

最新网格销售八大场景 销售心得体会(实用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？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。

网格销售八大场景篇一

2月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理山不过来，我们过去的销售策略下，开始实施主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们———建材市场个体户□xx—xxx—xxx—x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的上帝们也让自己当一回上帝，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到□xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样

冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁。xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

网格销售八大场景篇二

时间过的真快，一晃一个星期的培训课程就结束了，在还没开始来培训的时候我还有点徘徊，担心害怕的感觉，刚第一天打开教室门的时候，哇，都是生面孔，没有一个认识的人，而且我适应新环境的能力也不强，就这样的找了个位置坐了下来。

课程开始了，首先让我们做了自我介绍，突然就多了一份熟悉的味道，在接下来的这几天里，老师与同学之间还是同学与同学之间，我们都相处的非常愉快，同学的激情，同学的胆量，同学的一切等等都感染了我，让我觉得高手如云，正能量超强，特别庆幸的是我们的培训老师也是如此的激情，超正能量，超负责，在这里，我要非常感谢我们的这几位培训老师，辛苦了！还有我们的张总身体不舒服还来给我们上课，分享她的经历，当时我就想有这么棒的老板怪不得迷你秀这个行业能走那么远，发展的如此好。在现在我有看到这个公司不仅有了了不起的老板，还有一些这么敬业这么负责的

老师。虽然这几天我们都因为学习绷得很累，每天晚上被画眉毛折腾的够呛，早上回到教室又要马上背理论，睡不好觉，真的快坚持不下去了，但是说心里话这一个星期我的收获很多，不仅学到了技能，也熟练了理论，认识了产品，同时也知道销售的技巧等等。心里有谱了，相信自己回到店里能更快的上手了，也能用自己学到的专业知识，技能说服更多客人买单，提高我们的销售量了！

重要的是结识了这么多的好姐妹，从她们身上也学到了好多东西，我很庆幸我没有逃避退缩，坚持来培训，否则损失太大了，人啊，就是做什么事都要坚持，坚持就是胜利！

网格销售八大场景篇三

仅有不断的学习才能改变现有的观念、观念的改变才能有行动，仅有行动了才能改变命运

学习是成功的基石，所以学习是人生的必修课

仅有改变思维模式，不改变行动模式，就改变不了结果，我改变不了世界，我就改变自我来适应世界，我改变不了家具风格那我就改变自我的销售观念。

销售参谋；就是主动出击帮助顾客购置家具。

把态度当成是一种习惯

气场-自信

磁场-吸引对方

习惯是情感的投入、活力的释放、良好的感觉。

好的状态是热情的微笑魅力四射欢乐自信行动有力

导引导(在销售过程中尽量少说自我)绑架顾客思想

疏导帮助客户解决问题

诱导举例证明产品的好处和利益

劝导要求客户成交

话术是背出来的，本领是练出来的’，销售是导出来的。

三心坚持之心(黏)

赞美之心(所有人不会拒绝对自我的赞美)

忠诚之心

没有天生的高手，所谓高手都是千锤百炼出来的，

物以类聚人与群分仅有快速的进入顾客的频道才能获得成交的通行证。(见什么人说什么话)

知己知彼百战不殆。学习超越直接竞争对手，区隔直接竞争对手，打击潜在竞争对手。

先学习对手，后超越对手，那样我们才会成功。

内向思维--找自身的缺点和毛病

外向思维--找借口和理由来掩饰自我的过失

人只要学会检讨，就步入一个伟大的起点、

团队精神的四个作用

1、目标导向功能

2、凝聚功能

3、鼓励功能

4、控制功能(身教大于言传，以身作那么)一个人先进单枪匹马，众人先进万马奔腾。

销售自我(喜悦心)(仪容仪表)(独一无二)

销售自信(专业)(素质)(经验)

销售产品(文化)(卖点)(好处利益)

人生无处不沟通人生无处不销售。

网格销售八大场景篇四

非常喜欢我们的小雨老师，不管她讲的任何东西，都觉得非常有道理，我也从事销售快两年了，今天看了她这篇文章后觉得句句说的都实在，自己现在也觉得第三种销售人员，呵呵！谢谢小雨的文章！

