

2023年销售人员工作心得体会及感受(实用6篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售人员工作心得体会及感受篇一

即将过去的__年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为__迪的一名员工我深深感到__之蓬勃发展的热气和__人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，__年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!

__年工作总结:

从开厂以来截止__年12月31日，东南亚区域共有3个国家(__、__、__)共__个客人有合作往来，总销售额约__:

3. __: 客户共__个(__年新客户__个，之前的老客户__年未返单的共__个)，总销售额约__.00rmb□

按以上数据，东南亚区域国家，__市场较为稳定，且返单率

较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。__和__市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的__年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后 would 努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的__客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，__客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

销售人员工作心得体会及感受篇二

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论

与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时

尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可缺少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

销售人员工作心得体会及感受篇三

1、“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

2、“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

经过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自我所服务的公司是最好的公司，相信自我所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务” 价格=价值

经过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所供给服务的品质，所以，我们在金融产品的销售过程中，销售的是什么是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎样让客户认同理解自我的产品呢这就需要去迎合客户的感受，感受是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，必须要营造好的感受，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求欢乐”

经过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求欢乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与欢乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，经过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

销售人员工作心得体会及感受篇四

从2019年_月进入工作至今，我已经在公司工作了_个月的时间了。如今在迎来了年末的到来。我也要好好在那里总结以下这段时间的所学所闻，以此好好的提高自我的本事。

在这大半年的工作中，我从掌握了基本的工作本事开始，就在不断的总结和思考，经过自我的学习和参考同事们的经验，学会了很多的知识，同时也在工作中有了不小的提升。可是此刻看来，因为自我在学习的时候无计划、无规律，反而导致在工作中浪费了很多的时间！

为了能更好的掌握此刻的知识，也为了让自我在今后的学习中有更清晰的了解，我在那里将今年的工作总结如下：

一、个人发展进程

在刚进入公司的时候，我确实是个什么销售经验都没有的应届毕业生，平时就没做过什么推销的工作，就更别说在电话中推销这样的活了。可是，电话销售的基础其实很简单，经过了一周的培训后，我们基本都已经开始上手。

之后，我们一向在重复的工作着，可是每一天都没能取得多少的业绩，导致很多同学都失望而归。可是，我却认为没能达标可能是我们自我的问题！在之后，我主动去和经验丰富的前辈们请教，同时也去向主管讨教销售的经验。在了解到了自我的问题和不足之后，我更加坚信是自我的不足导致的此刻的情景！于是在之后的时间里，我更加努力的工作和学习，不断的在工作中锻炼自我，让自我的交流本事，应变本事，以及对公司产品的了解都有了大大的提升。

二、工作情景

在一开始，我们的业绩基本都是为零，此刻回想起来，新手的我们做起推销来就像机器一样不懂变通，导致很多机会都被白白的浪费。

可是再看此刻的自我，其实也有很多没能做好的地方，没有活用公司的资源，导致推销失败。这些问题都值得我去反思和考量。

三、不足的地方

虽然自我工作中可圈可点的地方很少，可是说起改改正的地方，却有一大堆。

首先是我在工作中的紧张感。虽然此刻这么久的的工作过去了，可是我其实还是没能完全改掉自我的紧张问题，在遇上不熟悉的问题的时候我就很容易犯错，导致本应当顺利的聊天开始变得死板，变得套路化。

四、总结

自我的错误和问题，其实我自我是最了解的，不需要别人提醒，我在明年的工作中，要更加努力的去提升自我的本事，让自我成为一名合格的销售人员。

销售人员工作心得体会及感受篇五

春去冬来，转瞬间，历史即将掀开新的一页，来到龙洋公司快3年了，在龙洋也算一名老员工，作为公司的一名老员工，公司销售部老员工工作总结。我深深的感受到龙洋公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习的平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的支持帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做一下总结。

20_年4月份来到公司我全年销售了35台，而_年我销售了84台车，20_年我自己给自己制定的目标是100台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，取的了121台的好成绩。16年我还要有新的目标和新的

突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出就一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我们的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想作为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡刁难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练，同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出，才会换来客户的你的信任，和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为是很很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定会会有回报。

工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也是个锻炼人的好部门，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们龙洋公司是一个整体，一个大家庭，龙洋公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知

识，和做人道理。所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。

销售人员工作心得体会及感受篇六

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xxxx□我的计划没完成，因为xxxx”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。

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。

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！

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。