

最新党员会计工作心得体会(模板9篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会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。

党员会计工作心得体会篇一

作为一个销售人员，工作周报是我们工作中最为常见的形式之一。它不仅是上级领导了解我们工作进展的重要途径，更是我们自己反思、总结工作、找出问题和提高工作效率的必要工具。在我们长期的工作实践中，通过写周报，我们也总结出了不少心得和体会，这些经验对我们后续的工作都有着积极的影响。

第二段：写周报的意义

销售工作是一项需要持续耕耘和不断创新的工作，而写周报就是一种持续地总结和创新的过程。通过写周报，我们可以更及时地反馈和展现工作成果，有利于优化工作流程、提高个人效率及进一步推动销售业务的发展。同时，写周报能够让我们对销售目标、任务和行动计划进行梳理和整合，从而更清晰地了解自己，在接下来的工作中更有针对性地发挥自己的优势和发挥潜力。

第三段：写周报的技巧和注意事项

除了了解写周报的意义外，成功地写好周报还需要一些具体的技巧和注意事项。首先，应该注重形式和内容的双重重视。形式要整洁美观、内容要实用具体。其次，写周报需要考虑到领导和同事需要了解的内容，要注意客观描述工作进展和

问题，并结合实例和数据支撑。此外，写周报也需要注重自我反思，仔细思考好的工作和改进的方向，从而更好地促进自身的成长。

第四段：写周报的好处

良好的周报习惯不仅对自己有好处，还可以对整个团队的工作和合作起到积极的推动作用。通过合理的积累和整合工作成果，可以更好地为团队提供参考和借鉴，推动团队的协作效率和目标实现进程。重视周报的个人也会更有利于自身在企业内部的形象塑造和职场竞争力的提高。

第五段：结语

在总结和反思完销售工作周报的经验后，我们发现，写周报不仅是个人管理和提高工作效率的必要工具，更是对于团队合作、企业发展的推动和促进。因此，我们在以后的工作实践中，一定要注重周报的撰写，从而更好地发挥自身的优势、释放潜力，实现我们的个人和企业的共同发展。

党员会计工作心得体会篇二

第一段：导入

药房销售工作是一种具有挑战性的职业，要求销售人员具备广泛的知识、良好的沟通能力和专业的服务意识。在我参与药房销售工作的过程中，我深刻体会到了这份工作的重要性以及成功的关键因素。

第二段：知识和技能

在药房销售工作中，知识和技能是成功的基石。作为销售人员，我必须熟悉各类药品的功效、适用范围和副作用等，以便为顾客提供专业的建议和服务。同时，我还需要学会如何

有效地推销产品，包括掌握销售技巧、学会倾听顾客的需求并作出恰当的反应。通过持续的学习和实践，我逐渐积累了丰富的知识和锻炼了自己的销售技能。

第三段：沟通和服务意识

良好的沟通和服务意识是药房销售工作的重要要素。在与顾客交流时，我注重用简单明了的语言向顾客解释药品的使用方法和注意事项，确保顾客能够正确理解并使用药品。同时，我也要耐心地倾听顾客的问题和疑虑，并及时给予解答和建议。为了更好地服务顾客，我还努力关注药品市场的动向，以保持对新药的了解，以便能够更好地向顾客推荐适合的产品。

第四段：团队合作和责任心

在药房销售工作中，团队合作和责任心是不可或缺的。作为销售人员，我要与其他同事密切合作，共同完成销售任务。我们要相互支持，互相学习，以提高整个团队的业绩。此外，我还要对自己的工作充满责任心，不仅要确保自己的工作质量，还要对顾客负责，尽力满足他们的需求。只有通过团队合作和高度的责任心，我们才能推动药房销售工作取得更好的成绩。

第五段：总结与展望

通过参与药房销售工作，我深刻体会到了知识和技能、沟通和服务意识、团队合作和责任心的重要性。这份工作要求我不断学习和进步，提高自己的专业水平和销售技能。未来，我将继续努力，不断完善自己，成为一名更优秀的药房销售人员，并为顾客提供更好的产品和服务。同时，我也希望能够和团队共同发展，为药房的销售工作作出更大的贡献。

党员会计工作心得体会篇三

6月总结

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也正在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。
3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。
4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是

选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7月工作计划

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。
3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做

