# 销售工作心得感悟(模板10篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-31

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。那么你知道心得感悟如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。销售工作心得感悟篇一顾客，进入国内市场本身就晚一些，对于广告这一块...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。那么你知道心得感悟如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

**销售工作心得感悟篇一**

顾客，进入国内市场本身就晚一些，对于广告这一块也没投入太大的力度去进行宣传，相对来说明白的人必然就要少一些。

其实我本来也不是很清楚这个品牌，原先在南京的威孚金宁公司工作时，拖运的泵体上用带字胶带封着，胶带上就标着“bosch”的字样，先也没太在意，之后才经过网上查到是叫做“x”的品牌，但也没去具体了解。

刚刚在威孚金宁公司工作没几个月，正好学校在办招聘会，我就抽空去了。在招聘会上，我看到了西门子公司在招聘会的`现场，我就特地去看了一下，一看单位名字写着“博西华(南京)有限公司”，当时心中还有些疑问，心想为何不叫西门子，而叫做博西华。

自从卖了x才明白，原先x和西门子合并为一家，名字就叫做博西华，这才解开了我心中的疑问。俗话说的好：“酒香不怕巷子深”，此刻就冰箱洗衣机这一块，x和西门子是排行第一的。我相信，只要明白了解的多了，人自然而然会多起来的，我也会努力加油的!

**销售工作心得感悟篇二**

苏宁电器(002024,股吧)(002024)加快向三四线城市拓展，公司总裁孙为民对中国证券报透露，将优先考虑广东、江苏、浙江等发达地区。此外，随着苏宁电器智能化、现代化物流基地的建成，公司旗下网上商城苏宁易购有望盈利。

渠道下沉优先发达地区

苏宁电器\_\_年的业绩稳定增长。\_\_年公司实现营业收入755.05亿元，同比增长29.51%;净利润40.11亿元，同比增长38.80%。光大证券(601788,股吧)认为，公司业绩同比维持较高幅度增长除因\_\_年基数较低、宏观政策扶持以外，更重要的在于企业自身的转变，对内公司采取定制、包销、oem等多种手段，不但完善了供应链上下游的对接机制，亦提高了公司的主营毛利率。

值得注意的是，苏宁电器门店扩展的数量远远高于此前公司计划每年新开200家店的规划。\_\_年全年，公司在中国大陆、香港和日本地区合计新开连锁店408家，扣除关闭/置换连锁店，净增门店374家，开店速度超过竞争对手。至\_\_年末在这三个地区合计经营门店达1342家，与国美的门店规模进一步拉近。

事实上，苏宁电器已重启快速开店通道。\_\_年苏宁电器计划新开各类连锁店总数370家，其中，公司计划新进入32个地级城市。随着家电下乡政策的推动、城镇化进程加快，苏宁电器近两年加快了向三四级市场的渗透。孙为民介绍，渠道下沉的主要区域以广东、江苏、浙江、福建、山东等发达地区的县级城市为主。不过他也表示，在\_\_年新开门店中，县级城市的门店还不是主流。

电子商务盈利可期

年报显示，苏宁电器对苏宁易购的投资额为5000万元，目前已完成投资，投资收益为-1.5%。对此，孙为民表示，苏宁易购是苏宁电器的新渠道，但公司不会刻意牺牲公司的业绩做大电子商务。

苏宁易购\_\_年的销售额为20亿元。按照苏宁电器的规划，苏宁易购\_\_年全年销售规模要翻两番。孙为民表示，作为新渠道苏宁易购前期需要培育。

“苏宁电器发展电子商务的首要工作是加强组织、运营体系的建设。”孙为民介绍，随着物流体系的完善，苏宁易购的盈利将逐渐显现。据了解，苏宁电器拟在全国建60个物流基地，其中有10%的物流基地除了支持传统家电的销售，同时还支持易购的物流。

2月23日，苏宁电器发布了以电子商务发展为重点的\_\_年整体发展规划。根据规划，苏宁电器将苏宁易购设立为由上市公司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行。同时苏宁易购将建立独立的采销体系和市场、财务、信息、人力资源、行政等各类配套管理体系，授予独立的采购权和定价权，实施差异化的营销策略。

长江证券(000783,股吧)认为，较之其他网商，苏宁在物流、信息系统以及服务上的优势较为明显，而独立化运作可有效消除实体部门和苏宁易购之间运行的利益冲突，看好公司电子商务的发展。

**销售工作心得感悟篇三**

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客人因不理解，误解产生储多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。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)。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自已做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了!

