

销售技巧

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/28537a5eaf63be09f68be1c605c811a6.html>

范文网，为你加油喝彩！

销售工作技巧有哪些？有哪些成功经验和技巧？为了帮助大家解决这个问题，下面是小编辛苦为朋友们带来的4篇《销售技巧-销售成功经验分享》，希望能够满足亲的需求。

营销心得体会 篇一

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

在我开始刚做为一名销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说:我不会，因为。我的计划没完成，因为我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天尤人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，要让人生更加漂亮，要努力才能有运。从此要努力才能有运深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，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，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。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只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相

信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务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因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行客户急迫性的分类，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：1. 见的是老板，2. 老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3. 有较大的认同感4. 有给一个较近期的承诺5. 别忘了为自己下次上来提早留下一个借口。

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势利导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时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，去力求三者利益达到一种平衡，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

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，误解产生诸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。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。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尤为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能知彼知己，百战不殆，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

销售工作技巧：篇二

1、产品是销售的起点。怎样才能搞定自己呢，靠洗脑吗？肯定不是，要靠产品。只有产品真的好，销售人员才有底气跟客户叫板，才有说出“你不买是你的损失”的底气。什么是好产品？能够解决用户问题的产品就是好产品，绕了一圈又回到“人”上面来了。

2、“自己”是第一个需要搞定的人。销售是一项压力非常大的工作，每天都要遭受到许多次的拒绝，这就需要销售人员有一颗强大的心脏。我们可能都见到过传福音的教徒，他们也一直被拒绝，但是他们一直都能够用笑容来面对拒绝他们的人，为什么？因为他们有信仰。他们坚信自己所信仰的是真的，他们不会因为别人不信而动摇。

所以，你必须先要让自己坚定的相信，你卖的东西是好的、有价值的，你卖的越多，你就可以让越多的人生活变得更好。搞定自己，是搞定别人的前提条件。如果你自己都不相信你卖的东西，那不真成了“忽悠”了？时间长了谁也承担不了那种做亏心事的心里压力啊。马云坚信电子商务的价值，阿里巴巴真就成功了。

3、要说人话。如果你觉得多用一些专业术语可以让自己显得更加professional的话，那么你最好别做销售了，专家和记者可能更加适合你。任何时候都别嘲笑客户老土听不懂你的新概念，那样说只能暴露你的无能。多用一些场景式的表达方式，多用一些比喻，会起到很好的效果。

比如说，客户经常会问“你和竞争对手有什么区别呢？”我一般会这么说：“我们在大的功能上面区别不大，区别都在细节里。这就好比iPhone和Android的区别一样，功能基本都是一样的，但是iPhone用起来就是比Android舒服。”

4、要让客户跟着你的节奏走，而不是相反。不管是出于无心还是有意为之的谈判技巧，客户总是会发散性的问你很多尖锐的问题，从而证明自己不需要购买你的产品。如果你一味去应付和招架，那你很容易就会处于下风。因此，你要把客户带入到你的节奏当中，要用你重复过无数次的说辞去说服他，时不时的替他提几个问题，然后自己再自问自答。一般来说，你完整的说完一遍之后，客户几乎就提不出特别有杀伤力的问题了，因为他们已经进入到你的节奏当中了。

5、要勇敢的拒绝用户提出的不合理需求。用户永远都是对的吗？当然不是，没有人永远都是对的。年少时我曾经被女朋友深深的困扰，总觉得自己是因达不到她的要求她才跟我分手的，现在长大了就懂了，错并不在我，我有我的个性，没有必要因为她而改变自己。

我们明道是做通用性软件的，但客户总是希望我们能够按照他们的个性化需求提供定制功能，那就是一个不太合理的要求。我们必须告诉客户，如果你因为一个小概率的需求不能得到满足而拒绝我们的话，那就好比因为膝盖上的一道伤疤而拒绝了一个高帅富的求婚一样，得不偿失。

6、要和用户平等的对话。我很不理解，为什么有些销售人员在面对客户的时候显得有些低人一等？虽然客气和礼貌是应该的，但绝不应该低人一等啊。我们的产品那么好，价格那么低，有什么好怕的呢？你越是显得矮一头，客户越会觉得你对自己的产品不够自信，就越不会买你。

7、别太在意你的竞争对手。如果你总是贬低、抹黑你的竞争对手的话，会显得你非常的小气，也会让人感觉你不够客观。既然人家能够成为竞争对手，那就说明还是有原因的，肯定不会一无是处。我觉得最好的方式是，自己不要主动提起竞争对手，如果客户提起来，那么就按照客观事实来说，对方哪方面做得比自己好，自己又有哪方面做得比对方好，这样对客户来说才有说服力

。

8、找准目标客户至关重要。如果你把一把梳子卖给了一个光头，那根本不能说明你的本事，有本事你就把一万把梳子卖给一万个光头试试看，个例的成功除了励志以外没有价值。因此，对于销售来说，光靠勤奋和坚持是不够的，要用巧劲儿，就是要找准你的目标客户。和那些一个人去咖啡馆看书的女孩子搭讪，成功率肯定比你在大马路上随便找一个女孩子搭讪的成功率高吧？我们明道最适合的就是“高智商行业”，因此我们会先把包围圈缩小到办公自动化程度比较高的行业当中，例如互联网、电子商务、传媒、广告、咨询、金融、法律等等，有的放矢才能提高销售的成功率。

9、每一个签单的客户，都是你下一个客户的介绍人。如果一个客户签单了，是不是说明这个客户对你来说就结束了，就可以不管了呢？如果你这么想，那你注定就只能是一个普通销售。签了单的客户其实是你最宝贵的销售线索来源。

他下单就说明他对你的产品认可，那么你让他给你介绍一些新的客户有什么困难的呢？我们自己买到了好手机，不是也会跟朋友们炫耀一下、推荐他们购买吗？这样得来的线索，转化率肯定是最高的。

10、要让客户看到你的热爱。我说过，销售的核心是搞定人，而人是一种感性的动物，感情是可以传递的。我在台湾旅行的时候，遇到过一个卖格拉苏蒂手表的售货员，是一个大胡子中年大叔，当他跟我如数家珍的讲起格拉苏蒂的品牌故事、跟我介绍它的每一个与众不同的细节、讲起他做这份工作给他带来的快乐的时候，我真的被他对自己品牌的那种热爱给感动了，我当时特别有负罪感，我特别恨自己怎么那么穷就是买不起啊！如果你能让他感受到你对产品的热爱，他就算不买，心里都会有负罪感。

营销心得体会 篇三

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕.....在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在某某放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。x老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的某某节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实

，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行！如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢？

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。会说话，说对话才守键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

坚持就能胜利 篇四

1、打电话的时候坚持多说一句话相当于你又打一个电话的效果。

2、对一个钉子客户的跟踪，要绝对不懈放弃，成功才有可能属于你的。

3、对一份工作，一份事业的追求。更要坚定。

它山之石可以攻玉，以上就是t7t8美文号为大家整理的4篇《销售技巧-销售成功经验分享》，希望对您有一些参考价值，更多范文样本、模板格式尽在t7t8美文号。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发