# 营业员卖货心得范文

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-21

*营业员的工作重点之一就是向消费者卖出产品，当然对产品的知识了解就变得非常重要。营业员一方面要明确自身产品的卖点和优势，同时还要明确掌握竞争对手的劣势和不足，熟记产品知识。下面小编给大家整理的营业员卖货心得范文五篇，希望大家喜欢!营业员卖货心...*

营业员的工作重点之一就是向消费者卖出产品，当然对产品的知识了解就变得非常重要。营业员一方面要明确自身产品的卖点和优势，同时还要明确掌握竞争对手的劣势和不足，熟记产品知识。下面小编给大家整理的营业员卖货心得范文五篇，希望大家喜欢!

**营业员卖货心得范文1**

我叫\_x，\_年x月来购物广场工作，时间一晃而过，弹指之间，已经来这里工作一个月时间了，进入购物广场的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。

我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多事情的坎坷磨练。比如：要干些自己不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。

我看到周围很多人觉得这里的工作站一个班累、报酬少，想找份轻松的工作，从我来到现在，中间有好多员工走走留留。这是所有商户的损失，也应是我们站在现实面前的遗憾。

如果生意好，提成多，有谁愿意走呢?我相信留下的都是精英和骨干，将继续为购物广场贡献着自己的青春和心血!说句心里话，我用一个字说出我的感受，一天上十三个小时就是累，我不由得为我们站在这里上班的员工骄傲，因为我们心中有模范和榜样。

说起来，我们购物广场的规矩也确实比其他超市严，我刚来认为这样也未尝不是一件好事，但是这点经过我来上班一个月时间里的深有体会中，所在的立场不同吧，也就不再那么认为了。

商场对员工进行服务规范教育，从营业员的站姿站规,树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转新工服务规范不到位的现象，是没错，但我认为让我们员工如何发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境，卖出更多的货物，才是最重要的。

我刚来两星期在没有告诉我营业员标准的情况下就接到了罚单，我认为罚款不是目的，只是管理的手段。我们购物是一个大购物广场，服务理念、企业文化等方面都比较正规化的购物广场，我是其中一名普通的员工，我希望我们购物广场辉煌，我真心祝福购物广场走向希望的明天!走向美好的未来!

**营业员卖货心得范文2**

“我不是个稻草人，不能动不能说;我不是个稻草人，不做梦不还手;我不是个稻草人，没人爱没人懂”，林志颖的这首稻草人唱出了稻草人的悲哀和无奈，但正是稻草人这种不管日晒、风吹、雨打，不管寂寞、孤寂、无聊，都能够毅然地守候在庄稼旁边的精神，防治了小鸟的偷吃，还给了麦田一片清净，也保证了农民伯伯一年的好收成。

作为商场的一名营业员也应该具有稻草人的精神，因为我们所在的厅房不是时时刻刻都会有顾客，很多厅房甚至经常都没有顾客，我们香水柜就是一个典型的例子，没有顾客的时候比有顾客的时候多多了，这就要求我们在没有顾客的时候也要做好自己的本职工作，要有稻草人精神。

我是个稻草人，不能动不能说。不能动不能说就是要求我们营业员在厅房没有顾客的情况下，不要串厅，不要聊天，因为在你串厅和聊天的时候，可能会造成顾客以为厅房没人而走掉;可能会导致商品的丢失;可能会使顾客认为商场无组织、无纪律，对商场失去信心。

在香水柜实习的这段时间，自己在稻草人不能动不能说的要求上，犯了多次错误，虽然很多次都是问问题和帮忙看厅，但主要还是因为个人没有认识到自己做好本职工作的重要性以及个性散漫所致，经过潘经理的教导，我今后一定严加改正。

我是个稻草人，不做梦不看书。不做梦不看书是要求我们的营业员在厅房没有顾客的情况下，不要走神，不要看书。当我们的顾客过来买东西的时候，你却走神了或者是看书看的正认真，顾客询问你，你也不知道导致没有回答，顾客会怎么想?会认为你不尊重他，会认为我们华地的员工都是这样散漫的，会认为华地是一个不值得信任的地方!这一点我在香水柜实习还是做的可以，当有顾客过来的时候，我都会主动上前询问，可是销售额还是做不过对班，原因在那里，我还没搞明白，希望得到经理的指导。

