# 2024年销售工作心得总结 销售工作心得体会500字(十篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-15

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇一一年...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇一**

一年工作总结

在我们\_\_环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责\_\_在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入\_\_开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是\_\_团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入\_\_到8月 ，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种.种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20\_\_年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们\_\_做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观\_\_面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

工作计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20\_\_年的整体销量会有一个大大的提升。因为从20\_\_年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关系，强化\_\_在我负责区域内的业务影响力。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇二**

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有道理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车越界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表(统一制服)，男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇三**

“销售要不服输才会赢

这是我进入金科信以后学到的第一句令我印象深刻的箴言，在之后的销售工作中，每每遇到挫折，遭遇拒绝的时候，这句话就好像已经融入我的潜意识，提醒自己不能放弃，坚持下去，甚至是强迫性的命令自己不断地，一次又一次的去尝试。屡战屡败的局面必须用屡败屡战的精神去克服!

销售无处不在，工作两年来，我也接触过不少柜台销售的工作，前一阶段正好看了两部很出名的励志书——《秘密》《世界上最伟大的推销员》，学到的东西，得到的感想也非常多，但是没有想到那么快自己就做上了职业销售人的工作。当时想，营销，会不会就是自己在寻找的适合自己的终身职业呢?我决定试试看。

以前接触的都只是柜台的产品销售，真正要做起业务员，一下子就感觉无从下手。前面一个阶段都是在公司踏踏实实的学习软件知识。面对陌生的环境，陌生的行业，心里没底，脑袋里更是一点头绪都没有。真正迈出第一步应该是入职一个星期后跟小宋去明珠花园搜楼，去之前我连搜楼的概念的都没有，去之后才接触到作为小业务员必须的甚至是每天的一项工作，当时有：“原来是这样啊!”的感触。被客户拒于门外，被保安讯问，短短两个小时就真切的感觉到了这个职业的艰苦和辛酸。

慢慢开始熟悉产品的时候，也开始打回访电话问需求，锻炼自己电话营销的技巧了。一些权威的销售人说，现在这个时代，电话营销已经开始走向末路了。在经历无数的冷漠拒绝后，我亲身体验到这句断言的正确性。的确，各个行业对消费者实施电话营销的轮番轰炸，加之众多电话骗钱的案例影响，客户害怕并且厌烦接听各种各样的推销电话。但并不是说我们应该放弃电话销售这种营销手段，目前来说，电话仍然是让我们能最快最直接的与客户沟通接触的方式。只是如何利用这个工具达到我们想要的结果，就需要多动脑筋了。但是不管怎么运用，最重要的一点仍然是要避开雷区，即在电话中绝对不谈产品的推销。我们可以用它来约访客户，跟进客户，但是只用电话推销是绝对不能得到好的效果的。

销售=平台+人(运气+技巧+勤奋)

人=运气+技巧+勤奋

平台占30%运气+技巧+勤奋=人=70

平台是由整个行业和你所在的公司还有你所销售的产品所构成的，好的平台才能让有潜力的销售人员一展身手，是你销售的基础也是你个人在工作中发展发光发亮的依托。而技巧的东西你可以借鉴前辈总结的经验，可以学习很多销售方面的知识，但是最主要的，是你必须把你学到的这些东西结合起来，在不断地尝试和运用中，总结出自己的一套方法和经验，当你积累的够多的时候，它们才能从量变走向质变，带给你成功的飞跃。

关于运气这个问题怎么说呢，个人觉得它和勤奋是分不开的。我这段时间成交的三个单，在别人看来可能会觉得运气好好啊，两天连续签三个单。可是只有自己知道一个是打了上千个电话里才有一个联系到演示并能成交的;一个是上门搜楼发了百多份资料中才有一个打电话来询问软件而后跟进成交的，还有一个也是在网上费了很多心思加了一两百潜在客户的qq发了很多信息也才有一个回应你并约演示产品而且最后是经过多次波折才签订合同的。所以，运气它不会总是凭空光顾谁的，你只有拼尽全力去做好一切后，才有等待运气光临的资格!

