

美导下店的心得体会 销售心得体会(通用9篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

美导下店的心得体会篇一

在这将近4个月的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，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，工作总结如何下：

2)：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想要的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3)：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作、让自己在实践中了解所有的零件、了解仓库的库存量、通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量、怎么才能消化

库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

通过这几个月的学习和工作，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

美导下店的心得体会篇二

但是如果只是盲目的奔跑就犹如在漆黑的海底潜水，虽然可以一往无前，但是却永远不知道会在接下来遇上什么。所以为了防止自己迷失前进的方向，我再此记录下现在收获的这些经验，这些整理好的经验会成为我前进的路标和指明星，虽然不一定是通往成功的道路，但我一定会在一次次的累积后走向正确的方向。我的销售心得体会如下：

做为一个手机销售，我的方法是首先认清自己的工作——销售，我要卖的商品——手机。那么我要做的就是两件事，“销售”面对顾客，“手机”面对潮流。现在的智能机换代起来比衣服换季还快，新功能加入、旧功能重置、处理器一个个题升的比我家孩子长个还快。面对这样的新旧换代，现在这些娇生惯养孩子们，攀比之心一起来，换手机比换衣服还快。

所以，我们面对的'主要客户也主要是这些青年工作者、大学生们。面对这些的顾客，我在工作中都是分的非常的细。如果是大学生顾客，那就分为两种，为了性价比或是为了性能。如果是已经参加工作的工作者们，那大部分都是为了性能才来换手机了。

说道了手机的性价比和性能，这就关乎到“手机”这方面了。新机型的推出就意味着旧机型的降价，这就大概分出了性价比和性能。做为xxx专卖店的销售人员，我们也不用过多的考虑品牌问题。只要在销售的过程中，将自己品牌的手机的优点都凸显出来即可。不必过多的捧高踩低，这反而会显得不可信。

之后就是男女顾客的分别了，男顾客多数好说，只要性能到位价格合适，估计早已选好，直接就能拿下。但是对于女顾客们，她们虽然也要求性能，但却更注重外表。如果只是性能高但外貌却不合心，那再好的手机也难如她们的法眼。

总结来说，手机销售是一个复杂的工作。做为老少皆宜的道具，它的产品自然是多种多样。就我个人的感觉来说，作为一个好的手机销售，自己一定得是一个手机的爱好者，只有知道手机的变化和种类，才能给顾客推荐最为合心的手机。

美导下店的心得体会篇三

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，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，工作总结《服装销售总结》。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。

美导下店的心得体会篇四

2. 普金工作所感

3、肥料市场和产品定位分析

4、如何进行市场操作与经营。

一：产品（主要介绍双铵）讲解方案：

a.产品讲解主要内容：双铵的卖点

2. 分子量小易吸收速溶无残留。防晚熟抗病害抗倒伏

3. 价格优势：不是很贵,物有所值。

产品的科学使用方法：可以配合其它复合肥或二铵做底肥基施。

作物生长中后期做追肥使用。

b.普金双铵与控释肥、普通三元复合肥、尿素、二铵碳铵的比较：

与三元复合肥相比：节约环保。三元复合肥料长期使用会导致土壤板结酸碱化，肥料利用率不高。而双铵富含有机质能够改土养根解磷解钾，所含络合的氮，钾能补充作物养分的需要，吃饱不浪费，节约成本，保护环境。

与控释肥的区别：市场上常见的金正大沃夫特控释肥，主要树脂，硫磺包衣，以树脂，硫磺包尿素为主。施可丰添加硝化抑制剂达到异粒变速缓释效果。乐喜施磷钾肥包尿素达到缓控释肥效果。这些肥料主要是有一定的控制释放效果，不控制养分的流失。

而普金双铵添加了控失剂，不控制释放，控制养分的流失，大大的提高了作物的利用率。与尿素的比较：普金双铵是尿素的完美替代品，氮素利用率是尿素的2倍，尿素是单一的氮肥，双铵除了含有作物需要的氮素，还含有大量的有机质，一定量的钾肥和微量元素。

