

# 2023年销售如何写心得体会(模板8篇)

实习心得是对自己在实习过程中所取得成绩和不足的总结和概括。接下来是一些实习心得的范文，让我们一起来看看吧。

## 销售如何写心得体会篇一

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。

回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

### 1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。

有了顽强的精神，于是事半功倍。

持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。

往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

### 2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解

客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，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，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

### 3、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，我深信着这一点。

因此自从我进入易居公司的那一刻起，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先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。

同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。

这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

### 4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，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的过程，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，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，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

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，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。

人生是需要积累的，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，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。

如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。

我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的快乐。

尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我的大学所学专业相关的。

所以做起来也更加上心。

选择房地产这一行业，首先建立在自己比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自己在这一行业的适合的工作岗位。

最后还想要扩大自己的人脉关系，增长见识。

下面讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就

自然不一样。

对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。

只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。

所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。

所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。

你认为自己是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。

这就是自我的形象。

师傅说她每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。

“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩

是最棒的”；这就是对自己的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。

销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。

对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。

一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。

一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信程度。

在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。

只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。

这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。

产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。

通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，

知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。

商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。

因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够“利顾客”的思考方式。

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。

只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。

这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户

真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。

所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。

对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。

我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。

每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。

一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起



购买的欲望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢？而在自己销售给自己的过程中十有八九你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢？如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。

这是一种很好的练习方式。

拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢？所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。

一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。

在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。

最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么！因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。

对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的。

## 销售如何写心得体会篇二

销售心得体会总结是对个人在销售领域的成长和经验的总结，它不仅可以帮助自己反思和提升，还可以与他人交流和分享。然而，如何写好一篇销售心得体会总结并不容易。本文将分享一些建议和技巧，帮助读者写出连贯、有条理、有深度的销售心得体会总结。

### 段落2：明确目标和重点

写销售心得体会总结首先需要明确自己的目标和重点。可以问问自己，想要表达什么样的思想和感悟？想要呈现什么样的销售技巧和经验？明确目标和重点可以帮助整理思路，让文章更加有针对性和有深度。

### 段落3：结合实例和案例

在写销售心得体会总结时，结合实际的销售案例和个人经历是非常重要的。通过具体的实例，可以使文章更有说服力和可读性，读者能够更好地理解作者的思考和推导过程。同时，实例和案例也可以让读者得到一些实用的销售技巧和经验，帮助他们在实际工作中取得成功。

### 段落4：保持逻辑和连贯性

一篇好的销售心得体会总结应该保持逻辑和连贯性。在写作过程中，要注意将每个观点和论据进行合理的组织和连接，使得读者可以很自然地跟随文章的思路和逻辑推理。可以使用过渡词、连接词等手段来帮助构建良好的逻辑和连贯性。

### 段落5：总结归纳，展望未来

销售心得体会总结的最后一个段落应该是总结归纳和展望未来。在总结归纳中，可以对前文的论点和实例进行总结，强

调自己的主要观点和经验；在展望未来中，可以分享一些自己的进一步思考和学习计划，这样可以给读者留下一个积极的印象，并鼓励他们在销售领域继续深耕。

综上所述，写一篇好的销售心得体会总结需要明确目标和重点，结合实例和案例，保持逻辑和连贯性，并进行总结归纳和展望未来。希望这些建议和技巧能够帮助读者写出更好的销售心得体会总结。销售是一门手艺，通过写作和总结可以帮助我们不断提升和进步，取得更好的销售成绩。

## 销售如何写心得体会篇三

每个销售人员都希望自己的产品能够畅销，赚来一大笔利润。但是，在这个竞争激烈的市场中，如何成为一名优秀的销售人员？如何写好销售心得体会，整理出经验和方法，对于销售人员来说是非常重要的。本文将分享五个关键点，帮助你写出简短却高效的销售心得体会。

### 第二段：总结经历

### 第三段：提炼亮点

在总结经历之后，提炼出自己的销售技巧和取得的成绩。用一两句话概括，阐述你最有效的销售方法是什么，如何有效地与客户沟通？提出你的亮点，证明你是一名优秀的销售人员。

### 第四段：融入感悟

通过亮点的叙述，可以将你的销售经历和取得的过程与其他销售人员进行对比和参考。那么，通过写销售心得体会，你需要发掘出自己在销售过程中的感受和启示，让读者可以更深入地了解你的方法和体会。展示你对销售行业的理解与认识，加深读者对你的认可和信任。

