# 销售工作心得总结 销售工作心得体会500字(12篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-09-21

*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。优质的心得体会该怎么样去写呢？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...*

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。优质的心得体会该怎么样去写呢？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**

1、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。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。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，导致有些活动无法进行。

2、沟通不够深入

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。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20xx年工作计划

在明年的汽车销售部年度工作中下面的几项工作为主来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力

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。

4)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

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。相信完整的本年度汽车销售部年度工作总结，将会引领我们走向更好的明天。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇二**

时光如梭，进入东风本田也有快半年时间，此时此刻，点点滴滴涌上心头，每一位熟悉的面孔，每一件细小的事情，每一次进步，被同事和领导表扬，每一次做错事情让大家指点，都历历在目，难以忘却。半年的时间很短，但是在这半年里我学到了很多很多。

做一个销售顾问很难，做一名优秀的销售顾问更难。销售是一个个性化较强的服务性行业，对销售人员的综合性要求很高。如：专业知识、自身修养和个人素质，单纯的微笑服务已不能满足现阶段竞争激烈的销售服务行业，我们需要的是怎么让每一位客户把一次购车经历变成难忘的回忆。

汽车产品是当前家庭消费单笔消费额度最大的产品，特别是针对很多初次购车用户，从有意向到最终决定周期较长。过程中会走访多家4s店，接触很多销售人员。这时，哪个品牌，哪家4s店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。规范的接待流程就给了我们最好的方法和利器，让客户感受到我们很专业，很温馨，只要走进带有h标的东风本田4s店就如同走进了麦当劳一般的整齐划一，在这样的氛围中客户才会有耐心去了解我们的产品，倾听我们的讲解。圈内有这样的共鸣，一味去说你的产品好，甚至夸你人好，那不是买车的，问题多、异议多那才是买家。这时我们砸开很多培训和能力提升中学到的就用上了。但是在这里必须加强每个销售顾问的汽车知识以及和汽车相关的边缘知识，这样才能更加游刃有余，拿捏自如。

一台车辆的成交有很多环节，在良好的开端和精彩的讲解后，交车环节就显得更加重要了，因为对客户而言，经过跋山涉水似的选车、看车、咨询、试驾、议价...接车、拿钥匙就显得尤为重要，好比谈了3年的恋爱选了个良辰吉日举行仪式一样激动、渴望、欣喜、憧憬。那么我们怎么才能满足客户的要求和憧憬，达成他们的愿望。这就需要我们提前加倍的劳作和努力。为的是帮客户打扮好他即将见到娶回家的家庭新成员——“车”。那么“交车流程”就会给我们以更好地指导，让我们为客户不但打扮好他的“另一半”还要为他精心组织一场难以忘却的回忆。

再下来就是定期不间断的回访和关心，因为在每一位客户拿到车后不同的时间周期都会遇到不同的问题需要我们的指导和关心，这样经过一定时间的磨合和熟练客户才会和爱车达到人车合一的境界。才会完全体会东风honda牌汽车给他生活和工作乃至人生带来的变化，以及体会到的乐趣。

其实一切的一切还是为了给客户提供适合他的优良产品、为了给客户提供一流的购车环境和氛围、为了给客户提供一流的服务，等等。归根结底是为了达到客户的满意，提升客户满意度。作为一名销售顾问，要成为一名优秀的销售顾问让我们努力学习汽车知识、强化个人素质、继续贯彻和落实各项流程，为做一名合格的东风本田销售顾问而努力奋斗。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇三**

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽!

x年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。x年初，我做出了一个人生中最重要的决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅!

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从x年x月x日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实!

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的x年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从20xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

x年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在x年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之牺牲自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年中应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”!现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的!

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇四**

在繁忙的工作中不知不觉20xx年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于x年x月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

x年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程;组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过,方案范.文库这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基矗

虽然xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1.虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3.报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4.对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高^方案范-文库\_为您搜集整理^%业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

xx年下半年是充满期待的一年。在上半年完成公司销售指标的基础上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否?请领导思考定夺!希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1.经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢?时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2.部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢?因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户(母公司)根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁?有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

3.对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

4.在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况;二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在xx年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇五**

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首,展望!祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇六**

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字篇七**

“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字篇八**

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字篇九**

一、实习单位概述及岗位、任务完成情况：

本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的it企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、h3c网络产品银牌分销商认证、maipu(迈普)网络产品分销银牌、hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝(linkbase)综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施，相继为政府、工商、社保、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务，是重庆市“政府定点供应商”重要产品提供商和技术依托方。

先后与众多it巨头进行合作，先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、h3c、思科、中兴、hillstone、华安、fortgate、inforgate等网络产品商;与昌宝、兰贝(linkbase)、vigor、富-士-康、msn(微星)、ecs(精英)等电子产品提供商;与山特电子、apc、科士达、amp(安普)、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。

来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作的过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短，但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西，见识到了不少平时课堂中、校园里无法见识到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。

二、实习总结：

1、工作流程及作息时间：

20xx年7月伊始，在跨入7月的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习，直至九月。

报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务，简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了，早上九点三十上班到下午六点三十，这就是陪伴我们的实习期的作息时间。

刚来的时候我们作为新到来的成员，抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习，看到门市柜台上摆放的商品，真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅，好少好少。

