# 最新狼性销售心得体会 销售心得体会一句话(二十篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-09-13

*狼性销售心得体会 销售心得体会一句话一对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销...*

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话一**

对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销售，对组织进行销售复杂度就高很多。组织销售的复杂度来源于各个方面，如需要和一个组织里的多个部门打交道，将会面对更多的竞争队手，项目的周期往往跨越了较长的时间，销售的不只有产品还有服务以及信誉等等。

如何才能在复杂多变的大型销售案中赢得最后胜利，什么才是组织销售的关键因素?且听金老师娓娓道来，之所以用“娓娓”这个词，实在是金老师经常发出一些非常阴险的笑声，似男非女，非常邪恶。金老师也承认运气和个人关系是一个很重要的因素，但并非全部，在产品质量相差无几的情况下，正确的评估自身的位置，采取相应的战术策略，并对竞争对手进行必要的打压围堵，才更有机会将产品成功销售给客户。早期传统的销售，由于产品物质的缺乏，客户对产品、市场了解粗浅，模糊，市场更偏向卖方，采购的决策权往往就那么一两个人说的算，只要和关键人员搞好关系，就能够很快的将产品销售出去，特别要是拥有了红头文件，财源将会滚滚而进。

但现在随着市场的快速发展，技术的不断开放，越来越多的产品进入同质化的阶段，产品之间都没有太明显的优劣，这就意味着竞争将加剧进入白热化，甚至到了你死我活的阶段，市场转向了买方市场，客户也拥有了更多的选择权，我们需要一套有效的销售策略，能够快速有效的将项目向前推进到有利的地形下，为公司企业的生存发展赢得更多的空间 .

金老师将多年的实战经验和理论修行 , 完美的融合在一起 , 总结出了对于个案的四个通用过程 : 分析现状、思考提升竞争力的措施，拟定行动计划，执行跟踪计划。可谓字字精炼，句句精辟，不愧为大师，说得真是浅显易懂。当然大师不单把口决心法传授给我们，还通过各种案例实战，增强我们的理解。

首先，对自身的现状进行 swot 分析，对于 swot 矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

其次，在对现状进行分析后，需要确定出当前的状况，通过直观的感觉将当前所处的境地表明出来，为了能够使“感觉”变得更加可靠，金老师提供了一个“感觉尺子”进行度量。在这个细分的尺子里大约有十个感觉刻度，分别表明了对当前阶段情形的看法，如舒服，糟糕等。也许正因为每个人对一件事情的判断标准不同，感觉相差各异，才需要这么一把尺子进行衡量，并在一个团队内达成统一的认识。与此同时，通过这把尺子，前辈及大师可以进步纠正一线员工的判别能力，更精准的传授经验。

再次，在对当前的销售形势有了直观的感觉后，便可以对组织结构、关键影响因素进行更深入的分析。如果这个项目是一言堂，老板或高层有完全独立的采购权，那只需要集中精力向此人发攻，在恰当的时间恰当的地点，将此人“迷倒”，把单下了。但绝大部分的组织销售，特别是大型销售往往涉及到多个利群体，所以事情就复杂多变。突然想到在软件工程领域，在面对一个复杂的问题，有个很重要解决问题的方法论，那就是“分而治之”，我想也同样适用于销售吧。果不其然，金老师将目标组织，进行分解，划分为“掌管经济拍板权的决策人物 eb”、“掌管技术影响决策的人物 tb ”、“业务操作的使用者 ub ”以及“引进销售的关键人物 coach ”，对这些关键因素进行分析检验，重新评估出当前的销售位置。

接着，拟定销售计划，有组织有计划的对关键点实施攻破，在实施的过程中，要不断的跟踪客户的反应状态，识别出客户是否真实拥有此需求，防止出现假单的情况，当前机会好不好，如果用户有需求，他想要谁的产品。为了能够更加精准的识别用户当前的反馈形态。金老师又提供可视化的四种图表，用于表明不同用户在当前形势下，所处的状态，分别是“成长形态”、“问题形态”、“平衡形态”、“自满形态”。通过这四种形态，识别出当前销售的可行性，并做出相应的评分。

最后，通过评分的结果再次重新测量当前的销售位置，再度拟定计划，在计划执行的过程中审时度适，关注周遭细微变化，在没有落单前，都不要掉以轻心，如同软件工程中的“螺旋式”开发一般。

通过本次课程的学习，自己对销售知识也算了解了一些，发觉方法学、策略学在很多领域都是相通的，关键在于如何灵活应用，融合贯通，而金老师正是把这些绝学掌握得如火纯青，非常高兴能够参加这门课程。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话二**

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，到也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢!

