

最新卖包的销售心得(实用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

卖包的销售心得篇一

在现代社会中，互联网的普及让网络营销成为了一个非常流行的现象。朋友圈卖包包就是其中的一个创新的营销方式。作为一个卖家，我在这一领域中摸爬滚打了一段时间，成功地吸引了很多顾客。在这里，我想分享一下我的经验和体会。

第二段：建立信任关系

在朋友圈卖包包，我们需要先建立起与潜在顾客之间的信任关系。虽然我们无法通过面对面的接触建立信任，但我们可以通过提供高品质的产品和优质的服务来吸引顾客。帮助顾客解决问题和答疑解惑是很重要的，因为这样顾客会觉得我们关注他们的需求和利益。另外，我们也需要在朋友圈发布真实和客观的评价和产品信息，这样可以顾客更加信任我们。

第三段：提供个性化服务

在朋友圈卖包包时，我们需要提供个性化的服务，以满足不同顾客的需求和喜好。因此，我们需要了解每个顾客的需求，例如他们对手提包、背包或者单肩包的偏好。我们还可以在卖家和顾客的私聊中询问细节问题，例如支持是否够好、压线是否太硬。这些个性化的服务能让顾客感到我们在关注他们的需求，并提供最佳的解决方案。

第四段：扩大人脉圈

在朋友圈卖包包时，我们需要通过积极参加社群活动，来扩大我们的人脉圈。我们可以参加一些购物分享团或每日签到等线上活动。这些社群活动会吸引很多潜在顾客，让更多的人了解我们和我们的产品。同时，我们还可以通过规律地更新自己的朋友圈和微信群动态来让更多人注意到我们。我们需要不断地与他们进行互动、交流，逐渐扩大我们的人脉圈。

第五段：持续关注退货和售后服务

在朋友圈卖包包时，我们不能只停留在销售环节，好的售后服务也是非常重要的。如果出现退货问题或者售后服务问题，我们必须积极地与顾客沟通和解决问题。如果我们能及时地回应和处理问题，让顾客感到舒适和信任，他们有可能会为我们带来更多的商业机会。因此，我们需要投入更多时间和精力来处理退货和售后服务这一环节，让客户获得最优质的购物体验。

结论：

在朋友圈卖包包这一领域中，我们需要不断地努力去吸引顾客，并提供更好的产品质量和服务质量。我们需要积极参加社交活动、扩大人脉圈，同时也需要持续关注退货和售后服务。总之，朋友圈卖包包是一个很有挑战性的领域，但是如果我们能够克服困难并提升自己，我们一定会取得成功。

卖包的销售心得篇二

销售心得

销售心得（一）：

做销售多年，不断地学习，在学习之后结合自我的工作有的几点心得体会，期望与朋友们共享，也期望大家能提出宝贵的提议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨日的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

三、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会进取地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

四、团队战斗力

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进取行动。共同努力，共同提高，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，期望对大家有所启发与帮忙，也期望大家能与我共同提高！

我相信我们的明天会更好！

销售心得（二）：

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

1. 销售是一门需要钻研的艺术

如果我问，假如你仅仅明白某企业对你的产品有需求，而你对这家企业根本不熟悉，甚至连负责人姓名都不明白，你有几分把握仅仅**电话就能把生意做成恐怕没几个人有信心，这是能够理解的。但如果我告诉你某企业的业务员平均成功率能到达80%，估计你不会相信，但这确实是真的！他们销售的不是复印纸这类低价值的通用产品，而是价值上万元甚至几十万元的设备，这一几乎不可能的成功率他们却做到了，所以能在10年时间里从一个几个人的小公司成长为行业知名企业集团，公司老板也从不名一文摇身一变，成为亿万富豪。他们成功的**有力武器就是一套独特的电话营销技术。

打电话也有学问当然！为了培训业务员的电话营销本事，所有进公司的新业务员必须理解3个月的强化训练才能正式上岗，在三个月里，他们系统地培训业务员的电话营销技巧。例如，如何打听对方领导的办公电话和家庭电话，如何让对方有耐心听你讲几分钟如何**声音的语音语调增强赢得的信任感如何谈回扣而让对方没有顾虑等等，相当地细致精准。当然，

电话基本谈好后，**终还得上门签定合同，当然还包括从敲门、握手、递产品画册开始到送回扣、签定合同整套过程中的技巧培训。为了增强实战效果，他们还时常以实景话剧方式锻炼业务员，发现问题立即纠正。培训结束的考试是由老板亲自扮演客户，对业务员的整个业务进行实战考核，不合格者则予以辞退，这就是他们电话营销取得如此高成功率的根本原因。

2. 送礼不如送感情，要做生意先做人。

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盆花篮一齐带上。到了东莞就直奔新开的门诊部，门口已经放了不少花篮，但外地的仅有他带去的那四个。院长十分感动，留他中午一齐吃饭，吃饭过程中，医生跑过来告诉院长设备坏了。这在通常情景下，医院是不可能理解设备的，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，午时就打款，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。买花篮只可是花了几百块，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向雄居所在公司首位，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我的话说，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，但仅有同时能送上“感情”的人才能出类拔萃成为高手。

3. 眼光必须要长远

我们能够想想，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。

4. 口才不重要，让客户信任才是重要的。

通常人们认为从事销售工作的必须得能言善辩，巧舌如簧。但高手却认为，**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”。一位此刻已经升任ceo的老销售人员亲口告诉我，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。我有位朋友说话有些磕磕巴巴，可就是这样口才的人，在担任某企业内内蒙古区销售经理期间，竟然短短几个月内把业务量提高了三倍。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。

接触销售精英，你会很快发现，他们大多都是心理专家，能够在短时间内对谈话对象的性格特点有准确的确定，迅速根据客户性格和需求的不一样制订对应的洽谈策略。包打天下的套路是没有的，仅有因地制宜才能提高成功率。而这些，也都是他们在实战中逐渐锻炼和总结出来的。

