

销售的心得和体会 销售心得体会(优质19篇)

学习心得是我们对学习过程中遇到的问题 and 解决方法的总结和分享。在此分享一些学习心得，供大家参考和借鉴。

销售的心得和体会篇一

透过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅x经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再之后，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。下面是我这一年的工作心得体会。

接待客户一般说的是展厅接待，有两种状况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的

信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

这是客户获得有关车的第一手材料的机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘思考到他的财务需求和关心的问题。

在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。

销售的心得和体会篇二

近年来，随着市场竞争的加剧和消费者需求的多元化，销售行业的重要性日益凸显。在这个行业中，从业者们不断努力探索适应市场变化的方法，并逐渐积累了一些宝贵的经验。在我从事销售工作的过程中，我也深深地感受到了销售工作的种种挑战和乐趣。在此，我想分享一些我对销售工作的心得体会。

第二段：建立信任

销售工作的基础是与客户建立信任关系。客户购买产品或服

务之前首先要相信销售人员所言属实，相信他们能够解决自己的问题。要建立信任，我首先会通过专业的知识和技能来赢得客户的认可。其次，与客户进行真诚的沟通，倾听客户的需求和疑虑，并给予专业的解答和建议。最后，我会积极跟进客户的需求和反馈，确保他们对产品或服务的满意度。通过这些努力，我成功地与许多客户建立了稳定的关系，为公司带来了长期的利益。

第三段：灵活应变

在销售工作中，市场环境变化快、客户需求多样，我们必须保持灵活应变的能力。我经常会遇到客户对产品的要求不断调整或变更，这时我会及时调整销售策略，重新定位产品的优势，并提供相应的解决方案。此外，对于市场上的新变化和趋势，我会保持敏感，并及时调整销售计划，抓住机会。通过灵活应变，我顺利应对了许多挑战，实现了销售目标。

第四段：团队合作

销售工作往往需要与公司的各个部门进行紧密合作，共同完成销售目标。在销售过程中，我与研发部门合作，了解产品的独特之处，并将其优势传递给客户。同时，我与市场部门紧密合作，共同制定推广方案，提高产品的曝光度和销售额。最后，我与售后服务团队合作，及时解决客户的问题和疑虑，提高客户的满意度。通过与团队的合作，我感受到了团队力量的强大，也实现了更多的销售业绩。

第五段：持续学习

销售工作是一个不断学习和成长的过程。在市场竞争日益激烈的今天，只有不断学习，不断更新自己的知识和技能，才能保持竞争力。我会定期参加销售培训和行业研讨会，学习市场营销和销售技巧。同时，我还会主动向同事请教，从他们的经验中汲取营销灵感和掌握实用技巧。通过持续学习和

不断提升，我在销售工作中更具自信和竞争力。

总结：

销售工作是一个充满挑战和机遇的行业，在这个行业中，建立信任、灵活应变、团队合作和持续学习是取得成功的关键。通过我在销售工作中的实践和探索，我深深体会到了这些因素的重要性，并取得了一些令人满意的成绩。我相信，在未来的销售工作中，我会继续努力，不断提升自己的能力，为客户和公司带来更多的价值。

销售的心得和体会篇三

保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的网点也有相类似的地方，我要存长期的用户，我们会向他介绍我们相应的产品，是时间较长，收益也是比较稳定。

还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是“这个不保险，我还是存存定期吧，”这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍xx保险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。

有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

每日营业时遇到的一些大客户，即一些购买比较大额保险的用户，我们结束营业时都会注意记录客户的信息，我们的理财经理或者负责人也会定期的进行大客户的维护，电话问候或上门拜访。

销售的心得和体会篇四

销售是一个与人打交道的职业，在这个职业中，人际关系尤为重要。作为一名新入职的销售，我深深地意识到自己需要通过不断的学习和实践来提高自己的销售技巧和服务水平。在与客户接触的过程中，我积累了一些宝贵的心得体会，愿与大家分享和探讨。

