# 销售工作心得感悟 销售工作心得与体会(10篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-09-16

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得感悟呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇一要想推销出...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得感悟呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇一**

要想推销出自己的产品，首先就是要将自己产品的优劣点弄清楚，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的事情很多，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。而且市场上面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，还需要更加努力的学习，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的学习，让我在热爱的事业中一步步走到最后。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇二**

我于\_\_入市场部，并于\_\_x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就 像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能 够坚持用心、用品质去做。20年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到 问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在 今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找 书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相 辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通 过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是 正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我 们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇三**

一、工作总结

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与技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，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的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(重点销售工作规化)

1：适时制定出月计划和周计划，并定期向公司领导汇报与沟通，确保工作实施与落实; 2：目标客户定位，划分大客户与一般客户、经销商与项目工程商，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用最短的时间赢取最大的市场份额;

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，原则上有合作意向，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。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇四**

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的心眼多，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。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇五**

转眼之间，20\_\_年即将成为过去。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。下面我对自己一年来的工作总结如下。

一、销售任务完成情况

20\_\_年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了52件产品的销售任务，总销售收入为100万元，产品数量比去年增加12件，总销售收入较去年增加了26%，另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了10名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的29%。

二、工作措施

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提高自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

三、存在的问题

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如问题：如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇六**

很有幸参加了某公司组织的电话销售培训，在这两天的培训中受益匪浅，给我以后的工作打了一支强心针。为了做好以后的工作，总结了一份这两天的电话销售培训心得，与大家共同分享!

以下是我电话销售培训中的几点心得和总结的几个销售技巧：

引起注意，有技巧的开场白。

事实式：从与客户个人或其生意有关的事实出发，通常这些事实也直接或间接地与你产品/服务有关。

问题式：问题要关于客户的生意，并且与你拜访的目的有关。提出的问题不是用“是”或者“不是”简单回答的。

援引式：以另一个客户的经验作为引子，来建立新客户对自己的信心和兴趣;所引用的客户或是广受尊重的(树立信心)，或是在相关行业的(兴趣所在)。

销售工具：尽可能调动客户的感觉器官，可以使用的工具有宣传册，模型，行销管理软件，样品等。这些工具应与对方的工作需求以及你希望探讨的话题有关。

关联式(只用于再次致电)：总结上次电话拜访结束时的话题，然后自然过渡到本次电话拜访主题。

在采用引起注意的技巧启动了话题之后，你可以向客户进行目的说明。可以让客户挤出更多的时间与你在电话中进行讨论，有助于你完成电话销售培训目标;最大限度地利用你在电话销售培训拜访方面的时间和资源。

探寻客户需求。

为了找到客户的需求，可以采取提问方式，不同的问题会导致对方采用不同的方式进行回答，因此要针对不同的目的，有的放矢地提出相应的问题。

在电访中可采取开放式提问，封闭式提问以及探查式问题等等，这样可以获得有关信息，从而让我在电话销售培训过程中应该对客户的哪些具体需求进行强调。

提问目的就是发现潜在的问题，促成客户发出购买信号，从而把电话拜访发展成一个销售提议，并且达成协议。为了更好的达成协议要通过仔细的倾听，聆听客户的需求，做好总结，做好记录。

供货分析。

这一点老师在课堂上给了我们每组我们产品的各一个优点。让我们在这产品优势上做一个更好的介绍。这一节让我学到了确认产品的特征，将特征扩展为优势，把优势转化为利益。客户或潜在客户往往不仅要求得到最好的产品和服务，而且需要把成本控制的最低，甚至自己也可以从中得到满足，这样他们才会从我们这里进行购买。

电话销售培训心得四：达成协议。

为了更好达成协议要注意客户的购买信号。抓住好的时机。没有最好的达成协议方式，只有最好的达成协议时间。如果陈述很完整;肯定性回答和/或购买信号非常多。这个时候，买家是最深信不疑的，所以这就是最好的达成协议时机。

在完成了一通成功的销售的电访。在途中也会到遇到一些客户的反对意见。在应对客户的反对意见面前也让我学习了如何应对。在应对过程中尽量避免运用可是，但是，不过，然而的说词。这样才可以在电话中让客户得到信心。

在这两天的电话销售培训中学到的东西很多，但能够在实际工作上能完完全全运用的不是一天两天的事。以后在工作为了更好运用得上要一步一步的实现目标!

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇七**

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。

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，希望和个位分享!