“销售是毅力的较量

初始看到这句话的时候并不能理解其中的意思，当我逐渐掌握了一些准客户并实施跟进计划的时候，才对这句话有了深刻的体会。我知道自己不是个非常能控制自己情绪和精神的人。一会儿信心百倍要把这个单拿下，一会儿又因为拒绝而沮丧失望的再不想去尝试。这可能是每个业务员都会遇到的坎，我没有其它的好方法，只是一股不服输的倔强精神在支持着自己，再试一次，就当最后一次，然后一试再试。显然，这是不够的，优秀的猎手必须有足够的耐心和耐力等待最佳的时机给猎物致命的一击。跟进进度缓慢的单，客户一直拖延，就当他是在考验你的可信任度，等他真正能放心的时候，自然水到渠成，急于求成只会让成交更加遥不可及甚至破裂。这一点是我已经感悟到但是没有时间真正去做到的一点了。虽然感觉遗憾，但是我知道在销售工作时学到的东西以后自己在别的方面，不论是工作还是生活都会有很大的帮助。做销售果然是能让人迅速成长特别锻炼人的工作。

好像言语总是苍白的，多说无用，每个人都必须自己去亲身经历才能有自己的感受，才能逐渐形成自己的工作模式，一步一步实现自己的自我价值，走向成功。

对公司的感想:

在这个公司工作2个月，给我的感觉金科信是一株正在茁壮成长的树苗，活泼，富有生机。年轻的团队总是充满，充满梦想，我相信只要一直保持着团队的向心力，将大家的力量凝聚起来，不久的将来，它一定能长成参天大树。

因为相对来说我的工作内容中，做回访和客户服务这方面的比较多。所以只能对这方面提出一些诚恳的建议：这两个月公司业绩很好，但是也因此显现了公司团队合作方面较混乱的一面，大家都忙的团团转，总是不能井然有序的处理各种安排好或临时冒出来的大大小小的事情，几乎每天都会听到客户抱怨不满的电话，这样下去公司和团队怎么能有大的进步呢?所以觉得公司应该多在安排团队的合作这方面多下点工夫。还有客户服务方面，个人认为软件卖的是服务，每个单都不是在签约后就结束了的，而是开始不久。销售前在做服务，销售中和销售后也在做服务。长期的关系应该表现在这。这不但对公司有口碑的建立的好处，也是对客户责任感的体现。只有打响了品牌才有人上门来跟你买产品，才能让公司做大做强。而品牌的建立和顾客口耳相传的口碑是分不开的，如果我们的客户10个有5个不满我们的服务，那我们谈什么做大做强，树立品牌呢?

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇四**

自从5月份以来，我们xx店通过各种管理会议要求各管理人员都针对性的把工作重点转移到了我们的推销工作上。通过这段时间证明，我们为此付出的努力是值得的，实践证明这钟会议要求也是很有效的。因为我们店在5月分不仅在店创新\'营业额上有了新的突破，我们各管理人员的推销意识也漫漫的积累了内功，现在给客人推销菜肴也不像以前那样的顺从与盲目了。在这么短的时间内我们能够取得这样的骄人业绩，完全离不开我们各管理人员经常性的召开管理会议，经常性针对性的去讨论该如何去作好推销工作，并且各个管理人员都相对性的提出了自己的认知与改进方案，当然了，这里面也是离不开各个团队成员的配合与支持，离不开公司领导明确的方针指示。借此机会，与大家分享一下我这段时间的销售体会。

一、要想做好销售必须得了解一个非常关键的问题就是

那就是我卖的产品特色是什么，亮点在哪里?该如何通过自己对产品的介绍来吸引消费者?比如我在点单的时候给客人推销文昌鸡，有很多客人都会反映说我们的文昌鸡价格贵，个体小，不划算。这时，我对客人介绍说：\"这文昌鸡是海南最负盛名的传统名菜。号称四大名菜之首，也是我们店的特色之一，它好吃的特点是其肉质滑嫩，皮薄骨酥，香味甚浓，肥而不腻。客人一听这话往往都会接受 。

二、卖给谁，针对的了解是哪一类的消费群体，哪一类目标顾客。目标群不同的消费群体，他的消费需求是不一样的

1、遇到多数中老年消费群体我会试探一下对方对价格的认可程度，先介绍我们一个高价格的菜肴给他，假如他在对价格了解的情况下表现出了认可，那么接下来我会给他介绍相对比较中档(28-46)或高档(56以上)的价格给他(搭配合理);

如对方第一时间表现出不认可，我会相对性的介绍给对方比较中档(28-46)或低档(28以下)的菜肴。因为这类型的消费目标大多数强调的是物美价廉，也就是注重菜肴的实惠。