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的\'销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。

**销售工作心得感悟篇四**

转眼之间，20\_\_年即将成为过去。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。下面我对自己一年来的工作总结如下。

一、销售任务完成情况

20\_\_年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了52件产品的销售任务，总销售收入为100万元，产品数量比去年增加12件，总销售收入较去年增加了26%，另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了10名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的29%。

二、工作措施

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提高自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

三、存在的问题

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如问题：如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

**销售工作心得感悟篇五**

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做决定，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，最后我用自己的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！

**销售工作心得感悟篇六**

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！

**销售工作心得感悟篇七**

在20xx年9月，我带着忐忑的心情来到了大地财产保险公司，转眼间，20xx年即将结束，回顾这短暂而又漫长的三个月，心里感慨万千，因为在这短短的三个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，三个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总结我这三个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

首先，就以学习方面而言，因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入大地保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领帮助下我开始加深了对保险行业的了解，认识到楚雄大地财产保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这三个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做好一名合格的保险营销员打下坚实基础。

引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

返回目录

**销售工作心得感悟篇八**

我现在的这个柜台位置安排的不是很醒目，不像以前的格力空调，位置就在电梯口，别人一上电梯就能看得到。位置的不醒目使得这些天来的顾客很少，顾客来的\'第一反应基本是“x是什么品牌，没听说过”之类的，其实这也不能怪顾客，某某进入国内市场本身就晚一些，对于广告这一块也没投入太大的力度去进行宣传，相对来说知道的人必然就要少一些。

其实我本来也不是很清楚这个品牌，原先在南京的xx公司工作时，拖运的泵体上用带字胶带封着，胶带上就标着“x”的字样，先也没太在意，后来才通过网上查到是叫做“x”的品牌，但也没去具体了解。

刚刚在xx公司工作没几个月，正好学校在办招聘会，我就抽空去了。在招聘会上，我看到了xx公司在招聘会的现场，我就特地去看了一下，一看单位名字写着“xx有限公司”，当时心中还有些疑问，心想为何不叫xx，而叫做xx。

自从卖了x才知道，原来x和xx合并为一家，名字就叫做xx，这才解开了我心中的疑问。俗话说的好：“酒香不怕巷子深”，现在就冰箱洗衣机这一块，x和xx是排名第一的。我相信，只要知道了解的多了，人自然而然会多起来的，我也会努力加油的!

**销售工作心得感悟篇九**

现在的这份工作主要还是与人沟通，在人与人之间的沟通上去寻找更多的技巧，将本公司的商品更好的推荐出去，同时让顾客更能够对我们公司有更多的了解。最开始工作之时，也就是对公司的不了解，以及一些销售技巧的不熟练碰壁的非常的多，更是连一个愿意认真的听我讲解的客户都没有，更是让我难过，更是失望。还好在同事与领导的劝导之下我才更是鼓起勇气在工作中更加的用心，同时更是不断地钻研，多多地请教。现在的我已经是对于这份工作有了更为深刻的理解，当然在与客户打电话的过程中也是慢慢地熟练起来。

在打电话的过程中肯定是有非常多的都会直接挂断电话，或是不愿意听的情况，在这样每天的打击中，已经让我有了免疫之力，更是会直接拨打下一个电话，在千千万万个人里，总是会有一个能够真正的成为我的客户。也就是怀抱着这样的心情，我在这个岗位上更加努力地坚持，每天都是尽可能的让自己在这样的生活中去成长，更是尽可能的其中变得更加的优秀。

现在的我已经是能够较好的平衡自己的内心，同时更是让个人可以在这样情景之下得到更好的成长与改变，现在的我虽然业绩还是不够好，但是我正在一步一步的提升，而这些提升也都是我个人努力的结果，也让我对生活有了更大的期待与渴望。在自己的\'闲暇时间我也是会多多的研读一些说话的技巧，更是一些销售的技能，在同事打电话的时候我也仔细的听一下，在其中去寻找一些可以学习的东西，同事反省一些在销售中出现不好行为的方面。

我明白销售的工作是非常地锻炼一个人的能力，若是在这份工作上我能够真正的做好，那便是更有能力做好其他的工作，也更是证明了我的学习能力是非常不错的。在这份工作上我还会付出更多的努力，争取能够在之后的工作中去慢慢的成长，更是让自己的业绩不断地得到提升。我相信就现在这般信心满满的样子是完全可以在这份工作中有更大的收获，在日后我会尽量地控制住自己的情绪，在工作中摆放更为正确的态度，如此便是能够真正地让工作完成好。

**销售工作心得感悟篇十**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面就在销售方面有以下一些心得体会：

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道；“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

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