与碳铵的比较：碳铵含氮17%且利用率低

c.产品介绍讲解配合适当的话题和技巧。

在进行产品介绍讲解的时候，在营销人员与准顾客交谈时，需要适当的开场白和话题。开场白的好坏，几乎可以决定这一次访问的成败，换言之，好的开场，就是推销员成功的一半。有针对客户本人的具体情况进行的谈话才能引起兴趣。虽然我们是来介绍产品，拉业务的，最好要把目的淡化，尤其是第一次以调查市场状况了解经销商为主，适当的发现经销商是否有合作的意图。一次生，二会熟，熟悉了就好了解了，就好谈判了。我个人觉得在不了解经销商的一些情况的时候少谈肥料。如果经销商们先了解了我们的产品后，而我们对于他却一无所知的话，对于经销商的具体真实情况就摸不准了。在不了解我们的情况下，经销商说出的话才具有一定的真实性。就我自己而言，总结在开发客户的时候在向客户讲解产品的时候，主要谈到的一些小的技巧和话题总结如下：

1. 用金钱来敲门。几乎所有的人都对钱感兴趣, 省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣。帮客户分析一下做我们的产品有什么优惠, 能得到哪些诱人的利益。
2. 发自内心真诚的赞美。每个人都喜欢听到好听话, 客户也不例外。因此, 赞美就成为接近顾客的好方法。赞美准顾客必须要找出别人可能忽略的特点, 而让准顾客知道你的话是真诚的。赞美的话若不真诚, 就成为拍马屁, 这样效果当然不会好。赞美比拍马屁难, 它要先经过思索, 不但要有诚意, 而且要选定既定的目标与诚意。。
3. 利用好奇心, 提问一下他感兴趣的话题。比如说, 王经理, 你知道现在做哪种产品最赚钱吗? 你知道现在那种渠道做的最有效果吗? 你知道现在那种促销活动最能够成功吗? 当然前提必须确实自己有独到的见解才可以。
4. 借第三人来引起注意。告诉顾客, 是第三者(顾客的亲友、下面经销商、合作伙伴)要你来找他的。这是一种迂回战术, 每个人都有“不看僧面看佛面”的心理, 所以, 大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。为了取信顾客, 若能出示引荐人的名片或介绍信, 效果更佳。
5. 举著名的公司或人为例。在与经销商的交谈上也可以谈谈其他厂家比如说临沂地区的肥料厂家金正大、史丹利、施可丰的产品特点和经销政策, 产品走势, 如果自己很熟练制作工艺、产品鉴定识别也可以适当做一下交流和沟通课。

某刊物上看到一项新的技术发明, 觉得对贵厂很有用。”所提问题, 应是对方最关心的问题, 提问必须明确具体, 不可言语不清楚、模棱两可, 否则, 很难引起顾客的注意。。。

7. 适时的进行产品展示。在聊天的时候不要忘记我们是干什么的。在介绍其他厂家产品的时候, 话锋一转拿着资料内容指给经销商们看, 让他们对我们产品有一点了解甚至是产生兴趣。

也就是利用产品引发兴趣。

9. 赠送小礼品。很少人会拒绝免费的东西,用赠品作敲门砖,很实用。我们手头的资料,包装袋,样品。顾客喜欢香烟的,适当的时候搭上一根烟,有小孩的适当的买些好吃的。都可以促进感情拉近距离的。

注意:产品的介绍一定要穿插在与客户沟通交流的过程中,切不可直接鲁莽的介绍一通就完事了。(马上介绍野蛮灌输完产品的介绍只会导致一种状况的发生-----客户会说:我到时候在说吧,或考虑考虑,或用时给打电话种种托辞导致沟通交流中断或陷入被动局面。在介绍产品之前我觉得最好多了解一下目标客户的一些信息比如所经营的肥料品牌,品牌是否有更换或添加的意向,下面渠道网络分布状况从而了解客户的一下情况和需要,针对某个客户的状况和需求针对性的制定话术从而做到有的放矢,也增加了交流的内容和谈判的成功率。)

二. 进入普金后自己的心得的体会:

相对于大的出名的一些集团肥料公司,普金是一个处于不断发展的中小型私人肥料企业。但相对与那些大的公司来说普金能够给我提供一个相对比较宽阔的可以自由发挥的发展和施展空间。在这个平台上我可以在将自己两年的肥料销售所积累的经验 and 实力发挥的同时不断的巩固和学习一线市场的开发能力。这些经历就是经验。还有和很多的同事和客户做了朋友积累了人脉资源这些无形的财富。对于立志一直做肥料业务工作的我来说无疑是一笔丰富宝贵的财富。我之所以来到普金公司主要是看到了发展空间很大,有做好业务达到发财的可能,完全有希望,而去大的公司除了稍高的基本工资提成就了了了。我有多大的能力普金公司就能提供给我多大的舞台和发展空间。现在我做好了一切准备,调整好自己的心态,丰富自己的农化知识和业务技能,一定要在明年的市场开发中做出成绩来。

的能力自己去使吧,做好市场的开发,全身心的开展工作,拿到订单就是我目前唯一能够赚取我第一桶金的机会,我将全力一付。

三. 肥料市场和普金产品的认识和分析、产品在市场的到位:

在市场上肥料品牌的种类繁多,质量参差不齐,一些知名度比较大的品牌比较响的肥料企业占据市场主导地位。肥料市场的容量有限必然导致各个肥料厂家为了争夺肥料市场生存空间所进行战斗的硝烟愈演愈烈。而且现在的经销商和用肥料的老百姓选肥料的标准选的是感觉。现在哪个肥料厂家除了产品质量效果以外的产品附加服务附加收益对于经销商的用户的附加值大,谁就能占据市场的主导优势。所以现在的肥料市场一个厂家的品牌宣传比一个厂家的响亮。一个厂家的广告投入做的比一个厂家做的的力度大。一个厂家的促销活动比一个厂家做的积极。一个厂家的示范田建设比一个厂家做的标准。一个厂家的终端售后服务比一个厂家做的周到。当然也有许多其他不法肥料厂家忽悠老百姓,赚一把就走,销售假冒伪劣产品,不够含量的产品趁机获取短期暴利兴风作浪。这也导致了用户对各个厂家产生审美疲劳和对肥料真假的疑惑和无奈。

市场竞争的激烈,各个厂家想尽了克敌制胜的方法,有的厂家不断创新,走产品功

能差异化(缓释肥料、控释肥、冲施肥、叶面肥、微量元素肥料。有机肥、无机肥、复合肥料、复混肥料和各种功能概念的肥料)走渠道差异化路线(政府指定采购、邮政物流、农资连锁、厂家直销)产品推广差异化(技术培训推广会!~w#&-示范观摩与示范户现身说法各式各样的促销活动)。不管有多少差异化,万变不离其宗。其实我觉得真正把服务当回事把质量效果当回事才是唯一真正占领市场的唯一的法宝。

普金的系列产品主要是采用双生化络合工艺技术的有机肥,有机无机复混肥。我觉得普金肥料的定位是正确的。一:现在大化肥的市场竞争激烈,各个地方都基本被一些实力雄厚的厂家雄霸一方。在如此激烈的市场环境下进入一个市场如果不走差异化道路会死的很惨。二:国家倡导环保节约社会,倡导绿色环保农业。普金肥料响应国家发展趋势大力发展绿色环保对环境对土地污染危害轻的肥料,有机无机复混肥料提高了肥料利用率,节约了成本投入,绿色环保。普金的市场现在还是有限,主要是在山东地区。要想有大的发展,战略必须转移,必须转战外部市场,培养业务精英,开发新市场,争夺市场份额。我等待的是下一步公司转战河北市场。我对河北市场还算熟悉,以前金正大的同事玩的特别好的朋友都在河北跑业务,搜集,通过他们的帮助和介绍我想应该不难做。

四。市场的操作和经营（成熟市场的维护和新市场的发策略）

a.成熟市场的操作方案:

一些销售人员每次拜访客户都是三句话:上个月卖了多少货?这个月能回多少款?下个月能再进多少货?这无助于销售业绩的提升。

拜访经销商的任务内容和准备工作:

我觉得销售人员每次拜访经销商的任务包括五个方面:

- 1、销售产品。这是拜访客户的主要任务。
- 2、市场维护。没有维护的市场是昙花一现。销售人员要处理好市场运作中问题,解决客户之间的矛盾,理顺渠道间的关系,确保市场的稳定。
- 3、建设客情。销售人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。销售人员要随时了解市场情况, 监控市场动态。

5、指导客户。销售人员分为两种类型: 一是只会向客户要订单的人, 二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得订单的道路将会很漫长, 后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

要实现这五大任务, 销售人员在拜访客户时, 应做好以下12件工作:

一、销售准备

失败的准备就是准备着失败。销售人员在拜访客户之前, 就要为成功奠定良好的基础。

1、掌握资源。了解公司的销售政策、价格政策和促销政策。尤其是在企业推出新的销售政策、价格政策和促销政策时, 更要了解新的销售政策和促销政策的详细内容。当公司推出新产品时, 销售人员要了解新产品的特点、卖点是什么? 不了解新的销售政策, 就无法用新的政策去吸引客户; 不了解新产品, 也就无法向客户推销新产品。

美导下店的心得体会篇五

第一条边——底边: 是“态度和信心”: 众所周知, 做任何事情, 态度是首要的, 有了信心就已经向成功跨出了一大步; 特别是销售工作, 很多时候是说服和引导销售对象的一个过程, 如果你自己对自己的产品和服务(观点)也没有足够的信心, 无疑将很难说服别人接受你的观点; 所以, 信心是支撑销售三角形的底边。

第三条边——销售技巧: 有了足够的信心和产品知识, 就能取得销售的成功吗? 未必! 销售工作是一个广泛的跨学科的综合性工作, 有人说它更是一门艺术; 所以在销售工作过程中,

不要忘了随时积累，学习和掌握具体的工作技巧；所谓“事半功倍”，掌握了方法和技巧，做事自然卓有成效！

有了以上的基本概念，我们要如何具体开展销售工作呢？

首先，如何树立对销售工作的正确的态度和培养信心，这主要是看您本人的兴趣和您对自己的信心问题；如何培养自己的兴趣和信心也是一个广泛的话题，我们就不详细展开了。

第二：认识你的产品或服务，你要推广销售的产品或服务是什么东东？在市场上被定位在哪个角色和位置？（所谓市场定位问题，有很多具体的策略和方法，服务代表可申请深入的分析或直接与公司销售代表沟通）有什么优势？存在什么劣势？有什么机会？潜在的危机在哪里？（这足够让你花费很多的时间做一份细致准确的关于您的产品或服务的swot分析报告）在这个过程中，你一定要充分认识到您要推广和销售什么东西？谁是你的潜在客户/目标市场？竞争对手有哪些？你的竞争优势在哪里？（卖点）

一般来说，遵循下面的步骤你将会发现你能对你的工作成竹在胸；

1. 寻找潜在客户：
2. 接近潜在客户：
3. 向你的潜在客户介绍你的产品或服务：
4. 引导他的购买意向：
5. 成交：
6. 做好你的客户服务工作（很重要，所谓回头客，很多是从这里得到的）

美导下店的心得体会篇六

作为加油站的站长，怎样管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区-厕所，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。

身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站站长一项必不可少工作就是管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。

损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区经理对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步。

带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为琼中营根站做出应有的贡献！

美导下店的心得体会篇七

我非常有幸参加了公司组织的xx生动化总动员及xx办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给予我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力学习。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着业精于勤荒于嬉的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

销售工作是一项很辛劳的工作，有很多困难和挫折需要克服，

有很多冷酷的拒绝需要面对，这就要求销售职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，想尽想方设法，终究会赢得姹紫嫣红。

销售职员要有一双慧眼。销售职员需要具有狼一样敏锐的眼光时刻调查市场动向，具有狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具有狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节爬升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现很多反映客户内心活动的信息，它是销售职员深进了解客户心理活动和正确判定客户的必要条件。

美导下店的心得体会篇八

我是初迈进郑州，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，每个人一定有自己的值得学习的地方，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，自我反醒（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！

“静坐常思己过，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…！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！

美导下店的心得体会篇九

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，你就可以通过这些入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，才能渡过重重难关，走向最终的胜利。