

# 销售工作心得体会感悟（32 篇）

销售工作心得体会感悟（精选 32 篇）

销售工作心得体会感悟 篇 1

## 一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

## 二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些就是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

## 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

## 销售工作心得体会感悟 篇2

年终公司的员工都要写年度工作总结。但是我们要明白年度工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行 SWOT 分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品,拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况,拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系,从到岸价到建议零售价,包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因,还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划,致力于扩大品牌影响力,提升品牌知名度、美誉度、忠诚度,需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后,就是营销费用预算,分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此,整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施,还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

### 销售工作心得体会感悟 篇3

如何成为一名优秀的销售人员?如何把销售工作做的更好?一句话:一个好的销售人员既要忠于公司又要忠于客户!以下是我的一点感受:

#### 第一、心态

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态；另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，态度决定一切。

### 个人的心态

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表！事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，如果你们公司是这样做的话那以后我们就不要在合作了，这时你的心情是怎么样的？不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着；但是当客户发完牢骚后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病？公司领导经常这样指导我们，不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己坚持，坚持，再坚持&，不要因为一件事不开心就放弃，也许你

在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天。

我最初到公司，见的第一一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下，我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心理价位相差很大，说你搞清楚再来。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

我又找到他跟他谈了，我说现在国内检测这个的仪器就是这样的，而且我们公司的产品质量你可以放心，虽然价高了点，但也不是让人接受不了的，我们负责产品终身维护，他听到还是那个价位，态度还是很冷，说你搞错了，不是这个产品，搞清楚再来。我没办法，只能灰溜溜的走了。但是我又没有放弃，又打回电话求救，遇到这样的事该怎么解决？接下来公司这边把更详细的资料传了过来，并且让公司技术人跟他电话沟通了一下，最后结果还是一样的，他说如果是这个价就不是这个产品(其实后来我琢磨，产品就是这个产品，就是因为价格太高，上面一般不会批，但是他还是想买)。事情进展到这了好像已经没有办法了？

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工(今年一个副经理升为配网的主任、专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工作开展做准备)，把产品跟他们介绍下；没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到坚持的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。

公司去年发给我们每人一本你为谁而工作？这本书我看了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成是一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在；唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

## 客户的心态

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实存在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何一个东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

## 第二、勤奋和坚持

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼；勤能补拙，这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经 11 点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午再继续吧，犹豫了好一会，我还是决定再去一个单位转下(不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水;同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作)，没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜还好我来了，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获;只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了!当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而喻。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要

建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

### 第三、我们对自己的产品知多少

销售从直观上简单来讲目的是做什么？当然是把现有的产品卖出去。产品知识是你对你所要销售的产品的了解程度，试问自己对自己所要销售的产品都不了解，顾客要求你解释产品的功能特点，销售人员一问三不知，顾客怎么放心买你的产品？放心使用你的产品？

我觉得作为一个销售人员，起码要对自己公司的产品大概了解，我们公司产品比较丰富，开始我也记不得那么多，接触多了，看得多了，自然而然就知道了，越往后就是不拿出资料就已经知道某个产品在哪页有什么基本功能。

### 第四、个人素质和修养

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源。据调查，有 71% 的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销&&首先是推销你自己。所以我们要从内在到外在全方位的提高自己的素质，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

### 第五、工作作风

如果销售人纪律松散，凝聚力不强，工作不努力，他们就会难以满足客户越来越多的要求。

优秀的销售人员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果他们说将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。我很喜欢的做事风格：雷厉风行，无论做什么事，说到就要做到，因此，严谨的工作作风会保证我们做事的成功率。

销售人员最需要的优秀品格之一是努力工作，而不依靠运气或技巧(虽然运气和技巧有时也很重要);或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户交流。

## 第六、如何与客户建立良好的关系

这一点是真正体现一个销售人员的能力的。

在当今的关系型营销环境中，优秀的销售人员最需要注意的一点是：成为解决客户问题的能手和与客户发展关系的行家(未来的销售人员将不再是销售人员，而是客户的顾问)，力求敏锐地把握客户的真实需求，事实实在在的帮助客户解决他们的实际问题。

