

# 销售工作感悟及心得体会(汇总9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。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 销售工作感悟及心得体会篇一

20xx年的房地产销售经受让我体会到不一样的人生，特殊是在xx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，我销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向胜利，虽然不知道几时能胜利，但能确定的是我们正离目标越来越近。有了坚韧的精神，于是事半功倍。继续的工作，难免会令人疲乏，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。往往盼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学问，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应当是个好听众，通过倾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阅历来推断客户“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，应当通过客户的言行举止来推断他们潜在的想法，从而把握客户真实信息，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。

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xx公司的`那一刻起，我就始终保持着仔细的工作态度和主动向上的进取心，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需要先充分的熟识自己的产品，宠爱自己的产品，保持热忱，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不行能变成可能、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，他们都对我仔细的工作和热忱的态度都抱以充分的确定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成果能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财宝，也是我最值得傲慢的。

每个人都有过状态不好的时候，主动、乐观的销售员会将此归结为个人力量、阅历的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们愿意不断向好的方向改进和进展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是埋怨、等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地消失在现实生活当中，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，最终会赢过追赶机会的人。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，有阅历的人，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，每个脚步都结牢固实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。假如领先靠的是机会，运气总有用完的一天。

始终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决的向着我的目标前行。

## **销售工作感悟及心得体会篇二**

为政之道，以厚民为本；治国之道，必先富民。民生问题事关广大群众切身利益，更关乎国家稳定和改革发展大局。毛泽

东曾在《关心群众生活，注意工作方法》一文中指出：“解决群众的穿衣问题，吃饭问题，住房问题，柴米油盐问题，疾病卫生问题，婚姻问题，总之，一切群众的实际生活问题，都是我们应当注意的问题。假如我们对这些问题注意了，解决了、满足了群众的需要，我们就真正成了群众生活的组织者，群众就会真正围绕在我们周围，热烈地拥护我们。”毛主席把解决民生问题上升到保障革命取得成功的政治高度，指导着战争年代的革命先驱团结群众、依靠群众为夺取全面胜利而艰苦奋斗，更指引着新一代共产党人为让人民群众共享改革发展成果而奋勇前行。

扶贫工作就是一项解决民生实际问题，联系群众最直接最根本的工作。开展扶贫工作，实现贫困山区脱贫奔小康，离不开中央和上级力量关心支持，更离不开地方自身凝心聚力、不懈奋斗。于是，推进好扶贫工作，最需走群众路线，最应持之以恒践行“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去”的群众路线，扶贫部署尊重群众、扶贫举措问计群众、扶贫实施依靠群众、扶贫成果惠及群众，充分汲取山区群众的不竭智慧，凝聚山区群众同步实现全面小康的强大力量，让“政策、机遇”这股春风，吹绿贫困山区的致富树，借“产业、科技”这块新砖，铺通贫困山区的小康路。

规划部署要尊重群众意愿。“凡涉及人民群众生活的事情，应当和群众商量，不能凭主观愿望办事”。越俎代庖、削足适履只会事与愿违、适得其反。扶贫开发始终是贫困地区群众自己的事业，贫困群众的所需所盼，群众自己最清楚。在确定项目前，重心下移接地气，深入拟安排项目村组，经过充分调研、论证、筛选，积极征求群众发展愿望，发现、总结群众在艰苦环境中长期生产劳作积累的致富经验和创新成果，结合村情民意，科学合理地为群众选出最急需、最实用、最可行的项目，群众才会把党员干部当作自家人，“掏心窝子”同想问题、共谋对策，探索出经济发展、产业建设的新法子、新路径。

措施决策要顺应群众期盼。不能一味听从行政命令怎么干，怎么发展还得由群众说了算。在扶贫开发过程中，坚持让群众参与，推动科学民主决策，将“参与”和“转变”理念贯穿于始终。政府“赋权于民”，由过去的管理型转向服务型，从操作者转变为辅助者，帮助贫困群众克服知识水平、操作技能、经验阅历和视角层次等方面的不足，引导群众全面参与、自主决定发展项目并主动参与到实施扶贫项目中来。通过自下而上的决策方式，才能增强群众“主人翁”意识，最终实现“要我脱贫”到“我要发展”的转变，为扶贫开发构建和谐社会提供更广泛的群众基础。

