

考级考证的总结和收获 分享式教学心得体会(汇总9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

考级考证的总结和收获篇一

4月12日，在县委招待所大礼堂，我有幸听到了来自xx小学名师团队带来的新课程模式——分享式教学。三位教师用这种全新的教学模式让我们欣赏了两堂不同学科的课程。

两位教师的这种分享式教学模式打破了我们传统的教学方法，在整个教学过程中，教师只是向学生们教授合作、交流、学习的方法，而对于课文中的字、词、句、段只字未提，完全放手让学生小组自学、交流、汇报，以达到学通课文的目的。整堂做到了有序、有趣、有效，课堂中，孩子们个个善于学习、乐于思考、积极展示。教师们创造有利于学生主动求知的学习环境，挖掘学生的创新潜能，大胆放手，让学生自行探知，做学习的主人，让学生主动参与到学习活动中，才能有好的教学效果。

教育前辈叶圣陶先生曾经说过：“教者之为教，不在全盘授予，而在于相机诱导。”教师只是学生学习的指导者、导师，因为学生不是“空瓶子”，他们是活生生的社会的“生活体”，是有机的种子，本身具有萌发生长的机能。把课堂变成基本上由学生自学的课堂，是教育改革的出发点和归宿。

“会自学、会讨论、会发言、会倾听”是这种分享式教学课堂常规的重要组成部分，对提高课堂效率、保证质量非常重

要，但是课下平时要下足功夫。培养学生能力要从低年级做起，学生的自觉学习的能力不是一天就能形成的，它是在教学中反复训练、培养起来的，又是在学习中反复运用不断提高的。同时，培养学生的自觉能力要贯穿着整个教学过程。

在听完这两堂课后，我有一些疑问：

考级考证的总结和收获篇二

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及b货翡翠和c货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营a货翡翠；我们的翡翠饰品全部经过权威鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售经理，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，

但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

配饰品销售经理年终工作总结3不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。例如配饰品销售经理，配饰品销售经理的岗位职责是否完全履行，在配饰品销售经理工作总结中充分体现以及成长过程。首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到人不知道从哪里说起，当

时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

考级考证的总结和收获篇三

药品营销心得体会

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

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xx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。

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费

用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节,使其通路畅通无阻,顺利消失于流通领域,增加片区内市场覆盖面,提高销售业绩,降低销售费用。

(一) 药品的流通渠道:

1、通常情况下的药品流通渠道为:

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者
经销商

2、药品在医院内的流通过程:

经销商、制药厂——药库——小药房 医师——患者

(二) 药品流通渠道的疏通

药品销售心得体会

从事药品销售十余年来,我的感受很多,我觉得,在销药品时我就游刃有余了,不用一边翻本子一边介绍。正是因少,我都能及时为顾客送去药品。另外,正因为我对药品很了解,所以在药店售药时,我可以根据顾客的病情为他们介绍合适的药品,使他们早日康复,这样为我赢得了一定的顾客。另外,不同的人有不同的性格,由于顾客群的不同,一些单体店的需要也不相同。这样,在推销之前,我先详细了解每个店的情况和需要,然后再给他们介绍价格适合的药

品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方寸时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果客户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

第一，必须提高综合素质和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

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xx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大。

考级考证的总结和收获篇四

运动，在我眼里，它就是健康的代言词。在前几天，学校举办了运动会，来让运动员们大显身手。

举办运动会的消息刚一传开，操场上训练的人就一下子增多了。有跳远的、跑步的，好多项目都有。运动员们都很紧张，有序的在操场上天天训练着。

等啊等，终于等到运动会了。校长宣布完运动会开幕后，我们都回到教室，拿来凳子，准备好好看看这次运动会。

最有看点的当然是跑步了！你在没到终点前，永远不知道谁是

第一。伴着一声枪响，运动员们摆动着手臂，甩动着双腿，拼尽全身力气向终点飞奔而去。赛场上不断传来“加油!加油!”的喊叫声。运动员们听了，更加斗志激昂，跑得越来越快，决心要拿下第一。

