# 社会实践销售心得体会(通用9篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-04

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。社会实践销售心得体会篇一社会实践是大学生们拓宽视野，增加社会经验的重要...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**社会实践销售心得体会篇一**

社会实践是大学生们拓宽视野，增加社会经验的重要途径。在社会实践中，我选择了销售实践，通过亲自参与销售工作，我深刻地体会到了销售的重要性和技巧。以下是我在社会实践销售中的心得体会。

第一段：了解产品是销售的基础。

在进行销售工作之前，首先要全面了解所销售的产品。只有对产品有足够的了解，才能够说服顾客购买，并给予他们最专业的建议。在实践中，我发现顾客对产品的质量、功能、使用方法等方面都有很高的要求，因此我花费大量时间学习产品知识，并且积极与企业联系沟通，以确保自己对产品的了解能够满足顾客需求。通过这样的努力，我不仅提高了自己的专业素养，也在顾客面前展现了自信和可信度，获得了良好的销售业绩。

第二段：积极主动沟通是销售的核心。

在销售工作中，积极主动地与顾客沟通是非常重要的。一方面，通过与顾客的沟通，我们可以了解他们的需求和意见，并及时解答他们的疑问，帮助他们找到最适合的产品。另一方面，积极主动地与顾客沟通还能够增加顾客的满意度和信任度，从而促成销售。在我的实践中，我发现当我主动与顾客交流，引导他们畅所欲言时，他们会逐渐对我产生好感，并且更加愿意购买产品。因此，我不断提高自己的沟通能力，学会倾听和表达，使自己在销售中更具竞争力。

第三段：预测和解决问题是销售的关键。

在销售过程中，总是会遇到各种各样的问题和意外情况。作为销售人员，我们必须学会预测和解决问题，以保证销售的正常进行。在实践中，我遇到过产品缺货、顾客的怀疑、价格的争议等问题。对于这些问题，我学会了提前准备，并且尽量给出合理的解释和解决方案，以避免问题的扩大和影响销售，同时保持良好的顾客关系。通过不断积累经验和总结教训，我在解决问题方面也逐渐提高了自己的能力，使得自己在工作中更加得心应手。

第四段：团队合作是销售的基础。

在社会实践中，我还意识到销售工作不是一个人的战斗，而是需要整个团队的协作才能取得成功。在团队中，每个人都有自己的优势和特长，我们只有相互配合、共同努力，才能取得优异的销售成绩。在我的销售实践中，我与团队成员合作，相互协作，通过分工合作，充分利用每个人的特长，使我们的团队更有效率，业绩也得到了大幅度提升。通过团队合作，我不仅学会了与他人合作，也学会了支持和帮助他人，这对于我今后的职业发展也是非常有益的。

第五段：有效管理时间和情绪是销售的保证。

在销售工作中，时间和情绪的管理非常重要。时间的合理利用可以提高工作效率，有效地完成销售任务；情绪的稳定可以使自己更具魅力，赢得顾客的信任和好感。在我的销售实践中，我学会了合理安排时间，避免拖延和浪费，提高工作效率。同时，我也注意保持自己的情绪稳定，通过积极心态和乐观向上的态度，赢得了顾客的信任，并在压力下保持良好的工作状态。有效管理时间和情绪对于销售来说是保证销售成功的重要因素，我将会努力继续提高自己的管理能力。

综上所述，社会实践销售让我深刻认识到销售的重要性和技巧。通过全面了解产品、积极主动沟通、预测和解决问题、团队合作以及有效管理时间和情绪，我不仅提高了自己的专业素养，也取得了良好的销售业绩。我相信，在今后的工作中，我将会不断积累经验，不断提高自己的销售能力，为企业的发展做出更大的贡献。

**社会实践销售心得体会篇二**

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实践期在不知不觉中已然结束，经过这次的实践让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实践总结。

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列，xx市龙共产品系列，xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实践工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

实践收获：

1.商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分

析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(旺旺袋装品)和小箱(金典，真果粒等)的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称高价的搬运工代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个搬运附加销售成分，毕竟代理商的`销售对象是各终端商铺店主。

实践体会： 实践期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步;在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式;环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。所以每一个人最应该完善的是自己。