2、年轻的消费群体是爱面子，显摆大方的特征，是最能接受我们给他介绍的菜肴目标。因此遇到这种情况，我都会尽量把价格相对比高档的菜肴介绍给对方，待点完菜拿单上去时，主动询问男顾客是否需要来些白酒，啤酒或者饮料(三择一推销技巧);询问女顾客是否需要来些果汁或者饮料(二择一推销技巧)。注：先问男士后问女士。

三、推销要素就是要勤快

这就是我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。或者看到熟客，有点面熟的，冒似来过餐厅的要主动上去打招呼，问候，关心对方一下。最近工作很忙吗?好象都好几天时间每来我们店了。当然上去跟客人搭讪是为了我们后面能够更好的向客人推销菜肴 ，提高我们的营业额， 另一方面能够给客人亲切感，建立与顾客做朋友的基础，因为有了这种关系顾客才会经常光顾餐厅。

四、要脸皮够厚

在点单过程中，遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所推销的菜肴，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。

1、每天早上我在卖早点的时候，客人一过来点单，我首先会先向客人介绍我们比较贵的早点，因为贵的产品成本高，利润相对也高，多数人都比较爱好(注：不能先介绍面粉米粉制作之类的，因为包类都比较干，吃多了有腻感或者先点了以后，客人往往都会看看那包有多大，量多少，掂量是否够吃的问题)

2、另外就是新产品要留到客人点单完后再介绍，因为这时你跟客人讲：这是我们刚出的新产品您有兴趣尝一下吗?客人一听往往会抱有想尝试的心态说，那就来一份吧!当遇到点单不多的客人在他点单完后就告诉他说：\'您好!那边还有甜品，您可以去那边看看。这里的作用是作好我们的连环销售3`当一些客人犹豫不决的时候主动把产品拿到客人的托盘里，询问要不来这个试试，多数客人会接受。遇到有些客人自己说，这应该够吃了吧这话，我们要及时的把话茬接下来，可以开玩笑的跟客人讲，一会要吃不完的您可以叫我过去帮你吃。客人的反映往往都好随声附和说：\'好啊!或者笑笑，然后接着点其他的。(注：不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧)

五、创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”

客人往往都会在我们给他介绍菜肴时指出我们菜肴的缺点，当我们遇到这种情况是要脑筋灵活运用，把客人所指出的缺点转换成优点。

1、有些客人在点松涛煎鱼嘴的时候往往都会说，你们那个鱼嘴怎么煎得黑黑的，一看应该就是属于不好吃的类型，听完后，我告诉客人，那是因为想把鱼嘴都煎的很入味，所以鱼嘴的表面会呈现黑色，但丝毫没有焦味，所以您尽管放心。

2、例如前面提到的：有很多客人都会反映说我们的文昌鸡价格贵，个体小，不划算。这时，我对客人介绍说：\"(内地人)这文昌鸡是海南最负盛名的传统名菜。号称四大名菜之首，也是我们店的特色之一，它好吃的特点是其肉质滑嫩，皮薄骨酥，香味甚浓，肥而不腻。客人一听这话往往都会接受。

3、来到餐厅吃饭的顾客都经常询问我能不能给他们优惠一下价格。刚开始我并不是很在意的去考虑其他问题，然后总是笑笑的回答客人说：很抱歉我没这个权利。请您谅解一下。后来我有一次不经意的去告诉客人说您可以免费办一张会员卡，任何消费都是8.5折，没想到客人给我回了句，你们这里有办会员的吗?从那次以后，我知道了该怎么去杜绝客人老向我提出的这个问题。所以我在给客人点菜时遇到客人反映价格贵了，我也多了这方面的实在优惠回复客人，您免费办张会员卡，价格折扣下来您就会觉得价格是比较划算的了。所以这样

(一)是提高了我们的新会员办理，让顾客知道我们会员的优惠是如此的好;

(二)是减少我们不必要浪费的时间;

(三)是开发了我们的新顾客，逐步发展为老会员;

(四)是提高了我们的营业额收入与人气。通过这些可以看出我们要想做好对顾客的销售工作，只有在了解顾客的需求以后，才可以调整我们的产品推销，让客人这些潜在的需求得到进一步的满足。

当他们的需求得到满足以后，他们的满意度就会提高。顾客的满意度越高，他们对企业的信任度也就越高，回头率也就越高，在正常的经营过程当中，销售人员、服务人员和顾客之间，建立一个良好的客户关系，就显得更加重要。通过良好顾客关系的建立，不但让客人知道了我们，更重要的是让客人对我们产生信任。顾客为什么购买我们的产品，是买点而不是卖点的问题。我们过去一直强调我们的卖点，实际上我们现在要关注顾客的买点在哪

里。顾客的买点实际上也就是我们的销售技巧关键点

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇五**

销售工作心得体会：有些朋友问我，做销售这么久有什么心得?我想不外乎几句话：

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目;同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多!因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好;拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为!

