

# 羊饲料销售技巧和话术 饲料销售心得体会 (大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 羊饲料销售技巧和话术篇一

通过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，特别是金融行业的销售人员，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

用头脑做销售技巧培训，之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

通过学习我也充分了解到，在日后我销售技巧培训中，我们必须灵活运用fab法则，将我产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

## 羊饲料销售技巧和话术篇二

饲料销售是农业生产中至关重要的一环，不仅关系到农业生产的效益，还与广大农户的经济收入密切相关。近年来，我作为一名饲料销售员，不断摸索和实践，积累了一些心得体会。在这里，我将分享并总结这些心得体会，希望对广大从事饲料销售工作的同行们有所帮助。

首先，了解市场需求是饲料销售的关键。对于饲料销售员来说，了解市场需求是至关重要的。只有了解市场需求，才能针对不同的农户提供精准的饲料销售服务。因此，我经常定期调研市场，了解不同地区的养殖类型、规模以及养殖户的需求特点。通过与养殖户的交流，我能够掌握他们对饲料品质、价格、供货渠道等方面的关切，并根据市场需求进行及时调整。

其次，建立良好的销售团队是饲料销售的保障。一个优秀的销售团队能够为饲料销售带来更多的机遇和成功。因此，作为销售经理，我注重团队建设，培养团队成员的专业素养和团队合作能力。我经常组织团队培训和经验分享会，让团队成员相互学习和借鉴经验，提高销售能力。同时，我也会定期与团队成员进行沟通和交流，了解他们在工作中遇到的问题和困难，并提供必要的帮助和指导。通过建立一个富有凝聚力和战斗力的销售团队，我能够更好地应对市场挑战，实现饲料销售的稳定增长。

第三，提供优质的售后服务是饲料销售的关键。与其他行业相比，饲料销售需要更加注重售后服务。因为养殖户对饲料的需求不仅仅是采购，更关注于养殖效果和经济效益。因此，

我在销售过程中注重与养殖户的沟通，了解他们的养殖情况和需求，及时解答他们的疑问并提供技术指导。同时，我也会定期回访养殖户，了解他们在使用饲料过程中存在的问题和困难，并与技术部门共同提供解决方案。通过积极主动的售后服务，我能够增加养殖户的满意度，提高饲料销售的口碑和信誉。

第四，开展营销活动是促进饲料销售的有效方式。饲料市场竞争激烈，如何吸引更多的客户是一个关键的问题。因此，我会定期开展各类营销活动，如举办技术讲座、组织养殖户参观考察等。通过这些活动，我能够与养殖户建立更好的商业关系，加深他们对饲料品牌的认同和信任。同时，我也会在适当的时候推出一些促销政策，如折扣、返利等，吸引新客户并保持老客户的忠诚度。通过不断开展营销活动，我能够提高饲料销售的竞争力和市场份额。

最后，不断学习和提升是饲料销售的必备素质。饲料销售这个行业在不断变化和发展，要想保持竞争力，就需要不断学习和提升自己的专业知识和销售技巧。因此，我会定期参加行业培训和学术交流会议，深入了解饲料行业的最新动态和技术进展。同时，我也会与同行进行交流和互动，借鉴他们的成功经验和管理模式。通过不断学习和提升，我能够更好地应对市场的挑战，提高自己的销售水平和综合竞争力。

总之，作为一名饲料销售员，我对于市场需求的了解、销售团队的建设、售后服务的提供、营销活动的开展以及持续学习和提升都有了更深刻的认识和实践。相信只有不断总结和创新，才能在饲料销售这个竞争激烈的市场中立于不败之地。

### **羊饲料销售技巧和话术篇三**

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为.，我的计划没完成，因为？”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

的成功率，但我们经过一些方式的努力后，我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

心得三：用积极的情绪来感染顾客

心得四：不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

虽然只有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

## 羊饲料销售技巧和话术篇四

转眼间20\_\_年已经结束，\_\_年对自己来说是变动的一年，从宜兴到苏州，然后再到常州，经历了不同的地区和门店，也有着不一样的收获，在此对过去的一年进行一个详细的总结。

### 一：苏州

8月\_日来到苏州，9月\_日结束苏州的工作，到苏州的工作目标有两个，其一学习大店的管理以及新区域的管理方式；其二从陈翠云身上进行学习以及熟悉陈翠云的一些工作内容，为接下来常州的工作做准备。在苏州这一个月的经历与以往不一样，感悟和收获也与以往完全不同。

敬业：苏州区域每家门店的业绩都比较好，同样员工的付出也很多，无论是管理者还是门店的基层员工，每天上班期间

都是保持一个高效忙碌的状态，每天的工作完成后才会下班，特别是在一些周末和节假日，员工在上班期间要负责接待顾客，虽然下班时间到也不会急着要下班，都会把出样工作和卫生工作全部结束后才会下班。门店的管理组，每天不论多晚都会坚持写工作汇报。在这里看到大家在业绩好，工资高的`同时，也看到了不一样的付出。给自己带来的感悟是，想取得比别人更好的成绩，就要比别人付出的更多。