第二段：细致入微的服务

在销售工作中，提供细致入微的服务对于客户来说是非常重要的。我通常会在客户需要帮助的时候，第一时间去提供我能够提供的支持和服务。并且，我喜欢设计个性化的解决方案来满足客户的需求。我热情地听取客户的意见，并及时跟进客户的反馈，不断优化我的服务和解决方案。细致入微的服务能够赢得客户的信任和满意，为自己赢得更多的客户口碑。

第三段：团队合作和知识积累

在靠谱使用我自己的技能和经验的同时，作为一个销售，团队合作和不断积累工作中的知识同样重要。与同事之间的协作和共同进步是成功的一个关键。我通常会与团队成员交流沟通，学习他们的方法和经验，进一步提高自己的销售技巧和服务水平。此外，我还会通过读书、听讲座、参加培训等方式来扩展自己的知识面和视野，从而更好地为客户提供帮助。

第四段：积极的心态和绝不放弃

在销售工作中，面对不少的困难是在所难免的。但对于我来说，永远不放弃是我一直坚持的信念。我积极地面对困难，在失败之后大胆尝试新的方式来解决。无论遇到什么样的挑战，我始终坚信只要努力付出并继续前进，就一定会取得成功。这样的积极心态和拒绝放弃的精神，是驱动我前进的有力动力。

第五段：客户在销售工作中的重要性

客户是销售工作的重心。我始终把客户的需求和要求放在首位。在与客户接触的过程中，我总是谨慎、真诚地听取客户的意见并不断改进自己的服务和解决方案。同时，我也会定期跟进客户，了解他们的想法和要求，以及他们对我们服务的满意度。客户满意度是衡量销售作品质的一个重要标准，我始终把确保顾客满意度作为自己的最高目标。

结论

通过自己长期的销售实践和学习，我越来越体会到：销售能力不仅仅是一种技能，更需要综合素质的提升。细致入微的服务态度、团队合作和知识积累、积极的心态和绝不放弃、以及客户的满意度都是衡量销售工作的重要标志。我将继续

不断加强自己的学习、提高自己的工作素质，更好地服务于客户，为企业取得更好的销售业绩。

销售的心得和体会篇五

销售行业一直以来就是一个充满挑战和机遇的行业，拥有一流的销售技能是每位销售人员的必经之路。在我过去几年的销售经验中，我认为销售要做到以下几点：

第一段：销售初级阶段需要掌握的技能

在销售的初级阶段，掌握正确的沟通技巧和微笑服务等技能十分重要。我们需要在与客户交流时，从容地表达我们的想法，与客户建立良好的沟通关系。同时，也需注意微笑，表现出自己的亲和力和诚信的态度，让客户更容易信任和接纳我们。

第二段：提升销售业绩的方法

为了提升销售业绩，我们需要关注客户需求和市场趋势并及时调整销售策略。了解客户并建立客户档案，能够更好地为客户提供定制化服务和产品，提升客户满意度。同时，我们要使用有效的销售技巧和战略，例如正确地定价，协调与合作伙伴的关系，并增加宣传推广和营销渠道。

第三段：建立长期合作伙伴关系

一个好的销售人员应该能够建立起长期的合作伙伴关系，而不是仅仅是完成一次订单或销售。为了建立长期的合作关系，我们需要及时响应客户的随时需求，解决他们在使用产品或服务中遇到的问题，维护好客户关系和品牌声誉。同时，追踪业务信息，能够了解客户和市场趋势的变化，帮助我们更好地调整销售策略。

第四段：提高客户价值

为了打造一个更成功的销售职业生涯，我们必须努力提高客户价值。去了解客户的全面需求，提供不仅仅是产品或服务的解决方案，同时也要提供各种方便和解决问题的渠道和途径，为客户增加附加价值。这将帮助我们建立起高品质的客户服务体验，提高客户的满意度和口碑，为我们自身带来更好的机会和久远发展。

