

# 疫苗销售培训心得体会总结 销售培训总结心得体会(模板8篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 疫苗销售培训心得体会总结篇一

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点；约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听；约见随和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、热情、安全的感觉成功的概率更高；而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能

慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识 and 态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢？用太极沟通法则，重复对方的活+认同语（您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的）+赞美+用正面论点回复+跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

## 疫苗销售培训心得体会总结篇二

上周我们公司组织了实用营销技能和技能推广的培训，讲师x老师给我们做了一天的培训。虽然只是短暂的一天，但我们对销售技巧和技巧有了更好的了解。我很幸运能参加公司组织的销售培训活动。我在这次销售培训中的经验是，要做好销售，销售人员必须认真、执着、专注、自信并不断学习。以下是我在这次销售培训中的经验。

首先，培训目标是掌握销售过程各环节的标准行为标准，并灵活运用，提高离职率；通过掌握和实践销售技巧和服务细节，可以提升品牌形象和销售服务水平，提高客户满意度。之后，谭老师开始讲销售理念和信念，策划和信息分析，网

络等于金钱，还讲了如何维护客户的感情，如何帮助经销商把产品卖给终端客户，而不是转移库存。营销是信息的传递，是情感的传递。一个好的业务员在遇到客户之前，一定要磨练自己，有一个有心的态度，有自己的理想和目标，让客户愿意和我们做生意。

再次，详细说明了传统销售和咨询销售的区别，有必要从传统销售转向咨询销售。问对问题。大多数销售人员不会问正确的问题。即使他们在打销售电话之前提前准备了问题，大多数人也不会提前准备。提问技巧差的影响是巨大的。这将导致延迟和异议，错误解决方案的糟糕演示，与竞争对手没有区别，以及以错过销售机会为形式的抵制。

还有就是专业知识的学习。就像谭老师说的“客户为价值而不是价格买单”，我们有时候会遇到专业知识，无法回答。这样客户就能从心理上感受到——“不专业”的业务员。要真正成为一名专业的销售人员，提高我们下单的概率，就要多学习专业知识，多问问题，多记平时不懂的问题，努力学习。还有就是外貌形象，从着装到坐姿，眼睛等等都要详细注意。

另外，认真听很重要。专业人士经常错过重要的线索和信息，因为他们总是谈论自己和他们的产品。更重要的是闭上嘴，让客户说话。你应该引导对话，然后正确地听和消化。我们知道许多客户真正需要什么，这样您就可以正确定位您的产品。年轻人应该做他们应该做的，而不是他们想做的。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事情。虽然我们累了，累了，要忍受血肉之躯的痛苦，但我们觉得自己收获了很多。

以上是我参加这个培训后的体验。在今后的工作中，要努力从这些方面提升自己的技能和技巧，时不时的学习，一次次的积累成功的销售经验。只有这样，才能与江钨合金公司共同成长，在激烈的合金市场中占有一席之地。

# 疫苗销售培训心得体会总结篇三

在参加木门销售培训之前，我对这次培训充满了期望。我希望通过这个培训，能够提升自己的销售能力，学到更多的销售技巧和知识，为公司贡献更大的价值。在培训开始前，我进行了充分的准备，包括预习相关资料、整理个人工作经验和问题，并设立了培训的目标。

## 第二段：培训内容和收获

这次木门销售培训的内容非常丰富，涵盖了销售基础知识、销售技巧、市场分析、竞争对手分析以及销售流程等方面。通过培训，我深刻地认识到销售工作的重要性和挑战性。我学到了如何与客户建立良好的关系，如何了解客户的需求，如何有效地沟通和谈判，以及如何妥善处理各种潜在问题。这些知识和技巧对于我提升销售能力非常有帮助。

## 第三段：培训方法和效果

培训使用了多种教学方法，包括理论讲解、案例分析、角色扮演和实地考察等。这些方法使我深入地理解了销售知识和技巧，并能够运用到实际工作中。在培训中，我主动参与讨论和演练，积极提问和反思，使我能更好地掌握所学内容。通过培训的检验和反馈，我发现自己的销售能力和自信心明显提升，达到了预期的效果。