销售心得（三）：

各位同行你们好：

销售的过程中，尤其是已经成交之后，必须先做朋友后卖产品。不然永远是熊瞎子掰包米，永远都是结一个瓜。此刻有

很多做销售的，觉得自我各个方面都能够为什么就是做的好呢其实很简单，越聪明的人越谦虚，有的人，尤其是很有成就的人都很谦虚，因为他明白一个道理，一个最简单的做人的道理，宽广的胸襟，博爱的胸怀，在任何人面前都是一样都把自我当做最普通的人。反之，对自我的估价过高或者毫无理由的自我赞美，会导致自满情绪，绝对不会成为销售的高手，永远赚不到自我的完美明天，最终的结果就是在自人命苦的情景，碌碌终生。

其实做销售时间不算长，但感受却很多，我想该总结一下经验了，是好是坏，几个月再看，一目了然！

我心中的优秀销售员应当充满笑容，平易近人，充满亲和力，并且眼中带有自信，这是所谓的形象！当然了良好的销售技巧，扎实的专业知识，精通整个的行情都是有用和必须的！

有种说话，有时候别人不是buy你的产品，而是buy你自我才会买这样产品，你也在卖，别人也在卖，你态度好，你业务好，始终都会有优势的！

我的销售心得，销售是人与人交流达成的，个人认为，在倾谈价格问题上，我们应当站硬底线绝不能退让，千万不能陷入别人的节奏，被人牵着鼻子走。关键是控制，把握节奏，就好像篮球，足球一样，做成功了，主导权就在了。要主导，这就是我以后学习并努力的方向。

销售心得（四）：

一、销售计划

制定销售计划，按计划销售，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的资料既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键

是要找出最适合自身的一套方式和方法。我每月的销售计划如下：在每月的一号早上就把本月的计划任务分解到每一天，每个人，然后再给自我规划一个更高的目标，在完成当天任务的同时，要努力去向高目标奋进，争取做好每一天销售。。

。 。 。 。 。 。 。

二、维护老顾客，开发新顾客

进行顾客关系管理，意思就是与顾客坚持良好的关系，从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的顾客没有进行有效的跟进维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客的各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你最优质最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的；当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨信息及祝福，并且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他。。。。。

三、用进取的情绪来感染顾客

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最终不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要经过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一

无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不能够直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得必须要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每一天都可能在发生的，所以要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自我：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。可是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧。

销售心得（五）：

商场销售心得体会

说说这几天卖xx的一点心得体会吧，我此刻的这个柜台位置安排的不是很醒目，不像以前的格力空调，位置就在电梯口，别人一上电梯就能看得到。位置的不醒目使得这些天来的顾客很少，顾客来的第一反应基本是“xx是什么品牌，没听说过”之类的，其实这也不能怪顾客，xx进入国内市场本身就晚一些，对于广告这一块也没投入太大的力度去进行宣传，相对来说明白的人必然就要少一些。

其实我本来也不是很清楚这个品牌，原先在南京的威孚金宁公司工作时，拖运的泵体上用带字胶带封着，胶带上就标着“bosch”的字样，先也没太在意，之后才经过网上查到是叫做“xx”的品牌，但也没去具体了解。

刚刚在威孚金宁公司工作没几个月，正好学校在办招聘会，我就抽空去了。在招聘会上，我看到了西门子公司在招聘会的现场，我就特地去看了一下，一看单位名字写着“博西华（南京）有限公司”，当时心中还有些疑问，心想为何不叫西门子，而叫做博西华。

自从卖了xx才明白，原先xx和西门子合并为一家，名字就叫做博西华，这才解开了我心中的疑问。俗话说的好：“酒香不怕巷子深”，此刻就冰箱洗衣机这一块xx和西门子是排行第一的。我相信，只要明白了解的多了，人自然而然会多起来的，我也会努力加油的！

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在那里和大家一齐共勉一下，期望对大家以后的工作能有所帮忙。

1、首先必须要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，必须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必须要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带能够由tele-sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷！可是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务！比如说：今日我跟陈总说完了我们这张卡的用途（吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，）可是我先不告诉这张卡的优惠（免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷）以便下次打电话跟进的时候好留一手；这一招也叫兵不厌诈！等第二次有

时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且必须要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在那里特批才有的，必须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！

销售心得（七）：

大家好，很开心能和大家一齐分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应当如何理性地看待这个问题呢其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户打好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。我认为和客户打交道的核心问题在于应当围绕着了解客户的需求。如果经过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。当然了解客户需求的时候，必须要学会拒绝，并且在这个过程中你必须要拒绝，在你认为比较恰当的时机，

对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

销售员工作心得体会

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，可是熟能生巧，我努力向老员工学习，提高神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自我解释说：“我不会，因为.，我的计划没完成，因为”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就必须会有回报的。我开始以很进取的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有期望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了很多的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

的成功率，但我们经过一些方式的努力后，我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至能够认为他们这只是一

客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得我们将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

心得三：用进取的情绪来感染顾客

心得四：不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，仅有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的本事总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。下次我能够用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也能够从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，简便到达一个顶峰。

虽然仅有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

销售心得（九）：

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要应对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的职责感，有一股勇于进取，进取向上的劲头，把自我看成是“贩卖幸福”的人，勤跑腿，多张嘴。

销售人员必须要具备很强的创新本事，才能在激烈的市场竞

争中出奇制胜。首先要唤醒自我的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能够引起客户的注意，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”。销售人员要能够突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识越丰富，技能越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户的信任是十分重要的，每个人都有两种方向的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自我的人际关系，你就能够经过这些人获得更大的人际网络。

能够利用一些时间，选出重要的客户，把他们组织起来，举办一些活动，例如听戏、举办讲座等，借此机会，能够和客户联络感情，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

与客户成为知心朋友。我们都明白“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你敞开心胸，从而打动客户、感染客户，与客户坚持长久的关系，充分发挥人格和个人魅力，在销售的过程中释放自我，充分发挥自我的特长和优势，同时不掩饰自我的缺点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久坚持这份信任和默契。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要坚持冲劲十足的职业精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能够渡过重重难关，走向最终的胜利。

