# 销售心得体会集锦7篇(销售精英分享：实战心得，不容错过！)

作者：梦回唐风 更新时间：2024-03-06

*本文汇总了多位销售人员的心得体会，包括客户维护、谈判技巧、销售技巧等方面的经验分享。这些经验不仅对于从事销售工作的人员有着实际意义，也能为其他职业提供有益的启示。第1篇不知不觉，在xxx工作已经足月有余，在这一年里，工作量不大，要学的却不少*

本文汇总了多位销售人员的心得体会，包括客户维护、谈判技巧、销售技巧等方面的经验分享。这些经验不仅对于从事销售工作的人员有着实际意义，也能为其他职业提供有益的启示。

第1篇

不知不觉，在xxx工作已经足月有余，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的xxx拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在康城成长所需的养分。

20xx年房地产整体的销售较于前今年有很大的滑坡，做为一个房地产销售人员我明显感受到客流量的减小。如今的房地产会面临这种情况，主要原因是由于国家宏观调控政策所导致的一系列后果，例如：限制购房量的政策、上限制衡手段、人民币的升值等等。从中观和微观的角度，我们发现导致房地产这种现象的原因也有很多，前几年的房地产行业在所有人价值观里是一个可以投资，并且可以赚取暴力的不二选择，因此近几年进军房地产这个行业的趋之若鹜，已有竞争者和潜在竞争者给房地产带来机遇的同时，也带来很大的威胁和挑战。很多房地产企业内部的管理组织结构很少有新的变化或是改革，使复杂的软件系统得不到更高的升级，这在某一定程度上必定影响房地产的销售。

为了更好的应对国家的宏观调控，我对中国采取某些政策和采取政策的原因做了一个分析：20xx年中国出台了“国十条”“限购令”等严厉的调控政策，一方面起到压制商品房过快增长的作用，另一方面加大各类保障房的建设力度，让房地产价格由政策调控尽快回归到市场调控的健康发展轨道上来。国家实行这种情况主要是由于以下几个原因：1、全球经济复苏趋缓，经济低迷;2、通货膨胀的压力;3、金融风险的增加。

宏观调控虽然很大程度上影响了房地产的销售情况，但不得不说这对我们来说既是一个挑战，却也是一个机遇。国家的政策是暂时的，只要我们这个房地产能在这种政策下先稳定，然后发展，立于不败之地。这需要我们企业内部的微观环境决定，在这个特殊时期，公司很有必要做一些调整，主要在三个方面：1、在保证质量的同时缩减可以缩减的成本;2、提高售后服务质量;3、提高员工的积极性。

成本该怎么缩减?1、我们需要精简机构，省去一部分的管理费。2、和其他房地产合作，共同购买普遍的建筑材料，压低采购金额，节约成本，互利共赢。

提高售后服务是企业发展很重要的一环，在与客服签合同时权责明确。以“方便客户，服务客户“为宗旨，提供详细周到的售后：1、对员工进行培训：仪容仪表、态度、提高员工素质(人文素质、法律素养);2、及时解决本公司有责任解决的问题，而不是一拖再拖，甚至置之不理。

提高员工积极性，主要是针对销售房子的工作人员。把所有销售人员分为几个组，每个人的销售额不仅决定了自己的销售的收入，也决定了组内各个成员的报酬。

本公司今年上半年的销售额虽然不及往年，但在同类行业中销售额是骄人的。所以做为公司员工我坚信我们公司会攻破这次的难关，我愿意为公司的发展而奋斗，让我们一起乘着机遇腾飞。

第2篇

当领导让回顾这一年自己做销售的心得体会，我突然间觉得自己这一年过得很平淡，有其实那天听别的同时讲他们的心得体会，我觉得很惭愧，或许这也正是自己为什么没有别人做得好的原因之所在吧。

马上.没有更好的宣传公司，有好几个客户虽然记得我的名字，每次打电话都能知道我，可是总把我误认为是其它出版社。

1.没有真正找对人，很多时候直接找领导，总是一昧的跟领导联系，可最后发现真正负责的却是另一个人，上次听丁老师光盘他就说找对人比说对话更有作用，现在特别有体会，这也说明自己工作没有做到位，没有从其他方面进想了解。

2没有毅力，总是很不耐烦，被拒绝几次就没有信息再去拨通对方电话。

3.不喜欢分析客户，最近做到刘经理旁边我深有感触，每次他结束完通话她就在揣摩客户说那些话什么意思，那人是个什么样的人，他就通过其他客户了解那人爱好，是个什么性格的人。分析客户了解客户才能更好的接近客户，对客户进行销售。

总之，要做好营销以上那些不足是肯定得改掉的。我也会报以积极的态度去学习，做好自己的工作。

通过周六会议上的交谈，我个人认为做好营销必须具备以下：

马上.开场白要有吸引力让客户在第一时间里记住自己，进而介绍公司，多宣扬企业文化，企业精神。以前每次给客户发信息或者写信，结尾都是注西安\*\*，但现在每次结尾我都会写上陕西中智\*\*。让客户看得多了也就能够记祝

1.了解客户通过其它客户了解客户爱好、性情;或者通过网络搜索，了解客户成就;了解客户家庭情况等，这样交流之时显得更加亲近。

2.多提问少说多问能够更好的了解客户所需，但一定要会问问题。

3.做好笔记每次结束要及时记录有效信息，对其进行分析，以便下次能够很好的的进行沟通。

4.用心去关心客户，就像文艳所说，用心去对待客户，客户慢慢就会接纳你，多夸夸客户，然客户有种被认同感，这样可以更好的拉近距离。

当然，这只是我个人认为比较重要的，我也会认真践行。最近领导一直再说学、思、践。我们不但要学习还要去思考以达到将学到的东西更好的应用到实践上。

第3篇

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们按排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了做为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，xx的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在xx发展的奋斗目标，做好个人定位，在x总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是x总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是x总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间x总给我们谈公司的创业经厉及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在x总离开时，我们体人员为x总演唱xx，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了x总的认可。