**社会实践销售心得体会篇三**

社会实践是青年学生了解社会、参与社会、服务社会的重要方式。而社会实践商品销售是其中一个颇受欢迎的项目，不仅能够锻炼学生的销售能力，还可以帮助他们更好地了解产品、市场和消费者，进而培养他们的市场营销意识和团队合作精神。

我参加了一次社会实践商品销售活动，与几位同学一起成为了一支小小的销售团队。按照计划，我们先需要了解所销售产品的材质、功能、售价等基本信息，以及市场需求和竞争情况。随后，我们组织调研、活动策划、沟通合作、销售推广等多个环节，每个人都有不同的任务和角色。在活动中，我们体验到了不同的情境和挑战，也收获了不少成就感和团队合作的快乐。

社会实践商品销售之所以能够得到广泛认可，其中一方面是因为它能够顺应市场需求、满足消费者的要求，另一方面则是因为它能够充分挖掘学生的潜力和优势。在此过程中，需要团队协作、策划执行、沟通协调、创新营销等方面的能力。然而，在实践过程中也会遇到许多挑战，比如市场竞争、消费者需求变化、团队管理问题等。因此，成功的关键在于要善于总结经验教训，积极反思并不断改进。

社会实践商品销售活动为学生提供了一个锻炼自身的机会，通过参与其中，不仅可以得到实际的销售训练和经验积累，还可以培养学生的创新精神、沟通技巧和领导能力。同时，这种活动也促进了学生的自我发展和社会责任感的培养，让他们更加关注社会和人民生活。

随着社会的发展和变化，人们的消费需求也会发生变化，因此未来社会实践商品销售可能会面临更多的机遇和挑战。对此，我们建议学校和社会机构应该加强协作，充分发挥互联网和新媒体的作用，为学生提供更具有挑战和创新性的实践环境和平台，让他们更好地适应未来的发展趋势。同时，还需要注重对学生品德、文化素质的培养，打造更有价值和公益性的社会实践项目，更好地促进社会发展和人类进步。

**社会实践销售心得体会篇四**

人类生活离不开食品，食品安全是一个会影响到每个人的问题。作为现代人，我们对于食品安全问题要有一个清醒的认识，同时也应该对食品销售的环节有所了解。最近我参加了一次社会实践，深入了解了食品销售的情况，收获颇多，现在来分享一下我的心得体会。

第二段：认知。

社会实践期间，我了解到了不少食品销售的知识。首先，在食品销售时，应该严格执行食品安全法、禁止销售问题食品，注意食品保质期，及时清除食品过期及其他不合格食品。其次，销售者应该严格管理自己的仓库，避免不当储存导致食品变质。值得一提的是，在销售食品时，必须保证食品的卫生与整洁。最后，一定要做到一物一码，严格管理食品来源，减少食品安全风险。

第三段：思考。

通过社会实践，我对于食品销售的安全问题有了深刻的认知。同时，我也发现一些问题。例如，有的销售者为了追求利益，会故意隐藏食品的生产日期，或者在保质期快到期时推销。还有，有些小店在保存有毒有害食品时，只是敷衍了事，或者在货架上擅自更改食品的生产日期。这种不严格监管的环境下，很容易让消费者遭遇食品安全问题。

第四段：感悟。

社会实践使我充分了解到我们的生活与食品安全息息相关。而我们每个人都应该参与到食品安全管理中。消费者应该有自我保护意识，在购买食品的时候，仔细查看食品的保质期，生产日期等信息。同时，我们也要举报那些卖假冒伪劣食品的商家，让他们受到法律的制裁。而销售者则应该恰当运用监管法律和技术手段，确保食品安全。作为一个生产和销售能让消费者拥有健康身体的人，出于利益考虑而忽视食品安全的销售者是不应该得到越来越多的市场份额的。

第五段：总结。

生命只有一次，健康安全无价。对于食品销售者来说，他们需要亲手制作，销售成为消费者养料的食品，应该对食品安全问题负责到底。销售时要遵守标准，不欺瞒消费者，不以次充好等骗取利益。对于消费者来说，购买食品时应当慎之又慎，同时增强安全意识。我相信，如果每一个人都能真正意识到食品安全的重要性，并付诸实践，我们的生活一定会更加安全健康。

