

# 2023年销售工作分享心得体会感悟(实用9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 销售工作分享心得体会感悟篇一

在前台工作了一个半月的时间，使我受益良多，现将由此而得的体会整理了10点与大家探讨：

1、主动带来机会——相信只有主动出击，才有成功的机会

拥有自信心是基本，敢于开口、敢于推荐，这才能创造出“购买”

2、以终点为开始——自己定期制定目标，尽心努力去完成

有了目标，就有了方向，我们应该定期制定好目标，然后朝着这个目标去努力、去完成，而在这个目标的基础上我们开始制定下一个目标，并且要减低此目标的容易度，从而提高我们的工作效率。

3、真诚尊重客户——唯有长久的关系，才能有共赢局面

合理运用机会策略，以及在诚信的催化中，客人不友好的态度转变了。要提高客户的满意度，重要的是与客户建立一种朋友间的信任关系，最终达到共同收获、得到互利的满足。

4、客户也分轻重——认同及承诺是关键，互相理解达共识

心的沟通、观念的整合，抹除了与客户之间的不信任感……所谓“知己知彼，百战不殆”，所以在解决问题的时候一定要注意，特殊问题灵活处理，区别对待，轻重缓急要清楚。这样问题解决了，就能达成共识，这极为有利于我们销售工作的开展。

#### 5、乐观开阔心态——良好的心理素质，身心的健康是本钱

营造和谐氛围、面对挫折不气馁、谦卑积极的心态、还有那真诚的微笑不失为打开“冷陌、隔阂”大门的金钥匙……开朗乐观的心态就像温和的阳光，健康的心理素质是那抹美艳的彩虹，将不断地为我们带来“春天般的温暖”……“心有多大、市场就有多大”把蛋糕观念变成面团观念，我们要主动征求来自各方面的意见和需求，通过座谈、听取意见、沟通信息来和客户联络感情，借用顾客的言语为酒店做免费的宣传广告，为我们开拓更广阔的客户市场。这就是“一传十，十传百”的效应！

#### 6、文明细致服务——尽力满足客户需求，服务与销售平衡

服务中应具备的四心：即细心、热心、耐心、专心。用“细心”去发现我们管理和服务工作的不足，做到每一位员工都是发现问题和解决问题的专家；用“热心”主动去帮助有困难的客人，把来到我们酒店消费的客人仅仅视为上帝，最重要的是把客人当作我们的亲人，关爱客人，为客人提供个性化、亲情化服务；用“耐心”去倾听客人的投诉，积极换位思考，把客人的不满视为自己的不满，把客人的投诉转化为工作的动力，扫除我们在管理和服务工作中的盲点；用“专心”去对待我们的一切工作，树立我们的良好品牌形象，从而提供酒店的美誉度。因为成功只留给有准备的人。

#### 7、合理管理时间——提高速度争取优利，快捷高效无差错

正如时间就是金钱，谁都不愿意浪费时间，更何况是时间遭

到别人的浪费，因此，我们在客服的过程中应该避免散慢，争取节约时间，创造高效的工作效率。这就要在平时多留意，找到节时的方法，熟练工作操作程序，为提高客人的满意度加分。

#### 8、善于经验累积——找适合的销售方法，善思考不断更新

积累经验、交流经验，从中寻找到属于自己的一套销售方法，同时要因人而异，区别对待。勤于思考，获取崭新的思路，创“新招”除旧恶，轻装上阵……成功将属于我们。

#### 9、发挥团队精神——集思广益汲取众力，并精于博取众长

一个企业成功的标志不仅在于它的知名度有多高，更在于顾客对酒店的美誉度有多高，和对客户企业忠诚度的培育，所以我们必须为此付出相当大的努力，发挥好积极进取的团队精神，并且保持将自己最优秀的产品和服务展现在顾客而前，给顾客意外的惊喜和物超所值的感受。平时，应于定期总结交流，探讨工作中的不足并制定解决方案，互相虚心学习、互相合作、扬长补短，使我们的团队更加出色。

#### 10、时刻蓄势待发——业务学习丰富知识，坚持不饶的意志

## 销售工作分享心得体会感悟篇二

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求。按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：

## 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，\_款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享

会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

## 销售工作分享心得体会感悟篇三

20\_\_年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

- 1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。
- 2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。
- 3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。
- 5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20\_\_年我们会做的更好，璧山支公司的明天会更加辉煌灿烂！

## 销售工作分享心得体会感悟篇四

20\_\_前，我怀揣着对青春的追梦来到\_\_公司，最先熟悉的是\_\_姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了\_\_总，一开始、我很怕和\_\_总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以为了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以为了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在一年里，我感谢这两位领导的支持和庇护。

记得\_\_月份，我在\_\_卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然\_\_总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了\_\_卖场的补水站活动又紧接着来到\_\_店做活动，至于\_\_店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在\_\_卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是五一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在\_\_店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下

来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有20\_\_年的\_月销售好。在20\_\_年的\_我在\_\_公司也正在\_店主持活动，那时\_也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比20\_\_年\_月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我遗忘了，这份工作让我懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过往了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、脚踏实地的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了很多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是\_\_公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我布满了感动和学习的那群人。由于我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个\_总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

## **销售工作分享心得体会感悟篇五**

作为一名公司员工，最重要的就是能够工作出色，为公司的发展做出自己应有的贡献。否则，哪一个公司也不会要一名白拿工资不干活的员工。我毕业之后就来到了公司工作，我相信自己能够在公司里发挥更大的作用。现在的我已经在公司销售部门工作有一年的时间了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作了，也拟定了xx年销售工作计划，我相信在以后的工作中我还是会做的更好！

在xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要增加?个以上的新客户,还要有?到?个潜在客户。

2: 一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给



客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好!

## **销售工作分享心得体会感悟篇六**

本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望2012年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面[]a[]控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，

以一颗平稳的心态去面对工作和生活。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。上进心和企图心上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8. 加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

销售工作总结分享心得4

## 销售工作分享心得体会感悟篇七

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的。那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒

绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。

销售工作分享心得体会5

## 销售工作分享心得体会感悟篇八

列夫托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的

灯笼。“俗话说”活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个

部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

## 销售工作分享心得体会感悟篇九

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的’。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足

之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

x年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！