# 2024年有关销售的心得体会范文 有关销售的心得体会简短

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-09-01

*当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么你知道心得体会如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。2024年有关销售的心得体会范文一短...*

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么你知道心得体会如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**2024年有关销售的心得体会范文一**

短短的几天训练时间结束了，立刻就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕......在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，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。所以，这是个十分有好处的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通――主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一齐，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入群众，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就必须行！如果连尝试都没尝试怎样就明白自己不行呢

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在必须的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮忙你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销――自己，售――价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用适宜的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的职责和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们就应相互理解，作为员工就应站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的好处上升到公司的好处！

7、

思想汇报

目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的.快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二；

速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二；

决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到那里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以必须要珍惜时光，做一些有好处的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要用心乐观的应对困难，勇于挑战！把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：

挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放下梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。期望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

**2024年有关销售的心得体会范文二**

通过一段时间的工作，我成长了很多，也发现了自己很多的不足之处，也从中学到了很多东西。我会继续努力的工作，在公司发挥自己的长处，补取自己的短处，从而完善自己，得到更好的发展。

以下是我这一段时间的工作，身心体会的销售过程中应该注意的几点。

1、耐心细致：工作看似轻松简单，实则不然。比如：我们每天都要直观面对消费者，当中我们不单要介绍产品还要认真听取顾客提到的问题。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影响顾客的成交。这些都是看似简单的小事，但工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台营造一个和谐的氛围，才会有二次三次乃至更多的消费。

2、保持良好的心态。在某些时候，我们常常会受到客户的指责和质问，我们应该以宽容之心对待，不能老想着自己的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响销售服务质量和同事之间的亲密关系，一定要随时调整自己的.心态，才能有激情的全身心的做好工作。

3、店员沟通。最主要的是如何处理好跟同事的关系。卖场是一个复杂多变的环境，人员更新的很快，每个人的性格多不同，一定要抓好店员的心态，长沟通交流把一个人的能力发挥到极限，销售中团队协作很重要，把大家的积极性调动起来，全身心的投入工作，把不同的人安排到不通的工作中从而达到个人能力的最大发挥，还有什么问题能难道我们团队呢?如果一个店的店长跟店员关系处理不好，这个点也不会有好的销售。我会全身心地投入，保持冷静平和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好的关系。

4、处理好跟卖场经理的关系，从而达到商场有大型活动的时候我 先听先知先得提前做好大型活动的准备。还能达到公司。省心安心放心让公司领导有更多的精力去发展别的卖场跟别的项目。

5、与公司之间的关系。我深知既然我选择了这份工作，就没理由不把他做好，公司的好坏与发展直接影响到我们员工的利益跟发展，遇到事情不要抱怨公司一定要从自身找原因，(你把公司当成家，公司也会像家人一样对你)。从全局考虑坚决执行公司的制度与任务从而达到一个好的业绩。一定好跟领导做好及时的沟通与交流把货品及时的调换，让我们的货品与陈列给客户看到的永远是耳目一新的感觉。

在以后的日子里我会努力的工作，认真的做事，努力提高自身能力，反思在过去工作中的不足，从而达到完善自己的目的，从而达到更大的发展平台，更多的发展空间。我会在公司的发展过程中尽到我的一份微薄之力。希望我店的业绩越来越好，公司的事业越来越辉煌。

**2024年有关销售的心得体会范文三**

转眼间，一周的销售实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个贴合我们目前状况的实训，此刻的我们面临着找工作或创业的选取。透过这次实训我们能够看到我们自身的关于创业的好点子，能够打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每一天应对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是此刻的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每一天的任务，根据计划，我们在努力，每一天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一齐思考，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，之后根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。跟据被调查人的意见，能够改良我们的产品，能够看清楚市场。应对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都很重视早餐，只是有时由于时间的关系而放下吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧之后就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4ps”

分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，透过总结，能够看到我们应对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销潜力。透过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后应对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地应对未来。

**2024年有关销售的心得体会范文四**

这几天我正好放松期，写一些东西希望能帮助到需要的人。如何做好一名出色的房地产销售员?这个问题是我几年一直去探索的，到今天转型用30%的精l力在销售上，70%的精力去做管理的时候想对大家说一些心得。

