

2023年销售工程师心得体会 一个工程师转销售心得体会(实用5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。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。

销售工程师心得体会篇一

第一段：工程师转销售的背景和原因（大约200字）

在现代社会中，工程师一直是技术人才中的佼佼者。然而，随着市场竞争的加剧，工程师们纷纷发现，仅凭技术能力已经无法满足职业发展的需要。于是，一些工程师开始尝试转行，其中有一部分选择了销售这个领域。作为一名工程师转销售的个人，我也有着自己的心得体会。

第二段：转行后的启示（大约200字）

当我刚开始从事销售时，我发现自己在沟通和表达上有了很大的提升。和客户进行销售谈判时，我能够更好地理解他们的需求，并且能够用更简洁明了的语言将我所提供的解决方案传达给他们。在过去，我作为一名工程师往往只关注产品的技术细节，而对于客户的感受和需求抱有漠然的态度。现在，我逐渐明白了客户才是销售的核心，只有了解客户，并将他们的需求转化为解决方案，才能在销售中取得成功。

第三段：从技术到销售的转变（大约300字）

工程师到销售的转变对于我来说并不容易。工程师的思维习惯是追求细节和完美，而销售过程中需要更多考虑整体的市场需求和行业趋势。为了适应新的岗位，我努力学习销售技巧和市场营销知识。通过与经验丰富的销售人员的交流和学

习，我逐渐掌握了与客户的谈判技巧、沟通技巧以及市场分析能力。同时，我也懂得了销售不仅是个人的能力和技巧，还包括对公司产品、市场和客户需求的了解。只有全面掌握了这些，才能在销售过程中拥有更大的竞争优势。

第四段：销售工作的挑战和收获（大约300字）

转行销售也给我带来了新的挑战。与客户的接触让我面对更多的可能性和不确定性，而且销售的结果往往是看不到的。但是，正是通过这种挑战和不确定性，我才更好地学会了适应和调整自己。同时，销售工作也为我带来了丰厚的回报。通过与客户的合作，我积累了许多宝贵的销售经验，并且收获了很多来自客户的信任和认可。这种成功带给我无尽的动力，激励我持续努力，成为更优秀的销售人员。

第五段：工程师转销售的经验总结 和展望（大约200字）

通过工程师转销售的过程，我深刻认识到销售领域的重要性和挑战。销售工作涉及到市场调研、客户需求分析、销售谈判等方方面面，这对技术人员来说是一种全新的挑战。然而，技术能力与销售技巧的结合也会带来越来越多的机会和发展空间。未来，我将继续不断学习和提升自己，以便更好地适应市场和客户的需求。同时，我也希望能够通过自己的经验与知识，帮助更多的工程师实现转销售，并取得成功。

销售工程师心得体会篇二

本人从参加工作以来;严格地遵守国家的各项法律和法规;从未参与各种违法违纪的活动。坚决拥护中国共产党的领导，坚持党的改革开放，以“三个代表”精神作为自己工作的行动纲领，为建设中国有特色的社会主义作出自己应有的贡献。对于单位制订的各项规章制度，我都严格遵守，严从律己，宽以待人，起着带头的作用。在工作中，我不断地学习、钻研、总结经验和教训，从一个建筑行业的“门外汉”到现在

的专业技术能力和管理能力都全面成熟的项目经理，独立承担过房建、桥梁、道路和排水工程等的施工，在政治思想、职业道德、专业水平等方面都取得了很大的成绩，现总结如下：

一、政治思想

在工作中，我非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播电视节目，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中，经常和项目部人员进行研讨，并组织项目部人员学习和宣传党的政策和方针。对党的“三个代表”和“xx大”精神，我认真地学习和体会，把“三个代表”作为自己工作的准绳，把“xx大”精神作为自己奋斗的目标，为全面建设“小康”社会生活，自己贡献一点“添砖加瓦”的事业。