第五段：投资自身的职业发展

作为一个成功的销售人员，我们需要不断地学习和成长，开发和培训新的销售技巧和产品知识。我们应该寻求更多的机会和教育，提高自身的领导能力和销售技能，以及扩大与人脉网络的范围。我们应该关注新技术和新市场趋势的发展，不断探索新的销售和推广方法，并拥抱变化和挑战。

总结：

通过以上几点，我们可以发现，一个成功的销售人员必须具备良好的技术和沟通技巧、深入了解客户、可以建立长期合作伙伴关系，提高客户价值、并不断投资自己的职业发展。只有这样，我们才能成为一个真正成功的销售专业人士。

销售的心得和体会篇六

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很

具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。

经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了价钱都想让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。

销售的心得和体会篇七

在我们的工作中，有时需要通过报销来解决工作上的一些繁琐事务。反复填写各种材料、提交审核、逐级审批，在报销过程中我们可以学到许多实用的技巧，提高自身的工作效率。下面就让我和大家分享我近期的几次报销心得体会。

二段：准备报销材料前的工作

在报销前，我会先认真审查需要报销的材料，逐一确认是否符合报销的标准和要求。对于没有规范的材料，我会根据报销的要求进行整合和整理，尽可能的将其规范化，以方便审核过程。另外，报销前要做好提前预留时间，不要拖到最后一天去报销，这样容易耽误审核的进度，影响后续报销进程。

三段：细节决定成败

正式进入报销的流程后，我结合自己的工作实际，还注意到了一些细节问题。例如，注意事项要简洁明了，资料要准备齐全、清晰、准确，全部内容都要按要求填写，甚至可以适当添加一些说明，避免审核人员产生疑惑。在拍照上传资料时，要确保照片清晰、色彩真实、不模糊，还需要确认上传成功，确保审核人员准确掌握报销内容，避免审核过程中耽误进度。

四段：主动沟通

在报销过程中，申请人主动与审核人员沟通会有助于快速获

得审批结果。对于审核人员发现的问题，我们要及时作出解释和回复，同时我们也可以积极地主动协助审核人员解决问题。及时与审核人员之间的交流，不仅可以加快报销的进程，也有助于我们更好地了解各种规程、流程、标准等等，提高我们的理解和应对能力，以便更好的应对各类情况。

五段：总结

报销不光是一种事务，更是一种自我提升的过程。在报销的过程中，我们要不断学习、总结，多思考、多探讨，积累经验，提高工作效率。用心做好每一笔报销，实现规范高效的流程，也是一种能力，希望大家都能够能够在报销过程中不断提升自己，通过我们的努力，使组织更加高效、稳定、迅速。

销售的心得和体会篇八

做为一名医疗器材销售客服经理，一年的电话销售经历让我对销售的认知发生了巨大的变化。经过半载的努力与奋斗，我经历了很多很多。有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。也深刻体会到客服的几点必备因素：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。此外，从我个人而言，我也体验到在销售过程中的推销信心和服务态度的巨大作用。

刚开始的时候，拨通电话，刚刚开口介绍套餐，就被客户三言两语拒绝了。一次又一次的失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得有点消极了。后来师傅得知此事，她找我聊了许多，她告诉我：“一名合格的销售员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。

这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品

有信心，那我已经成功了一半。有了这个拿起电话介绍产品的勇气。我知道我剩下的就是要注意一些沟通中的细节了。一开始，我急于将我们的产品介绍出去，而忽略了与客户做其他方面的交流和沟通。导致我在销售过程中功利性太暴露，客户很容易产生防御和厌恶心理。

慢慢的我开始思考，在同事们的帮助和建议下，我开始尝试与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。让客户切身体会到我所推荐的产品，完全是出于为客户带来便利，让他们真心接受我所推销的产品，让我们的产品赢得客户的倾心。

常言道：“失败乃是成功之母”！在销售过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事物的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是销售技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

