

# 2023年标杆心得体会 销售人员心得体会 (通用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 标杆心得体会篇一

### 一、\_\_年销售情况

\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

### 二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在\_\_市\_\_\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专

业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

### 三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

### 四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在\_\_年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理：\_\_年1月21日—\_\_年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟

通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习，了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学习)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学习;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、\_\_年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);\_\_年6—12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引

导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);\_\_年2月—\_\_年3月学习《余世维—有效沟通》\_\_年3月1日—20日《曾仕强—人际关系学》\_\_年3月21日—4月15日《尚致胜—nlp致胜行销学》\_\_年4月16日—5月1日《曾仕强—情绪管理》。

## 标杆心得体会篇二

### 一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以

防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

## 标杆心得体会篇三

### 一、提高全员认识水平

加强基础管理，提高管理的要求和标准，会与部分员工的不良行为和习惯做法产生冲突，因此工厂从提高广大员工对基础管理的认知度入手，加强基础管理，切实提高广大员工特别是基层管理者对基础管理重要性的认识。一是转变重生产、轻基础管理的工作态度，选择亮点单位做为标杆，比如检修运行车间检修班作为定置管理标杆，11万站作为现场管理标杆等，并开展现场管理流动红旗活动，通过比、学、赶、超，牢固树立“加强基础管理为荣，削弱基础管理为耻”的观念，营造全员参与、全员重视基础管理的良好氛围。二是充分发挥绩效考核的目标导向作用。不断完善、落实加强基础管理的激励机制，以正向激励为主、综合运用现代激励理论和方法，通过物质和精神奖励等措施，提升员工的协作意愿和行为强度，调动员工自动自发的做好本职工作，接受并积极参与到加强基础管理的各项工作中。通过合理化建议、隐患排查、指标对标奖励等活动，运用绩效考核的指挥棒，调动和激发员工的积极性，促进业绩指标的快速提升。1-5月份，12项对标指标中，两项指标达到了对标要求，一项指标完成指标对标值的50%，其余技术经济指标运行平稳， $?$ 、 $?$ 、 $?$ 单耗指标同比分别降低 $3.64\text{kg}$ 、 $4.03\text{kg}$ 、 $0.24\text{kg}$ ，共收到员工合理化建议项目55条，实施26条。

其中完成二期系统阴极液泵、脱氯盐水泵等设备的泵冷却水收集、循环再利用，平均每天节约纯水 $?$ 吨左右。三是调动班组的基础管理积极性。工厂不断加强班组和队伍建设，继续健全各班组班委会，以岗位责任制为核心，建立完善包括劳

动纪律、假勤管理、现场管理等内部管理制度，完善各岗位工作标准，明确职责和分工，提高了班组的自主管理能力，实现日常工作管理的规范化和标准化。建立了班组核算体系，形成班组主要工艺指标控制流程图，强化了班组经济运行能力。调整了部分单位管理及技术人员岗位，增强了生产一线的力量。

## 二、加强制度建设

工厂坚持以四大体系为基准，不断健全完善企业标准体系。一是要以安全生产操作规程为重点，完善企业技术标准。工厂照5w1h的方法对各岗位的岗位操作书进行一次全面梳理和修订，将各岗位的工作内容、岗位职责权限、工作流程技术和管理标准等关键内容挑拣出来，使其变“薄”，让员工明确干什么、什么时间干、怎么干、干到什么程度、如何考核，并明确数量、质量、期量、考核等方面的要求。并以此作为题库，组织全员考试。二是推进信息化建设。工厂成立了调度指挥控制中心，主要生产车间dcs控制室为车间级调度，形成了统一的生产组织协调管理，重要生产数据、信息实现调度实时监控。完善各类计量检测设施，规范了数据采集、处理过程建立了计量核对机制，定期校验、对数，确保各类数据信息的准确可靠。加强数据的分析、传递、使用管理。?科每天分析重要指标，对异常波动及时找出原因，制订对策，并在生产调度会上给予说明。配合公司建立了调度系统自动化信息平台，实现数据流的在线显示以及异常现象的趋势预判。二是从狠抓原始记录入手，提高记录质量和效率，坚持每月组织原始记录检查和展评活动。三是开展制度梳理工作。工厂以公司三大体系整合为契机，进一步对三大管理体系、党建以及体系未涵盖的管理事项等进行全面梳理、分析，系统策划、科学设计企业的制度标准体系，并以流程为基础，全面开展制度标准的整合清理工作，确保同一工作事项在不同管理体系之间要求一致，实现制度标准对各项业务及管理单元的全面覆盖，使各项作业行为有章可循，管理有据可依。上半年，完善了合理化建议及技术改进工作管理办法等，新

