# 2024年11月销售工作心得体会(十八篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-30

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。11月销售工作心得体会篇一这三个月时间，我...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**11月销售工作心得体会篇一**

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

20xx年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

1.继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3.努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3.每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1.查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2.查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1.总结当月的客户成交交量，客户战败原因。

2.总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3.制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**11月销售工作心得体会篇二**

最近一段时间就要过年了，在公司放假之后，我们又开始了自己难得的休闲时刻，在这时我想起，自己工作已经有三年了，在这三年里，自己学到了多少呢。自己也不知道自己要做的事情有多少，但是一直以来自己都在不断的成长中，我知道自己的能力不够，所以才不断的努力。

时光荏苒，岁月如梭，转眼已经从学校毕业三年，来启源工作也已经三年了，在启源工作的三年里既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

启源公司是一个以生产变压器装备为主的一个研发型企业，它是国内著名的变压器装备制造企业，是目前亚洲最大的电工装备制造企业。生产部的工作是繁重和艰巨的，因为它肩负着公司所有设备的装配和现场安装调试任务。我在车间领导和师傅的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的工作氛围中，较好地完成了领导安排各项工作，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。过去的三年，我参与了较多的产品装备和设备现场安装调试工作，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动机装设备有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我认真工作，坚持自学，提高了理论水平。具体总结如下：

一、20xx年的工作成绩(以时间为序

我是一名刚踏入社会的大学毕业生，xx年毕业于陕西工业职业技术机械设计与制造及其自动化程专业作为新员工。首先，参加公司的培训工作。了解了公司的基本情况，了解了自己在公司岗位工作的基本工作和任务。作为一名新员工，同时，我也积极地参加公司组织的其它培训，学到了许多以前没有接触到的知识和理念。正式进入工作岗位后，起初，感到一切都很茫然，我虽然是学机械专业的，。在学校只学习了一些理论知识，实践的机会很少，车间是我学习和实践的好地方。到车间后发现以前在学校学的理论知识太肤浅，工作起来非常困难，在工地我就向工人师傅虚心的请教，有不明白的地方我就问。对这些设备图纸看起来都是很忙然，只有走上工作岗位后，才知道自己的学识很肤浅，要学习的东西很多，所以，我就虚心向师傅请教，多问，多看图纸，立足于岗位工作，从基本做起不怕不会，就怕不学，不问。

在见习期间，由于我勤奋好学，加上师傅的指导有方，很快，就对公司的设备有了基本的了解。见习期，我的工作主要是协助师傅装配，到库房领零部件，同时，也是对零部件有一个认识，在装配中，知道它在整个设备中所起的作用。在装配工作中，只能做一些基本的工作，攻丝，钻孔之类的。虽然这些工作看起来不起眼，但是，它也是做一个装配工作应有的基本功夫。所以，我对这些小的工作，做的也是特别仔细，做不好的话就要别人来返工，同时也是浪费别人的工作时间。

在工作的同时，我也发现自己的机械制图能力不是很好，我结合工作的需要和我个人的实际情况，重点学习了autocad制图方面的有关知识。使得自己在机械制图方面的基本功有了很大的提高。这给我以后的工作带来了很大的帮助。通过这一年的工作实习，使我在机械知识和工作方面，都有了很大的提高。

二、201x的工作成绩

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。

由于我们的见习工作结束后，就是正式参与设备的装配了。也就是要独立的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了独立装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期见，一直在箔绕机小组，所以，独立工作后，也就是跟着师傅们一起继续装配箔绕机。由于箔绕机是一个液压元件比较多的设备，它主要靠液压驱动来完成工作。所以，它就有很多液压阀和油管。由于液压是一个比较麻烦，也是一个比较难搞懂的问题，刚开始，老是搞不清每一个液压阀的原理和它所控制的部件，不是装反就就是把进油与回油弄反，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了它的窍门，加上平时多和设计人员沟通，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。还有就是，箔绕机有一个众所周知的难题，那就是硬路油管的弯制。由于以前采用胶管连接，时间长了，就容易出现老化现象，漏油现象严重。

