

# 销售岗位体会心得(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 销售岗位体会心得篇一

我来x寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

### 一、用真心融化客户

这次客户来源主要是一次偶然的机会去亲戚家喝酒，了解到客户有一定的经济实力，但是对资金的规划和投资的安排很迷茫，我从客户聊天的过程中抓住客户的心态，了解到客户当前需要买房和买车，但是还有部分余额不知道怎么投资，客户向我咨询怎么投资收益大又稳当。我的建议是：考虑到家里有七十高龄父母，父母百年之后需要花费一笔资金，可以买一份\_\_，缴费更短，三年投入，幸福一生，回报更多，双重大礼，积累生息，理财更活，安全无忧，理财灵活。第一次上门服务，客户对保险不信任，对保险的意识淡薄。

我告诉客户\_\_是全国最大的一家保险公司，是全国500强企业之一，并拿出\_\_保险公司的\_\_的规划书，具体讲解了这份保险的投资与收益详情，客户听了之后说考虑下并和自己的家人商量之后再决定，我了解到客户有些心动，但是还是不太信任保险。后来我经常跑到客户家拜访，每次带点礼品，和他们家父母儿子交谈，最后我用自己的真心融化了客户心理

的障碍，客户主动提出要买这份保险，并请教我办理的相关手续。首先我让客户填写一份幸运邮天下的卡，并衷心地祝福客户能中大奖，客户听了心理很舒服，然后签单，复印账户和身份证，最后在我的努力下终于完成这份保险签单。

## 二、用信心感动客户

在这次签单过程中，我一直信奉一句格言“信心比黄金更重要，相信自己永远是最棒的”。保险业是一个全新的事业，我们可能会被别人拒绝，我们也可能遭人冷眼，唯一能支撑我们继续坚持下去的只有我们的信心，对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这段时间的学习和实践，我也体会到公司和同事们的用心良苦，特别是y经理□j经理和hf的耐心指导，让我加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意志，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境中保持信心、保持自己高昂的斗志。

真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司的要求，最终留在\_\_保险公司成就自己的辉煌人生！

在做销售的过程中是在与消费者进行如何更好的理财的一种培训，也是更好的解决购买银保产品和理财之间的关系的过程。所以银行保险销售人员的身份基本上就是以理财师的角度与客户进行沟通，了解，建议，进行理财营销。

## 销售岗位体会心得篇二

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰、那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公

司的形象都会在电话当中传达给对方、你的事业和你的人脉关系，会在你的每一通热情的电话中拓展未来、在写作当中我们通常流行的一句话：文如其人、其实话也如其人，声音也如其人啊、你个人的魅力会在你每一个电话当中展现出来。

在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。

作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。电话销售已经成为帮助企业增加利润的一种有效销售模式，其特点省时、省力、省钱，并能快速获利。

当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括：

1、介绍你和你的公司。

2、说明打电话的原因。

3、了解客户的需求、说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

1) 电话约访的要领——电话约访的重要性：提高工作效率、节省时间、电话约访的物件（陌生人、朋友、朋友介绍）、名单种类（公会亲友活动杂志社团协会邻居同学录名片交换月刊电话本以前同事报纸推荐名单熟识）。

2) 电话约访的原则：“热”、“赞”、“精”、“稳”——（热情，赞美，精简，稳重，喜悦，肯定）约访不代表说明，仅是约见面时间，地点即可。——（简短有力、不要超过3分钟）约访（内容）7%、腔调、语气、情感38%、肢体动作55%  
用电话脚本：好处——工作时可100%投入，不会离题。

3) 电话约访前的暖身运动——做生理暖身运动自我确认词句——马上行动、我爱我自己。心理预演——上次成功的感受。注意表情——注意脸部表情及肢体动作，想着上一次成功的感受。不被干扰——请别人代接电话打电话工具——镜子、名单（100）、脚本、笔、白纸、行程表、访谈记录。

