# 最新销售人员的工作心得(汇总15篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-08

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。销售人员的工作心得篇一学习了新联合时报，回顾着新天际一...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**销售人员的工作心得篇一**

学习了新联合时报，回顾着新天际一步一步走过的路程，有痛苦也有欢笑。再回望过去中发现自己一路走来，我与新天际是在不断的`进步和成长着的。从之前的一无所知，到与企业一同壮大，不禁心中感慨万千。作为一名金牌教练，带领着我的团队，一起辛苦，一起拼搏，一起钻研着如何进行更好的课程销售。如何把我们的课程完美的推销出去。在企业不断的进步中，我们也积累了一些销售的经验。

我认为对家长来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、家庭的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个单过于耿耿于怀，你拿下了一个单，不见得能够拿下这个家长的第二个、第三个单;同样，你丢掉了这个家长的第一个单，也不一定就丢掉后面的单，而后面的单有可能比前面的要大的多!因此，对家长要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、相互沟通的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下大单，大家都好;拿不下，就永远的放弃这个家长和孩子，这样的人很难有什么大的作为!

首先我们要有一套详细的销售计划，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。

对渠道，我们要以诚相待，以理服人!因为什么样的家长都有，有真心来咨询的，有的只是想了解一下，要有一双慧眼。但是我觉得对家长重要的是真诚，真诚的告诉他们我们的优势、我们能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕家长知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到!要容忍一些家长的“刁难”，相信绝大多数家长是诚心诚意来给孩子报班补习的，是真心和你沟通的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，家长一定会成为你的信任者。对孩子的陪同管理要有方，只有深入的了解每一个孩子的性格特点，喜好，学习情况，心理素质，才能更好的跟踪学习，把学习的效率提的最高，要让孩子觉得我们是值得依赖的，我们是真正用心在关心他们的，这样孩子才会积极地配合我们的学习。如果对孩子忽略了，没有进行有效的沟通，或者管理的粗糙，没有进入到孩子的心里去，孩子就会对我们产生不信任感，同时，也不会感到爱与关心。所以必须想尽方法维护好与孩子和家长的关系，关注孩子的各个细节，随时让孩子感觉到你与他同在。

同时，在课程营销中，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。

另外，做课程销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观，愤怒的情绪。因为一个人在单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。希望在今后的日子里我与新天际风雨同舟，共同打造出一片新天地!

销售人员工作心得精选篇5

**销售人员的工作心得篇二**

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去实行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何公道分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域(片区)都是公司的基本管理单元，只有它做得好了，全部公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过公道使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消逝于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售事迹，着落销售费用。

1、通常情形下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

2、药品在医院内的流通进程经销商、制药厂——药库——小药房

医师——患者

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的挑选空间，从而导致新药售出难的问题显现，而一种新药要被患者终究消费，必须第一保证渠道畅通。

1、经销商的疏通

(1)富有吸引力的商业政策：

注意：

a、永久站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

b、充分论述并仔细运算出给他带来不同平常的利益

c、沟通现在和未来的远大目标

(2)良好的朋友、伙伴关系

a、充分尊重对方，以诚动人，以心克服对方

b、良好的沟通技能和常常交换来坚持密切关系

c、正确运用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d、了解不同客户的需求

(3)较强的自我开发市场能力

a、详细介绍所辖片区(区域)销售气力，促销手段和活动

b、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

c、详细了解公司产品疗效，主治及运用推广情形

2、医院药库(也称大药房)的疏通

(1)新药进入医院库房：

a、详细收集医院资料(包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相干科室主任、专家或重要医师、乃至管理该院的卫生局有关官员)

b、找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，特别是他的特别需求，特别困难。

c、接触重要人物(多是院长，药剂主任，相干科室主人任等)说服其作出决策。

(2)坚持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但坚持药物久长不中断，一定数额的储存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房(小库房、小药房)的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人(组长或主管)良好的个人关系至关重要，因此应做到：