为了解决这一问题，采用无缝钢管连接。由于胶管软可以任意布置，可是硬管就不行了。硬管必须在连接前采用气焊加热后，将它弯制成各种不同的角度，难就难在角度的控制上，大了或小了都不行的。弯制成型的油管既要外观漂亮美观，还要保证焊接的地方无砂眼，不漏油，这就凭的是一个经验了。

由于，我刚开始，没有什么经验，对管子的角度控制不好，不是大了就是小了。弯制出来的管子老是装不到位，或者就是长了，短了，在设备上无法布置，很多管子都报废了，在这时候，我就及时向师傅请教，多学习他们在弯制油管时的一些方法，看他们弯制时是如何控制角度的，我再自己结合师傅们讲的，以及参照他们的方法，先弯制一些角度简单的，在其中慢慢的摸索经验，熟能生巧，终于在我的刻苦努力下，攻克了这个难关。

**11月销售工作心得体会篇三**

说起销售，每个做销售的人都有自己的心得体会，下面我谈谈自己这几年做销售的一些感悟。

一、耐心

在得知a公司有扩建项目后，我去拜访a公司关键人时他告诉我以前一直使用s公司的产品，合作的也很愉快，并且很明确的告诉我不会再考虑其他公司的产品了。

该客户的扩建工程共分三期，目前是一期工程。我按照计划每三周左右打电话给该关键人，最开始电话里我并不和他聊产品，而是问候他。比如：工作忙不忙啊、顺不顺利啊、保重身体之类的。从最开始的两三分钟到后来甚至半个多小时的朋友似的聊天。半年后的某一天突然接到他给我打电话来说他们公司用的s公司产品出了问题，由于s公司的人员变动不能及时给他们解决问题，问我公司能不能帮他们解决一下，我立即答应了他，马上安排技术人员前去。问题解决后他非常感激我。在该公司的二期扩建项目中选用了我公司的产品。从第一次拜访到最终和该公司合作共花了十六个多月，第三期工程现在还未启动。

后来他告诉我说：现在和他打交道的厂家很多，打电话全是听他说他公司是多么多么的不错，产品是如何如何的好，每次接到这些电话都很烦。而你打电话来则让我感觉轻松些，有时你的一声问候让我很受感动。现在工作都很忙并且压力很大，工作中难免会遇到一些麻烦，偶尔能收到一声问候让人感到很舒心。以前一直和s公司合作挺愉快，所以开始并不想冒险和其他公司合作，即使价格便宜些。后来慢慢接触你后觉得你这个人挺可靠，愿意交你这个朋友，通过对上次那个小问题的接触，我觉得你公司的服务也还是挺不错的，所以最后决定把这次机会给你。

做销售的人都知道，有些销售像马拉松，将产品销售到有些公司需要一年、两年甚至更久，我们需要的是慢慢的和客户接触，耐心地获得客户信任。

二、细心

在与b公司技术负责人切磋完毕后，该负责人叫我再去物质部的z，在商务方面是由z在负责。了解了一些关于z的事情后然后去找z，他所在的是个大办公室，有很多人，当我找到z给他介绍完后，他对我“打官呛”：“好的，知道了，留份资料需要时给你打电话吧!”说完就做他自己的了，找他留个电话，他说他到时给我打电话。当时我想他没有明确的赶我出去，我先呆一会儿看看有没有其他的机会。过了一会儿我发现他在word表格中累计时用计算器，这时我主动过去对他说：可以直接用word里的工具进行直接求和和平均，快速并且准确。他说“怎么用你教教我”。我就一步一步地教他，他用后非常高兴的说：“原来用这个东西这么方便，以前不知道有这么方便害得我一直用计算器，麻烦死了。”我还教了他一些其他技巧，他非常高兴，慢慢地他对我有了好感，主动和我聊起来。最后走时他留给我了他的电话和手机……

在销售中遇到被人拒绝是常事，但被人拒绝后再找什么机会接近对方，有时是需要细心的观察才可以发现的。

三、信心

做销售不是一帆风顺的，就像在大海航行的水手遇到风浪一样总是难免的。当初，我被安排到一个新的市场去的时候曾连续七个月没有签单。

刚开始我对自己充满信心，但连续四个月都没有“开张”时我便坚持不住了，很想放弃。这块市场的需求量很大，就这样放弃的话我又觉得不甘心。如果放弃只能用一个词来形容我：无能!何况公司并没有责怪我，领导还经常关心我、问候我，没给我任何压力。不行，我必须做出成绩来，不能让公司失望，也不能让自己失望……

