# 最新销售行业工作总结心得 销售行业工作总结(6篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-09-12

*销售行业工作总结心得 销售行业工作总结一首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司-----是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，...*

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结一**

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司-----是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者(但是最近没有翻译业务)。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话(真记没记谁也不知道)。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路-----网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢?都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间;而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受;即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受;而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结二**

20\_\_年5月17日，我们郑州航院经贸学院的47名同学在实习指导老师的带领下，从郑州出发北上，前往中国人寿北京电话营销中心，展开为期三个月的专业实习。5月18日抵京，公司派人以及车在北京西站接到了我们，之后带我们参观了公司，虽然很陌生，但是公司环境很好，团队氛围很强，当时就有一种强烈的感触。然后送我们到住宿的地方，住宿的条件也还是很不错的，基本上都是四人间，能够做饭，有卫生间，可以洗澡。我们按照事先的安排，安置好床铺，基本上就算是安定下来了。等待我们的将是未知的电话营销。

5月21至6月1日，正式进入公司，进行岗前培训，即为“新兵训练”阶段。该阶段主要进行电销认知、电销特点、电销流程、电销保险产品了解、电销话术培训、电话系统的操作、电脑系统的操作等等一些具体的理论以及实务操作，大家都很努力，表现的也很优秀。在培训的最后一天，进行电话营销模拟演练，即为通关考试，很高兴的是大家全部通过，意味着很快就可以正式上线，进行保险销售了。培训期间，大家也都实际上线进行了电销的具体操作，以及电话的外拨。两周的培训中，大家在快速的成长，认识和了解了电销，没有怨言，都很努力，我们的出色表现也得到了公司的认可。

6月4日，大家开始进行分组，分配到了公司的四大团队，之后就由各自团队展开独立的培训和辅导，也等于是大家正式的上线了。一方面接受培训另一方面也就开始融入到各个团队的班组里面，进行保险电销，就这样，正式的上线了，正式的开始工作了。

周一至周五每天上午九点上班，下午六点下班，开始了在中国人寿北京电话营销中心的正式实习工作。

不知不觉中，电销实习工作已经两个月了，47名同学，都有了各自的巨大成长和飞跃，都更加清醒的认识到了自己的优势与不足，不管是在保险的理论与实务上还是与人的沟通交流中，都有了很大的进步，同时，我们也做出了骄人的业绩。在两个月来的工作中，47名同学中，共有苗果果、轩妍妍、王琳、吴振五、李贝贝、王艳、朱小华、余元静、杨宜煜、翟曼曼、付冰飞、王晓寒、郝庆娜等13名同学已经出单，并且总共实收保单近20余单、保费13万多，其中以苗果果为先，实收2单，保费54000多元，轩妍妍和余元静各实收3单，各有保费近20\_\_0元等等。在20\_\_年上半年，电销中心的近540多名员工中，只有288名伙伴有实收保单，我们占据了13名，而且还是在不到两个月的时间里，所以我们郑州航院的同学确实表现的非常优秀，这一点得到了中国人寿电销中心管理层的高度赞扬。

这两个月的实习感受，同学们普遍认为：“酸甜苦辣，五味俱全”。下面是几个同学的实习感受，比较有代表性：

一、保险专业的同学：

苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会听你电话，会听你说保险，电话拨的多了，肯定会有你的成交客户。电销是个年轻的团队，在团队中要依靠组长、班长的训练和辅导一步一步成长，唯一要做的就是听话，紧跟节奏，每天都要调整好自己的心态，她认为要想在靠业绩生存的团队中，表现出色和优秀，就必须要好战喜功，做出最好的自己。人最强大的莫过于一如既往的像当初那样为了自己去坚持，如果可以做到，就一定会成功。

李安强：这是一个性格有点内向的同学，但就是在北京电销，他有了很大的进步与提高：在近两个月的工作经历中，他拨打了近10000个电话，很努力，很认真，他学会了如何与团队的其他伙伴相处，怎样与客户交流、对自己的综合能力和素质有了较大的提升与进步，不管有没有业绩，不管出不出单，只要坚持过、努力过，就不会留有遗憾，他说：“不管以后做什么，有了这次的经历就没有什么可怕的了，这次实习将是我一生的财富，如果让我从新选择一次，我依然会来中国人寿北京电话营销中心。”