(1)加倍尊重他，满足心里需求

(2)常常拜望，加深印象和了解

(3)公道的交际费用

较大型医院、药库(大药房)负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房(门诊药房、住院部药房、专科药房)无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每个月(或季)如开一次影响进药的\'重要人物的会议，采取宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系4、有处方权益的医师(也称临床工作或医院促销)产品要想挤入市场占据市场，唯独的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消逝于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司公道利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院(特别是医学附属医院)上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任(含专家)及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式以下：

(1)面对面拜望：从目前药医行业的销售来看，面对面拜望(个人拜望)是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是运用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师(药师)等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜望有以下特点：

a、针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

**销售人员的工作心得篇三**

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，有一股勇于进取，积极向上的劲头，把自己看成是“贩卖幸福”的人，勤跑腿，多张嘴。

销售人员一定要具备很强的创新能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首先要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神;其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能够引起客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”。销售人员要能够突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识越丰富，技能越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户的信任是非常重要的，每个人都有两种方向的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些人获得更大的人际网络。

可以利用一些时间，选出重要的客户，把他们组织起来，举办一些活动，例如听戏、举办讲座等，借此机会，可以和客户联络感情，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

与客户成为知心朋友。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，那么他将会对你敞开心胸，从而打动客户、感染客户，与客户保持长久的关系，充分发挥人格和个人魅力，在销售的过程中释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时不掩饰自己的缺点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的职业精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能够渡过重重难关，走向最终的胜利。

销售人员工作心得精选篇2

**销售人员的工作心得篇四**

转眼间，我来x4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！

也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判。分析客户情况的这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习。请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

**销售人员的工作心得篇五**

我是三层女装部“xxx”品牌店长，我很荣幸在这次商场12月份月度评选中，被评为“优秀导购员”，获此殊荣，这让我十分激动，这不仅是一项崇高的集体荣誉，更是对我今后工作的莫大鼓舞和鞭策。下面我将自己工作中的一点心得体会写下来，望领导和同事们给予批评指正。

1、不断要求自己多学习，让自己具有更多的`知识来加强店内管理，自己个人能力强了店里的执行力和团队管理才能好。

2、做自我榜样；用于承担店里责任。

3、和同事们一起快乐的工作，在销售中不断总结经验，互相学习。

4、将自己定格成一名导购，我常观察我的同事，但发现同事在打招呼、顾客服务、时不够主动，或在服务推销时说话错误及身体语言呆板，在顾客离开立即给这位同事指出帮助其改正，并观察下一次情况。

1、卖销售、是帮助别人解决她的问题

2、卖衣服就是卖“感觉”给顾客塑造让她舒服的感觉，凡是你只给顾客卖的是产品，你的销售过程一定很辛苦。

3、顾客不接受你的产品，其实是顾客不接受你这个人。

4、做销售、要多用自己的微笑、把客人留住。

5、做销售、首先多关心顾客比先介绍商品重要。

6、做销售、不但要会说、更要会看、会听。

以上就是我的关于导购员学习的心得体会，希望对你们有用！

**销售人员的工作心得篇六**

我于xx入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一齐度过了两年的岁月，此刻我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和推荐。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是透过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮忙他们为主，本着“我们能做到的就必须去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的状况下，不仅仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且透过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的十分好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选取用最快的速度和最好的方式来解决。

20年，在懵懂中走过来。我自我也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮忙和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不一样的方式方法，让每个人找到适合自我的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在务必要提高自我的潜力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的潜力、素质都有提升，都要锻炼出自我独立、较强的\'业务工作潜力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、用心向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自我的头脑去做事，学会用自我的智慧去解决问题。既然选取了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自我的一个职责。

透过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自我，及时正确的找到自我的主角和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期盼：这天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，谢谢！