## 第四段：培训的收获与应用

通过这次木门销售培训，我收获了很多宝贵的东西。首先，我学会了如何主动和客户接触，并建立良好的沟通关系。其次，我学会了如何分析市场和竞争对手，为自己的销售策略制定更有针对性的计划。此外，我还学会了如何发现客户的潜在需求，并提供专业的解决方案。这些收获让我在实际销售工作中更加游刃有余，自信满满。

## 第五段：展望和感悟

这次木门销售培训对我来说是一次宝贵的机会和经历。通过培训，我不仅学到了新的知识和技巧，也认识到了自己的不足之处。今后，我将继续学习和改进，不断提高自己的销售能力，为客户提供更优质的服务。我深信，只要肯付出努力，就一定能够在销售岗位上取得更好的成绩。

总结：

通过这次木门销售培训，我获益匪浅。我从中学会了许多关于销售的理论和技巧，掌握了更多的销售知识，提高了自己的销售能力。培训使用的多种教学方法和实际操作让我更好地理解和应用所学内容。我将在以后的工作中进一步巩固和应用这些知识和技巧，为自己的事业发展做出更大的贡献。我相信通过不断学习和提升，我能够成为一名优秀的销售人员。

## 疫苗销售培训心得体会总结篇四

1、对于老客户要坚持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终到达销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

### 二、工作细节的处理

1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务资料。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同提高，营造和谐向上的工作氛围。

### 三、工作目标

争取下月工作成绩到达部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 疫苗销售培训心得体会总结篇五

随着信息技术的发展，在如今的数字化时代，软件销售行业变得越来越重要。为了提升销售能力和业绩，我参加了一次软件销售培训。培训过程中，我学到了许多有关销售的技巧和方法，同时也深刻认识到了自身存在的不足。以下是我在培训中的心得体会总结。

首先，在软件销售中，了解产品的特点和优势非常重要。只有深入了解产品，才能更好地与客户沟通，提供恰当的解决方案。培训中，我首先了解了我们公司的软件产品的独特之处和竞争优势。通过仔细学习产品文档和与技术团队的交流，我对产品的功能和应用场景有了全面的了解。这让我能够灵活地应对各类客户需求，并为他们提供最佳的解决方案。

其次，有效的沟通与交流是软件销售成功的关键。在培训中，我们进行了大量的角色扮演和模拟销售对话的训练。这让我深刻认识到，一次成功的销售是建立在与客户之间良好沟通基础上的。在与客户交流时，我要耐心聆听他们的需求，并以友好、专业的态度回答他们的问题。同时，我也要学会灵活运用各种沟通技巧，比如积极倾听、提问技巧和演绎能力，以更好地把握客户的需求和情绪，确保销售过程的顺利进行。

此外，在软件销售中，与客户建立良好的关系是取得成功的关键。培训中，我们学习了如何建立和维护客户关系。我了解到，与客户建立长期的合作关系非常重要。只有通过持续的沟通和关注，才能更好地满足客户的需求，并为其提供优质服务。在与客户交往中，我要时刻保持友好、真诚的态度，倾听他们的意见和反馈，并及时提供帮助和支持。这样，我才能与客户建立起相互信任和合作的关系，为公司赢得更多的业务机会。

另外，在软件销售过程中，积极应对挑战 and 压力是不可避免的。在培训中，我们进行了一系列的销售案例分析和情景演练，以应对各种挑战和压力。我发现，只有真正面对问题并积极解决，才能不断提升自己的销售技巧和能力。在销售过程中，我要有足够的耐心和毅力，积极面对客户的异议和挑战。同时，我也要保持乐观的态度，从失败中吸取经验教训，为下一次的销售做好准备。

