
销售心得体会 1

自从 5 月份以来，我们__店通过各种管理会议要求各管理人员都针对性的把工作重点转移到了我们的推销工作上。通过这段时间证明，我们为此付出的努力是值得的，实践证明这种会议要求也是很有有效的。因为我们店在 5 月分不仅在店创新 ' 营业额上有了新的突破，我们各管理人员的推销意识也漫漫的积累了内功，现在给客人推销菜肴也不像以前那样的顺从与盲目了。在这么短的时间内我们能够取得这样的骄人业绩，完全离不开我们各管理人员经常性的召开管理会议，经常性针对性的去讨论该如何去作好推销工作，并且各个管理人员都相对性的提出了自己的认知与改进方案，当然了，这里面也是离不开各个团队成员的配合与支持，离不开公司领导明确的方针指示。借此机会，与大家分享一下我这段时间的销售体会。

一、要想做好销售必须得了解一个非常关键的问题就是

那就是我卖的产品特色是什么，亮点在哪里？该如何通过自己对产品的介绍来吸引消费者？比如我在点单的时候给客人推销文昌鸡，有很多客人都会反映说我们的文昌鸡价格贵，个体小，不划算。这时，我对客人介绍说：" 这文昌鸡是海南最负盛名的传统名菜。号称四大名菜之首，也是我们店的特色之一，它好吃

的特点是肉质滑嫩，皮薄骨酥，香味甚浓，肥而不腻。客人一听这话往往都会接受。

二、卖给谁，针对的了解是哪一类的消费群体，哪一类目标顾客。目标群不同的消费群体，他的消费需求是不一样的

1、遇到多数中老年消费群体我会试探一下对方对价格的认可程度，先介绍我们一个高价格的菜肴给他，假如他在对价格了解的情况下表现出了认可，那么接下来我会给他介绍相对比较中档（28-46）或高档（56以上）的价格给他（搭配合理）；

如对方第一时间表现出不认可，我会相对性的介绍给对方比较中档（28-46）或低档（28以下）的菜肴。因为这类型的消费目标大多数强调的是物美价廉，也就是注重菜肴的实惠。

2、年轻的消费群体是爱面子，显摆大方的特征，是最能接受我们给他介绍的菜肴目标。因此遇到这种情况，我都会尽量把价格相对比高档的菜肴介绍给对方，待点完菜拿单上去时，主动询问男顾客是否需要来些白酒，啤酒或者饮料（三择一推销技巧）；询问女顾客是否需要来些果汁或者饮料（二择一推销技巧）。注：先问男士后问女士。

三、推销要素就是要勤快

这就是我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。或者看到熟客，有点面熟的，冒似来过餐

厅的要主动上去打招呼，问候，关心对方一下。最近工作很忙吗？好象都好几天时间每来我们店了。当然上去跟客人搭讪是为了我们后面能够更好的向客人推销菜肴，提高我们的营业额，另一方面能够给客人亲切感，建立与顾客做朋友的基础，因为有了这种关系顾客才会经常光顾餐厅。

四、要脸皮够厚

在点单过程中，遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所推销的菜肴，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。

1、每天早上我在卖早点的时候，客人一过来点单，我首先会先向客人介绍我们比较贵的早点，因为贵的产品成本高，利润相对也高，多数人都比较爱好（注：不能先介绍面粉米粉制作之类的，因为包类都比较干，吃多了有腻感或者先点了以后，客人往往都会看看那包有多大，量多少，掂量是否够吃的问题）

2、另外就是新产品要留到客人点单完后再介绍，因为这时你跟客人讲：这是我们刚出的新产品您有兴趣尝一下吗？客人一听往往会抱有想尝试的心态说，那就来一份吧！当遇到点单不多的客人在他点单完后就告诉他说：'您好！那边还有甜品，您可以去那边看看。这里的作用是作好我们的连环销售 3' 当一些客人犹豫

