

2023年游乐场销售工作的收获和体会总结 (通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

游乐场销售工作的收获和体会总结篇一

销售工作是一项挑战性极高的职业，其结果往往直接关系到企业的成败。在销售岗位上工作多年，我深感自己并非天生销售能手，但是在实践中，我也收获了很多宝贵的心得体会，从而不断提升个人销售能力。本文将分别从市场把控、客户沟通、销售技巧、心态调整和自我评估五个方面，分享我在销售工作中的收获与体会。

一、市场把控

作为一名销售人员，首先需要懂得如何对市场进行把控。了解市场的需求和变化，能够帮助我们更加准确地把握客户的需求，从而更好地进行销售。我在工作中，经常会通过调研了解客户群体的需求，同时也会关注竞争对手的情况，以此来制订出更加全面、有针对性的销售策略。这样一来，我可以节约时间，更加专注地开展销售工作。

二、客户沟通

在销售工作中，客户沟通是至关重要的一个部分。作为销售人员，我们需要懂得如何与客户进行沟通，如何捕捉客户的需求，如何增强客户的购买欲望。我的做法是，首先对客户进行分类，了解每个客户的特点和需求，遵循一种因人而异

的销售策略。同时我会注重掌握沟通技巧，例如，在交谈中寻找共同点，发掘客户关心的问题，以及适度的奉承和赞美，这些技巧可以使我的交流更加平滑，也更容易达成销售目标。

三、销售技巧

作为销售人员，有效的销售技巧可以大大提高销售的成功率。我经常运用一些销售技巧，比如利用亲密语言暗示与客户的关系，恰当地讲解产品的优点和优势，以及设定一些良好并有利的购买条件，这些技巧具有很好的助推作用，帮助我赢得了更多的客户。

四、心态调整

销售工作的成功往往与良好的心态密不可分，因此，在销售工作中，心态的调整极为重要。为了让自己处于好的状态，我会消除负面情绪，保持积极乐观的态度，始终以客户利益为出发点进行销售，这些都可以帮助我在工作中保持高昂的斗志和较好的销售竞争力。

五、自我评估

销售工作是一种不断学习和发展的过程。我从来不停留在自己的舒适区中，总是会不断地寻求完善自己的方式和方法。在工作中，我会不断地进行自我评估，总结工作中的错误和不足，并根据不足之处制定改进计划。这些计划包括学习技巧、提高沟通能力、加强行业了解、不断更新自己的销售技巧等，以此来加强自己的竞争力和实现个人的职业目标。

总之，在销售岗位上工作，需要我们全身心地投入，并不断汲取经验与知识。市场把控、客户沟通、销售技巧、心态调整和自我评估等五个方面的心得体会，一方面是对我工作的总结和反思，也为同样处于销售岗位上的小伙伴提供了一些宝贵的经验和建议，以期能够更好地实现销售工作的目标和

抱负。

游乐场销售工作的收获和体会总结篇二

销售工作是一项具有挑战性的职业，也是一项需要不断学习和提高的工作。在我从事销售工作的这段时间里，我深刻地意识到了这一点。通过不断的实践和经验累积，我渐渐掌握了一些销售技巧和心得，也收获了一些宝贵的体会。

第二段：提高自我认知

在销售工作中，自我认知非常重要。我们需要清楚地认识自己的优势和不足，以便更好地应对各种情况。我发现，只有不断提高自己的能力和素质，才能在激烈的市场竞争中取得优势。因此，我一直努力学习，不断提升自己的销售能力，不断开拓新客户，提高客户满意度，从而获得更多的订单。

第三段：注重人际关系

在销售工作中，人际关系也十分重要。建立良好的人际关系可以帮助我们更好地达成销售目标。因此，我始终注重和客户、同事之间的沟通和交流，关注客户的需求和反馈，倾听他们的意见和建议。另外，与同事之间的合作也是至关重要的。我坚信，只有团队协作，才能达到更好的销售业绩。

第四段：保持积极心态

在销售工作中，我们面临着种种困难和挑战。唯有保持积极乐观的态度，才能克服困难，迎接挑战。我始终保持乐观的心态，积极向上地面对工作中的问题与挫折。同时，我也鼓励同事们保持良好的心态，相信只要努力，就一定能够克服困难，取得成功。

第五段：总结

总的来说，在销售工作中，我学到了许多东西。自我认知、人际关系、积极心态等都是非常重要的。在未来的工作中，我会继续努力，不断学习和提高自己，争取获得更多的收获与成就。同时，我也希望能够通过自己的经验和体会，帮助更多的人在销售工作中取得更好的表现。

游乐场销售工作的收获和体会总结篇三

我是年初迈进郑州，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售(业务)，起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去!一切地一切都不算什么，令我痛心的是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限!每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈!

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行!人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票!所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别20xx年，喜庆20xx年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!!要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省(人争的是气不是理)。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越!成功一定有方法，失败一定有原因!要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点!好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩!