二、工作态度和职业道路

从参加工作以来，我就喜欢上建筑行业，对工作勤勤恳恳、任劳任怨，有始有终。对于再苦再累的项目，我都坚持圆满完成，并做出成效，从不计较个人得失。经常加班加点，通宵达旦地抢工期，不管在寒风中、烈日下，还是暴雨下，我都坚守在岗位上，指挥着一个个工程顺利地竣工，看着一幢幢高楼大厦和一条条的银灰大道竣工完成，我心中感到无比地自豪和光荣，自己曾经付出的无数艰辛和汗水，得到了社会的好评，我内心也就无怨无悔，心满意足了。

三、学识水平、专业能力

在工作中，我不断地学习文化知识和专业知识，努力提高自己的学识水平和专用能力。我从1991年10月就开始参加全国电子专业自学考试，现已6门功课取得合格证，把计算机作为自己工作的必修课，我已能运用计算机来进行办公。对于建筑行业的新规范、新标准和新定额，每一次一出台，我必购

买并认真学习和研究，掌握新规范、新标准和新定额，把规范、标准和定额应用于工程建设中，不断地总结经验和教训。每一个工程竣工验收时，我都认真作好工程验收记录，并整理成册，存入自己的工程竣工验收记录档案中，经常分析和研究竣工验收记录，发现自己在工程修建中存在哪些问题，哪些方面值得提高，哪些方面值得继续发扬。

现就我在项目管理中总结的一些技术处理措施归纳如下：

1、砖混结构中预制板缝开裂。预防措施为：将预制板缝清洗干净并凉干，然后在板缝下支设底模，将板缝刷素水泥浆一道，再用1：2、5水泥砂浆灌板缝，高度为板厚的1/3，振捣密实，砂最好用粗砂，最后用细石砼将板缝灌满并振捣密实。加强养护。这样，板缝就不易开裂。

2、桥梁施工中，砼合拢槽的留设和砼浇注顺序：桥梁合拢槽应留设在桥拱跨度的三分之一处和顶部，拱座处禁止留设。砼浇注应先浇注拱顶砼，然后对称浇注拱座处桥拱砼，再对称浇注拱身砼，最后在砼强度到达70%以上时，才选择气温浇注合拢槽砼。

3、道路施工中，伸缩缝的处理方法：伸缩缝传统的处理方法是设置传力杆，往往处理不好会出现砼路面断裂，影响美观和使用功能。我介绍的是振梁式伸缩缝，不需设置传力杆，其方法为：在伸缩缝处基层挖槽，其尺寸为长×宽×厚二伸缩缝长×50cm×20cm□槽挖后浇注c30砼，其面与基层面平，然后在砼表面上铺油毛毡两层，最后浇注路面砼，在伸缩处用木丝板或泡沫板隔开，宽2cm□缝内灌沥青麻丝和油膏。

四、项目管理

建筑项目管理工作的一个复杂多样、变化多端的工作，管理的好坏，直接关系到项目的经济利益和社会效益。从事管理工作多年以来，我认为项目管理就是一个统筹安排，合理利

用，全面管理的系统。对人员、材料、机械、物品等都要精心地组织，调配，合理地利用。最大限度地管好安全生产，坚持“安全第一”的方针，确保工程质量，坚持“质量求生存”的原则，严把工程质量关，力争工程进度迅速，遵守施工合同，降低工程成本，在最短的时间内创造质量最好、生产最安全、工程成本最低的工程项目。

建筑行业，是一项学问颇深，涉及知识面较广的行业，可以说是“做到老、学到老”的行业，在以后的工作中，我会更加努力地学习文化知识和专业知识，不断地实践，搞好本职工作，为社会多做一份贡献。

工程师工作总结

本人毕业于xx大学电气工程学院电力系统及其自动化专业(继电保护方向)。8月进入xxxx市供电公司工作，现就职于检修工区。自参加工作以来，我严格遵守公司及所在部门的各项规章制度，认真贯彻执行公司文件及会议精神，坚决服从公司领导的各项工作安排，用心维护群众荣誉，圆满完成工作任务。思想上要求进步，工作上用心努力，任劳任怨，认真学习专业知识，不断充实完善自我。走出x大，走进x电，开始了一种全新的生活方式，得到了领导和同事们的关心帮忙，让我对将来的工作充满了热情。回顾过去3年的工作，有困难也有收获，经历了从学生到职工的转变，收获了为人处事、专业技术方面的实践经验。现将这几年工作简要总结如下：

