# 销售心得总结通用6篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-27

*在某一场活动中我们内心一定或多或少产生不少想法，为此要认真写一写心得，心得体会可以表达出自己独特的见解，试着写一写具体的心得体会，以下是小编精心为您推荐的销售心得总结通用6篇，供大家参考。一、企业文化及企业的规章制度一个公司的企业文化的发展...*

在某一场活动中我们内心一定或多或少产生不少想法，为此要认真写一写心得，心得体会可以表达出自己独特的见解，试着写一写具体的心得体会，以下是小编精心为您推荐的销售心得总结通用6篇，供大家参考。

一、企业文化及企业的规章制度

一个公司的企业文化的发展，一般是从公司的发展历程中逐渐形成的一种企业的中心思想，通过讲师的细心讲解让我了解到\_\_有限公司在20\_\_年的时候成立的，在20\_\_年遇到什么重大困难以及公司是靠什么度过这种危机难关，这也让我更加的贴近和感受企业文化——\_\_是一个什么样的情况，也更加符合我内心的思想，说完企业文化讲师也开始讲述了企业的规章制度；一个公司的发展是离不开规章制度的建立的，而关乎自身在工作中的权益和利益我也是听得非常的认真，通过讲师的详细的讲解，我了解了公司的上下班的时间，以及假期的放假情况，也了解到迟到早退、旷工以及请假事项所需要注意的事项和处罚；说完惩处，接下是我们作为销售最喜欢听到的东西——提成奖励，通过讲师的讲解，我对我的薪酬构成有了一个清晰的认知，丰厚的提成也更加的坚定了我要在公司扎根发展！

二、业务技能及行业的认知

业务技能的上岗培训是作为培训的重中之重，作为直接和工作接触所需要的事情，我听得非常的认真，充分的发挥了不懂就问的好学精神，通过讲师言传身教的讲解和耐心的回答，让我对整个行业的发展状况有了一个初步的了解，以及给我们发的话术方面的问题所注意的种种细节，以及面对客户跟进可能出现的问题也做了细细的讲解，让我对我所做的岗位做了一个较深的理解。

三、实战操作

销售是一个非常吃实战经验的一个岗位，在接下来所剩不多的4天时间中，我们全部用来进行实战销售，通过电话的方式我们拨打电话给客户，从开始面对电话的畏畏缩缩到现在拿起电话就敢打，从之前面对话术的不熟练，到现在我们对话术也渐渐熟练起来等等，这短短几句话中却省略了我们面对拿起电话经过无数次的在心里面天人交战，省略了我们打电话给客户却因为我们对于公司产品的不熟练又或者对于话术不理解，从而导致我们失去客户的复杂心情，短短几天实战的培训已经明显的让我感受到我的进步。

四、之后展望

短短七天的培训已经让我对于公司的文化、规章制度，以及行业和岗位有了一个清晰的认知，也更加鉴定我对于公司扎根的想法，在之后的工作中，我将会严格要求自己，努力通过自己的工作表现，达到公司的要求，从而度过试用期，达到转正要求。

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年电话销售的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就这段时间的工作情况写一点感想。

首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。

其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。我是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的\'口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的阻击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化：第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

今天我主要了解到vero moda店的员工薪酬制度，以及员工上班时间的安排。 每个店面每月都会有一定的销售额限制。完成店面销售额，即可拿到满额工资和提成。每个月的销售额会根据季节的不同，以往销量的不同，以及市场情况而制定不同的销售额。店长不做销售，其工资计算依据是根据本月整个店面的月销售额是否完成指标而定。其月销售额即是每个导购的销售额总和。而工资的计算则是等级制度的，即基本工资+销售完成额对应奖金。比如，如完成100%甚至更多的销售额，其工资可拿2500+2024奖金，若完成一半销售额，在奖金只能拿到1000左右。导购每月要完成一定的销售额，其基本工资只有700，其余工资和店长一样按规定任务的完成量百分比计算。当然每个导购的每月完成量由店长根据每月任务平均划分。而仓管和帐员的工资，也是和销售量挂钩的，即基本工资+销售奖金，只不过其奖金的计算是和店长一样，按总销量的等级划分的。实习生的工资，不和销售额挂钩，其按小时计算，一个小时7元钱，多做多得。一般只允许每天做8个小时，除非周五、周六、周日人流量比较大，会加班，可多做几个小时。

