

2023年促销管理概论心得体会(通用6篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

促销管理概论心得体会篇一

1勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞；相貌不好，不敢尝试；担心能力，患得患失；自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信（尤其是内向的同学），我想找工作过程中也是差不多的吧！

2学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南

扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

促销管理概论心得体会篇二

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“dell”“联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4) 售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

i f you can dream it you can make it!

每个群体内都存在着人际交往，而我作为一个手机销售实习生，更是迫切的希望通过人际交往来提升自己。

手机销售实习期间，店长是店里资历最老的，是他带我入门的，教会了我很多东西，但是他为人太过于严肃霸道，人缘

似乎不太好;还有一个很搞笑的大男孩,平时嘻嘻哈哈的很喜欢玩乐没个正行,但是他推销起手机来却是一把好手,我心底还是蛮佩服他的;还有个黑黑的小伙子,平时酷酷的不苟言笑,但是在面对客人的时候他就像变了个人似的,很会吹牛,吹的天花乱坠的,连我这个旁听的实习生都被他唬得一愣一愣的,不过他的成交率很高哦;还有一个腼腆的女孩,同时主动性也很强,是个很双面的人,在接待客人的时候表现的非常强势,别人是别想抢走她的客人的;副店长是个时而亲切时而严肃的人,我平时会向她请教一些问题,也会和她聊聊天,她很厉害。不论是店里的事情还是店外的事情她都一清二楚,毫不模糊,向她讨教事情总能学到很多。

还记得刚来实习第七天的晚上,没有什么客人,我们一大伙人堆在一起玩数字游戏和猜谜,玩得不亦乐乎,笑声震天响的,那个时候真的是很开心。不过后来外出的店长回来了,我们被抓了个正着,大家都心惊胆战的,好在她只是瞪了我们几眼也没说什么。这一幕可真是记忆深刻啊。还有在我实习完,准备走的前一天晚上,店长请我们大家去唱K为我践行,大家轮流向我敬饮料,超感动的,真的是很舍不得大家。

还有一个很黑暗,但是又很现实的问题,我在这次实习工作中也慢慢体会出来了。那就是,人际关系等同于利益关系,一旦利益发生了冲突,再好的朋友之间也会产生间隙。这虽然很难受很令人伤心,但却切实存在。所以说,人际关系最不好处理了啊。

通过这次的手机销售实习,我真的是获益良多。在工作过程中也交到了许多朋友,同他们的交流也让我学到了很多;还学到了无论是在哪里工作,自己的表现是有人看的见的,不积极,整天发呆不会自己主动找事做的人往往会给人留下不好的印象,这样的员工往往是老板最不想要的;还有同上司之间的交流也让我明白了,上司之所以为上司是因为他们的能力确实是比我们强等等。

我相信，经过这次手机销售实习，我会变得更加成熟，对将来我正式踏入社会会很有帮助的。

想想自己刚来的时候还是冬天，到现在已经是夏天了，时间过得真快啊，这就过去了快五个月了，我也在这手机销售员的岗位上做了快有五个月了。对于这几个月的手机销售工作我还是有不少的收获的，原本我大学里面学习的专业就是跟销售有关的，再加上我对手机数码这一块我是比较关注的，所以在手机销售实习中，我能够有出彩的表现，因此我就有更多的锻炼的机会，有更多学习的时间。所以这一次的手机销售员实习，从思想上、工作能力上、理论知识上和生活上我都有些或多或少的感悟和收获。

做销售的第一掌握的事情，我觉得不是多么高的销售技巧，多么健谈的口才，而是对自己销售产品的熟悉，对自己的产品熟悉了，才能够更好地为客户进行推销，才能够更好地回答他们的问题。所以作为一名手机销售员，在实习开始之前，公司就给了我们一份公司销售的主要手机的一些参数，让我们熟记，到时候好开始工作。作为一个比较关注数码圈的人来说，这些我还是比较擅长的，所以我在实习中开头的时候就比别人快了一步，也正是这样我在大家还在磨合话术的时候，我就自己销售出去了第一台手机。这个开头的顺利完全是凭借着我对手机的连接，因为那一个客户是比较挑剔的，要求比较高，所以我当时就直接根据他是需求给他找了台合适的手机，因为第一单达成，可见销售员了解自己产品是必要的。