杨宜煜：班组长对我们都很好，很用心的辅导和培养我们，每天都帮助我们解决线上问题以及出现的心理问题，经常与我们谈心。在电销中心，我们要有良好的心态，面对其他伙伴的出单，我们要冷静，不可急躁，即使有客户拒绝，也不要烦，要有耐心，保持乐观的心情，相信下一个电话可能就是你的成交客户。同时，你还得学会勤奋和努力，要知道没有“不劳而获”的事情，在这里，我的口才和语言组织能力都得到了提高，对专业的知识也有了进一步的了解，为以后的工作各方面都积累了有用的经验。

郝庆娜：电销工作极具挑战性，不仅考验一个人的耐力、抗挫力，更加考验一个人的学习与反应能力。打了一个多月的电话，在6月29日出了第一张保单，终于感受到“付出肯定会有回报”的说法，之后又出了两张线上，不过都没有收回来，这样才认识到客户也是有自己的想法，要想成为一名专业的电销人，不仅要推销好产品，更重要的是推销好自己，凭什么客户要把个人的基本资料告诉一个根本不认识的人?所以通过电话，要与客户建立良好的信任关系，让客户满意产品，满意公司，更重要的是满意服务。要每天怀有一颗积极乐观向上的心态，告诉自己：我是最棒的。

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结三**

新年过后，我再次经历了社会实习的生活，即将踏入社会的我，经过第一次网络实习的经验后，这次我找到了一间电子商务公司任网络客服一职，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我要走的还路很长，我知道我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我相信我能走好这条路的。而我找到的第一份工作就是在\_\_广告有限公司做的电话销售工作，这是我第一次正式地找工作，我不会忘记这个过程和这个经历的。因为这份经历给了我宝贵的人生财富。

\_\_广告有限公司是一间注册资金50万的电子商务公司，其销售的产品包括丰胸美容、健康保健品、成人用品等。因为它是一间新成立的电子商务公司，其所营销的产品与营销的方式都很吸引我，所以我选择了它。要知道，在当今的时代，互联网已经如此普及，要做好电子商务工作营销工作，电话营销也是其中的一个很重要的渠道。现在几乎每个工作中的人士都有一台甚至多台手机，它不仅仅作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，而且在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要销售的产品包括丰胸美容、健康保健品、成人用品等，这家公司规模不算大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司有两个办公点，五羊新村的是公司总部，主要部门包括：电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。运营部：主要做互联网工作，如：网站建设、网站推广、平面设计、文案制作等等。还有一个行政部、财务部。而我所在的是电话营销部，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是200元，我们需要致电给公司提供的电话号，说服客户成为我们的会员。一般的工作流程是，公司每天给我们提供一百五十个电话号码，然后我们拨打电话，向他推销我们的会员优惠，告诉对方我们公司网站平台的优惠产品及优惠项目。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有六个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由主管提供给我们的，然后，在培训课上，培训主任给我们一份对话单，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\_\_\_\_先生/小姐吗?”对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是广州\_\_\_\_广告有限公司的健康顾问，现在致电给您是想告诉您我们公司新推出的一个优惠活动……”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，或者挂机。

每天我们的工作都是，按照主管提供的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有150多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并让客户登陆我们的网站上浏览产品，如果客户满意并需要的话，则进行下一步的会员办理业务。

虽然听起来似乎不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。首先，主管每天给我们提供150个客户电话号码，但这其中，有部分是有号码没名字的客户，有的是有名字没号码的，对于这个问题要考验我们的是我们是否能够通过自己的话术让接电话的客户对我们产生信任，从而听我们完整地说完相关活动优惠。而在致电的过程中，我们还遇到很多电话号码是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方接到电话后知道这是一个推销电话后态度比较恶劣，直接就挂了我们的电话，我想，自己平时也有接这样的销售电话，可从没那样恶劣地挂机啊，觉得对方特不礼貌，还好这种情况并不是很多。在这么多的客户中，还有一种可是相对拒绝得比较委婉，他们会比较友好的拒绝你，或者说先让我提供一下网址，等她登录了觉得感兴趣之后就给我致电详细咨询。接到这样的电话的时候，心里虽然知道对方不一定会办理会员卡，但总比那些直接地被拒绝的感觉好多了。

