

# 销售感言心得体会(大全10篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

## 销售感言心得体会篇一

作为一名销售人员，我深刻体会销售工作的艰辛与挑战，同时也体会到销售的重要性和意义。在我的销售生涯中，我不断探索和总结，不断提升自己的专业素养和业务能力，从中获得了很多感言和心得体会。

### 第一段：认识销售，理解销售

销售是一门艺术，更是一项技能，它需要销售人员具备丰富的经验和强烈的责任心。首先，我认为了解销售的本质十分重要，这也是提高销售能力的首要条件。在我的理解中，销售不仅仅只是推销产品，更是与客户沟通交流、解决问题、提供方案以及争取信任的过程。通过理解销售的本质，我更加深刻地认识到了销售的意义。

### 第二段：客户为先，诚信为本

在销售工作中，客户需要始终放在第一位。只有真正理解客户的需求，才能够顺利完成销售任务。此外，诚信也是销售人员必不可少的品质。一旦信任被失去，很难再次赢得客户的信任和口碑。因此，诚信和客户为先，成为我销售工作中的两个至关重要的原则。

### 第三段：销售需要细节

细节是承载成功的关键所在，这也适用于销售工作。销售人员在接触客户时，应该注重细节方面的服务，包括礼节、形象、态度、语言等方面。只有做到细节服务，才能够更好地获得客户的认同和肯定，从而重塑客户的信任。

#### 第四段：不断学习，积累经验

销售是一项充满挑战的职业，前途也是无限的。为了更好地完成销售工作，我始终保持学习状态，不断接触行业知识，了解客户需求，加强沟通交流。同时，我也和其他销售人员交换经验和心得，不断积累经验，并在实践中不断总结和反思，从而提升自己的水平。

#### 第五段：坚持努力，不断提升

作为一名销售人员，我理解成功的背后是良好的心态和不懈的努力。在销售工作中，我坚持学习与反思，对自己的销售工作进行不断的调整和优化，不断寻求提升。同时，我也认为自信和耐心是进行销售工作的关键，只有坚持努力，才能取得成功。

总之，销售是一门艺术，是一项技能，也是一份职业。作为销售人员，我们需要更加深刻地认识销售的本质，以客户为先，秉持诚信为本的原则，注重细节，加强学习和交流，坚持努力，不断提升。只有这样，才能在销售之路上获得成功，赢得更多的客户和市场的认可。

## 销售感言心得体会篇二

1. 积金遗于子孙，子孙未必能守；积书于子孙，子孙未必能读。不如积阴德于冥冥之中，此乃万世传家之宝训也。
2. 即使遭遇了人间最大的不幸，能够解决一切困难的前提是——活着。只有活着，才有希望。无论多么痛苦多么悲伤，

只要能够努力地活下去，一切都会好起来。

3. 坚持把简单的事情做好就是不简单，坚持把平凡的事情做好就是不平凡。所谓成功，就是在平凡中做出不平凡的坚持。

4. 经验往往被人们当成愚蠢与悲伤的同义语。其实大可不必。假如我愿意并确实从经验中领悟，那么这天的教训就会为明天的完美生活打下基础。

5. 君子之交淡如水，要有好脾气和仁义广结好缘，多结识良友，那是积蓄无形资产。很多成功就是来源于无形资产。

6. 开始努力吧!在这个过程中你必须放弃很多东西，但你要明白它们都不是你最终想要的，你要相信在你成功以后，总有一天它们会再回来，而且比现在更美好!

7. 看一个人的心术，看他的眼神;看一个人的身价，看他的对手;看一个人的底牌，看他的朋友。

8. 每个人真正强大起来都要度过一段没人帮忙，没人支持的日子。所有事情都是自己一个人撑，所有情绪都是只有自己知道。但只要咬牙撑过去，一切都不一样了。

9. 每件事情都必须有一个期限，否则，大多数人都会有多少时间就花掉多少时间。

10. 每天都冒出很多念头，那些不死的才叫做梦想。

11. 每天给自己一个希望，试着不为明天而烦恼，不为昨天而叹息，只为今天更美好!

