# 销售个人工作心得(5篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-16

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。销售个人工作心得篇一在销售顾问这个岗位上，首先要感谢一个人，就是我们销售...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售个人工作心得篇一**

在销售顾问这个岗位上，首先要感谢一个人，就是我们销售部的曹经理。我非常感谢他对我工作的帮助。虽然我在销售部工作了一年多，但我缺乏销售经验和对工作的信心，所以很难开始工作。20\_\_年初，在曹经理的帮助下，我与客户进行了谈判，分析了客户的情况，在销售过程中遇到难以启齿的问题时，我总是会想到他，所以基本上我的销售业绩和潜力在4月份得到了提升。

二、职业心态的调整。

推销员的一天应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我从自己欢快激进的闹钟中醒来，然后以一种充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我的经验比别人少，那么我比别人更有耐心;如果我的单子没有别人多，那我就伺候别人。

关键客户的发展。这里我想说：我要把b类的客户当成a类，这样我比别人多一个a类，多一个a类就多一个机会。每周至少回访客户两次。我觉得攻击客户和设定目标是一样的。首先要专心做客户。只有这样，我们才能取得成果。重点客户批了之后，我就把精力转移给第二个重点客户。

三、我自己工作中的缺点。

在销售工作中，也有急于成交的情况，不仅影响了自己销售业务的发展，也打击了自己的自信心。我想我会在以后的工作中摒弃这些不良做法，努力学习，尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往，在去年工作的基础上，按照公司的要求更加努力，全面开展20\_\_的工作。工作计划如下：

一个;对于老客户和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户的关系。

第二;既然在北京限购单开始买车就需要摇号，那就更要珍惜客户的资源。

第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采用多样化的销售方式。

四、今年对自己有以下要求。

1、每个月都应该尽一切努力实现销售目标。

2、每周总结，每个月打个大结，看看工作中有什么错误，及时改正，下次不要重复。

3、要多了解客户的状态和需求，做好准备，才有可能不失去这个客户。

4、我们不能再对客户不耐烦了，一定要以“爱你胜过爱你所想”的态度对待每一个进店的客户，这是长晶银行的服务理念。

5、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，向他们学习更好的方式方法。

8、需要与公司其他员工有良好的沟通，有团队意识，多沟通，多讨论，不断提高业务技能。

9、对于今年的销售任务，我会努力完成任务，为公司创造更多的利润。

**销售个人工作心得篇二**

经过全体同仁的努力工作，今年我们在销售收入、销售数量、技术创新等方面取得了可喜的成绩，但是在质量指标方面还有待提高，这将是我们下一年度工作的重点。下面，我就全年工作做一个简单的总结汇报：

一、销售业绩上新台阶。

销售总体情况与去年同期相比有大幅增长，销售管理流程规范化水平得到提高，产品也逐步由超小、超薄向着新型数字化方向迈进。要做好销售工作，必须以了解市场需求为前提，同时能根据市场变化及时采取具有前瞻性和针对性的措施。了解的“根”越深，发挥的“叶”愈茂，收获的“果”愈丰。为了做好销售工作，我们在市场调研等方面进行了艰苦卓越的工作，从而实现了准确掌握市场需求。

二、技术工作实现新突破。

我们的小型化新品比重提高、结构设计更加贴近生产工艺更加符合消费者的审美要求。同时积极争取政府资金支持、优惠政策和技术支持，使得我们在技术创新方面如虎添翼，技术得到快速进步。今后我们将继续根据市场变化加强技术创新，通过技术进步来降低成本，提高效益，走“技术占领市场”的发展道路。

三、采购管理更加完善。

通过细化采购计划，控制采购价格，加大新材料的运用和新供应商的开发，多渠道多途径降低成本。同时继续加强每月的库存分析，拟定材料预警流程，完善库存控制。我们在采购管理方面更加规范，管理程序更加完善，在降低成本方面发挥了重要作用。

四、运用pmc加强生产计划管理。

我们运用pmc系统对产品生产和原料到货进行实时跟踪管理，防止因缺料造成闲置窝工现象，提高了生产效率，降低了物料损耗和工模夹具制作成本。开展了多种多样的质量管理活动，杜绝批量性质量事故的发生。实施固投计划，改善作业条件。

五、质量管理体系不断完善。

质量管理体系不断创新不断完善，制定实施了质量管理奖惩制度。在管理方面不断创新，如客户服务方面，坚持以顾客为核心，采取多种形式加强与客户之间的交流沟通，了解现实和潜在的市场需求，满足并力争超越客户期望来促进工作质量和产品质量的提高。并加强了对原材料质量的监督管理。