1、克服心理障碍

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖(主要也是没有压力)，等到拖不过去的时候(我刚开始是拖到十点半后打几通电话)，但是越打会越顺手、越战越勇。到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好(好象和同事的交流更有话题了)。

2、站在对方的角度沟通

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处(这些可得重点和难点，我还在总结中)。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，(我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的)。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

3、脸皮要厚，积极跟进

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买(那钱也太好挣了)，尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

4、妙招对付前台小mm

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点(应该是连哄带骗)，可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了(是不是有点不太厚道呀)。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话三**

各位同行你们好：

销售的过程中，尤其是已经成交之后，必须先做朋友后卖产品。不然永远是熊瞎子掰包米，永远都是结一个瓜。此刻有很多做销售的，觉得自我各个方面都能够为什么就是做的好呢其实很简单，越聪明的人越谦虚，有的人，尤其是很有成就的人都很谦虚，因为他明白一个道理，一个最简单的做人的道理，宽广的胸襟，博爱的胸怀，在任何人面前都是一样都把自我当做最普通的人。反之，对自我的估价过高或者毫无理由的自我赞美，会导致自满情绪，绝对不会成为销售的高手，永远赚不到自我的完美明天，最终的结果就是在自人命苦的情景，碌碌终生。

其实做销售时间不算长，但感受却很多，我想该总结一下经验了，是好是坏，几个月再看，一目了然!

我心中的优秀销售员应当充满笑容，平易近人，充满亲和力，并且眼中带有自信，这是所谓的形象!当然了良好的销售技巧，扎实的专业知识，精通整个的行情都是有用和必须的!

不一样的人，他或她销售的方式各不一样，喜欢吹牛皮的，慢不经心的，谈三道四的，实话实说的，无所不谈的……很多很多的。诚然，我们的产品太好卖，你的销售本事好还不如运气好，尽管如此，我们依然会遇到困难，如何能克服呢

有种说话，有时候别人不是buy你的产品，而是buy你自我才会买这样产品，你也在卖，别人也在卖，你态度好，你业务好，始终都会有优势的!

我的销售心得，销售是人与人交流达成的，个人认为，在倾谈价格问题上，我们应当站硬底线绝不能退让，千万不能陷入别人的节奏，被人牵着鼻子走。关键是控制，把握节奏，就好像篮球，足球一样，做成功了，主导权就在了。要主导，这就是我以后学习并努力的方向。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话四**

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

我是去年\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20\_\_我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!\_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20\_\_年中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定!减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_人简便上阵，挑战下一个工作任务!

四、20\_\_年个人工作目标和计划

我在20\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再20\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话五**

时光荏苒，一年的时间犹如江水一般奔腾而去，作为一名销售，在这一年来，我严格的遵守领导制定的20\_\_年销售计划，认真处理好自身销售任务以及对客户的维护与开发。

回顾一整年，在销售的工作中，我积极严格的加强自身的锻炼和提升，让自己在不断开发和累积新客户的同事也能不断的提高自己的工作能力和服务能力，让自己在工作中得到不断的改进和提升。此外，在几年的工作上，我圆满的完成了自身的销售指标，在年末结算中取得了不错的!如今，20\_\_年的工作已经结束，我在此对今年工作作如下总结以及明年的工作计划：

一、工作方面

在销售工作方面，我的工作主要分为两种。首先，是对新客户的开发。其次，是的对老客户维护任务。作为一名销售员工，无论是新客户还是老客户对我们而言都是最为重要的客户!每次，在工作上我们不仅要做好两头的工作，更要在客户中不断的扩展和开发销售路线。