销售的心得和体会篇九

我是11年初迈进郑州，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售(业务)，起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去!一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。

我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自

己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！

人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别11年，喜庆11年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，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，自我反醒（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！

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格！所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。

在公司是一个团队，要学会在其位谋其政！学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧；所以才拥有行动力、执行力、思考力。

这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩！知恩图报，善莫大焉！

众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力；二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊！

！所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

心在哪里，收获就在哪里！只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干!!!人之初，性本“懒”，当你有了想法就…(干吧)，当你遇到困难就…(学吧)！成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧！

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。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

3、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！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓

自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

1.销售心得体会范文

2.销售工作心得体会范文

3.销售实习心得体会范文

4.销售培训心得体会范文

5.销售心得体会范文 精品

6.销售心得体会范文精品

7.销售员心得体会范文

8.销售实训心得体会范文

销售的心得和体会篇十

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，服装销售总结。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且还要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上，工作总结《服装销售总结》。同事注意观察顾客的反映，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我这个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

销售的心得和体会篇十一

报销是企业的一个管理的重要环节，也是员工工作中的常见事

务之一。在报销过程中，很多员工总会遇到或多或少的一些问题。为了更好地完成报销工作，提升员工的工作效率，本文将分享一些报销心得体会。

第二段：了解公司的退款政策

了解公司的退款政策是进行报销前必备的一步。在退款政策中，通常会注明哪些项目可以报销、需要提供哪些证明材料以及报销的时间周期等信息。为了节省自己的时间和精力，我们可以提前查询并了解公司的退款政策。

第三段：准备完善的申请材料

申请材料的准备是报销工作中最关键的步骤之一。在准备申请材料时，我们需要保证材料的完整性和真实性，例如票据、发票、收据等一系列凭证。特别是涉及到差旅报销、餐费报销等，需要注意根据公司要求提交相应的报销单和行程计划，以便审核人员作出正确的判断和审核。

第四段：及时提交报销材料

提交报销材料时，我们需要尽快将自己的申请材料提交给审核人。及时提交申请材料，不仅可以加快审核过程，也可以避免材料丢失或遗漏的情况。同时，及时提交申请也有助于提高自己在公司的工作效率和形象。

第五段：严格控制报销金额

报销金额的控制是企业中的一个重要环节。管理层会根据公司的财务状况设定不同的报销金额限制，员工应该严格按照规定去执行。此外，员工也需要合理控制自己的报销金额，不得夸大金额或添加不必要的费用，要遵守经济原则，不浪费公共资源。

结语

总而言之，报销是企业管理和员工工作中不可缺少的一环，理性、规范的完成报销工作，是每一名员工必须具备的基本能力。希望大家根据以上心得体会，不断优化自己的工作流程和思路，提升自己的报销审核效率，为公司的发展和自身的成长添砖加瓦。

销售的心得和体会篇十二

在公司快三个月了，有很多的感言啊！千言万语说不尽，用一句话表达这些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一

切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian□其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可

少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的

后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等！为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式, 有自己的核心竞争力或者产品。
2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的, 能管得住自己的手下。
3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧. 财务制度一定健全。
4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。
5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识(这方面当然要舍得花钱)。
6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住“优秀”的人才才能把事情做强做大。
7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。
8. 风险要想得足够周到, 要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。
9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

销售的心得和体会篇十三

第一段：

最近我在公司担任销售主管的岗位，经过几个月的努力，我终于有机会成为星期一的销售经理。这是一天对于销售员来说充满挑战的一天，因为顾客不仅在周末繁忙，而且可能还没有从周末购物狂欢中恢复过来。然而，在这个充满挑战的一天里，我获得了一些宝贵的经验和体会。

第二段：

首先，我发现在日销售过程中，与顾客建立良好的沟通和关系非常重要。在我与顾客说话时，我始终保持微笑和友好的态度，以传达出我对他们的关注和尊重。我主动与他们交流，全身心地倾听他们的需求和反馈。通过与顾客建立积极的互动，我能够更好地了解他们的喜好和需求，从而提供更准确的建议和产品。

