# 精选销售心得体会汇总(8篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-12-22

*精选销售心得体会汇总一现将9月份个人的销售工作总结如下：一、工作方面1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，...*

**精选销售心得体会汇总一**

现将9月份个人的销售工作总结如下：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**精选销售心得体会汇总二**

从7月22日正式加入明道到现在，整整过去了一个月零2天。在这一个月的时间里，我从一个靠写字为生的媒体人华丽丽的转型为一个靠“忽悠”为生的sales，自我感觉转型还挺顺畅的，没有遭遇到太多的不适感。

真正的销售工作跟我以前所想象的销售工作是完全不同的。在没做之前，我认为销售就是要不择手段、要有狼性、要特别能忽悠、要圆滑世故才能做得好，而我显然不是那样的人，所以我这辈子其实都没想过有一天自己会干销售这活，更没想到的是我还能把这活儿干得挺开心。

不过现在想想，从媒体到销售的转型之所以比较顺利也是有原因的，因为无论做媒体还是做销售，其实工作的本质都是要“搞定人”。只不过媒体是要搞定采访对象，让他说出我们想知道的东西，而销售则是搞定客户，让他买我们想卖的东西。所以，我这个新sales的第一个心得就是：销售的核心是人，要围绕人来思考问题。

以人为核心是大前提，那么具体来说有哪些值得总结的点呢?我斗胆说说我自己的浅见。

1、“自己”是第一个需要搞定的人。销售是一项压力非常大的工作，每天都要遭受到许多次的拒绝，这就需要销售人员有一颗强大的心脏。我们可能都见到过传福音的基督徒，他们也一直被拒绝，但是他们一直都能够用笑容来面对拒绝他们的人，为什么?因为他们有信仰。他们坚信自己所信仰的是真的，他们不会因为别人不信而动摇。所以，你必须先要让自己坚定的相信，你卖的东西是好的、有价值的，你卖的越多，你就可以让越多的人生活变得更好。搞定自己，是搞定别人的前提条件。如果你自己都不相信你卖的东西，那不真成了“忽悠”了?时间长了谁也承担不了那种做亏心事的心里压力啊。马云坚信电子商务的价值，阿里巴巴真就成功了。

2、产品是销售的起点。怎样才能搞定自己呢，靠洗脑吗?肯定不是，要靠产品。只有产品真的好，销售人员才有底气跟客户叫板，才有说出“你不买是你的损失”的底气。什么是好产品?能够解决用户问题的产品就是好产品，饶了一圈又回到“人”上面来了。

3、要说人话。如果你觉得多用一些专业术语可以让自己显得更加professional的话，那么你最好别做销售了，专家和记者可能更加适合你。任何时候都别嘲笑客户老土听不懂你的新概念，那样说只能暴露你的无能。多用一些场景式的表达方式，多用一些比喻，会起到很好的效果。比如说，客户经常会问“你和竞争对手有什么区别呢?”我一般会这么说：“我们在大的功能上面区别不大，区别都在细节里。这就好比iphone和android的区别一样，功能基本都是一样的，但是iphone用起来就是比android舒服。”

4、要让客户跟着你的节奏走，而不是相反。不管是出于无心还是有意为之的谈判技巧，客户总是会发散性的问你很多尖锐的问题，从而证明自己不需要购买你的产品。如果你一味去应付和招架，那你很容易就会处于下风。因此，你要把客户带入到你的节奏当中，要用你重复过无数次的说辞去说服他，时不时的替他提几个问题，然后自己再自问自答。一般来说，你完整的说完一遍之后，客户几乎就提不出特别有杀伤力的问题了，因为他们已经进入到你的节奏当中了。

5、要勇敢的拒绝用户提出的不合理需求。用户永远都是对的吗?当然不是，没有人永远都是对的。年少时我曾经被女朋友深深的困扰，总觉得自己是因为达不到她的要求她才跟我分手的，现在长大了就懂了，错并不在我，我有我的个性，没有必要因为她而改变自己。我们明道是做通用性软件的，但客户总是希望我们能够按照他们的个性化需求提供定制功能，那就是一个不太合理的要求。我们必须告诉客户，如果你因为一个小概率的需求不能得到满足而拒绝我们的话，那就好比因为膝盖上的一道伤疤而拒绝了一个高帅富的求婚一样，得不偿失。