算算在销售行业也已经有7年了，不短的一段时光，销售真的能锻炼一个人，让人成长，让人脱胎换骨，今晚突然有些感触，不是分享销售技巧，就瞎写写。

在参加工作之前，从来没想过这辈子会做跟销售有关的工作，我喜欢的事几乎都是静态的，都是一个人就可以做的，对于出去社交场合，泡吧，很吵的地方，都没什么兴趣，所以一直觉得凭我的性格，让我天天给人家推销东西，简直太不可思议太痛苦了，我想以后我应该是做跟文字或画画有关的工作，不怎么需要跟人打交道。

自己在做销售之前和做销售之初，都对销售这个职业有误解，

可能是因为我所接触到的销售人员大部分都没有给我留下特别舒服的感觉。我以前都认为：业绩不好的销售人员，不是生拉硬拽，就是绕来绕去，或者目的性很强，让人有压力；业绩特别好的销售人员，估计也是巧舌如簧，特别能说，最后说得你不得不买。

后来自己做了销售后，发现这真是个最大的误解！

一个仅仅是口才好，能说会道的销售员，即使你急功近利，即使你的销售方式让人有点反感，你也依然能做出一些业绩，只要你有一定的勤奋度，成交这种事就是一种概率，你跟一百个人推销，总会有几个接受的，因为总会碰见几个正好迫切需要你的产品的人，但剩下的九十几个准客户呢？以后是否会成为你未来的客户？不一定。

越到后期，你会发现，你能成交客户，可能根本不是你的销售技巧在起作用，而是信任。信任是这世界上最贵的东西，一个人信任你，他就相信你说的话，相信你推荐的东西，相信你要他做的事。

我很难形容这是为什么。用几句古话来打比方就是，初级的销售人员是“手中有剑，心中无剑”，中级的销售人员是“手中有剑，心中有剑”，高级的销售人员是“手中无剑，心中有剑”，顶级的销售人员是“手中无剑，心中无剑”。

一个优秀的销售人员眼光应该要放长远的，心胸要开阔，不管别人是接受你还是拒绝你，你都要能平和的接受这件事，这本来就是很正常的，不是么？你出门逛街，别人给你推销冰箱，你就买一冰箱？别人给你推销一双皮鞋，你就买双皮鞋？别人给你推销一台电脑，你就买台电脑？别人给你推销啥你都会买？不可能吧，想想都觉得逗，所以，有个平和的心态是基础。

一个人觉得跟你相处很舒服，这很重要！换位思考一下，你

的状态就会松弛很多，放松，快乐，这是我跟任何人相处时的状态，如果我不放松，那对方岂不是要更紧张，如果我不快乐，那对方也不会想要和一个不快乐的人交朋友。

有一种销售人员是跟100个人打交道，成交了5个，说死95个，剩下95个下次都不敢接他电话，都心中有防备有压力了。虽说中国人民千千万，说死一个亿，还有13亿，但我并不喜欢这种方式。我和100个人打交道，成交了5个，剩下的95个可能一部分变成了我的朋友，一部分即使没成为朋友的人，也不会对我或对我的产品有任何的反感和压力，就变成了认识的人，当然还有一部分因为各种不可抗因素流失了，永远都不会有联系（这也是一种概率，你要允许流失的存在）。看起来也许两种人暂时的业绩是一样的，都是成交5个，但后续可是完全不一样，第二种人的那95个人当中，有一部分在未来当他有需求的时候可能会变成你的客户，还有一部分是可能永远都不会有需求的，他对你有着良好的印象，他信任你，当他周围有朋友有需求的时候，他会想到你。