大店管理：来到md54自己的一个主要目的是学习大店是如何管理的，在这段时间内，自己了解排班上是如何做的、卫生是如何安排、验货出货是如何安排。因为店内员工较多，注重的是合理安排、每个人都安排合理了，整个店也就合理了，所以要关注好每个员工的工作状态，以及在做什么工作，整体是否合理，同样因为顾客较多，突发事件也会比较多，要做好突发事件的处理工作。

店长工作：到了md54自己要担任好店长的工作，除了每天的例行工作外，八月份开始实施了班前会、班后会，刚开始的时候自己会每天和大家一起开会，并教会带班人员如何组织。后来让带班人员自己组织，但是坚持性不够好，有时会问今天要不要开会了。自己的回答是每天都必须要开。所以一段时间坚持下来之后，大家逐步的养成了习惯、下班了会自觉的开会。

关于日盘点，门店之前没有按照大类编码由小至大进行盘点，自己和带班人员探讨之后，共同认为按照编码大类由小至大顺序来盘点不会有盘点遗漏、而且便于掌控盘点的进度。所以统一按照大类编码由小至大的顺序进行盘点。本月的日盘点流程不断的更新，每次都会自己学会之后教会给带班人员，严格的按照标准来执行。

熟悉陈翠云工作内容：自己会在日常的工作中了解陈翠云的工作，每周、每天必须要做的工作是什么，了解如何对所负责门店的巡店进行时间安排，如何开展所负责门店的工作，平

日里对所负责的门店有哪些要求。关于一些要求和通知是通过什么样的方式和口气进行传达。通过了解知道陈翠云对所负责的门店每周至少巡店一次，比较近的门店根据实际情况多去几次。要对所负责的门店销售的销售、陈列、服务等各方面情况有详细的了解，没有达到要求的要进行解决。对于公司的各项要求通知要监督门店有没有落实到位。对于节假日的一些备货、销售等注意事项及时传达到各个门店。对于一些新任店长做好沟通培养工作。

周例会：到了md54之后、每周都会进行日例会工作，每周的周例会是自己感觉学到内容最多的一个环节。在会议上区域经理会把公司最新的动态、通知等传达给我们。并了解我们每个人的工作情况，通过了解我们的工作会对我们每个人身上所存在的不足点给指出来，要求我们去做出改进。也会在会议上把她个人的经验总结分享与我们，自己会在会议上对每一个要求都记录在本子上，回去思考，并写在会议总结里面。每周我们都会花一部分的时间进行逻辑思维的训练，通过四周的训练，自己的思维明显比以前开阔许多，经常会不由自主的对一些事情进行反思，或者对一个想要的目标去思考自己该如何去做。

在七夕情人节的那一周有一个打折的优惠活动，经理要求我们对每一个促销活动进行研讨，拿出方案，使活动的效果。通过这次经历自己也有了意识，每次的节假日或者换购活动，都会组织员工进行讨论，如何进行宣传、如何进行推荐。通过这些工作让换购更容易，让假节日的销售准备更充分，推荐更有目标性，成果也更好。平时区域经理也会在卖场里面进行巡视，并发现问题，提供解决方案(特价商品套餐组合)，通过这些让自己看到思考的重要性，也让自己看到自己今后的工作要从哪些方面去做。

在苏州的一个月是忙碌充实的，在这一个月的时间内接触了很多新鲜的事物和观念，供自己在接下来一段时间内去使用。



## 二：常州

新店开业：9月\_日开始来到常州，先后经历了md81和md82两家新店的开业，这是自己正式接触开业前期的门店验收，接货验货，以及开业后的一系列工作，而且两家门店都是超市店，与之前的门店有所不同，因此从各方面来说都是学习的地方。特别是md82店开业前期的工作，是由我和耿云独立去完成，因为装修工作没有按时到位，从而导致后期的一系列的工作都受到了影响，在事后也进行了详细的总结。通过这两次开店的过程，自己基本上对门店开业前期即开业后期需要完成哪些工作有了清晰的了解，虽然过程当中也有做的不是很合理的地方，但是通过对这些做的不到位不合理的地方进行总结也让自己收获许多，为后期的开新店积累了经验。

在md82正式9月\_日正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。开始阶段因为md82刚开业一些基础工作比较多，而且开业的第一周门店的宽带没有到位，所以自己主要把精力和时间放在md82在月底的时候也逐步开始对另外两家门店进行了管理，算是一个开始，随着门店不断的稳定，新员工的不断成长，自己逐渐就可以有更多的时间和精力去兼顾另外两家门店。

在9月\_日的时候，参加了我们区域的月例会，这一次月例会参加的人员较多，而且讲解的内容比较多，比较深，大多数都是一些思考性的内容。通过这次会议一方面感受了来自各个不同门店的店长的积极向上的学习精神，看到每位店长所存在的优点，另一方面也通过开会的过程和形式，让自己学习了很多，为自己后期的开会提供经验，会议中的很多内容属于思考性的内容，在后期的工作当中可以不断的去温习和回顾，从而对实际的工作提供帮助。