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇八**

一、20\_\_年工作总结

20\_\_年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6)售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7)增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

二、20\_\_年销售部工作计划

(一)销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，保证销售工作计划的顺利开展和进行，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部工作策略：

要事为先，步步为营;优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情;

步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献;

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、销售部工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

3、销售部工作重点

1)规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制。

2)强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性和销售的针对性(每接待一个客户都需要策略)。

3)规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率。

4)完善激励与考核：制定销售部日常行为流程绩效考核。

5)强化人才和队伍建设：将团队分组，组长固定化，垂直管理，并通过组长的形式逐步发觉团队中的管理人才。

(二)、销售部工作计划

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。因此不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

(1)出勤率、展厅5s点检处罚率、客户投诉率、工装统一等。

(2)业务熟练程度和完成度，销售出错率。业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(5)kpi指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等

4、培养销售人员发现问题，总结问题。不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次

5、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合

6、专职专业，强化对拓展客户资源的利用率。

销售部电话客户资源、汽车之家网站、车贷网络客户等不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人为两个组的组长，负责把网络的资源和客户信息进行记录和收集，并将顾客邀约到店。业务指标由销售经理直接考核。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇九**

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x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。之后谭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磨练自己，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，就像谭老师讲到的“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。年轻人就应做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们就应做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。

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江钨合金公司一齐成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

**销售工作心得感悟 销售工作心得与体会篇十**

作为一个应届毕业生，能够在酒王办事处工作是一件值得庆幸的事情，使我能够在这高平台的岗位上发挥、锻炼。在经过了一个周的学习，我现在已经适应了公司的运作，但是这并不代表我已经完全能够胜任我现在的工作，只能说是在不断的学习、进步。我在工作中感觉到了公司的蓬勃发展、规范运转、实力雄厚与未来广阔的发展空间。

㈠我对我的工作的基本情况的了解

1.终端只是做市场

凭借企业的优势去协助经销商，帮助经销商分销，出现问题都以积极的态度去对待，起到“桥梁”的作用。我们做市场，经销商赚利润。

2.观察市场，了解其变化

①收集竟品信息，知己知皮，才能百战百胜，及时了解竞品的各种情况(如价格、促销活动、陈列、优惠政策等)。

②终端的销售情况，了解了一定时间内我们的产品的销售情况，制定相关的工作方向，比如在销售淡季的时候，我们要做的就是维护客情。

③终端进货渠道，通过了解进货渠道，可以大致判断一下是否是有串货的情况发生。

④陈列，好的陈列能够使消费者一进门就能看见我们的产品，产生先入为主的想法，这对于我们是很重要的，所以我们一定要维护好客情，才能让我们的产品的陈列做得好。

⑤串货，串货的发生从侧面也反映了我们的产品的销售情况较好，但是不好好的控制就会造成市场的价格混乱，而市场价格混乱会使一些本来想上我们产品的名烟名酒店产生退却的心理，所以抓串货是一直以来的工作重点。

㈡我的心得体会

通过一个周的渠道工作，让我感到―――做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结五条：一细二勤二要。一细即心细，二勤就是嘴勤、腿勤，二要是皮要厚、嘴要甜。

①心细

在处理日常工作过程中，会遇到客户口需要调价单，对我们工作的建议等，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让客户觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题。

②嘴勤

俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

③腿勤

这个就是要求我们需要经常跑动，只有经常接触，客户才会熟悉你，了解你，信任你，只有建立了相互信任，我们的工作才能更好的开展。

④皮要厚

遇到客户抱怨的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到客户不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

⑤嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候要注意，要面子的时候给足面子。

以上是我的几点体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望领导能给予指正。

㈢工作中存在问题及总结经验教训

在最近的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个面

①没有抓住重点

每天下午报告一天的工作，总觉得是一无所获，感觉每个客户反映的情况都一样，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，经过领导的指导，发现主要是因为没有处理好事情的轻重缓急，没有抓住客户反映的重点，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在以后的时间里我会注意这方面的问题，加以改正。

②缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，经常遇到一些问题，这种时候需要多方面的知识和经验。所以，我要在以后的工作过程中，总结自己的不足，随时给自己充电，同时也希望同事能给我讲解各种知识，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

③探索

目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在以后的工作时间里，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

㈣下一步的工作计划

①克服浮躁的心态，开始一步一个脚印地进行调整工作心态，不再浅薄，不再急躁，不再光着身子游泳，而是扎扎实实地去学习、总结和创新。

②继续学习销售技巧，积累经验

③继续学习怎么发现串货，怎么辨别串货

④学习企业文化

我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好工作，不辜负公司对我的信任与培养。篇三：销售工作感悟

销售工作感悟

“倘若抱着自己15公斤的孩子，会幸福的不舍放下，即使已经累了;倘若抱着15公斤的石头，不会坚持多长时间，因为不喜欢。” 做工作也是这样，喜欢自己的工作，用心去做，会得心应手，态度决定一切。我喜欢销售工作，喜欢销售的挑战，更喜欢销售工作的高收入。