二、自我的提升和改进

这一年来，我一直在工作中积极的改进自身的不足，并让自己能充分的调整自身状态，加强自身的服务能力和业务能力。

在自我的提升上，我首先从思想方面对自身进行了改进，加强了自己的工作态度和工作意识，让自己能主动提高自身的责任意识和工作自觉性，能更加主动的去完成好自己的工作。

其次，我经常会抓紧生活中一些零碎的时间，通过阅读销售和心理类的书籍来强化自己，改善工作的不足，并加强业务能力，改进工作的不足。

三、今后的工作计划

20\_\_如今已经结束了，但在接下来的一年里，我不仅在业务能力上继续加强自己，更要为自己制定好明确的计划和目标。

首先，在工作方面，我清楚的认识自己，并制定个人的工作目标，以此激励自己。

其次，提升自己对市场知识的学习，了解\_\_市场和自身的客户群体，改善自己的服务方向。

最后，要提升对老客户的开发，通过加强老客户的服务收获新的客户并开发销售线路。提升自己的成绩。

总的来说，在这接下来的一年里，我首先要对自己的不足加以改进，再继续去进行开发销售。让工作能得到全面性的提高。当然，为此我也会努力的加紧自身练习，让工作完成的更加顺利!

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话六**

做销售多年，不断地学习，在学习之后结合自我的工作有的几点心得体会，期望与朋友们共享，也期望大家能提出宝贵的提议。

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、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。因为销售额是昨日的，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。[由

三、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会进取地配合。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。

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，不管自我是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自我是团队中的一分子，是进取向上的一分子，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进取行动。共同努力，共同提高，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，期望对大家有所启发与帮忙，也期望大家能与我共同提高!

我相信我们的明天会更好!

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话七**

销售是一门艺术，不但需要掌握必须的理论知识，还需要不断地实践和总结，才能提高和提高，才能成为销售的高手。

1.销售是一门需要钻研的艺术

如果我问，假如你仅仅明白某企业对你的产品有需求，而你对这家企业根本不熟悉，甚至连负责人姓名都不明白，你有几分把握仅仅电话就能把生意做成恐怕没几个人有信心，这是能够理解的。但如果我告诉你某企业的业务员平均成功率能到达80%，估计你不会相信，但这确实是真的!他们销售的不是复印纸这类低价值的通用产品，而是价值上万元甚至几万元的设备，这一几乎不可能的成功率他们却做到了，所以能在20xx年时间里从一个几个人的小公司成长为行业知名企业集团，公司老板也从不名一文摇身一变，成为亿万富豪。他们成功的有力武器就是一套独特的电话营销技术。

打电话也有学问当然!为了培训业务员的电话营销本事，所有进公司的新业务员必须理解3个月的强化训练才能正式上岗，在三个月里，他们系统地培训业务员的电话营销技巧。例如，如何打听对方领导的办公电话和家庭电话，如何让对方有耐心听你讲几分钟如何声音的语音语调增强赢得的信任感如何谈回扣而让对方没有顾虑等等，相当地细致精准。当然，电话基本谈好后，终还得上门签定合同，当然还包括从敲门、握手、递产品画册开始到送回扣、签定合同整套过程中的技巧培训。为了增强实战效果，他们还时常以实景话剧方式锻炼业务员，发现问题立即纠正。培训结束的考试是由老板亲自扮演客户，对业务员的整个业务进行实战考核，不合格者则予以辞退，这就是他们电话营销取得如此高成功率的根本原因。

从这个例子能够看出，一个似乎再简单可是的电话营销里就蕴涵着如此深的学问，更何况其他营销手段!日本连续十几年的保险销售冠军原一平堪称销售界的世界级顶尖高手，可是如果你看过他的传记，就明白他能有如此骄人业绩并非是天生的，而是自我的艰辛努力实现的。他能够为接近客户而去学高尔夫和钓鱼，他能够为增强自我的亲和力而几个月对着镜子练习微笑，我们付出过这样的努力吗