本人做销售近十年，总结销售心得如下：

总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首要克服自身的恐惧心理，不要害怕客户拒绝，不要害怕客户为难，不要害怕客户不搭理，记住，除了这家客户，还有很多客户我们能够开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论应对什么样的客户底气要足(无论客户是何职位、背景、学历、本事等)，要有平等的心里，是客户与我平等，而不是我们低人一等。所有人的格都是平等的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是平等的。你能够不买，我也能够不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于第二点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的所有的东西我们都要无条件理解，我们能做到的、合理的东西能够理解，不能理解的、需要谈判的我们也要提出来，或者需要客户供给什么样的条件我们才能理解，否则我们签订的肯定是不平等条约，同时，所有好的条件都是谈出来的，客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，如果客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，因为大家是平等的，我们没有理由理解不平等的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能够一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，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。往往期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知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应当是个好听众，经过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来确定客户“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，应当经过客户的言行举止来确定他们潜在的想法，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。

3、对工作坚持长久的热情和进取性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。所以自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向坚持着认真的工作态度和进取向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先必须要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，坚持热情，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够更上一层楼。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。

4、坚持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，进取、乐观的销售员会将此归结为个人本事、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善和发展，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，不断地出此刻现实生活当中，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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

我是一名房产销售人员。

在销售过程中，做好房产销售，做一个好的销售员并不是一件简单的事，往往都会遇到很多困难。在“天心华庭”每一笔业务的销售过程，都是我对房产销售工作的积累和挑战。

随着城市生活水平的不断提高，人们对居住质量的需求也提高了。人们在购房中，除了要求户型及小区配套外，还会挑绿化，挑物业，甚至挑起了邻居。

客户冲着我们地段来，如果我们项目没有好的品质，没有好的户型也是不行的。我项目户型人性化设计，明厨明卫，双观景阳台远可观岳麓山红枫绿树、湘江碧水、近可观天心古阁。客户对我们地段，户型是无可挑剔的，可也有客户对价格还是理解不了。

当然，在销售过程中，也会遇到一些困难。有的客户喜欢，并认可我们的地段，却理解不了价格。由于资金短缺，很多客户仅有割爱买到较远一点的项目。也有客户会挑剔我们户型，在销售过程中没有成功。

前一段时间，我接待了一位德国客户，看了一个多月房子的他来到我项目，给他简单介绍了我项目的位置和环境，就被我们优越的地理位置所吸引。并很快成交，定下了一套双阳台的户型。他十分认可我们的地段，觉得城市中心的位置，我们的性价比很高。天心阁有着悠久的历史文化，对中国文化有着浓厚兴趣的他，更是看中了我项目与天心公园相连，舒适的自然环境，享受繁华中的宁静。

德国客户的成交，让我对“天心华庭”更加自信。相信“天心华庭”的销售会更火爆。我也将在销售中不断总结和反思自我的工作，努力让自我成为一名出色的销售人员。我将不断积累经验，一步一个脚印，每个脚步都结结实实的踏在前进的道路上。

今日我去卖了报纸，算不上顺利，可是还是想说一下自我的心得。在我看来销售最重要的一点是要有自信，因为自信能让你克服一切的困难，拿我来说吧，我刚开始很犹豫，总是在原地徘徊，之后是一个陌生人走向了我，问我是不是要卖报纸，我说是，然后他就买了，很庆幸有他，不然我真的没勇气继续走下去，此刻他是我的好朋友了，呵呵。

第二，我认为要肯低下自我高贵的头，毕竟你是要别人买东西，而不是别人求你把东西卖给他，人都是这样的，喜欢别人说奉成自我的话，所以你必须想尽办法让别人心甘情愿的为你的东西买单。

第三，你必须确定这个人是不是你的潜在顾客。拿报纸来说吧，并不是所以人都会买，首先我们就应当排除一些不会买的客户，老人一般不会买，因为他们视力不好，但带着老花镜的老人买的概率很大，因为这些人以前一般是教师或与其相关的职业的人，如果向他们推荐的话，能够选择和国家有关的，比如时政要闻之类的。

第四，对不一样的人说不一样的话，年轻人一般爱面子，能

够研究在这方面下手，成年人比较注重实惠和价值，老年人基本上就注重实惠了。

最终，我认为做销售这一行应当要能说会道，肯下功夫。毕竟罗马不是一天就能够建成的。

请你相信即使很刁钻的人也会在你的诚心下投降，很心硬的人也会被你的诚心下感动，因为没有人天生就是那么心硬，只是因为被别人伤了，所以才会变的。期望你们能够珍惜自我所拥有的，不要到失去后才后悔！

1. 要想客户购买您的产品，首先要把自我推销给客户。
2. 用真诚、活力，周到的服务打动顾客。客户买车真的是由于优惠决定的时候是很少的，主要是看接待他的销售顾问的服务，并且，客户不会因为我们给他优惠多就感激我们，相反，如果我们在客户要求的基础上做好我们的服务，可能就会得到意想不到的效果！
4. 抓住一切机会销售。在我的销售过程中，相当一部分客户其实在我看来是没有意向的或者意向不强烈的，可是我没有因为这样而对他们怠慢，相反，我认为这样才能体现我和别的销售顾问的不一样之处，才能够让客户立刻对我产生深刻的影响，而我的付出，仅仅是和平时一样多而已，只是他们付出的少了些。还有，销售顾问不能够以貌取人，道理和上头说的也是一样的。
5. 仅有付出了，才能够有收获。如果要想获得比别人多，或者比自我以前的多，那么，付出也要比别人多或者比以前多，如果什么都不改变，那么，是没有理由或者更多的回报的，除非，除非老天瞎了眼。
6. 要善于总结，善于提高。在日常销售过程中，我们可能会遇到各种各样的客户，可是，只要我们能够善于总结，其实

还是有规律可寻的，要用自我的方法，再结合一些理论，是完全有理由和方式针对不一样的客户采取不一样的应对措施！还要多学习他人的成功之处，再将适宜自我的借鉴过来，这样才能够不断的提高，不断成长。

7. 坚持平稳的心态：首先要热爱自我的工作，对自我的工作充满信心，要从根本上认识销售工作，把销售工作当成事业来做，而不是混饭吃的手段。不一样的心态，做出来的服务千差万别，仅有坚持一颗事业的心，踏踏实实的才有可能供给优质的服务。

8. 热爱自我的产品：每一种产品，都有自我的特点和卖点，没有一种产品是十全十美的，如果有，就不需要我们销售人员了。所以，要善于挖掘我们产品的特点，并喜欢上他的特点，仅有自我从心理上理解了自我销售的产品，才有可能热爱自我的产品，才有可能对自我的产品充满信心，在介绍的时候才可能让客户感受到我们的优点。