我是个稻草人，没人爱没人懂。这一点不是要求我们的营业员的，而是表达了她们心里的一份诉求，希望得到领导的理解和关怀。我们\_的经理和主管大部分都是从基层营业员做上去，也都了解基层营业员的不易，明白稻草人的悲哀，但是当你们做到主管和经理后，是不是也能够以你当年做营业员的角度来考虑这些员工呢;是不是在教训这些员工的时候也能想想自己当年被教训时的感受呢;是不是在制定制度的时候不仅考虑利润的情况下也能照顾一下我们营业员的实际利益呢?

稻草人精神不仅是要求我们的营业员要坚守岗位，守住顾客，守住商品，为华地创造利润，而且也是提醒我们的管理者，作为稻草人的营业员是不易的、悲哀的，管理者除了要能在心理上理解她们和体谅她们，还要能够大胆创新地进行管理改革，为营业员提供更加人性化的工作环境。

**营业员卖货心得范文3**

优质服务是服装企业的永恒主题。\_商场积极推出新举措，把“微笑是的语言，优质服务从我做起”活动落到实处，为\_购物中心增添一道靓丽风景。

为体现“顾客就是上帝”的服务理念，拉近与客户间的距离。“站立式服务”体现尊重客户和平等待人的深刻服务内涵，体现了服务观念的转变。解决服务观念问题，服务人员在服务上会真正以顾客为中心，想顾客之所想、急顾客之所急，围绕顾客开展各种优质的服务，实现“优质服务从我做起”的服务要求。

微笑是最美好的语言

微笑是热情和自信的人必不可少的一个有力工具，是给对方留下亲切、友善的好印象的头号策略。当一个人微笑时，表明她是友好的、热情的和坦率的。微笑一下非常容易，但它产生的魅力却是无穷无尽。世界上最伟大的推销员乔-吉拉德曾说，“当你微笑时，整个世界都在笑。”真诚的微笑服务会让客户觉得如沐春风如饮甘泉，“微笑是最美好的语言”。开展活动后，利用上班前的准备时间，在衣帽镜前进行微笑练习，为达到效果，让自己的微笑停留在最美的“三米微笑”，让客户感受到“真诚”。

积极主动，以诚相待

记得有一次，一名男顾客急急忙忙的走到我们精品羊毛衫厅，我急忙走过去向他打招呼，你好，过来啦，看看相中那个款我给你找一件你试试，他说“我前几天在这买的这个衣服缩水，你看怎么办?我忙问：你是不是放在洗衣机里洗啦?他严厉的说;没有，这是你们的质量有问题。

他说话的语气很不友善，我忙说给你换一件新的吧。他说不会再像这个一样吧。我微笑着说：你放心，穿着那不舒服你还拿来，他满意的笑了，x月\_号，我又看到他我以为他的衣服又出现什么质量问题啦，走过去说:你好过来啦?看有我有什么能帮您的吗，他说你们的衣服穿上很舒服我过来帮别人带一件，和我的尺码一样，我高兴的点点头，他说：不合适我来调换，你们这的服务真好，在这买衣服有一种亲切感，就像到自己家一样，感觉很好，我下次还来买。我欣慰地笑啦。

微笑是一种精神状态，这种状态来源于上级对员工的尊重、关心和爱护，来源于对岗位的热爱，来源于对工作的责任感。

服务行业的管理者，大凡都会教导自己的员工：优质服务是从微笑服务开始的、微笑服务是服务员的基本功。

让我们永远记住并付诸实践那句名言吧：“你今天对客人微笑了没有?”你做到优质服务了吗?

**营业员卖货心得范文4**

\_\_\_\_年已经过去了，新的一年又已开始。作为一名\_\_专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(\_\_:鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将\_\_专柜营业工作做到。

作为百货大楼\_\_专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**营业员卖货心得范文5**

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到\_\_工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么?难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么?每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的。我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈。不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标--\"\"做行业中的营业员\"\"!的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英!这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是\_\_优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，\_\_才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

营业员卖货心得范文

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找