

# 2023年销售工作心得及感悟 销售工作心得及感悟年(精选10篇)

通过写实习心得，我们可以回顾整个实习过程，总结实习中的问题和挑战，并从中获得启示和教训。如果你正在写培训心得，不妨参考一下小编为大家整理的一些范文，或许会有所帮助。

## 销售工作心得及感悟篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

我们心里有一些收获后，可以寻思将其写进心得

体会

中，如此就可以提升我们写作能力了。很多人都十分头疼怎么写一篇精彩的心得体会，下面是小编精心整理的销售工作心得及感悟5篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

### 销售工作心得及感悟1

自己从20\_年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_年\_月\_日，\_年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

### 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客

户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

#### 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

#### 五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

##### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确

定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

## (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支，prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、20\_年区域工作设想

总结一年来的工作，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其他业务员和同行学习，06年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一) 依据\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对\_已形成销售的永登电力局、张掖电力局因\_年农网改造暂停基本无用量，\_年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 七、对销售管理办法的几点建议

(一)20\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20\_年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20\_年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回

时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四) 由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

## 销售工作心得及感悟2

这段时间的工作让我感触是非常大的，作为一名手机销售我对自己的工作能力和态度是持有一个好的态度，我能够清楚地意识到自己有哪些不足，这也是我对自己各个方面最直观的一个证明，做销售让我感觉非常的轻松，也非常的有动力，有些方面是我应该主动一点去做好的，在这些细节上面我应该主动督促自己，不管是做什么事情都应该给自己充分的时间和空间，现在包括未来这些都是我应该主动去做好的，我的行为也是对自己各个方面能力的一个证明，我的感激在工作当中领导的提点，周围的同事也让我感觉非常的有动力，我清楚地知道这些都是我需要努力的方向，这段时间以来我也有一些心得。

通过这段时间以来的一些工作能够让我看出来自己身上的缺点，这对我而言是非常有帮助的，我也是能够看到在一些事情上面我应该朝着什么方向发展，我也能够意识到这些都是我应该去做好的，做手机销售这份工作让我感觉非常的轻松，我再也不会再出现这样的情况了，这对我而言是有着非常大帮助，有些事情应该要去让自己一点点去成长起来，我认为有些事情是可以一点点去做好的，我也是慢慢的看到自己的进步，这对我而言是非常有意义的事情，工作当中自己做的也不是非常的好，我真的是不知道我应该去做好的哪些事情，我真的是考虑了很多，我不希望这样持续下去。

过去一段时间以来给我最大的感触就是自己进步了很多，想要去卖出产品不是一件容易的事情，我也一直都在思考我要

怎么去努力，这对我而言非常的重要想，在学习当中我一定会也会继续努力的，作为一名销售我需要去的认真的落实好工作当中的一点一滴，有些事情是非常开心的，每次卖出一步手机的时候内心就是很开心，也是非常的有成就感，这种感觉真的是非常的好，让我能够清晰的体会到这一点，不管是在现在还是在未来我认为这些都不是什么问题，我也是希望那个通过这样的方式去做好自己的本职工作，销售工作也是让我感觉非常的满足，在这样的工作环境下我真的思考了很多，我不会再这样消耗自己的时间了，这是作为一名手机销售应该努力的方向。

我现在对自己各个方面的能力也是认可的，我想要让自己处在一个好的工作环境下，对自己要有足够的耐心，要让自己根据自己的实际情况做出判断，我以后会更加努力的。

### 销售工作心得及感悟3

我是20\_\_年\_\_月份到公司的，20\_\_年\_\_月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

!这几个月我完成的情况大概如下:

- 1、财务方面，我天天都做好记账，将天天的每一笔进出帐



具体做好记录。上交总公司. 应收账款, 我把好关. 督促销售员及时收回账款! 财务方面, 因为之前没接触过. 还是有很多地方不懂. 但是我会虚心讨教, 把工作做得更出色。