有付出就会有回报

以往有人问我一个问题说：在你的一生当中你会把“爱”“财富”“成功”怎样排列。当时我回答她说：我会把“爱”排第一“成功”排第二“财富”排第三，至于什么意思大家慢慢体会吧！

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要应对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的职责感，有一股勇于进取，进取向上的劲头，把自我看成是“贩卖幸福”的人，勤跑腿，多张嘴，销售人员必须要具备很强的创新本事，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首先要唤醒自我的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起客户的注意，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，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识越丰富，技能越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户的信任是十分重要的，每个人都有两种方向的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自我的人际关系，你就能够经过这些人获得更大的人际网络。

能够利用一些时间，选出重要的客户，把他们组织起来，举办一些活动，例如听戏、举办讲座等，借此机会，能够和客户联络感情，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

与客户成为知心朋友。我们都明白“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你敞开心胸，从而打动客户、感染客户，与客户坚持长久的关系，充分发挥人格和个人魅力，在销售的过程中释放自我，充分发挥自我的特长和优势，同时不掩饰自我的缺点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久坚持这份信任和默契。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要坚持冲劲十足的职业精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能渡过重重难关，走向最终的胜利。

为期两个星期的销售实训结束了，我在这两个星期的实训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。此刻我就对这两个星期的实训做一个工作小结。但接到企业实训的消息时候，第一感觉是让人兴奋的，因为对于一个在校学生来说，第一次以班级为单位进入的企业参加真真正正的工

作实训，真正接触社会上的工作，真正与客户打交道，实属不容易，机会难得。

为了能够更好地适应外面、社会上的工作，在出去实训的时候，在学校参加了一个简短的培训，虽然这个简短的培训没有涉及多少工作技巧，工作要求，可是却培养了我们的团队协作本事，这次的培训让我们迅速组建成一个个小组，体现了我们小组里的空前团结、班级同学们的反应本事和应急本事。

仅用一个晚上和一个上午的时间，我们在教师和企业的负责人的指导和安排下，我们就迅速做好了分组、各个卖场的人员安排和进入卖场工作的前期工作。接下来的就是正式进入到工作岗位，开始为期两个星期的实训主要部分工作。

经安排，我被分配到广西大学附近的国美电器卖点。在那里我们将进行为期七天的工作，我们的工作是为了保证tcl公司这次的购机签售活动能够圆满成功，我们负责协助西大卖场帮忙西大附近的居民了解这次的活动，并且引领他们到西大国美专卖店购机，参加这次活动。

在这次工作中，我们的具体工作就是到西大国美专卖店附近发传单、贴海报、设咨询台为客户讲解和拦截客户。

在这几天的工作中，让我明白了实际的工作中和在学校学习的理论知识有如此大的差距，很多理论知识只是一个基础，现实的行动中需要的理论知识却很少。在现实的工作中，除了理论知识，更多的是需要实践本事和技巧，如：如何讲解，用怎样样的词语、语气和顾客讲解、沟通；怎样样去一边发传单一边讲解，如何对待路人的眼神和语言等。

在这个实训过程中我学会了如何和顾客接触、如何去了解顾客的需求，如何把这次活动的目的传达给消费者以及适应社会的一些本事，对这次的活动流程有了一个比较详细的了解，

对现实的社会有更近一步的了解。当然，这次实训也让自我对学到的理论知识有了一个时间认证，不再是以前盲目的以为跟着理论走，死记硬背，懂得如何运用理论结合实际，理论和实际相结合。

这次的实训，让我对自己本专业有更进一步的了解，为自己以后真正参加工作做好准备，能够指导自我接下来的学习和生活，让自我不再盲目地学习和探索。

世界级的管理大师彼得·杜拉克以往说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应当善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一齐欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮忙顾客去想象自我所需的外观和内在功能。这点对于开单帮忙很大。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自我卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自我卖场的缺点来安慰自我，允许自我不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最终可能花费

到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，所以销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，经过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每一天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要经过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言能够成功地促成更多销售。

要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员必须要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最终。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中确定顾客的消费本事，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员能够运用一些像“没关系，价格必须会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客能够充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机

会。

运用人性的弱点

绝大部分人期望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多赚的心态表现为期望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品能够很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不必须很高，可是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都能够使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了必须难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，明白没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮忙顾客做决定

在最终要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮忙客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员能够给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若此刻不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不必须会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时（今日）就是最好的机会。

时光匆匆，转眼间已经离开**市场10天有余了。回首**市场，有太多的辛酸苦辣甜。我能够对**市场说：“多谢你让我更快地成长！”**市场的三个月是我学习东西最多的三个月。我有时感觉我就是一棵小树，每一天都有枝条被修理，虽疼无怨。客观地讲，在工作及生存方面我都受益匪浅。

工作方面：

我对终端造势有了更加深层次的了解。我们以前作快速消费品只讲究陈列。所以我在终端布置维护上头十分重视，做得也比较到位。可是在人气提升方面不足。以前听其他区域经理讲“搅和市场”，我不明白其中的真谛。经过5.1和5.17我可明白了“搅和”的妙处。5.1那天办事处经理领着咱们的10个漂亮临促到**商场去了，其中有4个临促拿着已经录好口号的扩音器，有举牌的，还有发dm的。商场的那些经理也都高兴得手舞足蹈的。其实所谓“搅和市场”一是给顾客看的，二就是给经销商看的。那天我品牌在该商场的销量真是疯了一样。平时办事处经理总是告诉促销员对外宣传我品牌的销量如何如何好！卖两个说四个！不少商家和店员都十分高看我品牌。办事处经理在与经销商谈话是总说谁谁做托普赔了多少，谁谁做**赔了多少，**听说也不景气，我品牌有多么稳定等等，某某商家如何支持我，赔钱卖机器来支持我们我品牌。效果真的很好！真是假作真时真亦假，无为有处有还无！这都是终端造势吧？！

