

销售的心得体会 销售学习心得体会学习 销售工作总结(实用20篇)

写工作心得可以让我们对自己的工作进行自我评价，找到自己的优点和潜在的改进空间。军训心得：磨砺意志，锻造坚强——我在军训中的成长

销售的心得体会篇一

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路 and 一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识 and 了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

- 1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

- 2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户

没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的主动性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结：

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：（图表：略）

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定范围，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通；还有雅安农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重新构建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，

拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我自己有以下要求：

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渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20xx年我的目标销售业绩850万，增加60个有意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2) 第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3) 第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4) 第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务认识、增强团队认识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

四、进修计划：

20xx年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是必不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国

家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在20xx年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上，是我对20xx年的工作总结及20xx年工作计划，可能还很成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

销售的心得体会篇二

随着社会的快速发展，销售行业已成为各行各业中不可或缺的一部分。而如何将销售工作做到专业化，成为了每一个销售人员都需要思考和探索的问题。在我的销售工作中，我深刻认识到学习专业化销售的重要性，积累了一些心得体会，希望和大家分享。

第二段：提升产品知识

在销售工作中，对于产品知识的掌握是非常重要的。只有了解产品的优点、特点和使用方法，才能提供给客户真正有价值的建议和推荐。因此，我通过学习公司提供的培训材料和参加产品培训会议，不断提升自己的产品知识。同时，我也通过与产品团队的沟通交流，了解市场动态和客户需求，从而更好地推销产品。

第三段：加强沟通能力

作为一名专业销售人员，良好的沟通能力是必不可少的。在客户与销售之间，沟通是桥梁，能够帮助了解客户需求、解决问题并建立长期的合作关系。因此，我积极参加销售培训，

提升自己的沟通技巧。我学会了倾听客户的需求，主动提出解决方案，并根据客户的反馈及时调整自己的销售策略。通过与客户建立良好的沟通关系，我成功地促成了许多交易。

第四段：培养谈判技巧

在销售工作中，谈判技巧是非常重要的。通过有效的谈判，可以使销售双方达成双赢的结果。我通过不断的学习和实践，提升了自己的谈判技巧。首先，我了解了对方的需求和利益，然后根据市场行情和公司定价政策，提出切实可行的方案。同时，我也积极与同事和上级领导沟通交流，学习他们在谈判中的经验和技巧。通过不断地实践和总结，在谈判中取得了可观的成绩。

第五段：建立客户关系

在销售工作中，建立良好的客户关系非常重要。良好的客户关系能够为销售工作提供持久的动力和支持。因此，我注重与客户建立长期的信任和合作关系。我主动与客户保持联系，了解他们的需求和动态，及时提供帮助和咨询。在处理问题和投诉时，我也始终保持专业和耐心的态度。通过建立良好的客户关系，我不仅赢得了客户的信任和支持，还获得了持续的销售机会。

结语：

通过学习专业化销售，我不仅提升了自己的销售技能，还完善了自己的职业素养。在实践中，我深刻体会到了专业化销售的重要性，并通过不断的学习和实践不断提高自己。尽管我还有很多需要努力的地方，但我相信只要我持续学习、勤奋实践，一定能够取得更好的销售业绩和职业发展。

销售的心得体会篇三

作为一名销售业务员，我在这个行业里工作已经有好几年了。在这一过程中，我深刻认识到学习对于销售工作的重要性。如今，我非常有信心地说，只有不断地学习和提升自己的能力，才能在这个竞争激烈的市场中立足，进而取得成功。在这篇文章中，我想要分享我在这些年里学到的一些心得体会，希望对于其他销售业务员有所帮助。

段落二：学习必须是持续的

在销售这个职业中，你必须要终身学习，不断地更新和提高自己的知识和技能，这一点尤为重要。我们必须认清学习和销售之间的联系，只有不断地学习和进步，我们才能更好地达成销售目标。这就使得我们需要不断地阅读有关销售的书籍和文章，同时也要寻找机会参加培训 and 讨论，了解最新的销售技能和市场趋势。这些学习机会甚至可能会让我们遇到新的销售机会或者观点，如果我们没有不断学习的态度，就会错过这些机会。

段落三：学会寻找反馈

除了持续学习之外，我们也需要寻求反馈。反馈是一种非常实用的辅助工具，它可以帮助我们发现自身存在的缺陷和错误，并且提供进一步的改进方向。如果我们没有寻求反馈的态度，那么我们的失败和挫折将会令我们丧失士气和信心，因此，我们应该主动寻求反馈，了解自己的表现如何，这可以包括与同事和客户的交流，也可以是自己的内省。

段落四：了解你的目标客户

销售最关键的环节之一是了解你的目标客户。了解客户需求是一个成功销售的首要前提，这个过程需要我们去用心倾听，去了解客户的需要和想法。我们必须建立带有同情心的联系，

努力让客户感到自己被尊重并且受到关注。客户对你的建议和意见的接受和拒绝将直接影响到你的销售业绩，所以了解客户需求显得尤其重要。

段落五：把积极的态度贯彻到销售中

最后但同样重要的一点是，在销售中坚持积极态度。这可能是成功的关键之一。在销售行业中，失败和挫折是家常便饭，但在这个过程中，我们必须站起来并继续前进，拥有发现问题和寻找解决问题的能力。我们需要保持积极的心态，即使遇到了挫折，也要用积极的心态来应对，这样我们才能实现更好的销售业绩和更高的自我发展。

结论：

在销售行业中，学习是一个不断持续的过程。因此，持续地学习和敏锐地寻求反馈信息，对自身与商业都有非常大的益处。当然，在学习过程中，我们不能忽略了目标客户，也需要保持积极的态度。综上所述，如果你想在销售行业中成功并积累更多的经验，在下一个销售机会中记得这些关键点和心得体会吧。

销售的心得体会篇四

销售业务员是一个非常重要的职业，也是一个具有挑战性的职业。为了成为一名优秀的销售业务员，我们需要不断学习和实践。在我这几年的销售工作中，我也不断地总结和反思，不断地提升自己的销售技能和专业知识，积累了一些宝贵的经验和心得。今天，我来分享我的一些学习心得和体会。

第二段：专业知识的重要性

作为一名销售业务员，我们首先需要具备丰富的产品知识和行业知识。只有掌握了专业知识，我们才能更好地了解客户

需求，为客户提供合适的解决方案，从而达成销售目标。在这个过程中，我们要不断学习和更新自己的知识，关注行业前沿和趋势，了解竞争对手的产品和策略，不断提升自身的竞争力。

