

卖衣服销售心得分享(汇总8篇)

通过写学习心得，可以记录自己的学习历程，留下宝贵的学习记忆。下面是一篇关于教学反思的典型范文，希望对大家有所帮助。

卖衣服销售心得分享篇一

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师__老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后__老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像_老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和__公司一齐成长，并且在激烈的__市场上占有一席之地。

卖衣服销售心得分享篇二

20__年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：

(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2) 负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3) 有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4) 根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5) 严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6) 根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7) 负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8) 接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9) 对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：

(1) 销售知识技能上有待提高

(2) 不能百分百完成销售任务

(3) 协助主任管理工作上还有待进步等等

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告诫自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。

我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20__年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20__年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

卖衣服销售心得分享篇三

第一段：引言（100字）

衣服店销售是一门需要不断学习和提高的技能。在过去的几年中，我有幸在一家知名的衣服店工作，并从中学到了许多宝贵的销售心得。这些心得不仅帮助我提高了销售技巧，也增强了自信心。在这篇文章中，我将分享我对衣服店销售的体会和心得，希望能帮助更多对此感兴趣的人。

第二段：了解产品与客户（250字）

衣服店销售最重要的是对产品和客户的了解。首先，了解产品意味着对所销售的衣服、款式、材质和特点等方面有一定的了解。这样，当客户有特定需求时，我们能够快速找到适合的产品。其次，了解客户意味着能够准确判断客户的需求和口味，并根据这些信息提供个性化的服务。例如，如果客户对时尚感比较注重，我们可以向他们推荐潮流款式；而如果客户对舒适性较为看重，我们可以向他们介绍舒适面料和宽松版型。

第三段：热情与耐心（250字）

热情和耐心是衣服店销售中必不可少的品质。首先，热情是吸引客户的关键。当客户走进店铺时，我们应用热情的微笑迎接他们，主动打招呼并询问他们的需求。这样的热情不仅可以为客户提供积极的购物体验，也能让他们更愿意购买产品。其次，耐心是与客户交流的重要因素。有时客户会有一些琐碎或奇怪的问题，我们应该耐心的回答并提供帮助。如果客户试穿时不确定，我们可以耐心地给予建议和意见，以帮助他们做出决策。

第四段：建立信任与关系（300字）

建立信任和良好的关系对于衣服店销售来说非常重要。信任可以让客户更加愿意购买我们推荐的产品，并且带来回头客。要建立信任，首先我们要对客户诚实，不夸大产品的好处或掩盖产品的不足。如果客户发现我们虚假宣传，他们将失去对我们的信任。其次，我们还要提供专业的建议和务实的解决方案。客户来到店铺是为了得到帮助，我们应该全力以赴满足他们的需求，并尽力解决他们的问题。最后，我们还可以通过建立个人关系来增强客户和我们之间的联系。记住客户的名字、兴趣和购买历史，向他们送去问候或者小礼物，这样可以客户感受到我们的关心，提高客户的满意度。

第五段：自我提高（300字）

衣服店销售是一个不断学习和提高的过程。为了提高销售业绩，我们应该持续学习和提升自己。首先，我们可以参加相关的培训课程，学习销售技巧和现代营销理念。其次，我们可以利用网络和书籍资源，了解时尚潮流和行业动态，以便更好地为客户提供建议和服务。同时，实践也是提高自己的有效途径。通过不断的实践，我们可以积累更多销售经验，发现自己的不足并进行改进。最后，反思是进步的关键。我们应该定期反思自己的销售行为和销售结果，思考哪些做得好，哪些需要改进，并制定合理的目标和计划。

结尾（100字）

衣服店销售是一项挑战性的工作，但也是一项充满乐趣和回报的事业。通过对产品和客户的了解、热情与耐心的服务、建立信任与关系以及不断的自我提高，我们可以成为一名优秀的销售人员。希望以上的心得和体会可以对正在从事或有兴趣从事衣服店销售的人有所启发和帮助。

卖衣服销售心得分享篇四

进入xx大厦这个大集体至今已有三年半多的时间，通过这些年的学习、实践以及领导的指导、栽培，让我在酒店这个行业受益匪浅。简单谈一下我自己对销售的理解与心得。

以下是酒店销售人员须掌握的五大销售技巧：

一、售前准备

了解自己的产品及竞争对手，并尽可能多地了解市场前景。不打无准备的仗（例如：目标是什么？必须确保预约、现场考察的计划到位，弄清楚是暂时的还是确定的预订。）

二、个人形象及自我管理

销售人员的外表、声音、积极的态度都是相当重要的。当我们踏进潜在客户办公室之前，必须将所有的焦虑、自我强加或是老板硬加的压力、挫折及疲劳统统丢到一边，给客户一个精力充沛、充满生气的精神面貌。客户会通过你的外在形象了解你是否拥有美好的心情，而情绪是会感染的，当然消极的情绪亦是如此。当我们心情低沉的时候，最适合做的事不是外出拜访客户而是待在办公室做一些文案工作。

三、积极倾听

这点并不是天生的，作为销售人员必须要努力做到这一点。我们需要用“三只耳朵”来倾听：听客户在讲什么，没有讲什么及想要说的却没说出来但需要你引导的。在专业销售中有效倾听是一种非常强有力的工具。我们需要做的是，在面对客户时，不要说话，认真倾听，然后集中精神，进行开放式提问。

四、察言观色

想想30秒规则。每当说到销售产品的特点及益处，停顿30秒看看对方的反应，然后再问“我讲的对吗？”或是“您觉得呢？”千万不要连续的推销说辞，除非你确定他或她懂你的意思并表示赞同。

五、主动询问、拓展业务

如果客户一直和你待在一起，并积极地回应要点，并没有进一步的问题或担忧，这个时候便可以结束话题了。

在充分掌握以上五大销售技巧后，我们便可以朝着自己定下的目标去努力啦。

卖衣服销售心得分享篇五

第一段：引言和概述（150字）

线上销售已经成为现代生活中不可或缺的一部分。尤其是在衣服销售方面，线上平台已经成为众多消费者的首选。作为一个线上衣服销售平台的销售员，我在这个行业里已经工作了两年多。在这段时间里，我积累了大量经验和体会，并从中学到了很多有用的知识。接下来，我将分享一些关于线上销售衣服的心得体会。

第二段：了解产品和目标客户群（250字）

在线上销售衣服之前，首先要了解产品的特性以及目标客户群。对于不同类型的衣服，如休闲装、正装、运动装等，我们需要了解不同的面料、风格和适合的场合。此外，我们还要通过市场调研等途径了解消费者的需求和喜好。只有深入了解产品和目标客户群，我们才能为他们提供最好的服务和购物体验。

第三段：优化产品描述和展示（300字）

在线上平台上，产品描述和展示是吸引顾客的重要因素之一。一个详细而准确的产品描述对于购物者来说是至关重要的。我们要用简洁明了的语言描述产品的材质、颜色、尺码等细节，让消费者能够准确了解产品。此外，展示照片也应该是清晰、多角度的，以展示产品的各个细节和特色。通过优化产品描述和展示，我们能够提高产品的吸引力，增加销量。

第四段：提供专业和贴心的客户服务（300字）

在线上销售衣服的过程中，提供专业和贴心的客户服务是至关重要的。首先，我们要及时回答顾客的咨询和问题，提供准确的建议和解答。其次，如果顾客对产品有任何不满意或

问题，我们要及时处理，并提供退换货的服务。在处理客户投诉和纠纷时，我们要保持耐心和友善，以确保顾客满意度。通过提供专业和贴心的客户服务，我们能够建立良好的口碑，吸引更多的顾客。

第五段：不断学习和改进（200字）

在线上销售衣服的过程中，我意识到学习和改进是非常重要的。行业竞争激烈，市场变化快速，我们必须不断学习新知识和掌握新技巧。我们可以通过参加专业培训、阅读行业资讯和与同行交流等方式提升自己的专业水平。此外，我们还可以借鉴其他行业的成功经验，不断改进我们的销售策略和服务体系。只有不断学习和改进，我们才能在激烈的市场环境下保持竞争力。

结论（100字）

在线上销售衣服的过程中，我们需要了解产品和目标客户群，优化产品描述和展示，提供专业和贴心的客户服务，并不断学习和改进。通过这些经验和体会，我深刻认识到线上销售衣服是一项需要持续努力和提升的工作。只有不断地完善自己，我们才能在这个竞争激烈的市场中取得成功。

卖衣服销售心得分享篇六

作为一名衣服销售人员，一个优秀的销售人员需要具备不同的技能和知识，如商品知识、销售技巧、沟通能力、客户服务等等。为了不断提升自己的职业素养，我参加了公司举办的衣服销售培训。在这个过程中，我学到了很多关于衣服销售的技巧和知识，同时也有了一些深刻的体会和心得。在此，我想分享一下我的衣服销售培训心得体会。

第一段：认识客户，与客户建立良好关系

在我参加的衣服销售培训中，我们学习了如何认识客户并与他们建立良好的关系。这个过程中，我们收到了一些有关客户心理的培训，如：客户喜欢的颜色和风格，客户的身体尺寸等。了解这些信息可以帮助我们更好地为客户提供服务，并更好地推销商品。