这个世界上每个人都有可能成为我们的客户，但你也要接受，有大部分的人是永远不会成为我们的客户。那些很成功的公司，他们的客户数量也仅仅只占这个世界人口的百分之零点几，就已经巨大的成功了。你的朋友，大部分是不会成为你的客户的，除非他们需要，你的朋友，都是各种职业，每个人有不同的需求，不是非要成为你的客户，才叫做朋友；也不是不成为你的客户，就是不认同你。不要给周围人施加太大的压力，不要纠结于谁谁谁没有接受你。你只要让更多的人知道你手上有这个最棒的产品或事业，勤奋的大量的宣传是必须的！！！当他们有需求的时候，自然会想到你。在这个过程中，你要和他们保持良好的联系，更重要的是不断的成长（专业，能力，形象，等等），最吸引别人的莫过于你的成长，让客户想要跟随你一起改变。

七年的销售历程，让我最欣慰的是，没有任何朋友离开我，反而多了很多的朋友，他（她）们又乐于把他自己的朋友介

绍给我认识当朋友。这一点是最让我感激的，因为我知道，如果我感觉一个人总是对我有销售的目的，让我有压力，我是绝对不会把我的朋友介绍给他当朋友的。

这些朋友，朋友的朋友，他们之中有的人成为了我的客户，是因为他真的需要；他们中绝大部分人并没有成为我的客户，也不会因为没有成为我的客户而不好意思，我也不会因为朋友没有成为我的客户而有任何的郁闷或瞎想。

和朋友在一起，和客户在一起，我还是那个原来的我，没有销售技巧，没心没肺，追求幸福快乐的普通女生！

网格销售八大场景篇五

星期三的下午，我和副网格长张耀武正在九组网格内巡查，我们边走边聊今后垃圾池的清理问题，这时，村民刘爱敏突然从后面喊住了我们，说她家的宅基有裂缝，存在安全隐患，另外还想咨询一下关于申请办理低保户的问题。我们就跟着她来到家中，到家一看，原来她家的房屋属于村庄老宅基区，建于70年代，后又进行了加固维修，现在二楼的屋内有1-2公分裂缝，确实存在安全隐患。

我们赶紧说：“你先把屋内贵重物品搬走，二楼眼下也不要住人了，先搬至其它屋住”，然后我们帮着她搬了搬东西，搬完后我给村支部委员彭__打电话说了这事，彭__说：“我和支书、村长在一块，我们马上开村支两委会，拿出方案，确保这类危房户汛期安全渡汛。”这件事落实后，我们又对刘爱敏提出的申请低保的问题，通过咨询民政部门，告诉她将资料送到村宋喜转处统一报民政部门审核后确定。

通过处理这一看似简单的问题，使老百姓对网格化管理的工作方法拍手称赞，对党工委、办事处的各项方针、政策更加的拥护了。

网格销售八大场景篇六

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧！”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

二、具体的实习内容

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多的东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，

相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢?后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在所在的品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开局与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

网格销售八大场景篇七

我是一名网格长“我是一名网格长，是政府一名工作人员。是我乡刘沟村1—3组的网格长，作为一名网格长，群众和我熟悉以后大事小事都给我说，群众反映的事情，我也都详细记录在民情日志上，并帮助他们协调解决。”

“小侯，我们家老大该上大学了你给俺建议一下，现在上什么专业比较好。”、“小侯，我在网上找到了一部小说，想下载下来看，你能不能帮帮忙。”、“小侯，我家的石榴树出现的这种症状不知道是什么病，你能不能帮俺联系专家看看……这就是我的日常工作。

今年6月份，我在、村委和一名群众聊天时，一名路过的群众看见我，记者说：“小侯那边打开架了！”。我赶快和他一起到现场，一看双方，一个是头上流血了，一个是腿上流血了，而且还都打了110，是在社区网格化管理中承担具体任务，为群众服务的基本力量。要求直接面对群众、接触群众、了解民情、转达民情、解决民困，与群众保持联系，帮助政府完成好社区的管理与服务，最大限度地减少矛盾，促进社会和谐。要做好这项工作，网格员必须要有为群众服务的意识和为群众服务的基本本领。这一段话，决定了网格员岗位的平凡和工作的不平凡。

