# 2024年销售工作心得感悟(通用8篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-08-31

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得感悟，从而不断地丰富我们的思想。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。销售工作心得感悟篇一此次培训是入公司来的第一次培训，虽...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得感悟，从而不断地丰富我们的思想。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。

**销售工作心得感悟篇一**

此次培训是入公司来的第一次培训，虽然时间不长，但也让我受益匪浅。从中学到了许多在实践中很有用的学问，如导购员的定位、价值认知、素养素养要求；导购员的销售技巧，如何应对形形色色不同的顾客；以及在如何处理好售后等相关方面都学到很多不同的技巧和技能。

首先，我们每一天都在第一线与消费者打交道，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应当给自己的定位要高，我们是这个品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、性能等，并适当的为顾客供应良好的服务，而有优质的服务才能赢得长期顾客。其次，我们面对的是不同的客户，作为美特斯邦威来说虽然之前的定位大部分是同学群体，但是随着现在不同风格的产品也相应有更多不同层面的顾客，男女老少，同学，职业化以及成熟年龄群体等等都有。那么，在服务中更需要敏捷运用销售技巧，面对不同的人了解其不同的心理和需求，并精确的作出推断（比如顾客所需尺码，尽可能一眼看出适合顾客的`尺寸并供应给他）为其供应最适合的服装，赢得顾客的信任度。

再次，售后处理在销售过程中也是很重要的一个环节，如何“化干戈为玉帛”也是导购员力量体现的一部分。手机版对于售后除了自身需熟知国家“三包”规定相关政策外，如何有技巧的与客户沟通，以及处理问题的态度与方式方法也特别得重要。总之，肯定要给顾客尽量留下一个良好的印象。

以上，是我个人的一点粗略感想，更多的学问和技巧最重要还是要在实践中不断摸索和运用，才能做得更好。

返回目录

**销售工作心得感悟篇二**

我毕业于市场营销，其实在学校的那几年，根本也就没有学到什么实质性的东西，倒是学会了谈恋爱，喝酒，学会了如何的撒谎不脸红，提起裤子不认账的本事，或许这也是销售的基本功吧，销售生活心得体会。找份销售的工作很好找，所谓要求大专文凭，真的说明不了什么。看看周边做的好的销售有几个是科班出生，那些大本的甚至硕士的销售，早已经被淹死了。

毕业几年，我一直的在一家县级企业坐办公室，自己所学的专业，加上自己的所在环境，这几年我简直成了废人一个人，我真的不知道自己到底能做些什么，还会做什么?一晃就10多年晃过去了，终于也把自己晃的害怕了，企业终于关门大吉了，有人说就是让你这帮人坐黄的，或许真的是吧，奶奶的，老子成了罪人了，关门那天，我从办公室出来，忽然感觉到自己跟一个被赶出门的一个要饭的一样，好恐惧，我要开始靠自己能力去讨生活了，唉，混了几年，感觉到自己白活了一样，昨天还是一个毛头小伙，现在已经没有了当初的锐气，却又要开始新的生活，我不知道自己会面对什么样的经历，没有办法，家里还有两口人跟我要饭吃的，我没有别的选择，重新选择自己的当初专业，销售，也只有这个门槛比较的低，还能接受我这样的人。

说真心话，我真的很不喜欢做销售的工作，我更喜欢去琢磨一些东西，真的后悔当初选择了这样一个专业。我很爱好做菜，做的一手好的川菜和湘菜，曾经想去干一个快餐的什么的，只是没有人手帮忙，所以只好做罢，正好有一个朋友介绍，让我到一个生产阀门的企业做销售，负责广东市场，要求常年的在广东呆着，想想自己这个年龄段了，也没有什么太多的要求，鼓起勇气，南下广东。

我凡事都会做一个最坏的打算，这可能造就了我放不开的这样一个性格。我真的不太善于处理人际关系，尤其很不喜欢去阿谀奉承，但，销售这样的工作，求人，又怎么能不去做这些呢?学吧，呵呵，活了这么大把年纪了，又要开始学习如何的应付人生。有朋友鼓励我，坚持做，你一脸的诚恳，反而对你的销售有帮助，后来，这还真的有了很多帮助。我现在就把我开始做销售到现在的经历说说，说说我遇到的问题，遇到的困惑，有什么收获，希望各位高人能给一个帮助，希望我能获得提高，帮助自己出成绩。

阀门也算是设备吧，都说做设备的周期比较长，最快的也要半年才会出单子，如果马上出单子，那真的算是撞到大运了。和我一起培训学习的一共3个人，一起学习了半个月，一个30岁的小哥，沈阳人，也是比较的诚恳踏实，一个是50多岁的大哥，齐齐哈尔人，据说做过几年的设备，算是老销售了，但接触几次后，发现他说话有点不着调，或许接触的时间太短，没有真正的了解。

20xx年4月20日，我带了一大拖箱的资料出发了，也没有人告诉我该怎么去做，老的业务员都各忙各的，销售副总也是一个外行过来的，50多岁的人了、那家伙，和你说话一套一套的，(好像是多么的内行，其实就是心眼太多了，但让人一看就能看出来的心眼多，这都是后来我了解到他的)眼珠子乱飞，要不是眼皮挡着，就会飞出来，头的中央用几根少的可怜的毛盘起来，真的害怕风，一遇到刮风就赶紧的呼啦头，要不然就会吹的披头散发的了。资料占了行李的四分之三，没有办法，开始就是辛苦，也有老的业务员简单的告诉了我一些的感受，自己也有个心里准备。广东市场，其实就是半壁江山，之前公司已经派出一个业务了s经理，出了很不错的成绩，于是公司就感觉广东市场好，一个人跑不过来，决定再派一个人出来。