最干脆利落的就是投球比赛了!胜负只在转瞬之间。运动员们个个精神饱满，斗志昂扬。他们拿起球，奋力向前扔去，球快速向前冲去，过一会儿便落在了地上。

团队比赛是很考验默契的，特别是五年级的跳长绳。我们班的男生也许是配合不好，好几次都绊倒了，好在最后挽回了这个局面。而女生绊的少，成绩也比男生好一点。

比赛如火如荼的进行着。中途不乏一些精彩的画面。比如，球被好几次扔出界了，让大家既佩服，又惊讶。运动会持续了两天半，有许多难忘的画面被保存在了相机里。

当闭幕式时，学校宣布了许许多多奖项，我们班也有不少，每个人都开心极了。这次运动会真难忘，它让我知道：要不断超越自己。

分享运动心得体会篇7

考级考证的总结和收获篇五

《威尼斯商人》是英国伟大的戏剧家莎士比亚写的一部具有极大讽刺性的喜剧，这部剧作的一个重要文学成就，就是塑造了夏洛克这一惟利是图、冷酷无情的典型形象。

《威尼斯商人》的故事大概是这样的：在威尼斯生活着很多不同经历不同品格的商人。故事的主人公就是一个成功的商人他的名字叫：安东尼奥。他聪明、勤奋、慷慨大方博得了

大家的信任。所以事业发展很快。最近又一批买卖即将成功这使他万分高兴。这时安东尼奥的朋友巴萨尼奥正匆匆走来原来他深深的爱上了鲍西娅公主想去求婚。但他觉得只有自己穿上最好的衣服才能和公主相配但他现在很贫困因此只好向安东尼奥借钱。安东尼奥答应了朋友的请求。

但他全部的财产都在货船上但货船还没有到岸。那么只有向夏洛克借钱了。夏洛克是一个心胸狭窄、贪图小便宜的人他一直很嫉妒安东尼奥的才华。当他得知安东尼奥要向自己借钱心中暗暗高兴。于是在条约里写到：“如不按时还钱就要从你的身上割下一磅肉。”安东尼奥冒着生命危险答应了。

巴萨尼奥和鲍西娅结婚了。但是一个坏消息传入了他们的耳中。安东尼奥的船队沉没了夏洛克逼他马上还钱。但安东尼奥现在一贫如洗。夏洛克把他告上了法庭准备按条约上说的去做。在法庭上法官说：“你只能从他身上割下一磅肉不允许有一滴血要不然你就是违约。”可夏洛克根本做不到。最后法官判夏洛克败诉并把他财产的一半分给安东尼奥另一半归国家。

事后安东尼奥才得知那个聪明的法官就是鲍西娅装扮的. 为了救朋友她想出了这个妙计。不久大家得知了一个好消息：安东尼奥的船队并没有沉没现在已经抵达港口了。

我被《威尼斯商人》里的每一个情节所感动也从中感悟到了很多人世间的道理。从安东尼奥、巴萨尼奥、鲍西娅的身上我看到了他们都有对朋友真诚、友好的一颗心. 为了朋友的幸福安东尼奥冒着生命危险满足了朋友的需要为了让朋友得到幸福宁可牺牲自己。

读完《威尼斯商人》，我觉得读书可以让我懂得好多人世间的道理分清善恶指引我的未来——做一个善良聪明有爱心的人。

考级考证的总结和收获篇六

没去过庐山，却从李白“飞流直下三千尺，疑是银河落九天”中感受到庐山瀑布倾泻而下的壮阔，没有到过泰山，却从杜甫“会当凌绝顶，一览众山小”中感受到泰山的雄浑高大，没去过云南，却从沈从文中的《边城》中感悟到汇溪小城的妩媚动人。

读书，让我神游中华大地。

“日出江花经胜火，春来江水绿如蓝，”咏这优美的诗句，谁不为祖国山川的多姿多彩而赞叹，“床前明月光，疑是地上霜，”咏读这忧伤的诗句，哪一个浪迹天涯的游子不滋生出绵绵的思乡之情，“僵卧孤村不自哀，尚思为国轮台”，吟诵这铿锵的诗句，谁不萌生出建功立业报效祖国的豪情壮志。

