

# 2023年钓鱼销售心得体会范文 销售心得体会(优质10篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 钓鱼销售心得体会范文篇一

透过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅x经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再之后，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。下面是我这一年的工作心得体会。

接待客户一般说的是展厅接待，有两种状况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

这是客户获得有关车的第一手材料的机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘思考到他的财务需求和关心的问题。

在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。

## 钓鱼销售心得体会范文篇二

来到公司也有几个月了，从最开始身为新丁的陌生、茫然再到渐渐熟悉，也算是经历了一段职场路程，正式踏入了我的销售生涯，并且总结出了一点小小的体会。

### 1. 行业知识

销售员不等同于工程师，不需要掌握太过专业和细致的技术知识，但销售却是接触客户的第一前线。客户的需求、态度和对产品的各种意见，都是销售员最先掌握的。此时，一个

销售员行业知识的丰富与否，既体现了个体的职业素质，更重要的是能够代表公司的形象。在最初的与客户前期沟通中，如果能用自己专业的行业知识完全解答客户的疑问，让客户对自己、对公司产生信任，这个销售单已经成功了一半。

当然，有些太过细致的技术问题，在自己并不清楚的情况下，如果乱答一通，让客户产生期望后再失望，反而造成反效果，这就需要技术人员的配合，毕竟销售员也不是万能的。身为销售员，更重要的是熟悉这个行业、熟悉产品的各个功能。

## 2. 客户服务

销售不仅是种行为，更是种过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看重一间公司的服务质量。所以，在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进。

在与客户的沟通过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。

## 3. 坚定立场

立场代表着自己的底线，公司的形象！在销售过程中，难免有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别重要。买卖是双方公平交易的行为，然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大利益化。这时候，身为销售，坚定自己的立场就显得特别重要。如果刚开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑。

## 4. 关系

销售不仅是买卖，更是一种交际。纯粹的销售，在现今这个社会是不存在的，毕竟人活在这个社会，就会有各种情感。在与客户沟通中，应尽可能保持一种良好的朋友关系，只有立足于平等的地位上，客户才会信任你，甚至是主动帮你完成这个项目。

这次团队营销过程中，可以说，我说够了有生以来能够说的会说的话，脸皮不是一般的'脸皮了，包括在与顾客洽谈时的微笑与语气，和妈妈讲电话时她都觉得很怪异！某天的一个销售过程下来，我嘴皮都起泡泡皮了，推销果然不是一般人都能做的。

我们小组每个组员都使出十八般武艺，销售方式是先打通班级销售市场，然后广而告之，由专门的财务人员负责销售成本预决算，当然最重要的是销售团队，由于人员有限，我们都是一个人身兼多职的。

实训中确实学到不少东西，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容，对于团队营销来说，团结一致是首要。这点我深有体会，如果我的团队中有人提出我们的产品不会畅销，或者对前景市场不乐观，但是她又提不出来更好的方案，这是非常影响“士气”的，所以小组经常聚集在一起交流统一大家的意见，最好大家都是正面思维，因为彼此价值观念一致，大家做事会比较合拍，也会很积极的寻找解决问题的方法。

实训中，我看到许多小组对客户都很前就，大多数都是抱着学习的态度涉及营销，以至于许多人不不停的说自己是在做明白的亏本生意。我个人觉得，既然是做营销，那就应该包括营业利润，哪怕净利润只有一毛钱，这样才算得上是一个完整的营销，不然就不叫营销，那是甩卖叫恶性竞争！如果能在大家都觉得难做时，我们把事情做好，多花点心血，多出

点好点子，我们绝对会比别人来的成功些。

现在我对“一个人最大的财富是他的人生经历和关系网络”这句话非常的有感情，因为它确实帮了我不少的忙，因为我的销售市场就是从所谓的“关系户”开始的，然后随着关系网络不断的扩大，营销渠道也不断的在拓宽，有熟人带来的新客户，也有不少“慕名”而来的新客户。在与客户商谈时，热情和耐心绝对是杀手锏，百试不爽，第一天下午采购回来的产品，晚上大概十点左右就售完了，这样的效果令我们几个都觉得不可思议，好的开始让我们8个人都很兴奋，也有了信心完成这次的实训任务，并拿到不错的业绩。

实训同时也存在一点小矛盾，比如采购人员采购的产品销售人员看不中的，就会出自主观原因的对此产品有抵触情绪，不过最终还是顾全大局统一意见，内部机制间相互协调一下，拒绝忽视潜在客户和主观因素主义者，问题还是会迎刃而解。