6、要和用户平等的对话。我很不理解，为什么有些销售人员在面对客户的时候显得有些低人一等?虽然客气和礼貌是应该的，但绝不应该低人一等啊。我们的产品那么好，价格那么低，有什么好怕的呢?你越是显得矮一头，客户越会觉得你对自己的产品不够自信，就越不会买你。

7、别太在意你的竞争对手。如果你总是贬低、抹黑你的竞争对手的话，会显得你非常的小气，也会让人感觉你不够客观。既然人家能够成为竞争对手，那就说明还是有原因的，肯定不会一无是处。我觉得最好的方式是，自己不要主动提起竞争对手，如果客户提起来，那么就按照客观事实来说，对方哪方面做得比自己好，自己又有哪方面做得比对方好，这样对客户来说才有说服力。

8、找准目标客户至关重要。如果你把一把梳子卖给了一个光头，那根本不能说明你的本事，有本事你就把一万把梳子卖给一万个光头试试看，个例的成功除了励志以外没有价值。因此，对于销售来说，光靠勤奋和坚持是不够的，要用巧劲儿，就是要找准你的目标客户。和那些一个人去咖啡馆看书的女孩子搭讪，成功率肯定比你在大马路上随便找一个女孩子搭讪的成功率高吧?我们明道最适合的就是“高智商行业”，因此我们会先把包围圈缩小到办公自动化程度比较高的行业当中，例如互联网、电子商务、传媒、广告、咨询、金融、法律等等，有的放矢才能提高销售的成功率。

9、每一个签单的客户，都是你下一个客户的介绍人。如果一个客户签单了，是不是说明这个客户对你来说就结束了，就可以不管了呢?如果你这么想，那你注定就只能是一个普通销售。签了单的客户其实是你最宝贵的销售线索来源。他下单就说明他对你的产品认可，那么你让他给你介绍一些新的客户有什么困难的呢?我们自己买到了好手机，不是也会跟朋友们炫耀一下、推荐他们购买吗?这样得来的线索，转化率肯定是最高的。

10、要让客户看到你的热爱。我说过，销售的核心是搞定人，而人是一种感性的动物，感情是可以传递的。我在中国台湾旅行的时候，遇到过一个卖格拉苏蒂手表的售货员，是一个大胡子中年大叔，当他跟我如数家珍的讲起格拉苏蒂的品牌故事、跟我介绍它的每一个与众不同的细节、讲起他做这份工作给他带来的快乐的时候，我真的被他对自己品牌的那种热爱给感动了，我当时特别有负罪感，我特别恨自己怎么那么穷就是买不起啊!如果你能让他感受到你对产品的热爱，他就算不买，心里都会有负罪感。

**精选销售心得体会汇总三**

我叫\_x，从学校毕业不久后，就来到了\_\_科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、实习内容

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\_\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是。拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长何伟伟对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

三、实习心得

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

销售顶岗实习5[\_TAG\_h2]精选销售心得体会汇总四

1.坚定的信念，积极的心态

正确对待每一位来访的客户，主动接待客户，面对客户不单要有成交的心理，而是一定要有成交的欲望，这需要你始终保持一种积极的心态。

自信，对于一个销售员的成功是极其重要的。当我们和客户交流时，言谈举止若能表现出充分的自信，则会赢得客户的信任，从而增加客户的信心。信任是客户购买公司商品的关键因素，客户只有信任我们，才会心甘情愿地购买。

纵然我们有时信心百倍，当遭到客户冷言冷语，甚至无理羞辱时，我们的自信会很容易消失。那么，我们应该如何保持自信呢?这就要看我们的自信心是否坚强，是否沉得住气，千万不要流露出不满的言行。要知道，客户与我们交流，并不会在意自己的言谈举止是否得体，而总是在意我们的言谈举止是否得体。