订了设备设施检修项目管理办法等24项办法或制度，完善了绩效管理体系，提高可执行性。四是进一步规范了采购过程中车辆调配、数量核对、数据统计等环节的业务流程，做到准确、高效。

### 三、发挥文化引领作用

工特色文化是从多年生产经营工作中总结出的宝贵经验，成为提升基础管理水平的有效途径，促进基础管理向制度管理、自主管理，推动文化管理的转变，实现制度管理、文化管理的有机地统一，使企业管理规范化、制度化、科学化、人性化，最终达到有序高效的管理状态。一是全员素质提升。引导全员树立正确的人生观、价值观与积极进取的工作学习态度，培育正确做人做事的优秀品格。准确理解岗位职责，熟练掌握工作技能，精益求精做好本职工作。没有高素质的员工队伍，就不会有良好的企业发展与运营管理。二是加强思想政治工作，特别要做好一人一事的思想工作，继续丰富《工厂》内容，发动全员对企业发展中热点问题展开思想大讨论，以形势任务教育材料形式及时剖析工厂各阶段政策、制度等，加强人文关怀和心理疏导，引导员工正面认识和解决问题，倡导更加阳光坦诚的同事关系，构建和谐工、平安工、阳光工。要逐步培养成良好的思维意识。三是进一步强化责任意识、主人翁意识、舍我其谁意识和亮剑精神，彻底根除“归罪于外”的习惯性思维，特别是科室、车间、班组主要负责人要能独立撑起一片天，带领一班人不等不靠，自觉自信地解决问题。强化资源与责任分立理念，充分运用兄弟单位、上级的资源去解决所有的问题。善于运用目标管理法，做好各项工作的分解落实，讲计划，讲时效，讲质量，讲到位。四是加强管理制度，严格检查考核，提高标准并严格执行，解决反复出现的管理问题。

## 标杆心得体会篇四

### 1、坚定的信念，积极的心态

正确对待每一位来访的客户，主动接待客户，面对客户不只要有成交的心理，而是一定要有成交的欲望，这需要你始终保持一种积极的心态。

自信，对于一个销售员的成功是极其重要的。当我们和客户交流时，言谈举止若能表现出充分的自信，则会赢得客户的信任，从而增加客户的信心。信任是客户购买公司商品的关键因素，客户只有信任我们，才会心甘情愿地购买。

纵然我们有时信心百倍，当遭到客户冷言冷语，甚至无理羞辱时，我们的自信会很容易消失。那么，我们应该如何保持自信呢？这就要看我们的自信心是否坚强，是否沉得住气，千万不要流露出的不满的言行。要知道，客户与我们交流，并不会在意自己的言谈举止是否得体，而总是在意我们的言谈举止是否得体。

自信是一种积极向上的力量，是我们必备的、不可缺少的一种气质和态度。自信也要有分寸，不足便显得怯懦，过分又显得骄傲。所以，我们要善加把握。如果我们想成功，就应当时时刻刻对自己充满自信，信心十足地去面对客户，迎接挑战。要学会自我激励，使自己始终处于一种积极的心理状态。

## 2、诚信务实的原则

作为一名销售员，人际关系是生命，信誉是本钱，在与客户交谈时态度要正直而坦诚，行事要公平、公正、公开，以诚意感动客户。推销产品首先要推销自己的人格、风度和诚恳的态度，让客户感到你的真诚。

我们还要用一颗“平常心”来待人处世，控制好自己情绪。对自己的销售能力要有信心，并努力缩短与客户之间的距离，客户与公司之间的距离。不要因为客户表现的好与坏而有不同的反应，在遇到客户产生不满和疑问的情绪时，应沉着、



冷静地面对，绝对不能和客户产生严重的对立情绪，要用智慧去解决遇到的问题，这才是成交的原动力。

### 3、订立目标，超越目标

目标的订立应该是明确的、可度量的和合理的，要明确自己的价值，分清短期、中期和长期目标，并分段、分项实施。

知道自己的价值和目标还是远远不够的，我们还必须采取切实可行的措施。只有经过不懈的努力才能成功，而成功不是仅仅满足于眼前的成功。目标让我们知道为了保持销售业绩，应该向什么方向努力，并努力把目标变成现实；目标让我们始终保持一种前进的状态，并产生积极的心态，从而激发我们的潜能。