2、工作任务：

拿着单位的宣传手册，对照着货架上的种种网络产品，看着一张一张的报价表，感觉一下就在短时间内书籍这么多东西，不容易啊，呵呵。感觉一时半会还转变不过来。

实习的第一个月到算轻松，毕竟到了年底也没多少繁重的任务，而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价，没事在商家间多跑跑、送送货，为开年后的工作打下基矗

任务算是领下来了，但是要想真正做好并不太容易，毕竟东西太多，时间有限，没办法，只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表，对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;

如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术下下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识……

在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到到过的……交换机的调试就更不用说了，三个字‘更不会……’，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象……

面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅能让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善……

3、我的工作任务和状态：

报到之后由于我是分布的从事渠道和销售这块，所以在技术工作的任务这块到不是很重，我的任务自然就是需要在营销和如何与商家间建立于保持良好的渠道和关系上下功夫;

除了之前说到的了解各类产品的性能、用途及报价意外，学习的更多的是在营销过程中的方式方法，怎样是利润的最大化。

⑴ 门市的日常工作：

平日在门市的日常工作面对的大多是一般是个人客户居多，但也会碰到商家来寻货;这其实也就产生了三方面的问题，面对个人客户时产品怎么出价，因为个人客户一般的需求都是家用类的产品;第二类就是商家：与本单位有无渠道关系的商家存在着不同的出价方式，有关系的自然价格是很明朗的，所以就只能按渠道价出货;而没有关系的就是第三类，临时需求来问货和串货的商家，面对这类商家该如何保护本方的商品价格和本方利益也就成为了值得学习的地方。

⑵ 送货上门时：

说到送货上门，很多人的第一反应就是把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回;其实不然，送货上门也有着讲究，怎样有限的时间内给商家留下印象(特别是新开拓的商家)在日后的工作中至关重要，如果商家觉得你诚恳、不错，那么这条关系你就算基本建立了，该客户(商家)日后就会在你手中进出货，而如果向之前所说的把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回顶多就只能算是在完成任务，根本不可能从中学到什么……

⑶ 温和的态度、诚恳礼貌的待人：

说大是在建立渠道关系，进行产品的的销售，说小一点其实也就是一个人与人之前的沟通与交流，如何进行人与人之前的这种沟通与交流折射到工作过程中相当重要，如果语言及方式方法不当则会影响到你的营销和推广，更不用说不善言辞……

⑷ 培训会：

不管是工作还是学习中，相关的培训会和交流会肯定必不可少，在实习期间就参加过华硕重庆公司的培训，h3c的产品培训等相关培训胡，从相关的培训会中不仅能使我们进一步了解产品的性能外，还可以让我们学到的完善自己的营销方式和方法;之前提到的面对不同的客户源和商家如何出价、营销，又如何保护本方产品和利益;如何使利益的最大化等等。

三、实习心得体会和其他情况：

几个月的实习期很快就结束了，在整个实习期间按时上下班，遵守学校及实习单位相关的规章制度，虚心学习和请教、认真完成各项实习任务和实习单位同事们交付的各项任务，经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会，也算是基本圆满的完成了各项实习任务：

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反愧移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇十**

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字篇十一**

一：总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下这几种：

1、你们搭建公司的，我们不需要，直接挂电话。

2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况满不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要知道大型展台才是我们主要客户。

如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分种，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上面，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会今年参加那个地方的参会比较多明年有没有展会计划大概什么时候会出来参展的信息但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，现在社会的竟争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果最好呢各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不变的，在电话销售里面，每一个电话都是一次希望!

第4个问题，每个电话销售都爱听到的话，因为可以跟经理说，客户今天让我发传真了，偶尔会看到经理满意的点头，朋友们，这是个假象，什么样的情况是假象呢1、他不知道你们公司名字(电话中，一般说一次公司名字，90%的新客户是不记得名字的，但知道你是做什么的)。2、电话交流不超过五句。3、他没有说他们需不需要。如果情况相反，朋友高兴一下吧，这是自己辛苦或好运的成果，但记住，这只是个开始。

好吧，我们在谈谈进一步的沟通需要什么吧，是的，千万记住，客户不会交自己的展台给一家业务不熟练的公司，而你代表着公司，把所有的流程都好好的去记住，你的宗旨，要让客户花的钱，最值。沟通好客户需要的东西，好好的跟设计部门沟通。但记住，画蛇添足是一句名言，别范这个错误，做的越多，并不会更好。这种要去承担的负责都是不讨好的。

业务，跟经理通电话了，天啊，紧李，对于每一个新人来说，都是这样的，紧李的把对方当成生死大臣了。他所说的任何一句话，就记在心里。但有时自己也要有能力去分辨出来客人那些是无关紧要的话。好好的去发挥自己的能力，一般会展电话销售，得到客户需要看看我们帮他们公司设计的展台，在这里收集，他们公司的网站，包括一点点的新闻，这也是有帮助的。交给设计部门，记住，本公司做的设计永远是最好了的。

爱自己的工作，爱自己的团队，爱自己的公司。

**销售工作心得总结 销售工作心得体会500字篇十二**

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20\_\_而迎来20\_\_年。我是今年4月份加入\_\_大家庭的，回顾在\_\_的这半年的工作、生活历程，作为\_\_销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20\_\_年的工作计划。

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。

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