工作时间安排。上班分为早班、中班、晚班三个时段。早晚班8个小时。中班10个小时。早班9:30--5:30，中班11:00--21:00，晚班1:30--9:30。导购一半分为两批，每批四人，轮流上早晚班，每批都会有一个负责人带队，负责人会从店长、代班、仓管、帐员中轮流选取。实习生每天早上有一个男生上早班，负责卫生打扫。其余上晚班，有时候根据情况会安排中班，但一般很少。

学习了新联合时报，回顾着新天际一步一步走过的路程，有痛苦也有欢笑。再回望过去中发现自己一路走来，我与新天际是在不断的进步和成长着的。从之前的一无所知，到与企业一同壮大，不禁心中感慨万千。作为一名金牌教练，带领着我的团队，一起辛苦，一起拼搏，一起钻研着如何进行更好的课程销售。如何把我们的课程完美的推销出去。在企业不断的进步中，我们也积累了一些销售的经验。

我认为对家长来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、家庭的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个单过于耿耿于怀，你拿下了一个单，不见得能够拿下这个家长的第二个、第三个单；同样，你丢掉了这个家长的第一个单，也不一定就丢掉后面的单，而后面的单有可能比前面的要大的多！因此，对家长要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、相互沟通的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下大单，大家都好；拿不下，就永远的放弃这个家长和孩子，这样的人很难有什么大的作为！

首先我们要有一套详细的销售计划，销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为什么样的家长都有，有真心来咨询的，有的只是想了解一下，要有一双慧眼。但是我觉得对家长重要的是真诚，真诚的告诉他们我们的优势、我们能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕家长知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！要容忍一些家长的“刁难”，相信绝大多数家长是诚心诚意来给孩子报班补习的，是真心和你沟通的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，家长一定会成为你的信任者。对孩子的陪同管理要有方，只有深入的了解每一个孩子的性格特点，喜好，学习情况，心理素质，才能更好的跟踪学习，把学习的效率提的最高，要让孩子觉得我们是值得依赖的，我们是真正用心在关心他们的，这样孩子才会积极地配合我们的学习。如果对孩子忽略了，没有进行有效的沟通，或者管理的粗糙，没有进入到孩子的心里去，孩子就会对我们产生不信任感，同时，也不会感到爱与关心。所以必须想尽方法维护好与孩子和家长的关系，关注孩子的各个细节，随时让孩子感觉到你与他同在。

同时，在课程营销中，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。

另外，做课程销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观，愤怒的情绪。因为一个人在单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。希望在今后的日子里我与新天际风雨同舟，共同打造出一片新天地！

房地产销售人员是一种高收入的职业，相对代价就是高意志力，高挫折感，高机动性，需要具备良好的心理素质。销售工作是努力不一定会成功，但不努力一定不会成功的。许多优秀的销售人员成功的销售业绩背后都是付出了许多艰苦的努力。要做到胜不骄，败不馁。作为我们销售者下过定单，也就踏上了成功的一步，但是后期一但退定很多销售员都非常气馁，对接下来的工作就少了很多激情，保持良好的心态对待下一组客户是很重要的。

记得当初我刚开始接客户的时候对工作充满激情，可很长一段时间都没卖出去一套房子，后才我总结一下自己在接待客户过程的每个环节，最后发现我根本没有了解客户的需求，自己还没有成为一名真正的顾问，连客户的家庭基本情况，客户的职业背景，客户的真正需求和购买动机都没了解，只是做了楼盘的介绍就以为客户会主动购买了。一套底楼的房子，光线不佳，但是对于客户家里有腿脚不便的或是家里有上了年纪的老人居住却是很合适的。同一层楼一大一小紧挨着的两套房子会受到一大家子两代人的亲睐，因为既能够独立生活又近在咫尺可以享受天伦之乐。所以，只有在销售人员真正地掌握客户的需求的时侯才容易达成成交。

很多时候置业顾问在卖房的时候总是最先挑该小区最好的位置，最好的户型去卖，可很多时候成交率是适得其反的。不管你认为这个户型是多么的好，对于购买者他永远都能挑出几个刁栓的毛病，当你回答他的.问题令他不太满意的时候，他对这个户型自然也就有抵触心理了。所以在这个时候你就要运用产品差异化对比手段去处理该问题了，首先带这个客户看两种户型，一个是差不多能满足该客户的需求的，一个户型根本都不是客户所需求的或是一种很差的户型，此刻两种户型的对比客户自然就能看的出来哪个产品好了，再加强引导就能解决客户问题了。

许多销售人员听到客户夸赞自己的产品就沾沾自喜，以为客户就一定会购买。一听到客户提这样那样的产品缺点就不高兴，认为别人不是安心购买，只是存心挑刺。遇到这种客户大多数置业顾问第一反应就是把该客户列为“黑名单”，不去做回访，这样是大错特错。换位思考下，我们平时去商场买商品，总是说这商品这不好那也不好，最后自己不还是卖了?为什么嫌货却还去卖呢?因为客户是要拿这些把柄和你讨价还价的，购房者也是一样的，无非是拿这些瑕疵去向你要优惠之类的，此类客户，我们置业顾问需要给客户一点点的小甜头，感觉是让他占了便宜，或者是后期加紧跟踪回访。

大家都知道中国人最大的特点是什么?那就是喜欢和别人争抢一样东西，或是一样东西自己本来不需要，可是看见别人都在抢，自己不明不白的也去抢!当时我刚去汝州蓝湾半岛项目没多久时，遇到这样的情况，一土地局工作的大姐来看房，我接待，带她去看房需求\_\_-\_\_平方的\_\_-\_\_f，当时三期是尾盘，只剩下\_\_以上的大面积，楼层低层的也没几套，带她去小区看了看，看的都是\_\_-\_\_的\_\_-\_\_f，和她心中想要的差别太大，第一天看了相不中，说要考虑四期，我当时一想四期还\_\_个月才能卖，到时候不一定这个客户去哪买了，就流失了。当时我看这个客户非常喜欢一层送南北花园，就是嫌面积太大，当时也没去看那个\_\_的户型，第二天我给她打个电话说让她来看看有一家\_\_一层装修过的业主的家(甲方财务人员的家)，下午过来了，我就带她看了，包括人家的装修和花园的布置。她看完以后可喜欢了，心理就是埋怨面积太大了，多\_\_几平方就多\_\_万的预期，这时我就想了一个办法，我给她说，姐，走按揭首付就多不到\_\_万，贷款多不到\_\_万，月供每月不多\_\_左右，您还是有这个能力的。她还是埋怨，也不说买，就走了。第三天我给她打电话问她还考虑\_\_房子不，还说非让给找个小点的面积一层带花园的，我说这个真找不到了。又给她说：姐，那个\_\_的\_\_层带花园的你现在想要买也买不到，她惊奇的问我为什么，我说那是我们开发商留的房子，好像是给哪个领导留的一套不错的房子(实际上是没有留)，要不等我们\_\_期开始了我再打电话通知你买\_\_期的吧?她不愿意了，说，不让卖了你还让我看人家装修的那家一楼带花园的等一大堆埋怨。我说：姐，那面积太大\_\_，你又不考虑，你还是等\_\_期吧。她说：不行我就要你们老板留的那套\_\_的\_\_层，你得给我想办法。我就问：你是真想要?她说：要。我说：姐、要不这样吧，你现在来先交1万定金把这房子定了。她立即问：定了，你们老板不卖，你又当不了家，我钱又不退了咋弄?我说：你听我的，现在把1万定金交了，我再去给开发商申请，到时候开发商一听房子都定了，肯定是不能退的，最多我挨批一顿，这样你也能买到满意的房子。她听完这话，不到半小时带了钱就定了，而且定完房第二天就把首付全部交齐，签了合同，还一直说我会办事。当时这个客户成交用了整整\_\_天时间，成交了我感到很惊险，也感觉难做的客户经过我们的认真分析想出对策做成功了这才是真正的自豪，做这个客户的技巧我也在当时过后给大家分享了。所以一定要学会运用产品稀缺性，得来不易之手段，学会去操控住客户。

无论自己在做什么，我们都要想想自己的定位，想想自己在这个岗位，这家公司能走到多高的位置，没有梦想的努力都是徒劳。做置业顾问最终结果是实现收获到金钱，这是首要的，在众多卖房成功的案例中去学习吸收一些经验，这是我们收获的附加价值，也是今后走向更远的奠基石，销售就是要实现自身价值与公司价值相统一，老板不是慈善家，作为基本的销售人员对公司没有创造价值，是得不到别热的赞赏，最终做的会不尽人意，也不会走太远吧!

既然选择了海上航行，就要做好风雨兼程的准备。就要做好自己所在岗位的职责，做到尽心尽责，掌舵者做好航行的方向、扬帆者做好风帆的起降、划桨者做好船只的动力。只有这样才能做出好的业绩，打造出经得起检验的团队。

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！