# 服装销售心得体会和感悟(四篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-10

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。服装销售...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**服装销售心得体会和感悟篇一**

主动。只有主动才会有成功的机会。刚开始做销售员的时候，我每次去药店拜访回来，同事或是领导问我为什么没有签到单？我的任务没完成，我总是在找借口，在抱怨环境恶劣，别人生意不好之类的，在我找借口的同时我觉得自己变得越来越消极了。有几次都对领导说我不想做了，真的做不下去了，我的领导也是我的好朋友他就会不厌其烦的教我鼓励我，每当我情绪低落的时候，我都会看看他发给我的那些鼓励我的信息，就会暗暗给自已鼓劲，在内心反复的念着你一定行、你一定行的，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。事实证明我比以前进步了。

始终如一，给自已在不同时期制定一个销售计划。

我刚开始处于一种积极向上的心理状态，就把拉单做为一种首要目标，现在想来真可笑，可以说是一种没有方向性积极，最后事倍功半，得不偿失。争强好胜的我太急于求成了，最后搞得自己精疲力竭。现在我不同了，我为自已设定一个时间表，一个销售计划，今天我去拜访哪里，明天我又要去先做什么，后去做什么。在对待自已的业绩上，我以自已上个月的目标来衡量，哪怕在这个月我只增长了几十块钱的销售额，我也会感到很有成就，因为我的销量在不段的增长，只因这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我能站在别人的角度去考虑问题，别人不可能第一次就与我签约，但对我们产品好象感兴趣的客户，我就在本子上做上记号，作为重点筹划如何进行下一次的跟进，可能我定的目标是在第二次的接触中让那些在第一次接触中认为我们产品广告力度不够的客户，一次又一次的认同了解我们的产品，我深信将带来的是最终的成功。

客户至上，要耐心听客户的反馈。

作为一个销售人员，我们的时间是有限的，所以我们每去一个地方都是在计划内的，我们不可能对那些点头的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法和语句来探探风，来决定客户的急迫程度。

三赢思维，站在公司，客户，自身的三方角度上思考问题。

在整个的销售过程中，有时我可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他、公司与自身的角度，去考虑事情，这样对客户直说，客户就会觉得我们坦诚，因为他们最怕一些不诚恳、不守信用的人，让你的客户加深对你的信任度，那你也就快将要成功了。

知己知彼，先理解客户，再让客户来理解我们。在进行完与客户第一次接触后，我们一定会碰到许多客户因不理解、误解产生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产品后，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。要先了解事情，难后站在他们角度上想一下问题，近快把能解决的问题处理好，重新把客户争取回来了。

不断创新，不断超越、不断成长！

我们作为一个销售人员，一定要有不断超越的精神，让自己不断的成长！其实除了看书外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那里学到丰富的产品知识及产品美中不足的建议，我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战百胜”，在竞争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，在不断超越自已的同时，你已经超越别人了。我一直保持着一种乐观的态度去对待工作，我相信总有一天会轻松到达顶峰！

**服装销售心得体会和感悟篇二**

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。

你的事业和你的人脉关系，会在你的每一通热情的电话中拓展未来。在写作当中我们通常流行的一句话：文如其人。其实话也如其人，声音也如其人啊。你个人的魅力会在你每一个电话当中展现出来。

在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。

作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。电话销售已经成为帮助企业增加利润的一种有效销售模式，其特点省时、省力、省钱，并能快速获利。

当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

电话营销的时间：

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括：

1。介绍你和你的公司

2。说明打电话的原因

3。了解客户的需求。说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

引起电话另一端客户的注意

1）电话约访的要领——电话约访的重要性：提高工作效率、节省时间、电话约访的物件（陌生人、朋友、朋友介绍）、名单种类（公会亲友活动杂志社团协会邻居同学录名片交换月刊电话本以前同事报纸推荐名单熟识）;

2）电话约访的原则：“热”、“赞”、“精”、“稳”——（热情，赞美，精简，稳重，喜悦，肯定）约访不代表说明，仅是约见面时间，地点即可; ——（简短有力、不要超过3分钟）约访（内容）7%、腔调、语气、情感38%、肢体动作55%用电话脚本：好处—工作时可100%投入，不会离题;

3）电话约访前的暖身运动——做生理暖身运动自我确认词句—马上行动、我爱我自己;心理预演—上次成功的感觉;注意表情—注意脸部表情及肢体动作，想着上一次成功的感觉;不扰—请别人代接电话打电话工具—镜子、名单（100）、脚本、笔、白纸、行程表、访谈记录;