项目实施要发挥群众力量。“群众知道了真理，有了共同的目的，就会齐心来做。群众齐心了，一切事情就好办了。”实施好扶贫项目，要始终把贫困群众作为扶贫开发的主体力量，干部扑下身子“帮扶不包办”，群众跟上步子“肯干又能干”。通过政策引领、制度完善、目标制定、知识传授等方式，提升贫困群众认知境界，坚定群众自力更生脱贫致富信念，教育贫困群众掌握科学技术发展扶贫产业项目，引导群众积极主动参与水、电、路等基础设施建设项目实施过程，最终凝聚起扶贫开发的强大合力，推进扶贫向前发展。

共享成果要接受群众监督。一切为了人民群众的根本利益，是党的群众路线的出发点和归宿，扶贫开发亦然。让贫困群众充分享受到扶贫开发的成果，扶贫开发才有效绩可言。同时，好的大政方针必须以谦虚谨慎的忧患意识为思想前提，用健全有效的监督机制作保障。扶贫开发是国家的重点惠民政策，关联部门多、资金大、人员杂，只有强化责任意识和“为民、务实、清廉”的群众观念，以完善的项目公示公开、督查检查等机制，让群众进行监督，请群众参与管理，提高扶贫开发的透明度和公信力，才能把扶贫这台实事办实、好事办好，群众真正受实惠。

实践证明，在扶贫工作中，我们只有把对党负责和为民尽责统一起来，把坚持大政方针和通达村情民意统一起来，把体

现党的主张和反映群众心声统一起来，竭力珍惜民力，有效保障民生，努力践行全心全意为人民服务的根本宗旨，扶贫开发才能真正成为为民、惠民、利民的民心工程。

返回目录

企业职工扶贫工作心得和感悟

我所在的贫困村扶贫取得了显著的成效，而我所做的还远远不够，精准扶贫工作任重而道远。在扶贫工作中我自身也存在许多不足：

一是对扶贫政策认识和学习不够，在今后还要加快学习相关政策和知识；

三是各项惠农政策认识不深，今后我要切实做到为百姓谋福利谋发展，把各项政策落实到每家每户，急群众之所急、想群众之所想。

四是科技知识缺乏，不能很好地为群众提供技术指导；

五是工作上欠主动性，只会完成领导交代的各项事务，不会主动的提前做好各项准备工作。

六是与基层群众交流不够，没有真正认识到群众群众之所想、所急。

我深刻的知道在今后的学习和工作中我应该积极上进，加强学习各项政策和知识，勇于实践，牢固树立全心全意为人民服务的思想。带着责任、带着问题、带着任务、带着情感真正深入基层、扎根基层把党在农村的各项方针政策落实好。加强与群众的交流，急群众之所急、想群众之所想。立足基层，尽职尽责，充分发挥自身优势，宣传农村的政策法规，促进党建工作。

## 返回目录

### 驻村扶贫工作心得和感悟

20\_\_年9月，按照县政府要求，我们驻胡家坨镇坨村驻村帮扶小组3名帮扶队员来到\_\_镇\_村，开展了驻村帮扶工作。驻村工作使我们既得到了锻炼，又助力了成长。

#### 一、脚上沾的泥土多了，离农民的心更近了

怀着一颗爱民敬民的心，我们走进了坨村。驻村帮扶，我们的一言一行，不仅代表了个人行为，更是代表党和政府对坨关怀的具体体现。驻村干部如果对群众没有感情，不仅会损害人民群众的利益，而且会损害人民群众对党的感情，动摇党的执政基础。为此，我们与接触到的村民交朋友、“接地气”，实打实地给群众排忧解难，把这样的驻村帮扶当成一场走亲访友的“亲情之旅”，当成送关怀送温暖的实际行动。没有华丽的辞藻，没有虚伪的表情，我们脸上洋溢着最诚挚的微笑，带着党的关怀，走访了村里的老党员家庭，静心倾听了他们的心声。在走村串户的路上，我们和村民们结交了深厚的感情，努力为村里办实事，办好事。几个月来，街上的路好走了，土围墙换上了铁艺墙，村民广场还新装了健身器材等等，村里发生了翻天覆地的变化。积极践行“全心全意”为人民服务的根本宗旨，不断提高坨村群众们的幸福指数，是我们最大的心愿。

#### 二、基层干部接触多了，对基层的了解更深了

驻村帮扶工作一边面要联系群众，另一方面也要和基层干部协调合作。与基层干部打交道的时间多了，通过他们也更加深入的了解了基层工作的艰辛和重要。通过与基层干部的接触，我们发现：