## 第五段：总结

最后一个关键点是总结。总结体现了思考和提高的过程。它可以让你销售心得体会更具有可读性和引导性。对过去的形象进行总结，思考未来的发展方向。这有助于持续创新，不断分析自己的经验和方法的优缺点，不断进步。

## 结论

总体而言，写销售心得体会简短需要遵循以下五个关键点：总结经历、提炼亮点、融入感悟、总结和思考未来。这些关键点将帮助你提高写作和沟通技巧，让你的销售心得体会更加深入人心。最重要的是，做好自己，发挥自己的优势，不断提高。

## 销售如何写心得体会篇四

在当今的商业社会中，销售技巧和能力对于一个人的职业发展非常重要。随着市场竞争的加剧，每一个销售人员都需要不断地去改进自己的销售技巧。在工作中总结自己的心得体会，是一种非常好的方式来提高销售技能和效率，同时也能够让人们更好地理解市场需求和客户心理。下文将会讨论如何简短地写出自己的销售心得体会。

### 第二段：确定主题

首先，在写销售心得体会之前，需要明确的是主题。在工作经验中，经常会遇到一些问题和挑战，而这些问题和挑战，可能是我们写销售心得体会的一个主题。比如，如何在销售时更好地引导客户、如何处理客户投诉、如何挖掘客户需求等等。在确定主题之后，需要注意的是，要将心得体会写得具体、实用，而且要抓住重点，结合实际案例进行介绍。

### 第三段：制定小纲

在确定主题之后，需要制定一份小纲来帮助你更好地写出心得体会。小纲的作用是你明确自己写作的方向，使文章内容更有条理性。小纲可以包括以下几个方面：

1. 问题及其原因：简单描述遇到的问题及其原因，这样可以引起读者的兴趣；
2. 解决方案：介绍解决问题的具体方法或者做法，并提供具体案例；
3. 实施效果：用数据说明实施后的效果；
4. 总结和启示：总结经验，得出启示。

#### 第四段：结构安排

在制定小纲之后，需要确定一下文章的结构。文章结构的安排很重要，这样可以让读者更好地理解你的思路。一般情况下，每一篇文章都应该包含以下几个部分：

1. 引言：引出主题，吸引读者的兴趣；
2. 正文：按照小纲的安排，介绍自己的经验，提供具体的案例；
3. 结论：总结文章，提出实践建议。

#### 第五段：注意事项

在写销售心得体会的时候还有一些需要注意的事项：

1. 不要讲故事，要突出重点，有重要的内容一定要注意突出；
2. 表现出自己的专业能力，用专业术语，说明自己的专业度；

3. 内容要简明扼要，清楚明了，让读者一目了然。

结论：

总的来说，在写销售心得体会这个过程中，我们应该注意到主题确定、小纲制定、结构安排等写作规则，讲述真实的案例，并要注意避免讲故事。只有这样，才能让读者更好地理解你的思路，并从中获得经验和启示。

## 销售如何写心得体会篇五

要想推销出自己的产品，首先就是要将自己产品的优缺点弄清楚，并且和其他的品牌相比有什么不同之处，分析出应该会在哪一方面起作用，可以放在什么区域销售，然后利用自己资源将其推销出去。

销售的主要特点在于使用自己的语言技巧，发挥自己的人格魅力，交到一个合适的朋友，然后维持好这段朋友关系，然后我们可能就会将我们的产品销售出去。当然有一点的前提是，不能相互欺骗，尤其是关乎质量问题的时候，相互的信任真的是一件很好的事情。

现在因为网络的发达，信息传递速度快，还有品牌效应，所以就算是酒香也怕巷子深，所以在我们销售的过程中宣传是一件很重要的事情，尤其是当一件新产品出现时，会不会有人购买，就要看宣传的效果好不好。但是在宣传的过程中怎么才能得到最好的效果呢？就是提前做好准备，尤其是市场调查，这是一件必须要做的事情，通过调查得来的情况做出适当的促销方案，根据消费者的心理来制定。规划好产品的卖点、制定出合适的促销方案、同时做好投放的计划，我们对于饮料的宣传就成功了一半，另外一半就要看消费者对于我们的产品有什么中肯的评价了。