从来到常州到目前已经有一个多月的时间，这一个多月对自己来说也是一个全新的经历，一个是连续的开新店，需要学

习掌握许多和开店相关的知识，另一方面要面对店内员工大部分都是新员工，即使有老员工也是自己不熟悉的，如何去管理和培训这些新员工，让员工快速成长，让门店尽快运转顺畅，这些都是自己面对的全新挑战，在这个过程中，自己也感受到了压力，自己也在努力的去调节和克服，虽然在过程当中没有做到比较顺利，让每项工作都圆满的完成，但是自己一直在努力的去处理所遇到的每一个问题，随着店里新员工的不断成长，店内各项工作逐步变得稳定，后期的工作也会变得更加顺利。这段经历是全新的，虽然在这个过程中感到不是很适应，但是有了这种经历，对自己今后面对一些困难时该如何调整心态会有很大的帮助，也提高了自己心里承受能力。

在这个月中发现自身的一个不足点是：对于遇到的一些问题，或着需要去解决的工作，没有立即去解决。给自己的启示是：有一项工作需要完成，就要立刻去做，万一遇到了困难可以提前想办法去解决，不然到了后期，如果出了意外也没有足够的时间去处理。

**swot分析：**从11月份开始每周参与门店目标swot分析，刚开始过去的时候还不是很适应里面的团队氛围，通过两周的熟悉就完全融入到每周的分析工作当中□swot分析主要是针对每一家门店进行深入了解，掌握门店的优势、劣势、机会、威胁、然后针对这些特点采取相应的措施，保证门店业绩的上升。通过swot分析给自己带来的收获就是一、对每个门店的具体情况更加了解，包括门店本身以及一些外部环境；其二：会对如何提升门店的销售业绩有了更多的思考，不仅提高了自己思考的宽度和深度也为明年的工作提供了具体的方向。在\_\_年会根据今年swot的分析开展工作。

**门店监管：**在md82正式正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。这也是一个逐渐摸索的过程，第一次去丹阳巡店的时候因为巡店的目标不明确，整

这个过程下来没有做一些实质性的工作，自己事后也对这次巡店进行认真的总结和反思，作为一个教训牢牢记住，在后期的巡店过程中要提前明确此次巡店的目的，做好计划，要在巡店的过程中做好一些实质性的工作。随着监管的时间不断延长，自己也慢慢的有了更进一步的认识，及时不能做到经常过去巡店，但是要对门店的各方面情况有着清晰的认识，当门店的业绩或人员出现问题的时候要及时去寻找原因，去进行解决。同样要通过一些其他途径去了解 and 掌握门店对于公司的各方面的规定是否执行到位。在接下来的工作当中自己也会花更多的时间去思考如何进行更高的管理，然后再进行管理。

以上是对\_\_年工作的一个总结，以下对\_\_年工作的一个简单规划。

1. 门店业绩：每个门店已经制定好了一年的销售目标，并进行了swot分析，在接下来的工作中要更加深入的去研究每一家门店，找到有效的方法去保证门店业绩的完成，尽可能做到在原先的目标上有所突破。
2. 人员培养：门店目前的管理者都在成长当中，很多东西需要不断的去提升，同时明年也有新的开店计划，所以要把人员的培养当做工作的一个重点，人员培养好，才能产生好的工作效益。
3. 自身成长：在工作的同时，有目标的锻炼自己各方面的能力。以上是对年工作的一个简单规划，自己会在新的一年当中不断朝着制定的目标进行努力，期待收到预期的结果。

## 羊饲料销售技巧和话术篇五

本人专业动物医学□xx年开始做饲料业务，刚开始时对商业知识是七窍通了六窍(一窍不通)，凭着一股执着傻劲做了差不多5年，回首往事感慨颇多.

4, 做饲料业务却又很有趣: 当费劲心思, 磨破嘴皮, 擦破鞋底, 弯累了腰, 钻尽了家(客户的门店)终于搞定一个新客户, 而他第一车就提你三十吨猪饲料, 这时候咱心里是啥感觉? 一个字: 爽! 当你凭着扎实的专业知识帮助养殖户解决掉了他的技术难题, 正确地指导他赚到了钱, 望着他充满感谢的双眸, 这时咱心里是啥感觉? 还是爽! 当你解决掉窜货问题, 对你所辖的市场进行渠道整合, 看着你的市场一天一天的成熟长大, 而对手的却在萎缩, 这时候咱心里是啥感觉? 还是那个字爽!!! 而且简直是爽死了!

今年原料大涨价, 饲料行业真正开始洗牌(整合重组),

业务越来越难做! 兄弟们, 准备好了吗?

梅花香自苦寒来, 宝剑锋从磨砺出!

梅花香自苦寒来,

宝剑锋从磨砺出!

做业务是最能锻炼人的工作, 在饲料行业里做业务就更加锻炼人了!

做销售, 道理都是相通的, 对于营销人来看, 只是产品不同罢了!

如果饲料都能卖得很好, 那么, 这个世界上还有什么是我们卖不掉的呢?

努力吧!