对渠道，我们要以诚相待，以理服人!因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到!因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的!

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。范文五：

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。

下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗?

有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少?客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇六**

非常感谢酒店管理层给我一个良好的学习机会，酒店销售机会。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。下面浅谈本人几点想法：

一、以人为本 包含员工和客人

客人对酒店的第一感觉绝对重要，这主要靠两个方面来体现：酒店特色及员工素质。作为酒店每位员工要把自己当作企业形象代表人，形象要得体、大方、端庄，每个岗位都要专业，有星级服务标准，要求热爱酒店、关爱客人、以客人为中心，使客人对酒店产生信誉、满意，酒店的规章制度需根据客人需求作相应调整，而不是要顾客来适应遵守酒店的制度，要以消费者为中心，以小产品做大市场。

二、酒店五个重要营造

(一)产品营造：要有“第一个开发出自己的新产品，又第一个淘汰自己的老产品“的经营观念。

(二)环境营造： 对消费环境不断创新，要有“天天有新意，月月有新招“的指导思想。

(三)市场营造： “心有多大、市场就有多大”把蛋糕观念变成面团观念，我们要主动征求来自各方面的意见和需求，通过座谈、听取意见、沟通信息来和客户联络感 情，借用顾客的言语为酒店做免费的宣传广告，为我们开拓更广阔的客户 市场。

(四)口碑的营造： “金奖银奖不如顾客的夸奖，金杯银杯不如顾客的口碑”

一个企业成功的标志不仅在于它的知名度有多高，更在于顾客对酒店的美誉度有多高，和对客户企业忠诚度的培育，所以我们必须为此付出相当大的努力，必须始终保持将自己最优秀的产品和服务展现在顾客而前，给顾客意外的惊喜和物超所值的感受。

(五)品牌营造 ：品牌是酒店发展的催化剂和无形的资产，是生存之本，我们要用“人品决定产品，产品决定店品”三品合一”经营理念，从提高员工综合素质抓起，建立科学的培训教育和引导机制，使每人意识到维护酒店品牌的重要性，认识到人人是酒店品牌的一部分。

三、“经营要有主题 产品要有特色”

周密细致做好市场调查、市场定位，我们是什么样的酒店，消费的群体以哪些为主，什么样的产品才能适合他们?锁定我们的客源市场，市场不能混乱，“物以类聚、人以群分”将酒店产品做成“异、特、新”，从酒店特色、员工的服装、商品的变化三个方面着手，酒店销售的理念为“餐饮是窗口，客房是摇钱树”所以我们可以从打造特色餐饮为突破口，带动酒店整体消费和人气，客房出租率靠全方位的整个酒店的运作来促动，客房的改造需加快步代。历经\*年经营，我们客房的硬件设施确实需马上调整，做大做精是一个选择市场的过程，先从局部区域开始调整，新装修房间或包房价格在30%范围内缓慢提升，要给客人以选择余地，让他们能体现自我，市场营销需围绕客人需求转，先把客人引进来，以低价产品带动消费，多投入多产出，形成良性循环、争占市场占有份额，以实现经济效益最大化。

对酒店有了更深刻的认识，真正感受到酒店的活力 与魅力，认识到酒店营销的艺术、真正含义以及他的重要性，在今后的工作当 中，将通过所学的知识灵活运用到酒店营销中，真正做到是总经理经营决策的顾问参谋，是酒店了解市场的信息中心，是酒店形象宣传的策划者、产品销售的实施者，让我们酒店的经济效益、品牌效益能再创新高。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇七**

一年的时间就这样慢慢的走完了，这一年的是我们关键的一年，不仅公司在努力的推陈出新，我们也在不断的改变，希望能进一步的扩展自己的能力。

作为一名新人销售，其实我在很多的地方都算不上上成熟。在一年末的时候，也没能做出多么出色的成绩。在业绩方面，只能算是平平淡淡。但是作为一名员工，我也在积极的跟进公司的发展，一年中我积极的提高自己的销售能力，提升自己的能力。针对自己的客户群，我也一直在维护。虽然没能赶上旺季销售，但是在后面却有了不少的提升。

现在，反观这一年的工作，自己在过去的时候能做的其实还有很多，可惜自己当时没有这样的经验和能力。现在，虽然自己的能力有所上升，但是为了防止下一次再次出现这样的情况，我还是要努力的做好准备，让自己处于完全的准备状态。做好准备，才能抓住机会。现在，我对这一年自己的工作做总结如下：

一、工作的情况

自己是在x月的时候加入公司的，在一开始对公司和产品都没有什么了解。自己的销售渠道和人脉也非常的少。

为了改善自己的情况，我积极的去记忆和了解公司以及产品，对产品做深入的了解。在有空的时候，也会去请教前辈们的销售经历，提高自己的的经验。在对自己的能力做储备的时候，我也在努力的做好自己的工作，去努力的推销，去调查，根据情况一步步的改进自己的销售策略，补足自己的客户群。

在工作中，我明白自己现在最缺乏的就是能力，自己过去没有从事过家具的销售，对其中很多的重点都不是很明白，尽管有听同事们说过，但是要在实践中运用，还需要很多的锻炼。

所以在工作中我专注于这这点，找到自己不足的地方不断的改进和尝试，作为新人的我倒是不怕失败，在努力过后，自己得到的提升和经验才是现在最重要的。

二、个人的学习情况

在公司的时候，我积极的参加领导的培训，做到不懂就问，并趁着机会问出自己不懂的地方。在空闲的时候从书本和网络中学习如何去补足自己的缺点。自己对自己的了解，还是不够，我也经常去听取前辈和同事们对自己的评价，不断的增强自己对自己、对工作的了解。

三、总结

一年的工作尽管没有多么的突出，但是自己的成长和准备是非常的充足的，这些在下半年的业绩中也体现了出来，相信在今后的销售中，我能更加做好自己的工作，给公司带来更多的利益!

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇八**

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。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇九**

时光飞逝，转眼间20\_\_年都已成了过去式，又到了一年的年尾，乘着这次的总结报告，让我们平静的分析一下往年中我们自身工作中的不足，这样才能做到“知不足，然后能自反”，才能更加高效可行的完成我们未来的工作任务。

20\_\_年，随着\_\_公司的运转正常，\_\_区的销售工作面临着巨大的压力，如何将猛增的产能迅速的投放到市场，是摆在销售工作者面前的重大课题。我深知肩上的重担，我通过认真详细的摸底，确立了“内部夯实管理、外部开拓市场、控制应收账款”的工作思路，细化管理，完善制度，改进流程，开拓市场，加强监控，较好的完成了上半年的销售工作。上半年共完成销量\_\_万吨;各品种水泥综合单价为\_\_元/吨，相比预算\_\_7元/吨，降低了\_\_元/吨;应收账款余额\_\_万元(减去关联方欠款，余额\_\_万元)。

一、内部夯产管理

应该说，原来销售部的内部管理是较为混乱的，职责不清，制度不全，业务流程存在较大的漏洞，执行力不强等等。我针对以上情况，制订了《销售合同管理办法》、《销售价格管理办法》、《应收账款管理办法》、《陈欠款管理办法》、《绩效考核管理办法》、《超发管理规定》等等，细化管理，完善流程，起到了较好的作用。另外，通过对执行力的考核，加大奖罚力度，使规章制度能够行之有效的、不折不扣的得以执行。

建立了周例会、月例会制度，使内部沟通协调高效，问题得以及时解决。

建立了应收账款监控制度，对应收账款的异常情况及时预警，起到良好的效果。

对核算、信用风险的职能重新划分，使职责更加清晰，管理有效，效率高效。

同时，于\_\_月份，对营销公司机构重新进行调整，对营销模式进行调整，并对部分人员进行调整，使内部管理有效、高效。

通过各种措施，提高了部门人员的凝聚力，变被动工作为主动工作。等等

二、外部开拓市场

由于\_\_公司在\_\_年完全释放产能以及\_\_和\_\_二线的相继开工，使我公司的产能猛增，这就给销售部带来莫大的挑战。不断扩大的产能虽给我们在销量方面带来巨大的压力，但更重要的是让我们有了掌控并引领市场的信心和动力。