不决的时候主动把产品拿到客人的托盘里，询问要不来这个试试，多数客人会接受。遇到有些客人自己说，这应该够吃了吧这话，我们要及时的把话茬接下来，可以开玩笑的跟客人讲，一会要吃不完的您可以叫我过去帮你吃。客人的反映往往都好随声附和说：'好啊！或者笑笑，然后接着点其他的。（注：不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧）

五、创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”

客人往往都会在我们给他介绍菜肴时指出我们菜肴的缺点，当我们遇到这种情况是要脑筋灵活运用，把客人所指出的缺点转换成优点。

1、有些客人在点松涛煎鱼嘴的时候往往都会说，你们那个鱼嘴怎么煎得黑黑的，一看应该就是属于不好吃的类型，听完后，我告诉客人，那是因为想把鱼嘴都煎的很入味，所以鱼嘴的表面会呈现黑色，但丝毫没有焦味，所以您尽管放心。

2、例如前面提到的：有很多客人都会反映说我们的文昌鸡价格贵，个体小，不划算。这时，我对客人介绍说：“（内地人）这文昌鸡是海南最负盛名的传统名菜。号称四大名菜之首，也是我们店的特色之一，它好吃的特点是其肉质滑嫩，皮薄骨酥，香味甚浓，肥而不腻。客人一听这话往往都会接受。

3、来到餐厅吃饭的顾客都经常询问我能不能给他们优惠一下

价格。刚开始我并不是很在意的去考虑其他问题，然后总是笑笑的回答客人说：很抱歉我没这个权利。请您谅解一下。后来我有一次不经意的去告诉客人说您可以免费办一张会员卡，任何消费都是 8.5 折，没想到客人给我回了句，你们这里有办会员的吗？从那次以后，我知道了该怎么去杜绝客人老向我提出的这个问题。所以我在给客人点菜时遇到客人反映价格贵了，我也多了这方面的实在优惠回复客人，您免费办张会员卡，价格折扣下来您就会觉得价格是比较划算的了。所以这样

（一）是提高了我们的新会员办理，让顾客知道我们会员的优惠是如此的好；

（二）是减少我们不必要浪费的时间；

（三）是开发了我们的新顾客，逐步发展为老会员；

（四）是提高了我们的营业额收入与人气。通过这些可以看出我们若想做好对顾客的销售工作，只有在了解顾客的需求以后，才可以调整我们的产品推销，让客人这些潜在的需求得到进一步的满足。

当他们的需求得到满足以后，他们的满意度就会提高。顾客的满意度越高，他们对企业的信任度也就越高，回头率也就越高，在正常的经营过程当中，销售人员、服务人员和顾客之间，建立一个良好的客户关系，就显得更加重要。通过良好顾客关系的建

立，不但让客人知道了我们，更重要的是让客人对我们产生信任。顾客为什么购买我们的产品，是买点而不是卖点的问题。我们过去一直强调我们的卖点，实际上我们现在要关注顾客的买点在哪里。顾客的买点实际上也就是我们的销售技巧关键点

销售心得体会 2

我行全员营销培训课程告一段落了，然而此次培训学习我所收获的远远超出我所预期的。通过这次培训学习，对于全员营销的概念，我有了全新的认识，老师生动活泼的讲授给了我耳目一新的感官享受，也让我突破传统思维的藩篱，阐发了许多前所未有的新思维。营销不仅是一门技巧，更是一门艺术，学习全员营销理论对我的工作有极大的指导意义。下面就此次培训谈谈自己的心得体会：

一、营销观念的树立

庄子曾说过，“吾生也有涯，而知也无涯，以有涯学无涯，殆已。”通过这次培训学习，我更加深感学习理论知识的必要性。课程上学习的营销理论是前人无数的成功和失败的经验的总结。更何况作为新任客户经理才一年的我，对营销基本理论的把握与运用上显得相当拙劣。在我行金融产品和服务的营销过程中，仅仅局限于自己盲目摸索而积累起来的一点经验，要想营销工作有所创新突破，是根本不可能的。面对金融市场一日千里的变迁，

我行发展模式的相对单调，创新策略的捉襟见肘，最终只会导致自己甚至整个银行倒在市场发展的马蹄下。只有树立起主动营销的理论体系，才能在竞争日益激烈的金融市场中生存下去。

二、营销技巧的掌握

掌握营销技巧，拓宽营销思路。本次培训主要安排了三个方面的内容：第一方面是柜员柜面的营销，主要讲解了柜面工作人员如何在客户办理业务时简短营销本行的金融产品和服务；第二方面是大堂经理的专业服务流程，大堂经理是网点现场的灵魂人物，对大堂经理的工作职责与技能、大堂经理如何引导分流、如何快速识别客户等作了示范；第三方面是客户经理的主动营销，客户经理作为战斗‘一线’队员，需要掌握更多的营销技巧，包括如何了解你的客户，了解客户的家庭、职业、学历等情况、如何应对客户的拒绝、如何及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的完成等等。

三、营销工作的执行

现代营销管理理论认为：“营销管理重在过程，控制了过程就控制了结果。结果只能由过程产生，什么样的过程产生什么样的结果”。营销工作应重在执行的过程，贵在执行营销中坚持“过程导向”，就是说在银行金融产品和服务的营销一定要落实在平时的工作乃至生活中，不能只是“纸上谈兵”。在营销管理工作

中，不能有安排没有检查，有布置没有落实，而要以“高质量、高效率”的责任感落实管理措施，推动企业发展。

短暂的`培训，无限的学习。只有不断运用到实践中去，才能将培训得到的知识得以接地气。在今后的工作中，把这次培训的思维方法融会贯通到现实去，不断调整工作方法、思维方式和服务理念，在实践中磨练自身，不断提高自己的营销管理水平！

动物世界里面有着各种各样的动物，每一种动物都有它的特性，而有一种动物始终吸引着我。它不是凭借体形庞大，也不是凭借力大无穷，更不是凭借狡黠伪装来生存，它有着独特的特性，它有三大特性：一是敏锐的嗅觉；二是有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神；三是有出色的团队作战能力————它就是狼。狼没有体形的优势也没有力量的优势，比起狐狸、变色龙这些动物它也没有那么擅长狡黠伪装。但它的三大特性已经足以令其笑傲整个动物世界。

三年前，我曾经有机会在广州的一个大型的营销培训活动中听到中国著名营销学专家卞维林的演讲，他的演讲主题就是《狼型营销》。他的演讲非常精彩，一堂演讲下来我深深感到获益良多，至今我仍铭记在心。他演讲的核心就是要求我们要像狼一样做营销。其实自然界有很多种动物，为什么卞老师就唯独以狼作为其学说的形象代表呢？

卞老师认为，狼族的智慧值得我们每个人，特别是做营销的人去学习。

首先，敏锐的嗅觉是基础。狼对于血腥味有着天生的敏感，就算在很远的地方有动物受伤流血了，它也会很快根据这细微的气味找到猎物。营销人员作为全公司业绩的创造者，当然也必须要像狼一样，用自己的职业敏感嗅到我们的客户到底在哪里。狼与其它动物的区别就是它能更准确、更迅速地感觉到它的猎物在哪里。当知道客户的所在后，下一步就是如何转化为销售了？狼的敏锐遇到猎物的时候同样会显现出来，它会用它过人的观察力发现猎物的弱点在哪里，然后想尽办法去进攻。当猎物有好几只的时候，它还会去观察哪只才是关键的，一旦发现，它会集中力量攻击这个关键点。细想一下，这样与我们日常做营销是不是很像呀？我们同样要用狼一样的敏锐去寻找我们的客户，同样要用狼一样的敏锐去分析客户并了解他们的需求所在，同样要用狼一样的敏锐去发现客户真正能在我们业务范围内做决策的关键人，一旦弄清楚，我们就需要集中资源去做他的工作。

