# 销售工作总结感悟

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-12

*看到一段话而感触：有两类人注定一生一事无成：一类是没有勇气放弃那耕种已久但荒芜贫瘠的土地，再去寻找那肥沃多产的田野;另一类是一生都在奔波寻找肥沃多产的田野，从来都不低头认真耕耘脚下那片丰腴的沃土!很庆幸自己已找到了肥沃多产沃土-----...*

　　看到一段话而感触：有两类人注定一生一事无成：一类是没有勇气放弃那耕种已久但荒芜贫瘠的土地，再去寻找那肥沃多产的田野;另一类是一生都在奔波寻找肥沃多产的田野，从来都不低头认真耕耘脚下那片丰腴的沃土!很庆幸自己已找到了肥沃多产沃土--------凤巢网络科技，专注于网站建设 ，网站推广，网站优化的凤巢网络，在市场上得到众多企业的认可，我们的营销理念独特新颖，我们的实力雄厚，技术先进，在网络市场的冬天，凤巢网络一枝独秀，春意盎然。

　　一个月来，走过风，走过雨，有喜悦，有失意，总结一些感慨，一起共勉：

　　1、 心态。做为一个业务员一定要有良好的心态，不是因为打工而打工，而是趁着年轻气盛的时候好好为自己的将来打基础。我们现在不是在为凤巢网络打工，而是凤巢网络提供了一个很好的平台给我们来发挥，给我们来锻炼，我们同样是企业的主人。

　　做销售一定要有耐心与方法。因为做销售是从被拒绝开始的，没有谁做得那么一帆风顺的。只有被拒绝以后你才知道自己的不足，你才知道市场的需求，才能激发你的斗志。所以被拒绝对于做销售来说是谁都会经历到的，不要被拒绝而影响你的心情与目标。这就是决定你的心态了，有好多业务员被几个人拒绝后都没有信心再去市场或是没有勇气与人谈判了。拒绝是成功的开始，我每天打150通电话，被拒绝的有130通以上。但我永远在乎接受我的客户，第二天继续打150通。

　　2.专业，做为一个销售人员一定要专业。其实销售的模式是一样，只是你销售的产品不一样，那么你从这一行换到那一行，只需学习一下你现在从事销售的产品啦。有好多人不专业也能做到客户，但是只有专业才能做到大客户，客户才能围着你转。因为你专业，别人与你合作放心 ，只有你专业，客户才没有后顾之忧，因为他要靠你来赚钱，连你都一问三不知，人家凭什么与你合作嘛。真的，凤巢网络和众多网络公布公司的技术支持和解答就是我们学专业知识最好的地方，许多金银财宝都在里面，大家一定要好好挖掘!

　　3.提高自身形象与资深素质。其实销售产品的前提是把自己销售出去，一旦客户看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长啦。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样客户会反感，而且没有信任感的。虽说客户是上帝，我们一定要做到不卑不亢，不要一味地迁就客户，因为客户的要求是无止境的，但也不能说不着边的傲气话。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。做销售是个玩数字游戏的东西，一定要勤快，信息先知，那么你就要努力地去跑，只有你掌握的信息越多，你就越容易谈客户，因为只有知己知彼才能百战百胜!

　　既然是销售，就要懂方法，掌握技巧，听听我的经验。看能不能对您起到帮助。

　　1.先入为主。既然销售，那么你也知道你的竞争对手的产品，好在什么地方，有哪些不足。这就要你多了解市场行情与动态，您就必须多走多看多分析，这样才能信息先知。只有心里有底你与客户谈起来才得心应手，从容面对。了解目前网络公司的做法，动态等等，了解客户行业信息等等。

　　2.从走访客户当中确定意向客户。既然在市场上走了一遭，第一次走访市场时不要急于求成，走一家就谈成了，这种事很少见，但也未必是好事，因为你根本上就没有选择的余地，多走市场肯定有人问到你的服务的，肯定有人想了解你服务的，这就有戏啦，从接待你的客户当中选择意向性比较好的客户做为下次拜访的对象。我们销售不是见了谁都把自己的公司服务介绍一番，因为你都还没有了解客户真正的想法，人家到底需不需要，所以我们自我介绍了以后要根据客户的意愿来表达自己想要表达的话题，不要不问青红皂白就乱抖一通。免得人家一句话，我不需要，那你就很尴尬啦。

　　3.从意向客户中引导需求。既然发现了目标，就要慢慢地让客户感兴趣，这时要引导需求，引起客户的兴趣我们才有话题，才是销售的环节关键部分啦。我们先帮客户分析市场，分析行情，让客户觉得你分析得有道理的时候再将自己的卖点与其它公司做比较，我们扬长避短。我们不要一味地说别人的不好，也不要一味地吹嘘自己的东西多好。把客户听得入神或非常赞赏的境界时候，我们的戏就来了。客户经常问你们的效果如何，我经常与客户说的一句话：“效果方面我跟您吹没用，只有您和您的用户用了说好才是真的好，另外您可随便向我们已服务的客户咨询一下，这样您才会相信我说的”。最起码一个销售人员出去不会说自己的东西不好，如果一味地吹嘘自己客户会反感的，反而不敢相信。我们从自己的自信与果断中给出客户一个准确的答案。销售并不是千篇一律，成功地销售人员一定要学会培养理解客户的能力，不要根据自己的想法与客户发生不必要的争论，这样对你没有好处。

　　4.促成客户下决心签合同再订单。我们要先了解客户，再来让客户了解服务。既然客户了解了公司，了解了服务，了解做了之后的效果，还等什么呢?这么好的机会放在您面前，失去了也会挺可惜的。机不再失，失不再来!!做为一个销售人员一定要切记，言之有信。能做主的当机立断，不能答应客户的就不要盲目答应客户，免得欺骗客户。你欺骗他一次，下次你说什么都没有用的，要么不答应，要不言出即行。客户至上，但不要一味地牵就，一定要不卑不亢。

　　5.售后服务跟踪。既然合作了，那么一定要做好售后服务这一关。并不是谁都有你那么专业。我们要给客户定心丸。我们有好多 业务员，到市场上总是欺骗客户。记住，我们一定要真诚地面对每一个客户，帮助客户就是帮助了公司，也是帮助了你自己。你一味地算计客户，其实最终受害地是你自己，是你的公司。一个公司的良性发展，离不开良性客户的支持!

　　结束的时候再次给大家一些信心。一个成功地销售人员是不怕失败的，只有失败过的人才能找到成功的方法。没有谁一下子就能成功的。一名年轻的记者问爱迪生：“爱迪生先生，您的发明经历了一万次的失败，对此您有何感想呢?”爱迪生说：“年轻人，我来告诉你一种思维方式，也许你的将来会有很大益处。我并不是失败了一万次，而是发现了一万种无效的方法。”可见，放弃之前决不轻言失败，摔倒多少次都不要紧，重要的是否能重新站起来。绝不放弃，不中途而废的人才能赢得最后的胜利。 祝福凤巢网络科技的每一个同事在接下来的每一月都完成自己的目标，心想事成!

>更多工作总结推荐：

1.经销商大会工作总结

2.优秀班干部工作总结

3.财务员工试用期工作总结

4.鞋类销售员年终工作总结

5.食品销售2024年年终工作总结

6.2024汽车销售年终工作总结

7.2024年市场销售年终工作总结

8.新业务员个人销售工作年终总结

9.房地产销售员2024年年终工作总结

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找