要求各办事处建立《现有客户、潜在客户动态表》、《竞争对手动态表》，使我们能够及时掌握市场，为决策提供依据;

根据市场动态，随时调整符合市场状况的营销政策; 密切关注客户动态，确保现有客户不流失;

加强市场信息、客户资源的调研，全力开发新客户，上半年共新增客户\_\_个，合计销量\_\_万吨;

要求各办事处加强市场调研、竞争对手调研工作，及时了解市场信息。

三、控制应收账款

首先，根据《信用风险管理办法》对客户进行分级，筛选优质客户，适当给予信用额度，从根源上防止呆死账的发生。

其次通过制订相关规定以及加强绩效考核，使上半年应收账款得到有效的控制。根据不同账龄，采取不同的策略，并且责任到人，措施有效，使异常的应收账款得到及时的预警并解决。

四、下一年计划

20\_\_年，由于雪灾、地震影响，销量、价格、回款均没有完成预算，故此，如何扩大销量、提高价格、控制回款是下半年工作的重点。

扩大销量方面，对各办事处的开发人员设定任务量，加大开发力度。

提高价格方面，加强与竞争对手的沟通，对价格实施联动，努力完成预算价格。

控制回款方面，加强信用管理，实施客户分级。

20\_\_年对于我来讲是学习的一年，随着公司新增产能不断扩大，20\_\_年将是充满挑战的一年，我将带领部门同仁按照公司领导制定的整体战略思想，变压力为动力，发挥团结协作能力，强化工作流程，做好销售工作中的每一项环节，为我公司的可持续发展贡献自己的力量!

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇十**

1、以良好的精神状态准备迎接客人的到来

销售珠宝相对于其他商品而言，入店客人较少，身为珠宝营业员的你该怎么办?是孤芳自赏，独自等待?还是做一些对销售有益的事?!当店内没有客人时，身为珠宝营业员的你应该尽可能地采取一些“主动措施”引起客人对你柜台的注意，比如做出拿出放大镜观察钻石的姿势，拿出柜内货品试戴或整理商品、擦拭台面玻璃等等，这样就可能会使客人对你柜台的商品产生兴趣，引导客人入店。

2、适时地接待客人

当客人走向你的柜台，你应以微笑迎接客人、用和蔼的眼神看着客人，同时，问候客人(不宜过早地逼近客人，应尽可能的给客人营造一个轻松购物环境)。当客人停留在某处柜台，仔细端详看某件饰品时，你应轻步靠近客人(建议不要站在客人的正前方，最佳的位置是客人的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于客人交谈，因为侧脸讲话要比面对面时，客人抬头给你讲话省力的多，而且也尊重客人)。另外，营业员还可以劝客人试戴，这就要求给客人一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消渴人怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾忌地让你拿出首饰来。

3、引导客人走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些商家的误导，使许多客人购买钻石时要求产地是南非的，且净度是“vvs级”的，切工要“八心八箭”等。面对这样提问，我们该怎么办?简言之，就是要引导客人走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品。比如当客人问有无南非钻石时，我们可以先肯定说有(否则客人可能扭头就走)，随后再告诉客人实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。

4、充分展示珠宝饰品

由于多数客人对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝的展示十分重要。许多营业员当客人提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交给客人，简单讲解一下款式特点。其实，当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，同时用手不停地摆动钻石首饰，把该描述的话基本说完后递给客人，为客人示范正确的鉴赏钻石动作和技巧，在客人面前树立起自身的专业形象。

5、促进成交

由于珠宝首饰价格不菲，对于一般客人来讲是一项较大的开支，因此，客人在作出最后成交决定前都会表现出犹豫不决，如果你不抓紧时间为顾客减压(比如：向自己的同事或客人的同伴谈一谈有关今年首饰的流行趋势，也可以拿出几种档次教高的首饰盒或礼品给客人挑选，分散客人注意力)，客人就有可能会暂时放弃，一句“再转转看看”后便一去不返。

6、售后服务

当客人决定购买并付款后，营业员的工作并未就此结束。我们还要向客人详细介绍我们的售后服务和佩带保养知识等。

7、总结销售过程和经验

对客人进行分析归类(遇到特殊问题应及时向上级反馈)，与同事进行交流寻找不足，互相帮助，共同提高。

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