读书，让我感悟古人的思虑情思。

虽然生命如流水，随即而逝，但我们可以通过读书穿越时光，感叹沧海桑田的变迁，感悟国盛人兴的辉煌。古人们将情寄予笔下，用笔墨为我们留下了壮丽的景色，我们只需要用心去把它们复原或原景，呈现在眼前。

读书，让我了解了古代中国的兴亡盛衰，让我感受到了西方爱情的伟大凄美。

文学，向世人展现了憧憬与追求，任何人都无法拒绝这样的憧憬与追求。

享受读书的乐趣，驾驭着心灵，去穿越时空，感悟自然，神游中西方！

考级考证的总结和收获篇七

我因此感到非常的 荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的 价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴 的完成我的工作。

我是今年1月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上 之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情， 而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识， 为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边 摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和 其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了， 这样我的工作才能够顺利的进行下去了。 通过不断的学习产品知识， 收取同行业之间的信息和积累市场经验， 和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有 成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自 己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；
- 3、良好的、有效的与客户沟通；
- 4、产品的掌握必须到位；
- 5、坚持及毅力的体现；还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样 客户首先相信了你这个人，其次才会

相信你所销售的产品。只有 做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。为了给公司带来更大的利益， 为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。 这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事 学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样， 才能更好的为客户服务，让公司满意□20xx 年下半年我会更加 的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会 越来越辉煌。

考级考证的总结和收获篇八

销售精英的销售经验分享心得体会

大家好!我叫刘加贺，是销售二部的销售经理，在任职的这些年当中，通过自己的努力，取得了良好的成绩。在此，和大家分享一下我的经验和成功案例。

顾客非常认同我的推荐，欣然接受。这个案例告诉我们，在销售过程中，换位思考，替顾客考虑，会赢得更好的销售业绩。

在与顾客交流中，我通常不会给顾客讲很多，我更善于倾听，掌握顾客的需求，解决顾客的疑虑，这样我才能有效的推销我所要介绍的产品，当店内货品缺少时，顾客的选择面会非

常的少，需要通过掌握顾客的心理变化才能引导顾客购买我想要推荐的商品，例如：顾客要的一款货我们没货了，我立刻转移目标，介绍另一款，如果顾客可以接受并且开始问我一些问题，我会继续我的介绍，这样在货品不足的情况下，我依然可以完成我的销售目标。

供了优质的服务。

最后，我觉得最重要的一点就是，销售需要诚心，我就是带着这种诚心与顾客进行交流，当顾客明白我不是为了“销售”而销售的时候，我就获得了顾客的心。

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为???.，我的计划没完成，因为？”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意 做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要路后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

心得四：不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位路。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

虽然只有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

销售心得体会

我用暑假放假时间去了成都，成为了一名玉制品销售员，我们的销售模式主要是以抽奖的方式挖掘潜在的顾客群体。他们虽然不喜欢玉，不了解玉，在我们销售员的讲解下，他们对玉有了一定的认识，也愿意买玉。

我们在卖玉给顾客时，就要揣摩顾客的心理，他担忧的是什么，如：玉的质量如何，玉的价格会不会偏高等等。为此我也制定了一系列的计划。

一、制定销售计划

二、维护老顾客，开发新顾客

三、用积极的情绪来感染顾客

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求(来自：书业网:分享销售心得体会范文)求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧，如你一味地给顾客介绍产品，

顾客会厌烦，你不如转变一下话，如夸奖夸奖他们的穿着，夸奖他们的外形等等都可以。爱美之心人皆有之，这样不仅不会让顾客感到厌烦，还会让你事半功倍。

以上便是我工作一月所得的心得，这次经历对我来说非常珍贵，它不仅扩充了我的知识，还让我对自己有了明确的定位。我相信在以后的人生道路中我会少走一些弯路。

销售心得体会

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为???，我的计划没完成，因为？”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

考级考证的总结和收获篇九

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

- 1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一

名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

1 / 11

销售心得体会分享()要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

第二篇：手机销售心得体会

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！一语道销售以成绩论英雄的本(：)质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