12. 每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。

13. 美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

14. 梦想是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样，哪怕遍体鳞伤也要活的漂亮。

15. 明白事理的人使自己适应世界，不明事理的人硬想使世界适应自己。

16. 目标的坚定是性格中最必要的力量源泉之一，也是成功的利器之一。没有它，天才会在矛盾无定的迷径中徒劳无功。

### 销售感言心得体会篇三

首先，作为一个销售人员，我的工作需要我始终充满激情和动力，而这种动力最终来自内心的信念和自信心。对于销售这样的职业，自信心是至关重要的，因为自信心直接关系到客户对我们的信任和态度。所以，我认为一个好的销售人员应该首先拥有一种坚定、自信和乐观的心态，这样才能够在销售工作中取得更好的成绩。

其次，我深刻体会到了一句话——“关注客户的需求”。很多销售人员只关注自己的销售额而忽视了客户的需求和感受，这样的做法不仅会让销售人员失去客户的信任，也会让自己的销售表现受到影响。因此，在销售工作中，我始终注重倾听客户的需求和意见，掌握他们的喜好和痛点，灵活应对不同的客户需求，提供高质量的服务，并通过反馈和沟通，不断改进和完善自己的工作。

另外，创造有价值的购买体验也是提高销售表现的关键所在。作为销售人员，我们应该准确地了解客户的痛点和需求，尝试为他们提供更有用的产品或服务，增加其购买产品的价值感。同时，营造愉悦的购买体验也能够吸引更多的客户，建立良好的口碑，推动企业更快地发展。因此，在销售中，我们应该关注细节和服务的质量，用心和热情地对待每位客户，为他们提供最好的购买体验，促进销售额的增长。

除此之外，我还深刻意识到，持续的学习和提升是销售人员不断进步的关键。对销售人员而言，持续提升和进修可以让我们了解更多的市场信息和销售技巧，提高销售的专业能力，更好地协调和解决与客户之间的问题，增强自身的竞争力，并为未来的职业规划打下基础。同时，学习和提升也能够帮助我们更好地抓住机会，创造更多的商业价值，推动销售的快速发展。

最后，作为销售人员，我们需要时刻保持高度的热情和干劲，这样才能够获得客户的信任和好评。一个可靠和热情的销售人员会吸引更多的客户，并成为稳定的销售增长点。同时，积极的心态也能影响整个销售团队的工作氛围和士气，并帮助团队统一思想和行动，相互配合，更加高效地推动销售发展。

总之，作为销售人员，我们需要时刻关注客户和市场的需求，持续提升技能和能力，同时展现自信和干劲，充满热情和动力。只有这样，我们才能不断获得客户的认可和满意，实现销售目标，为企业的快速发展作出贡献。

## 销售感言心得体会篇四

在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。

通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这六个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这六个月来真可以用艰辛来形容了。

还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是

社会上的一份子了，责任也将越来越重。

基本情况：生产实习 实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上 把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

从这次实习中我总结出了几点，例如：

一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时，有的店主同意贴在店内，随便贴，有的店主绝不让贴，而多数店主态度不明，犹豫不决，对这些情况，谈判时说话的侧重点不同。

对同意贴的不用太费力解释，对不同意的可选择折衷的方法，少贴或贴在店主指定住置，对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法，而最终只会有一种方法被我们采纳使用，而寻找出最有效，最适合的方法至关重要。比如，贴底围一般采用的方法是登着梯子贴，但“梯子作业”有诸多弊端：扛梯子太费力气，店内空间狭小，用梯子很不方便.....而我们采用“竹竿作业”，不但节省了力气，也不再受空间的限制，实际操作中也简便易行，而且贴出的效果很好。

三、选择好工具，事情就做好了一半。所谓“工欲善其事必先利其器”，使用竹竿贴底围，想要贴出好的效果，最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度，竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺，都影响着贴出底围的效果。

