

# 分享招标工作的心得经验(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 分享招标工作的心得经验篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_企业的每一名员工，我们深深感到\_\_企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，供给各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。经过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作资料。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的提议和帮忙，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅仅需要好的表达方式，还须有必须的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得那里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工

作的舒畅感和踏实感。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，进取配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售奠定了基础。最终以某个月完成合同额\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘

之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

今年销售情景：房子\_套。车库大概\_个。销售的不梦想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，期望能有更好成绩。

## 分享招标工作的心得经验篇二

“长亭外，古道边，芳草碧连天。”一滴清水，能够折射太阳的光辉；一本好书，能够净化一个人的灵魂。

——题记

古城的残片，大树的几根重落枝条，临街老店被涂盖得字号，半扇院门的插门以及那些完美的回忆都，浮此刻我眼前。仿佛林海青的《城南旧事》中的状况都又出此刻了我的面前。

也许，童年，十几亿的开始，也是一个梦的符号，它代表经历沧桑后的人对纯真年代的怀念。读着《城南旧事》，我渐渐地走进了书里，它们就如一股细流，静静的，慢慢的渗入我的脑海中。

《城南旧事》这本书让人陶醉，它如一位绘画大师，缔造出了真实的人性世界，为我呈现了一出精彩绝伦的演出。

他让我明白了一个道理：古来一切有成就的人，都很严肃地

对待自我的生命，当他活着一天，总要尽量多劳动，多工作，多学习，不肯虚度年华，不让时光白白的浪费掉。

合上书，房间里飘着一股淡淡的幽香，久久不散。

## 分享招标工作的心得经验篇三

核心提示：销售，英文名sales[]以前的老国有企业叫业务员或者跑业务的[]mba课程里比较含蓄的说法叫市场营销，而我，作为一个战斗在销售一线9年的老业务员来说，销售对我的含义就是一个字：卖！我的任务就是把东西卖出去，然后我拿我该拿的奖金或者提成。

无论你是卖彩电的还是茶叶蛋的，卖汽车洋房还是卖内裤袜子，我们因为是销售，所以我们有共同的语言。我们都要面对挑剔的客户，我们都背着沉重的指标，我们都计算着苛刻的费用，烈日炎炎下有我们，狂风暴雨中有我们，冰天雪地中有我们，吹着空调喝着咖啡在高楼大厦内看风景是和我们没关的。

有很多不做销售的朋友同事，都会和我说：你们做销售的真爽，想来公司来公司，想出去玩就出去玩，高档饭店和娱乐场所你们都去过，大好河山你们都看过，讲起话来滔滔不绝，收入却是公司所有员工里最高的。

所以，请坐在空调前对着电脑工作的朋友，请不要羡慕我们工作的自由和收入。我们有着和你们一样的工作烦恼，生活烦恼，我们不是没心没肺玩世不恭的人。

物流同志们，你们辛苦了，是你们无私的付出和兢兢业业的工作态度，才是我们后方最强大的保障，巧妇难为无米之炊，所以我们永远都爱你们！

售后服务部门的同志们，我只能用无语来形容你们。我并不

是说所有企业的售后服务都不好，我也碰到过售后服务做得非常好的公司。可是但凡做过销售的，都或多或少被售后服务部门或者是售后服务部门理的那几个人气的吐过血。当我们在前方杀敌冲锋的时候，你们把我们攻下的堡垒一个又一个的献给了敌人，你们用各种各样的理由解释着产品的问题或者是服务的问题，而唯独你们从不解释你们的问题。我真诚的希望售后服务部门，你们也应该对待客户像对待你们老板那样的尊重！

最后，前台，秘书，助理等等同志们，我真诚的感谢你们，你们永远拿着公司里最低的收入，干着公司里最杂的活，受着公司老板发出的最多的气，但是却是我们销售最好的伙伴，因为销售平时不在公司，所以到了公司接触最多的就是你们了，谢谢你们的付出！

言归正传，本人2000年6月我大学毕业到现在，从踏出校门那一刻起，我已经坚持在1线跑销售9年了，说实在的，我没有什么大抱负，也没什么野心和过人的本领，所以当领导和我没有关系，我仅仅是一个一线跑业务的。而且，为了养家糊口，为了生存，我在销售这条不归路上将继续走下去。

我不知道天涯上有多少和我一样长期在一线跑销售的朋友，又有多少打算加入我们销售大军的朋友，我想慢慢把我9年销售之路晒出来，希望广大销售同行看了能多多给我支持，给我鼓励，我相信我的这些经历，必定是你们正在或即将经历的，因为销售的心都是相通的。我想声明：

一、我只想谈谈我的销售之路和个人经验，不想炫耀什么，本身做了9年一线销售没升官没发财，也没什么值得炫耀的。

二、所有涉及人名公司名的，我尽量以字母简称代替。

三、所有事件均为原创和真实，大家砸砖的时候挑小一点的。谢谢！

1999年11月5日，我终生难忘的日子，那一天，我拿着老师给我的毕业生就业协议，盖上了广东一家知名的医药公司集团的公章，那意味着我的人生轨迹开始向着一个崭新的方向而去。

我是浙江人，高考考入上海的一所医学类大学的本科，最初的人生梦想是做一名白衣使者，可是现实很惨酷，外地考入上海的孩子，在上海想进大医院并不容易，曾经面试过几家医院，但是几乎都以你不适合留在医院工作为由，拒绝了我，而且理由出奇的一致：你的心思太活，我们肯定留不住你。

当时面对的几种选择：考研；出国；回老家；转行做销售。考研和出国，我是毫无兴趣的，回老家，对于我们这样考到上海的人来说，丢不起那个人，于是，只有转行做销售了。也就是大家非常熟悉的一个名词：医药代表！

要说一点心理挣扎都没有，那是骗人的。虽然这个行业当时的名声还没有现在那么臭，可是要真做起来，心理负担还是有一些的。现在也有不少学弟学妹问过我，他（她）想做销售，可是老是下不了决心，瞻前顾后的。我说没有关系，没有几个\*\*学毕业会那么主动的投靠销售的，毕竟这并不是有一份有多么体面的工作。大多数人都希望大学毕业在政府机关做个公务员，在事业单位挂个好职位，或者靠着老爸老妈就直接开个公司呢？大多数的销售，都是从踏入这个行业起，就是被社会硬逼到那一步的。那就是——如果你不做销售，也许你就没有工作，你就没有饭吃！所以，我也选择了这一行。从99年11月5日拿到就业协议书一直到00年6月28日离校，一直都在纠结中度过，想象着自己迷茫的未来。

## 分享招标工作的心得经验篇四

期待的心情外加五点多的暴风雨叫醒了我，让我成为了第一个签到的第二期商业讲师班的学员。因为有前期的作业与网络交流，同学们都像回家拉家常似的聊上了。

一天课程下来，总结心得如下：

1. 内容可以简单理解成，树立信心：商业培训师有着不错的收入，目前市场的水平比较低，在廖衍明老师的带领下，大家都可以在这个市场上拥有自己的一片天地。虽然我不是冲着成为商业讲师来的，但是听了这种可能性，我觉得自己在企业内部开发出像商业讲师般质量的课程也仿佛近在咫尺。
2. 案例模仿与演绎：通过2个练习，真真切切地感受了五行训练法的力量。大家都很投入，所以都能看到大家在各自的起点往前进，这种互相学习互相促进的感觉真好！
3. 下午在进入关键的课题选定，分组时，可能也是由于身体原因，我已经完全不在状态。迷迷糊糊中我放弃了qc小组长的课题，选择了貌似与我接下来想要研究的心理学有关的压力与情绪管理。用如果……就……的方式对自己的课题进行分析的讨论中，我……想早退……深刻反省。美亚酒店手机记录下这段心得，喝完药休息！明天继续努力。

睡完一觉醒来发现群里热闹的很，居然出来了排分榜！居然我迟交作业了！还以为都是今天12点前呢……努力回忆昨天的内容！昨天是课程的第二天，8点50分走在路上碰到任大哥和阿坚，阿坚果断地决定不去拿落下的发票打车上课，九点准点踏入教室[safe]没迟到。出门前还在想该治治我的拖延症了，却又一次赶上最后一秒长不了记性了。

商业讲师是教育的范畴，教育要引发兴趣，普及常识，更重要的是形成知识结构（也就是世界观）。怎样形成讲师自己的知识结构？老师教我们，一定要大批量地读书，开阔眼界。

怎样能在有限的时间内完成大批量阅读？老师说，翻快一点。一本两三百页的书要的阅读时间为2个小时，因为花2小时阅读与花2星期阅读的效果在2年后是一样的。只有这样才能吸取大量的信息。

