

销售人员工作情况的个人心得体会(优质5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。

销售人员工作情况的个人心得体会篇一

销售工作是一项极具挑战性的工作，为了体现自身价值，我选择了销售。几年辛苦拼搏下来，也积累了一点销售心得，要想提高成交率，做好以下几点必须会事半功倍：

1. 要对产品有信心

在介绍新产品时，说话必须要铿锵有力，如果自我都用半信半疑的语气说话，顾客很难相信你的产品。

2. 要深刻掌握产品知识与性能

掌握了产品的知识与性能，就算碰到专业人士购买，你也不会被问倒。这样就提高了成交率，俗话说：“世多不压身”，会了能够不用，千万不要用时不会。

3. 要有活力

上班时，必须要精神饱满，时刻要坚持活力，让客户看到你就有一种如沐春风的感觉。

4. 要善于从别人饭碗抢饭吃

做销售不能墨守成规，销售地点不能局限在售点和自我的新产品线上。比如有客人去买炖锅，你热情的过去介绍，说炖锅的缺点（慢，寿命短），然后“好心”的推荐我们的电压煲，强调其优点（快，寿命长），我可是屡试不爽！

5、要必备个三成语的精神

（1）笨鸟先飞

不懂不怕，勤学，上班提前到，把一些问题在别人上班前解决好，下班晚点走，这样也会增加成交率。

（2）守株待兔

这虽然是一个十分讽刺的寓言，可是运用在销售方面还是十分实用的。很多时候，业绩是在卖场守出来的。只要你肯守，总比不守抓到兔子的概貌率要高。

（3）亡羊补牢

晚上总结一天飞了几单，原因在哪里？必须做到当天事，当天毕。同样的原因失败一次能够谅解，如果重复出现两次还解决不了，就不能原谅自我了。所以，在卖场遇到问题，必须要找到解决的办法，千万不要存在侥幸心理。

6. 要做好售前、售中、售后服务

（1）售前：针对不一样的人，采取不一样的说话方式。比如：遇到性格豪爽的人，便可单刀直入，遇到性情迟缓的人，则要慢工出细活，若对方生性多疑，这时你就要先推销自我，让顾客放松警戒，再推销产品。

（2）售中：时刻坚持微笑，微笑是无价之宝，她能够激发热情，增加创造力，当你微笑时，你会处于一种简便愉悦的状

态，有助于思想活跃，从而创造性的解决顾客的问题。

(3) 售后：俗话说：“扎筐编篓，全在收口”，筐扎好了，如果收口不好，这个筐的整体就不完美，更不牢固。所以，我们每做一单生意，最好是留下客户电话，做好回访记录，然后把自我的电话也留给顾客，这样就会和顾客建立感情，从而构成自我的客户群。如果有售后问题顾客电话中就将他大事化小，小事化了，以避免到卖场来闹的情形出现，影响销售。

世界上最远的距离不是南极到北极，而是让别人把口袋里的钱放进自我口袋的距离最远。我每一天也在挑战这两大难事：让别人把口袋里的钱放到自我口袋，把自我脑袋里的想法装进别人的脑子里。在每一天的挑战中，每一次成功，我都会有一种成就感，这种感觉真好！我乐于我的销售工作！

销售人员工作情况的个人心得体会篇二

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态，现对今年工作进行以下总结。

一、工作中的收获

在这一年多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的销售员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

二、工作明细

进入一个新的'行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作任务多的时候，只希望每个环节都能够自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势。不断总结和改进，提高素质。

三、自我剖析

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格销售员，或者只是一个刚入门的销售员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。没有突破自身的缺点，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的销售员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

四、工作中出现的问题

不能正确的处理市场信息，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥

信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

销售人员工作情况的个人心得体会篇三

我从__年5月开始从事变压器的销售工作，大半年以来在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止__年12月15日，__年完成的销售额为248000元，完成全年销售任务的25%，主要货款回笼率为100%。现将大半年以来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：1、今年

南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里的工作任务；2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、__年区域工作设想总结

大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(1)、依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

(2)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力

学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

五、__年的费用预算

通过__年的市场分析，必须挑选几个用量较大且经济条件好的集团，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团，就它们现在的形势分析如下：

(1)蒙南集团----明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2)乌兰集团----该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3)中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况给予支持。

六、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

销售人员工作情况的个人心得体会篇四

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在__任职已经一年，在这一年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去20__年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20__年度的工作简单地总结如下：

一、20__年工作总结

20__年我全年完成销售任务__万，20__年公司下达的个人销售任务指标__万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务__万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成__万，同比20__年增加__万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的

信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、20__年工作计划

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短。重点做好以下几个方面的工作：

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20__年创造出更好的业绩。

20__年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

销售人员工作情况的个人心得体会篇五

新年伊始，20__年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在20__年里，所有的得与失都尽收眼底。没错。20__年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20__，那就做好备战20__的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自20__年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20__已经如约而至！所以，不管__做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20__新的挑战！延续20__年里优良的东西，摒弃20__年里不好的东西，尽的努力去完成20__的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！

20__年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！