如果工具选择的好，操作规范，那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传,更是对店主的潜移默化的影响,选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传,不会过多在意,而店主在自己的店里总是看到,就会影响他的思维,无形中被灌输了我们的产品形象,使其在日常经营中,会在不经意间想到我们的产品,乐意卖我们的产品。

我们常常困惑于智慧到底从何处来,到何处去,如何才能捕捉智慧的光芒,在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑,人的力量从何处来,到何处去,我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措,无从观察。能够回答这些问题,我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过:“没有智慧的头脑,就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老,学到老”,这话一点不错。即使已经参加工作了,我们也不应该放弃对知识的学习。相反,作为企业的员工,在繁忙的工作之余,读一些开阔心智的书籍,吸取别人的成功经验,大有好处。

聪明的人,总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年,在全集团范围内开展的学习《成长》一书,让我们受益匪浅。

四季度,我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时,每月一本书”的读书热潮,我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面,就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会,希望与朋友们共享,也希望大家能提出宝贵的建议。

## 一、销售计划

销售工作的基本法则是,制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标,也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点,都有各自的方法,关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

## 二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

## 三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

## 四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

## 五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，

去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

1.销售心得体会范文

2.销售心得体会文章

3.家电销售心得体会

4.销售管理心得体会

5.销售工作心得体会

6.电话销售心得体会

7.汽车销售心得体会

8.销售人员心得体会

## **销售感言心得体会篇五**

我是一名销售人员，从事销售工作已经有五年了。在我的销售生涯中，我经历了很多挫折和失败，但也取得了一些成就和经验。今天，我想分享一些我在销售工作中的感言和体会。

### **第二段：学习与反思**

我认为，一个优秀的销售人员应该具备不断学习和反思的能力。在我的销售工作中，我遇到了很多客户的不信任和拒绝，导致无法成交。这时候，我会反思自己的销售方法和态度，发现并改正其中的不足之处。同时，我还会不断学习销售技巧和产品知识，以便更好地为客户提供服务。

### 第三段：沟通与信任

在销售工作中，我深刻认识到有效的沟通和建立信任关系的重要性。只有与客户建立真正的沟通和信任，才能为客户提供更好的服务，并促成成交。在沟通过程中，我会认真倾听客户的需求和反馈，积极回应客户的问题和疑虑，以便更好地解决客户的问题。

### 第四段：积极与坚持

在销售工作中，我坚信积极与坚持是取得成功的关键。即使遇到再大的困难和挑战，我也不会轻言放弃。相反，我会持续地寻找解决问题的方法，不断努力争取更多的机会。这种积极的态度和坚定的决心，不仅能激励自己，也能感染和带动身边的同事和团队。

### 第五段：感恩与反思

最后，我想说，销售工作并不仅仅是为了达到自己的目标，更是为了服务客户和创造价值。在我的销售工作中，我认为能够感恩并反思自己的不足之处，才能不断提升自己的能力，更好地为客户服务，并在工作中获得更多的成就和快乐。

总之，通过多年的销售工作经验，我认为一个成功的销售人员需要具备学习与反思、沟通与信任、积极与坚持、感恩与反思等多个方面的素质与态度。只有不断完善自己，才能在激烈的市场竞争中获得成功。我相信这些感言和体会会对许多从事销售工作的同行有所帮助，也祝愿大家在销售工作中取得更好的成绩。