话虽这么说，但信心是需要用成功来灌溉的。当一次又一次的失败后我的心就像谷底那颗已发黄的草一样没了任何激情。产品没有问题，销售方式也没有问题，但这里的客户为什么就是不接受我们呢?通过仔细的总结分析发现了两个重要原因是：1、这个新市场的客户对我公司不了解，对我公司的产品还不信任。2、没有可利用资源。针对以上问题及时做了以下对策：1、由我公司承担路费邀请客户到我公司考察，并做了一分典型行业客户通讯录。2、建立行业关系。通过这次调整，终于在第七个月里我签了在这个地区的第一笔合同……

做销售的人都必需要有信心，但如果只有信心，我想再多的信心也会被失败耗光的……

四、关键人先找上面

得知d公司近期有需求。了解到j是技术专工，w是他的主任，采购主要用他们两人负责，但本次我公司所涉及的设备通常情况下是由j说了算。我去d公司找到了j并和其建立关系，并间接性的问他是否需要找一下w，j说你去和他打个招呼就可以了，这个项目主要是他在负责，并告诉我说价格只要适中就行。我按照他所说的做了。将这次参与竞争的单位一贯的报价进行了仔细分析然后报了一个中间价，满怀信心的等待结果。而结果却让我大失所望。最后被s公司以最低价拿下来了。后来了解到，w在看到技术都差不多的情况下选择了最低价。而这个重要的“反常”的决定是j所不能左右的。

这次失败的教训告诉我：关键人得先从上面找起。

暂写这么多，与各位同仁共享。

**11月销售工作心得体会篇四**

xx年11月1日至今，我进燕京啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩!

**11月销售工作心得体会篇五**

工作总离我们的生活很近，即使是一个未踏入社会的学生，每年也要写很多份工作总结，有学生会工作总结、班干部工作总结、个人工作总结等等，由此可见，知道怎样写工作总结对每一个人都很重要，你知道写了吗?不知道的话，就上第一范文网瞧瞧吧，下面是小编和的大家分享的工作总结的相关内容，想知道更多信息，可以登录第一范文网。

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。具体总结如下：

1、在这个月我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建x有限公司发货整车28吨，其中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清x公司发货16吨，cc-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在行业里面有一席之地，而且行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、我现在在工作中把自己完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我的月工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

**11月销售工作心得体会篇六**

对于以销售量为企业生存和发展根本的快速消费品行业而言，销售在企业各项工作中的地位就更加突出，所以如何激励销售人员高效率地工作是快速消费品行业企业管理中的一个重点。

1、了解市场。了解市场四个方面：饲料容量，主需产品的质量档次、价格档次，竞争对手的优劣势，对我公司饲料的优劣势。

2、一旦了解了市场，你就要为自己制定目标。一旦制定出目标，你得设计abcd大量的行动措施。就如决定要把某人打倒，就要出拳，出脚、再用棍直到对手倒地为止。而设计abcd这过程就叫策划。

3、三到位、三反馈、三通告。设法落实产品的三到位：总经销、分销商、用户。三到位时辅以在三个环节进行广告，四是在养殖户中作示范饲养培植，成功典范，五是将典范逆三到位广而告之这是饲料推销的经典成功运作方式与步骤。虽然这种方式不可一刀切，但没有这个完整的运作方式就没有一切。简言之：通路广告示范典型传播，不可缺!!

4、如果销售员不能让饲料经销户销饲料，饲料经销户销出饲料又没让养殖户反复购买，什么销售技巧都毫无意义。不成交，就没有销售;不示范，就体现不出你产品的优秀品质;没有成功的典范，你的产品就没说服力;没有将成功典范传播出去你的典范再成功也难以上量。一切就这么简单!!

