

最新工作感悟及心得(通用11篇)

教学反思可以为教师提供自我评价的依据，发现自身的专业需求并进行自我调整。接下来是一些工作心得的典型案例，对大家写作有一定的参考价值。

工作感悟及心得篇一

一转眼我已经来公司有两个月了，不知不觉时间过得真快，想想刚到公司的我，从什么都不懂到现在一点点的在进入状态，心里很高兴。在我进公司没多久时，由于没有我坐的办公桌，经理给我们换上了新的办公桌，后来又给我添置了一台新的电脑，心里很感谢公司和经理给了一个这么好的工作环境，心情很舒畅，能更好的提高工作效率，一步一步的达到自己的目标。

在工作上，通过不断接触客户，发现一些新的待解决的问题，多向同事请教，也要多和安装师傅进行沟通，多了解一些现场安装方面的知识，以便日后给客户解答。在这个月的月初，正赶五一时，我在这值班那天，给了我一个考验一下自己的机会，业务和专业知识都不太熟练的情况下，开始接待客户，在实践中摸索经验，在实践中不断成长，对自己是一个很好的历练，为以后更好的销售做下铺垫。

我在这给大家讲一个我以前面试时，听过的一个很有趣的关于销售的小故事。说的是把梳子卖给和尚，想必大家听了这个题目就觉得有些可笑吧，可是听完这个故事大家可能就不这么想了。n个人去参加一招聘，主考官出了一道实践题目：把梳子卖给和尚。众多应聘者认为这是开玩笑，最后只剩下甲、乙、丙三个人。主持人交代：以10日为限，向我报告销售情况。

十天一到。主试者问甲：“卖出多少把？”答：“1

把。” “怎么卖的?”

甲讲述了历尽的辛苦，游说和尚应当买把梳子，无甚效果，还惨遭和尚的责骂，好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲挠着头皮。甲灵机一动，递上木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

主试者问乙：“卖出多少把?” 答：“10把。” “怎么卖的?”

乙说他去了一座名山古寺，由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了，他找到寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了他的建议。那山有十座庙，于是买下了10把木梳。

主试者问丙：“卖出多少把?” 答：“1000把。”

主试者惊问：“怎么卖的?”

丙说他到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者、施主络绎不绝。

丙对住持说：“凡来进香参观者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以做纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，您的书法超群，可刻上‘积善梳’三个字，便可做赠品。”住持大喜，立即买下1000把木梳。得到“积善梳”的施主与香客也很是高兴，一传十、十传百，朝圣者更多，香火更旺。

那么从这个故事里面我们看到了什么，我相信每个人都有不同的看法。因为讲故事的本身就是让大家思考的，因为这个故事不仅仅是博大家一笑，而是在考察每个人面对困难的态度和方式。大家也都知道，把梳子卖给和尚是很不容易的事情。因此这三个人都应该算是很优秀的销售人员。但从三个

人完成任务的方式上我们却能学到很多东西，通过这个故事，我也从中得到了一些对销售行业的新的看法和一些认识和启发，销售也不光靠着勤奋、努力就行的，还有一些智慧和技巧在里面，在不断的学习中进步，日后能成以为一个优秀的销售人员。条条大路通罗马，没有不好卖的产品，只有卖不好产品的人。让我们用这句话来共勉。

工作感悟及心得篇二

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

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。

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！

工作感悟及心得篇三

上周公司专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个

人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

一、换位思考

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现。

二、共赢目标

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。

顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

三、要有行动力

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛

万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

销售工作心得体会感悟5

工作感悟及心得篇四

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，范文之工作总结：服装销售总结。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反应，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才

能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我一个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

做销售工作心得及感悟（精选篇2）

工作感悟及心得篇五

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。

工作感悟及心得篇六

- 1: 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。
- 2: 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。
- 3: 学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡

事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

4：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

5：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

6：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

工作感悟及心得篇七

每天都在忙碌，每天都在奔波，偶然间缓下脚步的时候才发现，时间居然已经过去了半年！虽然说主管是让自己总结一下这半年间的工作，可一开始是我却感到没什么可写，在这一路走来我也没怎么注意自己究竟发生了多大的变化。直到我翻开了我在刚进入公司的时候，也就是半年前写下的总结。看着当时还略显稚嫩的经验，还有那什么都不会一穷二白的工作经历，现在倒是确实感觉到了自己在工作 and 生活中的一些成长。看来有的时候写下一篇总结，确实能在需要的时候看清自己，也能方便自己在过了一段时间后更清楚的看到自己的成长。对比着之前的总结和现在的经历，我写下了自己在这半年来的工作总结，不得不说，光是简单的对比下我就已经感觉到，自己还有很多需要改正的地方。我的工作总结如下：

一、工作方面

对比起自己在之前没有经验的工作，只会在各个地方到处乱跑，现在的我更加专注于培养人脉，慢慢的发展自己的圈子。

在上班年前辈的带领以及自己的努力下，我慢慢的自己建立了一个自己的群组，在不断的实地推销的时候，也邀请客户进到自己的圈子里。虽然一开始还有点困难，但是后来慢慢的发展起来也就比较好做了。

还有就是实际给客户推销的时候，过去我都是只会背书似的给客户推荐，虽然都有好好的根据客户的体质和问题去推荐产品，可是却没有得到太大的收获。现在我稍微学的聪明一点，先和顾客搞好关系，更加委婉的向她推荐和表达。但如果和比较合拍的顾客就可以比较直接一点推荐。而且在推荐自己的产品的时候也不在那么唯唯诺诺，变得更有底气了，因为这样才能让客户更加信任自己的产品。

二、在生活中

本来我是那种比较少和同事们说话的类型，但是因为自己是在是没什么经验，只能和同事询问。在这时倒是发现同事们其实都非常的热情。在互帮互助下，我们都得到了不少的收获，而且也多了很多的好友。

三、总结

总结之后，发现自己虽然改变很大，但还是有许多没有改变过来的错误，这些问题如果不好好的去正视，那就永远是我成长路上的阻碍。如今看到一次总结能看到自己的这么多错误，我也了解到了及时总结的好处，接下来我会更频繁的对自己的工作做总结，让自己能好好的'看清自己的错误，好好的改正。

工作感悟及心得篇八

曾几何时（两年前），我眼前的置业顾问的精神状态是那么的饱满，所谓的配合简直是天衣无缝，对待工作的热情是那样的饱满，吃饭、下班？几乎所有与工作无关的时间都在做客

户，让当时刚踏入地产行业的我深有感叹。

为什么之前的销售员和现在的有那么大的差距呢？在这里我想对能看见此篇文章的人提以下几个问题：

1、我来这是做什么的？

2、我将要怎么做？

3、我会做的怎么样？

一、我来这是做什么的？

这是一个人对自己当前岗位的明确，和对职业生涯的定位，有人说置业顾问对工作的热忱下降，主要是因为市场冷了，客户越来越精明了等一系列的主观因素，我想说是市场真的冷了，还是自己对工作发生了漫不经心的态度了呢？是客户越来越精明了，还是我们自己对提升自身各方面的专业学习力度还不够呢？等等的辩词。

我们身处的环境一样，身处的市场一样，身处的产品一样，为何同一个案场销售业绩有着天壤之别？这里我想告诉大家，做为置业顾问我们是来给公司创造价值的，从而来实现自身价值；我们是给公司挣钱的，更重要的是我们是给自己挣钱的。人啊，一定要有金钱欲望，当然了我说的是“正金钱欲望”，如果对金钱都没有欲望何谈有那么一份对工作热忱的心呢！

二、我将要怎么做？

作为置业顾问我们首要的任务是如何卖好房子？在这我有以下几点卖房心得与大家学习分享。

1、时刻保持良好的心态

房地产销售人员是一种高收入的职业，相对代价就是高意志力，高挫折感，高机动性，需要具备良好的心理素质。销售工作是努力不一定会成功，但不努力一定不会成功的。许多优秀的销售人员成功的销售业绩背后都是付出了许多艰苦的努力。要做到胜不骄，败不馁。作为我们销售者下过定单，也就踏上了成功的一步，但是后期一旦退定很多销售员都非常气馁，对接下来的工作就少了很多激情，保持良好的心态对待下一组客户是很重要的。