## 销售感言心得体会篇六

1. 提高你的思考能力，会帮助你提高各种行动的水准，你因而更成功。

2. 一定要了解自己产品的特色在什么地方。
3. 生命需要用真心演绎，需要尽全力走好每一步，需要用心呵斥，那生命的道路就是美的极致，每朵花都有其独特的色彩，每颗星都有其光芒的璀璨，每缕清风都会送来凉爽，每滴甘露都会滋润原野，都会留下不朽的诗篇。
4. 掌握的知识越多，就越能与顾客找到知己般共鸣的话题。
5. 任何服务都需要大量推广、大量推销。
6. 信别人，放弃自己，这是许多人失败人生的开始。
7. 任何的限制，都是从自己的内心开始的。
8. 世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
9. 人生中最永恒的幸福就是平凡，最长久的拥有需懂得珍惜。
10. 不要为小事遮住视线，我们还有更大的世界。
11. 用时间和心看人，而不是用眼睛。
12. 活着的气度非凡，能引人注目，为人羡慕，因此，人们寻求秀外慧中，期望自我神清气爽，春风得意，活着的气度龌龊，为人轻视，遭人白眼，因此，千万别混到这份田地，人不人，鬼不鬼，别人见怪，自我都难受。
13. 人生不是要按别人的想法去过，而是要跟随内心，做自己想做的的那个人。
14. 这一次，你敢不敢，像第一次恋爱那样爱，像最后一次爱那样爱？
15. 要成功，就要时时怀着得意淡然失意坦然的乐观态度，

笑对自己的挫折和苦难，去做，去努力，去争取成功！

## 销售感言心得体会篇七

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年6月7日到6月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以

运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行顾客的满意是我们永恒的追求为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持以人为本的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以加强责任管理，提高品牌意识为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整

理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

## 销售感言心得体会篇八

- 1、负责与客户保持联络，发掘潜在客户，扩大酒店市场范围，为客户提供服务。
- 2、严格遵守酒店各项规章制度。
- 3、充分了解掌握酒店的经营政策、价格体系，及对外销售制度，积极开展对外销售工作。
- 4、协助负责处理酒店的公共关系事务，与新闻媒体、关系单位、业务部门建立并保持良好的公共关系。
- 5、协助负责酒店会议、团队业务的洽谈及接待，对外促销酒店客房，餐饮、各项配套设施及各项服务，与重要客户建立

长久良好的合作关系。

6、协助负责酒店vip客人的接待。

7、协助负责酒店各类大型活动的宣传与促销。

8、了解市场信息与竞争对手情况，对市场前景做出预测，及时上报上级主管及决策部门，以便决策层做出准确的市场判断及决策。

9、负责协调酒店与客户的关系。

10、按时按量完成上级及部门交给的拜访任务及各项工作。

11、每周及每月按时以文字的形式向部门上级汇报本周或本月的工作情况。

12、大力拓展网上订房，电子商务业务。

## 销售感言心得体会篇九

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人都知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian[]其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。

当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等！为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和

赢利模式,有自己的核心竞争力或者产品。

2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍,不能随意就是要散的队伍,大家分工协作,并且要有一个核心人物,必要的时候他是可以有决定权的,他本身是有威望的,能管得住自己的手下。

3. 另外是财务要做得让大家放心,资金有足够的支持,让大家打拼的时候没有后顾之忧. 财务制度一定健全。

4. 公司的管理制度要切合实际,要规范化,公司的荣誉和资职等方面要做好,该有的要有,其他的尽量争取。

5. 影响力,最好有政府支持,行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力,主要在福田西大做一下广告,让福田商户先有个意识(这方面当然要舍掉花钱)。

6. 对于一个it公司,对人才的管理一定要有很好的模式,做到人尽其才,才尽其用,惩罚分明,施行人性化的管理,留住“优秀”的人才才能把事情做强做大。

7. 公司的执行力,要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证,公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素,管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。

8. 风险要想得足够周到,要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉,如果有那么就不要去,或者让这个风险避开后再做。

9. 注重细节,提倡切实可以行的方法管理,管理是靠方法而不是经验。管理要分层次,既要重视基础管理,也要注重高层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

## 销售感言心得体会篇十

电话是目前最方便的一种沟通方式，具有省时，省力，快速沟通的优点，在目前全国3亿电话用户的时代，电话销售已经越来越显现出起重要性来。

电话沟通究竟要如何才能做的更好呢？

在电话销售的前期必须要做好以下几个方面的准备，否则你的电话销售工作就是一个失败的过程。

心理准备，在你拨打每一通电话之前，都必须有这样一种认识，那就是你所拨打的这通电话很可能就是你这一生的转折点或者是你的现状的转折点。有了这种想法之后你才可能对待你所拨打的每一通电话有一个认真.负责.和坚持的态度，才使你的心态有一种必定成功的积极动力。