2、至于仓库的治理, 天天认真登记出库情况, 铺货登记。库存方面一般都是最低库存订货, 但有时因为疏忽, 零库存订货. 造成断货的现象, 这点我会细心. 避免再有零库存订货的发生。

3、帮销售员分担一些销售上的问题, 销售员不在的时候, 跟客户洽谈. 接下订单。(当然. 价格方面是咨询过销售员的。) 这方面主要表现在电话, 还有qq上。因为之前在国内部担任助理时, 与客户的沟通得到了锻炼, 现在跟客户交流已经不成问题了。不过前几天因为我粗心, 客户要货, 我忘记跟销售员说。导致送货不及时, 客户不满足。接下来的日子, 我会尽量避免此类事情的发生。

4、认真负责自己的本职工作, 协助上司交代完成的工作。

## 二、以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点, . 自办事处开办以来, 那边发货频频出现差错。已经提议多次了, 后来稍微有了好转, 但是这几次又出现了以前同样的错误, 产品经常发错型号。

2、返修货不及时, 给客户留下不好的印象, 感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在, 在工作中其他的一些做法也有很大的问题, 主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的, 在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个, 加上没有记录的概括为20个, 6个月的时间, 总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做

好。以上是我的总结. 有不对之处，还望上级领导指点！

## 销售工作心得及感悟4

我于20\_年\_月份任职于\_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20\_年的工作总结如下：

### 一、销售部办公室的日常工作

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、用户逾期欠款额、销售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，这些基本上做到了事事有着落。

### 二、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。

### 三、今后努力的方向

，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。

## 四、明年

### 工作计划

#### 1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员),对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明,力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明,但是年终总结一定是少不了明年的打算,如果公司的习惯是单独行文的,那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

#### 2、要到位

目标需要有措施的支持,通过什么措施、配置什么资源,达成什么目标。先落实有把握的目标,期望达到的目标要另行说明,不能混为一谈,否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉,自己也容易搞糊涂,误将理想当现实。

#### 3、要有突破和亮点

突破,一般可以从今年存在的主要问题着手,今年的主要问题已经在总结中分析清楚了,公司领导也早已看在眼里,要集中精力抓一个问题,虽然一个市场问题可能是成千上万,但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发,一年解决一个主要问题,

上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

在20\_年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

#### 4、20\_年的计划如下

1)、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2)、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

销售工作

心得

及感悟5

大学毕业就来泰盈工作，如今已有两年多了!现在恰逢行业低谷，很多人选择跳槽甚至转行。这使我想起了入行之初的情景，记得参加公司面试的前一天，意大利ac米兰俱乐部传奇球星马尔蒂尼退役了，马尔蒂尼之所以伟大，不仅仅是因为他的足球天赋，还在于他的忠诚和坚持。在转会如家常便饭的足球圈，在ac米兰一家俱乐部一踢就是24年，着实让人敬佩!而同样拥有极高天赋的伊布却被球迷戴上“三姓家奴”的帽子。销售工作流动性大，门槛很低，但是想做好并不容易。泰盈被称作“家庭、学校、军队”刚一进入公司就被她的企

业文化深深吸引，那时候就决定要好好坚持下去。虽然大学学的是市场营销，但是真正进入销售实战中才发现要学习的东西还很多。进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。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。

一个有着积极态度的销售人员，相信他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”；这就是他对自己的一种肯定。

每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。在当前的市场状况下，我总结了以下几点销售心得，希望对大家有所帮助：

## 1. 维护一个老客户比去寻找一个新客户容易。

这里的意思是说，找一个新客户所花的成本相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个新客户来或者是回头客的成本是5元，也就是说在老客户身上花费很少的成本，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友(对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解是最好的方法。)

## 2. 身边的人际关系网络。

人际关系网络是最好的广告之一。一定要扩大我们的交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、朋友的朋友、老

客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播下了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