最后，培训过程中，我还学到了团队合作的重要性。在软件

销售中，团队协作能够更好地满足客户的需求，提高销售业绩。在培训中，我们进行了一系列的团队合作训练，如小组讨论、集体策划等。这让我认识到，团队的力量是无可比拟的。在销售中，我应积极与同事合作，共同解决问题，共享资源和经验。通过互相帮助和支持，我们可以提高整个团队的销售能力和成绩，并为公司带来更大的利益。

通过软件销售培训，我深刻认识到了自身的不足和需要改进之处。在以后的工作中，我将努力运用所学到的销售技巧和经验，提升自己的销售能力，为客户提供更好的服务。同时，我也将坚持不懈地学习和成长，与团队合作，共同实现更高的销售目标。相信我能在软件销售领域中取得更大的成功。

## 疫苗销售培训心得体会总结篇六

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我11年6月24日进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点



讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的合理。到达两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同

事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每一天坐在办公室里，打几个电话或者qq□客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，每一天要跟不一样的客户打交道，并且第一时间经过自身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、信息问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信经过自我在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自我的业绩量也会比今年更加有前景。也期望相信经过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的提高和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自我的业务量能够到达质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每一天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今日

工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改善。多加以动脑思考问题。

第二：每一天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情景，以及下一步的跟进计划。同时每一天早上来公司，第一先大概浏览一下昨日的客户报表，然后对于今日的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自我订一个目标：争取每一天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每一天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的提议。

第五：每周跟进重点客户，每一天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发信息给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些提议：第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，提议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，提议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：提议公司网络电话能够坚持稳定。做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，并且也有一些客户提议我不要用网络电话打，并且每次跟客户沟通完电话，客户都不明白我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我期望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：提议员工在工作之余比如节假日，公司能够组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20\_\_年工作计划和提议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自我订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

销售培训心得体会总结

## 疫苗销售培训心得体会总结篇七

软件销售是一门需要技巧和智慧的艺术。为了更好地提升自己的销售能力和达成销售目标，我参加了一次软件销售培训课程。通过这次培训，我学到了很多宝贵的知识和经验，下面将总结我在培训中的心得体会。

首先，在销售过程中，了解客户需求是至关重要的。培训中教导我们，与客户建立良好的沟通和了解客户需求是成功销售的关键。在与客户交流时，我们需要仔细聆听客户的需求和问题，通过提问和探索，深入了解客户的真正需求，并提供最适合他们的解决方案。这种深入了解客户需求的方法对于销售来说非常重要，因为只有真正了解客户的需求，我们

才能更好地满足他们的需求，从而增加销售机会。

其次，销售人员需要具备良好的产品知识和技能。在培训中，我们系统地学习了我们所推销的软件产品的特点、功能和优势。熟悉产品的特点和优势，可以帮助我们更有把握地向客户解释产品的价值和用途，提高客户的信任度。此外，我们还学习了一些销售技巧和沟通技巧，如利用心理学原理进行销售、利用积极的肢体语言和言辞等。这些技巧和技能的掌握对于增加销售额和建立客户关系至关重要。

另外，与客户建立良好的关系也是非常重要的。在培训中，我们明白了销售不仅仅是交易，更是建立长期合作关系。要想建立良好的客户关系，我们需要时刻保持积极的态度、友好的沟通方式和诚实的交流。我们还学习了一些关系管理的技巧，如定期与客户保持联系、提供售后支持等。与客户建立良好的关系可以为我们带来重复销售、客户推荐和良好的口碑，从而增加销售业绩。

此外，销售人员还需要注重市场调研和竞争情报的收集。在培训中，我们了解了对市场和竞争对手的调研和研究的重要性。了解市场需求的变化和竞争对手的情报可以帮助我们更好地制定销售策略和应对策略。通过不断地了解市场和评估竞争对手的优势和劣势，我们可以更好地找到产品的差异化和突出点，并与竞争对手保持竞争优势。