我觉得第二重要的才是销售技巧，作为一个相关专业的学生，我是比较拖后腿的，我的销售技巧并不好，可能是性格有点外向吧。之前学校实训的时候，我们组在学校里卖笔和本子，我因为觉得比较尴尬销售记录并不好。现在到了实习岗位，我知道这样子是不行的，所以我开始磨炼自己的口才，让自己变得健谈起来。也许是一下子开悟了，觉得这有什么不好意思的，所以实习里面我开始变得外向起来，跟客户能够正

常对话而不紧张了，到现在我已经能够做到客户进我们店的时候，我都能主动去跟客户聊了。

这次实习给我的收获远不止如此，还有就是让我体验到了跟学校完全不同的生活模式，让我知道了工作时非常艰辛的，但我们要想生活的好的话，又是必须要踏实工作的，所以就让我树立起了工作的态度，让我有了更强的吃苦耐劳精神。我相信这些都是我毕业以后需要具备的，我现在掌握了，肯定会给毕业后的我带来很多帮助的。

大学即将毕业，我也已经实行快结束了，这次我是在手机店里进行实习的，做手机销售工作。我这次的实习让我收获蛮多的，尝到了工作的辛苦和快乐，甜和苦是各一半的，但总体此次实习还是比较顺利的，针对这次我实习工作，我对自己销售手机的工作有一点心得。

临近毕业，学校要求要实习，所以我也就来到离学校不是很远的一个售卖手机的店实习了。原也是为了迎合学校要求，也没有想很多，但是当我真正进入到工作中，我才发现实习是很有必要的，可以让我在工作中吸收到很多的实践经验。在手机店里我销售手机，开始的我真的无从下手，对来店客户，我都没有办法进行沟通，不知道怎么进行对话，在经过店长的教学，我才渐渐的进入工作角色，开始真正的销售手机。我这才知道沟通也是要技巧的，这不像我们日常的对话那样简单，我们对待客户，必须要应和客户的求，不然很容易得罪客户的。欧文也是从这才明白，每一份工作在没有实践前，都不要轻易下评论，因为没有亲自接触，就不会知道它的艰辛。

我们这种售卖东西的工作，看的就是一个人的说话技巧，能不能让客户从我们的话中得到他们想要的信息，这才是销售的真正厉害之处。销售一个东西，我们还要对它有充分的了解才行，不然客户问我们，就是一问可能三不知，这是很忌讳的。我在这实习的时间里，得到很多在买手机时不知道的

东西，我从这里了解了很多买手机的卖手机技巧。当我真正的把一部手机销售出去，那种成就感是无法言说的。我很开心在这里工作，让我明白了很多道理，知道了这个社会每一份工作都是不简单的，更加懂得尊重的重要性了，未来我自己真正的进入到自己喜欢的工作中，我也会从这一次实习吸取很多教训和经验，努力做好自己。

虽然实习快要结束，但是我格外的珍惜此次的实习机会，每天都在努力学习销售的技能，不管未来我是否会在这个领域工作，都不会有坏处，只有好处。销售是一本很厚的书，需要仔细研读，更是很长学习的一个科目，要无止尽的进行探索，我的人生亦是如此，需要我勇往直前，不断前进才行，才能够得到自己想要的。我相信这次的实习，对我毕业以后帮助很很大的，知晓了很多生存的道理，未来一定会极其精彩的。

促销管理概论心得体会篇三

大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞；相貌不好，不敢尝试；担心能力，患得患失；自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧！

2学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其

是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20__年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。

例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

促销管理概论心得体会篇四

市场无定势，促销有章法。在竞争日益激烈的啤酒市场浪潮中，对啤酒的促销唯有审时度势、把握机会、独辟蹊径才能突破迷局，从而抢占市场先机。

(一) 积极推进观念创新和机制创新

树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，充分认识到人才的重要性，要关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户

为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。

(二)注重与员工交流沟通

及时将部署的重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强凝聚力。

(三)啤酒促销活动

不仅仅只是一个单纯的消费者促销，还要考虑到员工的利益点，这个活动需要他们做什么，他们做了给他们什么好处，如何才能让他们配合等要素都要引起重视。不仅如此，在兑现渠道成员利益的时候，用什么方式更便捷高效也是个问题，不要出现“承诺了，最后兑现却很难”的情况，这样大家下次就不再有热情。

我觉得我和上司就是“一根绳上的蚂蚱”，我们需要同舟共济才能取得成功。要了解上司的个性，做到合作愉快；要帮助上司达到目标，如果清楚地知道上司想要完成什么任务，最好能帮上忙。了解那些特别的目标将有助于我们更好地掌握发展方向。通过这些信息，采取前瞻性措施来帮助上司达到目标，争取成为上司眼中有价值的成员。要竭尽全力地使我的上司和部门都显得出色。上司显得出色，我们也会显得出色。我们要随时随地想办法使上司显得出色。有改善工作的主意，一定要让他知道。工作得到了改善，就会得到更多信任。