这是读书的第一步，大量阅读，不求甚解。

通过这一步，可以判断这本书值不值得读第二遍，如果值得，再进入第二步的细读。

第二步，是摘苹果的过程，并形成结构，清晰定义。摘录笔记（包括页码），分类整理，并绘出思维导图，形成自己的框架。

书中有自己的知识框架，但是自己需要的是书中的知识，将知识填入自己的知识框架中去（可借助工具blumind只有当书中的框架自己无法超越时，才暂时追随书中的框架。老师把这个过程比喻成摘苹果，从别人的苹果树上摘下苹果，挂在自己的树上。

第三遍，按照自己的知识框架，在电脑中输入书中的具体内容，形成ppt课件。在此同时也对书中的内容进行了巩固与强化。

课堂上，我们还做了第一遍阅读（速读）的练习。强迫自己1个小时内读完100页，然后做分享。

练习中表现出好的阅读习惯的两位在分享时分享的是他们所看到的知识结构。不过，不管阅读习惯多不好，大家都分享了书中可圈可点的部分。老师提醒，阅读时，最重要的是看书中好的地方，最怕的是花了钱又花了时间却只看到了不好的地方，看不到（不是没有）好的地方。

回到家里要继续练习大量阅读，并完成第二步与第三步。趁着一个星期的病假，赶紧读书！

## 分享招标工作的心得经验篇五

伟大的文学作家茨威格曾经说过：“书籍是任何一种知识的

的.基础,是任何一门学科的基础的基础。”让我们仔细认真的每一本书,为我们的学习打好坚固的基础。

书是困难时的一双手,是干渴时的一股甘泉,是机器上的一台发动机。或是说,只有他才能使我们的血液流动,促进心脏的呼吸,只有他才能使我们活在这个世界上,我们要“读好书、好读书、读好书”把冰心的言论铭记在心。

记得那时一次暑假,让我与书结下了一段不解之缘,一段难以忘怀的岁月。

在书店,我购买了一本《杨红樱科学童话全集》。在这本书里,以一个个小动物来叙说地球上的每一个生物。“神犬探长”、“青蛙博士”、“波卡”、“小洼人”、“米奇”、“鸵鸟巴巴”,以一个个特殊身份来叙说出地球上的每一个动物。不仅这些,还有密切关系着的食物链,每一个动物的生活习性,正是我们拥有一个可爱的地球母亲,才找来了许许多多的生灵。

正是因为我们的生活这样,所以我们更要保护我们这可独一无二、璀璨而又闪亮的明珠“地球”。在我们的身边,破坏地球母亲的实际随处可见,到处乱扔垃圾、随地吐痰、乱砍乱伐树木、工业污染,每当这些人一活动,我们的地球母亲便会受到一次严厉的打击。前一段时间,中国出现干旱,就是因为水循环被遭到恶劣的遏制、严重的打击,使地球无法降雨,干旱面积越来越大。让我们发出内心的呐喊,让地球不再变得的乌烟瘴气、黑色渲染。只要我们每个人进一份力,十三亿中国人的心声将一同想起,一起飞舞!让我们保护环境吧!让地球重还旧貌,但还要旧貌变新颜,到处莺歌燕舞,更有潺潺流水。同学们,行动起来吧!不只是你、他、她而是十三亿坚强不屈的中国人民!让我们再次站起,把我们大家庭——地球搞得干干净净,不再有任何的瑕疵,真正成为全中国、全世界的一颗闪闪的红星。让我们行动起来,不被恶劣的环境所屈服,站起来!当国旗再次升起的时候、国歌在此

再次响起的时候，那就是我们见证辉煌的一刻！

同学们，让我们行动起来，不被垃圾熏倒，使我们再次占领高地！同学们，站起来，穿过这道障碍，这时，历史将由我们来焊接，历史的诗篇将由我们谱写，胜利的明天属于十三亿坚强不屈的中国人民！

## 分享招标工作的心得经验篇六

经过近一个月的招投标实训活动，让我感受最深的就是做事情应该有始有终，有条不紊，最好还能够遇事不惊慌。其中必不可少的就是即使遇到困难或者没了信心也要心中有着不放弃就会有回报的信念，那么事情将会迎刃而解。