3. 面对挑剔的客户我们要保持微笑。

)如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

4. 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”，这样导致一些客户流失，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，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

5. 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。要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，推销自己的项目首先要充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，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，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最

大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

## 6. 保持良好的心态。

龟兔赛跑的寓言不断地出现。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、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。

这点我觉得丁栋丁经理是我们的榜样，他坚持着一步一个脚印踏踏实实的完成每件事情，他的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

## 销售工作心得及感悟篇二

作为一名普通的银行柜台员工，有幸被评为两节营销“营销明星”，万分感激。在长期的柜台服务与营销中，我有以下的几点心得体会供大家参考。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息。柜台是银行的窗口，我们迎接客户时，微笑能拉近我们的距离，为我接下来的服务与营销创造了条件。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习潜力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要透过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和分析适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端

客户推介本外币通知存款、利得盈、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通、借记卡、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的潜力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，为进一步营销打下基础。

我们要树立“换位思维”的思想，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。我们要做一个最佳听众，认真倾听客户的需求。从客户的角度出发，适时为客户提出贴合客户利益的理财推荐，这样才能与客户实现真正的沟通，为客户带给全方位的服务，让客户获得超出期望值的需求。

以上几点需要在平时的工作中日积月累，需要在平时的工作中训练及培养。因为此刻的银行已向营销型转化，营销是一个过程，是我们日复一日工作的一个目标。我们柜员只有做好了以上几个环节后，才能够更好的做好服务客户的最后一步。

营销中的“二八法则”告诉我们：企业80%的利润是由20%的客户创造的，而80%的其他消费者只创造了20%的利润。如何挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户是当务之急。银行有着得天独厚的优越性，它掌握着超多的客户资料，我们能够根据顾客的年龄、性别、职业、收入、文化程度等状况进行市场细分，根据不一样顾客的不一样需求，带给差异化的便利性服务和支持性服务以到达优质服务的无差异性。

对待高端客户或老客户时，如果你能主动的招呼客户，准确地称呼某先生或某小姐，表示对客户的熟悉，使客户有被重视的感觉，这时再顺势推销新产品，相信有事半功倍的效果。又如，对第一次接触银行的新客户，应主动热情介绍服务品种、方式，适时为客户理财当好参谋，准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象。对异所大客户，能够向其介绍理财卡、信用卡、理财产品等，或问其是否住在我行附近，



争取做好异所转存工作。当有人开户时，我们应用心介绍借记卡，在为其办理的过程中，适时推荐我行的电子产品，在推荐电子产品时应注意两点：第一，对于新开电子产品的客户，不要一开始只介绍产品的使用方法，因为他们不了解，办理时间有限，他们往往会拒绝。而要让他们对你所推荐的产品产生兴趣，比如上网购物、不用去移动厅交话费、淘宝网等等，给他办完了，再给他介绍怎样使用，或叫来大堂经理给他讲解。电子产品抓一个，办一个。但作为银行的生命线——存款，只能以人为主。我们只能以服务让每一位客户满意，持之以恒的服务好我们的客户，以我们的服务留住客户，已到达留住存款的目的。我们柜台人员还应学会从人群中分辨出那些是异所的优质客户，那些有可能是未来的优质客户。当然做到这些很难，因为无章可循，唯靠多年的工作，用心去发现，才有可能得到一些经验。以上便是我作为一名柜台人员，透过多年的柜台工作，用心去寻找银行柜台营销的一些心得。

## 销售工作心得及感悟篇三

苏宁电器(002024, 股吧)(002024)加快向三四线城市拓展，公司总裁孙为民对中国证券报透露，将优先考虑广东、江苏、浙江等发达地区。此外，随着苏宁电器智能化、现代化物流基地的建成，公司旗下网上商城苏宁易购有望盈利。

