

2023年听销售分享心得(通用7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

听销售分享心得篇一

销售人员需要清晰的知道，无论你怎么降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。手机销售也是一样。下面是本站小编为你带来的手机销售心得体会总结，供你参考！

在过去的这个假期应该是我到大学以来最难忘的一个假期了，因为我经历了以前的假期生活中从未有过的体验和实践，因为这个假期让我体验到了成为一个社会人的艰辛，也让我深深的体会做销售的艰辛与磨练，但是我也在这次的实践中学到了很多和成长了好多。

在这个假期刚刚开始时我和同学们约起来想要找到一份与我们所学的专业有关的工作做，可是经过了对酒店和旅行社的询问后我们的计划没有实行，但是这一切也没有打灭了我的决心，因为我觉得每次假期我们都只是回到家里帮忙做点家务活以后就无所事事，只能在家里面做无聊事对于我们大学生来说是没有意义的，我觉得我还是留在学校，离开父母的支持与帮助，然后靠自己的能力去找到一份工作，并且把那份工作给坚持下去是十分有必要的。所以我决心要留在学校，并且找到一份工作，最后把这份工作给坚持到底。皇天不负有心人，我在刚考完试的那天在街上四处寻找打工处时就在全球通信城的门口看到了一个招聘告示，我打通了那个电话，里面的人通知我说明天两点钟过来办事处进行面试，于是这通电话也给了我和我的同学们希望，第二天我就叫上了他们和我一起去面试，我希望我们都能面试通过后有一份工作，

并且大家都留下来互相照应。

一、面试

这次面试是我见过最特殊的一次，因为以前在学校里的模拟面试都只是模拟，与现实还是存在着很大的差别的，并且这次面试我们的是一个很厉害的人物，他的面试就让我产生了一个念头，我能跟着他混，一定能学到很多东西。他的面试确实很经典，他给我的第一印象就是一个在校就读的大学生，我想他一定是哪个老总他儿子或弟弟来玩他的电脑，可是在我眼前的这个黄毛小子居然就是管理和培训我们的金立手机楚雄市区的业务(也就是行业内人事所称的“老大”)。他首先让我们自己自愿的起来做自我介绍，他问到谁要第一个做自我介绍时我突破了自己，我勇敢的做了自我介绍，他点点头让我过去他的桌子上把我的联系方式、姓名等留下，他又问到第二个呢?我叫我老同学起身做完自我介绍，第一轮的人有十多个，他最后只留下了我和我老同学两个人。当我们的第一轮面试过后又来了二三十个人进来进行面试，他用了很多很经典的折磨人的面试方式在我们身上，最后在那四十多个来面试的人里他只留下了我们七个人。我的同学们全部被他淘汰了，和我们同路来的只有我和我老同学是幸存者，我和我老同学能一直经历他的面试磨练的一个原因是因为我们听不起他说的一句话就是“你们师院的学生就这么一点水平啊?”我觉得即使不能留下也不能丢我们师院的脸，我们师院学生的水平不是说有限就有限的，第二个原因是像他说的我们是他选出来的精英，他不会看错人。在面试过后，我觉得让我感到安慰的不仅是我们是幸存者，而是他在面试过后用了很肯定的语气说：“在今天的面试中我最满意的是杨梅和庄云凤，他们是比较适合销售的，你们如果连销售都做得很好，那么以后在社会上也就不存在什么做不好的。”

二、培训

当我们经过了他算得上是十分残酷的面试后，我们留下来的

七个人要面对的就是他所谓的魔鬼式的封闭培训式修炼。培训的第一天他叫我们做的第一件事就是学会我们的队歌《中国人民解放军军歌》，我现在都能一点不误的把整首歌唱下来“向前、向前、向前，我们的队伍向太阳……”，因为这首歌是从那次以后的每次我们培训和开会都要唱的，不过说实话我对那首歌从很反感到了喜欢，因为它确实存在着一股力量。他教我们唱队歌，然后又给我们小组起了个名字叫“超级突击队”，我就好像成了大家默认的队长。有时会感觉怪怪的，感觉自己像特工，不过在劳累之余我们确实学到了很多。他教了我们很多，他不仅仅让我们认识和熟悉了金立的很多款机子，他也让我们认识了金立这个品牌 and 团队，他让我们感觉到了成为金立团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

三、走上工作岗位

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个全球通信城的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。第二天的工作安排还是和第一天一样，

我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

四、感悟

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个“缤纷夏日，畅享金立”的学生特惠季活动，这个活动一来是推动金立手机的畅销，二来就是将金立手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次假期我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，当然也会经历被别人从背后捅一刀的痛苦，但是再怎么说，我不能否认的就是经过了假期我确实长大了很多。

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

自信乃成功的一半

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说：“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了！”

我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。在日常的工作中经常发现有很多同事连诺基亚手机的盒子都不会装，手机电池也不会分，像诺基亚，有相当部分同事都不知道有4c和5c的电池，你把4c的电池装到5c的手机里面是可以用的，但是你把5c的电池装到4c的手机里面是不可以用的，把4c的电池装到5c里面卖了之后就等于是少了一个电池，造成分摊，这个经常发生。许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会富害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱也是可想而知了。为什么我们的万能充可以卖到15块，而且总是卖到断货？别人卖5块钱一个却总是卖不出去？为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形

象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望各位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

销售人员需要清晰的知道，无论你怎么降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论你怎么强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟你说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和 service 的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

听销售分享心得篇二

茶叶销售是我公司的主营业务之一。我在这一职责下担当的主要角色是销售经理。在过去几年中，我和我的团队一直在努力提高销售业绩。通过不断总结经验，我们取得了一定的成果。本文旨在分享我对茶叶销售的体会和总结，以及我们在销售过程中面临的挑战 and 如何克服这些挑战。

（二）市场需求分析

茶叶市场需求的不断变化是我们面临的首要挑战。通过市场研究，我们发现，消费者对茶叶的需求不仅在种类和口味上有所变化，而且越来越重视茶叶的健康功效。因此，我们开始推广更健康的茶叶品种，并在市场上投放大量资源以吸引消费者。我们的策略得到了积极反馈，消费者对我们的健康茶叶产品反响热烈。

（三）分销网络管理

与市场需求挑战相关的另一个关键问题是分销网络管理。我们采取了一系列措施来优化我们的分销网络。首先，我们建立了与经销商和批发商的紧密合作关系，使他们在货物库存和配货方面能更好地满足消费者的需求。另一个重要措施是建立了一套完整的销售渠道统计和分析的系统，并且将数据库应用到实践中。这让我们可以更准确地监测和分析每个销售渠道的表现，并作出相应的调整，以确保最大限度地满足

客户需求。

（四）销售技巧和培训

销售团队的培训和发展对于提高销售表现至关重要。我们提供多种培训和发展计划，以提高销售人员在不同销售场景下的专业技能和应对能力。这些计划不仅帮助销售人员更好地理解消费者需求，而且还提高了客户关系管理水平。我们相信，一个专业、熟练和自信的销售团队对于取得良好的销售业绩至关重要。

（五）总结和结论

茶叶销售是一个充满挑战和机遇的领域，在过去几年中，我们付出了巨大的努力，也取得了显著的成效。我们发现，市场需求分析、分销网络管理、销售技巧和培训是我们取得成功的关键要素。作为团队负责人，我将把这些经验一直运用在我们销售业绩的提升中，并继续与我的团队共同努力，为茶叶销售做出更大的贡献。

听销售分享心得篇三

茶叶是我国的传统饮品，也是世界上广泛流传的饮品之一。茶叶销售是一个广阔的市场，经过一段时间的销售工作，我收获了不少经验和感受。在这篇文章中，我将分享我在茶叶销售中的总结心得体会，希望能够为广大茶叶销售从业者提供一些帮助和启示。

第一段：顾客需求洞察

在茶叶销售中，了解顾客需求是十分重要的。尽可能多地与客户交流，听取他们的建议与反馈，这对销售工作是至关重要的。常常可以在与客户的交流中发现隐藏的需求，比如一些客户可能不清楚自己需要什么茶叶，需要借助销售人员的

建议。此外，还可以通过市场调研等方法了解顾客群体的整体需求，以更好地服务于客户群体。

第二段：品牌价值塑造

茶叶行业的竞争也是非常激烈的，千变万化的包装、不断脱胎换骨的口味升华，给茶叶市场带来了更多机遇，但同时也需要加强自身品牌的价值塑造。因为越是透明的市场，消费者也越容易破解许多产品的表象，因此如何在质量和品牌形象方面做好产品宣传和营销，是茶叶销售人员必须面对的挑战。

第三段：渠道拓展与管理

渠道拓展和管理是茶叶销售的核心业务，也是整个销售过程中最为复杂的一个环节。因此，若想成功地销售茶叶，数量和收支的高低并不重要，关键在于渠道的管理。建立良好的和合作性渠道，与客户建立真诚的信任捆绑关系、与供应商建立持久的信任契约关系，很好地促进茶叶销售所需的信任体系，提高了服务质量和客户满意度。相对的，由于长期以来对市场信任程度的大幅提升，茶叶销售人员才能进一步做好产品质量和准确的营销策略。

第四段：促销策略

促销是茶叶销售工作中不可忽视的一环，与经常性需要的活动和准确的方便性营销策略并列。具体而言，促销的方式多种多样，比如定制特别活动、优惠优惠券、拼团等多种实际性的优惠手段。而在这过程中最后营造出一种品质诚信并存的促销策略环境，是茶叶销售人员必须时刻把握的方向。

第五段：完善售后服务

茶叶销售不仅是销售，还包括售后服务。优秀的售后服务可

以提升客户满意度、增强其消费信心，进而促进产品销售和市场。

总之，在茶叶销售中，除了关注产品质量，提升渠道管理、有效的促销策略外，更需要注重创造高水平的售后服务，这样才能真正赢得客户的信任和满意度。通过五段式文章的总结心得体会，我们可以在吸纳经验教训的基础上，更加领悟出优秀的销售人员所需要具备的市场化思维、拓展经营渠道等各方面的管理策略，共同推动茶叶销售行业更坚实的发展和未来的增长。

听销售分享心得篇四

20某年某月某号，我开始了我的家电销售工作。实践内容和我所学的专业关系不太相符，但是毕竟都是服务类的，我更相信这份工作也能带给我很大的成长。

我在某电器中担任的是某家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：第一：需要了解任何某小家电在某电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：需要了某小家电，也就是我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先，我更深刻地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经第一次做电器促销时，没能适应当时的工作环境，不讲究讲解技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。

然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。

我分析了失败的原因有以下三点：

首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。

其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。

分析了原因之后，我便下定决心尽自己努力去弥补差距。我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧，平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：暑期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在七星买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

工作中的我，不敢说多么努力，但是____电器的领导及其他

工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实习工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

听销售分享心得篇五

丽江的时光柔软，丽江的巷子，丽江的酒吧，丽江的水还有丽江的艳遇。九鼎河边，百年老宅张锅头旧居现在是一个客栈，院子里闲坐着几个游客，围着一壶玉龙雪山产的白茶消磨时光。丽江旅游的感受, 丽江旅游气息, 丽江旅游攻略尽在丽江旅游网 都说丽江的时光柔软，丽江的巷子，丽江的酒吧，丽江的水还有丽江的艳遇。不过对于我这样好容易逃离城市喧闹的人来说，却有点怕怕那熙熙攘攘的人流和夜晚热闹的对歌声。束河古镇的安静平和正好弥补了我的这种失落。

安静得不敢大声说话

束河离丽江古城约4公里的路程，同样的四方街，同样的潺潺流水穿镇而过。其实束河和另一个古镇白沙一带是纳西先民最早的聚居点，也曾是木氏土司曾经的居住地。它们和丽江大研古镇一起被列入《世界文化遗产名录》。

从南面进入古镇，候鸟客栈那装饰得十分漂亮的门楣让人不由好奇地向里张望，院子里静悄悄没有人，穿过院子，走上楼梯，是一个大大的露天平台，坐在铺着条子布的咖啡桌旁，可以一览古镇全貌：大石桥下缓缓流淌的青龙河，层层铺展的黑瓦土墙，间隔着杨树的黄，柳树的绿。古镇背后，银白色的玉龙雪山在瓦蓝瓦蓝的天空里闪闪发光。旁边遮阳伞下

几个人正低声说着话。老板终于出现了，对着我做了个别出声的手势：“他们在开会。”

读书、聊天、发呆、做梦

白天的束河四方街是古镇最热闹的地方，摊粑粑的，炸臭豆腐的，做鸡豆米粉的小摊一个接一个。无法抵御那诱人的香味，买一个粑粑，裹上菜肉馅，边吃边跟店铺台阶上坐着的老人聊天，一不小心，粑粑里流出的油水弄得满手都是。

九鼎龙潭和疏河龙潭源源不断的泉水让两条穿镇而过的河渠清澈无比，太阳照耀下，看得见水草在几米深的河底浮动，光线穿透水面，引起波光荡漾，鱼儿在水中穿来穿去，没有人去打搅它们。村民们依然在河里洗菜淘米，清晨，则来这里汲取每天喝的水。

沿街很多房子已经改成酒吧和客栈，不过因为游客不多，还是懒洋洋静悄悄的样子。古镇的居民并没有打乱自己的生活节奏，河边的三眼井边纳西妇女聚在一起洗衣服，小巷里背着柴禾的老人，看到我拿着相机横冲直撞，侧身让在一旁，微笑着让我先走。一种久违的感动在心头升起。

暖融融的太阳照得人发懒，一个酒吧门口的招牌很诱人：读书、聊天、发呆、做梦。探头往院子里瞧，一个女孩正歪倒在躺椅上酣睡。

骑马寻踪马帮遗迹

走过有400多年历史的石拱青龙桥，就看到龙门客栈那破破烂烂的旗幡迎风招摇，让人想起武侠电影里那些离奇的江湖故事。虽然没见什么相貌奇特的人物，不过那古老的晒谷场上矗立着的数十根晒粮食的木柱，很旧的两层楼房和院子里停着的那辆打扮得很酷的越野车还是很刺激，也许真有大侠隐身里面吧。

沿着青龙桥往西走，是一条铺得相当好的五花石板路，据说这是束河镇一帮长年奔波于茶马古道上的藏客们在20世纪三十年代捐资铺砌的。九鼎河边，百年老宅张锅头旧居现在是一个客栈，院子里闲坐着几个游客，围着一壶玉龙雪山产白茶消磨时光。锅头就是马帮店的老板，古镇上有规模的老宅不少是马锅头们的旧宅。

束河是丽江坝子中保存最完好的古驿站。从九鼎龙潭一直往西蜿蜒进入玉龙山，渡金沙江，翻越雪山，一百多天才能到达西藏，行程近六千里。想象当年在这条道上走过多少浪迹高山深峡的藏客，看看路边的上马石，最好租一匹马在马帮曾经走过的古道上慢慢逛一圈。秋日的太阳即将落下，最后一抹余晖洒在草场上那像图腾一样的晒粮柱上，给人一种苍凉的神秘感。难怪有人说：束河古镇就像一个庞大的布景，只为了成全一个传说而存在。

据说纳西人的传统是男人琴棋书画烟酒茶或者遛狗放鹰，妇女当然是披星戴月地从早忙到晚，所以街上常见老婆婆背着沉重的柴禾或背篓蹒跚而过，老大爷则手上停着鹰溜街闲逛。

听销售分享心得篇六

2020年x日一天《专业销售技巧》训练结束。作为一个新的销售代表，我显然需要一个循序渐进的过程，无论是主角的变化，还是对新环境的适应，所以开始的时候心里难免会出现一些不成熟或者幼稚的想法。不过好在公司很快为我们搭建了这么好的学习的平台，非常感谢公司给了我很好的学习机会。虽然学习时间短，但感觉受到了很大的启发，受益匪浅。也许这还是多年后我能记得清楚的最完美的记忆；其次，我要感谢公司人事部门给了我们这么宝贵的机会，让我们深入了解销售，了解销售；然后感谢这一天辛苦培训的老师和后勤人员。正是你杰出的组织潜力使这次活动丰富多彩，达到高潮。正是你的专业精神和无私奉献让我们觉得我们的培训卓有成效。

听了x先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，一个优秀的销售人员应该具备以下素质：

收集各种社会信息很重要，要对行业的专业知识有清晰的把握。在拜访客户之前，你要清楚的了解自己要做什么，需要什么，这样你才能知道第一次要准备什么；与客户沟通时，在强大的信息库支持下，既体现了业务员渊博的知识，又让你从容不迫。

“思想改变命运，现在决定未来”，现在该怎么办？这一刻要多学习：拜好老师，交好朋友，读好书，爱培训。我会用自己的实际行动证明这一点，我会用后天的努力弥补自己与生俱来的天赋不足。

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“一个好的推销员应该永远是微笑的、甜言蜜语的、细腰的、敏捷的”！

人脉是事业的基石！如何正确处理人际关系，将决定业务能否顺利进行；懂得认真倾听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系的起码前提。

别人能做的我也能做，我也会做的更好。孙先生经历了成功和失败，但他仍然以进取的态度品味生活。他做了大多数人做不到的事。这种乐观的精神绝对值得学习。

在培训教材中——x老师经常在“授人以鱼不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，规划我们的“事业”，让我们学会用心、主动地看待自己的工作，让我们坚信自己的工作。更重要的是，孙老师为我指明了未来的工作方向，为我梳理出了更清晰流畅的工作方法。

什么样的态度决定了什么样的生活。我很平凡，但我有一颗不平凡的心。我会因为乐观的信念而快乐，我会因为努力而期待收获。我将在人生的道路上领悟孙先生在我的教学中所

传达的精神力量，保持一种追求进步的客观态度，尽我所能，把握自己的命运，享受生活的充实，感受工作的快乐！

听销售分享心得篇七

保险业务作为金融行业中的重要组成部分，对于个人和企业来说都具有至关重要的意义。作为一名销售人员，我有幸参与了保险产品的销售工作，并积累了一些心得体会。通过与客户的交流和实际操作，我对销售保单有了更清晰的认识，也深刻体会到了它的挑战和奖励。

第二段：了解客户需求

销售保单的第一步就是了解客户的需求。每个人的保险需求都不同，所以我们必须通过深入的交流和引导，了解他们的具体情况和风险承受能力。只有充分了解客户的需求，才能提供最合适的保险方案。我发现耐心倾听和善于沟通是取得客户信任的关键。在与客户交流时，我会倾听他们的关切和期望，进一步加深我们的沟通与互动。

第三段：解释产品优势

销售保单的成功还需要向客户详细解释产品的优势。市场上有各种各样的保险产品，但我们需要通过讲解，使客户了解到自己购买该产品的价值和好处。例如，保险产品可以为客户提供财产保障、医疗健康保障或养老保障等，这些都是客户希望得到的，通过向客户解释保险产品的优势，能够更好地满足客户的需求。

第四段：建立信任关系

销售保单需要与客户建立起信任关系。保险是一项长期的投资，在购买保单之前，客户需要对我们的公司和产品有足够的信任。因此，我会通过提供专业意见和解答客户的疑问，

建立客户对我们的信任。除了在售过程中保持专业态度，及时回复客户的问题之外，我还会与客户建立良好的关系，关注他们的生活变化和需要，根据不同阶段的需求为他们提供更多的服务。

第五段：善于总结反思

作为销售保单的人员，总结反思是不可或缺的一环。每个客户的购买经验都是一个宝贵的教训。通过总结成功和失败的经验，我发现在销售过程中，要善于把握每个机会，及时调整销售策略，并且不怕面对困难和挑战。我也会积极参加培训，提高专业知识和技能，在销售保单的过程中能够更好地处理客户需求。

总结：

销售保单是一项挑战性的工作，但也是一项充满奖励的工作。通过与客户沟通，了解客户需求，解释产品优势，建立信任关系以及总结反思，我们能够根据客户的需求提供最合适的保险方案，并帮助客户保护自己的财产和健康。同时，这也促使我们不断成长和提高，成为更专业、更有能力的销售人员。