**销售人员的工作心得篇七**

伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作心得体会分享：

xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

(1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

(2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

(3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

(1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈。

(2)对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

(3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

(4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

**销售人员的工作心得篇八**

在xx这个大家庭里，我们每天面对着形形色色的人。在这一群人里有这样的一组不怕辛苦，不怕麻烦，不怕下雨，不怕烈日，他们就是信息部的同仁们，人数不多，却能在你最需要的时候及时出现。

每每电脑坏了，网短了，一个电话他们就会及时给于回复和解决。有人会说那是他的工作，但是非工作时间呢？他们的休息时间呢？即使休假你打电话，他们总是第一时间给于解决。

就拿10月我们区域要买彩色打印机，都是我们的信息部帮忙买的，因为对这类产品知道较少，信息部的`同仁帮忙选品牌，看功能，对比价位，他们在三对比。让我们区域用上物美价廉的东西，他们无私的将自己知道的全部告诉我们，让我们佩服，让我们学习。这就是一种将最对症的解决方法提供给我们，这就是责任。

**销售人员的工作心得篇九**

现在做网络销售的已经是越来越多,包括各种各样的代理商更是多如牛毛我们面临同行的竞争越来越激烈，如何脱颖而出，我们要靠一个“心”字，这是人员工作心得体会。下面销售人员工作心得体会范文，欢迎大家阅读。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。

特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。

加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。

这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、 责任心和奉献精神。

这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。

每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。

在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。

奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。

可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、 勤快，团结互助。

跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。

一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、 认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。

我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。

回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。

可想而知。

我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。

犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、 吃苦精神。

做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。

就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。

从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。

正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。

作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。

如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。

认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的\'学习和改进。

第一、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。

学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、 加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。

这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、 加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。

这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。

作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。

公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、 进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。

规范的工作流程可以大大减少出错的几率。

在新的一年里要严格按照规范的流程回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。

特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。

先聆听客户的需求。

就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。

要做到不耻下问。

不要不懂装懂。

虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。

针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。

总说自己的产品有多好，别人也不会全信。

同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。

想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。

关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。

作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。

要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。

有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。

其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。

认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。

要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

销售不仅仅是推销产品那么简单。

现在做网络销售的已经是越来越多,包括各种各样的代理商更是多如牛毛我们面临同行的竞争越来越激烈，如何脱颖而出，我们要靠一个“心”字。

用心培养良好的工作习惯，也就是要把工作变成习惯，业务说白了就是个重复积累的过程，因为每个行业都有个出单的比例，客户积累的越多，出单的几率就越大。

多积累，才能从量变到质变!这个过程很枯燥，也很累人，但要坚持，有韧性，不就是一个业务要具备的基本素质吗? 吃不了苦就不要选择做业务、做销售。

试问一下自己，有没有用心的去整理过客户记录呢?哪些是意向客户?哪些是目标客户?哪些是潜在客户?不同的客户我们所花的时间精力都不同。

要有计划的分类来进行跟进!

试问一下自己，有没有用心的去了解过你所卖的产品呢?如果别人一问你三不知，可不是一个优秀业务的表现。

我们不要求很专业，但一定要对你所在的行业有个大概全面的了解，产品的基本性能也一定要掌握。

这是基本要求，要变优秀，一定是要有个刻苦学习的过程。

试问一下自己，有没有用心的对待你的客户呢?;有些朋友说，我都只差没把客户当亲爹妈啦，他怎么还不买我的产品呢?可问问你的心，你有没有真正的把客户的问题当做是你的问题?你有没有急他所急，想他所想?有没有时时在为他考虑到成本问题，有没有在为他的便利尽你所能提供服务?让客户认可你产品的前提是他必须要先接受你的为人，我们这行不是流行一句话吗?做业务其实就是做人。

再试问一下自己，有没有用心的去拓展你的客户圈?有一句话说“认识世界上任何七个人，你可以认识全世界的任何人!”生意是朋友介绍过来的，你的客户是朋友，你的供应商也是你的朋友，也要用心对待，多个朋友多条路!