第三段：沟通技巧的重要性

除了专业知识，沟通技巧也是销售业务员必不可少的能力。销售业务员需要与客户建立良好的关系，了解客户需求和问题，解答客户疑惑和担忧，与客户达成共识并促成交易。在这个过程中，沟通技巧的运用显得尤为重要。我们需要善于倾听客户，及时回应客户问题，表达自己的观点和建议，同客户一起寻找最优解决方案，建立良好的信任和合作关系。

第四段：自我管理的重要性

成为一名优秀的销售业务员，需要具备自我管理的能力。销售工作常常面临高强度的压力和挑战，需要有足够的毅力和耐心。销售业务员需要规划好自己的时间，安排好自己的任务，合理分配自己的精力和资源。同时，我们还需要具备心态的调节能力，面对客户的冷漠和拒绝，保持积极的心态和自信的态度，不断挑战自己，不断超越自己。

第五段：总结

在销售职业中，学习是一个不断提升的过程。只有不断学习和实践，我们才能不断提升自己的能力和竞争力。通过掌握专业知识，运用沟通技巧，具备自我管理的能力，我们才能成为一名优秀的销售业务员。在今后的工作中，我将继续不断学习和发展自己，为客户提供更好的服务，创造更好的销售业绩。

销售的心得体会篇五

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得xxxx集团成为国内最具实力的xx公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间！而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我！

做公司活得名片□xx就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须要以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了xx□

就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么！这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊！而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念！

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢？怎么能很好的和同事相处呢！责任心是作为xx职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名xx人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗！在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还过得且过，那么迟早要被市场所淘汰！

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在xx文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的xx人！

销售的心得体会篇六

训，没错是技术，而不是技巧，以前我们都听说过是销售技巧，从没有听说过销售技术。马老师说了我们销售也是有技术的，有规范的一套方法来让我们完成销售，听了这次的培训我也有自己的体会，如下：

第一，我们要对销售有正确的认知，销售其实是顾客在购买，而非我们在卖，透过我们的职业、专业、敬业协助客户完成购买的过程。每个客户都先由需求才有购买的，而需求就是欲望+购买力，而营销的最高阶段：创造刚性需求。

第四，见了面我们要了解，确认其真正的需求我们这边有确认需求三部曲，1回应式聆听；2复述；3确认式提问；这里我们要牢记听，记，问，这三个要点，听是听客户再说，而不是我们在推销，记是从客户开始说的是时候用笔记本几下他说的痛点（关注点）；问我们这要记住差距原则：询问现状—期待值（下一布的打算，想法）—痛点（关注点）。确认需求，用复述记的关注点的内容，而且还是用客观，中性的言语来确认需求，不要自以为是，去掉“我以为”。

第五，有效推荐我们的产品使用价值可以陈述fab□f—是功能（对应其痛点□a—是优势（特点与众不同的地方□b—好处，用销售语言让客户感受到给个人，组织家庭带来的好处。确认其购买这边还有关于价格的问题，价格是双方谈判的结果，而我们销售人员要牢记追求最大利润是我们的责任；而价格的谈判我们也需要记住几点1谁先出价谁先死2通常性报价3补偿性报价4两套名片系统；关单，是一个阶段性成果，利用假设性成交法给客户心理的压力，为下阶段做铺垫；这里也有三点可以规划1封闭式的问题，例如（是这周给你还是下周给你送过来）；2描述假定成交后才能做的事情3促成签约；再发现客户新的真正问题时，我们要给他解决；这里我们有3个关键点，1放空自己；2移焦；3认同；这里我们可以采用差距原则来探索原因，解决问题，征求同意；（但是是堵墙，同

时是桥梁)再次关单。如果这里还有问题,我们就要考虑是否出现竞争对手,找错关键人,财务问题或者是出现意外。

第六,售后我们要解决其客户的售后心理活动,可以赞美其英明的决定并向客户保证有信心使客户不后悔。以后新客户变成老客户,这里我们可以请求介绍潜在客户,这里我们可以引述成功的案例—拓展可提供帮助的范围—请求推荐。

从这次马老师的培训我学到了一个关于销售的技术而不是技巧,而我也会认真的把这次学到的技术应用到实处,用现实真正的销售技术来完成我的产值才是我的目标。

销售的心得体会篇七

作为销售人员看着巴西夏季奥运会落幕,中国健儿留下了很多精彩的瞬间,其中最让我难忘的是中国女排战胜塞尔维亚女排取得了奥运金牌,女排时隔12年又站在了奥运最高领奖台彻底引爆了国人的激情,从小组最后一名出线到夺得冠军,好像对女排来说没有不可能,还是我们记忆中一直赢的女排,一时间全国上下呼唤“女排精神”。作为一名销售人员,在感动的同时也在思考女排精神给了我什么样的启迪。

首先,做事要有信念。女排教练郎平说,只要女排出去,就是要冠军,就是要赢。我们女排从不找借口,输了就是自己做得不够好,没有任何理由。三大球我敢说女排就是压力最大的一支队伍,但是就是要在这种压力下生存!女排队员,从小就自带光环,“我是女排的,我要有女排精神,我不能随便输球,我必须争冠军”。

这就是信念。这就是拿过冠军和没拿过冠军的差别,自我的高要求、高标准是不一样的。如果你抱着必须成功的信念,你就很可能再业绩开发上更进一步,抱着这种信念,如果不能成功,对不起公司,对不起团队,同时对不起自己,如此无形中就会给自己强大的动力。有了信念遇到困难不是轻易

的去放弃，而是支撑自己走下去，去想办法克服困难，去找解决方案。有了信念不会患得患失，会调动自己的所有力量把事情做好，有了信念会朝着目标坚定的前进。女排精神不是每次都必须赢，而是不抛弃、不放弃，在经历一次失败之后在坚定的出发。

第二，敢于挑战困难。女排出师不利，第一场比赛就输了，淘汰赛要碰上巴西女排，要知道巴西可是上届奥运会冠军，东道主，公认的夺冠热门，具有天时地利人和，女排队员没有害怕，认真准备比赛，最终艰难赢下了比赛。