5、老客户永远值得你关注。你对老客户在服务方面的怠慢，正是竞争对手的可乘之机。照此下去，不用多久，你就会陷入危机不论是经销商还是养殖户。

6、挖掘潜在的客户。在完成当月任务的同时，随时储备下月的潜在客户，每月都要有储备的潜在客户，以免下个月任务下来之后，自己陷入手忙脚乱、六神无主的地步。任何时候都要在已经拉货的客户旁边准备一个随时可以替代他的潜在客户，以免现有的客户对公司提这样那样条件，得寸进尺，永不知足。准备好了替代客户，主动权永远在我们手里。经销商重利轻别离，我们要抓一备二看三，一脚踩几只船;但这一切只能是鬼子进村―――悄悄地干活。在现有经销商处于良好合作态势前，我们只能把其他经销商作为业内朋友交往，不可透露半点要换经销商用他将现有经销商取而代之的意思，否则会偷鸡不成费了一把米。因为这样会造成现有经销商知道了离你而去，新的经销商也会心寒不搭理你。你只会落得纤担挑卢缸两头刷脱。

7、每10天向经理寄一份旬报表：每天拜访的客户名字、详细地址、电话号码、他现有的品牌、他现有的销量、你与他谈判到什么样的程度了，都要在表上反映出来，寄表的同时，简短的写封信，信中除了反映现有客户动态和竞争对手情况外，主要反映潜在客户情况，并说明你将怎样才能把他变成现实的客户。最后客气地请经理多指点。你把经理摆在老师贩位置上，他面对如此谦逊的徒弟哪有不向你支高招的!每3天用手机短信向经理汇报工作，汇报时要具体：前天我,昨天我，今天我，我现在的位置在现在已销吨，明天我打算将在外军令有所不授这句话不能乱用，管理上级这是新的团队观念，其内容是求得上级的理解与支持，与上级配合好工作。公司每天向你支付了报酬，而且把一大片市场资源交给你，你应当让公司知道你的工作情况。有一些饲料销售员，总爱把市场情况、客户情况向上司保密，生怕上司知道另派人顶替自己，想把这些资料作为向上司讨价还价的筹码。这实际上是十分幼稚的表现。

8、每天坚持写工作日记，回顾当天的工作情况，计划明天的工作内容和将要达到什么目的。写清楚行车路线、车费、住宿地址、旅社的电话号码，月底回公司将日记交给经理检查。字体和人品一样，要端正清晰。这样作不仅是为了向公司交代，也是为了自己工作方便。动笔是为了逼得自己去思考，也是为以免遗漏。人的生物钟是有规律性的，假如你面临着什么困惑，一时想不出高招，或找不到可干的事情。你最好先睡一觉，一般醒来的时候思路特别活跃，这时你会发现你有许多工作要作，你眼前有许多路子可走。这时你顺手拿起笔来把这些灵感的火花一条条全记录下来，然后筛选一些重要的、急的进行落实，整个局面也就柳暗花明了。

9、饲料业绩好的销售员要能劳其筋骨，苦其心智，这就是心理素质要好，承受得起挫折、批评、指责、抱怨、失意、拒绝、冷落，甚至于失败，饲料超级销售员是遭受失败最多的饲料销售员。他们为什么经得起失败?部分原因是他们对于自己和所推销的产品有不折不扣的信心，换言之就是他们的企业(老板、老总)有十足的信心。

10、失败不一定是成功之母。成功的人是那些从失败上汲取教训的人，而不为失败所吓倒的人。失败的人如若被失败所慑、所困，失败永远不是成功之母，只能是失败之母。然而，只有对于那些从失败中思索总结获得的教训，并要有尊严地不屈从于失败，并有勇气和能力从失败中站起来的人，失败才是成功之母。所以准确地说：检讨才是成功之母。

11、在你谈成业务的关头你具有坚定的自信，你就是成功的化身，就像句古老的格言所讲：成功出自于成功。超级销售员要学会自我调节心态。超级销售员则是快乐希望的传播者。如果某个经销商总是带给快乐和希望，你是否也愿意总往他那里跑;反之他总让你失望、不愉快，你是否也是懒得往他那里跑?