第三段：

其次，对于销售员来说，了解产品的特点和优势是至关重要的。作为销售经理，我花了很多时间研究和学习公司的产品。我知道每个产品的独特之处，以及它们如何满足顾客的需求。这使我能够在与顾客交流时自信和专业，向他们提供关于产品的详细信息，并展示出产品的价值和优势。因此，我能够说服顾客购买我们的产品，并取得了相对较高的销售成绩。

第四段：

另外，我体会到在销售过程中，灵活应对不同的情况和顾客需求是十分重要的。在我与顾客交流时，有些顾客可能会提出一些特殊的需求或问题。在这种情况下，我不仅要倾听他们的需求，而且还要提供相应的解决方案和建议。我学会了适时调整销售策略，以满足不同顾客的需求。灵活的思维和行动帮助我争取到了更多的销售机会，也为公司带来了更多的利润。

第五段：

最后，我要强调持续学习和提升自己的重要性。日销售过程给了我很多机会提升自己的销售技巧和知识。我通过与同事的合作和经验交流，学习到了许多新的销售技巧和策略。我还利用空余时间阅读销售领域的书籍和文章，不断学习和了解最新的市场动态。这些努力和学习帮助我成为一名更优秀和成功的销售经理。

总结：

总的来说，通过这次经历，我认识到日销售是一项艰巨而有挑战性的工作。然而，通过与顾客建立良好的沟通和关系、了解产品的特点和优势、灵活应对不同的情况和顾客需求以及持续学习和提升自己，我可以在日销售过程中取得更好的销售成绩。我相信这些经验和体会将对我的销售职业生涯产生积极的影响，并帮助我成为更好的销售经理。

销售的心得和体会篇十四

如今，在信息多元的时代，销售行业的竞争日益激烈，越来越多的销售人员加入到这个领域中来。然而，从事销售工作并不是一条容易的路，每个人都需要付出巨大的努力才能市场中取得成功。在众多的销售人员中，老销售经常会成为让人羡慕的对象。他们拥有多年的经验和丰富的技能，可以在工作中更为游刃有余。我也曾经和老销售打交道，并从他

们身上学到了不少有益的经验和体会，今天我想和大家分享一下。

第二段：老销售不断学习的心态

在老销售的眼中，销售工作永远是一个不断学习和成长的过程，他们时刻保持着清醒和敏锐，关注着市场的动态和客户的需求。他们明确了自己的职责，知道应该如何为客户创造价值，了解市场竞争格局和行业趋势。与此同时，他们也不断增强自己的专业素养，不断学习新知识和技能，不爱懒得思考，勇于尝试，从工作中发现问题和解决方案，不断提高自己的实战能力。

第三段：老销售的人际交往和服务意识

老销售在人际交往方面较为熟练，能够准确地把握人际关系的纽带和创造信任的机会。他们懂得如何建立和维护良好的客户关系，能够根据客户特点和需求主动提供优质的服务。在服务过程中，他们以客户为中心，了解客户的所需和要求，帮助客户解决问题，提供满意的解决方案，为客户创造价值，树立起良好的口碑和信誉，从而在市场中获得较高的声誉。

第四段：老销售的沟通和倾听能力

老销售拥有较强的沟通和倾听能力，他们能够在沟通中迅速抓住客户的关注点和需求，并给出相应的建议。在不同的场景下，他们会灵活地运用交流技巧，表达自己的观点和想法，倾听客户的反馈和建议，并加以妥善回应和解决。在工作过程中，他们注重团队合作，积极与同事沟通和交流，互相学习和借鉴，使团队的整体水平得到了提升。