一个月前，我们建工专业的两个班分好组，老师布置了实训任务，每组都发有一份招标文件，对于这份投标文件既熟悉而又陌生。我们小组拿到招标文件后，大家就很认真的对文件内容研究起来。虽然只是模拟，但我们小组每个成员都很慎重的对待这份文件。因为我知道这次的认真对待就是为以后工作打基础，同时通过这次实训找出自身的不足之处，以吸取其经验教训。第二天，我们到机房编制投标文件，首先是绘图方面，学校请来了品茗公司的专业人员给我们进行指导，答疑，各组的组员都在认真地画图及其讨论，机房里的氛围，感觉自己置身与一个企业之内，各职员都在忙碌地工作着。之后的大概两周的时间，我们都在绘图中度过，期间老师也会来指导我们，虽然枯燥，虽然幸苦，但同学们的积极性却是很高涨的。

计量计价清单出来之后，就是编制投标报价文件了，说实话，这一项内容真的很麻烦，我们跟着教学视频，将清单导入品茗胜算报价软件之后，就一一对照着查找定额，填投标文件一定要细心认真，如有出错很有可能就会废标。到时候就会前功尽弃。所以每个人都很小心谨慎，查完了定额，还有其他的一些细节问题，就是报价了，老师说投标报价是一个商

业机密，为了组员的利益，即使再好的朋友也不能说，老师说预算价的范围是190万元到210万元之间，各组的成员都在提高警惕，怕有机密外漏，导致之前的工作功亏一篑，我算出来的价格大概是197万元，不知道和其他的组员差多少，还是挺担心出错的。

这之后就是最后的准备工作了，每个组要先把投标书打印出来，再手写填报价的价格，王老师还指导我们封标，她也没多说什么，让我们多看招标文件，上面有我们封标时要注意的事项、细节。封标是投标成功的一大关键，一不小心就废标，所有的努力就付之东流。小组里相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。

20年7月3日9:00，是开标的时间，八点半之前要把投标书送到。我们这次模拟了投标的程序。开标开始了，主持人介绍有关工作人员，然后就让检查员检查法定代表人进场的有关证明书，老师严重强调，没有相应的证件证明身份，是绝对不允许进场参与投标的，在检查投标书时，整个教室都充满紧张的气氛，个个都在期盼着本组的投标书能入围，随后八点40分，老师提前报出了每组的标价，我们组是197万，比较折中的一个价格，让人意外的是，最后报出的标底居然是195万，没想到是我们组最接近标的价格，每个组员都小小的开心了一下。下午，老师正式宣布了中标组，就这样，我们的招投标实训算是真正结束了。

实训是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。不仅使我在理论上对招投标这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。在老师们悉心指导下，我不但对招投标有了更实际的理解，从失败中吸取了宝贵的经验教训，我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。

一个月的实训下来，让我学到了许多东西，但是最重要的就

是团队合作，对于即将毕业的我们，这很重要。我相信，无论我们将来从事什么工作，都离不开团队合作。这次实训就是最好的证明，我们组分工明确，各自都有各自的任务，共同努力完成着投标书的编制。虽然在实训过程中我们遇到过许多这样或那样的问题，但我们都勇敢的面对，没有放弃。同时也锻炼了我认真、细心的工作能力，这些都为我以后的工作奠定了一定的基础。

这次实训涉及了许多专业知识，我们通过这些专业知识的综合运用，从而编制投标文件。这对于即将迈向社会的我们，是一个很好的锻炼，也为我们以后的工作奠定了一个良好的基础。所以我们很珍惜这次在学校学习的机会。理论结合实践。我不敢肯定我们的计算是否全部正确，但我相信我们是最认真的。

通过一个月的实训，让我对招投标有了更进一步的了解。在编制的过程，由于刚开始对项目了解不充分，没有做到面面俱到；考虑问题不全面；费用的核算等一些的问题，致使我们浪费了许多时间。虽然这样，但是我们都很欣慰，这毕竟是我们自己动手做的，错了没什么，错了可以改，最重要的是这个过程。虽然正式的模拟招标还没开始，但我很期待，希望我们组能中标。

