

销售读后感集 销售工作读后感(精选10篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？下面我就给大家讲一讲优秀的读后感文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售读后感集篇一

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了兩厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。。。。。。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，

工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以致到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处

理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作。

销售读后感集篇二

读后感已经欠了很多篇了，倒不是没时间写，而是一本电子书看了很久，才四五分之一，那样就写了也太不负责了。昨早上天下雨不能出门，就拿着以前买的销售大师翻翻，突然想到，这个可以凑数！

有好几个世界级的销售大师，我把我这次看到的两位写下。原一平，我记得特别清楚。身高一米四五，三十多了一无所。没钱吃饭一天只吃两餐，晚上就睡公园的长凳。命真是比苦瓜还苦，但他依然每天对着每个人微笑，用他的话，这是价值百万的微笑。有次别人看到他这么开心，想请他吃饭，虽然特别饿，但他还是拒绝了，这位绅士特别敬佩他，最后成了他的大客户。

乔吉拉德，简直就是疯子。每天身上带着大把的名片，甚至吃饭付钱的时候，也把名片递上，特别重视人脉，同时在销售汽车时，不欺骗客户。他的250定律现在仍然是非常有效。

销售读后感集篇三

担任职务：任销售部经理职位

工作描述：主要负责五羊新城广场前期销售所剩的小部分物业的出售及租赁工作，同时负责银行借贷业务，公司兼对大厦内各小业主放盘工作的中介业务。

离职原因：公司已结业

公司名称：广州市永晋经济发展有限公司(龙晖大厦发展商)

销售读后感集篇四

联系电话：187*****

电子邮箱：

求职意向

希望岗位：房地产销售、高级招商

工作年限：8 职称：无职称

求职类型：全职

到岗时间：随时

工作经历

xx年3月一至今xx公司，担任高级招商。工作内容：负责项目日常招商工作协助总监处理本部部分日常协调工作。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任招商主管。工作内容：主要负责本部团队管理与日常工作安排协助经理完成每月工作指标，客户洽谈、签约和维护。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任区域驻店。工作内容：主要

负责店铺管理仓车来货rdw数据财务对帐收货内部调查重大事故处理等工作。

xx年3月—xx年7月xx公司，担任部门主管。工作内容：主要负责如何提高销售控制成本降低损耗商品销售陈列库存数据管理员工管理和日常安排等工作。

教育背景

毕业院校：南开大学

最高学历：大专

销售读后感集篇五

个人照片

目前所在地：广州民族：汉族

户口所在地：身材□173cm68kg

婚姻状况：未婚年龄：26岁

培训认证：诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：房地产销售工作年限：8职称：无职称

求职类型：全职可到职-随时房产销售简历工作描述

月薪要求□20xx--3500希望工作地区：广州

个人工作经历：

公司名称：广州市置晟物业管理有限公司(嘉宝华庭发展商子公司)

起止年月□20xx-10□今

公司性质：私营企业所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：客服中心主管

工作描述：全面负责发展商与业主交收楼工作，在交收楼前期及交收楼期带领整个部分同事做出大量准备和协调工作，奋战尽七个月，既复杂、坚艰又圆满地将物业交予各业主!离职原因：

公司名称：广州东城联合发展有限公司(五羊新城广场发展商)

销售读后感集篇六

1. 如果您能专业、敬业、守法、尽本份照顾您的保户，忠诚于您所属的保险公司，则那顶荣耀冠冕将非您莫属。
2. 一百次拒绝，就坚持一百零一次说明，就多这份坚持，让客户改变原有的心意。
3. 您想现在开一张不额支票，存在保险公司，还是未来开一张巨额支票，给税务局?
4. 销售无形寿险商品，行销人员的态度、形象，会直接寻决定客户的购买意愿。
6. 行销旅行要把握住有限的时间，做最充分而紧凑的运用，