**社会实践销售心得体会篇五**

第一段：引入铝销售社会实践的背景和重要性（200字）。

在现代工业领域中，铝是一种重要的金属材料，具有轻便、耐腐蚀、导热性好等特性，广泛用于建筑、航空航天、汽车制造等领域。作为一名大学生，我有幸参与了铝销售的社会实践活动，通过这次实践，我深切体会到了销售铝所带来的社会影响和商业技巧。

第二段：社会实践中的市场调研和客户沟通（250字）。

在社会实践活动中，我们首先进行了市场调研，了解了铝的需求和现有市场情况。通过市场调研，我们了解到建筑行业对铝的需求潜力较大，而航空航天领域和汽车制造行业对铝的需求也在逐渐增加。接下来，我们积极与潜在客户进行沟通，了解他们的需求和偏好。通过与客户的深入交流，我们了解到他们对铝材料的质量、价格、供货稳定性等方面有着较高的要求。

第三段：销售技巧和团队合作的重要性（300字）。

在铝销售的过程中，我意识到销售技巧和团队合作对于取得成功非常重要。首先，我学会了有效的销售技巧，如主动倾听客户需求、充分了解产品特点并清晰地传达给客户、通过提供售后服务来增加客户黏性等。这些技巧让我能够更好地与客户沟通，建立起互信关系并最大程度满足客户需求。同时，团队合作也是取得销售成功的关键。每个团队成员在销售过程中都扮演着不同的角色，只有通过高效地合作和分工，才能提高销售效率和满足客户要求。

第四段：面对困难的挑战和解决方法（250字）。

在实践过程中，我也遇到了一些困难和挑战。比如，某些客户对价格非常敏感，要求我们尽量降低价格。而此时，我需要通过良好的沟通与客户建立坦诚的关系，解释铝材料的成本构成和价格形成机制，并寻找双方都能接受的解决办法。此外，由于市场竞争激烈，我们还需要不断提高产品质量、服务水平和市场竞争力，以便在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第五段：实践心得和对未来的展望（200字）。

通过这次铝销售的社会实践活动，我不仅学到了关于销售技巧和团队合作的重要性，而且也意识到了市场竞争的激烈性。我深深认识到只有不断学习和提升自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。未来，我希望能进一步提升销售技巧和沟通能力，深入学习铝材料相关的行业知识，为客户提供更好的产品和服务，同时也为企业的发展贡献自己的力量。

总结：通过铝销售的社会实践，我不仅学到了专业知识和销售技巧，而且培养了团队合作的能力，提高了对市场竞争的敏感性。这次实践不仅丰富了我的社会经验，也为我的人生规划和职业发展提供了实质性的指引。我相信通过不断学习和实践，我能够在铝销售领域中取得更大的成就。

**社会实践销售心得体会篇六**

暑假的时间渐渐的已经过去了一小段时间了，整天呆在家里也是实在是让人无聊。在进入大学之后，总是觉得时间变得非常充裕，也许是我在生活上实在是不如其他同学那样安排的有序，总是在抱怨着在大学的无所事事。

现在到了暑假，时间变的更加的充裕，闲暇的时间变的更多。这种虚度光阴的时间总是让人感到焦躁，为了摆脱这样的焦躁，我在暑假中找到了一份与专业相关的工作。在工作中，我渐渐的体会到了充实的生活感，虽然让人觉得有些劳累，但是我渐渐喜欢上了这样紧密的生活安排。现在，对我这次的暑假销售工作做出记录如下：

在参加工作前，我从来没想过之后自己的工作可能回事多么的辛苦，也总是觉得父母的辛苦也一定是自己可以承担下的程度。直到我亲自来到了现在的工作岗位——一名电脑销售，我才知道自己的想法暴露了自己多么幼稚的事实。没能正确的认识在这个社会生活的困难，也许就是我之前最大的错误。

在这份工作中，我体会到了学习、劳动、听从指令……这些都和以前在家或是学校的情况一样，但是在工作中，却多了一个“无法偷懒”的条件。在工作中，对我们这些新来的员工也许并不会要求我们在工作上做到最好，但是正因为是新人，所以才更不能在那些事情上有所偷懒。一天的工作下来，不仅是学习怎样去销售，怎样去吸引顾客，还有许多的杂事，这些都是我们的职责。这些工作虽然没在第一、二天就将我打倒，但是在第三天开始的时候我确实感觉非常的累。