### 渠道下沉优先发达地区

苏宁电器\_\_年的业绩稳定增长。\_\_年公司实现营业收入755.05亿元，同比增长29.51%;净利润40.11亿元，同比增长38.80%。光大证券(601788, 股吧)认为，公司业绩同比维持较高幅度增长除因\_\_年基数较低、宏观政策扶持以外，更重要的在于企业自身的转变，对内公司采取定制、包销□oem等多种手段，不但完善了供应链上下游的对接机制，亦提高了公司的主营毛利率。

值得注意的是，苏宁电器门店扩展的数量远远高于此前公司计划每年新开200家店的规划。\_\_年全年，公司在中国大陆、香港和日本地区合计新开连锁店408家，扣除关闭/置换连锁店，净增门店374家，开店速度超过竞争对手。至\_\_年末在这三个地区合计经营门店达1342家，与国美的门店规模进一步拉近。

事实上，苏宁电器已重启快速开店通道。\_\_年苏宁电器计划新开各类连锁店总数370家，其中，公司计划新进入32个地级城市。随着家电下乡政策的推动、城镇化进程加快，苏宁电器近两年加快了向三四级市场的渗透。孙为民介绍，渠道下沉的主要区域以广东、江苏、浙江、福建、山东等发达地区的县级城市为主。不过他也表示，在\_\_年新开门店中，县级城市的门店还不是主流。

### 电子商务盈利可期

年报显示，苏宁电器对苏宁易购的投资额为5000万元，目前已完成投资，投资收益为-1.5%。对此，孙为民表示，苏宁易购是苏宁电器的新渠道，但公司不会刻意牺牲公司的业绩做大电子商务。

苏宁易购\_\_年的销售额为20亿元。按照苏宁电器的规划，苏宁易购\_\_年全年销售规模要翻两番。孙为民表示，作为新渠道苏宁易购前期需要培育。

“苏宁电器发展电子商务的首要工作是加强组织、运营体系的建设。”孙为民介绍，随着物流体系的完善，苏宁易购的盈利将逐渐显现。据了解，苏宁电器拟在全国建60个物流基地，其中有10%的物流基地除了支持传统家电的销售，同时还支持易购的物流。

2月23日，苏宁电器发布了以电子商务发展为重点的\_\_年整体发展规划。根据规划，苏宁电器将苏宁易购设立为由上市公

司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行。同时苏宁易购将建立独立的采销体系和市场、财务、信息、人力资源、行政等各类配套管理体系，授予独立的采购权和定价权，实施差异化的营销策略。

长江证券(000783, 股吧)认为，较之其他网商，苏宁在物流、信息系统以及服务上的优势较为明显，而独立化运作可有效消除实体部门和苏宁易购之间运行的利益冲突，看好公司电子商务的发展。

## 销售工作心得及感悟篇四

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

### 1、准备，即要随时准备好为客人服务

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

### 2、微笑

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

### 3、重视，就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是

因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

#### 4、真诚，热情好客是中华民族的美德。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地！

#### 5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摩客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

#### 6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

#### 7、精通，要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，

做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

以上是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望和各位分享！

## 销售工作心得及感悟篇五

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题而将我们拒之门外的事情。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail□贺年卡，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法（当然这份工作，你除了自己做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来）。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的'销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

## 销售工作心得及感悟篇六

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地！

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

以上是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望和各位分享！

## 销售工作心得及感悟篇七

尊敬的公司领导：

首先我要非常感谢公司领导给予了我这样一次机会，让我进入这个大家庭、与都安鑫公司的团队共同进步，为公司的发展贡献自己一份薄弱的力量，我相信对我来说这一次机会对我来说是竞争是非常激烈的。所以能顺利的进入都安鑫公司，我会倍感珍惜这样的机会、在未来的公司发展中，我将会贡献出自己最大的努力。

根据这几天对公司基本情况的介绍，以及公司领导对我的教导。今日，提交入职报告一份。对即将开展的工作，以及对职业工作的理解及认识进行陈述。望领导对报告陈述中的不足进行点评，纠正！