2.送礼不如送感情，要做生意先做人。

如果你认为销售就是吃吃喝喝，再给点好处就能搞定，那只能说你差得还很远!一位朋友给我讲了他的故事：有次他准备带货去东莞某医院，临出发前听说那家医院新开了个门诊部，正好当天开业，于是灵机一动，赶紧去花店订购了4盆花篮一齐带上。到了东莞就直奔新开的门诊部，门口已经放了不少花篮，但外地的仅有他带去的那四个。院长十分感动，留他中午一齐吃饭，吃饭过程中，医生跑过来告诉院长设备坏了。这在通常情景下，医院是不可能理解设备的，当然货款也不可能给，这下他慌了。但很意外，院长却反而安慰他说：“没关系，设备留下，午时就打款，过几天你给我换换就行了”。这就是感情的力量，他从你的细心和真诚中感受到了你值得信赖。买花篮只可是花了几百块，但如果这一单搞砸了，损失则是几万块。

这位朋友的销售业绩一向雄居所在公司首位，其实你看他，貌不惊人，才不压众，嘴笨舌拙，又不懂专业知识，他凭什么就这么厉害用他自我的话说，就是“用心”。当然，有人会问：难道这些人就不收好处了当然不是，问题是好处人人会送，没什么稀奇，但仅有同时能送上“感情”的人才能出类拔萃成为高手。

3.眼光必须要长远

一位销售人员在年二十八准备回家前，打了个电话给某老客户，开玩笑地说：“怎样样，给兄弟做一单吧，凑点路费”，对方笑着说：“你来吧!”，就这样，早上带着设备出门，连现场测试都没做，午时就带着全款回来了。这在其他同事看来简直是不可想象的事情，他却简便做到了。问他缘故，他说：“上次去的时候，他们单位经费很紧张，那一单我按照公司给我的底价给了他，十分便宜，自我一分钱没赚着，还赔了路费。这让对方十分感动，总觉得欠我一个人情，所以承诺以后有需要就先照顾我。”

我们能够想想，如果是你，愿不愿意做一单赔钱的生意对方说经费紧张，你会相信吗你能相信他以后还会找你买设备吗这就是一个人心换人心的问题，可能对方是个白眼狼，不记得你的情，那就得看你的眼力，当然，也得有赌一把的决心!就是这位销售人员，曾很自信地对我说：“我就是躺在家里，随便打几个电话生意就来了!”别人不相信，我相信，这就是顶尖高手与普通销售员的差距。

4.口才不重要，让客户信任才是重要的。

通常人们认为从事销售工作的必须得能言善辩，巧舌如簧。但高手却认为，重要的是赢得别人的信任。有位销售人员，每月销售量是其他人的几倍，但平时少言寡语，讲话还带有浓厚的方言味道。有客户曾告诉他：“我之所以买你的货，是因为你一眼望去很实在，我放心”。一位此刻已经升任ceo的老销售人员亲口告诉我，善于倾听才是他的秘诀，夸夸其谈，试图诱导顾客的思路是很愚蠢的。我有位朋友说话有些磕磕巴巴，可就是这样口才的人，在担任某企业内蒙古区销售经理期间，竟然短短几个月内把业务量提高了三倍。可见，只要善于与客户沟通，取得信任，口才不好的人照样能够纵横市场，反过来，只识一味夸夸其谈的人往往会引起顾客的反感和抗拒心理。

接触销售精英，你会很快发现，他们大多都是心理专家，能够在短时间内对谈话对象的性格特点有准确的确定，迅速根据客户性格和需求的不一样制订对应的洽谈策略。包打天下的套路是没有的，仅有因地制宜才能提高成功率。而这些，也都是他们在实战中逐渐锻炼和总结出来的。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话八**