优秀的销售人员通常是这样的：他们全神贯注，很有耐心，细致周到，反应迅速，善于倾听，十分真诚；他们能站在顾客的立场上，用客户的眼光来看问题。把自己和客户看成是一个整体，一损聚损，一荣聚荣，客户喜欢这样的人。今天，客户更希望销售人员成为其业务伙伴而不是只知道把东西卖给他什么都不管，就知道从他们那拿钱，销售人员应该很清楚这一点。优秀的销售人员所做的不是去讨客户的欢喜，而是应该真正去关心客户的利益，关心客户的业务发展方向，关心怎样才能帮上客户的忙。只有这样你才可以成功的销售自己，销售你的产品和服务。

## 第七、个人能力

人与人之间是有差异的，有些人天生就有从商的头脑、敏锐的市场观察力和洞察力，但是这并不是绝对的，很多时候都是靠后天培养出来的。我们不要刻意和他们比，了解自己的强项并充分发挥。李嘉诚也不会从生下来会做生意。我学的是技术，和销售根本不搭嘎儿，我深知自己在这方面欠缺，我想改变自己，弥补自己在这点上的不足，所以，在毕业后我改变了的就业方向，我做了销售。

除此之外，我觉得细节更重要，细节决定成败，这句话相信大家听过，但是往往在销售过程中都是我们大家容易忽略的，所以我自己在工作中一直都是把这点看的很重。我个人归纳的几点：

第一，永远比客户迟放下电话。很多销售员没等对方挂电话，啪就先挂上了，尤其在与较熟客户电话交谈时。永远比客户晚放下电话体现了对客户尊重。我举一个我在与客户之间的事说明一下。

记得有一次我跟一个班长电话谈发货的事，谈着谈着我的电话信号不好自己就挂断了，其实这个时候谈的也差不多了，等有信号了，还没等我搭过去客户就打过来了态度很不好，第一句话就是你什么意思啊，其实我没有挂，但是客户以为是我挂的。虽然是个误会，但是客户不会管原因，事后我解释了也就没什么事了。这件事之后，我深知永远比客户晚挂电话的重要性。

第二，与客户交谈时尽量不接电话。我强调尽量一词，为什么是尽量不接。我分为两种情况：一个是如果和重要的客户、新客户、关系一般的客户在交谈中，决不要接电话，等事后在打过去。因为在与客户交谈中接电话，尽管事前得到了客户的允许，但客户心里会认为：好像电话里的人比我更重要？另一个是如果这个客户和你的关系比较好，这可以适当的在交谈中接下电话，但是接电话时间不要太久。

第三，我说一下我与我们。我在与客户交谈时一般都是说我们。就说今年雪灾，大家都知道江西受雪灾影响比较大，他们的那边的人力物力不够，从湖北荆州调了四十人过去帮助他们共同救助，那么我到了客户那边我说起这事的时候我开头说刘主任，我昨天晚上看荆州新闻，看到从江西抗灾救助的英雄门凯旋而归，迎接的场面很是壮观啊，我们这边过去多少人啊？这样与客户就谈下去了，而且客户的态度啊什么的都很好。这时客户就感觉我和客户是站在一起的。在比如，有次我和一个经理聊天，我说，今年 35KV 好像是归我们这边负责了，那接下来您的工作不就很忙了？这样就给客户一个感觉：我站在他的角度考虑问题，我是替他着想的。久而久之，与客户的关系就非常密切了。

第四，推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。事前的充分准备与现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功

第五、让客户谈论自己。让一个人谈论自己，可以给你大好的良机去挖掘共同点，建立好感并增加完成推销的机会。

在客户畅谈时，销售就会取得进展。因此，客户说话时付，不要去打断他，自己说话时，要允许客户打断你。推销是一种沉默的艺术。在与客户谈话的时候我们要抓住与客户共同点，以达到与客户共鸣，找到与客户共同的话题，如果是他感兴趣的话题，那么他就会与你夸夸其谈，谈下来的结果是：我们与客户的关系更亲近了。其实，我觉得这是跟微妙的，很多时候都是很难用言语来表达出来的，

非常重要的一点就是作为一个员工，我们要忠于公司。我们作为公司的一员，公司就像一个大家庭，我们就是其中的一份子，只要我们大家齐心协力，共同筑建，我们的明天会更好！

公司的用人理念：大浪淘沙，是金自存，是沙自流。

销售工作心得体会感悟 篇4

我于20\_\_年\_\_月份任职于\_\_公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20\_\_年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

