

2023年谈销售心得 销售心得体会(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

谈销售心得篇一

近日公司组织我们学习了《攻心销售》，非常有感触。“攻心为上”，的确！以往我们的营销工作，的确停留在一个很浅的层次！通过这次学习！我相信我和我们整个部门都会有很大提升！

以往，我们培训和营销主要都停留在对于自身优势的一个讲解和阐述，强调事无巨细，能够让客户完全的了解我们！从而影响客户，达成邀约和签单！但是发现这样的方式，的确效率有限！我们阐述了很多，但是客户不甚感兴趣！

通过《攻心销售》的学习，我们有了一个正确的认识！由于我们以往主要强调的是向客户阐述我们优势，传递了过多的信息，客户的选择性太多！不知道吸收什么，造成了我们的引导方向不明！某种程度上，是客户对于我们传递信息的选择吸收，而不是引导客户！

而在《攻心销售》中，我们反其道而行之，从源头出发！我们首先通过咨询，聊天式的语气，逐步的引导，慢慢的发掘出客户的需求！然后对症下药，给予正确的顾问式的意见！让客户首先没有防备的将自己最本源的意见慢慢的表述出来！从而真正的达成对客户的引导！最终达成签单！

很多时候，很多销售人员和我们的设计师会提出这样活着那样的问题：那家公司，施工那么差，为什么客户还要跟他们签！这家公司价格那么贵，为什么客户还要跟他们签！很多设计师思考这个问题，很多时候归结到公司本身有什么问题。不可否认：这种情况，也许客户本身的需求不适合公司的操作模式！

但是大家都忽略了一个问题，客户的需求并非一成不变，而是可以引导，可以改变的！我们过多的纠结公司本身的模式问题，但是大多数情况下，公司的模式不可改变。我们要么放弃我们客户，要么改变自己，同时引导改变客户的需求！

同样的，“攻心为上！”客户的需求最本源的，都是心理的满足！而不是产品本身。比如：一个客户，本身对于生活品味有较高的追求，认为公司的定位中端，满足不了其要求！很多情况下，也许设计师觉得公司模式不适合，就放弃了！其实这种客户并非不可转变！客户的心理需求，实际适合对于生活品味的追求！较高的主材要求只是其心理需求的外在表现！这种情况，我们可以这样操作，首先强调一个“轻装修，重装饰！”的观念，一方面可以弱化我们在主材档次上面的问题，同时将问题引导到装饰，引导到设计，这样也便于设计师表现自己的设计实力，以期更加加深客户对于公司和设计师的信任！最重要的，客户的本源需求在于高品质的生活，重装饰一样在效果做到最好！真正满足了客户最本源的需求！这样才能真正的引导客户，达成签单！

很多设计师和我们营销员，实际上也不是不明白这种“攻心为上”的策略！但是缺少实际经验，和相应话术。在实际的操作中也显得非常笨拙和吃力！《攻心销售》里面讲了很多实际的技巧，比如客户分类与对应操作。甚至怎样在客户心理留下深刻映像的方法！这些都是实际可以使用的技巧，而非大而化之的理论！同样是非常利于理解和应用的，这也是区别于别家公司的优势之一！

综上所述：非常感谢公司给我们这个机会，通过这次学习相信在今后的工作之中我们可以有更好的发挥！

谈销售心得篇二

一、__年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩其实不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及蕴藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

二、__年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举行了“某某县小学生字画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另外一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另外一项目名称]招聘销售职员，第一个接触的项目也是[另外一项目名称]，而在公司的整体斟酌后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另外一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终究能在[另外一某项目名称]的续篇____项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么使人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将

[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，乃至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在_____项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我全力以赴做好两边的工作，固然辛劳但我觉得一切都那末使人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料当中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了很多时间来调剂自己的状态，来接受这个事实。11、12月份延续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

