# 手机销售心得体会5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-08-17

*今年上半年手机销量重回7年前，具体什么情况，大家一起来看看吧~下面是职场范文网小编为大家整理的手机销售心得体会5篇，仅供大家的参阅。手机销量重回7年前
根据“2023年上半年手机市场实情公布” 的数据显示，中国市场手机销量约为1.34亿台，*

今年上半年手机销量重回7年前，具体什么情况，大家一起来看看吧~下面是职场范文网小编为大家整理的手机销售心得体会5篇，仅供大家的参阅。

手机销量重回7年前

根据“2023年上半年手机市场实情公布” 的数据显示，中国市场手机销量约为1.34亿台，暴跌16.9%。这个数据也是2015年至今为止，最差的销售数据。

而2017年的顶点销售数据为4.7亿台，根据这个数据来看5年时间预计跌掉了2亿台的销量。

那手机销量为什么会呈现急剧下跌的局势呢？

冲击高端和经济下行背道而驰、性能过剩四年前的配置还能满足大部分消费者、手机更新换代太快 保值率太差买新机=做韭菜、换机金钱成本和时间成本都太高了

消费者伤不起。对你而言，是什么让你不想换手机呢？

手机销售心得体会1

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本记学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、单位概况

(一)实习单位

怀着憧憬的希望我迈向了OPPO手机高淳分公司公司，该公司位于我们淳溪镇宝塔路34号，地理位置优越具有得天独厚的自然地理条件该公司于08年7月份来我县设立了卖点，里边设立了财会部、销售部、等，里边有二三十位业务员是专门负责销售，该公司占地约200多平方米。

(二)企业概况

OPPO公司是广东一家致力于研发数码电子产品的公司，致力于全球战略的oppo品牌，迄今已在全球一百多个国家进行了注册，oppo品牌旗下各类产品已在中国、美国、俄罗斯、西欧、韩国、东南亚市场取得了骄人的成绩。

。致力于打造国际化的品牌形象，主要产品为智能手机。OPPO公司凭借雄厚的研发实力，在产品造型设计上力求时尚精美，在功能上力求音质的完美和功能的多样化，OPPO的目标是成为首屈一指的全球数码品牌。

三、实习内容

实习的内容主要是销售oppo手机，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务

四、实习过程

十一月份，我经朋友的介绍，来到oppo公司做兼职。在这两个多月的实习期所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

实习实践刚开始，oppo业务员就给我分配了一个任务：临促就是临时的促销员，工作内容就是负责在外面发传单推销我们的手机产品。说难也不算是太难，说易又不容易。也许是因为从学校到社会的大环境的转变，使我们觉得身边接触的人完全换了角色，所以相处之道自然而然就有所不同。学校里同学间的和谐融洽与社会上商业人士之间的商业关系形成了大大反差。在这样的转变中，我们可能会彷徨，迷茫，或者长时间不能适应新环境。也许我们会看不惯企业之间残酷的竞争,尔虞我诈，甚至于无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候都在觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。因此，想到自己被遗弃，我们本身就以颓废的工作态度对待每一件事情。但我明白万地高楼平地起的道理，我不允许自己这样。

在实践的这段时间里，我忙着推销oppo手机，帮搭宣传手机做活动的帐篷，做宣传海报，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，要很自觉的做一些你工作以外但却是你力所能及的事情，例如店里清扫，在学校里老师会分配好，你才会去做。在工作中，你就要自觉的去做，真正融入公司，这样也会得到别人的肯定和好印象。做的每一件事都要尽力做到最好，效率也要很高，所有的雇主都一样，他们更喜欢用同样时间却做更多事情的人，所以工作效率高，会得到别人很高的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为了取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。当然，无论是在学习还是工作中都存在着竞争，我们一定要再竞争中不断学习别人先进的地方，还要不断学习别人怎样做人，办事，综合起来，使自己提高。记得老师曾经说过其实大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。而走进社会，接触各式各样的人，客户、同事、上司等等，关系复杂，但总是要硬着头皮去面对。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”这是我实践中最大的感受。有了认识，就要努力去贴合自己标准，这是我一直以来一直警戒自己的。因为知道自己学校里的知识远远不够社会的标准，所以我很努力的克服一切。就这样，我慢慢的克服了很多心里障碍，起初业务生疏的我，在最后也能很流利的介绍产品的功能，特点，性价比等，也得到了店长及同事的认可。