小组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还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。

三、工作中出现的问题

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

四、工作心得

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150个电话，有时候会觉得好打击，因为被拒绝得太多了，就没什么动力去继续努力了。但是我知道，消极的情绪只会破坏你工作的效率，只有积极地去面对，那么才能够走向成功。只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，为自己日后的前程积累经验，

通过一段时期的电话销售工作，我不再像以往一样不敢对陌生人说话了，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候不会感到害怕了，而且能够想话题来吸引对方并让对方和我聊下去，这份工作让我和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结四**

一、保险专业的同学：

苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会听你电话，会听你说保险，电话拨的多了，肯定会有你的成交客户。电销是个年轻的团队，在团队中要依靠组长、班长的训练和辅导一步一步成长，唯一要做的就是听话，紧跟节奏，每天都要调整好自己的心态，她认为要想在靠业绩生存的团队中，表现出色和优秀，就必须要好战喜功，做出最好的自己。人最强大的莫过于一如既往的像当初那样为了自己去坚持，如果可以做到，就一定会成功。

李安强：这是一个性格有点内向的同学，但就是在北京电销，他有了很大的进步与提高：在近两个月的工作经历中，他拨打了近10000个电话，很努力，很认真，他学会了如何与团队的其他伙伴相处，怎样与客户交流、对自己的综合能力和素质有了较大的提升与进步，不管有没有业绩，不管出不出单，只要坚持过、努力过，就不会留有遗憾，他说：“不管以后做什么，有了这次的经历就没有什么可怕的了，这次实习将是我一生的财富，如果让我从新选择一次，我依然会来中国人寿北京电话营销中心。”

杨宜煜：班组长对我们都很好，很用心的辅导和培养我们，每天都帮助我们解决线上问题以及出现的心理问题，经常与我们谈心。在电销中心，我们要有良好的心态，面对其他伙伴的出单，我们要冷静，不可急躁，即使有客户拒绝，也不要烦，要有耐心，保持乐观的心情，相信下一个电话可能就是你的成交客户。同时，你还得学会勤奋和努力，要知道没有“不劳而获”的事情，在这里，我的口才和语言组织能力都得到了提高，对专业的知识也有了进一步的了解，为以后的工作各方面都积累了有用的经验。

郝庆娜：电销工作极具挑战性，不仅考验一个人的耐力、抗挫力，更加考验一个人的学习与反应能力。打了一个多月的电话，在6月29日出了第一张保单，终于感受到“付出肯定会有回报”的说法，之后又出了两张线上，不过都没有收回来，这样才认识到客户也是有自己的想法，要想成为一名专业的电销人，不仅要推销好产品，更重要的是推销好自己，凭什么客户要把个人的基本资料告诉一个根本不认识的人?所以通过电话，要与客户建立良好的信任关系，让客户满意产品，满意公司，更重要的是满意服务。要每天怀有一颗积极乐观向上的心态，告诉自己：我是最棒的。

秦晓翠、刘巧玲：通过实习，接触到了社会，让我们收获很多：

①，让我们在短时间接触并了解了不同等级、不同素质、不同职业的形形色色的人，为以后步入社会垫定了基础;

②，在电销团队中，学到了团队文化，就是大家齐心协力，朝着一个共同的方向努力，一起前进;

③，在这里接触到了各种的拒绝，各种的挫折与失败，但是愈挫愈勇，我们成长了很多，学会了坚强，学会了耐心，学会了要勇敢面对一切挑战。

雷世超、赵宝珍、张亚兰、田瑞松……：并不是每一个同学都有出单、有实收，我们代表了暂时没有出单的大部分同学，我们在这里，接受挫折、面对失败，但是我们从来没有想过放弃。说实话，做保险难，做电销保险更难，但是我们的每一位同学始终秉着“不抛弃、不放弃”的精神，在这里努力付出，认真工作，每天按时上班，与团队一起并肩作战，期间有欢笑，也有泪水，有坚持不住的时候、有嗓子难受的时候、也更有动作量—时长、有效通话不达标的时候，但是为了我们的目标、为了业绩、更为了一种荣誉，我们依然咬牙，坚持了下来，我们在这儿的每天，没有同学无故不上班、早退、迟到的情况，我们每天信心满满，因为我们知道在这里实习，不仅代表个人，更代表学校，我们不会辜负老师的心血，两个多月了，我们真的提高了很多，与人沟通、团队精神、互帮互助等等，这是一次难得的锻炼机会，不管在来之前，你是一个什么样的人，在这里你一定会有新的收获，会有不一样的新的感受，无形中你就会真的成长了很多很多。