六、财务管理进一步规范。

在财务管理方面做了以下几点工作：第一，制定好预算，做好决算;第二，深化财务分析，为公司决策提供财务信息参考;第三，确保帐实相符，保障资产安全;第四，加强外协工作，争取各项优惠，合理安排资金，降低运营成本。

七、人力资源管理机制更加健全。

一方面加强了对新员工的培训工作，使新员工能更快的熟悉工作;另一方面今年一月份开始实行新的薪酬方案，对稳定员工、提高员工积极性起到了积极作用。同时对员工食堂、宿舍进行改进和粉刷并安装空调，提高了员工生活质量和生活舒适度，营造了拴心留人环境。

当然我们目前还存在着一些不足和问题：首先是总工程师和资深设计师的招聘困难，导致研发能力薄弱，设计创新成了公司当前发展最大的瓶颈。其次是新产品开发跟不上市场节奏，部分技术问题难以有效解决。再次是市场结构趋于恶化：一是出口业务大幅递减，二是数字产品严重萎缩，公司所面临的销售力量不足、贴片能力欠缺、生产自动化程度低，这些仍旧是不容忽视的大问题。我们的很多管理工作还需要加强，还需要同仁们的努力奋斗。成绩是属于过去的，面对日益竞争激烈的市场我们不敢有丝毫马虎和大意，我们必须一如既往的紧跟市场，围绕消费者需求，不断进行创新技术，满足消费者需要，只有这样我们才能永远立于不败之地。

八、思想重视，提高认识。

市场、技术和管理是企业发展的三驾马车，在公司发展过程中，我们紧紧抓住这三驾马车，使企业得到较快发展。市场是企业发展的生命线，失去市场就等于自杀，因此我们不仅努力维护已有市场，而且不断开拓新市场。技术是企业的支柱，没有自己的核心技术便无法在市场立足，我们引进技术人才，推进技术创新，在自主知识产权方面有了长足进步。管理是企业发展的保障，技术可以提高效率，管理同样可以提高效率，我们不仅加强了对生产的管理，还加强了对员工的管理，实行更人性化的管理，实现管理出效益。

**销售个人工作心得篇三**

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不

畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\_\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

一、电话销售工作介绍。

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\_\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

三、工作中出现的问题。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

四、工作心得。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**销售个人工作心得篇四**

这是我和上海的几个大卖家做的一个策划。在我和这些排名(我们做了个网站叫东家网，有个重要的内容就是给网上所有的店铺排名。这些店铺获得排名的前提是有信用记录的才可以排，把每一小类的前10名左右排出来)。

第一、第二的大卖家实际接触时，发现他们的实力和想象的差了很远，大多是一、二个人。大部分的店主是女性，她们对自己现在的状况已经是很满足了。她们对什么发展报告一点兴趣也没有。

但我觉得这个报告的可行性太好了，而且现在进入花的成本很少，就象当初陈天桥进入网络游戏时一样，现在要进入网游那就是门坎太高了。我把这个报告发出来，只要有一定实力的商家也可以操作这个项目。只要把这些联合的卖家当做是你一家就可以了。实际上我本人把这个成型的报告做出来，是我下海3年来一直摸索的结果，我不忍心这个报告就这样消失了。现在把它发出来，希望可以获得共鸣。我在下海之前一直在某事业单位做个科室干部。期间也办过实体，开过店。欢迎大家给我留言。

一、报告概要。

目前中国人民人数号称9000万，但实际在网上购物的`是一群网虫和追求时尚的人，这样的人恐怕只占其中20%，大量的网民想要网上购物，还是习惯于货到付款。这是由中国的环境决定的，在短期内也无法解决。其中，制约网上购物最不利的有三大因素：①诚信问题②支付的方便和安全问题③物流配送。现在，我们的这个全新模式几乎能一举解决这三个问题，同时，更着眼于的是在于抢先占领商业销售的渠道和可以迅速扩大销售的规模。在现在这个竞争激烈的市场，得渠道者得天下，已成为不争的事实。而规模为王更是被在商业领域创造了神话的国美电器等所证明。我们这个模式从以下几方面来开拓渠道。第一要和电信等宽带接入商合作，打入家庭宽带用户。