第二，不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是狼的灵魂所在。狼是一种有很强个性的动物，它遇到困难或猎物相当难对付时，它能展现出来一种志在必得、视死如归和不达目的绝不罢休的狠劲。这个特点我觉得就是我们作为营销人员最重要的一种素质，因为

我们在面对客户的时候，无数困难与阻挠在不断缠绕着我们，没有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是不可能支撑着我们挑战这一切的。没有这种精神，我们很容易就会退缩、逃避甚至放弃。狼所处的大自然到处都充满了危机与不测，为了生存它们必须要练成一种比其它动物都要狠的性格，为了获得猎物无惧任何困难与危险，不达目的绝不罢休，因为退缩、逃避或者放弃意味的不单是没有获得某一个猎物，更有可能意味着失去它的生存机会。我们营销人员在残酷的商战环境中何尝不是充满了竞争与压力，如果选择退缩、逃避甚至放弃，我们一定会面临被淘汰的命运，只要我们选择像狼一样的不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，那么我们就会有赢的机会。所以，为了生存我们也必须要练成一种比其他职业更加坚强、更加拼的性格，无惧任何阻挠与困难，尽自己最大能力把客户争取过来，这才是具有狼性的营销人员。

第三，出色的团队作战能力是令狼发挥最强战斗力的关键。狼最具特色的个性就是它的群体精神了，它们每次出击都不会是一匹狼的，通常都是一群出动的，我们称为狼群。狼群不会贸然进攻，一旦出击时，每一匹会分工合作，发挥每一匹的优势和最大的能力，所以狼群经常可以捕获体形比它们大的猎物。倘若有一匹受伤了它们也不会抛弃同伴，它们反而会召唤更多的同伴来救援的，这就是为什么狼在自然界没有体形也没有力量的优势却

比其他动物更能生存在这个世界上。在我们实际工作中，我们和狼一样，也不能单独一个人在工作，无论你的能力有多强，你也需要你的同伴的帮助，营销是一个团队在共同运作的。所以，我们如果要在商场上也能像狼一样生存，就要懂得运用团队的力量，一个人的力量毕竟是有限的，而且在现代化生产大分工时代，每个人都有自己的不同的岗位，要把一件事做好通常是需要几个人甚至几个部门联合一起操作的。因此团队的作战能力就直接关系到业务成功与否，在团队中我们与其他同事要像狼群一样分工合作，发挥每个人的长处，形成最佳的向心力为实现团队的目标一同努力，当有同事因为某些原因暂时发挥得不理想时，我们不应看不起他或者抛弃他，应该努力去帮助他支持他，令他也能团队尽自己的一份力量。这样的团队才是最有战斗力的团队，才是经得起风浪的团队，才是最有狼群特性的团队。

综上所述，“狼型营销”主题就是——营销人员要令自己具有狼性，有敏锐的嗅觉、不屈不挠和奋不顾身的进攻精神，还有有出色的团队作战能力。一群“狼性”十足的营销人员组成的营销团队会得到公司赞赏、让竞争对手惧怕、使客户满意的，是一个与众不同的“狼群”。

销售心得体会 3

经过两天的培训，我学到了关于贵金属、翡翠、玉、宝石、钻

石等高档商品的认识，和与客人交谈的小部分技巧和注意事项，还有公司的规章制度，还有就是销售的紧接环节——开单；的基本知识，不过最重要的还是礼仪，因为当一个人没有礼仪，面部没有笑容的话，是很难留住客人的。详细心得如下：