自信是一种积极向上的力量，是我们必备的、不可缺少的一种气质和态度。自信也要有分寸，不足便显得怯懦，过分又显得骄傲。所以，我们要善加把握。如果我们想成功，就应当时时刻刻对自己充满自信，信心十足地去面对客户，迎接挑战。要学会自我激励，使自己始终处于一种积极的心理状态。

2.诚信务实的原则

作为一名销售员，人际关系是生命，信誉是本钱，在与客户交谈时态度要正直而坦诚，行事要公平、公正、公开，以诚意感动客户。推销产品首先要推销自己的人格、风度和诚恳的态度，让客户感到你的真诚。

我们还要用一颗“平常心”来待人处世，控制好自己的情绪。对自己的销售能力要有信心，并努力缩短与客户之间的距离，客户与公司之间的距离。不要因为客户表现的好与坏而有不同的反应，在遇到客户产生不满和疑问的情绪时，应沉着、冷静地面对，绝对不能和客户产生严重的对立情绪，要用智慧去解决遇到的问题，这才是成交的原动力。

3.订立目标，超越目标

目标的订立应该是明确的、可度量的和合理的，要明确自己的价值，分清短期、中期和长期目标，并分段、分项实施。

知道自己的价值和目标还是远远不够的，我们还必须采取切实可行的措施。只有经过不懈的努力才能成功，而成功不是仅仅满足于眼前的成功。目标让我们知道为了保持销售业绩，应该向什么方向努力，并努力把目标变成现实;目标让我们始终保持一种前进的状态，并产生积极的心态，从而激发我们的潜能。

4.团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

对于销售员来说，还要具有正确的经营理念，给自己设立目标和计划，并定向完成目标和计划。

**精选销售心得体会汇总五**

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁?我能做什么?我想成为谁?我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰!在这个月中我的总结与计划如下：

1、接待每天前来咨询的来访和来电客户。

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样?为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作?以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

2、处理四季花城售后事宜。

如更名、2,17,18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思;每个流程的意义，才能做好!在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好!

3、在新的一个月里我要做到以下：

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正;在书写合同时一定要细心、用心;加强自己的信心，积极工作;加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语;遇到问题，马上解决。

置业顾问销售心得5[\_TAG\_h2]精选销售心得体会汇总六

“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理明言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在xx老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

一、面对面顾问式销售

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上xx老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

二、如何提升业绩

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如xx老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

三、我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己

第一个就是我已经在开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

四、理论来源于实践

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

xx老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是xx老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了xx老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

**精选销售心得体会汇总七**

我非常有幸参加了公司组织的《顾问式营销技巧—销售能力核心》课程培训。通过这次课程的学习，学习了顾问式销售技巧培训的概念原理，学习了“客户建立关系“制定销售拜访计划”“确定优先考虑的问题”“阐述并强化产品利益”“获得反馈并作出回应”“获得承诺”等销售流程、步骤等。 通过学习，我认识

到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，特别是金融行业的销售人员，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。 其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有一下几点：

1.“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售技巧培训，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去;而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

2.“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里!

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么?是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务?显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢?这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么?客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f(feature)和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益 b (benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点;优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客;而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们必须灵活运用fab法则，将我行金融产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

**精选销售心得体会汇总八**

我们如何把我们的思想放进顾客的脑袋，把顾客的钱放进我们的口袋。

经过培训，我决心要从以下几个方面提高自我和带动团队：首选我要认真学习理论知识，做到学以致用、应才适用。其次努力成为优秀团队的建设者提升门店的营运本事，促进门店绩效提升。然后推进现场教育、培训活动、提升门店人员的作用本事、改善心态、促进门店营业目标的达成。

感激公司安排的这次培训，给大家难得的学习机会!

感激王延广教师，不仅仅给我们带来了营销知识，还给了我们工作的表率。经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不一样的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上9点多至午时4：30多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着联想文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到联想文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中经过学习来自九县的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与联想文化坚持一致，认真深刻及时的学习联想文化，跟上联想的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自我的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，经过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据联想话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员摸拟演练，展开fab法则，认真学习并应用;寻找自我的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像王志方教师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了------“不专业”销售员。真正让自我成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信仅有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们联想人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自我的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改善和创新，仅有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在联想的圈子里提升自我，成为真正的联想人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！