

2023年销售业务收获和体会 销售个人业务 工作心得体会(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

销售业务收获和体会篇一

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间__年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。x年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的提高同步，我经过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的提高，在这__年年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自我的努力，做了很多事情，感觉十分的充实。异常是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自我也感觉到些许的欣慰，觉得自我这一件并没有虚度。

第一、参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了兩厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不一样的活动，

都参与，这是自我进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的提高，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、职责心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，能够说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的本事上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是本事。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠本事来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自我的一种强烈的职责心来完成来做好的。奉献源自职责，一个没有职责心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。能够说，强烈的职责感和职责心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应当具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，异常是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得十分渺小，仅有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自我犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就以往存在过这样的情景，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情景，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员仅有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是

降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员必须要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自我的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自我工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，仅有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱能够赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求能够适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是十分重要

的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。

第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程能够大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，这样能够避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自我应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情景出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自我各方面的本事，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自我最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自我应有的贡献。

销售业务收获和体会篇二

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进

一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比__年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越来大。

销售业务收获和体会篇三

作为一个新加入汽车销售行业的销售人员，我有幸参加了一次关于汽车销售业务的培训课程。通过这次课程的学习与实践，我深刻意识到了汽车销售工作的重要性和挑战性。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，诚信是销售的根本。在课程中，我们学习了如何通过真诚与客户建立信任关系。诚信是销售产品的基础，只有客户相信我们的诚意，才会选择购买我们的产品。因此，在销售过程中，我始终以诚信为准则，尽可能真实地回答客户的问题，不做虚假宣传。我深刻体会到，只有坚持诚信原则，才能赢得客户的长久支持和信赖。

其次，产品知识是必备的。汽车市场竞争激烈，客户对车辆性能、安全配置等方面要求越来越高。因此，作为销售人员，我们必须对所销售的车型了如指掌。在培训课程中，我学习了车辆的各项配置和技术参数，并通过实际操作掌握了如何解释和演示产品的优点。我清楚地认识到，只有对产品有深入的了解，才能够在销售过程中回答客户的问题，并向他们传递信心。因此，我会不断学习汽车相关知识，提升自己的专业素养。

第三，沟通能力至关重要。销售工作是一个与人打交道的工作，有效的沟通能力是必不可少的。在培训课程中，我们学习了如何与不同类型的客户进行有效沟通，包括倾听客户的需求、提出合理建议以及解决客户的问题等。我深刻认识到，良好的沟通可以增加与客户之间的默契和信任感，从而提高销售业绩。因此，我将在工作中不断提升自己的沟通能力，与客户建立更好的关系。

第四，持续学习是必要的。汽车销售业务是一个快速发展的行业，车型更替迅速，市场需求也在不断变化。因此，作为销售人员，我们必须不断学习和更新自己的知识。通过这次培训，我意识到光靠过去的经验无法应对未来的挑战。我会积极参加行业相关的培训课程，学习最新的汽车行业动态和销售技巧，不断提升自己的专业素养，以适应市场的变化。

最后，团队合作是取得成功的关键。在销售工作中，个人的努力是重要的，但团队合作更为关键。在培训课程中，我们进行了很多团队合作的训练和实践，学习了如何与同事合作

共赢。通过与其他销售人员的交流与合作，我发现团队的力量是不可忽视的。在今后的工作中，我将积极参与团队活动，与同事们相互学习、互相帮助，共同为公司的销售业绩做出贡献。

总结起来，这次汽车销售业务培训课程让我受益匪浅。诚信、产品知识、沟通能力、持续学习和团队合作都是我在这次培训中深刻领悟到的重要因素。我相信，只要我不断努力，不断学习，我一定能够在汽车销售行业取得更好的发展和更大的成功。

销售业务收获和体会篇四

在汽车销售业务培训的最初阶段，我对这个行业所了解的只是皮毛。然而，通过培训，我逐渐认识到汽车销售业务的复杂性和挑战性。培训的内容包括了汽车知识、销售技巧、销售策略等方面，通过系统的学习，我能够更好地应对客户的需求，并提供专业的建议。

第二段：销售技巧的提升

在培训中，我学到了很多提升销售技巧的方法。比如，了解客户需求的重要性。只有真正了解客户的需求，才能提供最适合他们的车型和配置。另外，沟通技巧也非常重要。与客户的良好沟通可以建立起互信关系，使销售工作变得更加顺利。除此之外，还学到了一些销售策略，如如何以促销活动吸引客户，如何与竞争对手进行比较等等。这些技巧不仅提高了我销售的能力，也提升了我个人的职业素养。

第三段：解决问题的能力

培训还注重培养我们解决问题的能力。在汽车销售过程中，客户可能会提出各种各样的问题，我们需要能够迅速准确地给出解答。培训中，我们通过模拟演练的方式学习了一些常

见问题的解决方法。此外，我们还学习了如何应对客户的抱怨和反馈，以及如何主动解决潜在问题，给客户提供更好的购车体验。这些培训不仅提高了我们解决问题的能力，也增加了我们与客户之间的信任度。

第四段：销售团队的重要性

在培训中，我们还强调了销售团队的重要性。汽车销售业务是一个团队合作的过程，团队的配合和协作能够将销售工作做得更好。在培训中，我们进行了一些团队合作的训练，提高了团队合作精神和沟通能力。另外，培训还组织了一些团队活动，增进团队成员之间的感情，提高团队的凝聚力。