经过对市内的观察和思考，我渐渐明白了外县工作的突破口。决胜在终端，终端看零售。一台手机的成功销售需要两个力，一个是拉力，一个是推力。拉力就是广告效应。我们能做的就是终端形象的建设。所以我每到一个外县经销商那里的第一件事就是和负责人一齐拿尺到处量，做一切有效的形象。终端最有效的维护者是谁？促销员！没有促销员的上促销员，有促销员的加强其终端形象维护意识。

在促销员招聘方面我也是长了见识的。**商场的零售量的迅速飙升得益于一个促销员。她与商场的关系非同一般，她不像有的促销员那样沦为“店员”，而是她周围的人都帮忙她销售我品牌。她的销量直线上升。看来找个能让经销商支持的促销员实在是上上策。

办事处经理在处理乱价方面也是高手。一方面大张旗鼓地制定各个直供机型的最低零售价，说谁也不能够乱价，否则以差价为额度进行罚款。另一方面实施的过程中乱价依旧。可是除了自家促销员由于客源被抢而抱怨外，商家基本没有意见。为什么？因为每个商家都有2-3款包销机型，有钱赚的。

在资源分配方面办事处经理对我说，新机型上市之前拿着机模都各家去转，只谈机器功能价位，不谈进货。看商家的反映。根据公司的相关政策指导从中选出一家作为1-2个月的包销商。事先讲好，若销量不好或者公司强烈要求，则一个月后直供。

在拱门帐篷等终端物料的分配上，办事处经理始终坚持一个原则：谁支持我，我支持谁。**是压货大户，每次他门前的我品牌物料最多。当有的经销商要的时候，办事处经理就说，谁谁早已经找我定完了，下次。

办事处经理始终给经销商一个感觉：你家并非不可或缺。压货的时候，办事处经理到经销商那里说，你家什么什么没有了，进多少多少台。经销商很少有直接回绝的。于是办事处

经理撤退，告诉我去盯款。他说这样有两个好处，一告诉经销商我办事处经理不指你出菜，如果办事处经理亲自去盯款就跌份了；二，建立我和经销商沟通的平台。办事处经理同时嘱咐我，经销商的钱是有数的，谁抢到就是谁的。另外，未防止夜长梦多，市内所有的经销商打款我要跟着一齐去。打款、定单、记录必须要干净利索。有的时候压货需要促销员在商家耳边先吹两天风，然后我们再去谈货。

外县我跑地很勤，部分商家当时都同意进货，但就是迟迟未动。之后在我几番催促下打款了，可是进货量未到达预期效果。有一次，办事处经理对我说：“你信不信，你跑一趟，不如我的一个电话。你今日去拜访一个外县的经销商，他晚上会给我来电话说你来了，并问政策，问可行否。”是呀！我深知在**市场工作两年的办事处经理的一句话胜过刚到两个月的我的一天劳作。运筹帷幄之中，决胜千里之外。

在治理经销商方面，办事处经理也是手法犀利。**商场4、5月份的进货和零售都十分可怜，态度不进取。我请示办事处经理。办事处经理说开新户。新户开了，该商家炸了！当时就差骂人了。我当着办事处经理的面按事先想好的话说：你连续两个月进货太少，我月月开基本工资，办事处经理天天训我，这是无奈之举。办事处经理这时出来圆场，说两句我不易，然后给商家吃定心丸。两天后，商家主动给我打电话说要进货。办事处经理说了一个字“贱”！哈哈！太有意思了！这就是配合的乐趣！

那三个外县办事处经理从不直接插手，他说，他插手我就不好开展工作了！

整个**市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全十美，但我充实，我为分公司卖命。此刻这些我都拿得起也放得下。

销售人员需要清晰的明白，无论怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最终的决定建立在价格上时，没有门市能够经过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样貌还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应当是：“是的，只要我跟你说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”经过这样的回答，门市人员能够再次包装营业厅的产品、服务，提升自我卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也能够借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，到达成功的目的。能够讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，能够再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自我。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是剩余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样能够有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员能够经过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来确定顾客的收入水平，确定他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

卖包的销售心得篇三

随着网络技术的不断发展，社交媒体已经成为人们日常交流的重要渠道之一。而对于一些有心人来说，这也是一个非常理想的销售平台。本文就介绍了我在“朋友圈卖包包”这一领域中的销售心得体会。

第二段：了解市场需求

在做这个生意之前，我首先对市场进行了一定的调查和了解。通过和朋友的交流，我发现现在的年轻人非常注重个人形象和品味，而包包则是一个非常重要的配饰。于是我开始研究各种品牌、款式、材质，以及不同的价格区间，做到心中有数。

第三段：提供优质服务

在做销售的过程中，我发现一个很重要的点就是提供优质的服务。比如在询问客户需要什么样的包包时，我会详细的了解他们的需求，并提供专业的建议。在销售之后，我会向客户提供售后服务，帮助他们解决任何可能出现的问题。

第四段：在朋友圈中创造独特的品牌形象

我发现在朋友圈中，一个好的品牌形象非常重要。于是我开始积极的与朋友互动，分享自己关于包包的知识和一些有趣的故事。我在我的朋友圈中发布的包包图片也非常精美，让人想要购买。这样就慢慢的形成了我的品牌形象，并且受到了很多人的认可。

第五段：坚持原则

在做这个生意的过程中，我也深深的感受到了诚信的重要性。我会严格遵守自己的原则，比如从不在质量上妥协、从不抬

高价格等等。只有信守诺言，才能维护好自己和客户之间的信任关系。

总结：

通过以上的经验分享，我相信每个人都可以在自己的朋友圈中卖出优质的包包。但是在做这个生意之前，我们要先了解市场需求，提供优质的服务，创造一个好的品牌形象，坚持自己的原则。只有做到这些，才能够取得更好的销售效果，并且为自己赢得更多的客户信任和好评。

卖包的销售心得篇四

1、先说礼仪，一天早上，开声是很重要的，因为欢迎客人和唱歌一样，如果没有通过开声，练音的话，到了有客人来时，可能会口被卡住一样，不能自然发音。要领是在说你好的同时要弯腰，但眼不能一边底头一边弯，这样会很恐怖；然后到欢迎光临兴华金珠宝时，视口说话速度来调节手臂摆角速度，眼目视手部，不要紧张；然后在移动到柜台与客人交谈前步伐要爽快，给人有专业感。开早会前领导问好答“好，很好”；顾客离开事，不管他有没有买东西，都要说“多谢晒，慢慢行”但是不可以做摆手姿势，不然会有送客的感觉，有损形象；还有就是欢迎客人事，双手要盖住裤头上一部腹部位置。

