

销售心得体会感悟(模板9篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为大家整理的体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售心得体会感悟篇一

石油销售公司是国家能源储备基地的重要组成部分，是保障国家能源安全的重要力量。为了提高公司员工的专业素养和职业技能，促进公司的可持续发展，公司组织开展了一系列的学习培训活动。接下来，我将会分享我在这些培训中的体验和收获，也希望能为更好地服务企业和国家贡献自己的力量。

第二段：技能提升

在培训中，我们学习了许多能够帮助我们提高技能的内容。从销售策略和市场营销技巧到油站安全管理和员工招聘培训，在各个方面都有所收获。学习中，我领悟到了技能提升的重要性，只有持续学习、不断提高自身的能力，才能更好地服务客户，为公司的可持续发展做出贡献。

第三段：团队建设

除了技能方面的培训外，公司还注重团队建设，通过各种活动和培训，加强了团队成员之间的沟通 and 理解。团队的成功往往依赖于成员之间的合作和协调，只有团结一心、齐心协力，才能更好地完成工作任务。通过团队建设，我们能更好地理解不同成员的优势和特点，并让彼此之间建立起深厚的信任和合作关系。

第四段：责任担当

在培训中，我们深刻认识到企业责任担当的重要性。我们不仅仅是销售石油产品的公司，更是一个服务国家和人民的机构。在服务客户和社会的过程中，我们必须具备高度的社会责任感，付出更多的努力，以更好的品质和更高的标准为客户提供优质的服务。我们更要承担起企业对社会和环境的责任，为实现可持续发展而努力奋斗。

第五段：总结

通过这次学习，我不仅学到了知识和技能，更深入理解了企业社会责任的重要性。我将会把所学所思应用到实际工作中，并带领小组共同进步。同时，我也期待在未来的学习和成长中继续加强自身的技能和素养，为石油销售公司的发展注入更多的力量和活力。

销售心得体会感悟篇二

今天我们一行人到北京总部，去参加了“专业的销售技巧”的知识培训。通过培训，使我感想颇多，具体总结如下：

- 1、这次培训，公司聘请了专业的讲师给我们授课。其中讲了很多以前没有学到的知识点，使我受益匪浅，对销售的框架有了总体的思路。要想做好这个行业，必须建立积极主动的心态。
- 2、这个时代有很多机遇，不过也面临挑战。我们的产品竞争会更加激烈，我作为市场销售人员，更应该及时出击，去迎接挑战。“走出市场，发现机会，勇于尝试”，主动去跟客户沟通，掌握和分析客户的心理，做到有效开发客户。
- 3、加强团队意识，增强团队的荣誉感、使命感；从成功者身上取长补短，时刻注意自己习惯的修炼，改变旧习惯建立好

习惯。

4、树立自己的形象;因为我出差时的一言一行代表的不是个人，而是公司的整体形象。加强个人素质的提高，推销公司的产品之前，首先要做到先推销自己。

5、丰富自己的专业知识，对于我来说及时的汲取新知识相当重要，除了书本外，我认为在工作中能从客户那学来丰富的产品和外贸知识。标杆学习别人的成功之处，永远听别人讲得对的地方，遇事积极思考。

6、提升沟通技巧;通过握手、递交名片、资料展示、谈判时的商谈距离等方面学习，从细节做起。

7、自信、勤奋、善于自我激励这一点至关重要，对于我来说，是属于新入行人员，自信、勤奋是非常重要的，辛苦付出了就一定有回报，销售亦是如此。所以我在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，用超强的自信心让客户知道自己的销售信誉。

8、希望以后还能接触到这样的培训和学习来丰富自己。积极自信、努力进取、顽强刻苦、严格要求自己，做一个销售成功人员。

销售心得体会感悟篇三

在石油销售公司工作了一年多的时间，我深深感受到学习的重要性。由于公司业务与行业环境的变化，我们员工必须不断学习和更新知识，以适应市场需求。在这段时间里，我参加了各种培训和学习活动，不仅提高了自身的专业素质，也深刻领悟到学习的必要性和乐趣。

第二段：学习的必要性

对于员工而言，不断学习是提高能力和增加竞争力的重要途径。在石油销售行业中，市场需求变化迅速，只有不断更新知识、提升技能才能跟上市场的步伐。此外，随着世界技术的不断进步和公司业务的深入发展，新的工作方式、新的技术、新的管理模式不断涌现，只有不断学习才能跟上时代的步伐。

第三段：学习的乐趣

学习不应该是枯燥无味的，相反，学习应该成为一种乐趣和享受。在公司里，我们举办了各种形式的学习活动，如内部培训、讲座、专业交流会等，这些活动不仅为我们带来了新的学习内容，也丰富了我们的工作生活。同时，学习的过程中，我们也会认识到自己的不足和需要提高的方面，这将促使我们更加努力学习和提高自己。

