

2023年销售新人工作总结心得体会 销售 新人工作总结(精选5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售新人工作总结心得体会篇一

来xx公司入职已有x个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

工作回顾

- 1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会；并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。
- 2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作。
- 3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息；并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

- 4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。
- 5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观；在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。
- 6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。
- 7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新月异的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流；建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。
- 8、整理我司原有企业专题片x秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。
- 9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力。

销售新人工作总结心得体会篇二

时间一晃而过□20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼

间，我在x工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。

但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。

现就这一年来的具体工作情况总结如下。

我们公司以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作（标书、档案建立归类、资料、文档工作）利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大

家服务。

销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以最大程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽最大能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订；由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢x在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好

的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢！

销售新人工作总结心得体会篇三

回忆这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃进展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名一般员工，在公司领导和同事的鼓舞和帮忙下走过了这一年。

结合20xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

从20xx年11月底接手两个镇的bc类商场，至20xx年六月底。根本上xx年的岁末，仅仅在熟识市场状况、建立初步客情和把握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开头。

刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和协作，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。

我在熟识客户整体状况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便依据市场状况将所负责的35家客户做分级规划。

一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培育客户，有9家。经过与客户的屡次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多协作，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也到达了100%。惋惜的是，由于我个人力量所限，许多客户还没能发挥出的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其

中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人力量和专业学问薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不精确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培育方面没有做好，致使销量没有消失明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业学问，让我深深的感到做销售工作简单，想做好就是一件不简单的事情。

结合公司给我们的屡次培训和我自身的感悟，我总结了十条阅历：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信念强、洞察力强、分析规划力量强、执行力强（和公司的六强不一样）。

1、细

比方，我们跑商场的同事常常要做的事：卖场的库存治理，我常常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，假如我们没有认真的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以肯定要细心。

2、勤

1) 是眼勤，要多观看，俗话说：商场如战场！信息是特别重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，肯定要细心的去观看竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈设、促销政策等等。

2) 是手勤，我们做快消品的，常常要去动手做陈设，占排面，争取陈设到曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量消失增长。

3、多

1) 是多与客户深入沟通，让客户协作我的订货、陈设、价风格整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈设才能强势，销量才能提升。

2) 是多学习专业学问，比方谈判技巧，我们面临的'客户都是很专业的，要想能胜利的和选购商谈而到达我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益匪浅，让我学会了如何与别人沟通，让我受用一生。

3) 是多调整心态，做销售这行，会常常面对许多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信念，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。

这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的缘由，多分析，才能扭转为难的局面。我之前常常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信念都没有，还是同事和主管给了我许多的鼓舞，给我信念，使我又有了昂扬的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1) 自信念强，做销售，没有信念，什么都做不了，有了自信念，才能无望中夺得生气，在苦痛中抓住欢快，在压力下摆脱苦恼，在失败中找到盼望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓舞和支持。

2) 洞察力强，做快销品，要对市场状况敏感度高，客户对我产品的陈设、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时地把握。比方，一个好的陈设位，许多厂家都想要，但当时还有陈设其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解状况，假如能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3) 分析规划力量强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的学问。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个具体的、可执行性销售规划，然后按部就班去执行，这样就能节省更多的时间和精力，并且到达抱负的效果。特殊是对数据系统的建立，使我更精确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，特别利于下一步的工作规划。

4) 执行力强，这诗司最提倡的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的熬炼。我以前很懒散，特殊不喜爱洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些原因，渐渐的这个毛病也改掉了。

在近一年的工作中，自我感觉也消失了许多问题，主要有以下几个方面

1、忙劳碌碌

每天在公司上班总是觉得忙劳碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是详细干了什么，却也说不出个所以然，通过主管屡次的指导，发觉主要是由于没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙劳碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我预备根据主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少阅历

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的选购或门店的主管打交道，常常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是许多小问题。

到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，由于这种时候需要多方面的学问和阅历以及许多的专业理论学问，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的缺乏，随时给自己充电，同事也盼望公司能多给一些这方面的培训时机，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒散

在以上总结的阅历中，平常在执行的时候有时不能够百分百做到，盼望领导在以后的工作过程中能够常常赐予指正。

销售新人工作总结心得体会篇四

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，为此我们要做好回顾，写好总结。总结怎么写才是正确的呢？下面是小编为大家整理的新人销售工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解，现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第一、作为一名销售部人员，认清自己的职责，完成自己的本职工作

第二、全力以赴完成自己所负责客户的订单；

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，

积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

- 1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

总结十个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于

向领导和同事学习，从他们身上获得自身所缺少的品质，以期提高自己，在过去的工作得失基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

2、加强对公司产品的了解，做到和客户能大大方方，没有什么大的障碍交流；

5、端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么销售这个职业能不断丰富自己人生的经历。

6、重点关注明年能产单的客户，深刻理解二八原理，争取明年能拿下单子。

销售新人工作总结心得体会篇五

我们在xx年继续坚持“学习无止境”的精神，牢固树立培训是长期投入的思想，推动公司员工向更高的目标看齐，下面介绍一下今年的工作情况：

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。培训课程主要集中为以下几类：

1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度。

2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3□

3、新员工岗前培训。

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

（一）取得的成绩：

1□xx年度的培训与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、在xx年公司通过iso9002□xx标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025□gb/t19035-xx和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

（二）存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力

不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

（一）有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

（二）具体措施

1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具

体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。