在工作中，最有收获的因该就是在学习上的发现了。一开始面对工作，我本是想运用在专业上的知识来提高自己的销售成绩，但是却被店长狠狠的转变了过来。这个时候我才知道，在学校中学到的那些技术，并不是在哪里都能适用的。

店长是个经验丰富的销售者，这家店，就是他凭借这自己在市场中的不断累积经验经营起来的。我在跟着他学习的时候，知道了很多不曾了解的知识，也让我在学习上有了更深的认识。

真正的体会过了工作，我才看到自己有多少的缺点。自己的知识还远远不足，在大学中的空闲也不过是自己想要休息的借口。如果真的想要学，那真是学到死都学不完，前路还这么漫长，看来我还要好好的努力。

**社会实践销售心得体会篇七**

第一天上班我一大早匆匆的准备了一下就做车就来到了云南六大茶山茶业有限公司湛江经营部的销售部。对于这个公司我是很熟悉的，暑期社会实践就是在这里进行的。到了公司，大堂的前台文员接待了我把我领到了办公室进行的简单的程序，我就顺利的成为了公司的一员。精彩的一天要开始了。陈经理是个很和蔼的中年人，我们有一句没一句的闲聊着，她带着我在公司的参观。把公司的设施和一些路线给我做了简单的介绍。之后就带我去我的办公地点。我是应聘的是公司销售部经理助理，是文员的工作。办公室里就我和一个女同事，所以环境还是很不错的。经理说明天开始我就要接受为期1个礼拜的基本的的培训。因为我之前没有这方面的经历。第一天就是在办公室里了解情况没什么事做。

今天开始我就要接受公司的基本训练。就是一些基本的礼仪和应该注意的事项。从早上开始一天都在学习和实践，训练的老师蛮严格的。和我一起学习的很多人都是新加入公司的。大家都是年轻人所以期间的气愤不错挺活跃的。早上的时间是老师在公司的学习大厅给我们教学。教的是一些公司的文化和公司的发展，以及做为公司的一员应该具备基本的情操和基本的素质。是比较学术的东西。感觉和我们在学校上课没什么区别。就是用我们本地话期间经常用我们本地的语言进行交流很亲切也很有趣。大家都很积极的。下午是实践老师带我们很详细的参观了公司的人事处和安全部并且对其进行了解说。我们都有记笔记。这些东西和地方我们以后都会很经常的使用到的。

7月x日阴。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。平时习惯于睡懒觉的我顿时觉得时间不够用！但是想想鲁迅先生曾说：时间就是海面里的水，只要愿意挤，还是有的。而且我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。所以只好开始慢慢调整自己的生物钟来适应上班族的快节奏生活了。

虽然才到刚到单位没几天，但是总体觉得同事们都很随和，很好相处，并没有因为我是新人而排挤歧视我，也没有因为我是新人而使唤来使唤去的。感觉社会并非我当初想象的那么险恶和肮脏，对社会又恢复了点信心。而且这些天公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、人员配置等等，使我认识到对一个公司也只能是从整体上大致了解了一下。但是至于内部具体的`细节是怎么也弄不清楚的。我想先对公司有个大概了解，在对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。而且部门运转什么的呆了久了、熟悉了自然会明白其中奥妙了。

8月x日晴。由于现在家搬得比较远，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再差的天气，只要不是周日，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我多么希望也能像那些事业单位一周五天的工作日啊，虽然就多那么一天工作日，说长不长说短不短的，但是谁会嫌休息时间长呢？没法了，领人薪水当然得准时到点给人家办事了。叫苦叫累是没资格的。所以我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，想早退就开溜，想摸鱼就偷懒，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，不想听课了就上上网，自由许多。难怪那么多已经工作的朋友都说还是当学生的日子美好啊！

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

**社会实践销售心得体会篇八**

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个暑假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

**社会实践销售心得体会篇九**

。

从寒假刚开始不久后，就来到了\_\_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，从我做为一个未毕业的大学生来说，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。

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\_\_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，\_\_\_\_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。

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\_\_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。

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，心得体会范文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。

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！