2. 尽快的走入角色，对刚刚踏上工作岗位的大学生来说，尽快的进入角色是当前非常重要迫切的问题。原来在学校都是懒散惯了的，现如今如不尽快走进角色那么努力工作，那么就会是今天工作不努力，明天努力找工作。

3. 低调做人，高调做事。作为一个刚刚走出校门的大学生，我们没有任何的工作经验，应该多虚心向别人请教，每个人都有他的优缺点，公司的每一位员工，都可以成为我的老师，只要我有虚心的学习态度，就可以从他们那里学到很多在学校没有接触过的知识。而这些知识，对我在岗位上工作则会有很大的帮助。

4. 要有扎实认真的努力工作。作为唯一一个在nba混的风生水起的姚明，姚明虽然运动天赋没有黑人和白人那没高，但是他经过自己的不懈努力和对篮球的热爱，对打篮球的态度，也在nba占领了他自己的一席之地。

5. 注意工作中的细节。回想在这几天的公司试用期阶段，每一位员工都经常说起工作中的细节问题，有时一个小小的细节，往往就决定了你和客户的关系融不融洽，也是对以后双方合作的重要问题。有句俗话说得好细节决定成败，这句话也体现在我的工作岗位上。

6. 意志力问题。在电话销售中，客户没有直接拒绝你，那么就说明还有成功的机会，那么我们就要坚持努力的，想尽一切办法的去打动客户的心。而不是遭受到一点点小挫折就放弃。总而言之，统而言之，入职以来所见所闻所学，都让我深深地感触到，我进入的不仅仅是一家安防产品的公司，而是进入了一个充满人性关怀的大家庭，在这里，为我的自我发展提供了一个广阔的空间。在这里，我可以充分的发挥出自己的聪明才智。

销售工作心得与感悟4

## 销售工作心得及感悟篇八

在我决心做一名电话销售人员的时候，我去xx公司参加了一



个关于电销的培训。在这次培训中我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。

1、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人员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！

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由xx随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的xx酒店的贵宾卡来说，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越多，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提高的，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xx顾客说完了我们这张卡的'用途(吃饭两个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界xx家酒店通用，一年有效期)，但是我先不告诉他这张卡的优惠(免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手。等第二次有时间跟xx顾客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xx地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！

3、一定要要坚持，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！

[返回目录](#)

## 销售工作心得及感悟篇九

我毕业于市场营销，其实在学校的那几年，根本也就没有学到什么实质性的东西，倒是学会了谈恋爱，喝酒，学会了如何的撒谎不脸红，提起裤子不认账的本事，或许这也是销售的基本功吧，销售生活心得体会。找份销售的工作很好找，所谓要求大专文凭，真的说明不了什么。看看周边做的好的销售有几个是科班出生，那些大本的甚至硕士的销售，早已经被淹死了。

毕业几年，我一直的在一家县级企业坐办公室，自己所学的专业，加上自己的所在环境，这几年我简直成了废人一个人，我真的不知道自己到底能做些什么，还会做什么？一晃就10多年晃过去了，终于也把自己晃的害怕了，企业终于关门大吉了，有人说就是让你这帮人坐黄的，或许真的是吧，奶奶的，老子成了罪人了，关门那天，我从办公室出来，忽然感觉到自己跟一个被赶出门的一个要饭的一样，好恐惧，我要开始靠自己能力去讨生活了，唉，混了几年，感觉到自己白活了一样，昨天还是一个毛头小伙，现在已经没有了当初的锐气，却又要开始新的生活，我不知道自己会面对什么样的经历，没有办法，家里还有两口人跟我要饭吃的，我没有别的选择，重新选择自己的当初专业，销售，也只有这个门槛比较的低，还能接受我这样的人。