一、思想方面我以主人翁的意识，时刻关注xx市供电公司的发展，切身为公司和群众的利益着想，坚定公司会不断的发展壮大，对公司的未来充满了热情与期望。虽然我此刻还未加入中国共产党，但我也将以党员的标准严格要求自我，自觉理解党员和同事们的监督和帮忙，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自我的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验，早日加入中国共产党。我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从此刻做起，从身边的小事做起，持之以恒，

尽心尽力，不断提高自我的岗位技能，脚踏实地的做好本职工作，为建设一强三优现代公司贡献自我的绵薄之力。

二、工作态度心态决定一个人的财富、事业、幸福、健康，有什么样的心态，就有什么样的人生，心态决定命运。无论在工作还是生活当中，我一向持续阳光心态，怀着一颗平常心去享受过程，把握和珍惜此刻。热爱自我本职工作，正确认真对待每一件事，戒骄戒躁、扎扎实实干好自我的事。

三、岗位职责4月至今，我作为公司检修工区的一名变电检修工，负责所在班组的基础资料管理，所辖11座变电站的日常检修维护工作和大修技改工程施工。认真贯彻执行公司关于安全生产、标准化作业、班组精细化管理及精神礼貌建设等方面的方针政策。牢固树立“安全第一”的意识，始终把安全放在各项工作的第一位；不断完善规范变电检修施工的标准化作业指导书文本，严格按照指导书资料逐项实施，在实践中积累宝贵的经验；用心响应公司号召，加强班组精细化管理，规范班组资料管理，努力探索新的方式方法，结合班组建设“创先争优”活动，把精细化管理作为一项长期任务，常抓不懈。

四、具体工作参加工作以来，我先后在调度所和检修工区工作，分别从事电力通信和变电检修工作，基层的工作很辛苦，但工作中一点一滴积累起来的实践经验，却是我一生享之不尽的财富。

1、调度所通信工电力系统通信承担着电力系统语音电话、计算机通信以及变电站“五遥”遥测、遥信、遥控、遥调、遥视)功能的实现，是电网实现(调度自动化和管理现代化的基础。在安全、经济的发供电、合理分配电能，保证电力质量指标，及时地处理和防止系统事故，实现电能的集中管理、统一调度等方面发挥了十分重要的作用。为适应电力系统生产的不容间断性和运行状态变化的突然性的特点，要求电力通信有互为备用的通道□xx电网采用光纤通信为主、无线专网

和gprs通信为辅的通信模式。建成了覆盖公司本部及所辖变电站、供电所的光纤通信网，总长300多千米，主干光缆选用adss电力特种光缆。截止目前，公司所属各变电站光通信设备已由155m升级为2□5g智能光纤自愈网。20，公司拆除了电力线载波通信设备，更换为gprs通信终端，建设gprs无线通信网。此刻，公司已经着手建设无线专网，在xx境内架设四个mcwill基站，使我公司的通信系统再上新的台阶。参加工作最初的8个月，我在调度所通信班实习，我们负责对xx电力通信设[由整理]备的安装和日常维护工作，保证通信畅通是我们的职责。我们的光纤通信网已经建设成熟、运行稳定，但遇到恶劣天气等不可抗力破坏，仍然会造成通信的暂时中断，这时，就需要我们查找故障点，有时需要连续爬上数基杆塔，检查杆上控制箱内光纤终端的运行状态，随着一次次缺陷处理经验的积累，对光通信的原理渐渐有了比较形象的理解；gprs通信依托中国移动通信网，我们负责gprs通信模块的管理，从模块的地址分配，通信调试，到现场安装和日常维护工作等。虽然我没有系统学习过通信专业知识，但8个月的实习，使我了解了电力通信网对电力生产、经营管理的重要作用，以及x电通信网的运行模式，对光纤通信和无线网络有了初步的认识，对以后的工作有很大的帮忙。同时，通信班x班长善于思考问题、刻苦钻研的工作作风使我受到很大的启发。