做地产经纪到现在有很多的客户朋友，并建立了自己独特的楼盘销售客户网络，我每卖一个楼盘，都有很多老客户自己或介绍朋友来买楼。很多同行都在问我，你有什么绝招，让这些客户一个盘一个盘地跟着你转?其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。很多经理都说心态决定一切，但是什么是正确的心态呢?要记住人是有很多弱点的，比如感情和冲动。不要主观，往往结果都超出你的想象。刚刚进入房地产的时候常听见一句话：没有卖不出去房子，只有不会推销的销售员。我举两个真实的例子，本人一个客户两年前在大街认识。一身朴素说想看房，当时很多业务员就很以貌取人，介绍一些非常差的房子给她参考，爱理不理。对她没有任何的期待，我认识她以后就去和她沟通，问清楚需求，在知道她对深圳的房地产完全不熟悉以后带她看楼多达20几套，并且给她分析什么样的楼应该去考虑投资，什么样的楼考虑自住。把自己所有知道的东西无私的去向别人阐述，切记不要虚假，不知道的东西绝对不回答，但是回来以后马上去找答案，准时给别人回复。最后次客户在我手上一次性购买了3套房子，其中一套市场价27万，我卖了36万，由于这个成交把整栋楼的楼价抬高一平方一千。你也许会问，你不是骗别人吗?其实不然，这套房子为什么这样贵，因为此房实在是有很多的优势，总楼层30楼，它在29楼，是最高而且又不吵不热。装修非常下工夫，所有的材料都是从香港进口，就算你按照它的装修也不一定有这个效果。买了不到一年现在别人出50万实收给她购买，现在她人在美国，走前做了全权委托公证给我帮她处理一切房产事宜。所以要被人相信你，很简单帮别人赚到钱。

我认为自信非常的重要，在给别人介绍房产的第一步你应该先推销你自己，在地产界到处都是人海战术，有几个客户能记住你?能记住你的名字?能在想买房的时候，在有房地产方面的需求的时候能想到你?机会是靠你自己去争取的，它对于每个人来说都是公平的，关键是你有没有自信去抓住它而已。

在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。我给自己设定了一个目标，用2年时间打基础，2年以后，我不会再做销售人员。在努力工作的同时每天阅读大量的书和新闻，加强自己的专业知识和理论知识。

我租赁的第一个楼盘是一个大家都觉得看好的楼盘，价格便宜，装修漂亮。唯一的问题是业主出国，没有办法联系到业主。看房等都是通过管理处，说等业主回来就签合同。当然我也有客户满意，我想要是业主回来了，一样的条件能轮到我吗?于是我想尽办法先从管理处拿到他一个亲戚的电话，再从亲戚那里拿到他美国的话，不计成本的用手机打过去和他沟通好，并帮他收好钱，把屋内的家私家电写好，做好他一切能想到的后续手续，业主回来后，几十个中介给他电话，甚至有人给出更好的价钱，业主只说了一句：别人比你们服务在先了。

所以，一个积极的心态，是对自我的一个信心培养过程，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的还有就是正气的一个人。这就是自我的形象。其实并不需要非常漂亮和美丽的形象，大众的脸才是大众最容易接受的。

**2024年有关销售的心得体会范文五**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况我的心得如下：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项

规章制度

和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、工作设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，，绝不能向客户透露。

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望;b、有希望;c、一般;d、希望渺茫。以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板网络、出租车、公交车、公交站台，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

1、售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

3、自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**2024年有关销售的心得体会范文六**

弹指之间，\_年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，\_年即将过去，\_年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面，在\_年，更好地完成工作。

机遇和挑战是我们家居人在\_年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作打下了良好的基础。

一、首先在\_\_车间学习家具知识

1、产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、生产周期、付货时间。

了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

2、公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

二、自身销售修养方面

1、在\_\_木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。

是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，\_\_领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。

每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3、签单技巧的培养。

“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程。

4、自己工作中的不足。

业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

\_年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作。\_年是质量超越年，我将迎接挑战;众人划桨开大船，万众一心成大业!

**2024年有关销售的心得体会范文七**

我十分有幸参加了公司组织的《顾问式营销技巧―销售潜力核心》课程培训。透过这次课程的学习，学习了顾问式销售技巧培训的概念原理，学习了“客户建立关系“制定销售拜访计划”“确定优先思考的问题”“阐述并强化产品利益”“获得反馈并作出回应”“获得承诺”等销售流程、步骤等。透过学习，我认识

到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析潜力、综合潜力、实践潜力、创造潜力、

说服潜力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出用心推荐的销售方法。

透过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，个性是金融行业的销售人员，务必要树立以客户为中心，帮忙客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在应对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、务必要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，应对不不同的客户群体，我们有必要透过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有一下几点：

1.“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售技巧培训，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

2.“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

透过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售务必具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”/价格=价值

透过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所带给服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎样让客户认同理解自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，必须要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

透过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，透过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

5.“f.a.b法则”

透过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f（feature）和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，证明产品如何使用或帮忙潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，证明产品如何满足客户表达出的明确需求。

透过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们务必灵活运用fab法则，将我行金融产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

【2024年有关销售的心得体会范文 有关销售的心得体会简短】相关推荐文章:

2024年个人销售年终总结范文

2024年个人销售工作计划范文

销售工作的心得体会范文

销售培训的心得体会范文

销售的工作心得体会范文

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