第四段：学习的体验

参加学习活动不仅能丰富我们的知识储备，还能丰富我们的生活经验。在公司举办的培训中，我们不仅学到专业知识，还能结交新的朋友，和同事们交流经验和见解。这种互相交流和学习的氛围进一步促进了我们个人和团队的发展。

第五段：总结

在石油销售公司工作的时间虽然不长，但我深深地感受到了学习的重要性和乐趣。学习不仅提升了我们的专业素养，还为我们带来了新的体验和财富。同时，学习也是一种追求，是开启我们未来的一道钥匙。因此，我认为在今后的工作和生活中，我会一直坚持学习，不断提高自己，为发展壮大公司贡献自己的力量！

销售心得体会感悟篇四

第二段：培训内容与心得

在培训中，我们学习了许多有关营销策略和销售技巧方面的知识。其中最引人注目的莫过于销售技巧的论述。销售技巧是销售人员必须拥有的一项核心技能。比如，通过多种途径获取客户信息，分析客户需求，使用恰当的销售语言和技巧，以及引导客户做出决策等等。在真实销售场景中，我发现这些技能有非常大的帮助。与此同时，培训中还涉及了对产品特点和相关法律法规的讲解。这些内容让我更加清晰的掌握了所销售产品的基本特点和相关规定。

第三段：知识的内化和应用

学习不仅仅是知识的获取，更重要的是应用。在培训结束之后，我试着把学习到的知识转化成实际销售场景中的操作方法。例如，在客户面前用简洁明了的语言描述产品特点，听取对方关注问题并提出解决方案。同时，我还勇于尝试新的销售技巧，例如通过社交媒体平台公布促销活动等方式来提高公司与客户的互动和合作。这样在实践中逐步找到了适合自己的销售方式。

第四段：培训的优点

这次培训带给我最大的收获之一便是公司的人文关怀。公司不仅提供必须要求的基础职业素养培训，同时也注重20人的个体差异，注重培训的个性化和实际操作。学员们来自不同岗位，仍分别获得了有效的帮助。因此，这次培训不仅让我们充分认识到了销售工作的复杂性，同时也提高了我们的个人素养和领袖能力。

第五段：总结

总的来说，这次培训给我们提供了更多的思路和实践的机会，尤其是提醒了我们学习的重要性和实践操作的重要性。对于个人而言，进行自我反思和总结是必需的。在今后的工作中，我将继续努力，将自己的所学所得转化成实际行动。因此，我相信在公司不关乎那的共同努力下，我们有能力创造出更高的销售业绩和更强的市场竞争力。

销售心得体会感悟篇五

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子

的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是上个月买了两件衣服的那个顾客，我记得您，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层

需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

销售学习心得体会篇2

销售心得体会感悟篇六

销售管理是一项关键的职能，它对于一个企业的发展和成功有着重要的影响。作为一个销售人员，我在学习销售管理的过程中积累了许多心得体会。下面将以五段式文章的形式，分享我的学习心得。

第一段：培养良好的沟通能力

在销售管理中，良好的沟通能力是至关重要的。作为销售人员，我们需要与客户建立紧密的联系，了解他们的需求和要求。这就需要我们具备出色的口头和书面沟通能力。通过与客户的有效沟通，我们可以更好地理解他们的需求，给予他们正确的建议和解决方案。同时，良好的沟通还可以提高客户满意度，增强客户忠诚度，从而促进销售业绩的提升。

第二段：建立长期客户关系

在销售管理中，建立长期客户关系是非常重要的。与新客户相比，与老客户进行交易更容易，也更具有利润性。因此，我们应该努力发展和维护良好的客户关系。首先，我们要在交易过程中始终表现出诚信和专业。这可以增加客户对我们

的信任和依赖。其次，我们应该主动与客户保持联系，及时回应他们的问题和需求。最后，我们还应该定期与客户沟通，了解他们的反馈和建议，并及时跟进处理。通过这样的努力，我们可以建立稳定的客户群体，为企业的长期发展奠定良好的基础。

第三段：熟练掌握销售技巧

在销售管理中，掌握一定的销售技巧是必要的。良好的销售技巧可以帮助我们更好地与客户沟通，提高销售效果。首先，我们应该学会倾听。通过倾听客户的需求和要求，我们可以更好地了解他们的需求，并提供合适的产品和解决方案。其次，我们应该学会提问。通过提问，我们可以引导客户深入思考，了解更多关于他们需求的信息。此外，我们还应该学会销售技巧，如产品展示、谈判技巧、客户关系管理等。通过不断的学习和练习，我们可以不断提升自己的销售技巧，取得更好的销售业绩。

