，更多的是记录谈判时候的要点细点，所以在谈判中没有太多展示的机会，但通过理论和实践的学习，并且同学讨论时候的倾听，在应用能力上得到了有效的提高。

在这次谈判中，我感受比较深的有以下几点：

(1) 谈判是对每个同学的知识及综合能力的检验。

要想做好任何事，除了平时需要积累理论知识外，我们还需要锻炼自己的实际操作能力、动手能力等；此外，我们还需要学会与他人合作，取长补短。

(2) 此次谈判，我深深体会到了积累知识的重要性，在平时也要训练自己“说话”的能力。

由于平时对各方面的知识掌握得不够透彻，在具体实践中，经常碰到一些让自己觉得似懂非懂的问题。

(3) 谈判，让我了解到自己的不足，口才上要有一个提升。

通过这次谈判，知道了目前自己所存在的不足；但与此同时我也收获了许多，在这次谈判中，我第一次体会到理论知识对于实践过程中的帮助是不容忽视的，也明白了自己应该在平时注重对理论知识的学习及应用。要知道，以后进入社会后，仅仅依靠理论是不行的，不能纸上谈兵，要有实际的行动来证明。

这学期的《推销与谈判》的学习也已进入尾声，但我们不能忘了学习，要时时刻刻提升自己的能力和综合素质。