一、礼仪

一天早上，开声是很重要的，因为欢迎客人和唱歌一样，如果没有通过开声，练音的话，到了有客人来时，可能会口被卡住一样，不能自然发音。要领是在说你好的同时要弯腰，但眼不能一边低头一边弯，这样会很恐怖；然后到欢迎光临兴华金珠宝时，视口说话速度来调节手臂摆角速度，眼目视手部，不要紧张；然后在移动到柜台与客人交谈前步伐要爽快，给人有专业感。开早会前领导问好答“好，很好”；顾客离开事，不管他有没有买东西，都要说“多谢晒，慢慢行”但是不可以做摆手姿势，不然会有送客的感觉，有损形象；还有就是欢迎客人事，双手要盖住裤头上一片腹部位置。

二、营业时的安全

由于售卖的商品是贵重物品，而且体积细小，但价格贵，容易被骗子或盗贼看上，所以一个工作人员只能尽量面对一个客人，而且工作人员最多只能拿两件商品出柜台做展示，拿项链做展示时还要用手指沟着托盘一边的小部分位置，一个可以固定位置，

二来可以防止安全事件发生，还可以叫同事过来帮手和客人配戴；拿玉镯（zhuo）时也需要用食指钩住镯一边，然后才能帮客人带上；力所能及的为客人戴上介指，而且要非常准的看出客人手指的直径，尽量在三次试带下就准确为客人算中合适的介指。若有客人是一群来的话，分散工作人员做一对一营业时，店里面应该有一个人不受理客人的选货要求，尽量看好店内各个位置，以防有盗窃事件发生。

三、岗前的知识培训，产品知识的教道

在这步认识了黄金，和金（或 k 金）、铂、银、珍珠、翡翠、玉石、钻石、宝石；其产品有黄金制产品，例如足金介指，项链，手镯，耳环，还有黄金摆件（经过提问，得知是一个全足金的摆设物，而里面是没有其他金属或基础托架、摸，但由于制造有一定难度，所以要手加工费）按质量和每天金价来计算总价；k 金，例如 18k，原来 k 的单位是 $k=4.166\%$ ，为何 24k 是千足金（理论值），其答案是 $18k=18 \times 4.166\%=74.998$ （含金量约为 75%），按公式推到 $24k=24 \times 4.166\%=99.984\%$ （99.9%为千足金）；但有客人会问，18k 金和 18k 白金有什么区别啊，有人会人为 18k 白金里面所谓的金是“铂”金，其实是连一点铂都没有，而且在黄金的基础上添加其他金属来加强硬度的同时，控制加入各项金属之间的'量比，从而有可能地将 18k 金的颜色得到改变。铂，这个贵

金属由于存在地球上比较少，所以珍贵，被欧洲，尤其是英国人所喜爱，由于铂金贵，而且硬度是黄金的两倍，所以是不会制造低于 99%以下含铂合金都可以够硬度镶嵌钻石；在中国，年轻一多人，尤其是有钱的而又准备结婚的新人，都会选择铂来做戒指，高贵中带来点年轻的感觉。银，众所周知，银价格低于黄金，卖前已经定价格，不用按当天银价计算，但银有很多中医测量功效，受年纪大一点的群众喜爱。

珍珠分淡水珠和咸水珠，用放大镜看会带有点纹路（如果没有的话，肯定是假货），不过珍珠有大小和圆弧度之分，例如搞一条个个珍珠都一样大的项链，估计需要找人多个场，收集 n 个珍珠，才能收集到一条看上去每珍珠大小一致的珍珠项链，价格自然贵。翡翠玉石，翡翠或玉石不同与金或铂，雕刻好之后就不能改变其形状，正所谓“千金而得，好玉难求”，一个纹路好的玉是非常难得，而且极有观赏价格，或者从中得到很多奥妙，引起人的联想（想毕加索的抽象画一样）。钻石，钻石分 5 种暇级，就是在钻石中微粒量，微粒多会程白色，而一颗钻石一定会有 57 个面，或者底部尖头加一个 58 个，这样才能算上是一颗钻石，由于要铣这么多面，所以钻石贵在加工费。