一是基层人员编制少，工作任务量大；

二是基层财政所保障水平低；

三是管理体制没有理顺，乡镇职能不对称；

四是乡镇财政缺乏自主财源，管理不规范；

五是农村公益事业发展建设落后，村民参与新农村建设的积极性没有调动起来；

六是乡镇财政是财政管理体系中最基层的一级，直接面对广大人民群众，业务量大，服务项目多，服务难度大。这次调研使我们对乡镇财政及基层干部有了更深入的了解，为我们以后更好地完成各项财政工作奠定了一定基础。

三、去田地里的次数多了，对土地更加热爱了

驻村期间，在村支部何书记的带领下，我们参观了我局帮扶的蔬菜大棚基地和机井地。到了蔬菜大棚，我们被眼前绿油油的蔬菜和长势可人的玉米地所征服了。这里的白菜、圆白菜、辣椒长势喜人，一片丰收的景象。在此期间，我们还参观了杏园基地，坨村有500多亩的杏园，还有50多亩杏园用于发展观光采摘，带动全村林业发展。我局工作队在外出打工农户闲置的院子里也培植了一个小蔬菜基地，有黄瓜、丝瓜、茄子、豆角、生菜、西葫芦，还有水萝卜、胡萝卜、西红柿，真是品种齐全、应有尽有。在仔细倾听村民和驻村工作队讲解拔草的动作要领和注意事项后，我们小心翼翼地拔起来，过了一会儿，大家就熟练掌握了拔草的技巧，做起来游刃有余。看着我们做起农活来如此利索，何书记称赞道：“没想到你们这些略带几分娇气的文弱书生，干起农活来，还真像那回事儿，像你们这样能吃苦、肯吃苦，将来肯定有出息。”我们听后，干起活来更起劲了。田间劳作不仅使我们在身体上得到了锻炼，而且升华了我们的思想，并知道“一粥一饭来之不易”，体会到了农民的勤劳、朴实、热情与艰辛。通过田间劳作，使我们更加热爱这片热土，在以后的生

活中，一定会更加脚踏实地，艰苦奋斗。

#### 四、心中的感触多了，从实践中收获的也更多了

通过这次驻村帮扶锻炼活动，我们理解了领导让我们来的意图，青年干部深入到基层一线进行帮扶锻炼，就是要学习基层先进经验，了解基层实际情况，“接地气”，体民情，提高自身适应新环境的能力，学习基层干部直接面对一线、面对老百姓，克服困难、排忧解难的能力，学习村民那种不怕吃苦、自力更生、纯朴善良的传统，通过锻炼，助力成长。

驻村期间，我们学习了锄草、浇地、对花、挖地、施肥等农活，亲身感受了农民的不易；对基层教育现状有了深刻的认识，对村干部“基层工作难”的心声有了切实的体会；对基层财政有了更深的了解，提高了做好财政工作的能力；通过和农民近距离的接触，实实在在地密切了干群关系。通过驻村锻炼，小组成员互相信任、互相帮助、互相理解，大家还收获了一份珍贵的友情。驻村时间虽然短暂，但大家收获颇丰，这些收获在我们的一生中都是弥足珍贵的。

#### 返回目录

#### 自愿扶贫者工作心得和感悟

帮助贫困群众摆脱贫困过上小康生活，是共产党人的天职，是我们义不容辞的责任，要像对待家人一样，以一种既有责任又有感情的担当精神，一户一户、一人一人地帮扶贫困户、贫困人口脱贫。认真贯彻党中央、国务院关于打赢脱贫攻坚战的决策部署，落实精准扶贫、精准脱贫基本方略，加大教育扶贫、健康扶贫力度，提高贫困地区群众文化水平和身体素质，对促进经济发展和民生改善有着重要推动作用和现实意义。

#### 一、突出责任倒逼，落实各项部署。坚持以脱贫攻坚统揽经



济社会发展全局，全面压紧压实全党全社会的共同责任。

一是强化一岗双责。市、县区、乡镇都成立了党政主要负责人任组长的脱贫攻坚领导小组，层层签订《脱贫攻坚责任书》，靠实各级各部门脱贫攻坚的主责主业，特别是落实各县区的主体责任、重点扶贫工程专项方案牵头部门的主抓责任、其余市级部门单位的参与责任，做到职能工作与脱贫攻坚同研究、同部署、同落实，形成“全党动员、全民动手，一岗双责、合力攻坚”的工作格局。

二是强化党建保障。实施党建扶贫工程，出台党建扶贫21条硬措施，选优配强基层党组织负责人和各级扶贫干部，特别是通过从严从实选配、从严从实履职、从严从实监督、从严从实考评全面加强第一书记工作，注重选派递进培养学员和后备干部担任第一书记，落实脱贫攻坚的组织保障和干部保障。利州区、青川县对每个乡镇增派1名扶贫副乡镇长。全市每个乡镇都落实了1名扶贫专干，每个贫困村都落实了1名第一书记，第一书记平均年龄38岁，其中后备干部占55%。

三是强化督查考评。加强跟踪问效，每月督查通报1次进展情况，及时落实脱贫攻坚目标任务。驻村干部考核情况与派出单位主要负责人考评挂钩。加强调查研究，及时总结经验，宣传推广好的做法、好的经验和典型事例。分类制定贫困县“摘帽”、贫困村销号、贫困户减贫的具体标准，精准考核扶贫成效。对完不成脱贫任务的县区和市级部门，年度绩效考核降低一个等次，对领导班子和领导干部评先评优实行“一票否决”。近期，结合“走基层”活动，我们按照省委、省政府的部署要求，集中对全市739个贫困村开展脱贫攻坚专项督查。

四是强化激励引导。落实激励政策激发集聚各级各方面推进脱贫攻坚的强大合力，对提前2年摘帽的县区奖1000万、提前1年摘帽的县区奖500万；对如期脱贫的贫困村贫困户，提升村三职干部报酬，延续产业扶持、技术培训、兜底保障等政

策支持;对下派任职的第一书记，保留原机关工资福利，同时享受每月300元至400元的艰苦边远乡镇津贴;对长期在贫困地区工作、实绩突出的干部优先提拔重用;对参与脱贫攻坚表现突出的进行表彰奖励，营造全社会重视、参与、支持扶贫的浓厚氛围。朝天区对完成脱贫任务、达到小康标准的村三职干部提高补助标准，与社区干部享受相同报酬。

二、突出问题导向，补齐制约短板。在推进脱贫攻坚中，我市也面临资金投入不足、特困户扶持难、农村整体发展慢等问题，我们积极探索、创新机制、增添举措，正逐步加以解决。

一是以财政资金撬动金融资金社会资金增加投入。要全面完成贫困村贫困户减贫任务，5年大约需要硬投入250亿元，对于我们这个“吃饭财政”的市来说压力巨大，只能利用有限的财政资金撬动金融投入和社会投入，通过调整支出结构地方财政投入10亿元，对接省10个专项方案争取80亿元，金融投入100亿元(易地扶贫搬迁贷款60亿元、扶贫小额信贷30亿元、易地扶贫搬迁收益债10亿元)，吸引社会资金30亿元，群众自筹30亿元，基本可以解决扶贫投入的问题。60亿元的易地扶贫搬迁贷款项目已完成项目可研上报省农发行。贫困户扶贫小额信贷评级授信面达86%，授信额达26亿元。旺苍扶贫小额信贷经验全省推广。

二是以“三分红两保障”促进特困户脱贫。针对1.88万户无劳动技能的特困户，采取耕地林地产权流转入股分红、财政扶贫资金股权量化有偿使用分红、种植业托管养殖业寄养理财分红增加特困户收入，整合农村闲置空房保障特困户住上廉租房，实施十大救助制度保障对特困户的救助救济。旺苍县盘活闲置资产为特困户提供廉租房的做法得到了省委农工委认可。

三是以“两轮驱动”促进农村同步发展。针对我市北部山区农村发展整体水平不高，特别是同村同院落与建卡贫困户差

距不大的临界贫困户，通过实施“精准扶贫、区域攻坚”两轮驱动战略，既大力解决水、电、路和增收产业等区域共性问题，又切实解决看病、住房、子女上学等农户个性问题，促进贫困地区农户共同发展。

返回目录

## 销售工作感悟及心得体会篇三

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

### 1、准备，即要随时准备好为客人服务

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

### 2、微笑

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

### 3、重视，就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表

财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

#### 4、真诚，热情好客是中华民族的美德。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地！

#### 5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摩客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

#### 6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

#### 7、精通，要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

以上是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望和各位分享！

## 销售工作感悟及心得体会篇四

我来xx有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！

这次客户来源主要是一次偶然的机会去亲戚家喝酒，了解到客户有一定的经济实力，但是对资金的规划和投资的安排很迷茫，我从客户聊天的过程中抓住客户的心态，了解到客户当前需要买房和买车，但是还有部分余额不知道怎么投资，客户向我咨询怎么投资收益大又稳当。我的建议是：考虑到家里有七十高龄父母，父母百年之后需要花费一笔资金，可以买一份xx□缴费更短，三年投入，幸福一生，回报更多，双重大礼，积累生息，理财更活，安全无忧，理财灵活。第一次上门服务，客户对保险不信任，对保险的意识淡薄。