我们在市场的开发中也会遇到很多的困难，来自客户的，来自市场的，甚至来至公司内部，市场的高速发展，带来了许多机遇，也面临了很多挑战，我们不仅仅面对价格的竞争，更是要做好品质与服务，在讲究体验的时代，怎么样更好地为客户提供性价比最高的解决方案，这就要求我们除了充分了解客户需求，了解竞争对手，更要和自己赛跑，或许客户会质疑你的价格，质疑你的品牌知名度，但正是因为有了这些质疑，才会让自己通过努力，通过行动来充分证明。这些对于敢挑战困难的人来说都不再是阻碍前进的绊脚石，因为成功的路上就是解决一个又一个问题，挑战一次一次的困难。

第三，把自己的优势发挥到最大。塞尔维亚女排进攻强劲，第一局就大比分领先，中国女排则加强拦网和防护，伺机反击，把握住每一个得分机会，团结作战，精密布局，依靠不屈不挠，牢牢咬住每一分的斗志，最终战胜了对手。我们拥有的资源是一定的，每个人，每个组织，总会有自己的长板和短板，但如何最大化的发挥自己的长板来弱化短板带来的风险，怎样把自己的优势发挥到极致甚至避免失误则成了成功的关键因素。

我们在面对市场时也是如此，我们有自己的长处也有自身的不足，关键我们如何让客户看到我们的优势，并将我们的优势发挥到最大值，需要我们竭尽全力。公司如此，个人更是

如此。

有人曾经问，女排精神是什么？郎平说：“女排精神不是赢得冠军，而是有时候知道不会赢，也竭尽全力。是你一路虽走得摇摇晃晃，但站起来抖抖身上的尘土，依旧眼中坚定。人生不是一定会赢，而是努力去赢！”

女排精神在感动我们的同时，我们更应该将这种精神动力转化到我们以后的行动中，坚定自己的信念，不怕任何困难挑战，发挥出自己的优势，在市场开发中做出成绩，为企业创效，实现自己的价值。

销售的心得体会篇八

销售业务员是现代商业中不可缺少的一员，他们既是公司与客户之间的桥梁，又是客户需求与公司资源之间的协调者。销售业务员的工作虽然很艰苦，但收益丰厚，可以提高个人素质和销售技能，还能为企业创造巨大的价值。本文将探讨销售业务员如何学习和提高自己的销售技能，以及如何在工作中做得更好。

第一段：了解销售业务员需要具备的技能和素质

销售业务员的工作要求具备较高的服务意识和商业素养，同时需要掌握一定的销售技巧和销售心理学等知识。在现代商业中，销售业务员的综合素质越来越被重视，不仅需要掌握产品知识和市场规律，还需要具备高效沟通、人际关系、市场分析和市场预测等能力。因此，提升自己的销售素质和技能是销售员的必修课。

第二段：学习销售技巧和心理学知识是必要的

为了更好地完成工作，业务员需要掌握一些销售技巧，如沟通技巧、说服技巧、礼貌用语等。此外，销售员还需要掌握

一些销售心理学知识，如了解客户的需求和心理，可以更好地与客户沟通和交流，增加销售成功率，并提升销售员在客户中的形象和信誉，让客户更有信心购买产品。

第三段：加强与客户的沟通和理解能力

加强与客户的沟通和理解能力是销售员的核心竞争力之一。通过对客户的了解和掌握，销售员可以更好地与客户进行沟通，了解客户的需求和痛点，同时也可以更好地调整自己的销售策略和方法，更好地服务客户，提升销售业绩。

第四段：注重团队协作和学习

销售业务员通常不是独立存在的，他们需要和团队协作，共同完成销售计划和销售目标。因此，销售员需要有团队协作的意识和能力，要善于与内部的同事和外部的客户进行合作与沟通，协同完成团队销售任务。此外，销售员还需要注重自身的学习和发展，不断学习新知识、掌握新技能，以适应市场需求的变化。

第五段：结语

学习成就未来，销售业务员的工作必须要接受日益复杂的挑战，挖掘自身的潜力并不断学习是必要的。销售员需要提高自身的销售技能和素质，更好地为客户服务和为公司创造价值。只要在工作中坚持学习和总结经验，不断提升自己的销售能力和素质，就能在这个竞争激烈的市场中立足并取得成功。

销售的心得体会篇九

为了强化销售人员的工作能力导致前段时间开展了培训，身为房地产销售人员让我很注重业绩的提升，有幸能够参加这次培训着实让我学到不少实用的销售技巧，而且得益于培训

期间学到的知识让我加深了对自身职责的理解，以下是我在参加公司组织的房地产销售培训后的感想。

对房地产市场的了解程度是展开销售工作的前提，通过培训让我明白掌握房地产市场的信息是很重要的，至少通过市场供需以及价格因素可以得知客户的购买需求，至少每个前来公司看房的客户都是有着购房需求的，但如何引导对方进行购买则需要考验自身对房地产市场的了解程度，在与客户进行交流的过程中让对方明白房子的重要程度，展现出我公司房产的优势并让客户进行购买，想要达到这种程度自然要对房地产市场有着充分的了解，而我在以往也因为没重视这类问题而吃过亏，所幸参加这次培训让我意识到自己在房地产销售工作中的不足之处。

销售过程中展现的服务水平是让客户产生购买需求的重要因素，无论是服务接待还是看房过程中的各类服务都很重要，因此要注重销售过程中的细节并让客户感受到良好的服务，须知本地市场作为竞争对手的房地产公司有很多，需要在服务方面建立优势才能更好地吸引客户，虽然我也始终严格要求自己却没有进行系统的培训，因此这次培训让我突破自身的局限并意识到服务的重要性，另外通过培训期间的学习让我明白自己应该多和同事交流，通过对销售工作的不同见解来拓展自身的思维能力。

多反思房地产销售工作中的表现并改进自身不足，对待销售工作不应该以完成任务作为自己的主要职责，应该要争取更多利益从而促进房地产公司营业额的提升，而且反思以往完成的销售工作也能够认清自身的不足，所以这次培训着重强调了反思以及总结销售经验的重要性，而我在回顾以往销售工作的表现也意识到了自身的缺陷，主要是与客户的交流太少以至于缺乏这方面的经验，而且在遇到问题以后不懂得向同事进行请教，但得益于培训期间的收获让我逐渐改正了这些缺陷。

