# 销售工作心得通用5篇

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-06-05

*通过心得体会，我们能更好地认识自己，心得体会是我们对某一事物或情况的深入思考和感悟的结晶，下面是小编为您分享的销售工作心得通用5篇，感谢您的参阅。进入金领文化公司到目前已经有两个月多的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况...*

通过心得体会，我们能更好地认识自己，心得体会是我们对某一事物或情况的深入思考和感悟的结晶，下面是小编为您分享的销售工作心得通用5篇，感谢您的参阅。

进入金领文化公司到目前已经有两个月多的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前从来没想到过自己会做销售的工作，所以我首先感谢公司给了我这样的一个机会，这不到三个月的时间里，通过打电话，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!

再说说自己这两个多月的业绩吧！打了295个电话，其中意向客户50个，但实际成单只有13个。我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进!总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”!

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不代表以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊!写到这顺便说一下，我们这个团队，光近期就辞职了好几个人了，从开始培训到现在，我始终认为我们是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说现在的团队吧，虽然他们走了，但是感觉气氛还是很活跃的，大家都在努力前进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢付总王总对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的.更加优秀的!

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到2500左右的业绩,定的目标虽然不高，但是有信心完成!要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多看优秀的销售视频，用到自己的话术上去，另外平时还要多和优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了我们个人的未来,努力前行吧!因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线!事在人为，人定胜天!相信自己是最棒的就足以了!

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

（一）首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

（二）做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele—sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的\_\_的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷！但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你要打电话打得多啦，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务！

比如说：今天我跟\_\_总说完了我们这张卡的用途（吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，）但是我先不告诉这张卡的优惠（免费房；现金抵扣券；红酒券和蛋糕券）以便下次打电话跟进的时候好留一手；这一招也叫兵不厌诈！等第二次有时间跟x总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们\_\_区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

（三）要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

时间流逝，转眼间已过去两年时间。回想两年前那个青涩的我是那么害羞。那么不知天高地厚，那么冲动的来到金凤凰这里应聘。并且总觉得自己是里面最优秀、最厉害的一个，就连在贵公司工作多年的老员工都没放在眼里。

其实那时的我并不知道什么叫“培训”，什么是团队，什么又是企业文化。不仅不知道也不在乎，总觉得有专业的知识才是硬道理，其余的都只是给别人看的掩饰而已。那时的我也有参加了金凤凰公司的培训。说实话当时没见过什么世面的我对培训并没有抱怎样好的态度，只是很敷衍的去上了那些课程。

当时在培训中学到了一点知识，也有那么一点小小的体会。但说真的并不很深刻，只是当别人讲故事“一笑而过”而已。后来因为各种原因在外奔波了两年，工作了两年。也许两年的时间并不长，但让我改变了许多，见识了许多。让我体会最深的是自己一个人其实很渺小，而外面的世界很辽阔。

在外一段时间知道怎么做人，怎么做事，怎样提高自己的升值空间，让自己可以更上一个台阶。

兜兜转转两年过去了，我又重新回到这个舞台，回到这个最初的梦想之地。但这次的我和上次的我来参加公司安排的培训课程时，心境就完全不一样了。

这次来到这里是抱一个学习的心态，认真听取老师所传授的真谛。发现两次的授课内容大致一样，可心态不一样，学习的东西、领会的真谛也完全不同。

第一次学习到的是书表面的理论知识，是以一个旁观者的心态去了解老师讲的表面文字意思，并没有从内心发出的感慨之情，也无法到达那样的心境。

第二次学习中我可以从每一位讲师那里了解做一个成功的工作人员需要的是“心”的付出，而不是劳力的付出。从第一节课程中就知道一个公司的慢慢成长是要付出辛勤的“血汗”。而这血汗并非仅仅是老板一个人的血汗，而是所有员工的真心努力的结晶。这种果实的累积就是公司的企业文化。虽然我们企业是一个商业为主的公司，但是我们的文化却不是商业物品，它是有生命有血液有灵魂的。

曾经在外两年的我也在几家公司上过班，而最后的体会是一个有文化的公司才是一个有发展的公司。而文化的底蕴就是让员工培训，让员工学习。

公司的发展离不开员工，而员工的价值提升也离不开公司。而在两种互相配合、互相给予的情况下才有发展和上升的空间。

这次的培训每一堂课都很让我受益，学习的是“心”的境界，是做人的道理。每一位上台的讲师都是优秀的，因为都是用心演绎的，而我们也是要用心去体会的。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创立材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力:

(1)必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自我本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自我!

(2)必须具有职责感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自我所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天!做到职责和职业道德。

(3)善于总结与自我总结

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。仅有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自我的销售生涯走地更好、更远。趁此刻年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20xx年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20xx年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20xxxx工作的种.种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作是渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作着之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点是转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品的功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

20xx年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20xx年来说是非常关键的一年，是考验20xx年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

一、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、xxxx有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20xx年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

2、xxxx市xxxx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、xxxx市xxxx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、xxxx市xxxx智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、xxxx公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、xxxx市xxxx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，20xx年初定销售量为，教育机n台。

8、xxxx市xxxx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，20xx年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、xxxx市xxxx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，20xx年初定销售量为，教育机n台。

10、xxxxxxxx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，20xx年初定销售量为，教育机n台。

11、xxxx市xxxx投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入，20xx年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

二、主导销售主要是通过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

1、xxxx大学xxxx学院：20xx年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为n台左右。

2、xxxxxx职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的xx88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、xxxx市xxxx管理职业技术学院：在xxxx校区的话，年初会采购xx台投影机，在xxxx校区20xx年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、xxxx成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和xxxx政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，xxxx的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、xxxx未来教学部：其在20xx年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用xx500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

6、xxxx市xxxx职业技术学院，有四五个校区，在xxxx的主校区现在正在建楼，大概在09年11月份会建好，他们哪里做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、xxxx市xxxx学院，xxxxxxxx集团投资建设的，20xx年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的xxxx来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和xxxx关系很好。

8、主要和xxxxxx积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，20xx年xxxx公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多东西，愿20xx年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

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！