最后，销售人员需要不断地学习和提升自己。培训的目的是为了进一步提高销售人员的能力和技巧，但这并不是终点。在培训结束后，我们应该继续学习并不断提升自己的销售能力。我们可以参加更多的培训课程、阅读相关书籍和文章，与同行交流经验和心得。不断地学习和提升自己可以使我们始终保持竞争力，并取得更好的销售成绩。

综上所述，软件销售培训课程给予了我很多宝贵的经验和知识。通过与客户沟通，提高产品知识和销售技巧，建立良好

的客户关系，进行市场调研和竞争情报收集，以及不断地学习和提升自己，我相信我已经取得了不小的进步。我将把这些培训中学到的经验和知识运用到实际工作中，进一步提升自己的销售能力并取得更好的销售业绩。

## 疫苗销售培训心得体会总结篇八

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊，但是自己必须要迈过这个门槛。下面是本站小编为大家收集整理销售培训心得体会的总结，欢迎大家阅读。

我在做销售时，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，我每到一个新楼盘，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，总结出适合自己的商谈方式、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。

### [用心学习]

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。

## [学习积极的心态]

进入房地产行业之前，我在棉纺厂做了6年的挡车女工，后来通过考成人高考在广西大学脱产读了2年大学。记得1992年大学毕业时我去广西万通房地产公司应聘，当时广西万通地产刚刚组建，招聘广告上写着只招一名营销人员，要求本科毕业以上，26岁以下。当时我已28岁了，也只有专科毕业的文凭，这两项要求我都不符合。但我非常自信，我认为我行，不管什么条件，先应聘再说。进入万通公司以后，当时面试我的房地产公司老总说，当时招聘，有很多人的基础条件比我好，正因为我表现得很自信，也很自然，所以，决定录取我一个人，很多人都觉得我很幸运。其实我个人认为，机会是靠自己努力去争取的，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5年时间打基础，5年以后，我不会再做销售人员。有了目标以后，我就通过再考成人高考，读了3年房地产经营管理函授班来加强自己的专业知识和理论知识。

我销售的第一个楼盘“万通空中花园”项目是在南宁市的旧城区内，这个区域是南宁市三教九流最为集中的一个地方，在那个地方建住宅小区，很多业内人士都不看好。为了能更准确的给项目定位，我们前期做了大量的市场调查，包括竞争对手调查和客户调查。当时，我们老总叫我去做竞争对手调查的时候，并没有告诉我怎么做，不象今天，叫销售人员去采盘，有固定的调查表格，知道要了解什么内容，采盘前还给他们培训讲解。老总只是告诉我，你去看看我们项目附近有什么楼盘，10天后把调查报告给我。当时房地产公司只有我一个兵，没人教我，两天过去了，我还不知道如何下手去做，急得我快哭了，就找我的朋友，让他教我。他跟我说，他也不懂，并建议我每天到别的楼盘售楼部去呆呆看。我想谁都帮不了我，哭了也没用，第三天，我就去一个叫“锦明

大厦”项目的售楼部里足足呆了一天。通过一天的观察，我看到了售楼小姐是如何卖楼的，还看到了是什么样的人来买楼，还了解到楼盘的户型、价格、规模等资料，很有收获。通过与售楼人员的交流还交上了同行朋友，让我受益匪浅。其实，采盘并不是去每个楼盘拿一些售楼资料那么简单，更多的是要用心去观察，这样你才能具体真正地了解每个盘的优势、劣势，对竞争对手有一个深入的了解。在做客户调查的过程中，我一户一户地去拜访，积极地与客户沟通，对于有意向购房的客户，就用本子记录下来，并每个月保持与客户联系一次。客户调查虽然辛苦，但让我积累了不少潜在客户。我当时的个人销售业绩占整个项目总销售额的2/3。并只用了三年的时间就达成了我的目标，当上了万通房地产公司的销售部经理和物业部经理。

所以，一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，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、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