四、开单

在开单这个环节，很多知识都是跟会计挂钩，字要写得清晰，

数字要整齐，尽量贴底部，不留修改的位置，且计算都不难（比起以前的大学成本会计实操要容易得多），所以很能掌握，待上岗后能灵活运用。在现场工作时开单前要先收回商品。写好单的要点是：认真看清产品的标牌上信息，先想后写，写字工整，数目清晰，不要慌张，但也不要写错，以免令顾客等得不耐烦。

实习已结束了。对于珠宝销售这个曾经陌生、曾经憧憬的新工作有了一点新的认识。我会在接下来的工作中努力做好一个珠宝销售员的工作，不断进取。

销售心得体会 4

三个月来，在同事的帮助下，我在销售方面学到了很多。前期工作总结如下：

我还记得，直到同事打了很多电话，我才敢打第一个电话。当时我的手都在抖，心里还在祈祷没有人接电话。然而，我没想到。我拿起那边的电话，有一阵子不知道自己要说什么：刚开始想到的词都消失了，后来我把所有的词都记在笔记本上，慢慢习惯了。现在想来，真是太傻了。

电话营销也可能是所有销售中最困难和最具挑战性的；拒绝别人总是伤害我的自尊。但你必须跨过这道门槛。说实话，我认为自己是一个“被迫”上梁山的英雄。每天打很多电话让自己被拒绝，学会承受。刚开始，只是在包括第一部在内的大师同志们

的帮助和熏陶下，我才慢慢适应。其他人可以做到。为什么我不能？

在追求成功的过程中，我们难免会遇到各种困难、波折、打击和失望。也许这个世界上的人会很少，一生都会有一段美好的旅程，但大多数人，包括很多成功人士，都曾经或正在遭受失败。除了对一开始设定的目标要有坚定的信心外，还必须时不时地回头看看自己一路上的脚印是否偏离了轨道，走了更多的弯路。如果误入歧途，要迅速回来，迅速改正，并不时总结回顾，确保方向始终正确。俗话说：“一个人在原地踏步而不追求进步”！

这个时候回头看，我在工作中还是有很多缺点和不足，尤其是最明显的一点就是马虎。传真的时候好几次忘了标题，甚至去开会的时候忘了鞋子。最后，我借遍了整个天空。这类问题的细节在生活中经常发生；打电话的时候还是不能独立面对问题。当客户遇到问题时，容易慌，无法冷静地稳住自己的位置，于是直接把电话塞给师傅或其他同事。在这方面，他们做得非常糟糕，包括打电话回来，不打算给自己打电话。现在刚来不到一个月的新人可以自己面对这些问题。我还不够成功。以后一定要努力改掉这个习惯，不能一直依赖别人。

还有一点就是平时分不清工作和生活。有时候工作中的烦恼会把你带入生活，生活中不开心的情绪有时候会导致一天的心情。

当然，这绝对不是好事，因为如果你一天都没有好心情，你可以直接决定是否可以有收据来偿还你的工作效率！所以，平时在工作和生活中，我们要坚信，当抑郁症患者找到抑郁症患者时，他们会更加抑郁。一定要找一个比自己更成功，比自己更幸福的人。他的快乐会传染，他会找到力量和信心。

销售心得体会 5

5 月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在__年 5 月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在__年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅

台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对__制药的忠诚来完成的。__离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了

一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，做为一名对__公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的`回报！“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在

省二院纯销超过 800 盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟（我为工作拜认的干妈）等人销量的同时，又挖掘了一名__胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5 月份他销售了 300 多盒，六月可以超过 400 盒。

而六月份省二院可以突破 1000 盒。和平医院也由四月份的 50 盒上升至五月份的 300 多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是__和__（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售__250 盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售____年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广__胶囊等__公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

销售心得体会 6

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/318024007141006130>