2、真正地掌握客户的需求

记得当初我刚开始接客户的时候对工作充满激情，可很长一段时间都没卖出去一套房子，后才我总结一下自己在接待客户过程的每个环节，最后发现我根本没有了解客户的需求，自己还没有成为一名真正的顾问，连客户的家庭基本情况，客户的职业背景，客户的真正需求和购买动机都没了解，只是做了楼盘的介绍就以为客户会主动购买了。一套底楼的房子，光线不佳，但是对于客户家里有腿脚不便的或是家里有上了年纪的老人居住却是很合适的。同一层楼一大一小紧挨着的两套房子会受到一大家子两代人的亲睐，因为既能够独立生活又近在咫尺可以享受天伦之乐。所以，只有在销售人员真正地掌握客户的需求的时候才容易达成成交。

3、学会运用产品差异化对比手段

很多时候置业顾问在卖房的时候总是最先挑该小区最好的位置，最好的户型去卖，可很多时候成交率是适得其反的。不管你认为这个户型是多么的好，对于购买者他永远都能挑出几个刁钻的毛病，当你回答他的问题令他不满意的时候，他对这个户型自然也就有抵触心理了。所以在这个时候你就要运用产品差异化对比手段去处理该问题了，首先带这个客户看两种户型，一个是差不多能满足该客户的需求的，一个户型根本都不是客户所需求的或是一种很差的户型，此刻两种户型的对比客户自然就能看的出来哪个产品好了，再加强

引导就能解决客户问题了。

4、嫌货才是买货人

许多销售人员听到客户夸赞自己的产品就沾沾自喜，以为客户就一定会购买。一听到客户提这样那样的产品缺点就不高兴，认为别人不是安心购买，只是存心挑刺。遇到这种客户大多数置业顾问第一反应就是把该客户列为“黑名单”，不去做回访，这样是大错特错。换位思考下，我们平时去商场买商品，总是说这商品这不好那也不好，最后自己不还是卖了？为什么嫌货却还去卖呢？因为客户是要拿这些把柄和你讨价还价的，购房者也是一样的，无非是拿这些瑕疵去向你要优惠之类的，此类客户，我们置业顾问需要给客户一点点的小甜头，感觉是让他占了便宜，或者是后期加紧跟踪回访。

5、学会运用产品稀缺性，得来不易之手段

大家都知道中国人最大的特点是什么？那就是喜欢和别人争抢一样东西，或是一样东西自己本来不需要，可是看见别人都在抢，自己不明不白的也去抢！当时我刚去汝州蓝湾半岛项目没多久时，遇到这样的情况，一土地局工作的大姐来看房，我接待，带她去看房需求120-130平方的1-3f当时三期是尾盘，只剩下144以上的大面积，楼层低层的也没几套，带她去小区看了看，看的都是144-155的1-3f和她心中想要的差别太大，第一天看了相不中，说要考虑四期，我当时一想四期还5个月才能卖，到时候不一定这个客户去哪买了，就流失了。

当时我看这个客户非常喜欢一层送南北花园，就是嫌面积太大，当时也没去看那个144的户型，第二天我给她打个电话说让她来看看有一家144一层装修过的业主的家（甲方财务人员的家），下午过来了，我就带她看了，包括人家的装修和花园的布置。她看完以后可喜欢了，心理就是埋怨面积太大了，多10几平方就多5.6万的预期，这时我就想了一个办法，我给

她说，姐，走按揭首付就多不到2万，贷款多不到4万，月供每月不多200左右，您还是有这个能力的。她还是埋怨，也不说买，就走了。

第三天我给她打电话问她还考虑蓝湾半岛房子不，还说非让给找个小点的面积一层带花园的，我说这个真找不到了。又给她讲：姐，那个144的1层带花园的你现在想要买也买不到，她惊奇的问我为什么，我说那是我们开发商留的房子，好像是给哪个领导留的一套不错的房子（实际上是没有留），要不等我们四期开始了我再打电话通知你买四期的吧？她不愿意了，说，不让卖了你还让我看人家装修的那家一楼带花园的等一大堆埋怨。我说：姐，那面积太大144，你又不考虑，你还是等四期吧。她说：不行我就要你们老板留的那套144的1层，你得给我想办法。我就问：你是真想要？她说：要。我说：姐、要不这样吧，你现在来先交1万定金把这房子定了。她立即问：定了，你们老板不卖，你又当不了家，我钱又不退了咋弄？我说：你听我的，现在把1万定金交了，我再去给开发商申请，到时候开发商一听房子都定了，肯定是不能退的，最多我挨批一顿，这样你也能买到满意的房子。她听完这话，不到半小时带了钱就定了，而且定完房第二天就把首付全部交齐，签了合同，还一直说我会办事。当时这个客户成交用了整整4天时间，成交了我感到很惊险，也感觉难做的客户经过我们的认真分析想出对策做成功了这才是真正的自豪，做这个客户的技巧我也在当时过后给大家分享了。所以一定要学会运用产品稀缺性，得来不易之手段，学会去操控住客户。

三、我会做的怎么样？

无论自己在做什么，我们都要想想自己的定位，想想自己在这个岗位，这家公司能走到多高的位置，没有梦想的努力都是徒劳。做置业顾问最终结果是实现收获到金钱，这是首要的，在众多卖房成功的案例中去学习吸收一些经验，这是我们收获的附加价值，也是今后走向更远的奠基石，销售就是

要实现自身价值与公司价值相统一，老板不是慈善家，作为基本的销售人员对公司没有创造价值，是得不到别热的赞赏，最终做的会不尽人意，也不会走太远吧！

既然选择了海上航行，就要做好风雨兼程的准备。就要做好自己所在岗位的职责，做到尽心尽责，掌舵者做好航行的方向、扬帆者做好风帆的起降、划桨者做好船只的动力。只有这样才能做出好的业绩，打造出经得起检验的团队。

工作感悟及心得篇九

时光飞逝，转眼间我来到海程酒店营销部门工作已有一段时间，在这段时间里，我被同事们的勤劳、智慧、勇于拼搏的精神所深深感动，而我为我自己能成为团队中的一员而感到光荣而自豪。

刚在这部门工作起，我就知道酒店营销工作繁琐而艰难，它好似一幕演出，有剧前、剧中，也有曲终人散。

面对当前激烈的市场竞争，我们营销工作人员克服着重重困难，不断的面临着挑战、失败与挫折，也不断面临着种种艰难与困惑。因此，我个人认为，作为营销人员，要想在营销职业这条道路上有所成就，就必须要有常人没有的心态：

一、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的人象太阳，走到那里那里亮。消极的人象月亮，初一十五不一样。同时，积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。

二、主动的心态

我们的工作、我们的人生不是上天安排的，是我们主动的去

争取的。主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。酒店只能给你提供舞台，演出需要自己排练，能演出什么精彩的节目，有什么样的收视率决定权在于你自己。

三、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。我们对我们的产品要充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。如果充满了自信，就会充满了干劲，并开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

四、行动的心态

行动是最有说服力的。千百句美丽的雄辩胜不过真实的行动。我们需要用行动去证明自己的存在，证明自己的价值；我们需要用行动去真正的关怀我们的客户；我们需要用行动去完成我们的目标。如果一切计划、一切目标、一切愿景都是停留在纸上，不去付诸行动，那计划就不能执行，目标就不能实现，愿景就是肥皂泡。心动不如行动，行动决定一切！

五、学习的心态

干到老，学到老。竞争在加剧，实力和能力的打拚将越加激烈。你不去学习，你就不能提高，更不会去创新，那么你的武器就会落后。客户是老师；上级是老师；同事是老师；竞争对手是老师。学习不但是一种心态，更应该是我们的一种积极面对生活的方式。

以上几点是个人心得与体会，随着酒店的发展，更要不断的学习。并要热爱自己的岗位，热爱酒店，热爱这个大家庭。并诚心诚意、兢兢业业去为客户、为酒店服务，为实现个人人生价值的升华，无怨无悔，只争朝夕！

工作感悟及心得篇十

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……我的计划没完成，因为…”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，虽然达不到百分之百的成功率，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！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。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。