二， 贸易经济专业的同学：

翟曼曼：在电销实习，收获很大，认识到“学校”和“社会”是两个完全不同的概念，从学校进入社会也是一个艰难的过程，而电销中心提供了这样一个桥梁，给了我们一个过渡的平台，帮助我们提前转变，以更好地适应社会。工作可能是类似的，但经历却是不同的，对每个人的影响也是不同的，成功是可以复制的，沟通是需要技巧、讲究策略的，只要找对了方法，看准目标，成功是迟早的事。

顾琳：通过实习，让我明白了人一定要有耐心，遇事不能浮躁，要冷静，也学会了如何待人接物，受益匪浅。

王晓寒、于艳娇：通过实习，一方面锻炼了意志，学会了坚强的心态，另一方面学会了与人相处的道理，尤其是公司、企业文化的道理，也学到了销售的技巧和实践能力，更重要的认识到了工作的效率问题：高效才有进步。

罗明凤：这次北京实习，对我的感触很大，在这里体会到了与众不同的工作生活，这里的工作环境、工作氛围、工作人员都是一个令人享受的过程，对自身也是一次较大的提高，因为工作的特殊性，让我在个人的交际能力、语言表达能力、社交能力都有了一个很大的进步，总之这次实习让我有了一次蜕变和成长，对我影响深远。

李贝贝：在实习的过程中，认识和学习了很多在学校学不到的东西，从一个只会学习的书呆子向职场的一个转变，在这每天接触不同的客户，接受不同方式的拒绝，让我感受到面对挫折原来我也可以变得如此坚强。想到刚开始上线时的胆怯，到成功的实收一份保单，到现在的与客户能很好的交流，这就是我的成长，我的进步，很感谢学校和老师给我们的这次难得的实习机会。

以上是我们部分同学的亲身感受，从中可以看出，这次实习让我们真正了解了社会、了解了行业、也更加了解了自己，在实习中我们一步一步的完成了由学校学生向社会职场的角色转变，锻炼了自己的意志，提高了适应社会的能力。

最后，感谢经贸学院和保险教研室，给我们提供这次难得的实习机会，感谢各位实习指导老师，冒着酷暑，不远千里，带给我们知心的安慰和鼓励。

实习依然继续，我们继续努力。我们会用我们的精彩表现回报郑航。

向我们的母校郑航致敬!

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结五**

与客户初次接触，归入关注类客户。首次接触到客户是有一次她前来营业厅办理一年期的定期存款，是我接待了她。初次了解到客户是很少与我行有业务往来，而且当时客户不愿意留下联系方式，主要是她对我行的服务或者产品都比较缺乏信心。当时我还是把该客户归入我值得关注类的客户群里，记录了下来。

抓住一切能有效和客户建立友好关系的机会。偶然机会找到熟络客户的突破口。在偶然一次机会，得知她跟我辖管下的另一名大客户是好朋友，有了这首桥梁关系，我多次约她们出来聊天，慢慢她开始信任我，还得知客户原本是农业银行的大客户\_\_\_\_\_\_x

逐渐在客户心中建立值得信息的形象。后来了解到她家庭状况，自己经营一间杂货店，店里都是有儿子和老公管理，她只负责一些财务，帮我介绍新的客户，一共把他行的50万存款转到我行，购买过理财产品、基金、保险，在上一年开门红时曾经投保过十万元，

在这一过程中，我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应该充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造轻松，惬意的谈话氛围外，尽量以提问的方式迅速了解客户的需求、客户的担忧，提问的问题尽量与产品有关，充分了解他们想要得到什么?可以怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，从而把适合的产品推荐给合适的目标客户。尽量的站在客户的角度去

营销，不要夸大其词，要用事实说话，用自己的情绪去感染客户 ，增强客户对自己的信任，才能达到说服的效果，这样做也使得销售的成功率会大大增高。

及时了解到客户资动态，推荐适合的产品给客户。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_了解到她不意愿让家人知道她有这笔存款，目的是为了五年后夫妻俩去旅游的费用，抓住机遇，及时成功推荐了我行正在热锁的金满仓五年期分红型保险