## 二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

## 三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！在以后的工作当中，我会扬长避

短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

#### 四、明年工作计划

##### 1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

## 2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

## 3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

在 20\_\_年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

#### 4、20\_\_年的计划如下

1)、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2)、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

#### 销售工作心得体会感悟 篇 5

我于 20\_\_年\_\_月份任职于\_\_公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将 20\_\_年的工作总结如下：

#### 一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基

本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

### 三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

### 四、明年工作计划

#### 1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、

主要的思路表现出来就可以了。

## 2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

## 3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

在 20\_\_ 年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

## 4、20\_\_ 年的计划如下

1)、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2)、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

#### 销售工作心得体会感悟 篇 6

我是 20\_\_年\_\_月份到公司的，20\_\_年\_\_月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

一、自\_\_年 5 月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下：

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录。上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记。库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生。

3、帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈.接下订单。（当然.价格方面是咨询过销售员的。）这方面主要表现在电话，还有 qq 上~。因为之前在国内担任助理时，与客户的沟通得到了锻炼，现在跟客户交流已经不成问题了。不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时，客户不满足。接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

## 二、以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，.自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了，后来稍微有了好转，但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2、返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有 105 个，加上没有记录的概括为 20 个，6 个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量 20 个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处，还

望上级领导指点！

## 销售工作心得体会感悟 篇7

每天都在忙碌，每天都在奔波，偶然间缓下脚步的时候才发现，时间居然已经过去了半年！虽然说主管是让自己总结一下这半年间的工作，可一开始是我却感到没什么可写，在这一路走来我也没怎么注意自己究竟发生了多大的变化。直到我翻开了我在刚进入公司的时候，也就是半年前写下的总结。看着当时还略显稚嫩的经验，还有那什么都不会一穷二白的工作经历，现在倒是确实感觉到了自己在工作和生活中的一些成长。看来有的时候写下一篇总结，确实能在需要的时候看清自己，也能方便自己在过了一段时间后更清楚的看到自己的成长。对比着之前的总结和现在的经历，我写下了自己在这半年来的工作总结，不得不说，光是简单的对比下我就已经感觉到，自己还有很多需要改正的地方。我的工作总结如下：

### 一、工作方面

对比起自己在之前没有经验的工作，只会在各个地方到处乱跑，现在的我更加专注于培养人脉，慢慢的发展自己的圈子。

在上班年前辈的带领下以及自己的努力下，我慢慢的自己建立了一个自己的群组，在不断的实地推销的时候，也邀请客户进到自己的圈子里。虽然一开始还有点困难，但是后来慢慢的发展起来也就比较好做了。

还有就是实际给客户推销的时候，过去我都是只会背书似的给客户推荐，虽然都有好好的根据客户的体质和问题去推荐产品，可是却没有得到太大的收获。现在我稍微学的聪明一点，先和顾客搞好关系，更加委婉的向她推荐和表达。但如果和比较合拍的顾客就可以比较直接一点推荐。而且在推荐自己的产品的时候也不在那么唯唯诺诺，变得更有底气了，因为这样才能让客户更加信任自己的产品。

## 二、在生活中

本来我是那种比较少和同事们说话的类型，但是因为自己是在是没什么经验，只能和同事询问。在这时倒是发现同事们其实都非常的热情。在互帮互助下，我们都得到了不少的收获，而且也多了很多的好友。

## 三、总结

总结之后，发现自己虽然改变很大，但还是有许多没有改变过来的错误，这些问题如果不好好的去正视，那就永远是我成长路上的阻碍。如今看到一次总结能看到自己的这么多错误，我也了解到了及时总结的好处，接下来我会更频繁的对自己的工作做总结，让自己能好好的看清自己的错误，好好的改正。

## 销售工作心得体会感悟 篇8

回顾 20\_\_ 年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为资生堂的一名员工我感到十分的自豪。在全柜

台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，20\_\_年我们店专柜也较20\_\_年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的状况总结如下：

## 一、销售方面的状况

截止到 20\_\_年月日，店专柜实现销售额，上升(下降)%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