2、营业时的安全；由于售卖的商品是贵重物品，而且体积细小，但价格贵，容易被骗子或盗贼看上，所以一个工作人员只能尽量面对一个客人，而且工作人员最多只能拿两件商品出柜台做展示，拿项链做展示时还要用手指钩着托盘一边的小部分位置，一个可以固定位置，二来可以防止安全事件发生，还可以叫同事过来帮手和客人配戴；拿玉镯(zhuo)时也需要用食指钩住镯一边，然后才能帮客人带上；力所能及的为客人戴上介指，而且要非常准的看出客人手指的直径，尽量在三次试带下就准确为客人算中合适的介指。若有客人是一群来的话，分散工作人员做一对一营业时，店里面应该有一个

人不受理客人的选货要求，尽量看好店内各个位置，以防有盗窃事件发生。

3、岗前的知识培训，产品知识的教道。在这步认识了黄金，和金(或k金)、铂、银、珍珠、翡翠、玉石、钻石、宝石;其产品有黄金制产品，例如足金戒指，项链，手镯，耳环，还有黄金摆件(经过提问，得知是一个全足金的摆设物，而里面是没有其他金属或基础托架、摸，但由于制造有一定难度，所以要手加工费)按质量和每天金价来计算总价;k金，例如18k原来k的单位是 $k=4.166\%$ 为何24k是千足金(理论值)，其答案是 $18k=18 \times 4.166\%=74.998$ (含金量约为75%)，按公式推到 $24k=24 \times 4 \times 166\%=99984\%$ (99.9%为千足金);但有客人会问18k金和18k白金有什么区别啊，有人会说人为18k白金里面所谓的金是“铂”金，其实是连一点铂都没有，而且在黄金的基础上添加其他金属来加强硬度的同时，控制加入各项金属之间的量比，从而有可能地将18k金的颜色得到改变。铂，这个贵金属由于存在地球上比较少，所以珍贵，被欧洲，尤其是英国人所喜爱，由于铂金贵，而且硬度是黄金的两倍，所以是不会制造低于99%以下含铂合金都可以够硬度镶嵌钻石;在中国，年轻一多人，尤其是有钱的而又准备结婚的新人，都会选择铂来做戒指，高贵中带来点年轻的感觉。银，众所周知，银价格低于黄金，卖前已经定价格，不用按当天银价计算，但银有很多中医测量功效，受年纪大一点的群众喜爱。

珍珠分淡水珠和咸水珠，用放大镜看会带有点纹路(如果没有的话，肯定是假货)，不过珍珠有大小和圆弧度之分，例如搞一条个个珍珠都一样大的项链，估计需要找人多个场，收集n个珍珠，才能收集到一条看上去每珍珠大小一致的珍珠项链，价格自然贵。翡翠玉石，翡翠或玉石不同与金或铂，雕刻好之后就不能改变其形状，正所谓“千金而得，好玉难求”，一个纹路好的玉是非常难得，而且极有观赏价格，或者从中得到很多奥妙，引起人的联想(想毕加索的抽象画一样)。钻石，钻石分5种暇级，就是在钻石中微粒量，微粒多会程白色，

而一颗钻石一定会有57个面，或者底部尖头加一个58个，这样才能算上是一颗钻石，由于要铣这么多面，所以钻石贵在加工费。

4、开单，在开单这个环节，很多知识都是跟会计挂钩，字要写得清晰，数字要整齐，尽量贴底部，不留修改的位置，且计算都不难(比起以前的大学成本会计实操要容易得多)，所以很能掌握，待上岗后能灵活运用。在现场工作时开单前要先收回商品。写好单的要点是：认真看请产品的标牌上信息，先想后写，写字工整，数目清晰，不要慌张，但也不要写错，以免令顾客等得不耐烦。

卖包的销售心得篇五

如今，朋友圈已经成为了一个非常重要的销售平台。通过朋友圈社交媒体，人们能够分享与了解各种新鲜事物，其中包括各种产品的销售。在我看来，朋友圈卖包包销售不仅仅是一种商业行为，更是一种情感交流方式。在这篇文章中，我将分享我的朋友圈卖包包的心得体会，也希望能够帮助到更多的销售者朋友们。

第二段：了解产品和客户

如果想要在线上销售产品，首先需要了解产品和客户。对于包包销售商来说，熟悉各种品牌的款式、质量和价格是非常重要的。同时，了解客户的需求、购买习惯和所处的消费水平等方面，可以更好地满足客户的需要。在我的实践中，我通常会在微信或者QQ上和客户聊天，详细了解客户的需求和购买能力，以便更好地为客户提供高质量的服务。

第三段：品牌营销

对于包包销售商来说，品牌营销是非常重要的。通过品牌营

销，可以让客户更好地了解自己所销售的品牌，并且更加信任自己。在我的朋友圈卖包包期间，我常常会分享一些包包的使用心得和细节，以便让更多的人了解这些品牌的好处。同时，我也会尝试利用各种促销活动和折扣来吸引潜在客户，以确保我的销售额。

第四段：关注服务

除了推销产品外，高效的服务也是在线销售中非常重要的因素。包包销售商需要及时回复客户咨询，详细解答客户问题，并确保能够及时发货和售后服务。在我的朋友圈卖包包经验中，我一直注重客户服务，通过及时地回复和不断完善产品质量和售后服务，赢得了越来越多客户的信任和支持。

第五段：思考

朋友圈卖包包，仅仅是销售产品吗？对于我来说，这更多是一种情感交流的方式。通过朋友圈，我认识了更多的朋友，也促进了我们之间的沟通和了解。在跟客户交流的过程中，我也学习到了很多，不仅提高了自己的销售技巧，也更加深入了解了顾客的需求。朋友圈卖包包并不是想象中的那么简单，需要不断尝试和探索，但这种销售方式能够让我更好地了解自己和客户，也带给了我许多意想不到的乐趣。

卖包的销售心得篇六

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

应对竞争对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情景），

洗面奶（占有情景），由于本人不了解具体市场，自我稍加分析即可。大概比较下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。

