

最新销售工作的心得体会(精选5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

销售工作的心得体会篇一

今天是新品牌开业的第一天，很忙碌，从早上很早很早就开始、忙着做卫生铺地毯等等，一天下来很累很累，最可恨的就是那双破工鞋了，害的我的脚疼死了根本就不能走路了只能忍着，一天下来学到了很多的东西，我知道了一个成功的销售人员至少应具备的条件是自信心，因为在销售的过程你不光是推销衣服还要让顾客去认同相信你，如果你连自己都没信心说话都没底气的话怎么去像顾客推销，怎样去让顾客去认同你怎样成为你的老顾客。

信心是人办事的动力信心是一种力量，在拥有自信的同时还要抱着你一颗真诚的心，去对待顾客对待你的同事朋友对待你身边的人只有这样别人才会尊重你把你当朋友，我始终相信机会是留给有准备的人的，同时也是留给有心的人，我要让自己做个有心的人不断的提高自己不断的充实自己，其实我一直说笨鸟先飞，我就是那只笨鸟，我知道想要成功做一名好的销售人员就要付出比别人多百倍的辛苦，我不怕，因为自信找回来，就算脚疼到不能走路又算什么，很开心。加油哦!!!

在鞋柜工作差不多快一个多月了。在这将近两个月里我从中学会了很多的东西。以前我对鞋店没有什么了解的,连鞋子的型体都不知道在那里的。在着一个月中我学会了很多很多的东西,虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力,我们只能在错误中成长不段的学习,不段的培养

自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去。我虽然不是最好的但一定会做得更好。相信通过我们大家共同的努力一定会做到。

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖,同事之间的团结。店与店之间的互助。同时也让明白买鞋子也是那样的有意义,让我从中学到了销售的方法。了解顾客心理所需求的从而来销售鞋子。销售鞋子首先从鞋的优点说起,这款鞋的优点不同于其它鞋的优点。用我们鞋子所在的优点来吸引顾客。在工作中我学会了管理,一个门店要注意的问题,比如说,店面的清洁卫生,员工的仪容仪表,卖场和仓库的陈列,还有销售的口语pos和dpos我们都会操作了一些店面的事情我们现在都会了。大家都积极的工作。

在这上班作为一名新的成员,我还要努力的学习,积累工作经验。这段时间的工作虽然可以看到有一点进步但是还不能达到一个专业销售人员的程度。从中让我明白了这样的道理;对于一个销售好的零店来说是要有一个专业的管理者,要有良好的管理制度,用心去观察用心去与顾客交流。

店面每天的清洁卫生很重要,能,为顾客营造一个良好的购物环境。积极主动的为顾客服务;尽可能的满足顾客的需求。并发自内心的微笑和礼貌用语。让顾客满意的离开本店。欢迎下次在光临。

我在工作中许多不足之处会加强改善,努力学习各方面的专业知识。与店面的团结协作创造一个良好的工作环境。抛开不愉快的发挥最大的工作热情,让我们成为一个最优秀的团队。

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xxx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。

销售工作的心得体会篇二

几年的销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在商场的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点。

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买

房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

销售工作的心得体会篇三

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，

处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

销售工作的心得体会篇四

通常人们认为从事销售工作的一定得能言善辩，巧舌如簧。但高手却认为，最重要的是赢得别人的信任。

有位销售人员，每月销售量是其他人的几倍，但平时少言寡语，讲话还带有浓厚的方言味道。有客户曾告诉他：“我之所以买你的货，是因为你一眼望去很实在，我放心”，善于倾听才是他的秘诀，夸夸其谈，试图诱导顾客的思路是很愚蠢的。

可见，只要善于与客户沟通，取得信任，口才不好的人照样能够纵横市场，反过来，只识一味夸夸其谈的人往往会引起顾客的反感和抗拒心理。

如果你认为销售就是吃吃喝喝，再给点好处就能搞定，那只能说你差得还很远。

一位朋友给我讲了他的故事：有次他准备带货去东莞某医院，临出发前听说那家医院新开了个门诊部，正好当天开业，于是灵机一动，赶紧去花店订购了4盆花篮一起带上。

到了东莞就直奔新开的门诊部，门口已经放了不少花篮，但外地的只有他带去的那四个。院长非常感动，留他中午一起吃饭，吃饭过程中，医生跑过来告诉院长设备坏了。这在通常情况下，医院是不可能接受设备的，当然货款也不可能给，这下他慌了。

但很意外，院长却反而安慰他说：“没关系，设备留下，下午就打款，过几天你给我换换就行了”。这就是感情的力量，他从你的细心和真诚中感受到了你值得信赖。买花篮只不过花了几百块，但如果这一单搞砸了，损失则是几万块。

这位朋友的销售业绩一直雄居所在公司首位，其实你看他，貌不惊人，才不压众，嘴笨舌拙，又不懂专业知识，他凭什么就这么厉害？用他自己的话说，就是“用心”。

当然，有人会问：难道这些人就不收好处了？当然不是，问题是好处人人会送，没什么稀奇，但只有同时能送上“感情”的人才能出类拔萃成为高手。

一位销售人员在年二十八准备回家前，打了个电话给某老客户，开玩笑地说：“怎么样，给兄弟做一单吧，凑点路费？”，对方笑着说：“你来吧。就这样，早上带着设备出门，连现场测试都没做，下午就带着全款回来了。这在其他

同事看来简直是不可想象的事情，他却轻松做到了。

问他缘故，他说：“上次去的时候，他们单位经费很紧张，那一单我按照公司给我的底价给了他，非常便宜，自己一分钱没赚着，还赔了路费。

这让对方非常感动，总觉得欠我一个人情，所以承诺以后有需要就先照顾我。

我们可以想想，如果是你，愿不愿意做一单赔钱的生意？对方说经费紧张，你会相信吗？你能相信他以后还会找你买设备吗？这就是一个人心换人心的问题，可能对方是个白眼狼，不记得你的情，那就得看你的眼力，当然，也得有赌一把的决心。

就是这位销售人员，曾很自信地对我说：“我就是躺在家里，随便打几个电话生意就来了。”别人不相信，我相信，这就是顶尖高手与普通销售员的差距。

销售是一门艺术，不但需要掌握一定的理论知识，还需要不断地实践和总结，才能提高和进步，才能成为销售的高手。

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。

销售工作的心得体会篇五

以下是我今月总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不足。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，也是对自己一个工作上的认可。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营销等渠道找到客户，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，我会在以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 and 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。

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2011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。