# 销售工作心得参考8篇

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-05-19

*通过心得体会，我们能更好地认识自己，心得体会是对自己成长过程中的学习和成长的总结和反思，以下是小编精心为您推荐的销售工作心得参考8篇，供大家参考。最近一段时间就要过年了，在公司放假之后，我们又开始了自己难得的休闲时刻，在这时我想起，自己工作...*

通过心得体会，我们能更好地认识自己，心得体会是对自己成长过程中的学习和成长的总结和反思，以下是小编精心为您推荐的销售工作心得参考8篇，供大家参考。

最近一段时间就要过年了，在公司放假之后，我们又开始了自己难得的休闲时刻，在这时我想起，自己工作已经有三年了，在这三年里，自己学到了多少呢。自己也不知道自己要做的事情有多少，但是一直以来自己都在不断的成长中，我知道自己的能力不够，所以才不断的努力。

时光荏苒，岁月如梭，转眼已经从学校毕业三年，来启源工作也已经三年了，在启源工作的三年里既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

启源公司是一个以生产变压器装备为主的一个研发型企业，它是国内著名的变压器装备制造企业，是目前亚洲最大的电工装备制造企业。生产部的工作是繁重和艰巨的，因为它肩负着公司所有设备的装配和现场安装调试任务。我在车间领导和师傅的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的工作氛围中，较好地完成了领导安排各项工作，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。过去的三年，我参与了较多的产品装备和设备现场安装调试工作，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动机装设备有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我认真工作，坚持自学，提高了理论水平。具体总结如下：

我是一名刚踏入社会的大学毕业生，xx年毕业于陕西工业职业技术机械设计与制造及其自动化程专业作为新员工。首先，参加公司的培训工作。了解了公司的基本情况，了解了自己在公司岗位工作的基本工作和任务。作为一名新员工，同时，我也积极地参加公司组织的其它培训，学到了许多以前没有接触到的知识和理念。正式进入工作岗位后，起初，感到一切都很茫然，我虽然是学机械专业的，。在学校只学习了一些理论知识，实践的机会很少，车间是我学习和实践的好地方。到车间后发现以前在学校学的理论知识太肤浅，工作起来非常困难，在工地我就向工人师傅虚心的请教，有不明白的地方我就问。对这些设备图纸看起来都是很忙然，只有走上工作岗位后，才知道自己的学识很肤浅，要学习的东西很多，所以，我就虚心向师傅请教，多问，多看图纸，立足于岗位工作，从基本做起不怕不会，就怕不学，不问。

在见习期间，由于我勤奋好学，加上师傅的指导有方，很快，就对公司的设备有了基本的了解。见习期，我的工作主要是协助师傅装配，到库房领零部件，同时，也是对零部件有一个认识，在装配中，知道它在整个设备中所起的作用。在装配工作中，只能做一些基本的工作，攻丝，钻孔之类的。虽然这些工作看起来不起眼，但是，它也是做一个装配工作应有的基本功夫。所以，我对这些小的工作，做的也是特别仔细，做不好的话就要别人来返工，同时也是浪费别人的工作时间。

在工作的同时，我也发现自己的机械制图能力不是很好，我结合工作的需要和我个人的实际情况，重点学习了autocad制图方面的有关知识。使得自己在机械制图方面的基本功有了很大的提高。这给我以后的工作带来了很大的帮助。通过这一年的工作实习，使我在机械知识和工作方面，都有了很大的提高。

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。

由于我们的见习工作结束后，就是正式参与设备的装配了。也就是要独立的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了独立装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期见，一直在箔绕机小组，所以，独立工作后，也就是跟着师傅们一起继续装配箔绕机。由于箔绕机是一个液压元件比较多的设备，它主要靠液压驱动来完成工作。所以，它就有很多液压阀和油管。由于液压是一个比较麻烦，也是一个比较难搞懂的问题，刚开始，老是搞不清每一个液压阀的原理和它所控制的部件，不是装反就就是把进油与回油弄反，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了它的窍门，加上平时多和设计人员沟通，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。还有就是，箔绕机有一个众所周知的难题，那就是硬路油管的弯制。由于以前采用胶管连接，时间长了，就容易出现老化现象，漏油现象严重。

为了解决这一问题，采用无缝钢管连接。由于胶管软可以任意布置，可是硬管就不行了。硬管必须在连接前采用气焊加热后，将它弯制成各种不同的角度，难就难在角度的控制上，大了或小了都不行的。弯制成型的油管既要外观漂亮美观，还要保证焊接的地方无砂眼，不漏油，这就凭的是一个经验了。

由于，我刚开始，没有什么经验，对管子的角度控制不好，不是大了就是小了。弯制出来的管子老是装不到位，或者就是长了，短了，在设备上无法布置，很多管子都报废了，在这时候，我就及时向师傅请教，多学习他们在弯制油管时的一些方法，看他们弯制时是如何控制角度的，我再自己结合师傅们讲的，以及参照他们的方法，先弯制一些角度简单的，在其中慢慢的摸索经验，熟能生巧，终于在我的刻苦努力下，攻克了这个难关。

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在xx工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下。

第一：以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点。

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作（标书、档案建立归类、资料、文档工作）利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是xxx的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

第二：完成本职工作。

销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订；由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

第三：一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢xx在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢！

来到xx工作也有了一段时间了，虽然才刚刚熟悉了工作不久，但是也在工作中体会到了不少，收获了不少。当然，这也是多亏了同事们给我的帮助和指点，光靠我一个人我想是远远看不到这么多。当然，也是有了领导对我的培训和教导，这才有了现在的收获。

现在，工作也这么久了，就来对自己的工作的心得做一个记录，以记录我在这段时间工作的心得体会。我的工作心得体会如下：

刚加入公司的时候，我还什么都不懂，甚至连该带着怎样的心态去工作都不知道。只是一昧的在学，教什么就学什么，搞的自己也很头疼。但是，在后面，我开始慢慢的将工作的心态转变，变得更加像一个销售人员，也开始在工作中为顾客考虑。这样，我开始渐渐的有了一些成绩，也能帮的上一些忙了。

在这段转换的期间，我曾经不止一次想过自己是不是不适合这份工作，是不是因给去寻找另外的机会。但是还好，同事们给我的鼓励让我坚持了下来，他们的教导让我学会了如何去做一名销售，这些都成了我现在宝贵的经验!

虽然经过培训，但是在工作中，没有实际的去操作过缺还是个新手，面对顾客，总是不知道该怎样去推荐。在发现了这个问题后，我开始学习和借鉴同事们的方法，近距离的观察让我也有了更多的收获。尤其是很多时候工作结束后，同事们还和我降了很多的销售技巧，当时的我就非常的跃跃欲试，在之后的`工作中，我靠在同事那学来的技巧第一次成功的进行了一次销售。

看着自己第一次的成功，我感到非常的兴奋，但是我知道，这只不过是开始而已，之后的路还有很远，我现在学到的这点皮毛，可不够自己撑到那个时候。

在这份工作中，除了工作中的经历，我最大的收获因该就是这些同事们了，他们的热情让我感到了xx的温馨氛围，也是他们的热情让我能留在这份工作上。对于这些同事，我非常的感谢，非常的感激。我们是师徒又是好友，能在一起工作确实非常的开心。

总之，现在的工作我非常的喜欢，虽然自己还有许多没有弄懂的地方，虽然自己还有许多没做好的工作，但是我相信我会在今后慢慢的提升自己，让自己也能成为独当一面的销售!

我于20xx年x月份任职于x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20xx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20xx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、20xx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。

自从我20xx年x月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮忙下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xxx年xx月，我总共完成了xx万元的销售额，完成了全年度销售额的xx%。现将一年以来的销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，自我的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、进取广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自我在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自我的行为，几年来，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自我经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自我在接到领导安排的任务后，进取着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，经过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自我业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xxx年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20xx年区域销售情景和市场变化，自我计划将工作重点放在xx区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：xx电力局、xx电力局做为重点，同时xx供电局已改造结束xx年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好xx油矿的`电气材料采购，三是在xx区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对xx地区县局无权力采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情景以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做xx有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）自我在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）为确保完成全年销售任务，自我平时就进取搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

这几天我正好放松期，写一些东西希望能帮助到需要的人。如何做好一名出色的房地产销售员?这个问题是我几年一直去探索的，到今天转型用30%的精l力在销售上，70%的精力去做管理的时候想对大家说一些心得。

做地产经纪到现在有很多的客户朋友，并建立了自己独特的楼盘销售客户网络，我每卖一个楼盘，都有很多老客户自己或介绍朋友来买楼。很多同行都在问我，你有什么绝招，让这些客户一个盘一个盘地跟着你转?其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。很多经理都说心态决定一切，但是什么是正确的心态呢?要记住人是有很多弱点的，比如感情和冲动。不要主观，往往结果都超出你的想象。刚刚进入房地产的时候常听见一句话：没有卖不出去房子，只有不会推销的销售员。我举两个真实的例子，本人一个客户两年前在大街认识。一身朴素说想看房，当时很多业务员就很以貌取人，介绍一些非常差的房子给她参考，爱理不理。对她没有任何的期待，我认识她以后就去和她沟通，问清楚需求，在知道她对深圳的房地产完全不熟悉以后带她看楼多达20几套，并且给她分析什么样的楼应该去考虑投资，什么样的楼考虑自住。把自己所有知道的东西无私的去向别人阐述，切记不要虚假，不知道的东西绝对不回答，但是回来以后马上去找答案，准时给别人回复。最后次客户在我手上一次性购买了3套房子，其中一套市场价27万，我卖了36万，由于这个成交把整栋楼的楼价抬高一平方一千。你也许会问，你不是骗别人吗?其实不然，这套房子为什么这样贵，因为此房实在是有很多的优势，总楼层30楼，它在29楼，是最高而且又不吵不热。装修非常下工夫，所有的材料都是从香港进口，就算你按照它的装修也不一定有这个效果。买了不到一年现在别人出50万实收给她购买，现在她人在美国，走前做了全权委托公证给我帮她处理一切房产事宜。所以要被人相信你，很简单帮别人赚到钱。

我认为自信非常的重要，在给别人介绍房产的第一步你应该先推销你自己，在地产界到处都是人海战术，有几个客户能记住你?能记住你的名字?能在想买房的时候，在有房地产方面的需求的时候能想到你?机会是靠你自己去争取的，它对于每个人来说都是公平的，关键是你有没有自信去抓住它而已。

在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。我给自己设定了一个目标，用2年时间打基础，2年以后，我不会再做销售人员。在努力工作的同时每天阅读大量的书和新闻，加强自己的专业知识和理论知识。

我租赁的第一个楼盘是一个大家都觉得看好的楼盘，价格便宜，装修漂亮。唯一的问题是业主出国，没有办法联系到业主。看房等都是通过管理处，说等业主回来就签合同。当然我也有客户满意，我想要是业主回来了，一样的条件能轮到我吗?于是我想尽办法先从管理处拿到他一个亲戚的电话，再从亲戚那里拿到他美国的话，不计成本的用手机打过去和他沟通好，并帮他收好钱，把屋内的家私家电写好，做好他一切能想到的后续手续，业主回来后，几十个中介给他电话，甚至有人给出更好的价钱，业主只说了一句：别人比你们服务在先了。

所以，一个积极的心态，是对自我的一个信心培养过程，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的还有就是正气的一个人。这就是自我的形象。其实并不需要非常漂亮和美丽的形象，大众的脸才是大众最容易接受的。

作为一名服装工作者我长期以来对社会这种需求，对顾客的需求也是在不断的研究之中，很多人认为做服装买衣服这件事情是很简单的，但是事实真的不是那样的，在服装行业从业多年的我，经验上告诉大家不管是做什么行业，不论做什么事情，就算是一名饭店的厨师也要不断去学习，所有的行业工作者都要不断的去学习不断地去进步才能赶得上时代，才能赶得上现在行业更始交替的社会，想要不被行业淘汰就必须主动地去学习，追求更加新鲜的东西。

在xxx市一家服装店上班的我，经常看到周围旁边的服装店门倒闭关门，我已经在服装行业从事多年了，对于这些事情真的.是见的太多了，因为不思进取又或是不去学习等等方方面面的原因导致了，被行业淘汰，就关门了这很正常。

今年是我在xxx服装店的第二年在服装行业要说有什么技巧去卖衣服，还真有那么一些技巧但是最主要的还是要时刻的了解现在行情，不能与行业脱轨这是第一，再一个就是在身边的一些比较出名的人气好，生意也好的店面要多加留意随时关注别人是怎么营业的，这是学习，但是还是远远不够自身的一些知识储备跟见识也很重要，要不断的去了解，还要跟客户建立起互相的信任感，很多的店门就是这一点做的不好导致没有回头客，第一映象跟服务态度不管是什么时候都是关键的，平时在跟客户建立好新人建立好友好，这样才会有第二次生意，想要建一个相互的信任关系就必须要从质量做起，服装的质量要层层把关，千万不能有贪小便宜的心理，这样会让你万劫不复，从进货到检验这些常常是最关键的哦，质量才能让你在推荐的时候有底气，才能理直气壮的说我的衣服是没有问题的，质量很好。

衣服的款式，舒适度，还有顾客的第一映象这些都是建立二次交易的关键，在辅助行业多年经验的我想说的只有一句话：“质量建立信任”。

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

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！