的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

党员会计工作心得体会篇四

一年的工作结束，我也是轻松了一会，回顾起来太多的想说，作为销售我感觉很多东西都是需要有一个好态度，毕竟在工作当中这些都是会直接影响到业绩，汽车销售工作让我每天很充实，也让我压力很大，虽然说是锻炼了很多，在这个工作上面也经历了一个重大洗礼，但是一年下来我还是感慨万千，我还是希望自己能够在新的地方有所突破，销售技巧当然是第一，一年下来我也要感激领导，还有一些前辈，一些经验一些知识是无法在短时间内去掌握的，哪怕是这一年接结束了，但还是有很多值得怀念，一年来我也在不断的积累，当然我是肯定希望能把生活当中的一些细节做好，让自己多一份信心，一年来的工作我也总结一番。

一、销售成果

工作上面是一定要懂得怎么去吸取更多的经验，很多事情都是需要有全面的规划，这一年来在年初的时候我就制定好了，每个月每个季度自己要完成工作指标，销售业绩不能靠说，也不能靠计划，一定是需要行动，当然每一辆汽车售出我都会去回顾整个过程，我是怎么介绍的，我是怎么去跟客户在深层次的交流等等，其实就是细节，这一年来我收获很多，在工作上面我在不断的积累，一年阿里的销售额比去年上升了百分之十五，我感觉做汽车销售在这个过程这当中，我一直都是在吸取经验，每个月我都能够顺利完成业绩，但是这

光鲜的背后我是知道要付出多少努力的。

二、努力学习

跟同事，跟一些前辈交流，在我步入汽车销售这一行的时候，我就已经非常清楚这些了，我善于发现，往往就是在一些细节上面一定要吸取，我会努力的学习，渴望得到更多的经验，学习一些更先进的销售技巧，其实无论是技巧还是经验，自己在跟客户交流的时候真正的去实践了才会有所收获，这一定是必然的，我相信自己的能力，我也感激这一切，往后的销售工作当中虚心的态度还需保持，对自己负责，让客户有一个好的购车体验。

三、不足之处

我认为做好一名销售不仅仅是在能力上要突破，我觉得自己有些时候还是不够细心，工作当中我希望能够更加细心，做好汽车销售不在于付出了多大努力，我感觉在必要的时候还是要反省总结自己的不足，带着这种心态去工作，一定会更加成功，一年到头了我一定会总结经验，砥砺前行。

党员会计工作心得体会篇五

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态；另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，“态度决定一切”。

个人的心态

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来

见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表！事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，“如果你们公司在是这样做的话那以后我们就不要在合作了”，这时你的心情是怎么样的？不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着；但是当客户发完牢骚后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病？公司领导经常这样指导我们，“不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己‘坚持，坚持，再坚持’，不要因为一件事不开心就放弃，也许你在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天”。

我最初到公司，见的一第一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下，我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心理价位相差很大，说“你搞清楚再来”。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工(今年一个副经理升为配网的主任、专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工

作开展做准备)，把产品跟他们介绍下；没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到“坚持”的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。

公司去年发给我们每人一本“你为谁而工作”？这本书我看了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在；唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

客户的心态

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保

证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实存在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

第二、勤奋和坚持

党员会计工作心得体会篇六

药房销售工作是一个充满挑战和机遇的行业，它不仅需要我们拥有专业的医药知识，还需要我们具备良好的沟通技巧和服务意识。通过多年的从业经验，我深切体会到在药房销售工作中的几个重要的心得和体会。

首要之严谨。药品是关系人们健康和生命的物品，我们必须对它们的掌握有着高度的责任感。因此，药房销售工作首将自己对药品的监管更新观念引入和引出，把握药品销售和管理工作初析核心思想和基本要求，完全遵照法律观念，保持积极性和规范性。在销售过程中，我们要仔细核对医生的处方，确保患者得到合理、准确的药物。对于特殊的药品，我们更要严格控制其销售，确保售药过程的合法性和可靠性。

其次之细致。在药房销售工作中，我们要以一颗细心的心去对待每一位顾客。我们要认真倾听顾客的需求，对于他们咨询的问题要认真解答，给予建议。在药品的介绍和销售过程中，我们要向顾客提供详细的信息和专业的建议，帮助他们