这次培训让我对房地产销售人员的职责有了更多理解，因此我会继续做好销售工作并总结好这次培训的收获，期待今后的房地产销售工作中能够有更多的收获。

销售的心得体会篇十

经过这次为期一周的培训让我得到了极大的收获，每天都能够学到不同的知识，接触到很多过去从未接触过得。虽然来到公司并不久，但我也在这段时间内，经历了不少的事情，也了解了这个行业的一些潜在规则。当初来到这个行业也是经人介绍，现在让我很感谢介绍我来到这里的的朋友，我很喜欢我现在的这份工作。公司领导对我很关照，同事们之间相处的氛围也让我感觉很好很和谐。虽然在刚刚来到公司的时候因为业务能力的问题被领导批评了很多次，领导也是为此给我们开展了这次的培训为的就是加强我们这些新员工的业务能力以及巩固一些老员工有些疏漏的东西。

销售的心得体会篇十一

在学习销售管理这门课程的时候，我了解到课程的重要性，了解了学习目的，和重要性。

在学习的过程当中，遇到很多的困难，我通过进行资料的查找，进行了自我学习。这么课程主要教会了我们如何做一名销售人员，销售管理的未来发展趋势，在从事这门工作的时候要具备的方法，和一些在未来岗位上所用到的知识。

首先谈谈我对销售的认识，销售对于一个企业来说，是很重要的一个岗位，为什么，因为一个企业的好坏在于销售的好坏，只要好的销售，企业才会发展的更加好，所以销售是企业的根基。我们所营销的不光是企业的产品[produce]还有企业文化，为什么，因为产品中游一天会淘汰，但是企业文化不会，只会在客户的心里。销售管理不管是对产品，客户

的管理，还有对销售人员的管理，只要当我们管理好销售，我们才可以使得企业的利润获得最大。

这门课程，对于一名市场营销的学生来说，是专业课程，这门课程能帮助你学习到你所希望学到的知识，对今后的工作是十分有帮助的。

在学习的过程当中，我明白了什么是一名销售人员该具备的精神品质，知道了如何选拔销售人员，这些对为了找工作是十分有利的，还有我也知道了如何去锻炼自己。加上在经历过实习以后，也明白了销售管理的重要性。我们要学习的事如何整合资源，提高效率，也只有这样，我们才可以使得我们的产品进行更加好的销售，所以这个真的很重要。

在学习这门课程的时候，我打破了以前固有的思想，以前认为人人都可以做销售，只要他们口齿伶俐就可以了，但是当 I 看了这本书的时候，我发觉我错了为什么，因为看似简单的销售，其实很复杂，你要了解的东西还很多，所以，这让我明白了课程的重要性对于市场营销专业的学生来说，只有把专业课程学习好，你才会再未来的工作当中大放异彩。

在学习的过程当中，我明白了一些几点：

准备的重点就是要做到成竹在胸，让下一步接近客户的工作能够具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备要做好能让客户感到我们营销人员的诚意，能够给帮助我们的销售人员树立较为优良的形象。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问

目的的不同准备随身必备的物品，通常有完备的客户资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、掌握公司服务的敏捷度。

需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

3、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程当中不可缺少的其他任何情报。

在销售过程当中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程当中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

4、要有自信，对于销售人员取得成功至关重要。

销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

5、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。

所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、

规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

1、我们的核心目标是什么？

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。还记得销售之神乔吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。

2、销售人员要有一双慧眼。

销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

3、销售人员一定要勤奋。

有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

没错，这些对于一名销售人员很是重要，所以我们一定要努力学习好这些，在企业里没有规矩不成方圆，将来我们应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”！！！要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地

方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省（人争的是气不是理）。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。

也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！所以，在我们今后的工作当中，我们要做好销售总结，这样我们可以更好的了解自己，了解企业，了解客户，我们才可以做好销售这个职位。对于一个市场营销的学生来说，我们要懂的太多太多了，我们要学的也太多太多了，所以我们要比其他专业的人更加的认真才行。只要这样，我们才可以学习好每一门课程，在销售上得到属于我们的成就。

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。只要进行奋斗你的人生才会大放异彩，学习杜拉拉的精神，学习在《女生公敌》里小美的精神，我们不怕失败，怕的是不去失败的勇气，和面对人生的责任。

所以，我们要对的起我们的生活，我们要了解销售的就业市场，了解我们未来是什么样的工作，所以我们才要学习好专业知识，这样，我们才会把握我们的人生，我们机遇。

通过学习销售管理了解了如何做销售区域设计，了解了销售区域管理，客户管理，销售的过程和方法，了解了销售队伍的建设，同时在学习的过程中也结合了商务谈判，市场营销策划，国际市场营销，总之在学习的过程把知识进行了互补，这样相互结合的学习有助于学习销售管理，把握了书中的重点学习。在学习的过程中也明白了如何进行客户管理，如何去挑选客户。

在我看来，书不是一次就能学习完的，要经常的看看，把生活与书本相结合，通过这样不断提升自己的水平。对未来的事业才会有所帮助。书是我们工作的工具，经验是我们的助手，学要学以致用。

销售的心得体会篇十二

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通

过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

销售的心得体会篇十三

一、不打无准备之仗.20xx年2月24日，公司的电工产品上市，按公司要求每家专卖店要实现3万元的首批进货。在与一位姓王的老板沟通时，我就吃了没做充分准备的亏。任凭我耗尽口舌，该老板就是不同意备货，只愿意出样陈列，想销多少产品进多少货。在长达两个小时的拉锯战中，我从经销跟代销的差别谈到了公司的宏伟规划，从客户忠诚度谈到兄弟感情，可该客户就是不为所动。最后甩出一句，“这是你的个人行为，不能代表公司政策，你拿什么让我相信你，作为**公司这样的大品牌，不可能作出这样的草率决定，你有文件吗？”一句话，问得我哑口无言。公司是有文件的，可走时匆忙根本没带在身上。仅仅因为一份书面文件，我长达两个小时的努力化为乌有。

因此，在进行谈判以前一定要做充分的准备。这在销售培训的章节中我们前面的也讲多了，首先需要明确谈判的目的，想要达到什么结果。只有确定了目标，才能把一切因素尽量

往有利于自己的这方转化。

二、师夷长技以制夷. 一旦业务做得久了，总给身边的人一种“人变滑了”的感觉。实际上是因为业务人员经常和各种类型的客户打交道，察言观色慢慢地养成了用客户的方式对付客户的习惯。对付蛮横不讲理的客户就事事强硬，一切按公司政策办；对付天天哭穷的客户就先发制人，大倒工作压力之苦等等。客户不配合公司行为，总是可以找到很多借口，这个时候就需要我们认真研究客户的心理和可能使出的招术，只有这样才能见招拆招，最终取得主动权。我们所负责的上海金山区域就有这样一家经销商，常常找出各种冠冕堂皇的理由来推托公司下发的任务，业务人员的工作推进到这里时经常搁浅。后来我和业务人员去拜访了这个客户。寒暄过后，我开始了正式的谈判攻势。首先我分析了整个行业的劣势，肯定了整个行业生意难做，接着又对各专业市场销售状况进行了叙述，也点出了市场人流稀少等等原因，把在谈判中他可能用到的所有借口都罗列到了。接着开始正式谈到公司任务的完成和经销商的义务问题，此时经销商再用我谈到的情况做借口时，我就表示很同情地说：“周老板，刚才我已经谈到了这个原因，我也知道现在生意难做，可这不是最关键原因啊，别的经销商和你一样有困难，可别人都完成任务了。”经过一番拉锯战，经销商不得不答应我进货，因为他跟我谈的所有原因都已经被我陈诉过了，那只能是一种事实不能也不应该成为他推托我的借口了。

三、借他人之口说事. 承接第二点“师夷长技以制夷”，我们的很多客户虽然不是“夷”，但他们的许多想法和做法真可谓百花齐放，百家争鸣。所以，作为一名优秀的业务人员不仅要善于搞掂客户，还需要善于向客户学习。在我接触的一些客户中，就有这样一些人善于使用事实举例的方法来拒绝我。20xx年9月份，我负责公司工程产品的市场开发工作，在九星灯具市场就遇到过这样一位客户。我找到他的时候，他正坐在店里的电脑桌前玩游戏。一番介绍之后递上了公司的产品宣传手册，他并没有表现出很大的反感或不耐烦。而是

开始了用他人之口说事，“我有一位朋友，以前也作过工程照明产品，他们厂家的支持力度很大，厂家免费铺货，光广告投放就有十几万，而且公司还配了5个人专门给他跑工程。”在我们还没有报出自己对客户的要求时，他借他人之口先说出了对我们的期望：免费铺货，广告投放和人员支持。这一类客户一般都很老道，喜欢借用别人的事来说自己，所以听话一定要听仔细，往深里研究一下，不然你很难套出他的真实想法。

同样，业务人员学会用他人之口说事，也会取得很好的谈判效果。用他人之口说事，可以使尖锐突出的矛盾相对变得柔和，不会发生正面冲突最后落到大家都很尴尬的地步。

综合上述的这些内容，我们的销售人员在实战的销售过程当中如果你运用这些方法的时候，有不同的想法以及不同的感悟我们都可以在这里跟大家一起分享，这会让我们更加丰富销售培训的知识和内容。也能提升自己的综合能力。

销售的心得体会篇十四

2020年_月_日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入____做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学_台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆；其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完__先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识

对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情

“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

三、敏锐的观察潜力和口才

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用

人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行；而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续用心进取的心态

别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心进取的态度，品尝着

人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放下

在培训资料上，___先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐！

销售的心得体会篇十五

第一、在销售过程中销售的是自己，销售的是信任，是客户与产品之间的桥梁，客户会通过你去购买产品，如果客户不认可你，信任你，那么你就没有机会向他介绍产品，何谈销售成功之说；所以在销售领域，销售员首先做到的是投资自己，包装自己，争取客户的信任。

第二、销售的是观念，在向客户推销产品之前，你首先要了解产品的属性，价值所在以及它的卖点，掌握这些之后才能更快的找到目标客户，了解他们的消费习惯，再去迎合他们的观念，如果发生了冲突，你要试着去改变客户的观念，再去推销我们的产品，这样会大大提高成交比例！

第三、销售在任何过程中都不要怠慢你的客户，很多销售员都是靠手机在及时回复客户的各种问题，在这里，提醒大家一点，与客户第一次接触时，一定要专心听取客户的需求，

获得客户认同感，信任感，让客户产生良好印象，这一步对后期成交有很大的影响。

第四、不要轻易报价或让价。在与客户第一次接触时，销售员一定要注意在谈判过程中的价格策略，在摸清楚客户的预算之前不要轻易报价，更不要轻易去让价；一是你的报价太高超过客户预算的两倍，那么成交几率大大下降；二是报价太低，客户会觉得产品太廉价，失去信任感。更不要轻易让价，如果客户在谈判过程中要求让价，那么千万不要轻易答应客户，一定要让客户觉得每一次让价都非常艰难，而且每一次让价一定要提出你的要求，给让价设一个门槛，让客户觉得你很难，往往客户的心理就是你价降的越快，他会产生各种不好的情绪，会觉得产品是不是有什么问题，所以，销售员在谈及价格事宜时，报价越快，让价越快，客户跑的越快！

文档为doc格式

销售的心得体会篇十六

20xx年xx月xx日下午，位于xx省美丽的xx这个城市，有着一个优秀oppo销售团队，我们怀着无比喜悦心情踏上了此次精英业务培训之旅，作为oppo手机公司的一员能够参加此次集训我感到非常的荣幸，本着多多学习目的，希望通过本次集训不断提高自身能力，为公司的发展作出奉献！

此次集训分为以下几个方面：企业文化，沟通，执行力。何为企业文化？企业文化是企业的灵魂，是第一个创始人在成立这个团队时所注入的灵魂，是企业员工的精神支柱，加强企业文化建设，增强凝聚力，激发创造力，使员工发扬团队精神，拼搏进取，从而提高企业核心竞争力，企业文化中的本分就是在隔离外力，在平常心态下，把握住我们应该做的合理方向。

俗话说本分做人，本分做事，沟通在于技巧，结果在于执行，

所谓沟通，是人与人之间的思想和信息的交换，是将信息由一个人传达给另一个人，逐渐广泛传播的过程，销售行业要有良好的沟通，才能把产品推广出去，这其中包括和公司领导、业务员、导购员、顾客等沟通。例如：第一天下午是乔老师给我们上课，带我们做了一个游戏，名字叫五宝夺兵，每组有5个人拿宝渡人，宝不离身，有的组就会自告奋勇有人出来组织指挥，而有的组没有人指挥乱成一团，从这个小游戏上就能体现出来团队需要一位领导人出来统筹，团队需要作战一致，就像我们的团队经常会出现一个问题，人人管，人人不管，要把公司当成是自己的，做自己的老板。