## 二、会员拓展

### (一)新会员拓展

截止到 20\_\_年月日，本专柜新发展会员人。

### (二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率到达%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

## 三、竞品分析

应对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有状况)，洗面奶(占有状况)，由于本人不了解具体市场，自我稍加分析即可。大概比较下咱们产品的优势和不足。

## 四、柜台日常工作状况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁(可结合公司管理细则添加)。

## 五、20\_\_年工作的展望和 20\_\_年工作如何开展

20\_\_年即将过去，在未来的 20\_\_年工作中，本柜台力争在保证 20\_\_年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的持续我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在 20\_\_年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

### 销售工作心得体会感悟 篇 9

时光流逝，一年的时间过去了，自己在\_\_公司的工作也进入了稳步前进的情况。自从 20\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，至今已经过去了\_\_年。但是在过去的的时间里，自己总是没法很好的达到自己的目标，让自己一直处于一个平平无奇的水平。但是，在这一年里，我积极的对自己的销售模式进行了改进，认真的吸取了同事们的经验，努力的提高了自己。现在，自己终于在成绩上有了不小的进步!尽管很可惜距离目标还有些差距，但是进步还是值得高兴。

现在，一年的时间已经过去，我经过努力，也好好的学习了不少。现在，对这一年的情况进行总结。希望自己能吸取过去的教训，努力的做好今后的销售工作。

### 一、个人情况

针对自己的情况我在年初的时候仔细的做了分析。针对自己的不足，也严格的制定了补足的计划。大部分的方面已经在我的工作中有了进步，但是还有少部分没达到目标。

1、思想上：过去我的问题就是在思想上。那种得过且过的散漫思想让自己的工作一直没有什么起色。也导致自己一直没能有什么进步。今年，我从根本的思想上要求自己，让自己带着积极向上的心态去参加工作。在今年的工作中，我的思想积极向上，认真的领会了公司的主旨，在学习上虚心请教，生活中热情助人。

2、工作上：过去我在工作中主要并不是理论方面的问题，关键还是在实操方面。今年的工作中，我多在实操中练习，改变自己过去怕失败的坏习惯，靠着一次次的失败，堆积自己的成功。同时，也在靠着自己的失败在工作中累积经验，不断的改进自己。

3、生活中：过去我实在是太浪费自己的时间，在现在发现自己的不足之后，我就在积极的利用生活的时间来改变自己，提升自己。今年的空闲中，我常常从书本中吸取知识，提升自己的储备。同时常去和同事请教、取经，让自己为实战做好准备。

## 二、工作情况

在今年的销售当中，我努力的做好推销，并不忘维护自己过去的老顾客。因为自己过去的消极，导致老顾客其实并不太多，这是我的重要缺陷。所以在工作中我积极的招揽老顾客，抓住每次活动的机会，为自己的客户组充实更多的忠实顾客，提高自己的客户储备。

同时，在过去的老顾客身上我也在积极的开发新的销售路线，扩宽自己的销售途径。靠着优惠和活动，以及老顾客的推荐为自己打开道路。

#### 销售工作心得体会感悟 篇 10

我是 20\_\_年\_\_月份到公司的，20\_\_年\_\_月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

一、自 20\_\_年 5 月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下：

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录。上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记。库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生。

3、帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈.接下订单。（当然.价格方面是咨询过销售员的。）这方面主要表现在电话，还有 qq 上。因为之前在国内担任助理时，与客户的沟通得到了锻炼，现在跟客户交流已经不成问题了。不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时，客户不满足。接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

## 二、以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，.自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了，后来稍微有了好转，但是这次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2、返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有 105 个，加上没有记录的概括为 20 个，6 个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量 20 个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处，还望上级领导指点！

#### 销售工作心得体会感悟 篇 11

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20\_\_年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。20\_\_年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20\_\_年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾 20\_\_工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作者之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

20\_\_年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20\_\_年来说是非常关键的一年，是考验20\_\_年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

一、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、\_\_有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的

投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20\_\_年初定销售量为，低流明教育机 n 台，工程机 n 台。

2、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10 年用明基，巴可，科视较多，09 年初定销售量为，工程机 n 台。

3、\_\_市\_\_系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机 n 台，工程机 n 台。

4、\_\_市\_\_智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机 n 台。

5、\_\_公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机 n 台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机 n 台。