第五段：老销售的持之以恒和热情

老销售在工作中始终保持着积极的心态和有恒的耐力，不怕

挫折和困难，勇于迎接挑战，坚持不懈地推进业务的发展。他们对待工作充满热情和信心，对待客户真心实意，让客户感受到了关爱和尊重，在胜利和失利中，他们始终保持着平衡与理性的思考，避免情绪化的决策和行为。

总结：

本文以老销售的心得体会为主题，从不断学习的心态、人际交往和服务意识、沟通和倾听能力、持之以恒和热情等角度，概括了老销售的优秀品质和经验。作为销售人员，不管是新手还是老手，学习和借鉴这些优秀品质和经验，才能不断提高自己的能力水平，实现个人职业生涯的价值追求。

销售的心得和体会篇十五

第一段：引言（200字）

作为一个销售人员，我一直在这个领域工作多年了。在这些年里，我一直在不断地学习和探索如何更好地销售产品。在我的职业生涯中，我积累了很多的经验和技巧。今天，我想分享一下我的心得体会，以帮助那些想成为一个成功的销售人员的人们。

第二段：预先准备（200字）

一名销售人员在出击前必须有充足的准备，这就需要在客户见面前提前做好充分的工作。在遇见客户之前，我会先做好相关的调研。了解客户的需求和行业背景，以便更好地与客户沟通交流。此外，在开会之前，我也会准备好相关的材料，以便在会议中进行介绍和宣传。我相信预先准备可以让销售工作更加顺畅，也能够更好地满足客户的需求。

第三段：沟通技巧（200字）

在销售过程中，良好的沟通技巧是非常重要的。销售人员必须善于倾听客户的需求，进行有效的沟通和交流。我们必须了解客户的需求和想法，使客户感到我们理解他们的需求。同时，我们也要使客户了解我们的产品及其优越性能，以便能够给客户提供的最佳解决方案。在我的工作中，我总结出两个关键点：听取客户和向客户传递信息。这样，我们才能深入了解客户的需求并在推广产品时更加具有说服力。

第四段：关注细节（200字）

销售工作中的细节决定了成败，细节是主客户留下深刻印象的关键因素。我们要关注客户的每一个需求，并尽力为他们提供最好的服务。在现场沟通中，保持良好的仪表和姿态，让客户感到信赖和亲近。同时，我也会在邮件和短信中关注细节，比如格式、语法和称呼的准确性，以确保每个客户都感到被重视和尊重。

第五段：建立信任（200字）

建立信任是在销售工作中非常重要的步骤。在客户和销售人员之间建立成功的合作关系需要彼此的信任和尊重。我们需要通过行动证明自己的可信度，让客户深刻理解我们的信誉和专业水平。当客户与卖方之间建立了信任关系时，客户就可以更容易地接受我们所提供的产品和方案。如何建立信任是一门艺术，在我的工作中，我通过亲自面对客户、深入了解他们的需求、及时解决问题和跟踪后续服务等方面来建立客户信任。

结论（200字）

总之，销售工作是一门需要强大技巧和敏感度的艺术。我们必须拥有深厚的行业知识，善于沟通和倾听，并关注细节和建立信任关系。通过这些技巧，我们必将赢得市场和客户的信任。我希望本文能够帮助那些销售人员成为更好的卖家，

并为那些想要成为销售人员的人提供一些启示。

销售的心得和体会篇十六

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。

你的事业和你的人脉关系，会在你的每一通热情的电话中拓展未来。在写作当中我们通常流行的一句话：文如其人。其实话也如其人，声音也如其人啊。你个人的魅力会在你每一个电话当中展现出来。

在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。

作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。电话销售已经成为帮助企业增加利润的一种有效销售模式，其特点省时、省力、省钱，并能快速获利。

当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

电话营销的时间：

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括：

1. 介绍你和你的公司
2. 说明打电话的原因
3. 了解客户的需求。说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