执行力分为七大标准，最为重要的是其中一条——请给我结果，执行力就是把目标变成结果的行动力。过程做的再完美，没有一个好的结果也无用功。在西点军校的校训训条里写着，准时，守纪，严格，正直，刚毅。就像我们平时工作一样，老板交代我们做的事情，我们只想着把它做了或者做好就行了，并没有想着怎样给优秀卓越的完成，这就是结果。而什么不是结果呢？态度不是结果，职责不是结果，任务不是结果。我们业务在工作的角色中起到承上启下的作用，把老板下达的任务，分配下去，做好沟通这一环节，让下面的人能更好更快的去执行，我们能给老板下达的任务有个完美答复。

如上述所说，那么如何在销售行业中把握重要的环节呢？以目前市场上来分析，如此多类不同品牌销售产品，怎样才能把我们产品销售量提高，首先手机产品的推广，广告宣传，广告效益，较为重要，产品的形象，业务员对产品知识掌握及业务沟通能力，还有分布在全国各地，各大卖场里手机销售导购员对产品基本功能了解及向顾客介绍手机参数要明细精确，如何掌握每部手机功能及制作工艺，这就需要不论是公司管理人员，业务人员以及销售人员都要做到了解公司企业文化，了解产品的设计理念，同时加强对新产品新功能知识学习，要有一个端正的工作态度，良好的心态，增强服务理念，服务于客服，同时售后服务也很重要，不要认为成交就是购买的终点。

一个企业想有更好的发展就要遵循原则，走长期可持续化发展思路，做健康长久的企业。在销售行业中销售量重要，售后服务也重要！提高售后服务，方便与顾客，通过服务与顾客建立良好交流，发展更多顾客源，我相信在不久的将来，通过全体职工努力，在公司核心领导指引下oppo这个品牌会做的更好，更强大。

销售的心得体会篇十七

企业要发展和维持与销售人员的良好关系，从而提升销售绩效，就必须选择行之有效的管理方式。下面是本站小编为大家整理的学习销售管理心得体会，供你参考！

在学习销售管理这门课程的时候，我了解到课程的重要性，了解了学习目的，和重要性。

在学习的过程当中，遇到很多的困难，我通过进行资料的查找，进行了自我学习。这么课程主要教会了我们如何做一名销售人员，销售管理的未来发展趋势，在从事这门工作的时候要具备的方法，和一些在未来岗位上所用到的知识。

首先谈谈我对销售的认识，销售对于一个企业来说，是很重要的一个岗位，为什么，因为一个企业的好坏在于销售的好坏，只要好的销售，企业才会发展的更加好，所以销售是企业的根基。我们所营销的不光是企业的产品(produce)还有企业文化，为什么，因为产品中游一天会淘汰，但是企业文化不会，只会在客户的心里。销售管理不管是对产品，客户的管理，还有对销售人员的管理，只要当我们管理好销售，我们才可以使得企业的利润获得最大。

这门课程，对于一名市场营销的学生来说，是专业课程，这门课程能帮助你学习到希望你学到的知识，对今后的工作是十分有帮助的。

在学习的过程当中，我明白了什么是一名销售人员该具备的精神品质，知道了如何选拔销售人员，这些对为了找工作是十分有利的，还有我也知道了如何去锻炼自己。加上在经历过实习以后，也明白了销售管理的重要性。我们要学习的事如何整合资源，提高效率，也只有这样，我们才可以使得我们的产品进行更加好的销售，所以这个真的很重要。

在学习这门课程的时候，我打破了以前固有的思想，以前认为人人都可以做销售，只要他们口齿伶俐就可以了，但是当我看了这本书的时候，我发觉我错了为什么，因为看似简单的销售，其实很复杂，你要了解的东西还很多，所以，这让我明白了课程的重要性对于市场营销专业的学生来说，只有把专业课程学习好，你才会再未来的工作当中大放异彩。

在学习的过程当中，我明白了一些几点：

一、准备要充分，不打无准备之仗

准备的重点就是要做到成竹在胸，让下一步接近客户的工作能够具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备要做好能让客户感到我们营销人员的诚意，能够给帮助我们的销售人员树立较为优良的形象。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有完备的客户资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

3、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程当中不可缺少的其他任何情报。在销售过程当中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程当中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

4、要有自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

5、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

二、如何寻找目标客户

1、我们的核心目标是什么？目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。还记得销售之神乔吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应以这种信念和精神去寻找

我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。

2、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

3、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

没错，这些对于一名销售人员很是重要，所以我们一定要努力学习好这些，在企业里没有规矩不成方圆，将来我们应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!!要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省（人争的是气不是理）。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！所以，在我们今后的工作当中，我们要做好销售总结，这样我们可以更好的了解自己，了解企业，了解客户，我们才可以做好销售这个职位。对于一个市场营销的学生来

说，我们要懂的太多太多了，我们要学的也太多太多了，所以我们要比其他专业的人更加的认真才行。只要这样，我们才可以学习好每一门课程，在销售上得到属于我们的成就。

在无数个案例里我们学习到了什么，是这些：

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。只要进行奋斗你的人生才会大放异彩，学习杜拉拉的精神，学习在《女生公敌》里小美的精神，我们不怕失败，怕的是不去失败的勇气，和面对人生的责任。

所以，我们要对的起我们的生活，我们要了解销售的就业市场，了解我们未来是什么样的工作，所以我们才要学习好专业知识，这样，我们才会把握我们的人生，我们机遇。

通过学习销售管理了解了如何做销售区域设计，了解了销售区域管理，客户管理，销售的过程和方法，了解了销售队伍的建设，同时在学习的过程中也结合了商务谈判，市场营销策划，国际市场营销，总之在学习的过程把知识进行了互补，这样相互结合的学习有助于学习销售管理，把握了书中的重

点学习。在学习的过程中也明白了如何进行客户管理，如何去挑选客户。

在我看来，书不是一次就能学习完的，要经常的看看，把生活与书本相结合，通过这样不断提升自己的水平。对未来的事业才会有所帮助。书是我们工作的工具，经验是我们的助手，学要学以致用。

在我们的仔细聆听中，我们期盼已久的学习在我们的恋恋不舍中敲响了结尾的钟声。对于这三天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。老师的博文广识，生动讲解，精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象，我只恨自己才疏学浅，文笔糟糕，不能够将所有的感触都通过文字写在纸上，但是我还是尽力绞尽脑汁，以祈求能将培训完后心中所想所感表达出来。这次精彩的培训学习主要感想有以下几个方面：