一项需要公平和仔细的心态去完成的系统工作，需要把握公平、公正、公开的原则，把理论联系实际。这只是个起步，要继续学习的还有很多，有更多的东西还要在以后的实习和工作中去切身体会，希望自己在今后的学习中，能以一种谨慎和细心的态度去完成各项工作。

这次的实训，使我对“招投标”这门课有了更深的认识。以前觉得书上说的我们都理解，我们都懂了。但这次实训使我懂得书上所没有的事项。就如人所说“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”让我懂得“团结就是力量”，一个人不可能做得那么多的事，“众人拾柴火焰高”。

## 分享招标工作的心得经验篇七

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

1 / 11

销售心得体会分享()要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

### 第二篇：手机销售心得体会

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！一语道销售以成绩论英雄的本(：)质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

2 / 11

销售心得体会分享()我认为：对于销售，自信、态度、专业

知识、技巧，一样都不可以少。

## 自信乃成功的一半

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说：“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了！”

## 3 / 11

销售心得体会分享()我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

## 4 / 11

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

5 / 11

销售心得体会分享()总是卖到断货？别人卖5块钱一个却总是卖不出去？为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望名位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

第三篇：手机销售心得体会 心得体会

时光荏苒，我到乐语通讯设备有限公司包头林荫路店已一个多月的时间。回顾这段时间的工作，在领导和同事的支持与帮助下，我现在基本能胜任手机销售。今天店长给我们传达了公司上级领导的精神，我受益匪浅。

销售心得体会分享()把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识，还需要有流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客。不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的。所以，在以后的工作中，我将不断完善自己，不断进取、提高销售业务技能，努力提高销售业绩。

#### 第四篇：销售心得体会 销售心得体会

作为销售人员要时刻注意市场的变化和顾客的最新情况，随时做好向顾客推荐商品的准备。这是做好销售的基本要求。

7 / 11

销售心得体会分享()销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要客服，有许多冷酷的言语需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感。我们要有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张

嘴。只有说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终才会赢得万紫千红。

一、作为销售人员要有一双慧眼。通过一双慧眼，从顾客的行为中能发现许多反映顾客内心活动的信息，它是销售人员深入了解顾客心理活动和准确判断客户的必要前提。

二、作为销售人员要具备一定的创造性。俗话说：“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，同时注意多积累经验，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察也就越强。

三、作为销售人员要建立起与顾客沟通的信息网络平台。“顾客就是上帝”，这是每一个销售人员的服务宗旨。所以在销售过程中我们就要注意个人的形象、态度和方法，一定要给顾客留下好的印象，便于以后的销售和沟通。在销售过程中要充分展现自己的个人魅力，发挥自己的特长，同时也不掩饰自己的弱点，让顾客感受到你真实的一面，这样顾客才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

8 / 11

销售心得体会分享()总之，销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更要秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，这样才能取得更大的胜利。

第：销售的心得体会 工作总结

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。

9 / 11

销售心得体会分享()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。

10 / 11

销售心得体会分享()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。

11 / 11

## 分享招标工作的心得经验篇八

对于房地产销售工作的认识首先让我们从认识置业顾问开始。房地产销售工作看似简单其实不然，我理解的置业顾问应该是这样的。

置业顾问要绝对是专家：购房涉及很多专业知识，如地段的考察、区位价值的判断、同类楼盘的比较、户型格局的评价、建筑结构的识别、住宅品质的检测、价值的推算、面积的丈量、付款按揭的计算及合同的签署、产权办理等。凡此种种，对于一个缺乏经验的消费者来说，想从一个门外汉变成一个专业的购买者并非易事。所以，你不但是一名销售人员，还必需是一位资深的置业顾问。即使你是刚入行的，也起码要接受过公司的系统培训或通过自我学习而比客户具备了更多的置业方面的专业知识，你必须能为客户提供一些参考性的置业建议，从而引导客户购房。

置业顾问还是桥梁：

置业顾问所从事的工作，就是作为开发商与客户沟通的桥梁，既要帮助开发商将他们生产出的商品一房子推介给客户，又

要帮助客户将他们的需求信息反馈给开发商，让开发商开发出最适合他们需求的房子来。

置业顾问就是企业形象：

作为销售人员，你是企业对客户的最前线，直接与客户进行接触，而且更多是面对面的接触，你所呈现给客户的工作作风、专业技能和服务意识，无不充分体现出企业的经营理念、价值取向及企业文化。因此，你的一举一动、一言一行，在客户的眼中就代表着企业的形象。

