

最新内勤销售工作心得体会(优质5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

内勤销售工作心得体会篇一

此次培训中收获最大的应该就是二次销售以及销售内勤如何正确促成二次销售。所谓一次销售是企业围绕产品展开的销售，它是企业最基本销售过程，包括产品的研发、制造、传播以及产品的使用一系列过程。中小型企业往往注重的都是一次销售。而二次销售则是通过企业为客户提供的体验将客户由价格忠诚、利益忠诚、垄断忠诚等虚假忠诚转变为信赖忠诚，从而达到客户的持续购买。

二次销售的内涵就是在努力提高事后获得的同时，降低客户的事先期望值，进而提高客户的满意度。客户满意度=事后获得-事先期望。销售内勤做为销售的中间环节，是二次销售的执行者，通过售后追踪实现客户对产品的效果体验，通过售后沟通实现客户对企业的合作体验，通过售后服务实现客户对产品的成就体验，通过伙伴关系实现客户的情感体验，从而达到客户持续使用、产品延伸、与朋友分享的这种用了还想用、要了还想要、用了还要送的最终销售目的。客户的期望值在心情愉悦的时候是直线下降的。

以上四种体验，客户的体验的越多投诉抱怨就会越少，忠诚度就会越高。我们公司在二次销售方面是个薄弱环节，销售内勤在工作中往往注重的是一次销售，而对于售后追踪、沟通、服务方面做得还远远不够，以市场为中心，将服务理念贯彻到工作中的每一天每一个人，将是销售内勤工作中一次质的飞跃。

第二，树立积极的思维和心态，学会高效的沟通。这是对销售内勤工作的素质要求，更是一个人工作和生活中的必修课，需要我们在工作中不断地学习和总结，努力提升自身素质修养。积极心态是一种对任何人、任何情况或任何环境所保持的正确、诚恳而且具有建设性，同时不违背人类法律和权利的思想、行为或反应。积极的心态将帮助人成长，解决问题，激发人的潜能，改变人生。做为销售内勤如何保持良好的心态，应做好几下点：

1. 经常学习，保持比较旺盛的求知欲。
2. 任何事物都存在着好与坏的两个方面，没有绝对的好事，也没有绝对的坏事。因此，要一分为二地正确看待当前面临的困难与挫折，并且多从积极的一面去理解和引导事物的发展方向。
3. 经常总结经验和教训，避免再犯同样的错误。
4. 为人坦诚，保持爱心，爱家人、爱朋友，与人友好相处。
5. 遵守法律法规和规章制度。
6. 学会忘记不愉快的人和事，多记别人对你的好，不要记别人的不好。

沟通无处不在，有效沟通的基本原则是准确、完整、及时、策略，要注意场景、气氛、情绪等三要素。良好沟通的本质在于换位思考，要会听会说，是双方之间信息的传递、愉快的感觉，从而达到双赢。在培训中讲师运用视频、案例声情并茂的讲解，并通过实际工作中的问题来一一剖析，让我们学会了如何把握客户的心理，根据客户的不同心理需求来为客户提供服务。同时讲师与学员间主动、友好、亲切的沟通，让我深深地感受到高效沟通的魅力所在。

第三，对销售内勤的素质要求，心得体会《销售内勤工作心得》。首先是销售技巧，以产品或服务之优点对客户的益处做出销售，或者是了解及协助处理客户提出的异议，在自己不能处理时要及时反馈给相关人员，或者留意购买讯息并及时反馈给销售主管以利于作出行动，促成和确认交易。其次是销售内勤良好的习惯，包括自我启发、目标设定和时间管理。再次，学会八个实用管理工具与方法(戴明循环、冰山资质模型、四象限分析法、80/20法测、团队纺槌分析、木桶原理□oec管理法□6s管理)，灵活动运用到工作中去。最后就是改变自我十大基本心态。