第四段：建立高效的销售团队

在销售管理中，建立高效的销售团队对于企业的发展非常重要。一个团结合作、高效执行的销售团队可以为企业带来更好的销售业绩。首先，我们应该注重团队的培训和学习。通过组织培训和分享，团队成员可以不断学习和提升自己的销售管理能力。其次，我们应该注重团队的协作和沟通。通过加强团队的内部沟通和合作，可以提高团队成员之间的互动和合作效果。最后，我们还应该关注团队的激励和奖励。通过制定激励机制和奖励措施，可以激励团队成员的积极性和主动性，从而提高整个团队的销售业绩。

第五段：持续学习和进步

在销售管理领域，学习是持续的过程。销售技术和市场环境都在不断变化，我们需要不断学习和适应这些变化。同时，

我们也应该不断反思和总结自己的经验和教训，寻找提升的空间。只有持续学习和进步，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

总结起来，学习销售管理是一个不断提升自我的过程。通过培养良好的沟通能力、建立长期客户关系、熟练掌握销售技巧、建立高效的销售团队和持续学习和进步，我们可以不断提高自己的销售管理能力，取得更好的销售业绩。对于我来说，这些心得体会是宝贵的财富，我将会一直秉持这些原则，继续学习和进步。

销售心得体会感悟篇七

随着市场竞争的加剧和消费者需求的不断变化，销售管理成为企业成功的关键要素之一。通过学习销售管理，我深刻地认识到了销售的重要性，同时也获得了一些宝贵的心得体会。

第一段：认识销售管理的重要性

销售管理是企业实现销售目标并得到持续发展的重要手段。通过对市场需求的研究和分析，销售管理能够帮助企业精确定位，制定合理的销售策略。同时，销售管理还能够监控销售过程中的各个环节，及时发现问题，并采取相应的措施进行调整。只有通过销售管理的有效执行，企业才能够提高销售绩效，增强市场竞争力。

第二段：建立良好的销售团队

一个强大的销售团队对于销售管理的成功至关重要。通过对销售人员的招聘、培训和激励，可以提高团队的整体销售能力。在团队建设过程中，我学会了有效的沟通和协作技巧，以及如何激发团队成员的工作积极性和创造力。同时，在销售团队中，我也学会了如何将个体的力量与团队的力量结合起来，共同为实现销售目标而奋斗。

第三段：制定科学的销售计划

制定科学的销售计划是销售管理的基础。在销售计划中，要明确销售目标，并根据市场需求和竞争情况，确定销售策略和目标市场。同时，还需要制定相应的销售预算和销售流程。通过制定科学的销售计划，可以提前预判销售情况，合理安排销售资源，提高销售效果。

第四段：有效执行销售管理策略

制定好的销售计划只是销售管理的一部分，更重要的是如何有效地执行。在销售管理过程中，我发现了一些有效的管理策略。首先，及时跟进销售机会，建立良好的客户关系。其次，注重销售过程中的细节，关注客户的需求，并采取相应的措施解决问题。最后，定期进行销售绩效的评估和分析，及时调整销售策略和销售目标。

第五段：持续学习和提升

销售管理是一个不断学习和提升的过程。在学习销售管理的过程中，我深深地感受到了市场的变动和消费者的需求的不断变化。因此，持续学习和提升是非常重要的。通过学习市场营销、销售技巧和管理知识，可以不断提升自己的销售管理能力，适应市场的变化，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

总结：

学习销售管理，对我来说是一次很有收获的经历。通过学习，我认识到了销售管理的重要性，并获得了一些宝贵的心得体会。建立良好的销售团队，制定科学的销售计划，有效执行销售策略，以及持续学习和提升，这些都是我在学习销售管理中得到的宝贵经验，也将成为我未来销售管理工作的指导原则。我相信，只要我不断学习和提升，融合自己的实际经

验，我一定能够在销售管理领域取得更大的成就。

销售心得体会感悟篇八

玉不琢，不成器。大学培养的仅仅是一种思维方式和学习方法，过惯了在学校慵懒散慢的生活，虽说自身个性得到了充分地展现，但当我真正走上工作岗位上时，才发觉这一切都是那么地行不通。艺术学校毕业的我是活泼有余严肃不足，如何尽快退掉学生时代身上的散漫天真，尽快融入到全新的工作环境中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，如何将自己个人的发展与企业的发展相统一，如何顺利完成这一蜕变是我这一时期的主要课题。

刚来公司报到时，主任的一席话，让我深思。好高骛远、缺乏定性是80后的通病，现实的残酷很快让我的梦想破灭了。纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行，好高骛远、心态漂浮，结果终究是一事无成。痛定思痛，端正心态，下定决心，本想用最快的速度融入中石化这个大家庭，却发现摆在我面前的不都阳光坦途，也有些或大或小的坎。