还有，你有没有用心的去提升你服务的附加值?产品有产品的附加值，那是产品自身所带的，而我们的服务呢?你有没有用心的去提升其的附加值呢?比如：售前，售中，售后的服务是我们应该要做好的?其他的服务呢?定期的回访?节假日的问候?甚至客户其他的困难你有没有想过要帮帮他?做到这些确实很不容易，但只要用心了，其实就没有那么难啦!

销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处。

让客户感觉到你不只是在卖东西给他，而是在用心的帮助他，没有人会去拒绝你的帮助的，那么打开了客户防备，就可以进行下一步的业务啦!

做事要出于心，做人要出于情!——这广告语不错。

**销售人员的工作心得篇十**

我是11年初迈进xx，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11年，喜庆11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!

“静坐常思已过，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!

**销售人员的工作心得篇十一**

xx年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

3、到讲台上去讲。销售人员到主席台上讲。

4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

xx年实际完成销售量为5000万，其中xxxx年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长;但xx销售不够理想(计划是在1500万左右)，xx(dn1000以上)销售量很少，xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“xx”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的xx，xxx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在xx州乃至xx行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

**销售人员的工作心得篇十二**

我是去年9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\_年里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!8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\_\_公司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。

**销售人员的工作心得篇十三**

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自我这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自我从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。透过这半年来对销售工作的学习及和公司》企业文化的磨合，我深切的感受到了自我有所提高，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度》收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成状况

1）、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。2）、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争》对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户状况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

2）职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5）重点客户的开展。我在那里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6）自我工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我就应和公司持续一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭状况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

**销售人员的工作心得篇十四**

20\_\_年时间已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献

回想在公司的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足

**销售人员的工作心得篇十五**

自进入公司半年多的时间里，承蒙公司各位领导，同事们的关心、照顾，使我对这个行业有了一定的认识，对工作方法等也有了一定的见解，并且在工作里不断地寻找自己的不足并加以改正，提高了自己的业务能力，现将本人在此期间工作职责，工作内容，工作流程做以简单总结：

一、工作职责

1、建立负责区域的医院档案，定期进行跟踪拜访。

2、建立负责区域的经销商档案，定期电话、上门拜访，建立关系，做好公司桥梁工作，保证公司产品的正常销售。

3、对所辖区域内销售额负责，达到上级交给的销售指标任务。

4、主动了解竞争产品，收集并记录竞争对手信息，努力做好知己知彼。

二、工作内容

1、按照公司的要求完成工作日报，并做好相关市场信息的录入。

2、定期拜访区域内的目标客户，了解他们的需求并提供合理的解决方案。

3、努力提高自身的专业知识，通过个人专业销售推广，树立良好的公司和产品形象。

4、配合公司做好学术会议的推广，向医院相关人员传递产品知识和信息，以提高产品的市场占有份额。

5、完成销售经理下达的销售任务，影响并说服区域内的经销商推荐购买公司产品。

三、工作流程

1、遵守公司规章制度，按时出勤，按时参加各种会议。

2、认真对待上级交给的任务，配合销售经理做好区域销售工作。

3、每天按照公司要求认真做好crm日程任务、工作日报的填写，并不断补充销售机会及竞争对手信息。

4、独立开发资源，努力完成上级交给的任务。

5、进行有计划的行程拜访，每天最少两家客户，提前准备每次拜访相关工作，以提高工作效率。

6、做好医院、经销商客户表，认真做好每一次上门及电话回访内容，不定期电话拜访经销商，提高公司形象，让经销商配合我们完成销售任务。

7、力度说服院方、经销商等采购人员购买公司的产品，以逐渐达到个人的销售目标，使公司投入取得效益。

8、指导客户正确应用公司的产品，使应用产品的客户、经销商取得的效果，确保以后的再次合作。

9、收集提供市场综合信息，包括提供竞争对手的产品及市场信息，供公司决策之用。

以上是我自己总结的工作职责等内容，有漏掉或不妥之处，还望公司领导多多指点，祝上海诺诚公司前程似锦!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn