

销售普法心得体会范文 销售普法心得体会 (通用9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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

销售普法心得体会范文篇一

销售是一门需要专业技巧和良好沟通能力的职业，而在现代社会中，法律对于销售工作尤为重要。只有了解和遵守法律法规，销售人员才能更加安全、合规地开展工作。近期，我参加了一场销售普法培训，并通过这次培训深刻体会到了法律对销售工作的重要性。下面，我将以此为主题，通过五段式的文章，分享我在销售普法方面的心得体会。

首先，销售工作中的法律意识和法律知识是非常必要的。在销售过程中，我们常常需要与客户签订合同，履行合同义务。而合同实质上就是一种法律约束。只有了解相关法律法规和条款，我们才能清楚地知道的权利和义务，从而更好地保护自己的利益。在培训中，我们学习了《合同法》和《消费者权益保护法》等相关法律法规，了解了合同的要素和签订合同的注意事项，学会了如何保护消费者的合法权益。这些法律知识的学习让我对销售工作的法律风险有了更为清晰的认识，也提醒我在实际操作中要注意遵守法律法规。

其次，销售人员应该具备良好的职业道德和职业操守。职业道德是每一个销售人员都应该具备的基本素养，也是一个企业长远发展的保障。在与客户沟通和交流的过程中，我们应该诚实守信，不得利用不正当手段来获得利益。尤其是在销售过程中，我们要坚守道德底线，不能夸大产品的功效，也不能诋毁竞争对手。此外，我们还要保护客户的个人隐私，不

泄露客户的个人信息。只有具备良好的职业道德，销售人员才能树立起自己的良好形象，获得客户的信任和支持。

第三，销售人员应该注重自我保护和合法合规。在销售过程中，我们需要面对各种客户，并可能遇到各种风险和挑战。因此，自我保护意识和机智应对能力是必不可少的。比如，我们要学会如何与客户签订合同，并在合同中明确约定双方的权利和义务，避免纠纷产生。此外，在与客户沟通的过程中，我们要注意言行举止，保持友好和礼貌，避免产生误解和不良情绪。同时，我们还要学会如何应对突发事件和事态变化，做到处理得当，避免法律风险的发生。

第四，法律意识和法律知识的学习是一个长期的过程。销售是一个复杂的行业，法律法规也是时刻在变化的。因此，我们不能止步于一次培训的学习，而应该时刻关注最新的法律动态和政策法规。我们可以通过参加各种培训课程、阅读相关书籍和法律文献，不断提升自己的法律水平。同时，我们还可以加入相关的专业社交平台，与其他从业人员交流经验和观点，互相学习和提高。只有坚持学习和不断更新自己的法律知识，我们才能在销售工作中更加从容和自信。

最后，销售人员要时刻牢记法律对销售工作的重要性，并将法律规定融入到自己的工作中去。无论是在与客户沟通时，还是在与团队合作时，我们都要遵循法律规定，不以任何违法手段达成销售目标。同时，我们还可以通过加强与公司法务部门的沟通和协作，及时了解最新的法律政策和风险，从而更好地保护公司和自己的利益。我们要将法制观念深入到平时的工作和生活中，做到遵纪守法、诚实守信，为自己创造更加良好的职业发展环境。

总之，销售普法的学习和实践能够提升销售人员的素质和能力，使其更加合规、安全地开展工作。通过此次培训，我深刻体会到了法律对销售工作的重要性，也对如何将法律规定融入到销售工作中有了更为清晰的认识。我将始终保持良好

的法律意识和职业道德，不断学习和提升自己，为销售事业的发展贡献力量。

销售普法心得体会范文篇二

抓重点、促全面，是一种很好的工作方法。“四五”普法对重点普法对象和重点普法内容作了要求。实施过程中，我们针对重点对象、重点内容，有针对性地开展工作，起到了很好的效果。“五五”普法规划，仍然要突出重点普法对象，明确重点普法内容，狠抓重点工作的落实。只有这样才能保证“五五”普法取得积极的和突出的成效。

- 1、继续抓好重点对象的普法。
- 2、扎实抓好重点普法内容的学习培训。
- 3、分解落实“五五”普法的重点工作。

一、薄弱环节制约着普法教育的质量

我国的普法教育通过20年的努力，基本形成了“党委领导、政府实施、人大监督、全社会共同参与”的格局，普法教育渗透到全社会的各个领域。但是，全民普法教育期间正是我国改革开放时期。在改革开放、建立社会主义市场经济的大环境下，经济转型、企业转制、各种利益关系重新调整，人流、物流、信息流成为各种利益调整的主要特征，社会矛盾比较突出。在这样的大背景下，我们开展的普法教育就很难适应社会发展变化的形势，因而在实施普法教育中就出现了对一些重点对象抓而不紧、对工作难点缺少办法和对盲点部位教育不到位等薄弱环节。其表现：

(一)是领导干部学法抓而不紧。领导干部是社会管理的

决策者。他们的法律素质和学法质量直接关系到一个地区、

一个部门和一个单位的学法热情，关系到所属地区和部门的法治化建设水平。因此，我们在推进“四五”普法中一直把领导干部学法用法作为重中之重来抓。但是，在实际工作中，一些地区和部门的领导存在着重经济工作轻普法教育、重眼前利益轻长远利益、重基层普法轻自身学法的问题。会上要求多，会下落实少，对下要求多，对己要求少的现象较为普遍。由于一些领导干部对普法教育认识上的偏差和重视程度不够，导致一些地区的普法教育发展不平衡。

(二)是青少年法制教育质量不高。青少年是祖国的未来，民族的希望。抓好青少年法制教育利在当代，功在千秋。应该说，在“四五”普法中，各级政府对青少年法制教育较为重视，做了大量工作，有效地构建了青少年法制教育的组织网络体系，确保了青少年法制教育的规范运作。但是在工作运作中还存在着一些诸如法制副校长素质不高，讲课内容缺乏针对性，且讲课形式单一。简单枯燥，导致有的学校法制副校长没有切实发挥好应有的作用。由于青少年法制教育质量不高，直接影响了一些学校和学生学法的积极性。

力。

(四)是中小私营企业法制教育存在盲点。由于这部分企业规模较小且分布面广，一些业主本身素质不高和急于发展经济的心理，因而对自身的法律学习和对员工的法制教育难以落实，劳动合同纠纷、劳资纠纷、非法用工等问题时有发生。实行政企分开后，政府又缺乏对中小私营企业有效的教育管理手段，工作难以渗透，以致普法教育在中小私营企业中存在盲点。

(五)是农村法制教育工作还不到位。多年来，在推进全民普法教育中，各级政府一直将农民的普法作为重点来全力推进。特别是各地以贯彻《村民委员会组织法》和开展“综合示范村”以及“法律明白人”创建活动为契机，使普法教育在农村得到了有效推进。但由于农村人口众多，基础设施薄弱，

地区发展不平衡，加上普法骨干紧缺和政府投入不够等因素，使普法工作很难落实到位。

(六)是对行政区划调整中的法制教育滞后。在推进小康社会建设的进程中，农村向城市聚集已成为必然趋势。特别是近年来，各地都在加大城市化建设力度，村委变社区，农民变市民。但是，城市扩建也对失地农民带来了诸如土地征用、房屋拆迁、工作安置和生活保障等问题。而法制宣传教育不能适应城市建设快速发展的形势，使城市建设中的土地征用、房屋拆迁、生活保障等一度成为热点问题。

二、用法制提升普法教育质量

普法教育质量不高有领导重视程度不够的问题，有相关部门责任不明的问题，也有主管部门工作不到位的问题等等，但是从根本上说还是缺乏应有的法制保障。因此，在推进“五五”普法中，我们应当下大力气建立一套有效的法律保障制度，以提升普法教育质量。在建立法律保障制度中，我们认为，应构建以下四个保障机制：

(一)要构建普法教育组织保障机制。首先要从法律制度上确立组织保障机制。不仅要求各地区、各部门、各单位都要建立普法组织机构，而且还要赋予其相应的职能和权限，不能让普法机构成为摆设。目前，绝大多数单位都有普法的组织机构，但一些单位的普法机构作用不大，工作推进不力，普法教育的质量难以保证。因此，必须通过法律制度的形式来确立普法组织机构的职能和权限，让它们真正在全民普法中发挥服务和保障作用。

(二)要构建普法教育责任机制。全民普法教育是全社会的共同责任，必须要全社会来共同参与。这一方面需要全体公民的自觉行动，另一方面又需要通过法律制度的形式来明确各自的责任，否则共同责任就会成为一句空话。因此，必须要通过建立法律制度的形式来构建地区、部门、单位和个人的

责任体系，真正做到“千斤重担大家挑，人人头上有指标”，这样才能做好普法教育工作，普法教育的质量才能提高。

(三)要构建普法教育资源整合机制。在教育的手段上，普法教育与党的路线方针政策教育、科学文化知识教育和思想道德教育具有一定的相通性，拥有的资源可以共享。但是在实际工作中，部门之间不沟通、开展工作单打一的现象比较普遍。因此，必须树立“大普法”观念，通过建立法律制度的形式来整合资源，这样，普法教育才能与其他教育互为渗透，协调发展，普法教育的质量才能够提高。

(四)要构建有效的普法教育考评机制。在普法教育的实践中，绝大多数单位都建立了考评机制，但一些单位考评的效果不是很好，影响了普法质量。因此，要从法律制度上对普法教育的考评机制予以确认，同时从政府的角度解决部门考核、多头考核和重复考核等问题，把一切考核纳入到物质文明、政治文明和精神文明考核的轨道上来，增强考核的权威性。这样，才能够保证普法教育与其它工作协调发展，才能促进普法教育质量的提高。

(五)创新为确保普法教育质量提供动力“五五”普法既要开拓创新，又要加强基础性工作；既要求发展，又要继承过去的优秀成果及其成功经验。

销售普法心得体会范文篇三

销售普法是一种传播法律知识，提升消费者法律意识的方式。作为一名销售人员，我有幸参与了一次销售普法培训，并在实践中逐渐理解了其实施的重要性和方法。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，从感悟价值、提升专业能力、建立信任、引导消费和增加销售额等方面来探讨销售普法的关键因素和所取得的成效。

首先，我深刻认识到销售普法的价值所在。作为一名销售人

员，我们的职责不仅仅是销售产品或服务，更应该是提供专业化的解决方案。销售普法，是为消费者提供法律咨询的一种方式，能够让消费者了解相关的法律法规，避免违法行为发生。通过培训，我了解到销售普法的核心目标是保护消费者的权益，提升消费者的法律知识水平。我意识到，只有提供贴心、专业的法律咨询和建议，才能让消费者更加信任和选择我们的产品和服务。

其次，销售普法培训使我增强了专业能力。在培训中，我们学习了法律知识，掌握了法律法规和法律案例。这些知识不仅让我们能够更好地为消费者提供法律指导，还能够在销售过程中更好地应对各种风险和挑战。同时，我们还学习到了如何利用法律知识来辅助销售工作，如合规宣传、合同条款的设计等。这些专业能力的提升，不仅让我们成为了一名合格的销售专业人员，还能够提高客户对我们的信任和满意度。

第三，建立信任是销售普法的关键因素之一。在销售过程中，建立信任是至关重要的。消费者对销售人员的信任程度，直接影响他们是否愿意购买我们的产品或服务。而销售普法正是一种能够增加消费者对我们的信任的方法之一。通过为消费者提供专业的法律咨询和建议，我们不仅能够提高消费者对我们的信任，还能够促进我们的交流和互动。在实践中，我发现，只有建立了信任，消费者才会更愿意听取我们的建议和推荐，从而提高销售成果。

第四，销售普法能够有效地引导消费者健康消费。在市场经济中，存在着各种各样的不法行为和商业陷阱。消费者往往因为对法律的不了解而成为受害者。而销售普法正是为了提供相关法律知识和信息，让消费者能够自觉地维护自身权益，避免陷入不当交易中。通过销售普法，我们能够向消费者传递正确的购物理念，教育他们如何识别合法与违法的行为，引导他们做出明智的消费决策。只有提高消费者的法律意识，才能维护良好的市场秩序，建立和谐的商业环境。

最后，销售普法也能够带来销售业绩的提升。通过培训和实践，我发现，销售普法不仅仅是一种社会责任，更是一种有效的销售策略。当我们能够为消费者提供全面的、个性化的解决方案时，他们更有可能选择并推荐我们的产品或服务。通过不断提升专业能力、建立信任和引导消费，我们能够积累更多的忠实客户，进而提高销售额。

总之，销售普法是一种值得推广的销售策略，它能够帮助我们提升专业能力，建立信任，引导消费并增加销售额。在这个信息爆炸的时代，消费者对法律的需求越来越迫切。作为销售人员，我们应该将销售普法视作一项重要工作，并不断学习和实践，以更好地为消费者提供法律咨询和建议，促进社会的和谐和发展。

销售普法心得体会范文篇四

在公司快三个月了，有很多的感言啊！千言万语说不尽，用一句话表达这些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司

贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian□其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，

耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等！为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算

机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式，有自己的核心竞争力或者产品。
2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的，能管得住自己的手下。
3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧。财务制度一定健全。
4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。
5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识(这方面当然要舍掉花钱)。
6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住“优秀”的人才才能把事情做强做大。
7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。
8. 风险要想得足够周到，要列出预防措施。有没有风险会让这

个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。

9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层次面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

销售普法心得体会范文篇五

销售普法是指销售人员通过传递法律知识和法律意识，提高市民的法律素质和法律意识，促进市民遵守法律，维护社会稳定和公众利益。我作为一名销售人员，参与了销售普法活动，深感受益匪浅。下面我将从三个方面总结我的心得体会。

首先，销售普法让我增长了专业知识。在销售普法的过程中，我需要掌握相关法律知识，了解国家法律政策，熟悉相关法律法规。通过系统的学习和梳理，我对消费者权益保护法、合同法、民法典等法律法规有了更深入的了解。这使我在与消费者沟通时，能够更准确地解答他们的法律问题，更好地保护他们的合法权益。同时，我也加深了对我所从事行业相关法律法规的理解，提高了销售技巧和能力。

其次，销售普法让我提高了沟通能力。在销售普法活动中，与消费者的沟通至关重要。通过向消费者传递法律知识，可以引导他们正确理解法律规定，树立正确的法律意识。在与消费者对话时，我要理解他们的需求和疑虑，耐心听取他们的问题，并给予合理的解答。这就要求我具备良好的沟通能力。通过多次的实践，我逐渐提升了自己的表达能力和解释能力，能够更清晰、更准确地向消费者传达法律知识，让他们更好地理解并接受。

最后，销售普法让我感受到自己的社会责任。作为销售人员，我不仅仅是为了完成销售任务工作，更要关注和维护消费者的合法权益。通过销售普法活动，我了解到消费者在购买过程中容易受到欺诈和侵害。因此，我在工作中提醒消费者注意保护自己的权益，避免被不法商家欺骗。同时，在遇到消费纠纷时，我也积极为消费者提供咨询和帮助，引导他们通过合法途径解决问题。这种社会责任感让我更加热心工作，愿意为消费者付出更多的努力。

通过销售普法活动，我不仅提高了专业知识、沟通能力，还体会到了自己的社会责任。这对我个人和公司都有着重要的意义。首先，提高专业知识和沟通能力，可以提升我的综合素质和工作能力，为公司带来更好的销售业绩。其次，关注消费者权益，树立良好的企业形象，可以增加市民对公司的信任度，为公司长期经营打下坚实基础。最后，深入了解和传递法律知识，可以有效地维护公众利益，促进社会稳定和法治建设。因此，我将继续参与销售普法活动，不断提升自己的专业能力和服务水平，为社会的进步和发展贡献自己的力量。

销售普法心得体会范文篇六

我是一名应届生，今年x月份的时候加入xx公司销售部，不知不觉中已经加入xx公司一年的时间了，在这一年当中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这一年的工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些给我，并且会带我一起去一些客户

及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的`帮助作用。

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过一年的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的一年里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

销售普法心得体会范文篇七

工作的了一段时间，感觉自己在珠宝销售方面的工作是越做越顺手，业绩也在可观的提高。看着自己的成绩，听着领导

对自己的夸奖，不禁有点飘飘然的感觉。但在飘了一小会后我就停下了，前段时间已经过去，我的业绩也跟着过去，只有在接下来做的更好，我才能有骄傲的资本，在这之前都是努力！在前段时间的工作里，我累计了不少的工作经验。但珠宝饰品是男女老少们都非常适合也非常喜欢你的贵重品，所以和顾客们的交流经验也是非常的杂乱。为了让自己能理清这些复杂的工作经验，我特写下这份工作总结，让自己能在分清工作中的经验和关系。我的销售个人工作心得如下：

销售到底是一个服务方面的工作，而且主要卖的产品的贵重品。我们的顾客既然花了大量的金钱，那么自然也希望在购物时能有足够愉快的体验。让顾客愉快，就是我们主要的任务目标。

面对刚进门的顾客，又分老顾客和新顾客，新顾客不用说，比许要以标准的服务待之，对于老顾客，那时更不能忘，在基本的利益上，还因该加上打招呼，称呼顾客为x女士或先生。能记住顾客是非常重要的，这回让顾客觉得受到重视，提高顾客的好感度。

新老顾客有分几种，来看看的、确定要买的、来对比的、给介绍新顾客来的……就拿最常见的来看看的顾客做例子。来看看的顾客多是有购买的欲望，但是还在犹豫当中，这个时候就该先让顾客看看店里优秀的产品，然后在顾客大概浏览了一遍后如果没有明确的提出要细看哪一款就可以再旁边轻轻的问，如：“您是为谁选的呢？您喜欢怎样的款式呢？还是您有想找的款式，我可以帮您查查看。”问题不宜过多、时间不宜过早，根据顾客找适合的最好。

顾客的年龄、性别、喜好，都是不同的，来我们这买珠宝的目的也是多种多样。这就意味着我们必须准备着非常多的应对策略。但是却“万变不离其宗”，最终的目的都是为了顾客着想。

但是我们的主要顾客是一些女士们，珠宝对女士们的吸引力古往今来都是这样的高，面对年轻的女士，我们因该多做考虑，根据客人的衣着、打扮，大概推测顾客喜欢怎么样的风格，再经过谈话慢慢地确定目标，引导其挑选的方向。

对于已经是太太们的女士，就比较复杂，但在有些方面也算简单。这些顾客多是有了一些购买的经验，所以在挑选的时候不用太过的费心解释。但是复杂就在于，这些顾客不一定是为自己挑选首饰，也许是给孩子的护身符款式的珠宝、也许是给家里老人的、还有可能是送给爱人的。对于这些，可要早早的摸清楚，别到时候带错了路，这种情况是最让顾客厌烦的情况之一。

总的来说，珠宝多种多样，顾客也多种多样，调和两者，就是我们的工作。一名好的销售能在顾客说出条件后就找到让顾客眼前一亮的产品。虽然这需要大量的经验积累和产品的储量丰富，但我相信我能一定能做到这样的销售，我的公司也有这样大的能力！在今后的工作中，一定会越来越好！

销售普法心得体会范文篇八

没有艰苦的训练和战术的指导，不会有每个球员出色的技术和脚法，一支球队也无法在球场上赢得胜利。同样，没有优秀的人员和团队协作精神，一个企业很难在激烈的市场竞争环境中创造辉煌。

谭老师再次强调：销售培训最终的目的只有一个，那就是带来销售业绩提升。只有达到了这个目的，销售培训才算是真正完成了效果，达成其培训的使命。而通常要达到这一目标，在真正的培训操作中是有相当的难度的。这也使得许多的培训组织者、培训老师、都只能望其项背，不敢触及。在衡量培训效果的时候，大部分组织者只能降低标准和要求，通过培训现场的反映和考试考核来衡量培训的成效，不敢通过业绩提升的幅度来衡量培训的成效。

这也直接导致很多的销售培训成了看似热闹非凡，实则华而不实，花了时间，花了精力，真正取得的效果，却似乎总是雾里看花。纵观终端导购培训界，尽是繁华一片，真正带来业绩提升者，少之又少。

“培训的内容在实际工作中用不上”、“培训后员工没有多大的转变”、“培训课程针对性不强，不能解决实际问题”、“培训后员工的业绩没有多少提升”……这是很多企业在销售人员培训中所头疼的问题。

讲师定位准确，课程也选择恰当，但激情高昂或嘻嘻哈哈的几天培训结束后，经常会有学员反映培训一场后，对于培训的知识只可意会而不知怎么用于实际操作，或者说是内容离咱们太远，近几年还用不上。为什么会出现这种情况呢？谭小芳认为，原因就在于授课内容欠缺实战性。

所谓实战，意思就是针对这个行业的具体可用的操作方法技巧，而不是泛之四海都可用的那种经验理论。但在培训过程当中，却不难发现有些培训讲师只是把其它通用行业的一些技巧方法死搬硬套的向大家讲授，虽然可以给本行业提供一些借鉴意义，但学员们应用起来却很费力。这就是培训的误区：讲师不了解一线的实际情况，因此就不能将经验理论与销售实际结合起来讲述，而欠缺了这种必要的结合，学员应用起来就很困难，也不实用。

可以说，销售员的培训是必不可少的，而培训的效果来自成员对培训内容的不断练习，从而变成自发的知识和技能。

谭小芳老师（预定销售培训课程，请联系13733187876）认为，销售员培训应该是内训为主，条件允许的情况下，可以考虑聘请一些专业的老师。培训应该是长期的，系统的。你不能指望招聘一个销售员就立即能用，即使资深的销售，也需要培训，只不过技巧方面的培训可以适当少些，但是公司理念，团队协作方面的培训必不可少。培训过程其实也是一个激励

过程。

对于新成员，首先需要对必要公司制度和理念进行简单的培训，记住是必要的制度而不是全部的制度，因为一个公司的制度是方方面面的，为了能使他尽快融入到团队，尽快的开始工作，和他工作最密切相关的制度最先培训，其它方面是在日常工作中逐步的系统培训。这里并不是说不需要其它的制度，但是销售的目标就是为了创造业绩，新成员把握了这个目标有关的制度，可以尽快的开展工作，也就是所谓的把时间花在刀刃上。必要的制度培训包括：作息规定、例会制度、销售制度、出差制度、价格策略等。这个培训只需要很短时间的的时间，如2小时左右即可完成。在2小时的培训结束要立即考核，如书面考核或口头考核等。

其次是产品的培训。这是根据每个公司不同产品特性来制定的培训。谭小芳老师认为，产品培训的关键在于以下几点：

产品的特性、产品的价格、产品的竞争优势、产品的`竞争劣势、同行业产品比较等。其中产品的竞争优势和劣势是产品培训的关键。产品的优势培训能让销售员提高信心，而产品的劣势培训，能表现出公司的开诚布公的态度。往往很多公司只培训产品的优势，而实际上所有产品在市场上都会面临竞争，而竞争中产品必然有其优势和劣势，即使公司避而不谈，销售员也一样能从竞争对手或者客户那里得到反馈。

培训的时候要注意的是不能走形式，在培训过程中要随时考核、随时提问，这样才能有效的保证培训质量。同时每个培训议题，有条件的和时间的的话，最好都能进行实战演练。如培训完产品特性后，要求每个销售员能独立的演说培训内容，而产品培训结束后，每个销售员都要能熟练、完整的表达出培训的全部内容，也可以模拟一个环境让成员进行培训的考核。

前段时间，有个服装业的经销商请谭小芳老师给他们的50多

员工做了次培训，培训结束后，这个经销商对笔者说：“谭老师，我前天刚从北京回来，在那也听了一个专家的讲课，你比他强多了！”我一问，那个专家是大名鼎鼎的营销界泰斗，营销水平绝对处于领导地位，与他相比，无论从资历还是年龄都无法相比，但为什么经销商会觉得我讲得更好呢？原因就在于客户请专家过来讲课时，没有看清楚这些听课的对象所处的发展阶段——向一群刚学会走路的人去培训飞行能得到他们的认同吗？然后是技巧的培训。这方面有很多方法可以借鉴，这里就不多说了。

最后，谭小芳老师提醒企业注意：记住，销售培训的目的是为了实战。如果只是为了培训而培训，还不如发些资料大家看看，根本没必要进行专门的培训。

销售普法心得体会范文篇九

□

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。

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。