当时我们三个人，一个人在天津本地，50岁的老哥负责陕甘宁，当初让我的选择地方是吉林和黑龙江、安徽、江西、湖北和广东的半壁江山， 我也很犹豫，不知道哪里好，就问一个做北京市场的哥们，也是他帮我选择了广东，他说，做设备的周期长，要几个月，东北天冷，你现在去做市场，要出单子快也要半年，半年后，东北又开始冷了，施工期过了，你还没有出成绩，要出的话也要到明年了，公司能容忍你到明年出成绩么?(现在想想公司的一些状况，不是诋毁公司怎么样，这个企业我觉得真的不能发展壮大起来，很多地方根本就不是从实际情况考虑的，要不是就是领导想的太超前，要不就是下面的人对他蒙蔽的太多，总有点闭门造车的感觉)想想也是，于是选择了广东。当然，我选择的是别人选择后留下的。走之前和之前的s经理聊过了，当然他对我的到来也不是很欢迎，毕竟是切人家的地盘么。他也很直接的给我说，他留下的是骨头，我也理解，但在后来的跑市场的过程中，发现也不完全是他描述的那样。

**销售工作心得感悟篇三**

阳春三月在濛濛烟雨中悄然结束了。不知不觉地，也在东莞生活了几个月了，竟有种喜欢上这里的感觉。尤其是在那静谧的夜里，远处的灯火阑珊。

自从从采购转做了销售，不管是生活，还是工作，所有的状态似乎都倒过来。唯一不变的是数字带来的压力，以往是成本的对比，现在则是销售额。但是不管是做采购也好，做销售也罢，恒定不变的是，工作是经验的累积，生活是体验的堆积。

业务会被拒绝，但是不一定要从拒绝开始。推销的不只是产品，更在于服务。最重要的是有一点是我始终的坚持，口才不一定要多好，但是一定要善于倾听，了解对方的需求。采购、销售和人事都是如此。

这种实际感悟与预想的差异不由得是我想起一件事情。曾经有个老板问我记性如何，记忆能力一直是我的弱项，我理解他为何会看中记忆能力，但是我当时的内心想法是，条理做事和信息整合分析远比记性来得重要。有了做事的条理，每天重复不就记住了。好记性还不如烂笔头，况且现在科技这么发达。

抉择总是有风险，但是坚持自我，拒绝做消减自己的事情。不是个性，更不是叛逆，而是经验的累积和体验的堆积带来的自信。

**销售工作心得感悟篇四**

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专业素质。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

**销售工作心得感悟篇五**

这里的意思是说，找一个新客户所花的广告费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，那老客户介绍一个客户来或者是回头客的成本5元，也就是说在老客户身上花费很少的钱，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(对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解)是的方法。

身边的人际网络

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

面对挑剔的客户我们要微笑

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\_\_，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!

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，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

刚开始做的时候，我一直觉得穿拖鞋出门的客户肯定没钱，没素质。一直用挑剔的眼光去看待他们，不愿意去听，去了解。后来的一对夫妻改变了我的看法。这对夫妻都穿拖鞋来逛超市，女的连脚趾甲上的指甲油都掉的稀稀拉拉的。用挑剔的眼光看，这对夫妻绝对是没有潜力的，刚开始他们也只是随便了解，后来他们越听项目介绍，越感兴趣，就要求看现场。我从外展带他们到现场，再细细听他们讲诉后发现，这对夫妻的生活已经不是小康了，应该小富了。他们现场就定了一套，后来还给介绍了3个朋友来买!穿烂拖鞋逛街的也是有实力的客户!

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。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，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的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

**销售工作心得感悟篇六**

年终公司的员工都要写年度工作总结 。

但是我们要明白年度工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。

不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。

营销经理撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。

这两者是息息相关，密切关联的。

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。

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。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

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。

**销售工作心得感悟篇七**

今年随着国际金隔市场系统风险的不断加大，全球经济开始走向衰退，对我国进出口业务产生了很大的影响，作为行业经营风险也随之加大。回顾今年商务的工作发展轨迹：

首先是责任，强调在责权明晰的基础上，提高员工的工作责任心。

从今年4月份起针对市场变化，公司领导在原有财商一体化的基础上，及时在商务工作的组织结构、人员分工、工作流程上进行了一系列的调整。将华东的财商从总部集权管理中剥离出来，成立了商务部，由区域直接管理，强调的是适当放权，让权责更为清晰。同时部门内部重新修订了岗位职责和分工流程，重心以保证公司资金安全，控制坏账风险为主。在部门内部倡导增强工作责任心意识，确保问题的及早发现和尽快解决。

其次是合作，在加强部门内部合作协同的基础上，加强与各层面的沟通协调。

商务工作为业务与财务的衔接环节，其合作沟能力尤为重要。横向来说，与业务、财务部门之间对结算流程、催收过程、更正过程的控制，就需要所以相关部门的紧密配合，才能确保工作的顺畅高效。纵向来说，与网点、片区领导、总部财务之间的联系，通过日报、周报、月报、会议、邮件等多方位的沟通，完成了各项工作的上传下达，提高了信息的及时性与准确性。

最后是专业，公司的专业性体现在各个服务环节。商务工作的专业性正是要结合公司业务的发展方向，对流程的适时调整，制度的不断完善。

今年针对市场环境的变化，公司服务信用一体化的深入推进。商务部门在工作流程上和岗位分工上也在进行不断的调整，并根据工作中发现的问题对现有的流程进行完善。

**销售工作心得感悟篇八**

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。推荐的时候要对顾客进行商品说明，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映，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。

以上就是我这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）

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