今年即将过去，在未来的明年工作中，本柜台力争在保证今年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的坚持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。

在明年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。

卖包的销售心得篇七

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将出国留学万余份学平险《保险公司销售工作总结》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

今年在总公司的指导下从营销部招募了xx-x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

- 1、做好学平险收费前的各项工作。
- 2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。
- 4、开拓寿险市场，尝试职场营销。
- 5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。
- 6、加强对团险业务员队伍的建设。

卖包的销售心得篇八

自20__年营业厅成立以来，营业厅一直以“追求客户满意服务为宗旨，不断以崭新的形象和舒适的环境、以及最先进的系统和娴熟的业务技艺，为广大用户提供更加便捷、高效的服务，以良好的信誉、优质的服务赢得了广大用户的一致好评和社会各界的普遍赞誉。

全体员工始终坚持以“管理一流、服务一流、人才一流、业绩一流”为标准，在秉承“全面创新，求真务实，以人为本，共创价值”的企业核心价值观的同时，不断提高员工自身服务营销水平。多年来先后获得市级青年文明号、市级文明窗口示范点、市极巾帼文明岗、县级创建文明行业竞赛活动示范点、县级优秀营业厅服务团队等称号；连续几年在省、市公司组织的第三方明查暗访测评中获得好成绩，在市公司的多次综合测评中均以优异成绩名列前茅。

一、以客户满意度为首要职责，树立良好的精神风貌，把服务标准做“高”

服务好一个客人容易，服务好不同的客户却是难事。要问如何能以良好的心态去服务每一位客户？营业厅的姑娘们异口同声的说：精神。她们常说：以客户满意度为首要职责，树立良好的精神风貌，才能体现自己服务的高的标准。

一是加强硬件建设，提升营业厅外在形象。在硬件上，严格按照省、市公司下发的营业厅级别管理的文件要求，对营业厅的门头、标志牌、形象墙等做了统一部署和安排，使营业厅的设施配置更加规范和标准；对营业厅宣传载体的配置也严格按照省、市公司要求，对宣传载体的功能定位、设计和制作标准及有关宣传内容和宣传重点都做了规范科学的安排；同时为满足不同客户的不同需求，营业厅根据自身业务特点设有积分礼品展示柜、业务受理区、自助服务区等区域，设立了vip客户室、新业务体验区，并且统一制作精美的区域指示

牌;在营业厅内还提供电话、电视、饮水机、报刊读物、医药用品、老花镜等公用设施,人性化的服务拉近了与客户的距离,大大提升了营业厅外在形象。

“为您服务,是我们的职责,您的满意是我最大的乐趣”。随着客户数的不断增加,营业厅内建立了咨询台、意见簿、网上营业厅,并配置了自动清单打印机、自助选号机、自助缴费机、手机加油站、新业务体验机、自助叫号系统等设备,开通了客服热线,解决了查询难、缴费难、选号难等热点、难点问题。使客户真正感受到了__分公司长安西路营业厅从细处入手的“沟通从心开始”的服务理念。

二是狠抓软件管理,塑造营业厅内在质量。在软件上,从提高思想认识抓起。他们清醒地意识到,在__这块经济活跃的沃土上,营业厅始终保持强劲发展势头,以一流的服务档次和一流的服务水平,力克其他竞争对手。利用业余时间组织《电信营业服务规范》、《公民道德纲要》、等有效提高思想认识和具有浓厚企业理念与价值观的书籍的学习,提高全员的思想感悟和认识水平;组织与竞争对手服务情况的对比学习,增强员工市场危机意识;在服务过程中严格遵循服务行为和流程的规范,真诚接待每位客户,接受客户监督。现场受理客户的满意比率一直在99.6%以上,同时在市公司外呼回访中,该营业厅的客户服务满意度在全市也是名列前茅。

三是抓紧业务练功,增强员工业务素质。认识的提高是行动的动力,他们觉察到个人素质既事关公司的精神状态,也事关营业厅的形象。为此制定了《营业厅服务规范》,从服务亲和力、现场管理规范、业务处理能力、主动营销能力、营业安全五个方面抓好基础;为了加强服务工作,全班24名员工每天坚持班前讲解会、班后总结分析会,就工作中存在的问题以及工作技巧、服务意识、营销意识等事宜展开讨论,总结工作中的不足与好的工作习惯,扬长避短。同时每周进行业务知识考试、每月自行组织部门测试、每季度人人参加公司的业务练功比赛,还结合业务特点经常性地开展五笔打字

比赛、业务操作比赛等竞赛活动，促使员工掌握过硬的业务技能。严格的训练、良好的作风、过硬的本领、优异的成绩，多年来该营业厅累计为分公司培养优秀人才、优秀员工和优秀工作积极分子二十多名，成长成熟并成功转岗的商业客户经理6名、营业厅经理3名、营业值班长4名。

四是以满意度为标准，以“差异化”做好服务工作。为满足用户需求，他们想用户所想，急用户所急，把用户的事当作自己的事，以客户满意度为首要职责，把用户满意与否作为工作好坏的取舍标准。该营业厅每个员工针对青、中、老客户都有自己一套为不同客户服务的办法，他们称之为差异化服务。他们还总结出一看、二问、三介绍的服务程序，即察言观色判断类型、对症下药接待客户、详细讯问了解需求、细致介绍推荐业务、最后按要求办理。

二、以客户满意度为首要信息，以制度深入管理，把服务作风做“好”

为了能够在日益激烈的市场竞争中占得主导地位，针对现今的流行趋势以及消费心理，营业厅不断自我加压，制定了首问负责制、营业员绩效考核制度、营业厅现场管理制度和星级营业员评分制度，以制度促进作风良性发展。

一是首问负责制。多年来，他们顺应市场步伐，在统一的首问责任制的基础上，他们推出了营业厅现场管理制度、营业厅业务处理规范等，把窗口工作职责、业务受理、业务咨询、用户投诉等做了详尽规定；将每个人的姓名、照片、工号统一对外公开。在监督方面，设立客户监督器、意见箱，让每一位客户都能公开、公正、公平地评估营业员服务；同时公开承诺办结时间一律低于国家和上级部门规定办结时间，简单投诉立即处理、一般投诉当日内处理，以服务时限促进首问负责制的落实，以首问制促进优良作风的养成。