通过这次培训让我看到了自身工作中的不足，同时也意识到要在工作中不断学习提升自己，要时刻保持学习的状态和求知的欲望，与时俱进。目前我们销售内勤工作中在客户服务方面还存着很大欠缺，以市场为中心通过日常业务、营销活动的追踪、检查、客户回访等环节加强对客户的服务意识，将服务意识贯穿到工作中的每个环节，融入到每个员工的心中，这是销售内勤岗位要不断完善和追求的目标。

农牧行业是中国的朝阳行业，它的不断发展，将会使市场管理与维护的重要性越来越高，销售管理必将越超销售本身，集团服务得天下的理念也将会不断的验证与实现。

在20__年5月份我进入现在的公司做销售内勤工作。在任职期间，我非常感谢领导及同事们的工作支持和精神的鼓励。在大家的帮助下，我深刻感受到了一个大家庭的温暖，我以最短的时间融入到了这个集体，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变。工作期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现在我将以往的工作总结及往后的销售内勤工作计划如下：

一、销售部年度工作计划之办公室的日常工作：

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我

个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为__公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免

给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

内勤销售工作心得体会篇二

20xx年1月9日和10日我们四位内勤带着集团领导的器重和信任参加了辅音国际在济南举办的为期两天的中国农牧企业销售内勤效能提升实战研习班。短短两天的培训让我感受深刻，受益匪浅。回味两天一夜的课程和收获，情景历历在目，泪水涌动。现就我个人在培训中的一些感悟和收获与大家分享。

此次培训中收获最大的应该就是二次销售以及销售内勤如何正确促成二次销售。所谓一次销售是企业围绕产品展开的销售，它是企业最基本销售过程，包括产品的研发、制造、传播以及产品的使用一系列过程。中小型企业往往注重的都是一次销售。而二次销售则是通过企业为客户提供的体验将客户由价格忠诚、利益忠诚、垄断忠诚等虚假忠诚转变为信赖忠诚，从而达到客户的持续购买。二次销售的内涵就是在努力提高事后获得的同时，降低客户的事先期望值，进而提高客户的满意度。客户满意度=事后获得-事先期望。销售内勤

做为销售的中间环节，是二次销售的执行者，通过售后追踪实现客户对产品的效果体验，通过售后沟通实现客户对企业的合作体验，通过售后服务实现客户对产品的成就体验，通过伙伴关系实现客户的情感体验，从而达到客户持续使用、产品延伸、与朋友分享的这种用了还想用、要了还想要、用了还要送的最终销售目的。客户的期望值在心情愉悦的时候是直线下降的。以上四种体验，客户的体验的越多投诉抱怨就会越少，忠诚度就会越高。我们公司在二次销售方面是个薄弱环节，销售内勤在工作中往往注重的一次销售，而对于售后追踪、沟通、服务方面做得还远远不够，以市场为中心，将服务理念贯彻到工作中的每一天每一个人，将是销售内勤工作中一次质的飞跃。

第二，树立积极的思维和心态，学会高效的沟通。这是对销售内勤工作的素质要求，更是一个人工作和生活中的必修课，需要我们在工作中不断地学习和总结，努力提升自身素质修养。积极心态是一种对任何人、任何情况或任何环境所保持的正确、诚恳而且具有建设性，同时不违背人类法律和权利的思想、行为或反应。积极的心态将帮助人成长，解决问题，激发人的潜能，改变人生。做为销售内勤如何保持良好的心态，应做好几下点：

- 1、经常学习，保持比较旺盛的求知欲。
- 2、任何事物都存在着好与坏的两个方面，没有绝对的好事，也没有绝对的坏事。因此，要一分为二地正确看待当前面临的困难与挫折，并且多从积极的一面去理解和引导事物的发展方向。
- 3、经常总结经验和教训，避免再犯同样的错误。
- 4、为人坦诚，保持爱心，爱家人、爱朋友，与人友好相处。
- 5、遵守法律法规和规章制度。