内容准备，在拨打电话之前，要先把你所要表达的内容准备好，最好是先列出几条在你手边的纸张上，以免对方接电话后，自己由于紧张或者是兴奋而忘了自己的讲话内容。另外和电话另一端的对方沟通时要表达意思的每一句话该如何说，都应该有所准备必要的话，提前演练到最佳。

在电话沟通时，注意两点：

1 注意语气变化，态度真诚。

2 言语要富有条理性，不可语无伦次前后反复，让对方产生反感或罗嗦。

打电话时一定要掌握一定的时机，要避免在吃饭的时间里与顾客联系，如果把电话打过去了，也要礼貌的征询顾客是否有时间或方便接听。如“您好，王经理，我是\*\*\*公司的\*\*\*，这个时候打电话给你，没有打搅你吧？”如果对方有约会恰巧要外出，或刚好有客人在的时候，应该很有礼貌的与其说清再次通话的时间，然后再挂上电话。

如果老板或要找之人不在的话，需向接电话人索要联系方式“请问\*\*\*先生/小姐的手机是多少？他/她上次打电话/来公司时只留了这个电话，谢谢你的帮助”。

讲话时要简洁明了...

由于电话具有收费，容易占线等特性，因此，无论是打出电话或是接听电话，交谈都要长话短说，简而言之，除了必要的寒暄也客套之外，一定要少说与业务无关的话题，杜绝电话长时间占线的现象存在。

挂断前的礼貌...

打完电话之后，业务人员一定要记住想顾客致谢，“感谢您用这么长时间听我介绍，希望能给你带来满意，谢谢，再见。”另外，一定要顾客先挂断电话，业务人员才能轻轻挂下电话。以示对顾客的尊重。

挂断后...

挂断顾客的电话后，有许多的业务人员会立即从嘴里跳出几个对顾客不雅的词汇，来放松自己的压力，其实，这是最要不得的一个坏习惯。作为一个专业的电话销售人员来讲，这是绝对不允许的。

有时一些顾客图省力，方便，用电话也业务部门直接联系，有的定货，有的是了解公司或产品，或者是电话投诉，电话

接听者在接听时一定要注意，绝对不能一问三不知，或敷衍了事推委顾客，更不能用不耐烦的口气态度来对待每一位打过电话的顾客。

1： 电话接通后，接电话者要自报家门如：“您好这里是全程管理公司业务部”或“您好我是很高兴为您服务”绝对禁止抓起话就问“喂，喂你找谁呀；你是谁呀？”这样不仅浪费时间还很不礼貌，让公司的形象在顾客心中大打折扣接听电话前一般要让电话响一到二个长音，切忌不可让电话一直响而缓慢的接听。

## 2、记录电话内容

在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来，电话结束后，接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

## 3、重点重复

当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么时间要或取。这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

## 4、让顾客等候的处理方法

如果通话过程中，需要对方等待，接听者必须说：“对不起，请您稍等一下”之后要说出让他等候的理由，以免因等候而焦急。再次接听电话时必须向对方道歉：“对不起让您久等了。”如果让对方等待时间较长接听人应告示知理由，并请他先挂掉电话待处理完后再拨 电话过去。

## 5、电话对方声音小时的处理方法

如果对方语音太小，接听者可直接说：“对不起请您声音大

一点好吗？”我听不太清楚您讲话。绝不能大声喊：“喂喂大声点”；要大声的是对方，不是你。

## 6、电话找人时的处理方法

苦遇找人的电话，应迅速把电话转给被找者，如果被找者不在应对对方说：“对不起现在出去了，我是xx□如果方便的话，可不可以让我帮你转达呢？”也可以请对方留下电话号码，等被找人回来，立即通知他给对方回电话。

然，因此在电话方面无论是拨打或接听，都应该特别注意你的言词与语气，一个电话可能可以改变你目前境况甚至是一个人的一生。