不知不觉中，20\_\_年的新年即将来临，这也代表了20\_\_年已经成为了过去式。20\_\_年是众多网友戏称的“末日年”。

自20\_\_年\_月\_日起，我由原来的绍兴伟业房产公司转入\_\_\_\_销售公司工作，正式成为公司的一员，至今已有将近一年的时间。这一年中虽然具体工作内容没变，但领导对我们的要求更加严格，对置业顾问的综合素质要求更高。

20\_\_年是国内房产市场波动的一年，由于新政对高端楼盘限购、限贷的影响，更是柯桥房地产行业最为动荡的一年。周边竞争楼盘日益增多，市场价格波动频繁，我们的工作不断面临新的挑战与考验，不但是考验我们的销售能力与技巧，更磨练了我们的销售心态，促使我们尽快成长为一名真正能够合格的置业顾问。

现将20\_\_年的具体工作总结如下：

自20\_\_年\_月\_日入职以来，个人共完成销售任务\_\_套，总销售金额约为\_\_\_万元，总回款金额约为\_\_\_万元(其中包含银行按揭及公积金放款额)。

具体工作内容主要有以下几项：

1、前期已成交客户的催款及贷款手续的办理，其中促成全款到位的共计\_\_\_户(包含前期遗留的客户)。

2、\_月\_日至\_月\_日新成交房源\_\_套。

3、定期接受公司安排的在职培训，培训内容从最基础的客户接待流程到更加高深的销售技能的培训，涵盖销售工作的方方面面。

4、定期进行市场调研，了解周边竞争楼盘的销售进度、价格变化以及最新优惠活动等，进行本项目与周边项目的优劣势分析，做到知己知彼，百战不殆。

同时20\_\_年工作中尚有很多不足之处，比如在销售心态及成交客户催款方面尚有不足等。面对这些欠缺与不足我准备从以下方面努力：

1、更加完善和了解对项目的总体认知，坚定对项目的信心。

2、坚持必胜的心态，不管每月销售业绩好与不好都不影响下个月的拼搏与努力。

3、具备持之以恒的耐力，做好新客户的回访和已成交客户的关系维护。

4、严格遵守公司及案场的管理制度，严格对自身的要求，争取起到良好的表率作用。

20\_\_年的主要工作任务有：

(1)积极完成没有的销售及回款任务。

(2)催促前期遗留客户办理缴款手续。

(3)辅助完成交房工作等。

20\_\_年是一个新的开始，我坚信在公司领导的支持、监督与帮助下，我们的项目会越来越好，创造出新的辉煌。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话九**

时光飞逝，斗转星移。不知不觉，一年又这么过往了。回想过往的光阴，在工作中有过挣扎、有过烦扰、有过欢笑、有过喜悦，但不管如何终究都坚守着岗位。下面是我\_\_年的工作总结：

一、\_\_年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩其实不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及蕴藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

二、\_\_年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举行了“某某县小学生字画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另外一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另外一项目名称]招聘销售职员，第一个接触的项目也是[另外一项目名称]，而在公司的整体斟酌后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另外一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终究能在[另外一某项目名称]的续篇\_\_\_\_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么使人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，乃至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在\_\_\_\_\_项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我全力以赴做好两边的工作，固然辛劳但我觉得一切都那末使人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料当中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了很多时间来调剂自己的状态，来接受这个事实。11、12月份延续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

三、\_\_年工作中存在的题目

1、[某项目名称]一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满。

2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位。

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利。

20\_\_年已接近尾声，在接下来的年月里，我将更加努力工作，到达更好的业绩。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十**

20\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来医院组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们医院的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高医院的总体销量。

三、任劳任怨，完成医院交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于医院交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创医院药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为医院新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成医院交给的任务。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十一**

年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一 点收获，我感觉有必要对今年空调销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提 高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工 作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综 合事业部工作以前，我负责了一个月的商务 9 部。在来公司之前本人在家休息了一 年多，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和 其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究 针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信 息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以 清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客 户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识 也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力， 业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己 还停留在一个空调销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合 事业部的整体销售业绩。

部门工作总结 在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业 部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的 比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1 月总业绩：166700 2 月总业绩：241800 3 月总业绩：252300 从上面的空调销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失 败。在盐城市场上，虽然 行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什 么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中 其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年 12 月月开始工作的， 在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有 313 个，加上没有记录的概括为 46 个， 三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为 9 个。从上面的数字 上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情 况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不 能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受 的什么程度， 3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，空调销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的 管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别空调销售同事的工作责任心和工作计划性不 强，业务能力还有待提高。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十二**

从7月22日正式加入明道到现在，整整过去了一个月零2天。在这一个月的时间里，我从一个靠写字为生的媒体人华丽丽的转型为一个靠“忽悠”为生的sales，自我感觉转型还挺顺畅的，没有遭遇到太多的不适感。

真正的销售工作跟我以前所想象的销售工作是完全不同的。在没做之前，我认为销售就是要不择手段、要有狼性、要特别能忽悠、要圆滑世故才能做得好，而我显然不是那样的人，所以我这辈子其实都没想过有一天自己会干销售这活，更没想到的是我还能把这活儿干得挺开心。

不过现在想想，从媒体到销售的转型之所以比较顺利也是有原因的，因为无论做媒体还是做销售，其实工作的本质都是要“搞定人”。只不过媒体是要搞定采访对象，让他说出我们想知道的东西，而销售则是搞定客户，让他买我们想卖的东西。所以，我这个新sales的第一个心得就是：销售的核心是人，要围绕人来思考问题。

以人为核心是大前提，那么具体来说有哪些值得总结的点呢?我斗胆说说我自己的浅见。

1、“自己”是第一个需要搞定的人。销售是一项压力非常大的工作，每天都要遭受到许多次的拒绝，这就需要销售人员有一颗强大的心脏。我们可能都见到过传福音的基督徒，他们也一直被拒绝，但是他们一直都能够用笑容来面对拒绝他们的人，为什么?因为他们有信仰。他们坚信自己所信仰的是真的，他们不会因为别人不信而动摇。所以，你必须先要让自己坚定的相信，你卖的东西是好的、有价值的，你卖的越多，你就可以让越多的人生活变得更好。搞定自己，是搞定别人的前提条件。如果你自己都不相信你卖的东西，那不真成了“忽悠”了?时间长了谁也承担不了那种做亏心事的心里压力啊。马云坚信电子商务的价值，阿里巴巴真就成功了。

2、产品是销售的起点。怎样才能搞定自己呢，靠洗脑吗?肯定不是，要靠产品。只有产品真的好，销售人员才有底气跟客户叫板，才有说出“你不买是你的损失”的底气。什么是好产品?能够解决用户问题的产品就是好产品，饶了一圈又回到“人”上面来了。

3、要说人话。如果你觉得多用一些专业术语可以让自己显得更加professional的话，那么你最好别做销售了，专家和记者可能更加适合你。任何时候都别嘲笑客户老土听不懂你的新概念，那样说只能暴露你的无能。多用一些场景式的表达方式，多用一些比喻，会起到很好的效果。比如说，客户经常会问“你和竞争对手有什么区别呢?”我一般会这么说：“我们在大的功能上面区别不大，区别都在细节里。这就好比iphone和android的区别一样，功能基本都是一样的，但是iphone用起来就是比android舒服。”

4、要让客户跟着你的节奏走，而不是相反。不管是出于无心还是有意为之的谈判技巧，客户总是会发散性的问你很多尖锐的问题，从而证明自己不需要购买你的产品。如果你一味去应付和招架，那你很容易就会处于下风。因此，你要把客户带入到你的节奏当中，要用你重复过无数次的说辞去说服他，时不时的替他提几个问题，然后自己再自问自答。一般来说，你完整的说完一遍之后，客户几乎就提不出特别有杀伤力的问题了，因为他们已经进入到你的节奏当中了。

5、要勇敢的拒绝用户提出的不合理需求。用户永远都是对的吗?当然不是，没有人永远都是对的。年少时我曾经被女朋友深深的困扰，总觉得自己是因为达不到她的要求她才跟我分手的，现在长大了就懂了，错并不在我，我有我的个性，没有必要因为她而改变自己。我们明道是做通用性软件的，但客户总是希望我们能够按照他们的个性化需求提供定制功能，那就是一个不太合理的要求。我们必须告诉客户，如果你因为一个小概率的需求不能得到满足而拒绝我们的话，那就好比因为膝盖上的一道伤疤而拒绝了一个高帅富的求婚一样，得不偿失。