6、学会忘记不愉快的人和事，多记别人对你的好，不要记别人的不好。

沟通无处不在，有效沟通的基本原则是准确、完整、及时、策略，要注意场景、气氛、情绪等三要素。良好沟通的本质在于换位思考，要会听会说，是双方之间信息的传递、愉快的感觉，从而达到双赢。在培训中讲师运用视频、案例声情并茂的讲解，并通过实际工作中的问题来一一剖析，让我们学会了如何把握客户的心理，根据客户的不同心理需求来为客户服务。同时讲师与学员间主动、友好、亲切的沟通，让我深深地感受到高效沟通的魅力所在。

第三，对销售内勤的素质要求。首先是销售技巧，以产品或服务之优点对客户的益处做出销售，或者是了解及协助处理客户提出的异议，在自己不能处理时要及时反馈给相关人员，或者留意购买讯息并及时反馈给销售主管以利于作出行动，促成和确认交易。其次是销售内勤良好的习惯，包括自我启发、目标设定和时间管理。再次，学会八个实用管理工具与方法(戴明循环、冰山资质模型、四象限分析法、80/20法测、团队纺槌分析、木桶原理□oec管理法□6s管理)，灵活动运用到工作中去。最后就是改变自我十大基本心态。

通过这次培训让我看到了自身工作中的不足，同时也意识到要在工作中不断学习提升自己，要时刻保持学习的状态和求知的欲望，与时俱进。目前我们销售内勤工作中在客户服务方面还存着很大欠缺，以市场为中心通过日常业务、营销活动的追踪、检查、客户回访等环节加强对客户的服务意识，将服务意识贯穿到工作中的每个环节，融入到每个员工的心中，这是销售内勤岗位要不断完善和追求的目标。

农牧行业是中国的朝阳行业，它的不断发展，将会使市场管理与维护的重要性越来越高，销售管理必将越超销售本身，集团服务得天下的理念也将会不断的验证与实现。

内勤销售工作心得体会篇三

我于20xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。？在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款的款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款的款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款的款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款的款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的

款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷的款的培训，这是我个人的想法。）

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷的款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

内勤销售工作心得体会篇四

20xx年1月9日和10日我们四位内勤带着集团领导的器重和信任参加了辅音国际在济南举办的为期两天的中国农牧企业销售内勤效能提升实战研习班，销售内勤工作心得。短短两天的培训让我感受深刻，受益匪浅。回味两天一夜的课程和收获，情景历历在目，***涌动。现就我个人在培训中的一些感悟和收获与大家分享。

此次培训中收获最大的应该就是二次销售以及销售内勤如何正确促成二次销售。所谓一次销售是企业围绕产品展开的销售，它是企业最基本销售过程，包括产品的研发、制造、传播以及产品的使用一系列过程。中小型企业往往注重的都是一次销售。而二次销售则是通过企业为客户提供的体验将客户由价格忠诚、利益忠诚、垄断忠诚等虚假忠诚转变为信赖

忠诚，从而达到客户的持续购买。二次销售的内涵就是在努力提高事后获得的同时，降低客户的事先期望值，进而提高客户的满意度。客户满意度=事后获得-事先期望。销售内勤做为销售的中间环节，是二次销售的执行者，通过售后追踪实现客户对产品的效果体验，通过售后沟通实现客户对企业的合作体验，通过售后服务实现客户对产品的成就体验，通过伙伴关系实现客户的情感体验，从而达到客户持续使用、产品延伸、与朋友分享的这种用了还想用、要了还想要、用了还要送的最终销售目的。客户的期望值在心情愉悦的时候是直线下降的。以上四种体验，客户的体验的越多投诉抱怨就会越少，忠诚度就会越高。我们公司在二次销售方面是个薄弱环节，销售内勤在工作中往往注重的是一次销售，而对于售后追踪、沟通、服务方面做得还远远不够，以市场为中心，将服务理念贯彻到工作中的每一天每一个人，将是销售内勤工作中一次质的飞跃。