销售不同于其他岗位的工作，他面对的是不同的客户群体。不同的客户，需求不同，性格不同，情况不同，这就需要销售人员要有针对性的制定不同的策略，以便达成销售目标。

做销售要有明确的目标，根据目标制定计划，确定方向。一旦确定好后，不要轻易放弃。销售工作是在被拒绝中成长，在失败中成功。抗压能力要强，正确的看待客户的刁难，客户每一次的刁难，每一个要求，都是自己成长的机会。真诚的对待客户，同时也要委婉的与客户说“不”。比如不能满足客户的要求时，不要直接告诉客户，换种思路，站在客户的角度来考虑问题，告诉客户再和领导沟通，尽力为客户争取，找个合适的机会，再告诉客户如何努力地为他争取，如何为他的利益着想，最后为客户争取到的是什么。销售亦是表演，怎样真诚的打动客户，怎样在不损坏公司利益的同时也能满足客户，以便达到客户与公司的双赢，这需要对对公司、对产品、对客户、对市场都有一个精确的把握。

“能言善辩”不一定是销售人员必须具备的能力，“善于倾听”才是销售人员不可缺少的素质。销售人员不能一味的介绍产品，一味的推销服务，要给客户说话的机会，询问客户的想法，引导客户，挖掘客户，用心交流，体会客户的真实想法，从客户的谈话中寻找突破点，再结合自身产品的特点，市场发展的趋势，未来行业的形式，介绍公司的产品和服务，并承诺好售后服务。承诺好的服务要第一时间满足客户。

我有一个做管件贸易的客户(卞总)，这个客户的主要目标市场是欧美市场，主要的销售途径是网络，恰恰我的工作便是b2b的平台。第一次和卞总交流是通过电话交流，他的态度不是很好，“我知道你们的网站，你们公司有业务人员过来，但是我不满意你们的服务，我们公司现在用的是alibba，效果非常好。”然后不等我再说话，便把电话挂掉了。我开始分析这个客户：

1、 他是有需求的，并且认可网络，只是不认可我们的产品，应该存有误解。

2、 我有竞争对手再和这个客户联系，并且比我的进程要快，但是并没有把工作做好，

应该是另一家代理商。

3、 我曾经从其他客户那里听到过这个客户的名称，好几个客户问我他做了没有，那就

代表这个客户有一定的影响力。

我决定把这个客户攻下来，我开始通过网络查找任何和这个客户有关的信息，之后我又从我的老客户那里了解卞总的性格、行事作风，最后我整理一套公司产品的资料，为他准备了一个建议方案，带着相关的东西，没有经过客户的同意我来拜访他公司。事情并不顺利，我之前没有见过他，不认识哪位才是卞总，几经周折，我找到他，自曝家门，“您好卞总，我是和您电话联系过的王旭辉，今天特意过来拜访您。”卞总已经忘记了我，这正好我可以

再次介绍自己。简单聊过他们公司的状况，我并没有向他详细介绍公司的产品，只告诉他那些他的同行，也就是他的竞争对手和我们合作，并取到了怎样的效益。再告别的时候，我和卞总约好，为他准备他的竞争对手是如何通过我们获得收益的，还有怎样为他量身定做服务。之后我们又有四五次的接触，卞总已经放下了对我公司的芥蒂，开始接受产品，开始有和我合作的倾向，但是仍在考察阶段，并没有现在要合作的意思。外贸行业主要通过网络和行业展会来拓展业务，而这时正好有一个行业展会，机会来了，我再次通过展会的服务，现在的促销，名额的限制等和他进行了谈判，功夫不负有心人，终于卞总和我合作了。我的工作还没有结束，收回款项之后，我开始落实承诺给他的基础服务以及增值服务，我最终得到了卞总的认可，卞总通过他的影响力，给我介绍了三四个客户，没有费多大的功夫，这些客户都和我签订了合同。

售后工作在销售环节中占有最重要的地位，无论之前的销售工作做的如何的到位，若没有完善的售后服务，那将是前功尽弃。销售工作要有长远的目标，不能只满足眼前的利益，合同的签订，款项的收回仅仅是销售工作的开端，如何把市场做大，如何把业务做广，靠得就是售后服务工作，经常和客户沟通，了解客户的使用情况，掌握客户将来的发展需求，与客户同步发展。

做销售要有逻辑，要数字化。要有详细的客户资料，有系统的分析客户的记录，在日常的工作中，总结成功的概率，拜访多少个客户才会有一个有需求的客户，多少个有需求的客户才会有一个合作的客户。有了对成功概率的准确把握，才能更好的根据任务做工作计划。客户要分轻重缓急，抓重点客户，有策略的进行销售。

做销售同样需要头脑简单向前冲，需要简单的事情重复做，需要自信与自尊，需要坚持与争取，需要灵活与策略，需要日积月累，需要总结归纳，需要不断的完善自己。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找