### [培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语



言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘

销售进入平稳时期的三、五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

我原来“万通空中花园”的一个老客户因为儿子就快到上小学的年龄了，打电话咨询我哪里有好的学校？并想在学校附近买一套50万左右房子。当时，我正在销售的“秀山花园”项目旁边正好有个新建的双语教学幼儿园和小学，附近又有南宁市最有名的中学——三中，很适合他的需求，但是，同一片区又有三个楼盘可供选择，而我们秀山花园是距离小学最近、距离中学最远的一个楼盘。我没有急于把自己销售的楼盘介绍给他，而是陪客户一个盘一个盘地去看，每个盘都给他做分析。到了秀山花园附近的时候，我告诉他，我现在在秀山花园工作，今天，他也看了不少楼盘，怎么样，到我那休息一下吧？在经过学校的工地时，我重点给他介绍了在建的双语教学幼儿园和小学。客户当时就问我，你为什么不直接给我介绍你销售的楼盘。我告诉他，其实，我不是不想介绍我销售的楼盘给你，你是我的老客户了。我只是想让你买了房子以后不要再后悔，所以让你多比较，而且我们秀山花园虽然离小学是最近的，但是离菜市场比较远，离三中又没有其它项目近，所以我不想骗你买，让你自己选择。客户当时觉得我很诚恳，当场就在秀山花园交了定金。其实在这个过程当中，我除了真心实意地为他着想以外，主要的是针对他是“为儿子而购房”的需求。在介绍的过程中重点突出的

是双语教学幼儿园和小学，来抓住客户的购买心理，我才能争取到顾客的认可，实现销售。

有效的售楼人员应该是半个地产专家，不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

我在秀山花园项目销售的时候，曾接待过一个南宁市有名的律师。当时，他到售楼部来，看了一下我们的户型模型后对项目情况没有提问，我就请他坐下来，坐下来后，他就开始大谈南宁市的房地产，各个项目的情况。当时，他问我，对“荣和新城”怎么看？我跟他讲，“荣和新城”在南宁市来说算得是品质比较好的一个小区，虽然它所属的片区为南宁市的工业区，但它紧靠邕江边，受污染的程度不大，再加上小区规模比较大，内部的环境做得比较好。物业管理也比较到位，在南宁市享有一定的知名度，特别是荣和新城的三期，价格都能卖到3000元/平方米以上，和南宁市公认的高档住宅集中的南湖风景区的楼盘价格是一样的，而且还卖得很好。如果今年市政投资修建邕江河堤的话，荣和新城不会每年洪水来的时候被淹了。他当时就对我说，他比较喜欢荣和新城，他到过很多售楼部，也问过不少的售楼人员，没有一个像我这样称赞别人的楼盘的，听我这么一说，他倒要认真地考虑去不去荣和新城买房。他再问我，秀山花园和荣和新城相比你又认为哪个项目好一点。我说这是两个不同性质的楼盘，各有各的特点，没办法拿来相比。我们秀山花园是南宁市现在唯一的一个山景盘。这时候，我请他到我们错层户型的样板房去参观，在样板间里，我给他介绍了错层户型的特点，

更多强调的是，因为这个盘是依山而建，地形上的高差，决定了我们这个项目很多户型都做成了错层，它是一种自然的错落，你以后站在客厅的位置，会看到外面是错落有致的、层次感很强的立体景观，这种自然的感觉是很多平地建造的错层户型所没法享受到的。我们的户型特点吸引了客户，第二天，客户马上交了定金，而且签约非常顺利。

其实在这个过程中，我在谈到荣和新城这个项目时，我已经把荣和新城的劣势：地处工业区、价格高、地势低，如果遇上百年一遇的洪水，有被水淹的可能，但我只不过是换一种表达方式说出来而已，但客户的感受就不一样，他会认为你比较可信。同时，在与他交谈的过程中，我发现他比较年轻，比较容易接受一些新的东西，我就给他推荐了错层户型。每个项目有很多优点，但不需要在销售时把所有的优点都告诉客户，如果都把所有的优点全部告诉他，项目也就变成没有优点了。你们要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多

少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！