团队营销注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要保持亲和诚信，把推销理论运用到具体实践中，不仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次难忘的推销实训旅程，这是这次实训最大的收获。

### **钓鱼销售心得体会范文篇三**

我是初迈进郑州，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售（业务），起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事！面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去！一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最

忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别11年，喜庆11年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”！要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反醒（人争的是气不是理）。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏

不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格！所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。在公司是一个团队，要学会在其位谋其政！学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧；所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩！知恩图报，善莫大焉！众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力；二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊！所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

心在哪里，收获就在哪里！只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的’人才知道路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干！人之初，性本“懒”，当你有了想法就…（干吧），当你遇到困难就…！成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧！

## 钓鱼销售心得体会范文篇四

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。

## 钓鱼销售心得体会范文篇五

时代在变、环境在变，每天都有新的东西出现、新的情况发生!更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，这是作为一名销售所应具备的能力!

销售工作心得体会：有些朋友问我，做销售这么久有什么心得?我想不外乎几句话：对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目;同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多!因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好;拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为!

对渠道，我们要以诚相待，以理服人!因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。

但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到!因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的!

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

## 钓鱼销售心得体会范文篇六

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时才能成功，但是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，难免会令人感到疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，咬咬牙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。往往希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相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是一个好的听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“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，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，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。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，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。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断去向好的方向改进和发展，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，不断地出现在现实生活当中，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。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事情，一步一个脚印踏踏实实坚定的向着我的目标前行。

## 钓鱼销售心得体会范文篇七

合理安排您的仓库存储容量，在每种材料上贴清楚标签，做到先进先出，懂得采取合理的保护措施，防止材料因各种原因而损坏！为期四天的虚拟企业社会环境vbse培训，让我了解制造企业的含义，了解企业、企业与客户、供应商、企业与银行、服务公司、行政部门之间的关系，以及企业内部各部门之间的合作与联系在vbse培训中，我所在的公司是北京宝乐童车制造公司，我所在的部门是财务部，在财务部中担任成本会计。我们公司有企业管理部、人力资源部、销售部、财务部、采购部、仓储部、生产计划部等。

每个部门都有自己的职责、工作范围。财务部的职责在于公司的收入、支出、利润、资产、负债和其他财务事项。工作范围相对较广。在工资和薪水方面，有必要与人力资源部沟通。在材料储存和交付方面，有必要联系仓储部门。在产品销售方面，有必要联系销售部。我们的工作需要与各部门沟通，并根据各部门的工作情况及时登记相应的账目。

## 钓鱼销售心得体会范文篇八

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，从来没想到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！

## 钓鱼销售心得体会范文篇九

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负

的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的xx产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热

情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

## 钓鱼销售心得体会范文篇十

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点（品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等）有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个

销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗？是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

我常常听到一些置业顾问在抱怨业绩不理想，客户有多么多

么的难缠，这个时候，我们更多的是问自己的问题：

1. 如果我是客户，我会不会跟我自己买东西？这包含了我的形象和态度。
2. 我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢？
3. 我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢？
4. 在商品一定的价格上我是否已经赋予它更超值的价值而令我自己满足了呢？
5. 客户所提出的问题，如果我是客户我会与自己所回答出来的答案满意了吗？

所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么！因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的！

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，

自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交！因为，你根本不知道客户需要的是什么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多！除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则90%以上的机率不会成交！我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受？既然听不懂，还谈什么买房？如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

国外的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精力，而你也不会获得一个很好的回

应。因为十之八九的客户并不会有这样的耐心去看完你所拿出来的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户交谈的过程中，我要求销售人员都必须准备好一份稿纸，随时把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被得到尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需要要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的办法。客户喜欢你是因为他想到的你都帮他想到了，客户需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如果今天有客户喜欢跟你做生意甚至期待下一次跟你做生意，那么你就成功了！

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去？这是问得最多的。销售到底什么是最重要的？答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心

态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

在提高对楼盘的认知程度的时候，我通常的做法是：利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业。业务作业内容包括：

单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列小区卖点；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人资料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人资料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人资料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4. 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

5. 结案。记录客户成交情况或未成交原因。

我以前经常在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，我都可以准确地叫出他的名字，我和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

优秀的置业顾问应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态（诚信是根本），不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力（亲和力），先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要

能够正确对待和处理，当然了还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

教育城大学生就业网更多个人简历模板面试技巧面经大全职业规划创业指导试用期相关信息