2、检修工区变电检修工年4月至今，我作为检修工区的一名变电检修工，主要负责班组所辖11座变电站的大修技改工程施工、状态检修任务和日常缺陷处理工作。期间，我先后参与了xx站、xx站、xx站和xx站的综合自动化改造工程，无数次的出此刻检修、抢险工作的现场。2年多的基层工作中，我经历了一些困难，也收获更多的财富。从学生到职工的心态转变，是对我们这些刚毕业的青年职工的第一个考验，而把学校里培养的思维方式和专业应用的工作中，则是我们面临的另一个考验。来到班组施工现场的第一天，刘班长让我去拿一个“17-19”的开口扳手，我到工具箱里找，开始发

现了扳手上的标号，由于不明白“17-19”代表的意思，没有一个形象的概念，于是逐个查看，最终虽然找到所要的工具，但是花了很长时间。之后，有空的时候，我用卷尺测量了扳手的开口两侧边之间的距离是17mm，而“17”的扳手一般适用于紧固“12”的螺丝，“12”指的是螺丝杆的外径为12mm。在机械专业的人眼里，这些都是最基本的常识，但我们却要花点心思来学习，这也是一种勤于钻研的思维方式的体现。另外，我对现场的大型电力设备很陌生，经常要看到铭牌才明白设备的名称，这也使我养成了查看铭牌、记铭牌的好习惯。渐渐地，从电流互感器、电压互感器，到微机保护装置，到开关操作机构，再到继电保护试验仪、装置pcb板、通信调试等，我对变电站的继电保护和自动控制系统有了逐步深入的认识，也渐渐地同学校里学习的理论体系对应、融合起来了，此刻，我已基本能够熟练地进行设备故障排查、处理工作了。

另外，我还参与了xxxx等多家重要用户的电气安装工程，参加了08奥运保电巡线工作，其中有艰辛也有快乐，让我真正体会到了电力一线职工的艰辛，个性是刘班长那种一丝不苟、忘我奉献的敬业精神和同事们那种敢拼敢打的电力铁军精神深深触动了我。

五、工作成绩参加工作以来，我始终持续一颗勤奋好学的上进心，戒骄戒躁、扎扎实实干好自我的事。经过不懈的努力，受到了领导和同事们的认可，先后被评为“奥运保电工作先进个人”“xx市供电公司、优秀共青团员”“xx市优秀共青团员”荣誉称号。另外，基层工作的经验是我十分宝贵的财富：持续阳光心态，在工作中找到乐趣。工作中碰到困难，要抓紧时间解决，能够请教同事，能够查阅资料，并及时记录下来。

六、小结虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，

我会更加的努力，不断提高自我的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为建设一强三优现代公司做出更大的贡献。

工程师工作心得范文

今年是我成为上班族以来的第二个整年。土建工程师是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一岗位。经过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮忙，我已完全融入到了*****这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应当说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。此刻就的工作情景总结如下：

1、二期工程施工资料整理及移交工作

今年上半年二期工程顺利交工并交付业主使用，工程交工前必须先把施工资料整理交接完毕，我认真检查把每一栋楼的施工资料都仔细查阅，力争做到一张不漏、一张不缺、目录整齐、保证资料齐全，交房前二期13栋楼所有的户型图、质保保证书、使用说明书，我都要提前准备齐全，已备交房时给业主以充分的保障。二期13栋楼的备案资料全部经由我手整理完毕，再领导的指导下，我顺利的完成了交房前所有资料的整理工作。交房后由于资料过多及其重要性，需移交公司档案室保管，移交期间，我必须对二期30栋楼的100多盒资料重新整理，做到每张都有记录并制定出能够从中找出任意一张资料的目录。期间我花费很多精力，花费将近一个月的时间，最终不负领导所托吧所有资料都重新整理完毕。