4）重点要领——简短有力、创意性、吸引力开场白;热、赞、精、稳—热情、真诚、兴奋、信心、专业、轻松;三分钟原则—不要在电话谈训练，记录谈话内容;三不谈—产品、自己、公司;三要谈—提升获利率、相关行业、家庭亲密度引起对方好奇—兴趣、幽默一笑;名中脚本之要领—完全陌生、缘故、推荐名单，熟识。。。等脚本;确定时间、地点—见面时间、地点、再次敲定确认;高潮结束—给对方的期待例：见了面，相信你一定会非常高兴的！约访中的赞美—这时赞美，但求真心真诚自然约到人后，欢呼一下，保持心情，继续邀约、记录重点—客户资料、约定时间及地点、约接电话的人也可以一口气打五十通电话、何访约来公司洽谈;

5）忌讳——不可用不真实语欺骗顾客、言词不可夸张膨胀或过度赞美、绝不批评同行。

信念的力量告诉你。你不会得到你所要的，你只会得到你所相信的。

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。对于素不相识的人来说，一般人都不会准备继续谈话，随时会搁下话筒。你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

**服装销售心得体会和感悟篇三**

工作日去了一趟宜家，很久以前就听别人提起，而且觉得它的服务理念和服务方式都很新颖，作为家具销售行业的巨头，他们的销售技巧有很多是其他行业可以借鉴的，所以我在闲暇的时候对宜家经行了亲身体验。

这真的是我所体验的家居行业最舒适的购物环境，没有导购员向我喋喋不休的介绍产品的性能，也没有挂着不可触摸的的警示牌子，每一种商品都可以亲身体验，而且宜家人性化的为每位参观的顾客准备了拍照的地方，这不仅在家居行业很少有提供这样的服务，而且在其他部分零售业中拍照这种行为是被禁止的，这样人性化的服务拉近了顾客与商家的距离，树立了自己的品牌形象与品牌特色，初步的认识就让我对宜家家居业的巨头产生了很好的印象。

宜家的经营理念是提供种类繁多、美观实用、老百姓买得起的家居用品。对宜家的这次参观让我更深刻的体会到，宜家真正把自己的经营理念付诸在实践中去了，进入宜家商场就可以看到很多精心布置的家居，不同平米的房屋装修都可看到。家具的精心摆放不仅方便顾客对商品的挑选，而且给了顾客一个房屋装修的借鉴，如果顾客满意，完全可以按照宜家商场中的布置来装修自己的家，给顾客提供了更多的便捷，宜家也提高了自己的销售量，做到了双赢，这也是一家的成功之处。

宜家的商品摆放很有特色，它的主通道属于迂回式的，要想走出商场必须一直沿着主通道向前走，这样的通道设计，可以让顾客全场都参观到，返回浪费时间。迂回式的主通道顾客不易辨别方向，但宜家会在商场入口处发放一张商场地图，让第一次来的顾客也完全可以自由参观、购物，这也是宜家的另一人性化设计理念。

宜家还有一项很好的服务行为，如果顾客对全场的商品都不满意，可以自行设计，宜家作为供货商进行加工，但这项的费用应该会高点，我们没有对这点进行深入调查，所以也就不是很清楚了，但是这种服务方式提高了宜家的品牌影响力。

参观到最后，我们都很疲劳了，没关系，宜家的展示家居你可以随便休息，不会有服务人员来赶你，其他顾客也不会在意你的行为，因为宜家的体验式购物，可以让你无限体验，你开心休息多久都可以，我们就是在宜家的展示床上借了疲倦才离开的，真的是一种享受型的购物环境。

一个多小时的宜家参观活动结束了，我们直奔宜家的进餐区而去，总体来看宜家的饭菜还是不错的，价格也合理，饮料属于自助，随便饮用，我们吃饭的同时也对周围的顾客进行了仔细的观察，有很多顾客玩的时间久了口渴都会在那多喝些水，这些也给顾客提供了方便。

这次宜家一日游教给了我很多销售技巧和营销手段，我相信对我以后的职场生涯会有很好的帮助，

**服装销售心得体会和感悟篇四**

我从x月x日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。

经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在x经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。

从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显我从x月x日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。在x经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。

从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。

情绪难免有点低落，回去后向x经理报告今日的状况，x经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的x院长。

得到这信息后我直接去找x院长，可x院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。

同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。

这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激-情，并坚定着有付出终有回报的信念。x月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。

为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在x老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。

找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！我在x个月的时间内在老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作。我在福建省前进药业股份有限公司实习五个月，福建前进药业股份有限公司是一家以医药经营为主的现代化企业。公司依托福州政治，经济，文化中心的强大地域优势，依靠公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上宗旨立足和服务于医药市场。

公司立足于福建服务于全国，尽心尽责为福建省的各医疗卫生单位用药做好配送服务工作，公司建立更加完善的配送机制，扩大为广大农村医疗系统服务。公司保持与全国各大医药高校紧密合作关系，有选择性地投资支持具有高新技术专利成果的新特药可开发产品，使之尽快转化为生产力为人类健康服务。

我以能在这样为人民健康着想的公司实习而感到自豪。

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