我告诉客户中国xx是全国最大的一家保险公司，是全国500强企业之一，并拿出xx保险公司xx的规划书，具体讲解了这份保险的投资与收益详情，客户听了之后说考虑下并和自己的家人商量之后再决定，我了解到客户有些心动，但是还是不太信任保险。后来我经常跑到客户家拜访，每次带点礼品，和他们家父母儿子交谈，最后我用自己真心融化了客户心理的障碍，客户主动提出要买这份保险，并请教我办理的相关手续。首先我让客户填写一份幸运邮天下的卡，并衷心地祝福客户能中大奖，客户听了心理很舒服，然后签单，复印账户和身份证，最后在我的努力下终于完成这份保险签单。

在这次签单过程中，我一直信奉一句格言“信心比黄金更重要，相信自己永远是最棒的”。保险业是一个全新的事业，我们可能会被别人拒绝，我们也可能遭人冷眼，唯一能支撑

我们继续坚持下去的只有我们的信心，对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这段时间的'学习和实践，我也体会到公司和同事们的用心良苦，特别是y经理□j经理和xx的耐心指导，让我加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意志，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境中保持信心、保持自己高昂的斗志。

真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司的要求，最终留在xx保险公司成就自己的辉煌人生！

## 销售工作感悟及心得体会篇五

201x年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;201x是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于20\_\_年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和 market 经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

201x年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。20\_\_年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

## 二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以

上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

### 三、 工作计划

#### 201x年的工作规划(重点销售工作规划)

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

### 四、 近期项目

#### 1: 徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

#### 2: 徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目: 洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。(客户计



划春节前后来我司访问考察)

3: 连云港梦想亮化工程有限公司 (户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅, 该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的, 经过拜访与多次沟通, 原则上合作意向, 对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。(客户计划春节后来我司进行考察)

4: 徐州布嘉泽广告有限公司 (户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品, 反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通, 期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力, 有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标, 清晰的思路, 明确的方向, 在未来的工作中, 不管遇到任何挫折与阻碍, 都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中, 将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯, 将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合, 扎实进取, 努力工作, 为公司和自己都取得好的成绩, 实现双赢。

## 销售工作感悟及心得体会篇六

一个有着积极态度的销售人员, 相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好, 我很高兴, 今天会跟很多客户联系, 我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑, 我会成交的”; “只要我努力, 相信今天我一定能成交, 我的销售业绩是最棒的”; 这就是他对自己的一种肯定。

每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。在当前的市场状况下，我总结了以下几点销售心得，希望对大家有所帮助：

这里的意思是说，找一个新客户所花的成本相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个新客户来或者是回头客的成本是5元，也就是说在老客户身上花费很少的成本，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友。

人际关系网络是最好的广告之一。一定要扩大我们的交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、朋友的朋友、老客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播下了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，对你积极的心态造成伤害。如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

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”，这样导致一些客户流失，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，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。要保持着认

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，推销自己的项目首先必须要先充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，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，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

龟兔赛跑的寓言不断地出现。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、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。

这点我觉得xxx经理是我们的榜样，他坚持着一步一个脚印踏踏实实的完成每件事情，他的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

## 销售工作感悟及心得体会篇七

尊敬的公司领导：

首先我要非常感谢公司领导给予了我这样一次机会，让我进入这个大家庭、与都安鑫公司的团队共同进步，为公司的发展贡献自己一份薄弱的力量，我相信对我来说这一次机会对我来说是竞争是非常激烈的。所以能顺利的进入都安鑫公司，我会倍感珍惜这样的机会、在未来的公司发展中，我将会贡献出自己最大的努力。

根据这几天对公司基本情况的介绍，以及公司领导对我的教导。今日，提交入职报告一份。对即将开展的工作，以及对职业工作的理解及认识进行陈述。望领导对报告陈述中的不足进行点评，纠正！

2. 尽快的走入角色，对刚刚踏上工作岗位的大学生来说，尽快的进入角色是当前非常重要迫切的问题。原来在学校都是懒散惯了的，现如今如不尽快的走进角色那么努力工作，那么就会是今天工作不努力，明天努力找工作。

3. 低调做人，高调做事。作为一个刚刚走出校门的大学生，我们没有任何的工作经验，应该多虚心向别人请教，每个人都有他的优缺点，公司的每一位员工，都可以成为我的老师，只要我有虚心的学习态度，就可以从他们那里学到很多在学校没有接触过的知识。而这些知识，对我在岗位上工作则会有很大的帮助。

