

# 最新小学科普小知识小演讲 小学生三 分钟励志演讲稿(通用6篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 销售心得体会篇一

汽车销售需要提高销售技巧。汽车销售信息化提高了汽车企业的竞争力,实现了汽车销售的跨越式发展。下面是本站带来的汽车销售的心得体会范文，仅供参考。

本学期有幸学到市场营销这门课，还记得我曾经的高考志愿有填这个专业，可是后来却没有被录取，说真的，那个时候填报这个专业时，我并不是很了解市场营销，只是粗略的知道市场营销可能与销售有关。经过半个学期的学习，我对市场有了初步的了解。市场营销学是一门以经济学、行为学、管理学和现代科学技术为基础，研究以满足消费者为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。同时我也明白了市场营销是指以人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的一系列活动和过程。

学了市场营销使我了解到市场营销作为一门艺术和科学有基悠久的历史 and 特殊的历史作用和意义。在商品和市场产生的同时市场营销手段也就运而生，在不断促进市场经济发展的同时自己也得到了长足的发展，市场营销现已成为一门独立的学科。曾经以为市场营销遥不可及，在我的印象中是那么的抽象，但是经过学习我意识到营销已影响到社会市场生活的每一个角落、每一个时段、每一个元素。例如说，我们去

超市购物，去商店，去逛街都能“遇到”它，市场营销出现在我们生活的每一个角落。

半个学期的学习后，我不仅对市场营销有了初步的了解，还对一些成功人士的事迹有了更大的兴趣以及更深的认识。像老师经常提到的梁稳根、史玉柱等，从他们的事迹中，我知道了什么才是真正成功，更是深深的感受到企业的成功与市场营销之间有着密切的关系。著名的企业家-----梁稳根，“三一”重工主要初始人，现任“三一”集团董事长，是湖南省涟原人。经过李老师上课讲解和下课后查找资料，我对梁稳根有了一些了解。梁稳根是从一个贩羊失败，随后做酒，也失败了；再做玻璃纤维，还是失败。几次的失败的经历并没有改变梁稳根继续创业的梦想，他与袁、毛、唐四人一起打江山。第一桶金源自焊接材料，1989年，梁稳根和伙伴们创建的小厂即实现收入突破1000万元。后来，梁稳根毅然决定冲入这个向来只有国有企业敢做的行业-----重工制造领域。“三一”不是第一个以数字来命名的企业，但“三一”却是内涵较为深刻的企业之一。“创建一流企业，造就一流川人才，做出一流贡献”，这不仅是梁稳根和所有“三一”人豪情斗志的体现，也是他们的目标。正是在这样的目标和宗旨下，“三一”没有为到底应该干什么而感到困惑。由“三一”集团，我联想到了自己的大学生活。大学四年，已经过去了两年多了。大一人是茫然的，没有目标也就没有动力去学习，恍恍惚惚的过了一年。大二，我给自己定了目标，但却没有全身心的投入，学习的效果也不好。大三，现在的大三生活，我给自己定了明确的目标，而且也在努力的充满信心的去实现。大四以致于以后生活、工作，为了不让自己困惑，为了不再茫然，我会沿着制定的目标和宗旨去努力做的更好。

时光如梭，进入东风本田也有快半年时间，此时此刻，点点滴滴涌上心头，每一位熟悉的面孔，每一件细小的事情，每一次进步，被同事和领导表扬，每一次做错事情让大家指点，都历历在目，难以忘却。半年的时间很短，但是在这半年里

我学到了很多很多。

做一个销售顾问很难，做一名优秀的销售顾问更难。销售是一个个性化较强的服务性行业，对销售人员的综合性要求很高。如：专业知识、自身修养和个人素质，单纯的微笑服务已不能满足现阶段竞争激烈的销售服务行业，我们需要的是怎么让每一位客户把一次购车经历变成难忘的回忆。

汽车产品是当前家庭消费单笔消费额度最大的产品，特别是针对很多初次购车用户，从有意向到最终决定周期较长。过程中会走访多家4s店，接触很多销售人员。这时，哪个品牌，哪家4s店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。规范的接待流程就给了我们最好的方法和利器，让客户感受到我们很专业，很温馨，只要走进带有h标的东风本田4s店就如同走进了麦当劳一般的整齐划一，在这样的氛围中客户才会有耐心去了解我们的产品，倾听我们的讲解。圈内有这样的共鸣，一味去说你的产品好，甚至夸你人好，那不是买车的，问题多、异议多那才是买家。这时我们砸开很多培训和能力提升中学到的就用上了。但是在这里必须加强每个销售顾问的汽车知识以及和汽车相关的边缘知识，这样才能更加游刃有余，拿捏自如。