### 4、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。

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。

## 标杆心得体会篇五

一、加强领导，抓住重点，切实搞好自查自纠，燃气公司行

## 风建设工作总结。

1、成立领导小组，领导分工负责。首先中心成立了领导小组，实行一把手工程，同时中心领导分工负责，明确责任。其次，明确各支部、各科室主要负责人作为第一责任人，对管辖范围内的行评工作负总责，建立一级抓一级、层层抓落实的责任机制。

2、根据公司的特点和局统一要求，公司主要对工作作风、服务质量、办事效率等方面进行了自查自纠，主要查找办事拖拉、推诿、效率低、服务质量差、“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风，甚至不给好处不办事，给了好处乱办事，“吃、拿、卡、要”，办事程序繁琐，不方便群众等违反职业道德方面的问题。

3、抓好几个结合：我司坚持把行评工作与落实党建目标、争创先进进行风党员工作相结合；与创建文明行业、文明单位工作相结合；与公司各项经济工作相结合；与市委、市政府提出的创“省级卫生城市”活动相结合，把行风评议工作贯穿到各项工作中去，力求统筹兼顾、周密安排、精心组织、抓出实效。

## 二、突出重点，反复排查问题。

一是服务意识不强：对用户提出的问题没有做到有问必答、有求必应，首问负责制落实不到位。

二是服务质量不高：个别窗口科室的服务水平、操作水平不高，不能给用户快速、便利的服务等。

三是缺乏敬业精神：科室间相互协调团结不够，在接待来访、投诉中解释不严谨，处理方式方法上不够妥当。

四是管理力度不够：职能科室工作作风不够深入，掌握信息滞后，对工作环节上出现的制度不严密、工作疏忽和差错问题

不能及时发现并反馈给公司领导等。

月日召开了中层干部会议暨行风问题专题分析会，认真传达了赖总经理在公司行风建设工作专题会议上的讲话，特别是指出的4个方面的问题。对各科室排查出的重点问题逐个科室进行“过堂”，集体会诊，对典型事例进行了深入剖析，找准症结所在，提出切实可行的整改措施，开展自查自纠。

三、求真务实，坚持以评促建。

1、坚持思想教育，提高职工素质。提高职工素质是治本之策，我们通过深入动员发动，认真组织开展“三个代表”重要思想学习和“两个务必”教育，使每一个干部职工都能充分认识到民主评议行风的重要意义，并结合创“文明行业”活动，进一步加强燃气职业道德建设，促进干部职工转变观念，树立服务意识和质量意识，大力弘扬“精神，提高业务水平，提高为人民服务的技能。

2、针对存在问题，积极抓好整改。对排查出的问题进行追根溯源、共性分析，有针对性地提出整改意见，限时整改到位，举一反三，深入查究到各个质量控制和文明规范管理环节，促进行风建设。

3、健全规章制度，严格检查考核。建立健全各职各类人员的职业道德规范，完善各项内部管理制度和监督制约机制，实现单位制度管理、全程管理。

(1)重新修订文明服务规范，建立起完善的职业道德规范体系，

(2)认真梳理单

位主要服务内容、办事程序、收费标准等，讨论制订行风公开承诺内容，立足起点高、内容实，对外承诺内容进一步细化、量化，实现效能“提速”。并通过电视、内部公示牌进

行公示。

(3)开展“行风建设巧借外脑”活动，强化社会监督，到服务对象单位进行重点走访，上门征求意见和建议，召开社会行风监督员座谈会，定期查看行风监督意见箱(簿)，公布行评监督电话，及时查处病人或客户的投诉。

(4)强化考核。将行评工作纳入年度考核目标，对违纪违规、引起群众不满的责任人一经查实必严肃查处，决不姑息迁就，并与奖惩挂钩。

经过第一、二阶段的工作实践，我们深知只有把这项工作作为贯彻xx大精神、贯彻“三个代表”重要思想，密切联系群众的重要举措，扎扎实实完成行评工作各个阶段的任务、重点和目标，才能有力地促进公司行风评议工作和党风廉政建设。我们将一切从服务人民出发，全力打造燃气新形象，为促进全市经济发展作出新的贡献！