4) 重点要领——简短有力、创意性、吸引力开场白。热、赞、精、稳——热情、真诚、兴奋、信心、专业、轻松。三分钟原则——不要在电话谈训练，记录谈话内容。三不谈——产品、自己、公司。三要谈——提升获利率、相关行业、家庭亲密度引起对方好奇——兴趣、幽默一笑。名中脚本之要领——完全陌生、缘故、推荐名单，熟识。等脚本。确定时间、地点——见面时间、地点、再次敲定确认。高潮结束——给对方的期待例：见了面，相信你一定会非常高兴的！约访中的赞美——这时赞美，但求真心真诚自然约到人后，欢呼一下，保持心情，继续邀约、记录重点——客户资料、约定时间及地点、约接电话的人也可以一口气打五十通电话、何访约来公司洽谈。

5) 忌讳——不可用不真实语欺骗顾客、言词不可夸张膨胀或过度赞美、绝不批评同行。

信念的力量告诉你。你不会得到你所要的，你只会得到你所相信的。

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。对于素不相识的人来说，一般人都不會准备继续谈话，随时会搁下话筒。你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

## 销售岗位体会心得篇三

在销售岗位上工作已有多多年，深深地认识到要在竞争激烈的市场中生存发展，仅仅具备一些理论知识是远远不够的。如何不断提升自己的销售技巧和实践经验，一直以来都是我不断探索的问题。在过去的经验中，我不断总结出了一些“练兵心得”，并在实践中获得了不错的成绩。

### 第二段：刻苦钻研，强化专业知识

从我的经验来看，刻苦钻研专业知识，不断完善销售技巧非常重要。销售人员必须拥有出色的表达能力和扎实的专业知识，才能更好地把握客户需求，进行精准销售。因此，我经常利用业余时间，详细阅读产品手册、行业新闻和相关市场数据，力求迅速学习和掌握，在不断地实践中，我积累了丰富的销售经验和专业知识，这也让我在客户询问时更加自信，更加有效地满足客户需求。

### 第三段：心态调整，建立良好的沟通关系

在销售过程中很重要的一点是保持积极的心态，并认真倾听客户需求，及时解决客户面临的难题。在与客户的交流中，我总是以良好的沟通态度和语言以打开客户的心扉，了解客户所需要的服务，并寻找最佳解决方案，这样才能建立良

好的沟通关系，增加客户的信任度，最终成交的几率就会大大增加。

#### 第四段：培养团队合作精神，创建高效销售团队

在销售岗位上，我也意识到，协作精神与沟通同样重要，一个高效的销售团队需要有良好的沟通氛围和经验交流机制，让大家共同学习和进步。团队合作可以让销售人员更好地完成任务，更好地提升公司业绩。因此，我倡导互相帮助和鼓励互相学习，对团队内其他成员的意见要认真倾听，并根据实际情况进行合理的调整，共同推动协作，创造出更佳的效果，这也是我在团队中所推崇和实践的。

#### 第五段：深度实践，总结归纳，提升自我

销售岗位要想成就自己，关键是要运用所学进行实践，结合实际情况，认真思考与总结。通过积极的思考和借鉴经验，探索如何更好地表达自己，更好地了解 and 满足客户需求，达到更好地提升。在我的工作中，我一直深度实践，不断从中总结归纳，反思与优化。在工作总结与展望中，我认真总结前期的工作，分析后期的调整方案，并提出下一步的目标与规划。

结论：

综上所述，我深刻认识到，不断学习和实践可以让人持续进步，实现个人的价值，创造企业的价值。在这个销售竞争激烈的时代，只有踏实钻研、不断学习、认真实践，我们才能在激烈的市场中生存，并突破，创造更高的业绩，让自己和团队在高效销售中实现成功，创造更美好的生活。

## 销售岗位体会心得篇四

在当今市场经济的大潮中，销售岗位可谓是人才竞争的热门

领域。众所周知，销售工作与人才的素质息息相关，即使没有壮丽的背景和在行业中的巨大影响，也仍可以成为销售岗位中的佼佼者。实际上，这一过程需要不断地练兵、反思和总结。在咨询、销售类工作近两年的积累和经验中，我总结了一些心得体会，现在和大家分享。