接下来谈一谈我对销售的理解。

销售的实质不光是房子产权的转移，而且还是价值的转移，我们卖掉的不光是房子，而且还是房子背后的功能、使用价值、以及企业品牌带给消费者的自豪感。我们对于楼盘销售的理解，要超越房子本身的层面。

对于房地产销售我总结了以下几个的特点。

**系统性：**房地产销售涉及建筑，景观绿化、法律、智能安防、装修、居家风水、营销策划、广告设计、媒体发布、消费心理等诸多方面，是一项需要多部门配合高度集成的系统工程。

**规律性：**市场营销作为一门学科经过几十年的发展，到今天已非常成熟。从市场调查、市场细分、确定目标客户、到产品定位、消费心理都有系统的理论及分析工具。我们在具体的操作中一定要尊重其规律性和科学性。

**重要性：**房地产销售是地产开发中最重要的组成部分，没有了销售收入所有的事情都无从谈起，因此房地产销售是一个项目能否盈利的基本保证，是项目开发的核心所在。

**不可逆转及连续性：**一个项目的销售从开始到结束，少则一

年多则三到四年，销售贯穿了项目的整个开发过程。一个项目从形象推出，诚意登记、到产品面试、前期排号、集中选房，是一系列不间断的操作，一旦开始就无法停止，对于操作水平有着较高的要求。

创新性：随着市场竞争不断激烈，消费者逐步成熟，政府的市场法规越来越健全，房地产销售所面对的市场环境不断变化，因此要求销售工作也要不断创新，与时俱进，做到人无我有、人有我精，出奇制胜、创造性地开展工作，只有这样才能在市场上处于不败之地。

其次我再谈一谈在销售工作中普遍存在的三个误区

### 1、在销售不好时才重视销售工作：

项目部平时对于销售关注不多，营销工作没有系统和可持续性的计划，等到销售业绩不好时，才加大广告投入，为增加销量随意加大优惠力度、采取极端手段，希望能够马上见效，这样做往往是欲速则不达，即花钱还使企业及楼盘形象受到损害。广告效果有滞后性，投入一定要有前置量，营销活动要连贯，要和销售节点配合好，按营销计划投放广告，充分利用广告的积累效应，使广告和销售形成良性循环。

### 2、销售仅仅是销售部的事情：

有一种普遍观念，认为卖房子只是销售部的事情，和项目其他部门没有关系。这种局限的观念，会对项目的销售工作，造成非常大的负面影响。销售工作需要多部门的配合，客户在购房决策时对于外围环境非常敏感，不论是收款的财务人员，还是开楼车的司机、门卫他们的态度及言行都会对客户产生影响，进而影响销售。楼盘信息的传递是多样性和持续性的，不光仅仅是依靠广告，项目部的每个人都有自己的社会关系，每个员工都可以是售楼员。蓝郡3期推行员工推销房子给与奖励的政策，取得了很好的效果，即节约了广告投入，又增加了员工收入同时还增强了员工主人翁意识。

3、重视广告轻视事件营销投入：项目在推广预算时普遍重视事件营销的投入。一个楼盘的硬广告投入过多反而会在消费者层面形成抵触情绪，一个楼盘形象的打造，是需要全方位、点面结合才能完成的。事件营销具有时效长，影响面广、抗性弱，可以和消费者形成良性互动的特性。如果和广告搭配合理，对于提高楼盘关注度，丰富楼盘形象，提高楼盘美誉度、增加消费者的忠实度，营造良好口碑能起到事半功倍的效果。

1、不重视市场调研和研究工作；现有市场后又产品，这是市场营销的基本定律。市场调研通过专业的工具可以对市场容量、竞争楼盘、消费者居住习惯、产品分类等相关数据进行分析研究，为项目决策、建筑设计、制定营销方案提供科学依据。房地产是高投入、高风险行业，一旦决策失误纠错成本非常高，加之市场竞争日益激烈，对于市场的把握准确与否，直接关系到开发企业的生死存亡。华宇公司大多数项目前期，都没有做过专业系统的市场调研工作，这一点应引起大家的高度重视，在今后的工作中要逐步完善。