第二，树立积极的思维和心态，学会高效的沟通。这是对销售内勤工作的素质要求，更是一个人工作和生活中的必修课，需要我们在工作中不断地学习和总结，努力提升自身素质修养。积极心态是一种对任何人、任何情况或任何环境所保持的正确、诚恳而且具有建设性，同时不违背人类法律和权利的思想、行为或反应。积极的心态将帮助人成长，解决问题，激发人的潜能，改变人生。做为销售内勤如何保持良好的心态，应做好几下点：1. 经常学习，保持比较旺盛的求知欲。2. 任何事物都存在着好与坏的两个方面，没有绝对的好事，也没有绝对的坏事。因此，要一分为二地正确看待当前面临的困难与挫折，并且多从积极的一面去理解和引导事物的发展方向。3. 经常总结经验和教训，避免再犯同样的错误。5. 为人坦诚，保持爱心，爱家人、爱朋友，与人友好相处。6. 遵守法律法规和规章制度。7. 学会忘记不愉快的人和事，多记别人对你的好，不要记别人的不好。

沟通无处不在，有效沟通的基本原则是准确、完整、及时、策略，要注意场景、气氛、情绪等三要素。良好沟通的本质

在于换位思考，要会听会说，是双方之间信息的传递、愉快的感觉，从而达到双赢。在培训中讲师运用视频、案例声情并茂的讲解，并通过实际工作中的问题来一一剖析，让我们学会了如何把握客户的心理，根据客户的不同心理需求来为客户服务。同时讲师与学员间主动、友好、亲切的沟通，让我深深地感受到高效沟通的魅力所在。

第三，对销售内勤的素质要求，心得体会《销售内勤工作心得》。首先是销售技巧，以产品或服务之优点对客户的益处做出销售，或者是了解及协助处理客户提出的异议，在自己不能处理时要及时反馈给相关人员，或者留意购买讯息并及时反馈给销售主管以利于作出行动，促成和确认交易。其次是销售内勤良好的习惯，包括自我启发、目标设定和时间管理。再次，学会八个实用管理工具与方法(戴明循环、冰山资质模型、四象限分析法、80/20法测、团队纺槌分析、木桶原理、oec管理法、6s管理)，灵活动运用到工作中去。最后就是改变自我十大基本心态。

通过这次培训让我看到了自身工作中的不足，同时也意识到要在工作中不断学习提升自己，要时刻保持学习的状态和求知的欲望，与时俱进。目前我们销售内勤工作中在客户服务方面还存着很大欠缺，以市场为中心通过日常业务、营销活动的追踪、检查、客户回访等环节加强对客户的服务意识，将服务意识贯穿到工作中的每个环节，融入到每个员工的心中，这是销售内勤岗位要不断完善和追求的目标。

农牧行业是中国的朝阳行业，它的不断发展，将会使市场管理与维护的重要性越来越高，销售管理必将越超销售本身，集团服务得天下的理念也将会不断的验证与实现。

在20xx年5月份我进入现在的公司做销售内勤工作。在任职期间，我非常感谢领导及同事们的工作支持和精神的鼓励。在大家的帮助下，我深刻感受到了一个大家庭的温暖，我以最短的时间融入到了这个集体，在工作模式和工作方式上有了

重大的突破和改变。工作期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现在我将以往的工作总结及往后的销售内勤工作计划如下：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

作为xx*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们

要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

内勤销售工作心得体会篇五

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结如下：

1. 在家具专业知识方面：

2)、公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

2. 自身销售修养方面：

1)、工作中的心里感言。

在x和x二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为是你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)、职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)、重点客户的开展。

我在这里想说一下：我把客户都已分类；有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)、签单技巧的培养。

“怎么拿到客户—跟踪客户—业务谈判—方案设计—成功签单—售后安装—售后维护—人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。