二是营业员绩效考核制度。为使营业厅的管理更加有条理、

更加合理化，也使员工服务作风更加规范化，她们制定了科学公正的服务营销绩效考核、岗位绩效考核、营销积分排名考核、班组综合评价(包括平时服务质量、工作质量自检、劳动纪律及安全生产考核等)等相关管理条例和制度。业务能力、营销能力均以全市排名前三、后三标准严格奖惩;班组综合评价以劳动记录与安全生产考核、服务质量考核、工作质量自检和重点业务竞赛四项进行考核，有效规范工作行为和服务作风。

三是星级营业员评分制度。按照省、市公司星级标准制定了星级营业员评分标准，广泛开展“明星营业员”评比工作。通过比业务、赛成绩，营造你追我赶的良好氛围;通过客户和员工的评先选优，激发员工的工作热情;通过服务明星的现身说法和宣传，规范营业厅优良服务作风。高标准的外在要求，使营业厅获得经济、社会效益双丰收。

社会及广大消费者对服务行业要求的日趋提高和完善□3g时代带来的大量新业务、新名词和新要求，给营业厅的服务带来严峻考验。营业厅不断通过各种途径学习业务知识，提高营业员综合素质，将服务水平不断向“强”发展。

二是以“优”实现“零”发展。服务追求“零距离”，在大厅内推出了免填单服务、一站式服务和值班引导员引导服务等措施，以优质服务拉近与客户的距离。为客户提供面对面的“零距离”服务。

卖包的销售心得篇九

在过去的这个假期应当是我到大学以来最难忘的一个假期了，因为我经历了以前的假期生活中从未有过的体验和实践，因为这个假期让我体验到了成为一个社会人的艰辛，也让我深深的体会做销售的艰辛与磨练，可是我也在这次的实践中学到了很多和成长了好多。

在这个假期刚刚开始时我和同学们约起来想要找到一份与我们所学的专业有关的工作做，可是经过了对酒店和旅行社的询问后我们的计划没有实行，可是这一切也没有打灭了我的心，因为我记得每次假期我们都只是回到家里帮忙做点家务活以后就无所事事，只能在家里面做无聊事对于我们大学生来说是没有意义的，我觉得我还是留在学校，离开父母的支持与帮忙，然后靠自我的本事去找到一份工作，并且把那份工作给坚持下去是十分有必要的。

所以我决心要留在学校，并且找到一份工作，最终把这份工作给坚持到底。皇天不负有心人，我在刚考完试的那天在街上四处寻找打工处时就在全球通信城的门口看到了一个招聘告示，我打通了那个电话，里面的人通知我说明天两点钟过来办事处进行面试，于是这通电话也给了我和我的同学们期望，第二天我就叫上了他们和我一齐去面试，我期望我们都能面试经过后有一份工作，并且大家都留下来互相照应。

这次面试是我见过最特殊的一次，因为以前在学校里的模拟面试都只是模拟，与现实还是存在着很大的差别的，并且这次面试我们的是一个很厉害的人物，他的面试就让我产生了一个念头，我能跟着他混，必须能学到很多东西。他的面试确实很经典，他给我的第一印象就是一个在校就读的大学生，我想他必须是哪个老总他儿子或弟弟来玩他的电脑，可是在我眼前的这个黄毛小子居然就是管理和培训我们的xx手机xx市区的业务（也就是行业内人事所称的“老大”）。

他首先让我们自我自愿的起来做自我介绍，他问到谁要第一个做自我介绍时我突破了自我，我勇敢的做了自我介绍，他点点头让我过去他的桌子上把我的联系方式、姓名等留下，他又问到第二个呢？我叫我老同学起身做完自我介绍，第一轮的人有十多个，他最终只留下了我和我老同学两个人。当我们的第一轮面试过后又来了二三十个人进来进行面试，他用了很多很经典的折磨人的面试方式在我们身上，最终在那四十多个来面试的人里他只留下了我们七个人。我的同学们

全部被他淘汰了，和我们同路来的仅有我和我老同学是幸存者，我和我老同学能一向经历他的面试磨练的一个原因是因为我们听不起他说的一句话就是“你们师院的学生就这么一点水平啊？”我觉得即使不能留下也不能丢我们师院的脸，我们师院学生的水平不是说有限就有限的，第二个原因是像他说的我们是他选出来的精英，他不会看错人。

当我们经过了算得上是十分残酷的面试后，我们留下来的七个人要应对的就是他所谓的魔鬼式的封闭培训式修炼。培训的第一天他叫我们做的第一件事就是学会我们的队歌《中国人民解放军军歌》，我此刻都能一点不误的把整首歌唱下来“向前、向前、向前，我们的队伍向太阳……”，因为这首歌是从那次以后的每次我们培训和开会都要唱的，可是说实话我对那首歌从很反感到了喜欢，因为它确实存在着一股力量。他教我们唱队歌，然后又给我们小组起了个名字叫“超级突击队”，我就好像成了大家默认的队长。有时会感觉怪怪的，感觉自我像特工，可是在劳累之余我们确实学到了很多。他教了我们很多，他不仅仅让我们认识和熟悉了xx的很多款机子，他也让我们认识了xx这个品牌 and 团队，他让我们感觉到了成为xx团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天午时我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不一样的，尽管我们经过了四天的培训，可是那天午时我们一台机子也没有卖出去。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，可是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是能够的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个全球通信城的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有

另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子到达两台以上的，而我们却做到了，并且那天连大店里都卖可是两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，可是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一齐在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情景也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。之后的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸仅有我们经历过的人才会明白。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，可是之后还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，可是我们也在做一个“缤纷夏日，畅享xx”的学生特惠季活动，这个活动一来是推动xx手机的畅销，二来就是将xx手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次假期我确实学会了很多，毕竟走进

了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有教师和同学的帮忙，可是在社会上很多都还要靠自我，可是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，当然也会经历被别人从背后捅一刀的痛苦，可是再怎样说，我不能否认的就是经过了假期我确实长大了很多。

卖包的销售心得篇十

20__年是房地产市场注定不平凡的一年，今年_月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

二、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个

性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。