初到市片区45站觉得一切都很新鲜，大家很热情。站长给我进行了岗前培训，同事们为我细心讲解，在短期内对加油站工作有了较全面的了解，并且能够胜任基本业务操作。在加油、发卡、记账等业务的学习过程中，大家都给与我很大的支持和帮助。

从无所是从到代岗主办，我不断地学习和成长着，但不知为什么心里却总是酸酸的。刚到加油站就逢圣诞、元旦两个节，虽然加油站也有聚餐庆祝，可总觉得自己格格不入。原来工作就是这个样子啊，在学校的时候多热闹，虽说明白加油站的工作性质，但内心还是不能释怀，突然觉得自己很孤单，很悲哀，也很失败。不久，我的手指冒出一些小红点，有时还痒，过了没几天手指就肿起来了，站上的同事告诉我这是冻疮，当时我第一反应是我的手完了，心里委屈极了。后来，

我发现站上的同事都有冻疮，大家想办法预防、治疗，还将有效方法介绍给我在不知不觉中，我已融入45站这个大家庭并真真切切的体会到，为中石化奉献热血与青春的一线员工，无悔的付出与执着的追求。

石化人的热情、认真和专业，这是每个从业者都向往的一种职场氛围。在这段实习期间我了解公司的基本现状和发展方向，并由部门的业务范畴来规划自身的发展计划。同时，我也发觉有些工作环节可以进行更为有效的改善：

第一，员工素质参差不齐亟待解决。加油站是公司销售的前沿阵地，隶属于服务行业，加油员的素养直接影响着加油站的业绩。而加油站的员工素质参差不齐，文化程度高低悬殊。大中专生与中小学文化程度的人并存，高级职称的人与无职称的人并存，高级技工与初学工并存。受当前的体制局限，不可能将低素质的员工全部辞退而去大量招聘高档次的人才，只能在现有的制度和条件下，尽量改善这种普遍现象。着重岗前培训，将差的员工和新进入的员工送到培训基地去进行系统的培训，加强员工手册的学习，包括技术业务，规章制度，职业礼仪道德等。员工应要有文化、勤学习、精业务、职责强、品德好、遵章纪、乐助人、团队心强，培训合格后上岗。健全培训基地，多开展技术知识竞赛、岗位练兵。通过竞赛，促使员工争当岗位能手、业务尖子，以提高技术业务水平，提升公司整体形象。

第二，信息交流、汇总工作亟待加强。在这个信息化的时代，对于信息的掌握速度和程度对企业的发展产生着深远的影响。促进公司内、外部信息交流与沟通，加强信息的汇总、日常管理与维护。天下大事必作于细，古今事业必成于实。做好每天的每一件小事，加强交流与学习，大处着眼，细处着力，加强时间观念，提高办事效率。

第三，员工的工作、生活环境亟待改善。企业是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系、来支撑呢？那就是精神

和理念，而精神理念的体现是以每一位员工为依托的。真正的深入基层、关心基层设施建设，改善和提高员工的工作、生活环境是重中之重、当务之急且应长期坚持的基本性工作。

短短两月时间，谈不上什么深刻见解，对于工作各个环节只是初步了解和认识。因此，在今后的实践中会继续虚心的学习，不断钻研，积累工作经验，不断提高工作能力。

在加油站实习期间，我经历了一个从学生到职业人的转变，感受到了一个人的成长。那些让我获得成功和认可的事，那些让我至今想起来依然遗憾和尴尬的一线实习生活，都给了我最大的馈赠性情的修炼，让我真正学会了独立和勇敢、隐忍和坚持。在实践中对我从事的这份工作的理解得以不断深入，站长、同事以及许多朋友，给了我数不清的帮助、指点和教诲，这一切使我心存感激。

器必试而后之其利钝，马必骑而后之其良弩。尽管我所学的知识 and 公司的要求还有一定差距，但我相信通过虚心努力和锐意进取，能够迅速弥补自身的不足，并发挥自己的特长。

销售心得体会感悟篇九

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去，将它变成一种习惯。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：我不会，因为.，我的计划没完成，因为我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的

就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，要让人生更加漂亮，要努力才能有运。从此要努力才能有运深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行客户急迫性的分类，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：1。见的是老板，2。老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3。有较大的认同感(最好是在沟通中，他自己曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)4。有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)5。别忘了为自己下次上来提早留下一个借口(诸如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)。

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们真是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail□贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法（当然这份工作，你除了自己做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来）。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识（我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，

我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能知彼知己，百战不殆，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

希望我的这心得体会，能给大家带来些实质性的帮助，也期望能有机会分享到你们的经验!销售人员太辛苦了!