让他们明白，每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬的更高。”如果你帮助另一个孩子上了果树，你因此也就得到了你想尝的果实，而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。只

有能跟同伴合作，才能飞的更高、更远，而且更快。

(一) 需要较强的职业道德和责任心

从事啤酒促销员的管理多年，对工作更认真。我针对啤酒促销对市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

(二) 需要一定的综合素质

在啤酒促销员的管理工作中，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、领导能力、掌控能力。

(三) 需要较强的团队协作精神

工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

促销员的职责不仅仅是产品的销售，更重要的是品牌形象的宣传。在应对经济发达因素和不良环境对促销员的腐蚀时，我们应努力培养促销员对企业的忠诚度。除了待遇留人，还要感情留人。不定期地与促销员谈心沟通，一方面是了解业务情况，另一方面就是为了及时发现促销员在思想方面的波动。如何让促销员稳定下来呢？最关键还是要在企业文化宣传上下功夫，做好人性化管理。例如，每一名促销员生日时，都会得到公司老总亲自签名的贺卡，而且我们还要求每一名员工都要向其表达祝福或者赠送礼物；促销员无论有什么事，只要需要，我们一定出面解决，比如婚嫁，甚至和朋友闹矛盾我们也会下功夫调解，我们就是把促销员当作公司的一分

子。

给促销员专门进行《消费心理学》的培训时，除了技巧性的环节外，还应在培训会上给她们一个向上走的信心，让她们在得到知识的同时，对自己的未来能产生希望。例如有的促销员说她计划与朋友们合开酒店的，有的计划当酒厂或经销商的业务员。我们如果能够帮助她们或者引导她们向这个方向发展，适当地讲一些管理知识对她们是非常有吸引力的。只有充分调动促销员的积极性，挖掘她们的潜能，才能让培训有效果，让促销有价值，让销量有进步。

促销管理概论心得体会篇五

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做促销就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名促销除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别

人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的促销不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的促销就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，

充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于超市，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为超市贡献出我的光和热！

促销管理概论心得体会篇六

我个人总结大概以下几点：

1. 双十一已经消耗掉大多数人消费准备金

(没钱再买或者是已经买好了)

3. 活动后商品价格没有比活动时贵多少(体验不到真正实惠)

综上所述：钱，物流慢，体验不到真正实惠，图片与实物不符心理落差大。就这几项足够影响消费者购物心理了，而消费者也面对大促更趋于理智。

从双十一销售排名来看，大促本就是各种大卖家独占鳌头。低至2折5折封顶，这样的活动口号，小卖家成本亏不起也不敢做。可是大卖家是大卖了，小卖家也眼红啊。淘宝是平台，肩负就是服务商家的责任。如何让中小卖家心服口服，这也促使本次双十二小而美营销构思。

淘宝卖家数量绝对是多过天猫卖家数量，而且中小卖家等级较多，要兼顾到那么多中小卖家，怎样规范活动规则?怎样突破参与规则?也成为活动思考。根据以上思考，小而美的诞生合情合理。

双十一已经过度消费我们买家的热情，后来发现大促前后其实也没差多少。再看大卖家平时销量基本都是靠走量，款式销售周期长，库存大。看日常硬广，钻展，各大活动平台凡是有展示的地方，大卖家总会不时促销招揽顾客。反观小卖家，款式周期短，更新快，店铺销量基本靠信誉靠回头客，价格公道很少促销，客少利少，广告也玩不起。

小卖家最后核算一下发现大促也实在玩不起，关键是自己第一次参加这么大的活动，也不知道能玩成什么样，干脆就不促了。让老会员看看我们家确实是薄利，新会员也看看我们家这么大的活动也不玩确实物美价廉，你若喜欢买下是缘分，你若不能接受价格你也一定会把我们家收藏起来，不时拿出来看看。这样既维护好了老顾客，同时开发更多新顾客。

在我看来淘宝这次双十二销量不是目标，双十一已经充分让他们证实了自己的能力。这次让中小卖家自己醒悟，找到自己的发展思路才是目的。多少人的就业命运都寄托在淘宝上，这已经不是一个单纯的买卖双方交易市场。毕竟淘宝现在承担的是社会责任!

真心希望更多类似双十二这样的活动出现，双十一说白了只有大卖家玩得起，也就只有大卖家才能有那么多库存。