手机销售心得体会2

这段时间的工作让我感触是非常大的，作为一名手机销售我对自己的工作能力是持着一个好的态度我，我能够清楚的意识到自己有哪些不足，这也是我对自己各个方面最直观的一个证明，做销售让我感觉非常的轻松，也非常的有动力，有些方面是我应该主动一点去做好的，在这些细节上面我应该主动督促自己，不管是做什么事情都应该给自己充分时间跟空间，现在包括未来这些都是我应该主动去做好的，我的行为也是对自己各个方面能力的一个证明，我的感激在工作当中领导的提点，周围的同事也让我感觉非常的有动力，我清楚的知道这些都是我需要努力的方向，这段时间以来我也有一些心得。

通过这段时间以来的一些工作能够让我看出来自己身上的缺点，这对我而言是非常有帮助的，我也是能够看到在一些事情上面我应该朝着什么方向发展，我也能够意识到这些都是我应该去做好的，做手机销售这份工作让我感觉非常的轻松，我再也不会再出现这样的情况理了，这对我而言是有着非常大帮助，有些事情应该要去让自己一点点去成长起来，我认为有些事情是可以一点点去做好的，我也是慢慢的看到自己的进步，这对我而言是非常有意义的事情，工作当中自己做的也不是非常的好，我真的是不知道我应该去做好的哪些事情，我真的是考虑了很多，我不希望这样持续下去。

过去一段时间以来给我最大的感触就是自己进步了很多，想要去卖出产品不是一件容易的事情，我也一直都在思考我要怎么去努力，这对我而言非常的重要想，在学习当中我一定也会继续努力的，作为一名销售我需要去的认真的落实好工作当中的一点一滴，有些事情是非常开心的，每次卖出一步手机的时候内心就是很开心，也是非常的有成就感，这种感觉真的是非常的好，让我能够清晰的体会到这一点，不管是在现在还是在未来我认为这些都不是什么问题，我也是希望那个通过这样的方式去做好自己的本职工作，销售工作也是让我感觉非常的满足，在这样的工作环境下面我真的是思考了很多，我不会再这样消耗自己的时间了，这是作为一名手机销售应该努力的方向。

我现在对自己各个方面的能力也是认可的，我想要让自己处在一个好的工作环境下面，对自己要有足够的耐心，要让自己根据自己的实际情况做出判断，我以后会更加努力的。

手机销售心得体会3

为期x个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这两个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这两个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、OPPO等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次实习中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

手机销售心得体会4

手机销售是一个很值得去尝试的工作，就先抛开手机吧，我觉得一名销售心理承受能力，是很重要，一年的工作中我自己深刻的体会到了，记得我自己刚刚从事手机销售的时候偶我是很有信心的，我这样的信心是我觉得自己能够做这个工作，为什么，我平时是很开朗，活跃吧，在在外人严重我也是一个很活跃的形象，我就认为自己能够做好这个工作，总是有一种盲目的自信，这样也让我自己打了自己一巴掌，我觉得我能够做好，但是其实到了工作中我就验证了自己，做了没几天我觉得自己就受到了打击，就是被拒绝，这样的感受很不好。

被拒绝是一名手机销售最常见的，虽然现在在我看来也没什么，这不是一件值得让我难堪的事情，因为自己现在已经完全的适应了下来，但是对于当时的我来说是不能够接受的，我总是觉得自己在这种环境下能够快速的去适应，但是我还是错了，我没有快速得去适应环境，去适应工作，这是需要一个过程的，这个过程是不能够急的，一年来我在工作中明白了这一点，我觉得自己不能够急，所以我觉得作为一名销售首先是不能够盲目的自信，这是需要一个过程，就像我自己的经历，这是一个很鲜明的例子，所以作为一名手机销售最重要的就是能够有这种心理承受能力，在工作中不能够急。

再一个就是抗压能力，一年来我是深刻的体会到了这个，抗压是每一名销售应具备的能力，在业绩的压力下，在生活的压力下，不得不很努力，可能有时候不一定努力了就会有自己想要的结果，但是我们需要有这样一个意识，一名手机销售也是要具备抗压能力，具备了这样的能力我相信在工作中还是能够短时间适应下来的。

作为一名手机销售，我觉得还是摆好心态吧，带着好心态去面对工作。

手机销售心得体会5

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。

心态决定行动

空格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

空格绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利(益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要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。

要学会询问

空格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。

“第三者”是阻力也是助力

空格销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“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。

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