才能收到最好的成绩。

7. 我不知道谁会对我的产品有兴趣，但是只要我持续地拜访客户，一定会有对我们产品或服务有兴趣的人出现。

8. 从事推销工作必须有“从零思考”，与“战争作为”，唯有事前紧密周详的规划，才会有具体有效的攻击火网。

9. 保险是为风险买保障，为服务预支费用，如果服务保障都应打折，您还能相信保险吗？

10. 了解新企业主的忧虑，以及活动状态，有助于您为他们设计合格的保单。

11. 在没有取得准客户的共识之前，任何仓促的同意，都会导致事后的反悔或疑惑。

12. 一个战略业务员，是懂企业、懂市场、懂人性、懂竞争对手的全功能战士。

13. 雄厚实战经验的唯一方法，就是每日勤于拜访客户，而相处的艺术，则端视个人的良好修养。

14. 市场竞争白热化，未来将是抬头乐干，愿意动脑思考，广泛吸收情报的战略业务员的时代。

15. 行销人的特质是不会因被拒绝而灰心丧志，每个准客户都会是客户；不管外界如何，我不会被击垮，有机会多学习；对公司产品有十足信心；每周做20访。

17. 要成为受人欢迎，期待的推销员；就要成为提供客户利益的肯贡献的推销员。

19. 生意的大小，受您的想法支配。想得小，这宗就小；想得多，这宗生意就大。

20. 掌握聆听技巧，多读些相关的读物，相信您必定会让成绩更上一层楼。

销售读后感集篇七

最近读了本《销售队伍管理》，感触颇深。里面介绍了如何打造销售团队以及如何开发客户进行了详细的描述及策略步骤等。其中让我影响最深刻的是其中对客户的研究规划，而这也是我司目前最薄弱的一环。

文中提出关于开发一个客户，这个客户是否建议开发进行的详细的见解。

客户有什么特征，客户的销售额，销售市场，财务状况，商业信誉，战略要求，具体负责人等等的背调需要进行详细了解，才能对症下药，进行策略性的接触拜访以及后续的业务开发。

因此做销售不仅仅只是卖产品，首先是学会如何与人交流。而一个销售团队，在整个销售里面分工都要明确，各司其职，才能为后续业务开发及稳定发展打下坚实基础。就目前而言，我不担心公司的产品质量，客户调研这块是我司目前最欠缺的。客户的具体负责人信息，籍贯，爱好等等都需要我们去了解，我们才能采取相应措施进行接洽。包括竞争对手的优劣势，风驰自身的优劣势都要进行梳理。

包括不同场合接见客户的着装，我们都需要进行系统化的规范，而这恰恰需要公司制度来完善的。

文章中还提到了往往在开始之初客户不了解，抵触，没有产品方面的需求，在这时候就要想办法创造需求。电影“华尔街之狼”里面有个经典的卖笔桥段，建议大家有空去看下。大致内容应该是男主要求地底下员工卖笔给他，其他人采用的方式都很传统，介绍笔怎么怎么好。有个员工很特别，拿

了他的笔对他说：“我需要你的签名，麻烦你帮我签一下。”男主回复：“我现在没有笔。”员工：“那么你需要这支笔。”

这给了我深刻的印象，我们目前的思想仅仅局限在怎么卖我们的产品，如果推荐产品的优越性，而忽略了客户的需求。这其实跟自身知识储备，人机交往息息相关。老话说得好：“四流的销售卖价格，三流销售卖产品，二流销售卖服务，一流销售卖自己。”必然有其一定道理。

只有不断强化自己，提升自己，多与人接触，才能了解需求，发现需求，创造需求。才能体现自己价值，这样才能无往不利。总而言之，之前我们自以为的我们有好的产品，不愁没客户的这种观念是错误的。产品只有符不符合，没有好坏之分。而其中人在其中才起到关键作用。