引起电话另一端客户的注意

5) 忌讳——不可用不真实语欺骗顾客、言词不可夸张膨胀或过度赞美、绝不批评同行。

信念的力量告诉你。你不会得到你所要的，你只会得到你所相信的。

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。对于素不相识的人来说，一般人都不會准备继续谈话，随时会搁下话筒。你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

销售的心得和体会篇十七

销售是一门艺术，也是一项挑战。作为一名销售人员，我深知在这一行业中需要不断学习和提高自己的能力。在我的职

业生涯中，我积累了许多销售心得体会。下面我将分享这些体会，并希望能对其他销售人员有所启发。

首先，了解客户需求是成功销售的关键。无论是销售产品还是服务，我们都需要认真倾听客户的需求。通过与客户的沟通，我们能够了解他们的具体需求，从而更好地满足他们的期望。举例来说，当我在销售一款新产品时，我会首先向客户了解他们的需求和期望，然后根据这些信息向他们展示该产品中能够满足他们需求的独特功能。这样不仅增加了产品的吸引力，还提高了销售成功的机会。

其次，建立良好的人际关系是取得销售成功的关键因素之一。在与客户互动的过程中，我们需要与他们建立信任和亲近感。这样的人际关系能够激发客户的购买欲望，同时也为我们提供了更多销售机会。为了建立良好的人际关系，我通常会对客户表示真诚的关心，并尽力满足他们的需求。此外，我还会保持良好的沟通，及时回复客户的问题，并在问题解决之后向他们提供后续跟进。通过这些行为，我能够与客户建立起稳固的人际关系，帮助我在销售过程中取得成功。

第三，良好的时间管理能够提高销售效率。作为销售人员，我们需要处理大量的工作任务，包括与客户沟通、寻找潜在客户、跟进销售进展等等。因此，有效地管理时间至关重要。我通常会制定详细的工作计划，并根据计划的优先级完成任务。此外，我还会合理安排工作时间，避免过分分散注意力。通过良好的时间管理，我能够更高效地完成工作任务，提高销售业绩。

第四，坚持不懈是取得销售成功的关键。销售工作中常常面临挑战与困难，我们需要保持积极的心态和毅力。遇到拒绝和失败时，我不会气馁，而是从中吸取教训，并找出改进的方法。在与客户沟通中，我会灵活运用各种销售技巧和方法，增加销售成功的机会。通过坚持不懈，我能够克服困难，取得销售成功。

最后，持续学习和提高对于销售人员来说是必要的。销售行业不断变化和发展，我们需要不断学习新知识和技能，以应对市场的挑战。我经常参加行业研讨会和培训课程，了解最新的销售趋势和技巧。此外，我还会与其他销售人员交流心得和经验，相互借鉴和学习。通过持续学习和提高，我能够成为一名更优秀的销售人员，并取得更好的销售业绩。

总之，销售心得体会可以帮助销售人员更好地应对挑战和困难，并提高销售效果。通过了解客户需求、建立良好人际关系、良好的时间管理、坚持不懈以及持续学习和提高，我们能够在销售行业取得成功。作为一名销售人员，我会不断发展和完善自己的销售技巧和经验，并与其他销售人员共同进步。相信这些心得体会能够对其他销售人员的工作产生积极影响。

销售的心得和体会篇十八

第一次接触家具销售这个行业，通过这几天和亲戚朋友以及小区群众调查了解：

2：认识顾客需要些什么。顾客购买家具是一种生活方式，一种家庭气氛，一种品味。。。能掌握顾客消费心态，是销售人员必须具备的技能。

3：建立自己的客户档案。要搞好家具销售必须建立起自己销售网，只有对客户了解了才能更好给他提供家居配套顾问。

4：销售心态。一定要精神饱满、快乐的心情、我是您的朋友，把最好的产品和最优质的服务提供给你。

现有对家具销售认识还很浅薄，只有日后不断的销售过程中探索完善

销售的心得和体会篇十九

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年□xx是勤奋的一年□xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着某月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在某月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的

时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早开会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解

自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年某月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的'凝聚力。