2、二期工程景观、绿化工作

年初，我接手二期工程景观、绿化工作。景观、绿化工作相对于现代化小区，比重虽小，可是意义重大。它是现代化新

生活小区不可或缺的。由于准备充足，二期的景观、绿化工作进行得很顺利。

可是，后期验收时，由于苗木规格、种类繁多给我们的验收工作带来了很大的麻烦，最终，我经过与技术部通力合作，把所有苗木的种类、数量、规格全部核查到位。最终顺利的完成了领导交付的此项工作。

3、*****工程

9月初，接领导指示。要建设c组团样板房。它是10年在全国房地产低迷情景下，公司领导英明决定*****c组团开工，组建*****加这种新户型的一个缩影。它的好坏直接影响立体叠加开盘后的销售业绩，同时也是公司今年即b组团销售情景不乐观后的一项新举措，它的成败直接影响到公司今年的成败。

在接到领导指示后，我快速的投入到实际工作当中去，为了到达预期效果，我2天内3次定位放线，最终满足了领导的预期效果。在施工过程中，我不惧辛苦，任劳任怨，努力做到了上班在现场，下班后由于工程需要多次加班加点工作。后期由于装饰公司的介入，这就需要良好的协调本事与组织本事。努力处理好双方在施工过程中所发生的摩擦和矛盾。最终顺利的在开盘前完成了样板房工程。为公司开盘后可观的销售情景及扭亏为营做出了应有的贡献。

在*****顺利开盘后，我又与技术部合作。参与了样板房后期的决算事宜。

一年来的工作心得

1、坚持良好的心态与进取进去的工作态度。我作为*****一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，服从上级领导的工作安排；以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自我家里的事情去做，在解决现场施工管理、协调

等工作上，依据现场实际情景进取主动的思考，自我研究应当完成的各项工作，而不是等领导来安排。以主人翁的心态投入到各项工作中去，维护公司的形象和利益不受损害。

2、把自我融入到公司的大团体中去，依靠团体的智慧及力量完成各项工作。在我今年完成的许多工作中，得到各级领导和同事们的支持和帮忙。

3、经过一年来的工作发现自我还有很多不足之处：在工作中处理现场事宜，管理力度不够；处理问题还不是太细心，这些问题我将在崭新的20xx年多加注意克服。

20xx年，对于我来说是探索、学习、提高的一年，应对着与以前不一样的工作资料，我摆正了自我的心态，充分发挥主管能动性，进取主动的思考。在这样的一年中，我经过自我的劳动充实了自我，经过领导赋予自我的机会开阔了自我的视野。

销售工程师心得体会篇三

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素。对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，对大家都不好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能供给给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心

眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。

凡是要有诚心，心态是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个业务人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，你的言行举止会直接关系到公司的形象无能你从事哪方面的业务都要有一颗真挚的诚心去面对你的客户，你的同事，你的朋友。

不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。我们做业务要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难，同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，要有一个平常心来面对工作。面对你的事业。

销售工程师心得体会篇四

转眼间，20__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞

争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20__年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为____万，其中一车间球阀__万，蝶阀__万，其他__万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在__万左右)，大口径蝶阀(dn__万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货