最后四天我们学习了汽车知识。我是做汽车销售的，在这次培训中，汽车知识的培训是非常丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一销售人员掌握好知识是多么的重要，只有掌握了汽车知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自己做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的xx四有人而奋斗，

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

第4篇

对于酒店等服务行业来讲，酒店销售的前提是服务质量，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础。而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象。我觉得员工的一举一动都代表了酒店，员工的形象就是酒店的形象。”“客人永远不会错，错的只会是我们。”“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。

酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在酒店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到酒店都会对酒店和酒店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向酒店人寻求帮助。因此，我们可以说，酒店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。

宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。在酒店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使酒店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

新到一处，客人落脚酒店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。酒店人对此都应非常熟悉，酒店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个单独的住宿环境而来。

因此酒店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，酒店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

互联网给酒店销售带来了什么？它是一个很好的信息平台。在信息量丰富、实时沟通、市场呈加速度变化的资讯时代，酒店再也不能以昨天的方式来思考或解决今天的问题，不能以过去传统的手法来操作今天的事业。互联网加快了人与人之间的沟通与了解，信息变得空前重要，谁先一步掌握信息，谁就领先于市场。酒店通过互联网宣传企业形象，比以往的宣传方式更快捷、更清晰、更全面、更互动，使无形服务有形化。

酒店可以利用多媒体技术，把酒店整体的设施设备、内部环境装饰、各种特色服务等在互联网上动态地表现出来。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店可以更细致、更周到地在第一时间反馈客人所需要的信息，双方达成互动。但酒店在宣传的同时，要做到“诚实”。酒店在网上的图片、宣传资料也要与客人在酒店亲眼看到的一致，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价保持一致，让客人对酒店产生信任感。

它为酒店增加了一种富有竞争力的销售手段。酒店的网站，是酒店在互联网上的一个窗口，类似于传统名片的作用，但又是一个比传统的杂志、电视、报纸和其它广告形式更有成本效益的广告方式。酒店集团的网站，可以让客人在网站上看到集团不同地区各个酒店的情况，了解每个酒店的客房及价格信息，进行网上预订，为集团提供的“一站式服务”而感到满意，集团各酒店更是可以达到网上资源共享。

互联网销售对单体酒店的帮助更大。在没有互联网之前，连锁酒店有分布在全球各地的销售网络，有其独立的订房系统，在客源上有一定范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店可以通过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在面对市场变化时表现得更灵活，能根据市场的变化快速调整应对策略。相对连锁酒店虽然有整体的销售模式和策略，能形成轰动效应，但它不可能适合所有的市场，往往容易患“水土不服综合症”。

它让酒店看到很多新的机会。互联网的到来，给酒店带来了很多便利。它效率更高、成本更低、信息更准确、沟通变得更互动。互联网有利于酒店拓展潜在客户市场，使全球销售成为可能。互联网打破了时间和空间的限制，覆盖了整个世界。酒店通过互联网可以将自己的信息迅速传送到世界各地。世界各地的客户也可以通过网上浏览，马上获得酒店的所有信息，甚至立即完成网上购买。互联网销售扩大了酒店的市场范围，大大提高了酒店的销售能力。

第5篇

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻;毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着某月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在某月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年某月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们

第6篇

珠宝不能食用或佩戴。这是一种精神享受。因此，对于珠宝销售来说，必须走文化消费之路。正是因为以前产品之间的同质化，每个人都在同一个泥潭中挣扎。此时，我们不妨从产品开始。每件珠宝都有自己的形状、材料和工艺。我们需要重新挖掘这个产品，创造它自己的气质和性格。当它有别于其他产品时，销售就准备好了。接下来，我们将对挖掘出来的珠宝特征进行包装，赋予他灵魂，让他焕然一新。这是我们经常提到的概念定位。概念导向是对产品的形象化、生动化描述，是突出产品个性、吸引消费者注意力的必要手段和途径。这个概念给珠宝披上了一层文化外衣，这样我们的珠宝销售文化之旅就可以开始了。在营销传播过程中，珠宝产品像人一样，有着特定的个性特征。因此，在产品概念包装完成之后，营销传播活动开始之前，有必要确定产品的主要传播路线，即定义产品的个性特征这使得消费者很容易识别产品，也防止了其他企业复制它们。例如，如果你以3999元的低价出售，如果只有一个价格是一个宣传特征，即使你的质量好，你也不会出众，因为你和其他产品没有太大的不同。在用营销方法进行轰炸之后，最重要的是让珠宝销售终端做好准备，用行为、行动和言语影响顾客，留住顾客，以完成购买行为，这是最终目标。珠宝销售前台员工的销售技巧

4.要成为一名优秀的销售人员，你应该涉猎各种领域，扩展你的知识。

8.建立客户档案，详细记录客户的兴趣、爱好、联系方式、家庭情况、生日、孩子的上学情况、兴趣、孩子的生日、父母的生日;

10.定期发送短信、问候、推广珠宝知识和介绍新产品;

第7篇

转眼间，20xx年就过去，到xx公司实习的时间也将近5个月了，回想起在xx工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的工作给我最大的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的事情，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户嫌麻烦，我们更麻烦呢。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com