我们现在销售过程中可以做的事情很多，但是首先要做的事

情就是建立起消费者对于我们产品的信任，然后就是运用各种方法和技巧将我们的产品销售出去，最终形成一条稳定的供需链条。

在我看来销售的工作过程中需要做事情很多，三言两语是说不清楚的，但是有一件事情可以肯定的是，只要我们付出的辛劳没有白费，我们就会有收获。而且市场上各种东西的更新换代都很快，要跟上社会的脚步，将销售这份工作做到更好，还需要更加努力学习，我们之前积攒的工作经验是为了让我们对之后的信息作出相对准确的判断，但是一味地依靠经验自己不学习也终将被淘汰。在之后的工作中我会更加努力学习，让我在热爱的事业中一步步走到最后。

销售个人如何分享心得体会【篇3】

## 销售如何写心得体会篇六

在竞争激烈的市场环境中，销售人员的能力成为企业取得成功的重要因素之一。销售心得体会总结是销售人员将过去的经验与教训进行反思和总结的重要方式之一。本文将从明确总结的目的、整理具体内容、提炼关键点、给出宝贵建议和持续改进几个方面，为大家介绍如何写好销售心得体会总结。

第二段：明确总结的目的

在写销售心得体会总结之前，首先需要明确总结的目的。销售心得体会总结的目的主要有两个方面。首先，是为了回顾和总结过去一段时间的工作经验，分析成功之处和不足之处，帮助销售人员进一步完善自己的销售技巧和提高工作效率。其次，是为了分享总结出的经验和教训，让其他销售人员避免犯同样的错误，加快他们的成长进程。

### 第三段：整理具体内容

在进行销售心得体会总结之前，销售人员需要整理具体的工作内容。这包括了与客户的沟通记录、销售过程中的困难和挑战、销售策略和方法的应用等。通过整理这些具体的内容，可以帮助销售人员深入思考，对自己的销售工作进行全面评估。

### 第四段：提炼关键点

在整理具体内容的基础上，销售人员需要提炼出关键点。这些关键点可以是成功的销售策略和技巧，也可以是遇到的问题和教训。关键点要具有指导性和实用性，能够帮助其他销售人员更好地应对类似的情况。在提炼关键点的过程中，销售人员可以采用归纳总结的方法，将相似的经验教训进行归类，提取出共性和规律。

### 第五段：给出宝贵建议和持续改进

在总结出关键点之后，销售人员可以给出宝贵建议和持续改进的方向。这些建议和方向可以针对自己的销售工作，也可以对其他销售人员有所启发。例如，可以提出改进销售沟通的技巧，加强客户关系的建立和维护，提高销售工作的效率等。同时，销售人员也需要持续改进自己的销售技能和知识，不断学习和更新销售理论和方法，以应对市场的变化和竞争的挑战。

### 总结：

销售心得体会总结对于销售人员来说是一种重要的反思和学习方法。通过明确总结的目的、整理具体内容、提炼关键点、给出宝贵建议和持续改进，销售人员可以不断提高自己的销售能力，取得更好的销售业绩。同时，销售人员也可以通过分享总结出的经验和教训，帮助其他销售人员快速成长，



共同推动企业的发展。因此，写好销售心得体会总结对于每一位销售人员来说都是必不可少的工作。通过不断总结和改进，销售人员可以不断提升自己的销售能力，为企业的发展贡献更大的价值。

## 销售如何写心得体会篇七

一份完整的快速消费品年终总结包括三部分，一是过去一年取得的成绩，二是对上一年工作进行分析总结，三是对新一年的计划或是展望。

### 一、过去的一年取得的成绩

回忆过去的一年里，主要的工作成绩，要把对公司整体市场发展有利的放到前面，由大到小，由重到轻的顺序，有选择性的列出来，，但不要太多，容易变得冗余。

### 二、对上一年工作进行分析总结

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因

分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

### 三、新一年度营销工作规划

年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

## 销售如何写心得体会篇八

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

(一)首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

(二)做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的\_\_的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!

比如说：今天我跟\_\_总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，)但是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣券;红酒券和蛋糕券)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟\_\_总通电话的时

候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们\_\_区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

(三)要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

销售个人如何分享心得体会【篇2】