当个人目标在组织里暂时无法实现，但又不能左右环境时，他们会及时调整短期目标，将个人目标与单位发展的目标有机结合，工作效果和状态都会获得提升。

环节观察：销售的过程中，其实有很多“点”把主题思想连接起来，而这个点就是环节。找准关键点，才能重拳出击。

结构观察：这里所说的结构主要是指人群架构，即客户类型。

流程观察：做衣要量身，运用什么样的流程，要依据店内客户类型。问题的关键是要随时检测流程的实施的合理性。

自我评估：过高评价自己能力会使自己丧失风险评估能力；过低评价自己能力，无法体会自信产生的能量。

客户掌控：客户的决定很大程度上取决于他的性格特点，所

以分析客户的精准度取决于和客户日常的互动。

实施进程：时局会千变万化，但很多是趋于表面现象，莫因假象而自乱方寸。

三流企业，一流的执行，会把企业快速推动到一流企业。

执行的标准就是在最短的时间内达到标准。

二十一世纪的文盲不是没知识的人，而是不会学习的人。

学习乘以改变就等于成功。

学习才是最有价值的投资。

工作感悟及心得篇十一

一转眼我已经来公司有两个月了，不知不觉时间过得真快，想想刚到公司的我，从什么都不懂到现在一点点的在进入状态，心里很高兴。在我进公司没多久时，由于没有我坐的办公桌，经理给我们换上了新的办公桌，后来又给我添置了一台新的电脑，心里很感谢公司和经理给了一个这么好的工作环境，心情很舒畅，能更好的提高工作效率，一步一步的达到自己的目标。

在工作上，通过不断接触客户，发现一些新的待解决的问题，多向同事请教，也要多和安装师傅进行沟通，多了解一些现场安装方面的知识，以便日后给客户解答。在这个月的月初，正赶五一时，我在这值班那天，给了我一个考验一下自己的机会，业务和专业知识都不太熟练的情况下，开始接待客户，在实践中摸索经验，在实践中不断成长，对自己是一个很好的历练，为以后更好的销售做下铺垫。

我在这给大家讲一个我以前面试时，听过的一个很有趣的关

于销售的小故事。说的是把梳子卖给和尚，想必大家听了这个题目就觉得有些可乐吧，可是听完这个故事大家可能就不这么想了。n个人去参加一招聘，主考官出了一道实践题目：把梳子卖给和尚。众多应聘者认为这是开玩笑，最后只剩下甲、乙、丙三个人。主持人交代：以10日为限，向我报告销售情况。

十天一到。主试者问甲：“卖出多少把？”答：“1把。”“怎么卖的？”

甲讲述了历尽的辛苦，游说和尚应当买把梳子，无甚效果，还惨遭和尚的责骂，好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲挠着头皮。甲灵机一动，递上木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

主试者问乙：“卖出多少把？”答：“10把。”“怎么卖的？”

乙说他去了一座名山古寺，由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了，他找到寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了他的建议。那山有十座庙，于是买下了10把木梳。

主试者问丙：“卖出多少把？”答：“1000把。”

主试者惊问：“怎么卖的？”

丙说他到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者、施主络绎不绝。

丙对住持说：“凡来进香参观者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以做纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，您的书法超群，可刻上‘积善梳’三个字，便可做赠品。”住持大喜，立即买下1000把木梳。得到“积

善梳”的施主与香客也很是高兴，一传十、十传百，朝圣者更多，香火更旺。

那么从这个故事里面我们看到了什么，我相信每个人都有不同的看法。因为讲故事的本身就是让大家思考的，因为这个故事不仅仅是博大家一笑，而是在考察每个人面对困难的态度和方式。大家也都知道，把梳子卖给和尚是很不容易的事情。因此这三个人都应该算是很优秀的销售人员。但从三个人完成任务的方式上我们却能学到很多东西，通过这个故事，我也从中得到了一些对销售行业的新的看法和一些认识和启发，销售也不光靠着勤奋、努力就行的，还有一些智慧和技巧在里面，在不断的学习中进步，日后能成以为一个优秀的销售人员。条条大路通罗马，没有不好卖的产品，只有卖不好产品的人。让我们用这句话来共勉。

销售工作心得体会感悟2