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格!所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。在公司是一个团队，要学会在其位谋其政!学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧;所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩!知恩图报，善莫大焉!众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力;二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊!!!所以要学会换位思考，做人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

心在哪里，收获就在哪里！只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干!!!人之初，性本“懒”，当你有了想法就…(干吧)，当你遇到困难就…(学吧)！成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧！

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷！但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务！

比如说：今天我跟陈总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，)但是我先不告诉这张卡的优惠(免费房；现金抵扣卷；红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手；这一招也叫兵不厌诈！等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特

批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

游乐场销售工作的收获和体会总结篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

从某件事情上得到收获以后,写一篇心得体会,记录下来,这么做可以让我们不断思考不断进步。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗?那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好,我们一起来看看吧。

销售工作心得体会1

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生,特别是在万科的案场,严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印,我总结的销售心得有以下几点:

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈,不轻易放弃就能一步步走向成功,虽然不知道几时能成功,但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神,于是事半功倍。持续的工作,难免会令人疲倦,放松一下是人之常情,在最困难的时候,再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议,放弃对客户解释的机会,客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话,多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识,让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听,把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众,通过聆听来了解客户的各方面信息,不能以貌取人,不应当轻易以自己的经

验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

销售工作心得体会2

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们_x专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们__x专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们__x专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们__x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

销售工作心得体会3

成长，从我的电话销售路开始。从家乡来到外地，从学校走上工作岗位，从一家销售公司走向自我成长的开始。因为做

了电话销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

自从我踏上了电话销售之后，我的改变虽然自己没有什么太多的感觉，但是从我的身边同事和同学还是有些发现。因为自己成长进步了。

首先，和以前相比我的自信心变强。一个优秀的人，往往给你一眼的感觉就是他非常的有自信。自信是你成功的第一步。特别是对于一个电话销售人员来说，一定要相信自己的潜能。并不是说每个人刚开始做会做得很好，但是每个人都要相信自己的潜能，因为大多数人只发挥了自己的百分之十的潜力。这就是说，在我们的身上还有巨大的潜能没有发挥出来。“所谓能力，从某种意义讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于你想做多少，你是你认为的那种人。”

其次。我的目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到了。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

再次，自己做事情的积极性和主动性强烈。电话销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为：成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

销售工作心得体会4

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在那里和大家一齐共勉一下，期望对大家以后的工作能有所帮忙。

1、首先必须要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，必须要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前必须要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带能够由tele-sales随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!可是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!比如说：今日我跟陈总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，)可是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且必须要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在那里特批才有的，必须不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

销售工作心得体会5

在饲料销售这个充满挑战的行业中，真可谓是人才济济，竞争激烈，如不及时充电，随时都有被淘汰的可能。所以，我们不但要有坚定的信心，更要吃苦耐劳，讲究策略和方法。而不断加强学习，不断充实自我，就是提高业务素质最有效的途经。为此：

(1)、我们要坚持健康的身体，使自我随时都有旺盛的精力投入到营销工作中去。

(2)、要养成良好的习惯，习惯左右成功，习惯改变人生，一个人事业要想获得成功，必须要有一个良好的工作习惯，否则，就会事倍功半，甚至毫无收获。

(3)、要营造好的人际关系，要团结周围的同事，要有良好的团队协作精神，与客户不仅仅是生意上的往来，还应当成为朋友，唯有到达了这种境界的客情关系，我们的行销工作才算有所突破。

(4)、要加强学习，要做到在工作中学习，在学习中成长，经验和阅历是人生的无价之宝。同时，我们还要认真学习别人的优点，克服自我的缺点，在学习中不断提高。

(5)、要坚持乐观的心态。乐观向上，进取进取，相信自我的公司，是做好行销工作的制胜法宝。

(6)、要提高口头表达本事，对销售主体准确恰当地表述有助于用户的理解和理解，所以，提高口头表达本事，能够取得事半功倍的销售效果。

(7)、还要提高自我的综合素质，素质是一个人思想成熟的程度，是人格健全的程度，是心理承受的程度，是知识结构的

程度及为人处事通达的程度等的总体表现。仅有不断提高综合素质，总体表现才能够到达完美，也才能够真正地做好销售工作。我们在下市场时也要做一些销售前准备。也就是我们古话说的到有鱼的地方去钓鱼。要收集各类信息，包括竞争对手及竞争产品。要掌握客户资料，包括饲养规模及成本，当前使用效果，付款方式，嗜好，信用，购买类型及决策人，要做出与多个决策人沟通的决策。

销售工作的心得体会收获

;

游乐场销售工作的收获和体会总结篇五

销售:是指以销售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品和/或服务的行为，包括看为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。本文是销售工作的心得体会，欢迎阅读。

我是20xx年初迈进郑州，放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售(业务)，起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事!!!面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去!一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的

方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别20xx年，喜庆20xx年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”!!!要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反醒(人争的是气不是理)。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做

人做事的一种风格!所以做事要先学会做人:“眼中有人,心中有事,方足大业”。在公司是一个团队,要学会在其位谋其政!学会服从聆听别人说的话,因为服从是对别人的一种尊重,也是一种智慧;所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》,是啊,无论何时何地就要学会感恩!知恩图报,善莫大焉!众多人的动力来自两点:一是对未来不可知,不安于现状,导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力;二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的,他们是在给我们国家创造财富,“万里长城今犹在,可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊!!!所以要学会换位思考,做人傻一点、蠢一点、勤奋一点,只要用心做事,自己才有收获。

心在哪里,收获就在哪里!只有走过路的人才知道什么叫路,只有走过路的人才知道路是平坦还是坎坷,只要功夫深,铁棒也能磨成针,无论做什么事都要多个角度去考虑事情,以老板的心态对待公司,不能对一个行业光说明白、知道,而是一定要学会干!!!人之初,性本“懒”,当你有了想法就…(干吧),当你遇到困难就…(学吧)!成长过程是自然规律,不能拔苗助长,一山看着一山高,到了那山没柴烧!

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生,特别是在万科的案场,严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印,我总结的销售心得有以下几点:

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈,不轻易放弃就能一步步走向成功,虽然不知道几时能成功,但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神,于是事半功倍。持续的工作,难免会令人疲倦,放松一下是人之常情,在最困难的时候,再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议,放弃对客户解释

的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观

的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

托尔斯泰说过：“没有智慧的头脑，就象一个没有蜡烛的灯笼。”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。

一、销售计划

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。

二、客户关系管理

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。

三、信息反馈

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。

四、团队战斗力

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。

五、“销售当中无小事”

“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。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

共2页，当前第1页12