选择合适的药品。如果有需要，我们还可以根据顾客的病情提供适当的健康管理建议，从而更好地满足顾客的需求，树立起药店的良好形象。

再次之沟通。在药房销售工作中，良好的沟通技巧是非常重要的。我们要善于与顾客进行有效的沟通，了解他们的真正需求，帮助他们解决问题。在与顾客的沟通中，我们要尽量避免使用专业术语，用通俗易懂的语言向顾客解释，让他们能够更好地理解药品的作用、使用方法和注意事项。同时，我们也要学会倾听，耐心听取顾客的意见和建议，及时调整和改进我们的工作，使顾客能够更满意地购买到所需的药品。

然后之专业。作为一位药房销售员，我们要不断学习和提升自己的医药知识。只有具备了专业的知识背景，我们才能更好地为顾客提供帮助和建议。因此，我们要定期参加相关的培训和学习，了解最新的医药知识和信息。在工作中，我们要认真研读药品的说明书，了解药品的成分、适应症、不良反应等信息，以便在销售过程中给予顾客正确的指导和建议。

最后之服务。优质的服务是药房销售工作的核心。我们要始终把满足顾客需求作为工作的出发点和落脚点，尽力为顾客提供最优质的服务。我们要保持良好的工作态度和服务意识，积极主动地帮助顾客解决问题。在顾客遇到困难或疑惑时，我们要给予及时的解答和支持，让顾客感受到我们的关心和真诚。只有通过优质的服务，我们才能赢得顾客的信任和支持，广泛推广和提升药店的口碑和品牌。

总之，药房销售工作是一个需要全方位能力和协调能力的行业。只有通过多年的实践和体会，我们才能不断提升自己，为顾客提供更好的服务。通过严谨、细致、沟通、专业和服务的实践，我相信我们能够在药房销售工作中发挥出更大的潜力，为顾客健康保驾护航。

党员会计工作心得体会篇七

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会…，因为………，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

1、要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

2、知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。

你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

3、不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

以上这几点心得体会，是我这做这行以来得到的一些简单的经验，能给大家带来些实质性的帮助！

党员会计工作心得体会篇八

人与人之间是有差异的，有些人天生就有从商的头脑、敏锐的市场观察力和洞察力，但是这并不是绝对的，很多时候都是靠后天培养出来的。我们不要刻意和他们比，了解自己的强项并充分发挥。李嘉诚也不会从生下来会做生意。我学的是技术，和销售根本不搭嘎儿，我深知自己在这方面欠缺，我想改变自己，弥补自己在这点上的不足，所以，在毕业后我改变了的就业方向，我做了销售。

除此之外，我觉得细节更重要，“细节决定成败”，这句话相信大家听过，但是往往在销售过程中都是我们大家容易忽略的，所以我自己在工作中一直都是把这点看的很重。我

个人归纳的几点：

第一，永远比客户迟放下电话。很多销售员没等对方挂电话，啪就先挂上了，尤其在较熟客户电话交谈时。永远比客户晚放下电话体现了对客户的尊重。我举一个我在与客户之间的事说明一下。记得有一次我跟一个班长电话谈发货的事，谈着谈着我的电话信号不好自己就挂断了，其实这个时候谈的也差不多了，等有信号了，还没等我搭过去客户就打过来了态度很不好，第一句话就是“你什么意思啊？”，其实我没有挂，但是客户以为是我挂的。虽然是个误会，但是客户不会管原因，事后我解释了也就没什么事了。这件事之后，我深知永远比客户晚挂电话的重要性。

第二，与客户交谈时“尽量”不接电话。我强调“尽量”一词，为什么是尽量不接。我分为两种情况：一个是如果和重要的客户、新客户、关系一般的客户在交谈中，决不要接电话，等事后在打过去。因为在与客户交谈中接电话，尽管事前得到了客户的允许，但客户心里会认为：“好像电话里的人比我更重要？”另一个是如果这个客户和你的关系比较好，这可以适当的在交谈中接下电话，但是接电话时间不要太久。

第三，我说一下“我”与“我们”。我在与客户交谈时一般都是说我们。就说今年雪灾，大家都知道江西受雪灾影响比较大，他们的那边的人力物力不够，从湖北荆州调了四十人过去帮助他们共同救助，那么我到了客户那边我说起这事的时候我开头说“刘主任，我昨天晚上看荆州新闻，看到从江西抗灾救助的英雄们凯旋而归，迎接的场面很是壮观啊，我们这边过去多少人啊？”这样与客户就谈下去了，而且客户的态度啊什么的都很好。这时客户就感觉我和客户是站在一起的。在比如，有次我和一个经理聊天，我说，今年35kv好像是归我们这边负责了，那接下来您的工作不就很忙了？这样就给客户一个感觉：我站在他的角度考虑问题，我是替他着想的。久而久之，与客户的关系就非常密切了。

非常重要的一点就是作为一个员工，我们要忠于公司。我们作为公司的一员，公司就像一个大家庭，我们就是其中的一份子，只要我们大家齐心协力，共同筑建，我们的明天会更好！

公司的用人理念：大浪淘沙，是金自存，是沙自流。

销售心得体会二

党员会计工作心得体会篇九

对于房地产销售工作的认识首先让我们从认识置业顾问开始。房地产销售工作看似简单其实不然，我理解的置业顾问应该是这样的。

置业顾问要绝对是专家：购房涉及很多专业知识，如地段的考察、区位价值的判断、同类楼盘的比较、户型格局的评价、建筑结构的识别、住宅品质的检测、价值的推算、面积的丈量、付款按揭的计算及合同的签署、产权办理等。凡此种种，对于一个缺乏经验的消费者来说，想从一个门外汉变成一个专业的购买者并非易事。所以，你不但是一名销售人员，还必需是一位资深的置业顾问。即使你是刚入行的，也起码要接受过公司的系统培训或通过自我学习而比客户具备了更多的置业方面的专业知识，你必须能为客户提供一些参考性的置业建议，从而引导客户购房。

置业顾问还是桥梁：置业顾问所从事的工作，就是作为开发商与客户沟通的桥梁，既要帮助开发商将他们生产出的商品—房子推介给客户，又要帮助客户将他们的需求信息反馈给开发商，让开发商开发出最适合他们需求的房子来。

置业顾问就是企业形象：作为销售人员，你是企业对客户的

最前线，直接与客户进行接触，而且更多是面对面的接触，你所呈现给客户的工作作风、专业技能和服务意识，无不充分体现企业的经营理念、价值取向及企业文化。因此，你的一举一动、一言一行，在客户的眼中就代表着企业的形象。

接下来谈一谈我对销售的理解。销售的实质不光是房子产权的转移，而且还是价值的转移，我们卖掉的不光是房子，而且还是房子背后的功能、使用价值、以及企业品牌带给消费者的自豪感。我们对于楼盘销售的理解，要超越房子本身的层面。

对于房地产销售我总结了以下几个的特点。

系统性：房地产销售涉及建筑，景观绿化、法律、智能安防、装修、居家风水、营销策划、广告设计、媒体发布、消费心理等诸多方面，是一项需要多部门配合高度集成的系统工程。

规律性：市场营销作为一门学科经过几十年的发展，到今天已非常成熟。从市场调查、市场细分、确定目标客户、到产品定位、消费心理都有系统的理论及分析工具。我们在具体的操作中一定要尊重其规律性和科学性。

重要性：房地产销售是地产开发中最重要的组成部分，没有了销售收入所有的事情都无从谈起，因此房地产销售是一个项目能否盈利的基本保证，是项目开发的核心所在。

不可逆转及连续性：一个项目的销售从开始到结束，少则一年多则三到四年，销售贯穿了项目的整个开发过程。一个项目从形象推出，诚意登记、到产品面试、前期排号、集中选房，是一系列不间断的操作，一旦开始就无法停止，对于操作水平有着较高的要求。

创新性：随着市场竞争不断激烈，消费者逐步成熟，政府的市场法规越来越健全，房地产销售所面对的市场环境不断变

化，因此要求销售工作也要不断创新，与时俱进，做到人无我有、人有我精，出奇制胜、创造性地开展工作，只有这样才能在市场上处于不败之地。

其次我再谈一谈在销售工作中普遍存在的三个误区

1、在销售不好时才重视销售工作：项目部平时对于销售关注不多，营销工作没有系统和可持续性的计划，等到销售业绩不好时，才加大广告投入，为增加销量随意加大优惠力度、采取极端手段，希望能够马上见效，这样做往往是欲速则不达，即花钱还使企业及楼盘形象受到损害。广告效果有滞后性，投入一定要有前置量，营销活动要连贯，要和销售节点配合好，按营销计划投放广告，充分利用广告的积累效应，使广告和销售形成良性循环。

2、销售仅仅是销售部的事情：有一种普遍观念，认为卖房子只是销售部的事情，和项目其他部门没有关系。这种局限的观念，会对项目的销售工作，造成非常大的负面影响。销售工作需要多部门的配合，客户在购房决策时对于外围环境非常敏感，不论是收款的财务人员，还是开楼车的司机、门卫他们的态度及言行都会对客户产生影响，进而影响销售。楼盘信息的传递是多样性和持续性的，不光仅仅是依靠广告，项目部的每个人都有自己的社会关系，每个员工都可以是售楼员，推行员工推销房子给与奖励的政策，取得了很好的效果，即节约了广告投入，又增加了员工收入同时还增强了员工主人翁意识。

3、重视广告轻视事件营销投入：项目在推广预算时普遍重视事件营销的投入。一个楼盘的硬广告投入过多反而会在消费者层面形成抵触情绪，一个楼盘形象的打造，是需要全方位、点面结合才能完成的。事件营销具有时效长，影响面广、抗性弱，可以和消费者形成良性互动的特性。如果和广告搭配合理，对于提高楼盘关注度，丰富楼盘形象，提高楼盘美誉度、增加消费者的忠实度，营造良好口碑能起到事半功倍的

效果。

1、不重视市场调研和研究工作；现有市场后又产品，这是市场营销的基本定律。市场调研通过专业的工具可以对市场容量、竞争楼盘、消费者居住习惯、产品分类等相关数据进行分析研究，为项目决策、建筑设计、制定营销方案提供科学依据。房地产是高投入、高风险行业，一旦决策失误纠错成本非常高，加之市场竞争日益激烈，对于市场的把握准确与否，直接关系到开发企业的生死存亡□xx公司大多数项目前期，都没有做过专业系统的市场调研工作，这一点应引起大家的高度重视，在今后的工作中要逐步完善。

2、销售管理及操作不规范□ xx目前各项目的销售管理没有统一的作业规范及管理制度，没有专业的销售报表体系，各个售楼部的业务水平参差不齐，自成一体，这样的现状不利于xx企业品牌形象的推广，不利于xx综合实力的提高□xx要做精做强就，必须改变目前的现状，要求各项目严格按照总公司统一制定的管理制度进行管理。

3、针对置业顾问没有系统培训计划□xx公司目前自己销售的楼盘数量不少，销售人员合起来是一个庞大的群体，因没有统一管理，各个项目对于置业顾问，都没有系统的培训计划。销售部处在市场的最前沿，置业顾问业务水平的高低，直接影响到销售的业绩和xx的形象，对于置业顾问的培训是必须的也是必要的。我建议由总公司制定置业顾问管理档案，对所有置业顾问进行测评，评定出不达标、合格、优秀、出色等几级标准，每半年测评一次，根据结果对每个置业顾问，做出相应的级别调整。不达标者坚决不能上岗，针对不同级别的置业顾问，定期开展对应的培训，以帮助其提高技能，定期开展技能比赛和业务观摩活动，以激发大家学习积极性。提升xx销售工作的整体水平。

4、卖场包装及氛围营造细节处理不到位；售楼部相当于前

沿阵地，是企业展示实力和形象的舞台[]xx大多数项目不重视售楼部的包装投入，对于售楼部的设计风格、家具饰品、背景音乐的选择没有认真地研究，不重视售楼部卫生间、灯光等细节的处理，看楼现场的包装非常不到位。楼盘样板间的整体水平不高。售楼部、景观示范区，样板间是销售的三板斧，做好了为消费者有很强的杀伤力，加大这三项的投入，对于楼盘的销售会有非常直接的明显的促进。

5. 客户资源没有整合和开发[] xx目前已有适量客观的业主资源，每个售楼部都有大量的来客登记资料，因没有统一管理，客户信息不能共享，导致信息不对称，在这个楼盘没有的户型，在xx其他楼盘就有，但因为信息没有个共享，导致客户流失，从整体上看对xx就是损失。在信息过度、广告成本不断增加的市场背景下，充分发掘xx的客户资源优势，建立统一的客户资料管理体系，对降低市场推广成本，增加销量，提高服务水准都有着非常积极的意义。

体验营销是指企业通过采用让目标顾客观摩、聆听、尝试、试用等方式，使其亲身体会企业提供的产品或服务，让顾客实际感知产品或服务的品质或性能，从而促使顾客认知、喜好并购买的一种营销方式。这种方式以满足消费者的体验需求为目标，以服务产品为平台，以有形产品为载体，生产、经营高质量产品，拉近企业和消费者之间的距离。