2、销售管理及操作不规范；

华宇目前各项目的销售管理没有统一的作业规范及管理制度，没有专业的销售报表体系，各个售楼部的业务水平参差不齐，自成一体，这样的现状不利于华宇企业品牌形象的推广，不利于华宇综合实力的提高。华宇要做精做强就，必须改变目前的现状，要求各项目严格按照总公司统一制定的管理制度进行管理。

3、针对置业顾问没有系统培训计划：华宇公司目前自己销售的楼盘数量不少，销售人员合起来是一个庞大的群体，因没有统一管理，各个项目对于置业顾问，都没有系统的培训计划。销售部处在市场的最前沿，置业顾问业务水平的高低，直接影响到销售的业绩和华宇的形象，对于置业顾问的培训是必须的也是必要的。我建议由总公司制定置业顾问管理档

案，对所有置业顾问进行测评，评定出不达标、合格、优秀、出色等几级标准，每半年测评一次，根据结果对每个置业顾问，做出相应的级别调整。不达标者坚决不能上岗，针对不同级别的置业顾问，定期开展对应的培训，以帮助其提高技能，定期开展技能比赛和业务观摩活动，以激发大家学习积极性。提升华宇销售工作的整体水平。

#### 4、卖场包装及氛围营造细节处理不到位

售楼部相当于前沿阵地，是企业展示实力和形象的舞台，华宇大多数项目不重视售楼部的包装投入，对于售楼部的设计风格、家具饰品、背景音乐的选择没有认真地研究，不重视售楼部卫生间、灯光等细节的处理，看楼现场的包装非常不到位。楼盘样板间的整体水平不高。售楼部、景观示范区，样板间是销售的三板斧，做好了为消费者有很强的杀伤力，加大这三项的投入，对于楼盘的销售会有非常直接的明显的促进。

#### 5、客户资源没有整合和开发：

华宇目前已有适量客观的业主资源，每个售楼部都有大量的来客登记资料，因没有统一管理，客户信息不能共享，导致信息不对称，在这个楼盘没有的户型，在华宇其他楼盘就有，但因为信息没有个共享，导致客户流失，从整体上看对华宇就是损失。在信息过度、广告成本不断增加的市场背景下，充分发掘华宇的客户资源优势，建立统一的客户资料管理体系，对降低市场推广成本，增加销量，提高服务水准都有着非常积极的意义。

## 分享招标工作的心得经验篇九

我参加了新东方\_年的考研英语强化培训班，在\_年1月份的考研中取得了75分的成绩。这个分数不算很高，但是相对于我在英语学习上花费的时间精力，我已经对此很满意了，所以

非常感谢成都新东方学校的老师对我的指导和帮助。

英语作为一门外语学科，最基础的当然是单词。作为一名理工科的学生，背单词一直是最头疼的问题，每次看到一本本那么厚的单词书就让我感到很烦躁。但是新东方教会了我最快捷高效的记忆单词的方法，那就是只背真题词汇。没错，就是在历年真题中找出生词，然后抄写下来反复背诵。考研的整个过程中我都没有看过单词书，就是靠着新东方的这种背真题单词的方法进行学习，而且我感觉在正式考试的时候效果非常好。

考研英语和四六级在题型上最大的区别就是没有听力，所以阅读和作文就显得尤为重要。首先是阅读，考研英语阅读题目量不多，但是分值很重。所以一定要保证正确率，不用盲目追求速度。阅读首先还是要有词汇量，就是历年真题中的单词要尽量多掌握。然后就是句子分析，这方面新东方的培训讲得很透彻，只要用心听都没问题，而且还顺便把翻译拿下了。最后就是一些做题的小技巧，新东方的老师都会总结的很细致，记好笔记有空多看两眼就行。

作文也是考研时很重要的项目，不求文采飞扬，也要中规中矩。考研历年来题型就几种，每一种练习几篇就行了。最重要的是背模版，尤其是一些长难句和闪光句子，老师会给你很多，挑几个自己比较喜欢、觉得能用的比较好的记住，然后不论什么题目，都想办法把句子套进去就行了。

至于完形填空，有了以上的大基础，填一填就没有太大问题。有了单词和句子分析的基础，翻译和阅读也不会太离谱。

只要考试的时候放松心态，把自己会的东西发挥出来肯定就能取得满意的结果。

最后祝所有考研学子都能取得满意的成绩！