# 业务销售的工作心得范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-15

*销售是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品或服务的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动。今天小编在这给大家整理了一些关于销售工作心得体会，我们一起来看看吧!销售工作心得体会1首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应...*

销售是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品或服务的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动。今天小编在这给大家整理了一些关于销售工作心得体会，我们一起来看看吧!

**销售工作心得体会1**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5：经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6：提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的
信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

**销售工作心得体会2**

首先，感谢公司给予的工作平台、同事的鼎力帮助，自进入公司以来，通过市场和公司的工作学习，我总结的工作心得如下：

市场营销又名《跑业务》，跑业务本来就是一份比较辛苦的工作，就是在活动的过程中得到收获，你每天的活动量决定你的业绩。记得我刚进公司半个月没开单，我也为可以靠着公司在遂宁的实力和发出的一点点名片就能有收获，每天就悠闲的工作、耍着，结果半个月过去了，同事都拿回了业绩，我却连个意向客户都没有，中途想过放弃，放弃这份工作，但我不甘心，这是我回到遂宁的第一份工作，凭什么别人能拿回业绩，我却不能，因为我刚从外地回到这陌生的故乡，不熟悉道路，不熟悉行业，没有熟人，这是我不足于其他同事的地方，于是，我加大了每天的工作量，我比其他同事付出了更多的努力，现在还不算成功，但至少我到了自信，所以，成功离不开坚持，成功=付出。

6、 对自己每天的工作必须有安排，机会是留给那些有准备的人的。

2、不能把个人情绪带到工作中来，以饱满的热情拜访每一位客户

3、学会聆听、分析客户的问题，有问题的客户才是我们真正的准客户，只有了解客户的心理，找到突破口才有助于我们拿下这个客户，也有助于我们的成长。

4、做好客户登记，及时跟踪回访，切记电话沟通，只有当面谈你才能了解客户的心理和动态

5、在谈价格时切记不能一口价少到最低，让客户有个还价的余地，同时也了解了客户对价格的承受度，所谓的心理战就是，哪方先还价哪方先死，没有讨价还价的买卖就不叫买卖，更何况是营销。

6、如果没有成功也没关系，想好一个新的突破口，约定下次见面的时间

以上是我真实的心得体会，在工作中还有很多不足的地方，还请公司和同事不吝赐教，多多指点，我相信我们的明天会更好。

**销售工作心得体会3**

貌似已经超久没有写过这种文字了。写下面的文字之前有意识的打开搜索引擎，输入“十年”这个关键字，查看了一下由这个关键字所带出来的一些搜索结果。嗯!看来搜索引擎越来越成为人们生活中不可缺少的一部分了。

“十年。我的故事”，十年前我正在上小学四年级，想想十年真的就一愰眼就过了。出来工作四年，这是我的第二份工作——销售。出来工作后，一直在仔细的欣赏别人身上的闪光点，并想将这些东西融合在自已身上，看到今天的自已，我觉得在工作中学到的东西真的不少，小到做事，大到做人……至于为什么会从上一份工作走出来，是因为我觉得文职类的工作对自身提高比较有限。能学习到的东西也有限了。所以我跳了出来。

至于我为什么会选择这个行业。或者说是选择目前这份销售工作，其实是我对自已自信与不自信矛盾产物。以前走路的时候总习惯把头抬得高高的，高昂的外表，只有自已知道心里面藏着的却是一个自卑的小鬼，所以一直想通过销售这样的工作来提升自已。现在看来我的选择还是对的。销售工作进行了一个多月了，觉得能学习的东西真的很多。互联网的专业知识;怎么跟他人进行有效的沟通等等。

在这里呢我很感谢我们部门的所有成员，在工作上给予我很多的帮助。在我第一次拿出电话却不敢拨出电话号码的时候，我的老大高峰没有指责我，给予我的却是一次次的开导跟鼓励。在我不知道怎么跟客户沟通的时候，其他同事都知无不言的跟我分享他们的方法跟经验。现在通过一个月的历练，在很多方面都有一些提高，而我的目标就是在这个月破零，所以我要坚定的向自己的目标挺进，藐视一切困难!加油!

**销售工作心得体会4**

在我加入\_\_x服装店之后已近过去了一段时间，如今我也是出师成了一名能独当一面的销售了。非常感谢我的同事，同时也是我的老师\_\_x，感谢她在我进来后教会了我这么多的经验，我们现在既是同事，又是朋友。在经历了这么久的工作之后，我将学来的经验也差不多完全消化，如今也有了自己在工作上的一点见解。虽然都是一些简单的经验，但我希望能将这些经验不断的改进，希望自己也能成为一个优秀的服装销售人员。现在就将我在这里的工作体会记录下来，以纪念我的成长!我的服装销售工作心得体会如下：

一、在思想上的变化

服装销售这份工作和我之前所接触的那些工作不同，所以我对这份工作一开始是并没有太详细的了解的。但是我也知道在工作之前，我应该先将思想转变过来。身为一名销售，我要做的唯一一件事就是将自己的服装商品卖出去。在学习了一段时间之后，我改变了自己的思想习惯，在工作的时候，尽量去用顾客的视角去和顾客推荐。我本身作为一个亲和力比较强的人，在工作上也算是如鱼得水，在工作中慢慢的习惯了这份工作的节奏。

二、工作上

既然我们的店面是服装店，那么顾客进来就一定是有看上眼的衣服。作为同样爱买衣服的人，我自己也觉得我们店里的服装都非常的不错。但是作为销售，我不能和顾客一样慢慢的去挑选，我必须要记住，记住所有我们店里的商品。大小、款式、库存一样都不能漏，顾客来购物就是图的是购物的快感，如果我们在这些小事上做的太慢会严重影响顾客的心情。

还有就是在推荐上，作为销售不会一上来就推荐自己觉得好的商品，毕竟要买的是顾客，一切都要先看看顾客的意思。我习惯先看看顾客在哪些款式上流连，然后再在顾客犹豫了一会的时候向她搭话。

在向顾客推荐的时候，我会以顾客朋友的态度为顾客推荐，但是在说话的时候也是有各种技巧，不能一味的说好看，但也要找到衣服和顾客的亮点。只有在商品和服务上都让顾客满意了，她们才会愿意拿下这件商品。

三、总结

这工作在一开始做的时候真的很累人，大量的商品要记，还有许多只是来看看的顾客。但是\_\_x安慰我道：“习惯就好了，慢慢来。”是啊，现在的我已经习惯了这份工作，商品也在慢慢的累积下都记住了。但是我不能安于现在的情况，我会继续努力，在工作中更上一步。

**销售工作心得体会5**

年底了，就进入了冲刺销售的时候了，本次冲刺销售，我很努力的进入公司销售成绩的第二，这真的是我很难想象的一个结果，这可让我觉得惊喜了。果然努力不会被白费的，所以感谢对这次销售工作的冲刺，让我拿到如此好成绩。

进入年底，我们销售员就要为成为公司的销售冠军而努力，所以要冲刺。在这场冲刺的过程中，很辛苦，是以前所不能比的苦，每天的工作特别的繁重，为了卖出一件产品，我要想尽各种办法，要每天的拉客户，嘴皮子都要说破了。一旦有产品卖出去，我还要搞好售后的服务，这样才能保证客户的权益，也才能留住客户。为了能够让销售的业绩不停的往上升，我不得不每天都要制定自己的个人计划，把每一步的销售计划都要想好，并且写下来，这样一来，我整整冲刺的这一月来，我不知道用废了多少张纸，不知道自己制定了多少的计划，只为冲刺最后的业绩。在这次冲刺的时候，虽然目标是往销冠前进，但是我也知道会很难，不过我还是拼尽所有的力气，只为让自己的整个销售业绩可以再上去一些，至少要比以前要高。

销售工作本身就不好做，我做了这么久销售，一直以来的成绩都不算好，这次虽是冲着冠军而去，但是更多的是在突破自己，从这个过程中去看自己有多少的能力，是否还能在提高一点，结果真是出乎我饿意料，带给很大的一个惊喜。过程的苦不言而喻，但是得到的结果却是我不太敢想的，拿到整个销售的第二名，已经是我目前最高的成绩了，而且这也证明我是真的努力了，也是真的尽力了，毕竟销冠也不是每个人都能做的，除了努力以外，多少还是要天赋的，能力自然也是很高的。回顾一个月的努力，总算没有把努力都白白给浪费了。那些日子的熬夜做方案，不断的策划活动，不停寻找客户，这些事情直到现在又重新给了我一个理解，让我更懂得工作一定不能太安逸，不去前进一步，都不知道下脚点在哪里。做任何事情一定要先尝试，才能知道自己适不适合，能力高不高。很感谢这次对销售的冲刺，让我对销售又有了另一层理解，我会把这次的经历作为未来推动前进的一个动力的。

style=\"color:#FF0000\">业务销售的工作心得

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！