三、__年工作中存在的题目

1、[某项目名称]一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满。

2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位。

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利。

20__年已接近尾声，在接下来的年月里，我将更加努力工作，到达更好的业绩。

谈销售心得篇三

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。

谈销售心得篇四

赞美重要性这里不再重复罗嗦了，。赞美是很好的开场技巧之一。

以下是我们认为正确的话术：

“先生，您真有眼光，您看到的是刚刚推出的最新款式家具…”（正确）

“小姐，您气质真好，……”（正确）

“小姐，您身材真好，我在商场干这么长时间，有您这样身材不多……”（正确）

到位的赞美必将让那些爱美的女士心花怒放，关注尖峰实现了了解更多行业信息她想：钱给谁都是给，给就给的开心。

二、开场技巧：唯一性开场

物以稀为贵，对于客人喜欢的货品，你都要表达出机会难得的效果，促使客人当下决定购买，因为走出了你店的客人，关注尖峰实现了了解更多行业信息就不再受你的影响，消失在茫茫人海，我们没有她(他)的电话，没有她(他)的手机，没有她(他)的mail也没有她(他)的，所以所能做的就是当下买单。

以下的话术是正确地制造“唯一性”的话术：

不然您得多花好几百元，那些钱拿来多买点别的东西多好……”（正确，制造促销时间的唯一性，机会难得，同时要注意重音的表达）

“小姐，我们的这款家具是法国设计师设计的最新款式，为了保证款式的唯一性，这款是国内限量生产、限量发售的款式，在我们店这个款已经不多了，建议赶快购买。”（正确，款式的唯一性，机会难得）

开场技巧：热销开场

当客人表现出对某款家具好感时，我们应该趁热打铁，渲染热销的气氛。

下面的话术是我们建议采纳的：

“这是我们品牌重点推出的最新款家具，在我们广州的店铺，这个款早已经卖空了，在我们店只有2个了，建议您看看，我帮您看看有没有您合适您品味的。”（正确）

三、开场技巧：功能卖点

一。比如下面的例子：

“除了省空间，这款家具的最大特点就是具备自洁功能。”

“小姐，这件家具正好是我们品牌今夏特别设计的款式，而且是采用特殊木料和制作工艺……，对于电脑、电视等具备特别防辐射的功能！上下班都能保护您身体的健康。”（正确，突出功能）

1、开场技巧中国家具零售终端门店的服务足够可以用在天南海北，开场经常可以组合运用：新款加赞美，新款加促销，

促销加热销，促销加唯一性，功能加促销等等不一而足，看现场服务客人的需要，随时烂熟于心，脱口就出。

谈销售心得篇五

作为一名从事白云销售多年的销售人员，我一直认为我应该有敏感的反应能力，知道如何猜测客户的心理变化，对产品的认知和解释，语言表达技能，良好的心理素质。经过多年的努力和奋斗，我也获得了一些经验。

我认为一个合格的推销员首先应该有足够的信心。只有对自己充满信心，我们才能消除对客户的恐惧，给自己一个清晰的想法，通过流畅的语言向客户销售产品。

一是要对自己的形象有信心，只有对自己有信心，才能有足够的勇气去面对各种各样的客户。任何人都不可能生来就是美丽的，我们面对每个客户的审美观点都是不同的，俗话说，三点外表，七点打扮，所以在工作或面对客户时，我们应该注意外表，结合自己的'形象，让自己展示最好的精神，气质。二是对产品自信，相信白云系列葡萄酒无论是品牌、口味、销售、客户认可，在类似产品中总是最好的，除了全面了解白云系列产品，我们还应该选择了解1-2商店竞争激烈的类似产品相关信息，找到正确的切入点，进一步增强对产品销售的信心，能够轻松决定销售过程中可能出现的各种问题，满足不同的客户和需求。

我坚信，只要我们对自己和产品有信心，我们就已经成功了一半，而不是为促销失败找借口，也不是为拜访失败而抱怨。

虽然中国有没有酒的习俗，但随着人们生活物质水平的不断提高，各种丰富的疾病，客户酒文化也发生了微秒的变化，人们的饮食习惯从过去的材料满意度到现在的健康舒适逐渐转变，单一的酒店商店销售不适应形势发展的需要，所以我们需要改变销售策略，同时确保客户商店面对面销售，为确

保我们的市场份额，确定一些重点客户向团购推广。

首先，在面对面的销售中，学会观察文字，深入了解客户心理活动，准确判断客户，看到接待确定因素，然后根据客户接待规格可以快速准确定位推荐产品，根据中国习惯，在定位产品中努力提供三种相同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，定期拜访日常销售过程中确定的关键客户对象，形成良好的关系网络，逐步扩展到团购，发展和巩固。

