

# 2023年销售大练兵心得体会 销售心得体会 (通用6篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 销售大练兵心得体会篇一

开心！今年换了这份服装销售的工作，可以说是最开心的一件事儿！终于我每天都可以跟我喜欢的漂亮衣服待在一起了，也可以和每一个来我们店的爱好漂亮衣服的人交流和沟通了！可以说，这份工作是我这个人量身定制的工作，别人为此工作苦恼销售业绩的时候，我忙着在跟我的顾客交流装扮心得，这是每一个爱好穿漂亮衣服的人所应该来从事的工作！她们一定都会像我一样，每天都沉浸在自己的快乐中。

能够来到这里做服装销售，真是机缘巧合，要是没有这巧合，我根本不会想到我花在穿衣镜前的时间不是浪费时间，而是为自己这份工作打下良好的基础！从第一天到这里来工作起，我就明白我以后再也不用愁自己的工作无法让自己每天绝大多数的时间能够花得值当了。在这里的每一天，我都是在研究如何自己穿得更好看，帮助别人打扮得更好看，过去我是一个人在镜子前臭美，现在终于有人陪我一起在镜子前臭美了，而且这样臭美下来还能够给我的生活提供物质基础！我在这里的销售业绩已经远超我过去在别的地方的销售业绩了，如果说别的地方拿到的销售业绩是辛苦获得的，那么这里的销售业绩真的可以说是“唾手可得”的了。

在我从事这份服装销售的过程中，我结识了很多有钱有闲爱穿衣打扮的好姐妹，也结识了很多忙里偷闲来这里想把自己

变美的好姐妹，和她们的接触中，我不仅卖出了衣服，而且还了解到了怎么样可以让自己让别人都变得更加好看！可以说是在百分之百的享受中挣到了财富，还收获了我一直追去的美貌以及才华。何乐而不为呢？连我的销售经理都被我的快乐所感染了，她以前可以说是为了生活而来进行的服装销售工作，在我的带动下，她现在也慢慢沉浸在爱美的氛围中，既卖出了衣服，又把自己变得更加美更加有才华更加有钱了！

如果可以，我会一直一直做下去，我愿意卖一辈子衣服，也愿意在卖衣服的过程中和那么多志同道合的姐妹们一起切磋学习！这是一份最最好的工作，是别的不懂装饰打扮的人所体会不到乐趣的工作。我在接下来的'工作中，我还想自己开一个公众号，专门给爱美的姐妹们提供穿搭灵感，让所有的人都能够沉浸在自己的快乐中生活。

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

## 销售大练兵心得体会篇二

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！

### **销售大练兵心得体会篇三**

进入xxx将近一个月了，在这段实习生活中，使我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习[]xxx是以xx业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是

首次接触xx销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了所代理的xxx一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，跑业务关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是xxx□这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也为我省去了不少麻烦。最后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚实的基础。

## 1. 强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

## 2. 先推销你自己再推销产品

推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

## 4. 信念，坚持到底是获得成功的最終

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

在学校的象牙塔里待了十来年，一夜之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去。

## 销售大练兵心得体会篇四

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、

苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧！”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

## 二、具体的实习内容

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多的东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢？后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容



易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开单与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然很麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

## **销售大练兵心得体会篇五**

第一，制定计划和目标非常重要。成功的一个非常重要的因素就是要有目标，而且要有明确的目标，对销售人员来说同样如此。做销售首先要明确自己的目标客户，可以通过上网、报刊杂志等各种渠道去获取客户信息。对于目标客户，要建立客户数据库，对于客户的相关资料都应详细记录，以备以后随后调用。对于确立的目标客户，应做好每天的拜访计划，严格遵守并努力超越计划。

第二，电话前的准备是成功的开始。有人说，充分的准备就等于成功的一半，确实有道理。在打电话之前，就应该把相关的东西放在手能够得着的地方，像纸、笔、电脑等等，当客户问到或提到相关问题的时候，做好记录，打完电话后认真总结。

第三，电话沟通中的心态。我觉得，电话销售人员，应做好被拒绝的心理准备，并不是每个电话都能打通，并不是每个电话都是很友好的声音，并不是每个电话都能达成交易。还应调整好自己的心态。我们打电话给客户，并不是以卖产品给客户为单一目的，我们在帮助客户创造价值，我们在和客户争取合作，我们在和客户达成双赢协议，以帮助别人的心态去卖产品，别人会更容易接受。

第四，功到自然成。我们销售人员所能做的就是不断地去尝试，不断地去与客户沟通，不断地去改进和提高，付出终会有回报的。

## 销售大练兵心得体会篇六

在我们的仔细聆听中，我们期盼已久的学习在我们的恋恋不舍中敲响了结尾的钟声。

对于这三天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。老师的博文广识，生动讲解，精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象，我只恨自己才疏学浅，文笔糟糕，不能够将所有的感触都通过文字写在纸上，但是我还是尽力绞尽脑汁，以祈求能将培训完后心中所想所感表达出来。