第二和网吧合作抢占这个遍布全城的渠道。网吧在中国的普及是美国所没有的中国特色。

第三、我们在第二阶段会针对遍布全城的小商店让他们也接上电脑上网，而成为我们的加盟商，让渠道更进一步拓宽。在这个过程中，都是同城货到付款，网吧和小商店可以代收货款，因此，支付和物流问题自然解决。而我们的商城是由几个顶级信用的大卖家组成，诚信问题也可以讲基本解决。我们粗略估算一下针对网吧的销售量。在上海有2到3千家网吧，我们保守估计会有100到200家网吧加盟，一个网吧一天销售2024元，一个月就有6万。100家，一个月就有600万的销售额。大家想想如果加上其他的销售和得力的促销措施，我们会达到多少的量。更重要的是，只要我们这个系统建立起来，很多品牌商会自动要求加入我们，那时。我们的实力和利润可以讲就无人可以匹敌了。

二、报告的具体实施。

我们这些联合的大卖家都是位于上海的各个不同种类的大卖家。各大卖家各自负责自己那一个领域的产品销售。在对外招商时，以各大卖家联合成立起来的总公司出面招商。总公司是由各大卖家共同出资建立的。在向全国其他城市推进时，所建立的分公司由总公司统一管理，各大卖家按各自的股份享受相应的利润和责任。在上海，总公司没有销售利润。下面是渠道的建设方案：

①和宽带接入商合作。因为宽带接入商也有推销自己宽带用户的任务，和保持用户缴费的压力，我们可以将宽带用户的宽带费用免交一年，但他的费用须在购物中，逐次扣除，这对宽带用户来讲，会是一个很大的吸引力，对宽带接入商来讲也是一个很大的促销手段。

②和网吧合作。将我们商城的商品给到网吧批发价，网吧在不增加什么投入的情况下，会获得另外一个源源不断的收入，对网吧来讲，会有很多愿意加入我们的行列。这个市场是个空白。如果先进入，先发优势，不言自明。

③通过传单的形式让各大写字楼和居民了解我们的网上商城。这个做法现在是各大超市卖场的作法，非常有实效。

④前面的步骤完善后，可以将招商的范围扩大。一个是针对网上开店的，我们可以提供批发价，他们只负责销售。第二个是针对遍布全城的小商店，让他们加盟，他们只需在自己店里做一个无盘系统，不需花多少钱就可以有几台终端上网了，而成为我们的终端销售商。我们自己也可以在各个小区附近尝试开这样的网上销售店。

三、总公司的运作。

1、由总公司确定招商的报告，并执行向网吧招商的工作，并具体负责和宽带接入商的谈判。

2、由总公司协调好各大卖家的快递，完善货到付款的流程。

3、开发共同的网上商城，完善和网吧的对接，并随着不断出现的问题，完善自己的功能;

4、在销售渠道成型后，有报告的增加其他商品的卖家的加入，但他们不会占总公司的股份。或者由总公司自己建立。

5、建立公共的客服中心，完善客服服务;

6、建立自己的用户对购买产品使用后进行评价的数据库;

7、在全国招商或者建立自己的分公司。

四、总公司的运作成本。

总公司开始可以先设立招商部、技术部、客服部。最先需要的是网站技术人员。接着是招商人员，他们需要订出招商报告和网吧促销报告。那么具体的成本的产生由以下几个方面组成：工作人员的工资、基本的办公用具、建设自己的独立服务器、促销费用。具体的数目暂时没有列出来，大家坐到一起的时候，可以讨论出来的。

五、可能出现的问题。

1、随着销售的增加，仓库的费用和送货的费用以及管理难度会加大。

2、在前期对网吧招商时，可能会出现在网吧销售不动的情况，要设计好网吧开业促销活动。在网吧招商时也有一个布点的考虑。

3、在网吧销售，货到付款时快递到达的时间会要求比较高，可能会要求在二个小时内。

**销售个人工作心得篇五**

一、服装产品营销策划目的。

要对本服装产品营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点(如：提高市场占有率;扩大产品知名度;树立规模、优质、专业、服务的良好形象)，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。

二、分析当前的服装产品营销环境状况。

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为指订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。这一部分需要策划者对市场比较了解。

三、市场机会与问题分析。

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

四、服装产品营销目标。

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即服装产品营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为\_\_\_万件，预计毛利\_\_\_万元，市场占有率实现\_\_。通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。例如确定的目标市场：以行业销售为主(利润和稳定市场)、渠道销售为辅(提高知名度，扩大市场占有率);行业主要主要系指工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户;渠道销售主要系指区县级的加盟或者代理商。

五、服装产品策划方案各项费用预算。

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

六、销售增长预测与效益分析。

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1—5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

七、服装产品营销方案调整。

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

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