一、让自己了解了什么是寄生关系和独立共存关系，怎样去学习别人的东西？

首先，我们要学会感恩父母，感恩亲人，感恩老师，感恩朋友。使我们一路走得顺利。第一次知道，当我们在妈妈的肚子里一直到出世。我们一只在享受妈妈带给我们最高的待遇，不用说她就会定点定时的给我们输送我们所需的东西，直到我们健健康康的降临。当我们来到世界上的时候，我们还是照样依靠妈妈给我们输送的所需东西。慢慢的直到我们长达，这些就是寄生关系，只有靠外界才能生存，所以要感恩父母。

慢慢长达之后，我们学习了更多的知识，懂得了更多的道理。当父母把他们的观念强加给我们的时候，我们就会反抗。叛逆反驳他们，有情绪，以自我为中心，觉得他们都不对。当父母把他们的价值观灌输给我们的时候，遇到别人和我们不一样的时候，我们就会以是非观念来判断别人。所以我们要做到成人自我，做到客观，真实，共存，选择，达到独立共

存的关系。

常说人因梦想而伟大，我们都希望自己有成功的事业，有一个温暖幸福的家，但是要想拥有这些，必须学习，要有方向，今天懂得了学习的几个字，做到“信”，就是相信他，经常阅读，要懂得分享，复制别人的东西经过重复的练习，转化成自己的东西。把自己懂得的知识分享给别人，这样给自己更大的压力，我们才会学习更新的东西。做到“疑”就是思考，这个方向是不是对的，给自己更多的疑问，以此来确定自己的方向。做到“悟”期待，要有思考的期待，朝着期待的方向去发展，这样才有动力。做到“通”把这些见到的东西复制过来，加强练习，转化成自己的本能，这些学习技巧我一时消化不了，但我会运用到生活和工作中去。

二、学习了怎样去规划自己的生活 and 事业，该怎样去提升自己的能级，还有更多的沟通技巧和怎样去开拓市场等。

这次学习，花了大部分的时间讲了计划，规划。当我们明确了自己的方向之后，我们要计划我们该怎么做。计划每天，每月所做的事，要严格执行这些计划。懂得了，成功之路就是在正确的方向上做持续有效的累加=成功。所以规划就是扩大我们的见地，学习更多的知识，技巧。重复练习。这次学习之后，知道了自己该在什么样的阶段学习什么样的知识怎样提升自己的能级。当我们在工作中的时候，尽量的把别人的平台来锻炼自己，因为的能级的表现在解决问题的多少。所以要想超越他人的话，自己必须不断的学习，更新自己。

在工作和生活中，沟通是最重要的。今天学习了几种的沟通技巧。有映线，内感觉(视觉性，听觉性，感觉性)。相似性法则，互诉，聆听。知道了在交谈中该怎么去寻找发现客户的需求呢?当我们和一个顾客交谈的时候，我们首先要从他的肢体语言获得信息，该怎样去调整自己的状态，该怎么从他的视觉听觉感觉中去判断他喜欢什么或他需要什么样的服务，我们要做到以他为中心，当在倾听客人话的时候，我们达到

忘我的状态，完全沉浸在他的话中，适当的给点赞美，给点肯定，给点疑问。这些都是我身上所缺乏的，所以我要加强这方面的学习。

知道了如何定位市，该如何选择什么样的市场，怎样找到顾客的需求等，在现在的竞争环境中，我们一定要了解顾客的的价值观。

三、学习反省之后。做到知己知彼方能百战不殆。

总在以前的时候，我们总会把错误推给别人，一点都不会找自身的错误，总反对父母。老经常和他们吵架，那个时候的我们真的是一点点都不懂事，总觉得父母养我们是他们的责任。今天学习了“反省”之后，感悟很深，总想起父母在我们的耳边唠叨的话语，真的是用心良苦。每次打电话回去，总会说要好好照顾自己，现在菜知道什么是儿行千里母担忧。还有当遇见不顺心的事或不如意的事，我们总会抱怨。现在才懂得。首先，我们要学会接受事实，因为他是成长的开始，其次是臣服，这样才可以自省，当我们有感恩的心的时候，才有力量去拼搏，才能创造我真正想要的结果。懂得换位思考才能使自己的工作学习更上一层楼。

当我们一直未能达到目标的时候，是不是会反省自己的目标是不是对的呢？首先我们要对目标进行反省，是不是要求太高呢？或者方法没选对？扩大自己的思维，懂得换位思考，当我们懂得了怎么做的时候，习惯性的反省自己，这样我们会越做越好。

学习是可贵的，学习是精彩的，通过这可贵精彩的学习，自己又向销售进步了一点，感叹与憧憬之余，我想我们只有靠自己的聪明与才智，努力与勤奋，坚持不懈，直到成功！

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，

感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自

己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

销售的心得体会篇十八

第一学期期末才考完试我就开始四处找工作，很多店都跑过之后，最终确定了在东方人眼镜超市做暑假工。

虽然说以前做过销售方面的工作，但都不是很正式，也不像上班一样是有规律的，为了尽早适应眼镜店的工作方式，上班第一天我提前了一个小时赶到店里，记得当时陈总还没起床，是陈姐(陈总的姐)在楼下。我大概看了一下店里眼镜的摆设区域和各种镜架的价位，陈姐也很细心地过来给我讲解各种镜架的材质、区别、功用和适用人群，后来拿了一本眼镜店销售人员必备常识和一本店里销售人员的培训材料给我，叫我在刚上班这几天先看，了解一些眼镜的基本知识，之后陈总会给我专门培训。

我想眼镜店销售人员只要能给顾客选好镜架、推荐完镜片让顾客满意就行，但看了培训资料才知道并不是我想的那样，一个合格的眼镜店销售人员要根据顾客的实际情况进行工作，如果在没弄清楚顾客的真实需求的情况下给他选择和推荐产品，那这次工作肯定是做不好的，就算做成功了也是不合格的工作。

不是有句话说“眼睛是心灵的窗户”吗，在眼睛不好的情况下也只能选择给这扇“窗户”安上玻璃了，那这眼镜对于一个眼睛不好的人来说意味着什么，其重要程度也是可想而知的。我自己也是近视眼，所以在接待每一位顾客时总是给他们最诚恳的建议和意见，也希望能够帮助他们选择到自己最满意的眼镜，后来事实证明我这种想法确实是很正确的，很多顾客在第一次受到我的接待后，都会带上亲戚朋友来找我帮他们做参考，看得出他们很信任我，对此我感到很快乐，

我的工作得到他们的肯定。

但由于我们工作的特殊性(需要在顾客进门后与其交流的短短几分钟内作出判断：顾客是属于哪一种类型，他需要的是什么，怎样给他选择镜架和镜片既满足了他的需求又让他的经济能力能够承受...)，有时也会有没把工作做好的情况，这也不是一两天就能够练就的“本领”，只有在不断的总结中才可能把它愈做愈好。

在眼镜店上了两个假期的班，虽然总的不是很长，但我学到了很多以往工作中学不到也不曾接触过的事物，我相信这对我来说是很宝贵的经验，以后还需更加努力，学习更多的知识和经验来丰富自己...