7、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，20\_\_年初定销售量为，教育机 n 台。

8、\_\_市\_\_智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，20\_\_年初定的销售量为，教育机 n 台，工程机 n 台。

9、\_\_市\_\_网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，20\_\_年初定销售量为，教育机 n 台。

10、\_\_\_\_安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是 ktv 客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，20\_\_年初定销售量为，教育机 n 台。

11、\_\_市\_\_投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入，20\_\_年初定的销售量为 n 台。

12、其他渠道商暂定销售量为 n 台。

二、主导销售主要是通过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

1、\_\_大学\_\_学院：20\_\_年共采购投影机 16 台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09 年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为 n 台左右。

2、\_\_职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的\_88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为 n 台左右。

3、\_\_市\_\_管理职业技术学院：在\_\_校区的话，年初会采购\_台投影机，在\_\_校区 20\_\_年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为 n 台。

4、\_\_成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和\_\_政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，\_\_的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下

文章，其暂定的需求量为  $n$  台。

5、\_\_未来教学部：其在 20\_\_年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用\_500 做一下试试，暂定的需求量是 n 台左右。

6、\_\_市\_\_职业技术学院，有四五个校区，在\_\_的主校区现在正在建楼，大概在 09 年 11 月份会建好，他们哪里做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、\_\_市\_\_学院，\_\_\_\_集团投资建设的，20\_\_年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的\_\_来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和\_\_关系很好。

8、主要和\_\_\_\_积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，20\_\_年\_\_公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多，愿 20\_\_年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

#### 销售工作心得体会感悟 篇 12

经过大家的共同努力后，咱们店面在 20\_\_年的销售业绩算是得到了不小的增长，相比上一年的营业额，20\_\_年可谓是爆发的一年，所以这值得大家好好地庆祝一番，我们之所以能取得这么大的进步除了我们自身的努力外，和领导们的正确带领也有着诸多的关系，因为我们在年初的时候就已经确立好了今年的销售目标，也制定了一系列的计划。现在我就对这一年的销售工作进行一个简短的总结。

销售工作其实是越来越难做了，因为现在店里的客流量其实并不多，平日里基本上看不到批量的客人来支持我们的工作，唯有在节假日里面才会稍微好一点，所以即便我们想要提高自己的业绩，也不是一件容易的事情，既然现在的实际情况就是这样，我们也没有太多的办法去改变消费者们的习惯，毕竟不少的人都已经习惯了在网上购物，这给我们的销售工作带来了十分大的冲击，所以我要做的事情就是抓紧目前的机会，抓牢每一个在店里面推销的机会。这一年，咱们店为了能多吸引一些顾客，举办了不少的促销活动，例如满多少多少钱减多少啊，这些方法有效的提升了店里的客流量，所以我也没有浪费这些机会，我把自己的状态调整到了较好的水平，然后争取让每一位我接待的顾客感受到我的热情，然后我再通过细致的讲解以及为客人们亲自试妆，这样的方法有效的提升了我的销售业绩。

回首一年的工作，我发现自己虽然在业绩这方面有了提升，但是我依然觉得自己在很多方面做得还不够到位，例如自己还不够耐心，口才这方面也不算优秀，所以很多时候我都没能促成最后的一步，这也令我一直都在反思自己到底该怎样做才能取得长久的进步呢。后来，我发现虚心学习销售知识才能让我的个人能力得到快速的提升，别看我已经工作了几年了，但是我对销售工作的知识还是比较匮乏的，毕竟想当好一名销售实在是需要太多的技巧了，无论是心理上还是行为上都需要长久的磨练才能达到收放自如的水平。

最后，我要先祝大家在 20\_\_ 年里能取得更多的成就，我也会多

多了解和化妆品有关的知识，争取为更多的顾客提供更好的服务，  
并早日成为一名优秀的销售人员！

### 销售工作心得体会感悟 篇 13

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过 E-MAIL，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法（当然这份工作，你除了自己做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来）。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

#### 销售工作心得体会感悟 篇 14

我于 20\_\_年 7 月加入\_\_，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

##### 一、业务拓展

业务三部共有代理人 32 人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到 11 月 30 日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，

并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

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/436102120242010141>