说真心话，我真的很不喜欢做销售的工作，我更喜欢去琢磨一些东西，真的后悔当初选择了这样一个专业。我很爱好做菜，做的一手好的川菜和湘菜，曾经想去干一个快餐的什么的，只是没有人手帮忙，所以只好做罢，正好有一个朋友介绍，让我到一个生产阀门的企业做销售，负责广东市场，要求常年的在广东呆着，想想自己这个年龄段了，也没有什么太多的要求，鼓起勇气，南下广东。

我凡事都会做一个最坏的打算，这可能造就了我放不开的这样一个性格。我真的不太善于处理人际关系，尤其很不喜欢

去阿谀奉承，但，销售这样的工作，求人，又怎么能不去做这些呢？学吧，呵呵，活了这么大把年纪了，又要开始学习如何的应付人生。有朋友鼓励我，坚持做，你一脸的诚恳，反而对你的销售有帮助，后来，这还真的有了很多帮助。我现在就把我开始做销售到现在的经历说说，说说我遇到的问题，遇到的困惑，有什么收获，希望各位高人能给一个帮助，希望我能获得提高，帮助自己出成绩。

阀门也算是设备吧，都说做设备的周期比较长，最快的也要半年才会出单子，如果马上出单子，那真的算是撞到大运了。和我一起培训学习的一共3个人，一起学习了半个月，一个30岁的小哥，沈阳人，也是比较的诚恳踏实，一个是50多岁的大哥，齐齐哈尔人，据说做过几年的设备，算是老销售了，但接触几次后，发现他说话有点不着调，或许接触的时间太短，没有真正的了解。

20xx年4月20日，我带了一大拖箱的资料出发了，也没有人告诉我该怎么去做，老的业务员都各忙各的，销售副总也是一个外行过来的，50多岁的人了、那家伙，和你说话一套一套的，(好像是多么的内行，其实就是心眼太多了，但让人一看就能看出来心眼多，这都是后来我了解到他的)眼珠子乱飞，要不是眼皮挡着，就会飞出来，头的中央用几根少的可怜的毛盘起来，真的害怕风，一遇到刮风就赶紧的呼啦头，要不然就会吹的披头散发的了。资料占了行李的四分之三，没有办法，开始就是辛苦，也有老的业务员简单的告诉了我一些的感受，自己也有个心里准备。广东市场，其实就是半壁江山，之前公司已经派出一个业务了s经理，出了很不错的成绩，于是公司就感觉广东市场好，一个人跑不过来，决定再派一个人出来。

当时我们三个人，一个人在天津本地，50岁的老哥负责陕甘宁，当初让我的选择地方是吉林和黑龙江、安徽、江西、湖北和广东的半壁江山，我也很犹豫，不知道哪里好，就问一个做北京市场的哥们，也是他帮我选择了广东，他说，做设

备的周期长，要几个月，东北天冷，你现在去做市场，要出单子快也要半年，半年后，东北又开始冷了，施工期过了，你还没有出成绩，要出的话也要到明年了，公司能容忍你到明年出成绩么？(现在想想公司的一些状况，不是诋毁公司怎么样，这个企业我觉得真的不能发展壮大起来，很多地方根本就不是从实际情况考虑的，要不是就是领导想的太超前，要不就是下面的人对他蒙蔽的太多，总有点闭门造车的感觉)想想也是，于是选择了广东。当然，我选择的是别人选择后留下的。走之前和之前的s经理聊过了，当然他对我的到来也不是很欢迎，毕竟是切入人家的地盘么。他也很直接的给我说，他留下的是骨头，我也理解，但在后来的跑市场的过程中，发现也不完全是他描述的那样。

## 销售工作心得及感悟篇十

201x年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;201x是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于20\_\_年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和 market 经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业

指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

201x年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。20\_\_年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

## 二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键

时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

### 三、 工作计划

#### 201x年的工作规划(重点销售工作规划)

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

### 四、 近期项目

1: 徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

2: 徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目: 洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们

没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。（客户计划春节前后来我司访问考察）

### 3：连云港梦想亮化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

### 4：徐州布嘉泽广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高（客户要求使用低档低价产品）。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。