销售的心得体会篇十九

只有真诚的人才能赢得信任。首先，我们应该从该公司的客户群、所属行业、企业规模等因素出发，尽可能多的了解上游资源，从大形势下去与客户沟通，让客户感受到我们是专业的。其次，我们在与公司经理聊天的时候，去了解此人的脾气、爱好。如果此人比较忙，在你把此客户定义为准客户之后，也可以旁敲侧击，使一些甜言蜜语，从其助理或同事中去了解。我想当你了解了这些之后，对你的销售一定会大有帮助。据说，美国总统华盛顿在约见客人之前，第一天晚上都是必须要看此人的兴趣爱好的，我们何乐而不为之呢！

时时把握客户的需求与承受能力，体察客户的心态，才是最终成交的关键。很多时候，我们做了很多事情，也浪费了很多时间，可最终临门一脚就打歪了。一个小公司明明只招一两个人，我们却从始至终都是在跟他谈一年的，这样最终成交起来难免加大了难度，也给客户带来了不好的影响。我们有时太急功近利了，客户答应了或者默许的事，没有兑现时，我们往往会带有一点情绪，这样与客户交流起来就会有障碍。要知道我们所做的工作，实为销售，其实有更多的成分在服

务。

促使人们按照你的意愿去做事情的第一步，是找出促使他们这样做的原因（即他们想要什么）。和别人说他们想听的东西，他们就会感动。你只需简单地向他们说明，只要做了你要求他们做的事情之后，他们便可以获得他们想要的东西。“了解人们所想”的方法是：多询问，多观察，多聆听，再加上自己的不懈努力。

当你说一些有利于自己的事情时，人们通常会怀疑你和你所说的话，这是人的本能的一种表现。更好的方式就是：不要直接阐述，而是引用他人的话，让别人来替你说话，即使那些人并不在现场。因此，要通过第三者的嘴去讲话。

1、告诉人们为何要同意你。告诉人们，按照你所说的去做他们便会受益，而不是你自己受益。

2、问只能用“对”来回答的问题。但是，应注意，要恰当地问这些“对”的问题。也就是说，当你问此类问题时，应点头示意，并以“您”来开始你的问题。

3、让人们在两个“好”中选择其一。这个技巧是让他们在你的两个“可以”中选择一个。

4、期待人们对你说“好”，并让他们知道，你期待他们做出肯定的回答。

人都是有从众心理的，业务人员在推荐产品时适时地告诉客户一些与他情况相类似或相同的企业或公司都购买了这款产品，尤其是他的竞争对手购买的就是这款。这样不仅从心理上给他给震撼，而且还增强了购买的欲望。根据经验，这个公司在购买同一类型的产品时，肯定会买比竞争对手更高级的，也以此来打击对方的士气。

七

我们接触到的，就是个前台文员，或人事专员，有时会问些非常幼稚的问题，这个时候请我们一定不要自以为是，以为自己什么都懂，把客户当成笨蛋。很多客户都不喜欢那种得意洋洋，深感自己很聪明的业务员。要是客户真的错了，机灵点儿，让他知道其他人也经常犯同样的错误，他只不过是犯了大多数人都容易犯的错误而已。很多人在家贴着做人两规则：

- 1、老婆永远是对的；
- 2、即使老婆错了，也按第一条执行。

在外面，在公司，只要你把词稍做修改，变成客户永远是对的，即使客户错了，那也是我们的错。我相信你不仅是一名“新好男人”，同时也是一名工作出色的销售员。

有的客户对他希望购买的产品有明确的要求，注意倾听客户的要求，切合客户的需求将会使销售更加顺利。反之，一味地想推销自己的产品，无理地打断客户的话，在客户耳边喋喋不休，十有八九会失败。

客户不但希望得到你的售前服务，更希望在购买了你的产品之后，能够得到良好的服务，持续不断的电话，节日的问候等等，都会给客户良好的感觉。如果答应客户的事千万不要找借口拖延或不办，比如礼品是否及时送出。

纵然竞争对手有这样或者那样的不好，也千万不要在客户面前诋毁别人以抬高自己，这种做法非常愚蠢，往往会使客户产生逆反心理。同时不要说自己公司的坏话，在客户面前抱怨公司的种种不是，客户不会放心把人才招聘放在一家连自己的员工都不认同的公司里。

了解人和人性可简单概括为——“按照人们的本质去认同他们”，“设身处地认同人们”，而不要用自己的眼光去看待别人，更不要把自己的意志强加于别人。人首先是对自己感兴趣，而不是对你感兴趣！换句话说——一个人关注自己胜过关注你一万倍。认识到“人们首先关心的是自己而不是你”这一点，是生活的关键所在。

销售的心得体会篇二十

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户的高质量服务等。

所以，服装导购员的能力提升直接关系到服装企业的发展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

由于很多企业对于通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市场调研等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因

为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式内裤。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，性别等的选择。

1。导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要非常细化的对卖场的人流量，服装销售培训心得体会5篇心得体会，学习心得服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越详细越好，这不但能及时反馈到公司，帮助公司研究开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助，所以观察与分析对一名导购员来说至关重要。

2。一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计，因为这是与导购员有着直接的效益挂钩，但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求，导购员的统计工作它应该包含几个方面，不光是销量的统计，笔者曾见过一本导购工作笔记，它记录着一位导购员负责的十米货架，大致是这样的，它记录着每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料，是很有价值的。

4。做为一名导购员一定要有敏锐的观察力，要有火眼金星，一位优秀的导购员，它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜测到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着“奔驰”车来购物的消费者，你向他推销10元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带，这样能合适吗？观察与了解，

这样才能更 有效地做好导购工作。