一台车辆的成交有很多环节，在良好的开端和精彩的讲解后，交车环节就显得更加重要了，因为对客户而言，经过跋山涉水似的选车、看车、咨询、试驾、议价...接车、拿钥匙就显得尤为重要，好比谈了3年的恋爱选了个良辰吉日举行仪式一样激动、渴望、欣喜、憧憬。那么我们怎样才能满足客户的要求和憧憬，达成他们的愿望。这就需要我们提前加倍的劳作和努力。为的是帮客户打扮好他即将见到娶回家的家庭新成员——“车”。那么“交车流程”就会给我们以更好地指导，让我们为客户不但打扮好他的“另一半”还要为他精心组织一场难以忘却的回忆。

再下来就是定期不间断的回访和关心，因为在每一位客户拿

到车后不同的时间周期都会遇到不同的问题需要我们的指导和关心，这样经过一定时间的磨合和熟练客户才会和爱车达到人车合一的境界。才会完全体会东风honda牌汽车给他生活和工作乃至人生带来的变化，以及体会到的乐趣。

其实一切的一切还是为了给客户提供适合他的优良产品、为了给客户提供一流的购车环境和氛围、为了给客户提供一流的服务，等等。归根结底是为了达到客户的满意，提升客户满意度。作为一名销售顾问，要成为一名优秀的销售顾问让我们努力学习汽车知识、强化个人素质、继续贯彻和落实各项流程，为做一名合格的东风本田销售顾问而努力奋斗。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

## 1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，

无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

## 2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

## 3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

## 4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

时间很快，刚大二时还在期待着暑期的实习，而转眼之间我的实习已经结束了，这个暑假没有回家，找了一家房地产公司实习，虽然没有进工地进行施工项目的考察，但整个期间我对房地产销售有了更深的了解。

## 有关营销

**品牌营销** 房地产产品的品牌形象是消费者认知的第一要素，但是，由于市场竞争的激烈，以及资金周转等方面的原因，不少开发商不愿进行较长时间的品牌营造和资金投入，过多借助于新闻炒作和广告轰炸，希望通过宣传造势来快速树立公司品牌，殊不知品牌不是能够在极短的时间内建立的，需要品牌的积累和公众的认可。开发商们如果能静下心来，脚踏实地地进行一流的规划设计、提供一流的配套服务和物业管理，对于品牌形象进行良好构建，营造名牌企业和名牌产品，必然会成为未来房地产市场的赢家。

**诚信营销** 在房地产业进入全面的整体素质竞争的今天，开发商如果仅仅局限于推出一个新奇的概念和宣传口号，依靠某一简单要素去争取客户，一旦概念失真，反而让购房者困惑和反感，让开发商失去口碑市场。另一方面，当开发商在售房价格上“玩猫腻”、在销售面积上“短斤少两”、在位置表述上闪烁其词以及配套承诺遥遥无期时，不可设想还能有效地吸引消费者。为此，开发商必须树立诚信营销的经营理念，塑造出开发商的良好社会形象。xx年3月，万科提出“磐石行动”主张致力于房地产产品质量的提高，就是诚信营销的典型例子。

文化营销 开发商把创造一种和谐的邻里关系、温馨的居住文化作为经营理念，采取各种有效的措施加强业主之间的沟通、交流。另一方面，为了给孩子创造一个良好的成长环境，购房者对居住小区文化设施的要求越来越高，不仅关心周围文教单位的配置、距离，而且愈来愈重视小区文化设施的数量、品位，以及小区内大部分住户的文化层次。在现今的武汉楼盘中，“书香门第”，“学雅芳邻”等就是打的文化营销的概念。

环保营销 随着环保意识的逐渐兴起，消费者已愈来愈关心自己的居住环境，更加关注拟购房屋的环境设计。开发商应该以环境保护为经营理念，改变过去寸土寸金、见缝插针的开发模式，充分考虑小区的住宅空间、阳光照射、绿化间隔等，为消费者营造人与自然和谐共生的理想家园。如武汉的“梅南山居”、“东湖林语”等，通过强调楼盘周边自然环境的优美，推出了环保的营销概念。

关系营销 其营销主张重视消费者导向，强调通过企业与消费者的双向沟通，建立长久的稳定的对应关系，在市场上树立企业和品牌的竞争优势。关系营销强调开发商必须完全从消费者的角度安排经营策略，必须充分研究消费者需求，努力加强与消费者的沟通。在万科的“磐石行动”计划中，其中关于与消费者的关系，万科提出其质量不单单满足于国家的质量标准而要将消费者的要求作为自己的质量标准。

## 销售心得体会篇二

年终总结是每个销售人员不可避免的任务。通过对一年的工作进行反思，总结经验，明确目标，才能更好地迎接新一年的挑战。在这里，我将分享我在销售年终总结中的心得和体会。

第二段：回顾过去一年的工作

首先，回顾过去一年的工作是非常重要的。要仔细分析去年销售情况，找出哪些产品和渠道卖的好、卖不好的原因是什么等等。在此过程中，可以借鉴前辈的经验，分析对手的策略和市场动向。通过对过去一年的工作进行透彻分析，才能对下一年的工作有更清晰明确的计划和方向。