在本次的成功保险销售及一直以来在营销方面的积极探索中总结出了具有自身特色的保险营销方式，以下是个人在保险营销方面的一些心得和体会：

一是主动发掘客户。作为\_\_银行的理财经理，我一直认为：在种类齐全的银行金融产品中，总有一款适合客户，有时你多问候一句，多了解客户，就多一个机会;二是充分了解客户，把合适的产品及时推荐给客户。与客户开展充分的面对面的交流。在这一过程中，我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应该充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造轻松，惬意的谈话氛围外，尽量以提问的方式迅速了解客户的需求、客户的担忧，提问的问题尽量与产品有关，充分了解他们想要得到什么?可以怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，从而把适合的产品推荐给合适的目标客户;四是做好售后服务。对日常所销售产品的功能应当为客户详细予以说明，必要的话做好演示，提高客户对我行产品的信任度和使用度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础;

五是保持积极的工作心态。作为银行从业人员，我们每天都要与不同的客户群打交道，因此一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用积极的心态去看待，切记不要因此而影响到自己销售的积极性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改进。

**销售行业工作总结心得 销售行业工作总结六**

作为一名普通的营销人员，我和大家一样都面临保险营销难的问题。我也一直在想，怎样可以更有效的把保险推荐给客户?在营销的过程中，根据自己的一些成功的营销经验，我有了一点点的心得体会。 第一，在营销保险前，我们自己要对保险有一个清晰的认识，只有自己认同并熟悉的产品，才有可能成功的推荐给客户。所以在我营销每一个保险前，我一定会尽可能的了解清楚这个保险，特别是一些重要的细节之处，当与客户介绍这个保险时，你能把客户有疑惑的细节解释清楚，会让客户觉得你非常专业，并且对该保险的信心也会增加。

第二，把适合的保险推荐给适合的人。这点是很重要的，在熟知了我们代理的各种保险后，要选对营销的对象，不能乱撒网。一般我会先问清楚客户的想法，了解清楚客户的需求，再在我们代理的保险中选择适合的推荐给客户。

第三，数字表达很重要。在我们为客户介绍保险时，不能只说概念，毕竟客户大多数都不是很专业的，太多专业的话术会让他们觉得复杂，我们明白了客户却不一定明白，这个时候一些数字计算或数据比较就直观很多。如果说，在营销新华人寿的吉星高照时，就可以利用新华人寿提供给我们的理财计算器，将客户相关资料输进去，直接算出保险合同到期后客户可以得到的高中低三档收益。这样让客户直观的看未来的收益及得到的保障，会让他们对这个保险更感兴趣。

第四，建立与客户间的信任。回顾自己成功营销的客户发现，有很大一部分客户都是些非常信任我的客户。毕竟保险是一项长期的投资，客户免不了会对相应的保险公司的整体实力进行估量。除了通过其他渠道去了解保险公司的情况，我们作为理财人员，给客户带来的信心也是非常重要的。不单止是保险，包括在营销别的产品时，我们也会发现，向自己熟悉并信任自己的客户营销往往容易得多，有得客户甚至会说，只要是你介绍给我的产品我就相信。因此，在与客户接触的过程中，要慢慢建立客户对自己的信任感，有句话说得好：客户是需要慢慢经营的。我出的一些保险单也是在给客户介绍后的较长一段时间才营销成功的。

还有一点，就是在给客户介绍保险产品时，多结合自身案例或身边案例。比如说，在营销赢家理财保险的时候，除了介绍清楚这个产品的性质，我会把自己和以前购买该产品的一些客户的经历拿出来跟客户分享，并与同时间推出的其他产品做比较，客户在听完我们自身的购买经历并经过实实在在的比较后，会对这个产品更加有信心。 此外，如果可以的话，尽量备齐主推保险的保险合同范本，当客户需要了解一些非常细节的问题，可以直接把合同范本拿出来给客户翻阅。

以上是我的一些小小的保险营销心得，有不对的地方希望得到各位的指正，希望我们能在不断的总结经验中更有效的做好保险营销。

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！