

2023年推销感悟及心得体会(模板9篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

推销感悟及心得体会篇一

人们常说，推销的最高境界是先把自已推销出去。这句话的意思是，如果你要客户买你的产品，那你就先让客户相信你这个人，让他觉得你是一个值得信赖的人。

在深入学习了现代推销技术这门课之后，老师决定让我们做一次模拟推销，将书中的死知识灵活运用，实践到真正的推销当中去。在模拟推销的最初，大家一致指定了车载mp3的推销任务，而需要进行推销的对象则是本校的全部老师。

任务虽然有些突如其来，但是在课余时间做过临时推销员的我并没有手忙脚乱。要成为一名合格的优秀的推销员，必须具备一些常人没有的素质。

想要成为优秀的推销员，我想除了具备基本的一些素质，譬如身体素质、心理素质、综合素质外，还必须具备这些以外的东西。甚至要修炼到一定的境界，就如气功学中的通了小周天，还要向大周天上升。有些素质你可能具备了，但是没有成熟、充实，也一样无济于事。用另外一句话来讲就是要运用的炉火纯青。

优秀推销员具备的第一素质是必须积极向上，用乐观的态度去迎接美好的每一天，不能因为昨天的失败而放弃今天的曙光。坚持不懈，直到成功。优秀推销员应该具备的第二个素

质就是坚持精神。无论遇到任何的挫折，即使前面有高山、大洋，还是悬崖峭壁，都要坚持走下去。成功不是等来的，而是走出来的。只有坚持才能获得成功，即使失败，也是另一种成功。优秀的推销员应该具备的第三个素质是“信”。这里的“信”包含两个意思，一个是自信，另一个是诚信。要想成功把你的产品推销出去，不仅要靠三寸不烂之舌，还要靠你的自信。只有不卑不亢，才能博的人家的信任。你具备了自信，才能迎接任何挑战。另一方面唯有信任你才会购买你的. 商品。如果推销员丧失了诚信，又有谁会去购买其产品呢?第四个素质是应变能力，其实这种素质不是一朝一夕就能培养成的。不是说你脑子好使就可以，也不是说你智商高你就会。要想服人不仅要以理服人，还要经得起考验。

要想具备这些素质不是一朝一夕就可以实现，必须靠后天努力，不断磨练、不断充实，才能成为优秀的推销员。

在这次推销任务中，我们首先选定了车载mp3作为推销主体，针对我们学校的老师，我选用了费比推销模式，因为由于在校时间的障碍，无法有效的让有需求的老师主动找到我，所以我选择对我的准顾客进行直接的上门推销，把产品的特征详细的介绍给顾客，充分分析产品的优点，尽数产品能给顾客带来的利益，最后，以“证据”说服顾客购买。

在准备期间，我去到大型电子数码广场，进行了一些市场调查，确定了我要进行推销的单个产品，并与其推销员进行了交谈，了解了产品的价格，性能，使用方法等相关知识。

首先，我选定了教授我们汽车专业课的李老师为我的第一个准顾客，因为他对于汽车领域有着比其他人要多的理解，对相关的使用配件也会有比其他人更加浓厚的热情。在与其接触的过程中，也了解到了许多让我们自己都不了解的车载mp3的相关知识，受益匪浅。但是，李老师似乎更加偏向使用光盘，在经过一段时间的讲解与说服之后，他依然坚定光盘比车载mp3用着顺手的多，放弃购买。

经过这一次的推销，我意识到，自己的准备还远远不足，而且和车载mp3相比，光盘似乎更加受大家的欢迎，于是，我决定放弃继续推销原先的车载mp3而改为纽曼的一款gps导航仪。

接下来，我又针对其他三名似乎有购买需求的老师提供了gps导航仪的信息，有的老师也确实很感兴趣，但是，都以各种各样的原因放弃了购买，例如班主任陈老师，她一直认为，自己对周边的环境已经十分的了解，如果使用gps导航仪，反而会对自己熟悉路线的驾驶造成一定的障碍，所以放弃购买。而其他老师开始表现的对产品很感兴趣，在看过我提供的图片和信息之后，却因无法接受产品的价格而放弃购买。

显然，她们不愿意花费大量的钱购买gps导航仪，或许如果产品的价格能够再低廉一点，就可以完成这次交易，但是，在我的能力范围内，无法满足老师的价格需求，所以，这次任务最后还是以失败告终。

第一：知人善用、因人而异。从人力资源方向、他的点、缺点、个人兴趣、爱好、特长等等。这样，在安排职务或工作时就可扬长避短，让他对工作产生浓厚的兴趣，进入到角色中去。虽然存在主观能动性和思维的差别，但为了同一奋斗目标，都会走到一起来，都会不约而同的遵循着共同的准则，都会严于律己，都会以实现目标为荣。

第二：挖掘潜能。人的潜能是无限的，要实现自我管理就必须挖掘人的最大的潜能。人类社会发展到今天，信息畅通、科技进步、科学发达，从最初的原始社会到现在的资本主义、社会主义社会，从手工劳动到现在的机械自动化，是在不断的发展进步的。人类不断挖掘自身最大的潜能，不局限于目前的知识，不断的探索未知的世界，将人类的智慧发挥到最大。给自己创造最好的空间、最好的环境，找到实现自我的目标，实现自我的方式，将自身的潜能发挥出来，树立起为

企业奋斗终身的思想。

第三：工作饱满、充满激情。当一个人放下了工作，放弃了自我管理，那么他这样做只有一个理由：工作不饱满或者说是对工作没有了激情。一名推销员如果缺少了工作中的激情，就会像病毒一样，让人产生惰性，腐蚀人的思想，侵蚀团队的凝聚力，最终导致团队的涣散。在工作饱满，对工作充满热情的时候，他就会全身心的投入到事业中去，这种行为会影响周围的同伴，形成一种模范，自然而然的成为一种自主的、自发的、自觉的行为规范。

推销感悟及心得体会篇二

为你自己写讲稿的时候，问问自己这些问题，你也可以运用自己的故事让他人印象深刻，在大多数的拿着就走的人中脱颖而出。

人常常会认为“电梯演讲”这个技巧是用于你面试新工作，或为新项目融资的时候。然而“电梯演讲”在你找到工作后同你求职之时相比，重要性并未降低。

实际上，当你已然身居高位，或者赢得投资方的支持，同高层的同事或重要客户来往频繁之际，那30秒钟阐述了你是谁，你的与众不同，以及你为何令人难忘的个人推介恐怕更为重要了。

一位供职于华尔街的管理总监跟我讲过，一个暑期实习生在欢迎酒会上给高层留下了非比寻常的深刻印象的案例。数日之内，这个管理总监频频收到高层的电话，他们示意他“确保给她所需的关注以及资源，让她绽放这个夏天”。那个年轻女士的事业自此平步青云。

3、能够解释是什么连接你过去与现在的经历，并且要极具说服力，合情合理——是什么将你的故事粘成一个整体。

当然，执行者或者高层经历都不会问你这些问题，但你的应该把电梯演讲当做一个机会，把些信息干净利落又不做作地表达给别人——尽管没人问。

至于如何回答为什么、怎么、什么的问题，

1、去思考最相关的，而非最近的。

没人规定你的简历必须按时间的倒序来安排。麦克是一名市场执行人员，他有着两年的海外销售的经验。但回到市场的这个问题上，他跟别人介绍自己时总提到他刚刚转换职业方向，总转移到他在销售业的短暂停留。麦克与其如此，倒应该说自己是一名经验丰富的市场专业人员，但是曾有过短暂休整，现在回到了他的本行——可以继续施展他市场专业的才华，思考消费习惯的驱动因素。

2、关注技术型的特质，抑或条件、产业型的特质。

你善于金融，不意味你必须要有金融的背景。阿列克斯做过药剂师，致力研究，她又回到了商学院准备拿一个工商管理硕士(mba)学位。她有志在制药企业从事公司金融类的工作，但考虑到她的背景，她担心没人愿意把她当回事。当我要求阿列克斯解释为何她选择金融，她说道，“我就长了一个金融的脑子”。她的思维方式属于按部就班，精打细算，一板一眼——归纳起来，俨然一个公司金融部门的绝佳人选。与其关注其科研型的学术背景，阿列克斯不如向同事以及客户强调她骨子里就是一个数据型的人。

3、连接点与点——什么会系起全部？

不管你从药剂师转型金融专业，还是现在从事市场执行，过去有着国际销售的经验，你都应该想办法把你的经历之丰富统筹起来，然后展示以他人，这些经历如何互补。于我个人而言，我在客户这边克服了很大的障碍，因为之前我是和平

队的志愿者，后来转行做了投资银行家。向别人解释时，我会填平这两份工作之间的沟壑，说我本质上善于从大局思考，但我得到的训练又让我成了数据型的人。这样，银行业就是两者的完美结合——我喜欢从三万英尺的高度俯瞰客户的挑战与难题，也可以挖掘至微小细节，进而得到创新的金融方案。不管我的客户是和平队在智利服务的小镇的镇长，还是医疗公司的首席执行官，我都能从高处着手，然后快速有效地向下开展工作。

推销感悟及心得体会篇三

下午第三节课下课铃一打响，们迫不及待地拿出准备卖的书，冲出教室，参加举办的“跳蚤市场”活动。本以为来得很早，但其实文化广场早已人声鼎沸。

很快，大家开始张罗起来，摆好地摊。“怎么扩大销量呢？”这时卜韩发问了。“这不简单，看我的。”我随后拿了几本书，拉上许航和杨陈，准备到其它地方推销。

a计划：“杀熟”没商量

“咱们先从熟人‘下手’，跟他们交流应该不会太尴尬。”“嗯，没错。”他们俩连连点头。话音刚落，我就看到了我的老同学陆逸宁，我可不想让这只到嘴的飞了，一个箭步冲上去，搭着他的肩膀，真诚地说：“哥们儿，帮个忙，照顾下生意，让我回去也好有个交待。”他坏坏地笑了笑，“就五块，你卖吗？”这小子明明在耍我呢，原价三十九元，书我保管得很好，最起码也得卖半价。我斩钉截铁地说：“好，五美元”，他转身便走了……唉□a计划失败。太心塞了，不是说“熟人好办事的吗？”为什么这么绝情，无奈实施b计划。

b计划：“苦肉”叙旧情

我走到三十班，把小学最好的拉到一旁说：“小吴啊，凭心而论，哥以前对你如何？”“挺好的”，“那我也就不跟你拐弯抹角了，就一句话，能不能买本书，班长说了，一本书都卖不出去，就别回去了。”我拉拉许航衣服，许航说：“是啊，就当帮个忙”，“这样啊，我……没带钱”。说罢，小吴同学把所有口袋翻出来，果真是身无分文。我只得和许航灰溜溜地离开了。许航哈哈大笑，道：“你刚刚的演技也太浮夸了”。“不形容得惨一点，他还买吗？”“可就这样，他不还是没买嘛。”这句话也伤人了，好心塞啊，“这……这……是只是个意外，我还有c计划”。

c计划：“守株”逮小兔

“绕了几圈都没有卖出去，不如在原地呆着吧。”过了一会儿，一个男生经营，我连忙说：“帅哥，买本书吧”，他翻了翻，其实当时我已不抱太大的希望。没想到，他开口问：“多少钱？”“十五”，他准备离开，我改口道：“十块”。“早说不就完了”，他掏出钱递给我。虽说只有十元，我却觉得“沉甸甸”的。

这次推销让我明白，每一行业都没有想象的那么容易，会经常受到别人的冷眼和嘲笑，掐钱也不是件容易的事。

推销过程虽然令人心塞，但让我学会了很多……

推销感悟及心得体会篇四

推销学是营销学中的一个分支，应该可以说是在营销观念的转变中通过不断实践逐渐形成的一种营销方式。如果说营销是战略上的规划，那么推销应该就是战术上的实施。

首先，学了这门课让我改变了推销比较功利面的观念，以前我总觉得推销注重的是产品的销售。就拿以前兼职时推销过光明牛奶来说吧，目的很是明显到小区一家家的敲开门就

是希望顾客订购牛奶，一上来就给顾客介绍了产品的优点以及服务(送货上门等)，所以大多是被拒绝的多。现在我通过这门课的学习明白了推销的本质：推销不是把产品和服务强加给别人，而是希望帮助顾客解决问题。所以要从顾客的需求出发，推销追求的是双赢，即1+1>2的理念。

其次，这门课中介绍的有关电话营销的东西也让我很有感触，也是令我受益匪浅的。上学期在平安保险公司做过两个星期的话务员，还在南京凯越培训常州分公司也干过一段时间。本来打算干一段时间的，没有坚持下来的原因想必也不用说了，天天打人家骚扰电话太痛苦了，一天被拒绝个上百次甚至弄不好还被臭骂一顿。我想出现上面那种结局完全是由于当时经验不够，缺乏对电话营销的了解，现在我才基本掌握了一些电话营销的技巧，相信以后再做话务员的话应该情况会很不相同了。

第三，学习这门课我领略了销售的八大要素：人际关系、能力、市场研判能力、服务、质量、品牌和信誉、价格以及库存。这是按照老师上课的讲解按对于一名推销人员这些要素的重要性来排序的，我觉得这样的排序不无道理，所以也把它列入对我有用的东西这一行列。在推销中最为关键的应该就是跟客户打好关系了，有人说现在的社会是一个靠关系吃饭的社会，这句话不无道理。销售员的个人推销能力以及其对市场的研判能力也是促成他推销成功的关键因素，每个推销员的能力差别也就从这边体现出来。

第四，掌握推销洽谈的策略技巧也是对我非常有用的，这就要学会去揣度顾客的心理。可以从马斯洛的需求层次理论或是奥尔德佛的“erg”理论来对顾客心理进行分析。在推销时就是要设身处地地从顾客的角度为顾客着想，要学会察言观色，能够让顾客参与到谈话活动中来从而产生兴趣。

第五，对准客户的信息收集方法和选择的原则也非常实用。这里要记住，购买力、购买需求和购买决策权是寻找准客户

的标准，这三个标准没有或缺少某一个、两个就需要进一步来分析给予重新定位了。

第六，在现代推销学这么课中介绍的有关推销初访的知识很有效。它主要介绍了一些接近顾客的方式以及在初访时应关注的问题。初访时有以下几个程序是重点，应该给予关注，首先要对顾客进行约见，即约见顾客。还有就是确定约见的事由、访问时间以及访问地点等。

第七，对顾客异议的处理也是非常实用的，掌握了这个可以有助于在推销过程中更好更及时地帮助顾客解决问题，也是促成推销成功的关键技巧。因为顾客比较注重的是购买你这个产品能给他带来什么好处，能否解决顾客的问题，所以能够及时处理好顾客的异议就能够更好地取得顾客的信任，取得顾客的信任是成功的基础。

最后，我还想提出的是非常有助于推销的几种推销模式，爱达模式、迪伯达模式、埃德帕模式以及费比模式还有这门课程重点推出的spin大客户模式。针对这些模式课上都进行了推销话术的演练，效果非常明显，所以受益匪浅。这些推销模式都是前人在推销过程中一点点积累的经验，是推销员们留下的宝贵财产，很是值得我们去好好掌握。这些推销模式都一反以往重点推销产品质量、性能等的常态，而是从顾客的需求出发，灵活分析不同情况选择具体模式来对症下药。是现代推销学中比较流行的方式。

从以上列举推销的一些方面就不难看出来这门课带给我的收获了，要评价一门课程好不好，我觉得主要还是得看它教会了学生什么，所以对于现代推销学这门课程我还是比较满意的，因为我就得我得到了很多！

学习了现代推销学这门课程，我了解到在以后的推销过程中应注意培养自己的能力和素质。一个好的推销员销售的不是产品，而是产品带给顾客的好处，所以要以为顾客着想的宗

旨来进行推销。这才是一个好的推销员该有的素质。不知道为什么现在谈到推销员为什么人们脑海中就感到厌烦，是这个世界上推销员太多了吗还是其他什么原因，我想只要你是真正摆着为顾客着想的态度，顾客是会接受你的。

众所周知，推销的最终目的是成交，想要达到最终的成交，那么在推销之前就得要先做好充分的调查准备。好的开始等于成功了一半。要做到在推销之前明确顾客的现状挖掘出他们的隐藏的需求，从而来寻求办法使他们的需求扩大，这时再进行推销效果肯定会不一样的，不信可以试试。这些都充分说明了充足的准备在推销活动中真的是该引起高度的重视。

至于怎样才能成为一名优秀的推销员，我看过一本书叫《世界上最会说话的人》里面介绍了好多推销大师成功的经验以及一些推销的技巧，里面讲的比较详细，也是比较不错的一本书。这里通过现代推销学这门课程的学习，我觉得要成为一名优秀的推销员，除了掌握上面提到的推销方面的一些知识和技巧外，我认为实践是非常重要的。想成为一名优秀的推销员就得有永不言弃的精神，通俗地讲就是要有干劲。许多优秀的推销员都是从吃闭门羹开始的，被拒绝的多了也就获得了更多的经验，没有人是一直顺利着的。特别是做销售，因为要不断地去跟人打交道，被拒绝是常有的事，所以不要有害怕被拒绝的心理是很关键的，更是作为推销员该有的心态。

作为一名推销员也不能墨守成规，只是按照推销的模式一步步硬套是不行的，所以说有些人就不适合做推销，比如说那些专门搞科研的。做推销就得学会如何去变通，优秀的推销员往往能通过倾听顾客的谈话就可以分析出顾客的心理，这是每一位推销员需要掌握的，推销不只是你来说顾客来听，那不是推销那是纯粹介绍。只有通过鼓动顾客来说你才能分析出他的需求，才能对症下药。所以成为一名优秀的推销员要有很好的倾听能力以及分析技巧。

另外，推销员还应该适当为自己创造机会，让别人去认识你甚至记住你。现在的推销有种说法，推销的不是产品，而是你这个人。世界推销大师在这方面就做的很好，他就很善于为自己创造机会，有一次他在电影院电影散场时走到前面大撒名片，这一举动引起许多人的好奇纷纷去抢名片，就是这样他成功做到了另许多人认识了他。他对自己顾客经常会经常在一些节日寄一些贺卡过去，让他的顾客平淡的生活中总会有小小的感到，他做到了让别人记住他。

推销是一个快速致富的行业，许多人都想在这方面获得成功，通过对现代推销学的认识，我深刻体会到这门课真的是非常实用，在推销中有太多的知识和注意点需要去关注和掌握了，相信学习了这门课程也就为迈向一名成功的推销员更近了一步了。

推销感悟及心得体会篇五

实践内容：主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户。。。。有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难!在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走。。。。在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了!不过，每天还是有那么累的啦。。。。怎么说也是力气活，是不?尤其提着两桶水上七楼，那个累啊!我就想不明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯。。。这不是挑战我吗?不过，还好，自己还是做过来啦!

第二个就是推销啦!虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，

取得成功的几率也就大啦!但是,也并不是说我们不会直接上门的啦。。。毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中,说实话,我们的成功率还真低!经过我们不断的“走出去走进来”,在结束第一天活动时,我们又销售出30张水票。

经过一天的忙碌奔波,同学们都已经身心疲惫。回到销售站,我简单总结了一下当天的实践经验、成果和得失后,便让同学们回去休息,备战第二天的宣传销售活动。在把当天的营业额,所用物品与销售站工作人员结算清楚后,我又向主管大姐汇报了当天的活动进展和成绩,并请教了主管大姐,将经验和教训进行总结,以备第二天借鉴。

之所以推销水票,说实话,推销水票没有什么赚头的,但由于,在我们学校,还有个鲨鑫送水公司,所以也就有竞争啦,那么,推销水票也就是无形的占领市场啦!这样,才能保证自己的品牌能有市场额。。。

社会实践感悟:

这次活动的开展,我获益良多,在实践中学习,做到学有所用。我更清楚地认识到做市场要“三分理论,七分实践”,在激烈的社会竞争中立足,实践与我们是分不开的12年的暑假结束了,但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里,身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长,我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动,在实践中摸索,不断积累经验,将青春创业的精神在我们学校延续下去.青春的足迹踏梦而追,我们朝气蓬勃的经管人,敢想敢干,勇于开拓.实践创业是我们最有力的画笔,我相信“魅力实践 青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再个就是,关于一些与同事之间的友谊啦。。。大家一天到晚在一起工作,生活。。。不单只是同事之间的竞争,更重要的是同事之间的合作,帮扶!如果说,与同事之间,能和谐轻松的相处,就象家人那样,那么,大家不但能将工作做的

更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的环境以及愉快的氛围!这也是，我们在以后工作中所必需的!我一直认为，同事之间的良好关系，要比我们为了拼比业绩什么的重要的多了去啦!

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性!而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”呢?我个人认为，首先，我们必须将我们的专业技能学好，并且在这种情况下，还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识!再然后，就是在这些都得到保证的条件下，我们要去锻炼一些自己的其他能力，比如人际交往等等。因为，现在的社会，你一个人，并不能只是主角!而我们就有处理好与同事，与上下级之间关系的必要啦!只有这样，我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中，顽强并且漂亮的生存下来!

当然，在这次实践活动中，我也明白了，我们父母的血汗钱的来之不易!所以，希望我们大家，在花自己父母血汗的同时，想想自己的父母在做什么，吃什么!

总之，这一个月暑假实践经历，将成为我一生中最为美好的回忆!能得此回忆，夫复何求???!!!让我期待，在以后的生活学习以及之后的工作中，还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊!!!

大学生推销心得体会范文

推销感悟及心得体会篇六

相信很多人都写过作文，写作文也是每个学生必须要掌握的技能之一，下面我们来看看介绍物品的作文150字，欢迎阅读

借鉴。

我有一个小沙发，特别可爱。它是黄*的，靠背上是一个小*图案。小*长着一对大大的眼睛，弯弯的嘴巴，红红的小鼻子，最可爱的就是它的大耳朵了，忽闪着真可爱。

我很喜欢这个沙发，软软的，坐着很舒服，也很暖和。有时候我想把这个沙发移到别的地方的时候需要搬。我搬沙发的时候觉得很轻，我一个手就能搬动。

我的小沙发很可爱，小巧玲珑，我很喜欢！

今天，我来介绍一下我的两个战神陀螺吧！

我有一个战神陀螺名字叫青蓝*伞，它是绿*的，在电视节目《战斗王飓风战魂》中，它是一个女孩子用的陀螺，那个女孩的名字叫蓝若*，它有黄*的头发，和绿油油的衣服，青蓝*伞是持久型的，它的中轴是绿*的，它的战神盖是黄*的。

我还有一个战神陀螺，名字叫九火舞天，他是攻击型的。它的中轴是紫*的。

我非常喜欢我的陀螺，所以我要好好珍惜他们。

我有一只心爱的活动铅笔。活动铅笔是装的活动铅芯。它是黑*的。

那是我过9岁生日时朋友给我的。我怕把它给丢了，所以我把它放在我的铅笔袋里面。我用活动铅笔写过字。我用活动铅笔描过：天上的太阳和白云；地上的小象、小兔、小猫、鹦鹉、小鸟、小猪、小*……我喜欢活动，我也喜欢活动铅笔，活动铅笔给我的生活增加了快乐。

我有一把属于自己的小伞，因为颜*多，所以我给它起了一个

外号“*虹”。

我的小伞穿着*虹般亮丽的礼服，闪闪发光。它的手柄是乌黑的，散发着王者的霸气。下雨天，同学们都打开了自己的小伞，我也不例外。他们的伞有的是印着字的；有的是有小动物的；还有的小伞是有玫瑰花的……但我觉得我的*虹小伞比他们的都好看。小雨滴“哗哗哗”地落了下来，和伞接触到变成“*嗒*嗒”的声音，而在我耳边流淌过的却是动听的音乐……这就是我那美丽的*虹小伞。

我有一个新毛巾，这可是德国鹿皮技术上面又好看的图案是一只大鹿和一只小鹿一起玩的情景。

毛巾不光外表好看功能也很多了，如果你要给你的宝宝洗澡用它，因为他不是普通毛巾，它是一种既柔滑又舒服的一种毛巾这样就不会伤害宝宝的皮肤了。

如果你要给你的宠物洗澡它就是你最好的选择你知道宠物是不喜欢水的你只要用它在你的宠物身上一抹宠物身上的水立马没你就不用·让他难受了。

推销感悟及心得体会篇七

xx学年第二学期，我们学习了《推销与谈判》这门课程，而且很高兴，老师能够继续担任我们的任课老师。大二时候通过邹老师对广告学课程的讲解，让我对其课程相关知识有了更大的提高和了解。这学期，邹老师又带领我们走进了另一个领域——推销与谈判。我理解上的推销与谈判是一门理论性、技术性、实践性很强的课程。通过有关推销与谈判技巧的内容、技术和方法学习之后，培养、提高自身分析问题和解决问题能力，进一步提高自身动手能力和综合素质，全面掌握推销与谈判的技术技巧。

推销与谈判课程，顾名思义分为两个部分：1、推销；2、谈

判。在推销与谈判课上，邹老师不止一次地对我们说，要想成长为一名优秀的销售人员，必须从基层销售做起。而且总是强调着一句话，“做营销工作就要从销售员起步。”我也逐渐了解了销售人员总是要面对许多压力和不理解，但是优秀的销售人员总能凭着自己点滴的经验积累，以理论知识为后盾，水滴石穿，百折不挠，最后步向事业的高峰，例如乔·杰拉德——世界上最伟大的销售员，连续12年荣登世界吉斯尼记录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车销售纪录：连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。

学了现代推销技术的课本知识后，纠正了我以前认识上的一个错误。在以前的认知里，总以为推销仅仅是把产品或者服务出售，现在才了解到推销不只是将产品出售，还是一种互利互惠的活动。推销是营销组合中的人员推销。所以从这学到了：不能仅仅通过表面看现象，而要通过学习来了解、区别。

1、熟悉自己推销的产品特点；

2、熟悉自己推销产品的目标客户；

3、熟悉产品的市场。推销产品时，要合理安排时间，要根据客户的购买习惯和地理位置进行合理的空间分配，要讲究方法和策略。销售的过程也是一个扩大人际交往的过程。通过这种活动，人际关系网会大量扩大，信息量也会大量增加，这些人际关系网络和市场信息将为进一步创业提供大量的机会。推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要。任何时候任何地点都要言行一致，就是给客户信心的保证。客户不仅仅是买你的产品，更是买你的服务精神和服务态度。

谈判这一块的学习，则是先通过看视频，了解商务谈判中的知识、技巧和方法，然后通过班里分组实战性的谈判，让我们亲身经历和感受谈判，但其谈判中不免有磕磕绊绊、有不

成功，究其原因：是我们没有完全掌握谈判的技巧方式方法。商务谈判是通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。而且我认为谈判是令双方能够双赢，甚至多赢的。而我们实践的时候则更多的是有辩论的成分，完全不能令自己公司受损。在此次谈判中，我担任的职务是总经理秘书，更多的是记录谈判时候的要点细点，所以在谈判中没有太多展示的机会，但通过理论和实践的学习，并且同学讨论时候的倾听，在应用能力上得到了有效的提高。

在这次谈判中，我感受比较深的有以下几点：

(1) 谈判是对每个同学的知识及综合能力的检验。

要想做好任何事，除了平时需要积累理论知识外，我们还需要锻炼自己的实际操作能力、动手能力等；此外，我们还需要学会与他人合作，取长补短。

(2) 此次谈判，我深深体会到了积累知识的重要性，在平时也要训练自己“说话”的能力。

由于平时对各方面的知识掌握得不够透彻，在具体实践中，经常碰到一些让自己觉得似懂非懂的问题。

(3) 谈判，让我了解到自己的不足，口才上要有一个提升。

通过这次谈判，知道了目前自己所存在的不足；但与此同时我也收获了许多，在这次谈判中，我第一次体会到理论知识对于实践过程中的帮助是不容忽视的，也明白了自己应该在平时注重对理论知识的学习及应用。要知道，以后进入社会后，仅仅依靠理论是不行的，不能纸上谈兵，要有实际的行动来证明。

这学期的《推销与谈判》的学习也已进入尾声，但我们不能

忘了学习，要时时刻刻提升自己的能力和综合素质。

推销感悟及心得体会篇八

又是一节活动课，这次主题是“我是小小推销员”，经过一番激烈的讨论，我们小组的韩卓大步流星地走上讲台，神采奕奕地站入等候队伍。

这时是赵添欢在做演讲，她推荐了一种药，看似很好，可不少同学举了手，她叫了我。我提问道：“请问这药有副作用吗？它适合什么人？”她结结巴巴回答了几句，被李老师接二连三的追问压了下去。

啊，到韩卓了！我们组冉冉升起的希望！仿佛台上的人不是他，而是我。韩卓拿出自制的吸尘器，大声说：“这是我自已制作的吸尘器，它让电流产生一定的吸力，就可吸尘。后面的这个袋子，是装吸出灰尘的，它节能省电，两块电池就可维持一个季度也就是三个多月。”韩卓，真是好样的！我心中的大石头终于落了地，同学却大喊：“试一下！”韩卓从容不迫地拿出几个小纸团，一按开关，前排的同学们惊叫道：“哇！哇塞！”我得意地在心中大笑，不用问，一定成功了！

“问题专家”鲁宜峻问：“它用电池，不环保吧？”

韩卓立即巧舌如簧地说：“它还在改进中。”

“买！”

“当然买！”

“买——”

众多欢呼声中，我与闯倚帆、张天翼喊得尤为响亮。韩卓走

下讲台，我冲他大喊了一声：“给力！你好厉害呀！”他冲我们腼腆的一笑。

这节活动课，小小推销员们大展身手，让人激动地无法平静下来！

推销感悟及心得体会篇九

“各位父老乡亲，最近我们幻影公司研究出一种火山爆发式沙漏。外观美而精致，价格非常优惠，5元一个，所谓物美价廉。走过路过千万不要错过啊！过了这个村，就没这店啦！”我使出洪荒之力大声吆喝道，希望吸引大家的注意力。

“本产品是有机玻璃材质，如果你一个不留神没有拿稳，将它摔在地上，那也没关系，它会安然无恙，静静地躺在地上等你将它捧起。所以，大家可以放心大胆的使用它。”我不慌不忙，一条一条娓娓道来，大家都听的一清二楚，明明白白。

这一次推销活动我很激动，体验了做推销员的滋味，希望老师以后多多举办这样的活动。