销售读后感集篇八

担任职务：物业管理员

工作描述：一般性物业管理工作；

离职原因：找到更好的岗位

公司性质：私营企业所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：物业顾问

教育背景房产销售简历工作描述

毕业院校：广东省国防大学房产销售简历工作描述房产销售简历工作描述

销售读后感集篇九

- 1、依据企业营销目标和市场需求，制定公司的销售计划并组织实施。
- 2、主持销售部门日常工作事务，合理调配人力、物力等资源。
- 3、负责处理销售人员无权处理或无法解决的重大问题。
- 4、处理与公司其他部门的关系，与其他部门有效合作。
- 5、做好本部门人员的工作指导和考核工作。
- 6、寻求部门新的利润增长点。
- 7、组织本部门员工开拓市场，开展促销和品牌宣传活动。
- 8、组织本部门员工对二级经销商开发与管理。
- 9、组织对本部门的人员培训。

二、销售经理工作要求：

- 1、掌握现代企业管理、市场营销等经济理论。
- 2、有良好的人际交往和沟通潜力。
- 3、有市场竞争的分析潜力，有应对棘手问题的处理潜力。
- 4、了解国家对二手车交易的有关政策和交易流程。

销售读后感集篇十

销售人员是指直接进行销售的人员，包括：总经理、业务经理、市场经理、区域经理、业务代表等。销售是创造、沟通

与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人(stakeholder)受益的一种组织功能与程序。销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

销售员的工作内容包括两个方面：

1. 为顾客提供服务。
2. 帮助顾客做出最佳的选择。销售员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种产品能使他获得最大的利益。

销售员如何帮助顾客呢？

- (1) 询问顾客对商品的兴趣、爱好；
- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- (3) 向顾客介绍产品的特点；
- (4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的益处；
- (5) 回答顾客对商品提出的疑问；
- (6) 说服顾客下决心购买此商品；
- (7) 向顾客推荐别的商品和服务项目；
- (8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

一个好的销售员能向顾客提供很多有用的信息，出许多好的主意，提许多好的建议，能够帮助顾客选择中意的产品。

站在公司的角度，销售员的职责包括：

1. 宣传品牌。销售员不仅要向顾客销售产品，更是销售产品

背后的品牌，要在流利介绍产品的基础上，介绍产品的品牌价值，介绍一种品牌承诺，让顾客不仅买到产品本身，更是买一份放心。为此，销售员要做好以下工作：

(1) 通过在卖场与消费者的交流，向消费者宣传本品牌产品和企业形象，提高品牌知名度。

(2) 在卖场派发本品牌的各种宣传资料和促销品。

2. 产品销售：利用各种销售和服务技巧，提高消费者的购买欲望，实现更多的销售。

3. 产品陈列。做好卖场生动化、产品陈列和pop维护工作，保持产品与助销品的整洁和标准化陈列。

4. 收集信息。销售员要利用直接在卖场和顾客、竞品打交道的有利条件，多方面收集并向公司反馈信息。

(1) 收集顾客对产品的期望和建议，及时妥善地处理顾客异议，并及时向主管汇报。

(2) 收集竞争品牌的产品、价格和市场活动等信息，及时向主管汇报。

(3) 收集卖场对公司品牌的要求和建议，及时向主管汇报，建立并保持与卖场良好的客情关系，获得最佳的宣传和促销支持。

(4) 了解卖场的销售、库存情况和补货要求，及时向主管反映。

5. 带动终端营业员或服务人员做好本产品销售。销售员不仅要自己做好销售，而且要带动终端店的营业员和服务人员做好自己公司产品的销售。为此，销售员要做到：

(1) 传递产品知识、企业信息：向终端店员介绍自己的公司和产品信息，让他们在了解情况的基础上做好销售。

(2) 示范：销售员可进行销售示范，教会终端店员如何销售自己的产品。

(3) 联络感情：与终端店员沟通感情，以激励其销售积极性。

(4) 利益激励：赠送礼品、样品、返利、开展销售竞赛等。