与客户建立良好的关系对销售人员而言也很重要。良好的关系可以建立客户忠诚度和信赖感，从而让客户更愿意购买我们的商品。因此，在销售时，我会不断与客户交流，了解其需求和感受，充分发挥自己的倾听和沟通能力，从而建立良好的关系。

第二段：提供专业的意见和建议

作为一名优秀的销售人员，我们不仅要了解商品的知识，还要能够提供专业的意见和建议。在衣服销售中，很多客户并不了解他们需要的是什么。因此，我们需要运用自己的专业知识，为客户提供细致的咨询和有关商品的建议。

在销售过程中，我会先了解客户的需求，然后根据客户的特点和个性化需求提供专业的意见和建议。在推销商品时，我也不会迫使客户购买没有兴趣的商品，而是根据客户的需求和个性推荐适合的商品。这种专业的服务可以提高客户的体验，并树立公司品牌形象。

第三段：卖场布置和颜色搭配

在衣服销售中，卖场布置和颜色搭配也是非常关键的。优秀的卖场布置和搭配可以将商品的特点和优点展现得淋漓尽致，并吸引客户的注意力。在衣服销售培训中，我们也学习了有关卖场布置和颜色搭配的相关知识。学习后，我也认识到卖场布置和颜色搭配对销售的重要性。

在我实践的过程中，我发现将商品按照颜色分类展示或交错

搭配的方式可以吸引客户的注意力，并增加顾客的体验。卖场布置和颜色搭配要细致而有创意，可以帮助顾客找到合适的商品，也能提高公司的品牌形象。

第四段：积极主动地寻找销售机会

优秀的销售人员不仅要接受顾客的咨询，并且要积极主动地寻找销售机会。在培训过程中，我们学习了如何去发现隐藏的销售机会，例如可以通过领带，裤子等来搭配上衣等。这些技巧对提高销售量、提升客户满意度等方面有很大的帮助。

在我实践的过程中，我经常关注顾客的购物行为和意向，以便快速发现销售机会。在销售时，我通过技巧的搭配和销售话术快速寻找销售机会，尽可能地增加销售量。

第五段：提供优质的售后服务

优质的售后服务也是一名优秀的销售人员应该注重的方面。售后服务可以提高顾客的满意度和信赖感，对于提升销售水平和树立品牌形象有很大的帮助。在衣服销售中，售后服务一般包括商品的售后服务和客户留存服务等等。

在我实践的过程中，我认识到售后服务是销售服务不可或缺的部分。售后服务应该包含对商品的售后跟进，如商品的使用情况，售后问题和客诉等等。同时，我们还应该积极主动地跟客户建立联系，提供积极的客户留存服务。

总结：

综上，衣服销售培训是一次非常有益的学习体验，其中学习到的技巧和知识都对我的工作产生了积极影响。作为一名销售人员，我们要始终保持良好的服务态度和专业素养，与客户建立良好关系，提供专业的意见和建议，巧妙地寻找销售机会，提供优质的售后服务，这些都是我们需要不断提升和

完善的方面。相信不断的培训和自我提升中，我们的销售水平和客户满意度也会不断提高。

卖衣服销售心得分享篇七

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

x年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。x年初，我做出了一个人生中最重要决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅！

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从x年x月x日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之

前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的x年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从20xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

- 1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，

导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2, 在国庆大假期间的一次试驾中, 与骑自行车的行人发生擦挂, 导致客户受惊, 行人轻微受伤, 试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误, 还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失, 深表歉意; 也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训, 让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致, 以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

x年中, 我的计划主要在两个方面。在细节方面, 提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排, 时间规划, 团队协作等。在x年中, 此方面做的较为薄弱, 尽管自己的工作热情很高, 愿意为之牺牲自己的时间, 但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之, 在新的一年里应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上, 成为一名优秀的销售顾问, 渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候, 老总问我两年后的职业规划是什么的时候, 我毫不犹豫的说, “销售经理”! 现在想起来确实蛮激进的, 要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了, 需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平, 但我相信光明永远在前方, 我会继续坚持一步步走下去的!

卖衣服销售心得分享篇八

“我卖的不是我的__汽车, 我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——__的至理名言。这也是在本次培训中, 我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了, 我似乎还沉浸在__老师的博学广闻和经典案例中, 意犹未尽, 现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识: 比如它与告知型销售的比较, 它的模式及主要战场; 重点是销

售的理念，在这一点上__老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的__汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是__老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。__老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如__老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这一点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的__汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

__说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

__老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的最好业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是__老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了__老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工

作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！