为了更好地做好网格员的工作，更好地为群众服务，我利用报纸、电视等了解和掌握各项新出台的关于民生方面的法律、法规及政策，以此来完善自身的知识结构，提高自身的业务能力。在上门工作的过程中，我充分运用自己原来做人力资源工作时积累的社保知识，耐心解答群众普遍关心的有关医保和养老保险方面的咨询。我还把片警和妇保医生的电话号码随身携带，以方便有这方面问题的居民打电话咨询。在群众问询的过程中，我坚持热心、耐心、细心、诚心的工作作风，多做换位思考，群众的需求多问一句、群众的难题多想一点、群众的不知多说一次，群众的不快多管一管。

虽然也有群众对我们的工作不理解，态度不友好，甚至口出脏话，虽然被骂的滋味不好受，虽然有时我也想过撂挑子，但是想想自己岗位的特殊性，心里也就坦然了。老子说过：大必出于细也就是说再伟大的事业都是一系列小事构成的，没有小事就没有大事。什么叫不平凡？就是把平凡的事情日复一日、月复一月地做好，就是不平凡！伟大的工作需要人

来做，平凡的工作也同样需要有人来做。人的能力有大小，社会分工有不同。也许有的时候，我们无法选择自己的工作；但我们能够选择的是我们对待工作的态度和为群众服务的意识。

要想工作上有成绩，要想事业上有成就，要想实现人生的价值，就要像杨兆顺书记那样，心系群众、敢于创新，有一种认真负责的工作态度，有一种勤劳扎实的工作作风，有一种无私奉献的敬业精神。只要在自己的岗位上兢兢业业，平凡无奇的岗位同样可以变得精彩纷呈、可歌可泣。

我们要时刻以杨兆顺书记为楷模，牢记网格员的工作宗旨，以人为本、心系群众、为人民办实事、办好事、解难事，切实把党的温暖和各项惠民政策带给群众。只有这样才能建成和谐社会，才能真正提高居民的幸福指数，才能真正实现国富民强。

网格销售八大场景篇八

首先，作为一名导购员，荣美大家庭的一员，非常感谢荣美管理层能给我这次珍贵的工作机会，从事导购员这个职业一段时间了，我更加的明确了自己的工作职责。顾客至上的理念更加的深入我心，我们作为商场的导购，要时时刻刻从顾客的角度做好本职工作，增强这方面的意识，态度要诚恳，严格遵守商场的行为规范。

其次，人有两种思维，一种是积极思维，另一种是消极思维。积极的思维会产生正面的效应，而消极的思维会产生负面的效应。这句话提醒我，在日常的销售工作中，要充满热情，面带微笑，用诚挚的服务态度去影响顾客，用积极的心态去影响周围的同事，努力营造一个积极向上，服务至上的氛围。

再次，要想成为名副其实的优秀导购员，除了良好的心态以外，还要注重学习：向同事学习，向竞争对手学习，向顾客

学习，要学会超越自我，态度要谦虚永不满足，通过量的积累，必定会实现自我超越，成为王牌的导购员，实现自己的社会价值。在工作中学习其乐无穷！

关于售后服务方面，我们要跟在销售的时候态度一致，要耐心的跟顾客沟通，找出问题的最佳解决方案，以顾客100%满意为自己的奋斗目标。此外，还要加强自己的安全意识，防微杜渐，排除一切的安全隐患，发现安全隐患要及时报告给商场的工作人员，富于责任感。积极的工作态度，良好的人际关系，礼貌耐心，防微杜渐，荣美以我为荣，我以荣美为家，相信我们荣美的明天会更加的美好！

网格销售八大场景篇九

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，到也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

1、克服心理障碍

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖(主要也是没有压力)，等到拖不过去的时候(我刚开始是拖到十点半后打几通电话)，但是越打会越顺手、越战越勇。到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好(好象和同事的交流更有话题了)。

2、站在对方的角度沟通

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处(这些可得重点和难点，我还在总结中)。

多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

3、脸皮要厚，积极跟进

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

4、妙招对付前台小mm

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。