这次精彩的培训学习主要感想有几个方面：

首先，我们要学会感恩父母，感恩亲人，感恩老师，感恩朋友。使我们一路走得顺利。第一次知道，当我们在妈妈的肚

子里一直到出世。我们一只在享受妈妈带给我们最高的待遇，不用说她就会定点定时的给我们输送我们所需的东西，直到我们健健康康的降临。当我们来到世界上的时候，我们还是照样依靠妈妈给我们输送的所需东西。慢慢的直到我们长达，这些就是寄生关系，只有靠外界才能生存，所以要感恩父母。

慢慢长达之后，我们学习了更多的知识，懂得了更多的道理。当父母把他们的观念强加给我们的时候，我们就会反抗。叛逆反驳他们，有情绪，以自我为中心，觉得他们都不对。当父母把他们的价值观灌输给我们的时候，遇到别人和我们不一样的时候，我们就会以是非观念来判断别人。所以我们要做到成人自我，做到客观，真实，共存，选择，达到独立共存的关系。

在生活和学习中，我们总会有个习惯，。当看到一个人或一件事的时候，往往我们不会多看一眼，就会马上认为他们是我们认识的人或事。当没达到我们想要的结果的时候，就会认为别人做不好。

常说人因梦想而伟大，我们都希望自己有成功的事业，有一个温暖幸福的家，但是要想拥有这些，必须学习，要有方向，今天懂得了学习的几个字，做到“信”，就是相信他，经常阅读，要懂得分享，复制别人的东西经过重复的练习，转化成自己的东西。把自己懂得的知识分享给别人，这样给自己更大的压力，我们才会学习更新的东西。

做到“疑”就是思考，这个方向是不是对的，给自己更多的疑问，以此来确定自己的方向。做到“悟”期待，要有思考的期待，朝着期待的方向去发展，这样才有动力。做到“通”把这些见到的东西复制过来，加强练习，转化成自己的本能，这些学习技巧我一时消化不了，但我会运用到生活和工作中去。

二、学习了怎样去规划自己的生活 and 事业，该怎样去提升自

己的能级，还有更多的沟通技巧和怎样去开拓市场等。

学习更多的知识，技巧。重复练习。这次学习之后，知道了自己该在什么样的阶段学习什么样的知识怎样提升自己的能级。当我们在工作中的时候，尽量的把别人的平台来锻炼自己，因为的能级的表现在解决问题的多少。所以要想超越他人的话，自己必须不断的学习，更新自己。

在工作和生活中，沟通是最重要的。今天学习了几种的沟通技巧。有映线，内感觉(视觉性，听觉性，感觉性)。

相似性法则，互诉，聆听。知道了在交谈中该怎么去寻找发现客户的需求呢?当我们和一个顾客交谈的时候，我们首先要从他的肢体语言获得信息，该怎样去调整自己的状态，该怎么从他的视觉听觉感觉中去判断他喜欢什么或他需要什么样的服务，我们要做到以他为中心，当在倾听客人话的时候，我们达到忘我的状态，完全沉侵在他的话中，适当的给点赞美，给点肯定，给点疑问。这些都是我身上所缺乏的，所以我要加强这方面的学习。

知道了如何定位市，该如何选择什么样的市场，怎样找到顾客的需求等，在现在的竞争环境中，我们一定要了解顾客的的价值观。

三、学习反省之后。做到知己知彼方能百战不殆。

总在以前的时候，我们总会把错误推给别人，一点都不会找自身的错误，总反对父母。老经常和他们吵架，那个时候的我们真的是一点点都不懂事，总觉得父母养我们是他们的责任。今天学习了“反省”之后，感悟很深，总想起父母在我们的耳边唠叨的话语，真的是用心良苦。

每次打电话回去，总会说要好好照顾自己，现在菜知道什么是儿行千里母担忧。还有当遇见不顺心的事或不如意的事，

我们总会抱怨。现在才懂得。

首先，我们要学会接受事实，因为他是成长的开始，其次是臣服，这样才可以自省，当我们有感恩的心的时候，才有力量去拼搏，才能创造我真正想要的结果。懂得换位思考才能使自己的工作学习更上一层楼。

当我们一直未能达到目标的时候，是不是会反省自己的目标是不是对的呢？首先我们要对目标进行反省，是不是要求太高呢？或者方法没选对？扩大自己的思维，懂得换位思考，当我们懂得了怎么做的时候，习惯性的反省自己，这样我们会越做越好。

学习是可贵的，学习是精彩的，通过这可贵精彩的学习，自己又向销售进步了一点，感叹与憧憬之余，我想我们只有靠自己的聪明与才智，努力与勤奋，坚持不懈，直到成功！！

敬礼

世界级的管理大师彼得。

杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的’产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。

销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

## 营造热销气氛

除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

## 心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。

有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

## 运用人性的弱点

清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。

尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。

同时要尽量体现出赠品的价值感。少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

## 要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

## “第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

## 四、帮助顾客做决定

在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，紧迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

### 降价不是万能的

销售人员需要清晰的知道，无论怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。

无论怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。

当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。

通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价



格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说 平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！