6、要和用户平等的对话。我很不理解，为什么有些销售人员在面对客户的时候显得有些低人一等?虽然客气和礼貌是应该的，但绝不应该低人一等啊。我们的产品那么好，价格那么低，有什么好怕的呢?你越是显得矮一头，客户越会觉得你对自己的产品不够自信，就越不会买你。

7、别太在意你的竞争对手。如果你总是贬低、抹黑你的竞争对手的话，会显得你非常的小气，也会让人感觉你不够客观。既然人家能够成为竞争对手，那就说明还是有原因的，肯定不会一无是处。我觉得最好的方式是，自己不要主动提起竞争对手，如果客户提起来，那么就按照客观事实来说，对方哪方面做得比自己好，自己又有哪方面做得比对方好，这样对客户来说才有说服力。

8、找准目标客户至关重要。如果你把一把梳子卖给了一个光头，那根本不能说明你的本事，有本事你就把一万把梳子卖给一万个光头试试看，个例的成功除了励志以外没有价值。因此，对于销售来说，光靠勤奋和坚持是不够的，要用巧劲儿，就是要找准你的目标客户。和那些一个人去咖啡馆看书的女孩子搭讪，成功率肯定比你在大马路上随便找一个女孩子搭讪的成功率高吧?我们明道最适合的就是“高智商行业”，因此我们会先把包围圈缩小到办公自动化程度比较高的行业当中，例如互联网、电子商务、传媒、广告、咨询、金融、法律等等，有的放矢才能提高销售的成功率。

9、每一个签单的客户，都是你下一个客户的介绍人。如果一个客户签单了，是不是说明这个客户对你来说就结束了，就可以不管了呢?如果你这么想，那你注定就只能是一个普通销售。签了单的客户其实是你最宝贵的销售线索来源。他下单就说明他对你的产品认可，那么你让他给你介绍一些新的客户有什么困难的呢?我们自己买到了好手机，不是也会跟朋友们炫耀一下、推荐他们购买吗?这样得来的线索，转化率肯定是最高的。

10、要让客户看到你的热爱。我说过，销售的核心是搞定人，而人是一种感性的动物，感情是可以传递的。我在中国台湾旅行的时候，遇到过一个卖格拉苏蒂手表的售货员，是一个大胡子中年大叔，当他跟我如数家珍的讲起格拉苏蒂的品牌故事、跟我介绍它的每一个与众不同的细节、讲起他做这份工作给他带来的快乐的时候，我真的被他对自己品牌的那种热爱给感动了，我当时特别有负罪感，我特别恨自己怎么那么穷就是买不起啊!如果你能让他感受到你对产品的热爱，他就算不买，心里都会有负罪感。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十三**

\_\_月份已经过去，在这\_\_个月的实习时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_服装店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周、每日、以每周、每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十四**

一年的时间很快又过去了,在这个季节温差不大的城市,似乎觉得一年的时间过得更快,让人有点不愿意去相信.

xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;谢接纳我工作的公司,感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友,感谢那些给我微笑,接纳我和我的产品的合作者,因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业，刚开始工作的前三个月真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了每天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人高兴的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，每天都照着做。

可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，如果三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十五**

我从2月6日开始到\_\_—\_\_医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说您去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说您找我们药剂科孙主任登记一下吧!我过去找孙主任，而孙主任只说您要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是您们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，您先留份资料且写下您们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激—情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快!

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢\_\_医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢!我也要对各位经理说一声谢谢，感谢您们对我的栽培!