2 / 11

销售心得体会分享()我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

自信乃成功的一半

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

3 / 11

销售心得体会分享() 我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

4 / 11

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

5 / 11

销售心得体会分享() 总是卖到断货？别人卖5块钱一个却总是卖不出去？为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，

价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望各位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

第三篇：手机销售心得体会 心得体会

时光荏苒，我到乐语通讯设备有限公司包头林荫路店已一个多月的时间。回顾这段时间的工作，在领导和同事的支持与帮助下，我现在基本能胜任手机销售。今天店长给我们传达了公司上级领导的精神，我受益匪浅。

销售心得体会分享()把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识，还需要有流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客。不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了

如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的。所以，在以后的工作中，我将不断完善自己，不断进取、提高销售业务技能，努力提高销售业绩。

第四篇：销售心得体会 销售心得体会

作为销售人员要时刻注意市场的变化和顾客的最新情况，随时做好向顾客推荐商品的准备。这是做好销售的基本要求。

7 / 11

销售心得体会分享()销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要客服，有许多冷酷的言语需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感。我们要有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴。只有说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终才会赢得万紫千红。

一、作为销售人员要有一双慧眼。通过一双慧眼，从顾客的行为中能发现许多反映顾客内心活动的信息，它是销售人员深入了解顾客心理活动和准确判断客户的必要前提。

二、作为销售人员要具备一定的创造性。俗话说：“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，同时注意多积累经验，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察也就越强。

三、作为销售人员要建立起与顾客沟通的信息网络平台。“顾客就是上帝”，这是每一个销售人员的服务宗旨。

所以在销售过程中我们就要注意个人的形象、态度和方法，一定要给顾客留下好的印象，便于以后的销售和沟通。在销售过程中要充分展现自己的个人魅力，发挥自己的特长，同时也不掩饰自己的弱点，让顾客感受到你真实的一面，这样顾客才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

8 / 11

销售心得体会分享()总之，销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更要秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，这样才能取得更大的胜利。

第：销售的心得体会 工作总结

通过一段时间的工作，我成长了很多，也发现了自己很多的不足之处，也从中学到了很多东西。我会继续努力的工作，在公司发挥自己的长处，补取自己的短处，从而完善自己，得到更好的发展。

以下是我这一段时间的工作，身心体会的销售过程中应该注意的几点。

1、耐心细致:工作看似轻松简单，实则不然。比如:我们每天都要直观面对消费者，当中我们不单要介绍产品还要认真听取顾客提到的问题。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影响顾客的成交。这些都是看似简单的小事，但工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台营造一个和谐的氛围，才会有二次三次乃至更多的消费。

9 / 11

销售心得体会分享()中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响销售服务质量和同事之间的亲密关系，一定要随时调整自己的心态，才能有激情的全身心的做好工作。

3、店员沟通。最主要的是如何处理好跟同事的关系。卖场是一个复杂多变的环境，人员更新的很快，每个人的性格多不同，一定要抓好店员的心态，长沟通交流把一个人的能力发挥到极限，销售中团队协作很重要，把大家的积极性调动起来，全身心的投入工作，把不同的人安排到不通的工作中从而达到个人能力的最大发挥，还有什么问题能难道我们团队呢？如果一个店的店长跟店员关系处理不好，这个点也不会有好的销售。我会全身心地投入，保持冷静平和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好的关系。

4，处理好跟卖场经理的关系，从而达到商场有大型活动的时候我先听先知先得提前做好大型活动的准备。还能达到公司。省心安心放心让公司领导有更多的精力去发展别的卖场跟别的项目。

10 / 11

销售心得体会分享()时的调换，让我们的货品与陈列给客户看到的永远是耳目一新的感觉。

在以后的日子里我会努力的工作，认真的做事，努力提高自身能力，反思在过去工作中的不足，从而达到完善自己的目的，从而达到更大的发展平台，更多的发展空间。我会在公司的发展过程中尽到我的一份微薄之力。希望我店的业绩越来越好，公司的事业越来越辉煌。

11 / 11