### 第三段：总结一年的经验和教训

其次，总结一年的经验和教训，是对自己工作的一种反思，不断改进自己的销售策略。在工作中，难免会遇到各种问题，这时要学会及时总结和反思，找出问题的根源，进而从中吸取教训。总结经验和教训能够帮助我们更好地改进自己的销售策略，提高工作效率，更好地达成销售目标。

### 第四段：制定下一年的销售计划

接下来，要制定下一年的销售计划。制定计划是一个系统性和全面性的工程，要考虑到所有因素。包括市场环境、经济环境、产品研发、人员配备等等。计划要做到具体、明确、可行，不仅要销售目标细化，而且需要制定有效的推广策略和实施细节。在制定计划过程中，需要根据自己的经验和优势，选择合适的渠道和推广方式。

### 第五段：展望未来，提高自身素质

最后，要树立正确的、积极向上的心态，展望未来，为接下来的工作打好充分的准备。销售人员需要不断提升自身素质，不仅要具备足够的专业知识，还需要具备较强的沟通能力和人际交往能力。在未来的工作中，销售人员需要继续学习和实践，通过反思和总结提高自身素质，不断拓宽自己的视野和能力。

总结：以上是我在销售年终总结中的心得和体会。在销售工作中，要重视总结经验，分析教训，制定计划，展望未来，



不断提高自身素质，才能更好地应对市场变化和达成销售目标。

## 销售心得体会篇三

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得\_\_集团成为国内最具实力的\_公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间!而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我!

一，从小事做起，做公司活得名片!

\_就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了\_!

二，要做时间的主人，而不做时间的奴隶!

就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么!

这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊!而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念!

### 三，要在工作中，应该学会“两位三心”

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢?怎么能很好的和同事相处呢!责任心是作为\_职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名\_人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进

取心的前提下做的吗!在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还得过且过，那么迟早要被市场所淘汰!

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在\_文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的\_人!

## 销售心得体会篇四

### (一) 结合实践，深化理论

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作中。

### (二) 体验实践，提高素养

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

二、实习内容 我在五龙大酒店做电话销售的工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话

销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

### 三、实习收获与体会：

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

#### (一)提高技巧，领悟精髓

1. 人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员最大的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2. 人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3. 最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4. 之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

#### (二)自我激励，充满激情

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的

交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

### (三)调整心态，从容应战

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

1. 第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主

管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘,,,，有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

2. 第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能,,,，做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

3. 第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢？也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学？电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不能放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

#### (四) 不懈奋斗，学无止境

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。对方查

询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听；表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

#### (五) 总结不足，认清方向

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

#### (六) 夯实基础，力求专业

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的

专业素养是做好工作的前提。

### (七) 坚定信心，不断提升

在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

### 四、理论与实践的差距

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

### 五、建议

(一) 多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。

(二) 学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。



(三)学校方面的重要通知传达到系里后应该第一时间通知导师并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

销售实习期工作总结心得体会范文3

## 销售心得体会篇五

我加入xx销售团队已x年有余，x年足可以影响人的一生，很幸运我选择了xx，xx接纳了我。在xx集团这个大的平台中，我逐渐找到了人生的定位，回首过去一步步的脚印，有几点心得与大家分享：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，有了顽强不息的精神，才能事半功倍。持续的工作难免会令人疲惫，也许小憩能给人以安慰，然最困难之时，只需再坚持一下，希望之曙光便呈于眼前。在销售过程中，面对客户提出各种各样的异议，如果你放弃解释的机会，那么同时客户也就流失了，若坚持说服下去，交易便可达成。成功往往就在于多一个电话、多一次沟通。同时还要坚持不懈的学习饲料的专业相关知识，让自己过硬的专业素养，技术技能去真诚的打动客户。

作为销售人员，首先应该是个好听众。通过聆听了解客户的各面信息，不应当轻易以短浅的“经验”来判断，“一看这客户就感觉他不会跟我合作”“这个客户太刁钻，太抠门”，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，把握购买的心理，在适当实际，一针见血点中要害，直至成交。

对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工。我深信这一点，因此，自从我进入销售部的那一刻开始，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充分熟知它，保持热情，真诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变为可能，使可能变为现实。点点滴滴的积累造就了我目前取得的成绩，同时维护好老客户的关系，他们对我的付出都报以充分的肯定，还会带来更多潜在的客户，使我的工作成绩更上一层楼。这是我在销售工作获得的最大收获和财富，也是我最值得骄傲的地方。

每个人都有状态不好的时候，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过程，他们乐意不断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，而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，只有不断累积、脚踏实地的人才能最终赛过机会主义者。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就跳槽、抄捷径，一遇见挫折就想放弃。人生是需要积累的，“不积跬步无以至千里”有经验的人像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，都结实地踏在前进的道路上，反而能提前到达终点。

心在哪里收获就在哪里。只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道平坦还是坎坷。无论做什么都要坚持，销售工作带给我成长、成熟的机会。在今后的工作中，我将以最大的热忱回报它！