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十六**

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说\"会打\"，却不是\"打好\"。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：\"欢迎光临雅格尔\"。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，/fanwen/1566/换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持

良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

以上这篇是服装销售心得体会。就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多心得尽在：心得体会望大家多支持本网站，谢谢。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十七**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼之间我们已经站在20xx年的尾巴上眺望着20xx年悄无声息的到来。当然，这个时候我不得不对自己一年来的工作做一个小结，即，所谓的“盘点”。这样能更清楚地了解到在这一年的时间里自己的所作所为以及所得所失，同时，也方便在来临的新的一年里能更好的开展工作。 在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。首先，我清楚的明白自己的工作职责所在。按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。

下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、良好的服务意识是最有力的销售方法 a、 微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。 b、 亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。 c、 超值服务：尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。2、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。 a、 具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同 你的产品，接受你的服务。 b、 要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。 c、 在工作时，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

3、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水平地为顾客服务。

4、技艺修养 。 美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。

5、美容师的个人仪表。 美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良 好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。美容师的个人仪表具体体现在以下几方面： (1)端庄的仪表：无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。 (2)大方的仪容：总结、素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。

(3)开朗的形象：此处所指的开朗，是指处事态度诚恳、乐观、充满自信，而不是随意的，不分场合的喧闹，哗众取宠。

6、 美容师的待客礼仪 。 待客，其实是一门专业的技术。它是专业美容师必备的技能。要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

(1)语言：作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述;清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西;而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。 (2)姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。

人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。明年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。(3)美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。(4)销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十八**

回首20\_\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇十九**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激-情的xx年。呵呵。。。。

一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过 ，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时， 在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划 ：

1)销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和-谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3)要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的 产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4)人员的培养：

6店张蕊 张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真 负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激-情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作 相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**狼性销售心得体会 销售心得体会一句话篇二十**

（1）营业员可任意试穿店里的服装，以吸引顾客的眼球。但要保持该服装的整洁，切勿污损。

（2）不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应该装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码子（要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张）等等，以调整好自己的心态，这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势，不要让顾客觉得你很精明。

（3）顾客进门时，不要马上上前介绍货品（老客户除外），以免吓跑客人，应该让她先看一下。你则暗中观察她的消费水平、体型、年龄、气质、适合穿哪几款衣服，尤其是要注意断码的问题，没适合她的码子就不要胡乱介绍，以免弄巧成拙。她若表现出对某产品感兴趣时，即可介绍。如：她的眼光停留在某件衣服上；用手去触摸，这时你可以很和气地告诉她“你可以试穿下”；快步向某处走去（她以前可能已经试穿过这件衣服）等等。倘若顾客径直地走到镜子前自我欣赏一番，然后再看货品，这类客人你最好不要去打搅她，因为她属于闲逛型，除非你也很无聊，想陪她玩玩，热闹下店堂气氛而已。

（4）试穿时，应当拿最适合她穿的码子，做到大小准确无误，以免顾客穿烦了走人。

（5）揣摩顾客的心理，如她说了那句话意味着什么意思。最好的办法就是，自己和顾客换位考虑。即假设自己就是该顾客，那么我进这家店会怎么想和怎么做的，我说这句话又意味着何种含义。把交易能否成功看成是对自己实力的挑战。

（6）顾客来了好几批，应接不暇时，应该先接待有实力的和购买欲望强的客人；对于其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到了快付款时的关键时刻（如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到最后可能一无所获）。

（7）对于结伴而来的顾客，应先对付她的同伴，说服她的同伴。如你可以对她的同伴介绍说：“这件衣服给她穿怎么样？”等等，这是因为只有受到同伴的认可，顾客才会有信心去买。所以切勿伤害她同伴的自尊心，诸如：“你眼光不行”等等。

（8）介绍时，应该坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等等，否则生意告吹。站位最好是：采用堵住客人的方式（方法可多样），营业员间应该默契配合。

（9）顾客试穿过的衣服，在顾客未离开前，不要立即挂回去。应该替她很“随意”地拿着或很“随意”地搁在收银台上。

（10）顾客试好的衣服，应该说：“就这件好了”，切勿说：“这件你要不要？”。对于有购买力的客人，应该多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱（绝不给顾客犹豫时间），并检查钱币的真伪，不得粗心。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！