12、销售员是一种听的艺术听的艺术。如果客户能对你畅谈了，那就证明你的销售取得进展。因此，客户说话时候，不要去打断他，自己说话时，要用提问的方式调动客户参与讨论。

13、关注小事会让你的对手无瑕可击。我们无法计算有多少客户是因为一点点小的过失而失去的忘记回电话、约会迟到、没有说声谢谢、忘记履行对客户的承诺等等。这些小事正是个成功的饲料销售员与个失败的饲料销售员的差别。

14、对客户要象对待上帝一样虔诚，但有时也需要像对待小偷那样惕防。

15、客户总是在优惠、奖励、折让、返点上跟我们拔河。要想他们乖乖地跟我们走，我们要想法把拔河河变成一根拴羊的绳套。

**11月销售工作心得体会篇七**

年终公司的员工都要写年度工作总结。但是我们要明白年度工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**11月销售工作心得体会篇八**

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年电话销售的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就这段时间的工作情况写一点感想。

首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。

其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。我是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

**11月销售工作心得体会篇九**

年终总结(含综合性总结)或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局20xx年工作总结》;另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。 正 文一般分为如下三部分表述：

1、情况回顾

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概 括说明，不展开分析、评议。

2、经验体会

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结， 也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联 系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如 何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

二、工作总结文字表述的要求

1、要善于抓重点

总结涉及本单位工作的方方面面，但不能不分主次、轻重、面面俱到，而必须抓住重点。什么是重点?是指工作中取得的主要经验，或发现的主要问题，或探索出来的客观规律。不要分散笔墨，兼收并蓄。现在有些总结越写越长，固然有的是执笔人怕挂一漏万，但出有的是领导同志怕自己所抓的工作没写上几笔就没有成绩等等，造成总结内容庞杂，中心不突出。

2、要写得有特色

特色，是区别他事物的属性。单位不同，成绩各异。同一个单位今年的总结与往年也应该不同。现在一些总结读后总觉有雷同感。有些单位的总结几年一贯制，内容差不多，只是换了某些数字。这样的总结，缺少实用价值。陈云同志在50年代就强调：总结经验是提高自己的重要方法。任何单位或个人在开展工作时都有自己一套不同于别人的方法，经验体会也各有不同。写总结时，在充分占有材料基础上，要认真分析、比较，找了重点，不要停留在一般化上。

3、要注意观点与材料统一

总结中的经验体会是从实际工作中，也就是从大量事实材料中提炼出来的。经验体会一旦形成，又要选择必要的材料予以说明，经验体会才能“立”起来，具有实用价值。这就是观点与材料的统一。但常见一些经验总结往往不注意这一点，如同批评的那样，“把材料和观点割断，讲材料的时候没有观点，讲观点的时候没有材料，材料和观点互不联系”，这就不好。

4、语言要准确、简明

总结的文字要做到判断明确，就必须用词准确，用例确凿，评断不含糊。简明则是要求在阐述观点时，做到概括与具体相结合，要言不烦，切忌笼统、累赘，做到文字朴实，简洁 明了

**11月销售工作心得体会篇十**

今天已经是20xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩!我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进;其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率!以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的!总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”!

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不代表以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊!写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的!

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩,定的目标虽然不高，但是有信心完成!要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了美日天分公司，为了“金钻盟“组，为了我们个人的未来,努力前行吧!因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线!事在人为，人定胜天!相信自己是最棒的就足以了!

**11月销售工作心得体会篇十一**

回顾这第三季度来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

作为公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的产品与顾客的桥梁，为公司创造经济效益和销售业绩，提高企业的知名度，以利益最大化为宗旨。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，优质的产品去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们公司销售人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉产品的各项重要质量指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。在公司领导的正确指导下对重点用户加大沟通和货款回收清欠力度，继续对基本用户采取及时结算、不拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收账款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营的风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这第三季度的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**11月销售工作心得体会篇十二**

\_\_年即将度过，我们充满信心地迎来\_\_年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，在新一年里努力再创佳绩。即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下明年的工作做一个铺垫。不断总结经验，有所发现，有所发明，有所创造，有所前进。可见总,结是指导和推动各项工作的一个步骤。有总结才会有提高，才会有进步

公司领导根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，努力实现目标，齐心,蓄积等。总体思路指导着全年各项工作的开展。认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操