三是保证热情服务

在同行业的激烈竞争中，我们能想到的，别人能想到的，别人能做的，别人也能做到。我们应该学会创新服务模式，以热情周到的服务为每一位客户服务。

首先，接待要热情。在酒店的每个商店里，无论是否选择白云产品，都要微笑着迎接客人，尽力为客人提供便利；积极大方地为已建立的关键客户提供服务。

二是快速配送，对新老客户提出的产品配送要求，一定要快速配送，尤其是高端用户。

坚持不懈，颓废的木头，坚持不懈，金石可以雕刻。这句话表明，成功需要一种精神。销售人员需要这种意志，有永不放弃的信念，才有机会成功。销售是一条漫长而艰难的道路。我们不仅要保持充满活力的商业精神，还要坚持一贯的信念、自我激励和自我激励，坚持到底，克服许多困难，走向最终的胜利。

谈销售心得篇六

在日常生活中，每时每刻我们都和别人在交流，有言语上的

交流也有肢体上的交流，而怎么样才能更好的表达出自己的想法，怎么样才能更好的和别人融洽的交流呢？通过这几周学习《与人交流能力》和老师细心的讲解，使我明白了交流技巧的重要性，很好的交流技巧能与人融洽的交流，让我知道了人类任何活动都离不开交流，良好的交流能力是你获得成功的重要保证。

第一堂课，我们了解了人与人交流有四个能力点：

- 1、把握交谈主题。
- 2、把握交谈时机。
- 3、倾听别人讲话。
- 4、准确表达自己的观点。

学会了与人交流，对于学生建立良好的人际关系很重要。善于交往的人，往往善于发现他人的价值，懂得尊重他人，愿意信任他人，对人宽容，能容忍他人有不同的观点和行为，不斤斤计较他人的过失，在可能的范围内帮助他人而不是指责他人。

第二堂课，我们互相学习和分享了礼仪知识，同时我还学会做一个nice的倾听者学了礼仪知识，我学到了握手礼、鞠躬礼、递名片礼、见面礼仪、拜访礼仪等等。

说说我映像最深刻的“递名片礼”，名片的递送、接受、存放也要讲究社交礼仪。在社交场合，名片是自我介绍的简便方式，交换名片的顺序一般是：“先客后主，先低后高”。当与多人交换名片时，应依照职位高低的顺序，或是由近及远，依次进行，切勿跳跃式地进行，以免对方误认为有厚此薄彼之感。递送时应将名片正面面向对方，双手奉上。眼睛应该注视对方，面带微笑，并大方地说：“这是我的名片，

请多多关照。”名片的递送应在介绍之后，在尚未弄清对方身份时不应急于递送名片，更不要把名片视同传单简单随便散发。

礼仪日益影响我们的生活，我们要重视它，学习它，用它，使它用到恰当好处。未来，礼仪不会走，还会伴随着我们一直走下去。

“做一个nice的倾听者”的过程让我懂得交流的重要性，交流并非我们想象中那样，交流讲究技巧，很好的交流技巧能与人融洽的交流。

虽然人人都知道交流的重要，却忽视了交流□e-mail□msn□qq等等新的网络的交流方式让人们更习惯与通过电脑屏幕的交流，越来越不习惯于面对面的交流，不可否认信息时代带给我们一个新的交流平台，但是，人与人之间的交流有很多种方式，不能顾此失彼，不同的场合、不同的对象要选择不同的沟通方式！

第三堂课，我们在课堂上进行了一些小活动，手提电脑的销售客服、头脑风暴和商店打烊时。

第四堂课，各组精彩演出“面试官与求职者”。

简简单单的活动、测试和演出，让我们每个人拥有自己的空间，尽情表达自己的想法和分享好的idea□交流给我们制造了机会，让我们更加深入的了解彼此，我们应该谢谢它！

社会是一个大舞台，纷繁复杂。国与国之间需要交流，于是有了外交：单位与单位之间需要交流，于是有了联系：人与人之间需要交流，于是有了交流。交流是一盏指明灯，可以随时校正我们航行的方向。正是因为有了交流世界才显得那么美好，让交流走进你我的生活吧！

通过《与人交流能力》这门课，令我感触很深，不同的交流影射出不同事件的结果，偏激情绪化的交流往往是得到让人很不愉快的结果，也许你不得不承认，世界上最难办的事，是人与人之间的“交流”。所以，交流不是一种说服，而是一种感染、一种形象展示、一种言行一致的体现。