## 一、遇到困难不要逃避，积极思考应对策略

在销售工作中，遇到的困难多见于市场竞争激烈，产品销售量下降，售后服务被客户投诉等。在面对这些情况时，很多人容易呈现出消极的态度，劝退自己，甚至选择逃避。然而，这并不仅仅是对公司和自己的工作不负责任，而且也不利于个人的职业生涯规划。在我看来，积极思考应对策略是不可或缺的。以我自己举例子，在遇到产品销售量下降时，我首先会坚定自己的信念，重新评估市场环境，了解竞争对手，发掘产品的个性化特点，制定出符合实际的策略，为进一步销售开展工作做好准备。当然，这需要持续不断的练习和学习，并不断修缮自己知识结构。

## 二、客户基础不可忽视，积极维护客户关系

客户基础是客户往后回购率的关键指标之一，一个公司的稳定发展往往要依靠基础稳定的客户数量。在销售工作中，如何积极地维系客户关系，维护客户基础，是非常重要的。通过我个人的学习和工作经验，在这方面我展开了自己的技巧：首先，我们需要根据客户的需求了解他们关注的方向，并做到充分配合，为客户营造良好的体验和卓越的售前售后服务；其次，我们需要定期电话、短信或邮件沟通，向客户推荐优质产品或配套服务，以及收集行业动态信息，为客户提供更好的服务，经过我们的努力，客户便能够更好地将我们的服务和产品推荐给更多人。

## 三、善于倾听，虚心接受业务员建议

作为一名销售员，相信大家都有着急剧的销售目标和销售任务量。时常遇到紧张的生意处理。实际上，这是很正常的。然而，我们仍需要更好地理解各种意见和建议，以便更好地反映和执行实际需求。这就要求我们善于倾听，虚心接受员工的建议。在我的工作中，我经常看到同事们在处理业务时有许多好的建议或意见，尽管这些建议并不总是完美的，但他们对业务的经验和知识相信是很有价值的，因此我会积极听取和借鉴他们的建议，一起探讨并找出可行的方案来实现客户的需求。

#### 四、执行力强，抗压能力强是助力成功的重要条件之一

在销售岗位中，每个人都会遇到许多困难和挑战，尤其是在时间紧迫的情况下，要完成任务并完善各项工作，这需要员工有强大的执行力和抗压能力。我们需要拥有工作中的执行力和抗压能力，以便应对各种挑战，从而保持自己的动力和决心。我在业务拓展过程中，就需要保持高度的专注和执行力，确保合同按时签订，相关资料快速处理，管理团队协调配合。例如，确保合同签订、测试、交付等一系列过程都可以完美地衔接，这可以有效地提高公司的合作效果，符合了客户的需求。

#### 五、心态积极，积极学习，才能“进步”

作为一名优秀的销售人员，需要保持乐观的心态，以及热爱学习和探讨的精神。在个人的心态上，我将自己保持积极的心态，并对销售工作充满热爱。例如，在工作中遇到不顺利的情况时，要调整自己的心态，从失败中汲取经验教训。在工作之余，我也会充分利用各种学习机会，提高自己的专业技能，如制定教育计划，阅读有关资料，与同事和客户交流交换看法，以持续提升职业技能，从而趋近于尽善尽美的销售经理。

总之，销售是综合技能的全面检测，需要专业技能、交流技



能、领导力和行动力。因此，对于每位销售员来说，练兵的过程是孜孜努力不断学习各方面的经验和知识，而积极态度、实际用处的挑战才是成功的关键。

## 销售岗位体会心得篇五

我是年初迈进郑州，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售(业务)，起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去!一切地一切都不算什么，令我痛心的是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。

是一张支票!所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别11年，喜庆11年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!!要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路;行万里路，不如阅人无数;阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命;静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反醒(人争的是气不是理)。也深深体会到

行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越!成功一定有方法，失败一定有原因!要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点!好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩!

风格!所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。在公司是一个团队，要学会在其位谋其政!学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧;所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩!知恩图报，善莫大焉!众多人的动力来自两点：

一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力;二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊!!!所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

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路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干!!!人之初，性本“懒”，当你有了想法就…(干吧)，当你遇到困难就…(学吧)!成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧!