

销售员的工作心得(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

销售员的工作心得篇一

时光如梭，20__年的工作已经接近了尾声，看着新一年的20__年逐渐的逼近，我对20__年却依旧还有一些不舍。在过去的20__年里，我们在领导的管理和指挥下，积极的改变了__保险公司销售的工作方式以及我们作为销售人员的心态和准备。这让我们在工作方面有了很大的改善，也大大的提高了我们的销售成绩！

如今，一年的时间在不知不觉间就已经过去了。但在工作方面，我也有很多不足和需要总结的地方。为此，我写下自己的工作总结如下：

一、思想方面的提升与培养

在今年的工作中，我在的工作中积极的参加了公司的思想品德教育课程，不仅大大的提升了的个人的思想和品德，也多方面的学习了我们销售在的工作方面应该带有的工作思想！

此外，我们还认真的学习了的国家的发展政策工作相关的规定，让自身对工作有了更清楚的认识，并能保持良好的工作态度，给客户带来更好的服务体验。

二、工作情况的改进与修整

在工作方面，我积极主动的参加了公司安排的业务能力培训，这不仅针对今年在工作方面的问题对我进行了强化，也促使

我在的工作中主动进行自我培养，自我反省，让我能了解到自身在工作中的不足和问题，并进一步的去发现问题，针对问题，改变问题。

在学习方面，我也找很多同事们进行了参考，通过大家的教导，我更深入的认识到了自己的工作是有多么的粗糙。这也让我在后来的工作中对自己的不足进行了反思和改进，改善了我自己在工作中的许多问题。

三、自身的不足和反省

在工作方面，我的问题就是不能充分的解读客户的需求!这使得我在与顾客交谈的时候，经常一开始很愉快，但很容易到后来就“话不投机”!这显然是我在经验上的不足。为此，我在后来的工作也进一步的改进了自己。通过在与同时们的学习和检讨中，我更深入的对自己的工作中的问题进行了反省，并针对这样的情况进行了准备，让自己的工作不会因为同样的问题再犯下错误，并牢记这些教训，加强自己的判断能力。

销售员的工作心得篇二

在软件行业已经做了将近半年，芜湖市大大小小的工业区基本都已经去过，上门拜访过几百个客户，总结出了一些经验，首先，销售软件最重要的是找到有效信息，也就是有潜力有可能签单的客户，在这一点上，总体来说有，陌生登门拜访，电话行销，和动用朋友等人脉关系介绍。在这几点寻找客户信息方式上，我选择用的是结合穿插的共同应用，即陌生登门拜访和电话行销并用，主要是陌生登门拜访，因为这样作为销售员可以直观的面对客户，与客户面对面交流，更容易也更准确的了解客户信息，客户的表情，态度，公司内部情况，更准确的反应是否有可能成为我们的客户，但缺点是面太窄，总体来说一天拜访不到20个客户。这样以来我学会在陌生登门拜访的前提下，在公司不出门的时候就使用电话行销的方式，用电话行销方式就克服了陌生登门拜访客

户面太窄的缺点，一般一天可以打50-100个电话就等于拜访了100个客户几乎是先前的5倍左右，但是电话行销它的成功率不是很高，因为是电话与客户交流很难感觉到客户的表情，态度，对他所说的话真实性也不敢保证，在这样的情况下，我尽量避免或者说减少与客户在电话里的沟通时间，以最短的时间最简洁的语言介绍自己，告诉客户本次电话的目的，争取与客户预约，然后尝试与客户面对面交流，增加成交的可能性。至于朋友介绍人脉，作为销售员我更会积极的去发动身边的朋友，尽量使自己的面更广一点，得到的信息更多一点。

在寻找客户信息方面还有一个方式，就是寻找合作伙伴，比如说与电脑公司，会计事务所合作，即信息共享，在他们得到有客户希望使用软件的前提下，把信息转达给我，我去与客户沟通，只要成交过后给予介绍人一定的报酬，达到互利的结果，并且促进合作者在以后的日子里继续为我们寻找新的有效信息。

其次，无论是软件行业还是别的行业，维护老客户永远是一件有百利而无一害的事情，几乎不需要任何的成本就可以谋取很多的利益，因为老客户你服务的好，如果以后他有新增的需求那么毫无疑问，他的选择绝对是你，同样的，对老客户服务的好，他也会在有意无意中帮助你转介绍别的有需求的人成为你的新客户，而这样的介绍成功率是极其的高。同样的在这个途中我有一个设想，如果销售员与老客户关系做的足够的好，客户就能帮助到你在与别的陌生客户交流时帮你说话。

我有一个朋友是做装修业务的，他的客户都维护的非常的好，几乎每个月都能从老客户那得到新的业务单子，有一次他在某小区与一为刚拿到钥匙的业主谈起可以帮助他装修的事，这位客户对我的朋友还有我朋友的公司充满了疑惧，因为他不了解我的朋友不了解我朋友的公司，他们谈的非常的好，可是客户就是犹豫不决，不敢下决定与我朋友签单。我的朋

友看出了他的疑惧，这时候他当着这位业主的面，拨通了以前他做过的一个老客户，张女士。他边拨号边对这位业主说，我现在打的这个电话是我们公司以前装修的一个老客户，张女士，您可以问问她在我们公司装修后的感觉如何，这为业主接过了电话与张女士相互沟通了一会，张女士把她在我朋友公司装修的真实的情况与这位业主作了分享，立即打消了这位业主的顾虑，而在这个时候我朋友并没有就此作罢，接着对这位业主说，我这里有我所有做过的客户的名单和联系方式，我已经征求过他们的同意了，可以在有必要时允许他新客户打电话给他们问及在我朋友公司装修的感觉如果，恰巧在这些客户的名单里，就有一位老客户是这为业主认识的，在与他的朋友沟通过后，这位业主非常高兴而且放心的与我的朋友签了单。

从这个事中给了我很多的启发，我想在我们做软件的行业的时候难道不可以用这样的方式吗?只要足够的为老客户服务好，为什么我们的老客户不愿意帮助我们?按照人性来说，谁都愿意让别人知道当初他的决定是多么的正确!听自己的没有错，最后，在找到有潜力的客户时候，应该要明确如果与客户交流，如何促进与客户商务洽谈的进度。

在这方面我总结出以下几个步骤：

- 1、初次拜访客户的目标是确定客户是否是潜力客户，是否有使用过软件，在近期是否有考虑使用软件，或者不在近期在以后什么时候可以考虑使用软件，并且了解到在购买软件方面谁是使用者，谁是评价者，谁是决策人。
- 2、在第二次拜访的时候我们的目标是，直接约见决策人，明确了解需求，大致需要使用软件的哪些模块，时候有个性化需求，并且约定在什么时候方便做个产品演示。
- 3、第三次拜访，就是产品演示，解决技术方面的问题，如果软件方面没有任何问题，在使用者，评价者，决策人没有太

大异议的情况下可以考虑主动要求签单，当然也许途中并没有那么顺利，中国的国情大多需要做做关系，那么这个时候就要去做关系，可以在做完关系后去要求签单。

4、第四次拜访在签单过程中，一定要解决好回款问题，因为回不了款你卖再多的产品也得不到任何的效益，这一点不容忽视，一个好的销售员必定他的回款是非常的高的。

在整个客户沟通商务洽谈过程中，最好事前了解到该公司的规模，这样有利于你的报价，可以大概了解到该公司的价钱的承受能力。同事也最好了解到该公司的生产什么产品基本流程是什么，尽可能的详细，这样有助于你的商务洽谈，与客户有更多的共同语言也能找出客户最关心的利益点。当然竞争对手也是非常重要的，了解你的对手，甚至他们的策略与战术，懂得自己的产品的有点与缺点，尽量了解对手的产品有点缺点，知己知彼百战不殆，这样一成功率必然会很高！

销售员的工作心得篇三

不知不觉中，20__已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所

知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧：

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到

位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足：

在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点某某类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(七)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

销售员的工作心得篇四

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

四、今后的工作思路和目标

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

销售员的工作心得篇五

本人做销售近十年，总结销售心得如下：

总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首要克服自身的恐惧心理，不要害怕客户拒绝，不要害怕客户为难，不要害怕客户不搭理，记住，除了这家客户，还有很多客户我们能够开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论应对什么样的客户底气要足(无论客户是何职位、背景、学历、本事等)，要有

平等的心里，是客户与我平等，而不是我们低人一等。所有人的的人格都是平等的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是平等的。你能够不买，我也能够不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于第二点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的所有的东西我们都要无条件理解，我们能做到的、合理的东西能够理解，不能理解的、需要谈判的我们也要提出来，或者需要客户供给什么样的条件我们才能理解，否则我们签订的肯定是不平等条约，同时，所有好的条件都是谈出来的，客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，如果客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，因为大家是平等的，我们没有理由理解不平等的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。