第五段：感悟

通过这段时间的培训，我深刻体会到了汽车销售业务的挑战和机遇。培训不仅提高了我的销售技巧和专业素养，也增强了我解决问题和团队合作的能力。我相信，只有不断学习和提升自己，才能在这个竞争激烈的行业中立于不败之地。我将继续努力，不断学习并将所学运用于实际工作中，为客户提供更好的汽车销售服务。

销售业务收获和体会篇五

保险销售业务员是向用户推销保险业务的一类人员，下面是本站小编精心整理的保险销售业务员年终心得体会范文，供大家学习和参阅。

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是当我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么？保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：“人无远虑必有近忧”，而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。“一方有难，八方支援”。这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

保险是“仁爱”的化身，是“责任”的体现，是“尊严”的延伸。保险不仅仅能提供一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的责任，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

人寿保险是那么伟大!它可以让爱心永续!做什么工作都是做,但不是每一份工作都能让我感觉到有意义。传播爱心,落实责任,倡议互助,我为人人,人人为我,大家帮助大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗?作为一个保险代理人,作为一个普普通通的人,背负着如此大的使命,身负着如此大的责任,是多么值得骄傲和自豪啊!所以我庆幸选择了保险行业,我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习,熟悉内务。主要学习:承保,保单录入,理赔,填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作,这可不是一般的打杂的工作,这可是让我知道了很多工作中必须了解,必须知道,必须清楚的东西,因为这些工作的处理好坏,直接影响到我们对客户服务的质量。而且,意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持,也给了我很多去一线承保,查勘,定损等学习的机会。

续保,理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且,得到了很多去一线学习查勘,定损,理赔,承保等的学习机会,让我受益很多,得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法,尤其是工作中我做的不足时,李经理的严肃指导,使我真正体会到自己懂得的东西太少了,有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助,逐渐地让我有了一个更加全面的视野,更加专业的为客户服务的方式。

以前,我总以为自己对很了解,很懂,但经过这半年在意外险和非车险的学习,让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易,因为他要求我们具备各方面的知识,要有敏锐的市场洞察力,要有一颗敢于面对失败挫折的心,而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项任务，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在

熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

销售业务收获和体会篇六

在局党组的正确领导和各处室的大力支持与配合下，中心全体同志深入学习实践科学发展观，围绕“保运转、强监管、促规范”总体思路，认真履行财政票据监管职能，提高服务意识，顺利完成了各项工作任务。

一、强化监管，维护社会正常财经秩序

一是开展票据检查，成立五个专项检查组，分别对41个区县所属的机关、乡镇财政票据使用情况进行了检查。对存在的违规向中央单位、市级单位发放财政票据、收取服务性收费等问题提出了批评，并要求立即纠正和限期整改。

二是打击财政票据违法犯罪活动，维护财经秩序。出台了《关于规范财政票据管理、打击财政票据违法犯罪活动工作实施方案》，对江北、大渡口、大足、巫溪等4个区县慈善会进行了查处，向公安机关移送社会人员涉嫌伪造《非税收入一般缴款书》收取路桥通行费案件1起，涉案金额近1万元。

三是加大日常核查力度，规范单位正确使用财政票据。对1000多个市级单位进行了查验，共计查验各类财政票据近8万本(套)。改变服务方式，对用票量大的单位，采取上门审验、核销。同时对市文广局、机关事务管理局、外事侨务办公室、市农业信息中心4家单位违规使用财政票据的行为，责令其作出书面检查，并限期整改。

四是接受财政部委托，完成了对重庆海关、重庆出入境检验检疫局、市边防总队、重庆铁路运输法院4家中央在渝单位20xx年财政票据使用的检查工作。共计查验手工票据1448本、微机票据564套。通过检查，进一步规范了中央单位非税收入管理。

二、清理票据，防止“乱收费”行为的产生

一是对取消的64项行政事业性收费所涉及的部门所使用的财政票据及时进行了清理，共计清理、销毁空白手工票据9800本、微机票据620xx套。

二是根据国家燃油税费改革的精神，对涉及费改税的市稽征局、市运管局、市港航局等3家单位使用的相关财政票据进行清理，共计清理、销毁相关空白手工票据2218本、微机票据281万套。有效地预防了“乱收费”行为的产生。

三、特事特办，确保重大改革财政票据保障供给

根据市政府开征车用cng附加费、“内环外移”、城乡居民社会养老保险试点、鼓励民办教育事业发展等多项重大改革的部署，认真做好票据保障供给应急预案，及时启用新票据。值得一提的是，我市cng附加费从文件出台到开征，不足三天时间，为保证票据供应，中心加班加点进行票据样式设计、认真测算印制数量和分配方案，短短三天顺利完成了专用收据、定额收据的印制和发放工作，共计发放票据21万本，涉及出租车15167辆，加气站80余个，确保了cng附加费20xx年11月21日凌晨在全市顺利开征。

四、保障运转，推进非税收入收缴制度改革

全年下达各类财政票据印制计划101批，共计印制和发放手工类财政票据144万本、微机类财政票据16352万套，比20xx年增长75%。切实保证了市级单位和各区县财政部门非税收入收缴工作的正常运转，满足了相关单位在经济活动中对财政票据的需要。