

体彩新手销售员教程 销售心得体会(通用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

体彩新手销售员教程篇一

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。

体彩新手销售员教程篇二

在这将近4个月的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，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，工作总结如何下：

2)：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3)：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作、让自己在实践中了解所有的零件、了解仓库的库存量、通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量、怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

通过这几个月的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

体彩新手销售员教程篇三

在学习电话销售的过程中我才发觉做销售的最主要的是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。 ，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话销售的同学，深切地感受到电话销售工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话销售的几点肤浅认识。

1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。

恰当的开场白是销售成功的关键，所以在销售前要准备相应的销售脚本。心理上也要有充分的准备，对销售一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将销售的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话销售过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

听完老师的课，感受颇多！小事成就大事，细节成就完美！

对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信！

特别是在和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆”。

王家荣老师说：“问题是我们最好的老师。”

销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题；有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题?还是机会?取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们得到的结果。

客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑(真实)，也或许他只是个虚假的借口(虚假)，也或许他隐藏了某些其它的东西(隐含)。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

要想在电话销售方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能!电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗?一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话?如何利用好我们的电话?对电话销售人员来说是非常重要的。

总之，电话销售绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话销售的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话销售之后所得的体会。

让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台！

体彩新手销售员教程篇四

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂与偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，与个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统与营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化；第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给

客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下与当初的承诺就不难找到原因。

在介绍产品时，应该把加一些负面信息与数字信息，这样能够快速提高客户的兴趣，比如某某厂因为环保超标罚款1000万rmb[]某厂在海关被查等等。

何老师讲的销售翻番的秘诀中，主要是对一些实际个案进行分析讲解，个人形象问题，基本礼仪问题，站坐行姿势等，种种细节其实是更是我们应该注意到的，在孤岛逃生的游戏中，我学到了在分析客户心态中，客户所想的其实我们很多并不清楚，很多时候我们都以为客户明白，其实客户并不明白。在我们现实业务中这样的案子太多了，行行行，其实什么都不懂，如歌了解客户真是心态，是一门很大的学问。

何老师认为每个业务都应该有自己独特的`魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

石老师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，记得周xx总理曾为中华崛起而读书，而我们又是为什么而生活呢，希望做一个对社会有用的人，能够帮助更多需要帮助的人我想应该是我的梦想。

学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学

习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

体彩新手销售员教程篇五

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！

体彩新手销售员教程篇六

营销沟通本身就是一门学科，所以不大可能零散的讲清楚整个系统，这里我将根据自己的心得体会以及经验总结一些看法，分为以下五个部分：

《心态篇》、《电话销售篇》、《邀约及拜访篇》、《跟进篇》、《成交篇》。

一、销售心态篇

销售是一个过程，而非一件偶然的事件。在这个过程中，保持持续性的热情，并付之于绝对的积极性和高效的执行力，才能缔造营销的辉煌！

销售的成功性在于关注和把握所有的作业细节，每一个细节的把握，以及再加上不断的总结营销的技巧，才能逐渐进入应对自如的最佳状态。机会是创造出来的，是留给一切有准备的人的！

人之所以恐惧销售，其根本行为就是恐惧被拒绝！但任何销售都是从被拒绝开始的。而人类的销售行为，从出生就开始了，如当你是婴儿的时候，你依靠销售你的哭声来传递你的情绪，当你的母亲拒绝你的时候，你会依靠更大的哭声，以期望你销售的自我意愿可以获得成功！

销售的开始，是建立对自己的信心，以及对所销售产品的信心。其中最为关键的在于对自己的信心，只有对自己有信心，才能具备积极的作业态度。

5、自信的建立还在于你需要给自己提供自信的外表以及谈吐，你需要在平时的生活中掌握更多的资讯，以方便你和顾客迅速建立某一方面的认同感。

体彩新手销售员教程篇七

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。

体彩新手销售员教程篇八

要客第一——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，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个

个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：

1、见的是老板。

2、老板是真得较为清楚我们是做什么服务的。

3、有较大的认同感（最好是在沟通中，他自己曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分）。

4、有给一个较近期的承诺（当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的）。

5、别忘了为自己下次上来提早留下一个借口（诸如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来）。