4. 要有扎实认真的努力工作。作为唯一一个在nba混的风生水起的姚明，姚明虽然运动天赋没有黑人和白人那没高，但是他经过自己的不懈努力和对篮球的热爱，对打篮球的态度，也在nba占领了他自己的一席之地。

5. 注意工作中的细节。回想在这几天的公司试用期阶段，每一位员工都经常说起工作中的细节问题，有时一个小小的细节，往往就决定了你和客户的关系融不融洽，也是对以后双方合作的重要问题。有句俗话说得好细节决定成败，这句话也体现在我的工作岗位上。

6. 意志力问题。在电话销售中，客户没有直接拒绝你，那么就说明还有成功的机会，那么我们就要坚持努力的，想尽一切办法的去打动客户的心。而不是遭受到一点点小挫折就放弃。总而言之，统而言之，入职以来所见所闻所学，都让我深深地感触到，我进入的不仅仅是一家安防产品的公司，而是进入了一个充满人性关怀的大家庭，在这里，为我的自我

发展提供了一个广阔的空间。在这里，我可以充分的发挥出自己的聪明才智。

销售工作心得与感悟4

## 销售工作感悟及心得体会篇八

今年图书馆工作的基本思路是：围绕学校中心工作，进一步强化为教学科研服务、为全体师生服务的意识，切实做好文献档案资源建设和流通借阅等工作，在原有的基础上，开创图书馆和档案馆工作新局面。

(一)在对现有馆藏文献资料分析评价的基础上，紧密结合学校学科建设和本科评估指标体系要求，遵循“重点学科图书全面收藏，新增学科图书补充收藏，一般读物有选择收藏”的原则，科学制定201x年采购计划。拟采购纸质图书61340册、电子图书6万册。续订中国期刊全文数据库(cnki)[]万方学位论文数据库[]cnki数据库(8个专辑)。增订20xx年万方学位论文4—5万篇。同时重点做好新数字资源的考察评估工作，适度引进高质量的数字资源，加快特色数据库的建设，以均衡我馆的数字文献资源与纸质文献资源，更有效地为师生服务。

(二)要以馆藏现状和读者需求为依据，以满足读者、适应学校教学科研的发展需要为宗旨精心组织纸质书刊和电子书刊的采购。吸纳教师和学生代表参与图书订购工作，调整“图书情报工作委员会”组成人员，把专家学者和一线教师、研究人员组织起来，充分发挥他们在订购书目、选购书刊中的积极作用。还可通过购书推荐、网络留言和学生阅读调查，了解学生阅读需求进行采购，充分满足广大师生的阅读需求、满足教学科研工作的需要。

(三)档案馆要将20xx年分发到各单位的部分档案及时收回整

理上架，将20xx年后至20xx年各单位的文书行政档案催收整理、归档入库、编目上架，并在原“南大之星”系统档案录入的基础上继续录入未录库存档案。该项工作一定要按照《西安外事学院文件材料立卷归档办法》的要求，确保质量。同时要完成好20xx级新生档案的建立、接收、整理、入库工作。要把馆藏的文书档案和学生档案信息输入计算机，使读者能够快速检索和查询。要确立“为广大学生服务、为学校领导机关服务、为各部门和二级院服务”的服务意识，下到基层，面对面指导各部门、各二级院的专、兼职档案员开展预立卷工作，指导班主任开展新生建档工作，使他们明确建档范围和保管期限，把可能出现的问题消灭在基层，减轻验收压力，保证移交质量。要完成20xx年年鉴的印制、装订、发放、收藏工作和20xx年年鉴的收集、整理、编纂工作。

(四)高质量地完成各类文献文档的验收、登录、分编、加工、上架、调度、分送等常规性基础工作。根据学校学科专业的分布与变化，以满足学科需要和方便读者为原则，及时调整南北区的图书典藏分配方案。

(一)注重图书馆文化建设，以环境的美化、静化、绿化、书香化为目标，为读者提供宽敞明亮、整洁安静、学术和文化气息浓郁的学习场所。进一步优化环境布置，营造学术文化氛围，使图书馆真正成为读书的乐园、知识的殿堂。

(二)深入开展优质服务活动，开展深层次文献文档信息服务，拓宽特殊群体信息服务面，积极主动深入各教学部门和科研项目组，了解其信息需求，建立信息服务用户档案，提供所需信息，上门服务；规范定题服务、代查代检、文献传递、科技查新等工作，丰富信息服务内容，强化服务力度，拓展服务空间；定期召开师生座谈会和读者问卷调查，了解他们的需求，使服务方式人性化、服务内容个性化；适时开展读书节活动、档案工作宣传日活动、举办畅销书介绍活动、召开读者交流会和读书讲座等活动，提高服务层次；认真做好经常性的

读者咨询和导读工作，使读者满意，进一步提高服务质量。

(三)加强日常管理，做好常规工作。档案馆、流通部及各阅览室在保证开放时间的时候，要认真做好以下各项工作。阅览室四月初要做好20xx年南北区期刊数据的下架装订工作。流通部、档案馆要提高书刊典藏、文档卷宗的上架速度，做好读者接待咨询的同时，提高文献文档的借阅效率。确保6月中旬至7月近万名学生办理离校提档、图书清还手续工作顺利进行，确保9月份20xx级新生办理借书证等工作及时完成。档案室要完成20xx年专升本整理、移交、退档、装档工作；完成20xx年应届毕业生档案的接收、整理和提取工作；完成09级学生学籍档案电子名单的录入工作；做好未领“校证”、“国证”的发放工作；普通档案要完成全部电子录入工作。全馆人员要以高效率、高质量的服务工作和良好的服务态度，有效减少学生的投诉率，提高学生的满意率。

(四)切实加强信息技术部的工作，确保图书馆数据库、网络系统的适时更新维护和数据安全完整、畅通有效；确保图书馆自动化管理系统、各类数字资源的良好运行。整合各种数据库及网络资源，积极筹建统一的检索平台，方便读者对文献资源检索利用，为读者提供问题解答和个性化服务。帮助支持档案馆开发利用好“南大之星”，充分发挥其在档案管理中的积极作用。组织各种形式的培训，举办各类数据库利用讲座，培养读者的信息意识和获取、利用文献信息的能力，提高文献使用效率。

认真做好设备维护、更新和添置工作，确保melinets图书馆管理系统等硬件设备的正常运行和功能升级，拟更换16块续电器(ups)电池，并新购8000瓦以上ups机头设备，拟更新8台工作用计算机，给北区新增加学生用计算机30台。

(五)加强文献文档资源的宣传工作。通过图书馆主页、校电视台、电台、校报、讲座、专栏等大力宣传介绍图书馆资源，

引导读者充分利用馆藏文献文档，提高文献文档资源的利用率。

三、加强员工队伍思想工作和业务培训，开展多种活动，营造和谐的人文环境

(一)加强员工队伍思想道德教育工作。将“爱岗敬业，感恩奉献”主题教育活动的精神贯穿并落实到每个员工的工作中，坚持每周三形式多样的政治业务学习，通过学习使每位员工牢固树立为教学科研服务、为师生读者服务的思想。

(二)加强业务培训工作。积极参加各类专业培训，采取送出去、请进来以及岗位培训等多种方式，开展员工业务学习和岗位技能培训，提高员工业务素质和服务技能。要对讲授《科技文献检索》的员工进行教学方法的培训，提高他们的教学能力。

(三)依托图书馆丰富的文献资源，活跃馆内学术气氛，推动馆内科研立项工作的开展，积极争取校内外科研项目，提高职工科研能力和科研水平。

(四)加强图书馆党组织建设和思想建设，注重对入党积极分子的培养，充分发挥党员在馆内各项工作中的模范带头作用。努力开展切合实际，富有教育意义的主题活动，进一步丰富党组织生活。

(五)积极开展形式多样的有益员工身心的活动，丰富员工业余生活，增强集体凝聚力、向心力，营造和谐的人文环境。

四、加强科学管理，完善岗位职责，建立健全科学的管理制度

(一)馆内实行分层、民主的科学管理模式，使管理工作程序化、人文化。分层管理做到责任落实，民主管理做到心情舒



畅。一级抓一级，一抓到底。做到人人有事干，事事有人管；过程有检查，结果有考核。

(二)进一步健全各项规章制度，完善业务工作程序和岗位职责。完善考核制度，使各种考核指标体系更具有客观性、科学性、公正性。

(三)认真做好考勤考核、保洁维护和后勤保障等常规性、事务性管理工作。高度重视安全防火、治安保卫工作，要常抓不懈，防患于未然。

## 高校图书馆工委工作计划20xx

### 一、立足全省高校图书情报事业的整体建设，推进文献信息资源的共建与共享

长期以来我省高校图书馆经费普遍紧张，而师生对文献资源的需求却日益增加。为此□xx省高校图工委认为有必要加强重视文献资源的共建共享，立足全省高校图书情报事业的整体建设，团结协作，开展一定规模的联合、协调采购、馆际互借和文献传递。