公司里;紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通.....就个人而言，我们做一件事首先分析自己的情况，面临的环境，自己可以利用的资源，具有的优势和不足，然后才可以结合要达到的目标，制定最佳的方案，其实就是一个实事求是的过程。没有目标就没有方向，也就失去了你实事求是的意义。方法上有缺陷就会影响效率，事倍功半，甚至徒劳无益。抽时间通过各种渠道去学习营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。个人的成长和不足

在企业领导和各位同事关心和支持下，11年我个人无论是在业务拓展、组织协调、等各地方都有了很大的提升，同时也存在着不少不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处做事要出于心，做人要出于情没有调查就没有发言权”，“知彼知己，百战不殆”，“不唯书、不唯上、只唯实”……

1.用事实和数据说话，客观总结;切忌空话大话，夸夸其谈;

2.既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因;

3.目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。

4.提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

总之\_\_\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的\_\_\_\_年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**11月销售工作心得体会篇十三**

销售工作6月总结7月计划

6月总结

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2. 新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度，

3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7月工作计划

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2.加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**11月销售工作心得体会篇十四**

又是一年结束时，这一年我们汽车销量都得到了很大提升，在我们总经理英明带领下达成今年的销售业绩目标，完成了20\_\_年的任务。现在简单总结：

一、找准销售客户

现在买车的人很多，有巨大的市场，但是要把汽车销售出去，还需要我们共同努力，首先就要把客户找准，我们选择的目标人群必须是需要车的人群，比如像学生群体就不是我们销售的主要群体，很多学生虽然有销售欲望却没有销售能力，我们销售的对象是必须要有购买能力的人，只有这样的人才能够成为我们真正的客户，也是我们需要关注的客户，我们重点销售的对象是一些有身份有经济实力的人，比如一些企业老板，成功人士，公司高管之类的，这些是我们的消费群体，在选择这些客户的时候要想办法获得他们的联系方式让他们对我们的产品感兴趣，让他们有购买欲望，这也是我们销售人员需要做的，的办法就是把他们邀约到我们的汽车城来参观挑选，让他们对我们的产品有一个详细的了解，直接在线上达成协议的很少，对于很多人来说购买一辆车不是一件小事，必须要慎重考虑，要看到具体的车才能下定决心，当然在消费者来选车的时候不光光是一个人往往是多个人一起来，这时要找准谁是主要的决策人，只有让决策人同意才能够达成交易。所以很多时候需要的不只是能力，还要有智慧。

二、扩大宣传渠道

再香的桂花也需要清风的吹拂才能让十里之内的人知道它的花香，好酒也怕巷子深，当今各色汽车充斥时常，已经把整个时常完全笼罩，想要让我们的汽车更加有实力，出来车子本身的质量还要做好宣传工作，在我们销售人员我们的销售手段和公司的广告比起来还是有一定差距的，但是我经常会把自己的消息通过微朋友圈发个其他所客户，不管是潜在客户还是合作客户都是我宣传的对象，这不但能够给我造势，更能给我提供更多的客户，客户看我更新的内容也都非常想了解我们产品的信息，只要他想买就一定有需求，有需求就一定会购买我们要做的就是要让他们在最短的时间购买，这也是我们工作的意义。

三、做好售后服务

作为销售我们同样也需要关注售后服务，虽然我们不是做售后的，但是我在工作中经常遇到合作客户对车子的售后有所不满需要我的帮助，如果我不搭理也是可以的，但是这样做并不合适，因为这样会对我们销售有很大的影响，每一个客户都有一个圈子，都有很大一部分人会受到其影响如果不去完成客户的希望只会让客户失望，从而让我们的工作不好做，但是能够经常帮助客户这能够让我们的客户帮助我们宣传，从而得到更多的客户。

经过了一年忙碌紧张的工作，我也从中总结出了很多道理，对待客户一定要好，要前后一致，让客户放心安心而不是让客户担心。在以后的工作中我会继续努力，更上一层楼。

**11月销售工作心得体会篇十五**

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。

**11月销售工作心得体会篇十六**

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。

**11月销售工作心得体会篇十七**

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!

**11月销售工作心得体会篇十八**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

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。

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