期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

销售工程师心得体会篇五

售前与销售的区别

售前：顾名思义是销售产品之前的一系列工作。诸如项目前期与客户的沟通交流，了解客户的需求是必不可少的。

1、销售：业务人员必须具备销售的知识技巧，不管推销的工作是主动或被动，销售无疑是最重要的工作。

2、服务：销售与服务几乎不可分，不管是售前或售后的服务，和销售一样重要！

3、计划：业务人员要懂得如何设定业务目标，订出每月、每

周、每日拜访客户的行程表。

4、预估：业务人员要懂得如何评估市场和顾客的需求，预计销售的金额和数量。

5、调查：业务人员要经常搜集市场的情报，调查顾客的反应、竞争者的状况和新产品的信息，供公司决策参考。

6、记录：业务人员应填写日报表、周报表、月报表和各项会议报告，根据五个w□who□when□where□why□how□原则作好记录。

7、沟通：业务人员必须向顾客说明公司的政策、商品的特点，处理顾客的建议和抱怨，向公司上级主管做报告，和其他人员协调，都需要有效的沟通。

8、收款：业务人员不仅要会推销，而且要会收款，而且要了解顾客的'信用状况及能够授信的范围，避免呆帐的产生。

9、推广：业务人员要懂得文稿演示、展示、广告、促销、公关等技巧，配合公司的政策进行推广活动。

10、开发：业务人员不仅要能守，而且要能攻，惟有不断开发新的客户，才能创造更好的业绩。

11、管理：业务人员要懂得管理自己的时间和作业的进度，控制费用，集中自己的力量创造最高的绩效。

12、进修：业务人员要不断的自我进修，上课、听演讲、读书、看报纸和杂志、看电视等，不断的吸收新的知识。

1、学习与人交往的基本礼仪，并注意自己的仪表。

2、把客户当成你最谈的来的朋友，只是在交流一些你必须保

留部分秘密的话题。

3、准备好几个开场白

4、了解你所卖产品的fab□准备一些解决客户疑问和反对意见的答案。

5、学习一些促进成交的话术。

6、注意不要与客户争辩，但可以探讨不同意见。

7、不会说话是一个毛病，不会倾听是一个大毛病，因为无法听就无法了解客户的需求，不只会听还要会问。

8、要学会赞美，每个客户都有长处，要真心实意的赞美，恰到好处好处的赞美。

9、最好开始时跟个师傅后面学，听听人家怎么说。

10□

11□

找你的家人或好朋友演练。销售过程是可以分解的，了解全过程，你才知道什么时候说什么话。

应该具备：自信的品质，专业的素质，热忱的态度，因为销售无他，心成则灵。

销售其实有两个敌人：一个是竞争对手，一个就是自己。

态度：态度决定一切，态度的认真与否直接决定你的业绩如何，没有好的态度，即使有自信，也会变成自负。

知识：销售是为了帮助客户解决问题，满足客户需要，如果一个没有任何专业知识的人去给你推销电脑的话，我想他很难使别人信服他吧，同样，知识决定你在他人心目中的地位，知识是相信一个人的外在表现，只有这样，客户才会主动的向你询问，因为你能解决他无法解决的问题。

人脉：人际关系是你销售工作得以长久发展的一个重要因素，如果客户第一次向你购买是因为相信你，下次是否愿意找你，可就要看你的服务，看你和你客户的关系处的怎么样了，销售本身也是人与人之间的交往。

有这样一个问题：“怎样移动富士山”？这个问题是比儿·盖茨对那些渴望应聘微软公司的大学毕业生提出的一道面试题。盖茨说，这个问题没有固定的正确答案，我只想了解这些年轻人有没有按正确的思维方式思考问题。唯一的简单答案就是：如果富士山过不来，我们就过去。

那么怎么获得好的心态呢？

1、用你的行动影响你的心态。心态决定思想，思想决定观念，观念决

定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。

2、不要经常说消极的词语。语言对心理上是暗示的。消极的词语必然

会带来消极的行为。

3、心怀感激，不要抱怨，要有感恩的心。感恩家人，让我们能够专心

的工作；感恩老师，教我们很多知识；感恩领导，为我们创造了好

的工作环境；感恩同事、感恩同学……抱怨除了让人知道你有一些

牢骚和不满之外，不会给自己带来加分，只会扣分。抱怨就象是工

交车上的“呵欠，会传染的整个城内呵欠连声，只会让环境越来越

糟糕，不会起到一点作用。

4、学会自我激励。成功学上要求人每天对自己说“我是最优秀的”来

问题的态度就会乐观；对于心态好多人来说，太阳每天都是新的；

你很少听到他抱怨，他解决问题的方法永远比困难多；当别人眼里

都是困难的时候，他却总能透过问题看得到机会。

5、一定要勤奋，爱学习，善于总结。离开了勤奋，永远不可能成功。

事学习，向领导学习，向客户学习，向每一个人的优点学习，你就

是集大成者。

6、需要非常有“悟”性。悟性就是那客户谈判时最关键的一句话，是

促销策划时的一现灵感，是铺货时的卖点提炼，是终端销售时的“临

门一脚”。