#### (一)继续开展科技文献资源的共建共享

x年，xx省科技厅开展了“xx省科技文献共享平台”建设□x大学图书馆、师大图书馆作为建设点，承担共享资源的建设。共享资源由省科技厅拨付一部份经费，贵大和师大图书馆设置了镜像站点，提供了硬件支撑，所建设的科技文献数字资源供省内高校共享，极大地丰富了各高校图书馆的电子文献，减少了各馆数字资源的购买成本和硬件设备投资。这种整体化的数字资源建设投资少，效益好，有效地缩短了各类高校的数字资源差距□x年财经学院图书馆成为我省高校“xx省科技文献共享平台”第三个建设点，有“中国经济信息网”、“国研网数据库”免费提供全省高校图书馆使用。

## (二) 加强电子资源的联合采购

成立电子资源联合采购小组，负责组织我省高校开展联合采购中外文数据库，与数据库供应商谈判，取得对x高校的优惠，为我省高校图书馆电子资源的建设和发展搭建良好的平台。在今后的电子资源采购中，全省高校图书馆要团结一致，公开、公平、公正地开展电子资源的联采工作，共同维护x高校图书馆的利益。

## (三) 建立完整的全省高校图书馆联合书目数据库

x年开展全省高校范围内的联合书目数据库建设，加强馆际间书目数据的规范化要求和培训合作。

## (四) 开展地方文献全文数据库建设

继续开展地方志全文数据库建设，力争x年完成黔东南州地方志的全文数据库建设，并免费提供全省高校图书馆使用。

## (五) 开展馆际互借和文献传递工作

为了充分利用和开拓省内各高校图书馆的资源，更密切地开展馆际互借和文献传递工作□x年在全省高校推广开展文献传递工作，以促进文献资源的共享利用。

## (六) 力争建立中国高等教育文献保障系统(calis)xx省级中心

中国高等教育文献保障系统(calis)□是国务院批准的我国高等教育的公共服务体系之一□calis的宗旨, 在教育部的领导下, 把国家的投资、现代图书馆理念、先进的技术手段、高校丰富的文献资源和人力资源整合起来, 建设以中国高等教育数字图书馆为核心的教育文献联合保障体系, 实现信息资源共建、共知、共享, 以发挥最大的社会效益和经济效益, 为中国的高等教育服务□x年, 图工委要努力促使(calis)xx省级中

心的建立与建设。

二、开展全省高校图书馆从业人员情况调研，努力提高高校图书情报专业队伍水平

根据x年11月18日在xx省高校图工委工作会议中委员们提出的意见和建议，x年图工委将开展xx省高校图书馆从业人员现状调研，在调研的基础上向省教育厅或各高校提出建议，并就专业人员目前的现状，结合实际需要，组织开展业务培训，以促进我省高校图书馆事业的快速发展。

(一)开展xx省高校图书馆从业人员现状调研

拟从x年4月开始，开展xx省高校图书馆从业人员现状调查研究，9月完成调查工作，10月完成调研报告，11月提交省教育厅高教处。

(二)开展业务培训

图书馆工作人员要提高从业水平，必须不断进行在岗学习。x年图工委拟举办图书馆学专业基础学习班、专题数据库检索使用培训、(calis)编目规则培训班，为全省高校图书馆专业人员提供一个在岗培训的平台。

## 销售工作感悟及心得体会篇九

我是20\_年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

1. 培训方面

\_年年11月27日——\_年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，\_年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公

司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、\_\_江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

## 2. 人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1)、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》。
- 2)、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑。
- 3)、酝酿人力资源管理制度。
- 4)、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

## 3. 办公室及后勤保障方面

- 1)、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)，7100\_\_免费电话。

2)、\_大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3)、协助\_经理做好办公室方面的工作。

4)、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5)、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6)、与王经理分工合作，往\_\_、\_地区和\_\_区打招商电话。

#### 4. 例会方面

1)、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2)、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

#### 5. \_六县区酒水市场情况

1)、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研\_六县区酒水市场情况的任务。

2)、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，

对\_\_区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料：\_\_29家、\_\_市26家、\_\_市35家、\_\_县41家、\_\_县30家、\_\_县37家(对原来的资料进行补充)。

## 6. 回访\_\_六县区酒水商情况

1)、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2)、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3)、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4)、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5)、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6)、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7)、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。