

销售拓展心得总结(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售拓展心得总结篇一

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！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，

目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

销售拓展心得总结篇二

拓展训练作为一种新的素质教育培训活动，作为销售公司如何拓展训练呢？在拓展训练中怎么提升员工的销售技巧呢？下面本站小编整理了销售公司拓展训练心得体会，供你参考。

这次拓展训练，大家在两天里，共同克服了一个又一个的困难，增强了对彼此的了解。这对于我们在今后的工作中树立相互配合、互相支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是有利的。在完成项目时暴露了我们很多弱点：刚开始时盲动、草率，忽略了集体的力量，在还没有明确行动目的，没有制定可行的工作方案的情况下，就开始行动，使得原本可以更加轻松合理完成的任务事倍功半，空做无用功；而作为接到团队“领导”任务的同伴未能将该项目的总目标及时传达给其他组员，整个项目未能够进行合理的规划，其他同伴由于不了解总体目标，最终造成走了不少弯路以至未能良好的完成任务。

每个项目都让我领悟到不少日常工作中应当注意到的管理方法，首先，一个优秀的团队必须有明确的目标；其次，在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容、建议无形中使团队更加团结。再次，决策者代表了团队的方向与大局，需要具备良好的分析能力、判断能力、决策能力、大局意识与团队意识。

让我们都在工作中体悟，在体悟中受益，在受益后带入工作吧，这次拓展训练给了我一次终身难忘的经历，更给了我一笔宝贵的精神财富！衷心感谢领导的信任和同事的支持。如何把这次活动心得落到实处，还有四点感受：

3、在工作中，不要为表面的现象所困扰，有些印象其实是主观的臆想，需要你的耐心和智慧，通过分析、判断，充分了解它的本质，通过组织、协调达到目标，通过沟通交流，才能建立多赢的局面。

4、从失败中我们也得到教训和启示：在工作中，各单位之间需要沟通和信息的共享，需要相互配合和协调，形成力量的整合才能完成共同的任务，要知道，只要不放弃，一切皆有可能。

大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备，销售人员需要对客户进行购买流程的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决达成一致时，销售人员就开始和客户密切接触。

规划推销电话今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。

例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

提出正确的问题大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，提供不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

商业头脑如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

积极倾听积极倾听很重要，专业人士常因一直对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。销售技巧培训心得分享说，你应该引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

提出有意义的解决方案大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

获得承诺如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因就是为获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的解决方案。

管理你的情绪销售人员向自身解释其成功和失败的原因的方式至关重要。形成一种风格，将逆境看作是暂时和独立的，建立心理抗冲击力、情感韧性和耐性，以便从挫折中振作起来，并在适当的时候积极主动。

11月11号光棍节这天，我并不孤单，有一群朋友们陪着我度过了一个不一样的节日。怀着无比激动、忐忑的心情。跟随大部队从学校出发，来到观音岩附近的度假村。地点虽然是度假村，可是我们此行的目的却不是玩，而是对我们自身能力、团队协作的训练，从学校之外的另一方面，用更灵活、

更考验人的方式进行的锻炼。

听说要去素质拓展训练，而且是在户外，心里真的有点害怕，同时又很期待。害怕的是，即将到来的拓展训练会比军训更辛苦，会有几公里的负重跑、会有战术爬行比赛、会有高网的攀爬、会有野外求生训练等，一系列电视里才会出现的奇怪想法在我的脑袋里出现，有点担心自己的能力能否通过那样的训练，所以我的心里十分的忐忑。素质拓展训练、夏令营、冬令营、魔鬼训练营等，这些户外活动的字眼总是出现在我的耳朵里，面对昂贵的营费，像我这种农村的孩子只能望而却步，没想过这种高学费的东西自己会去参加，可是，就是三峡职业学院团委给了我这个机会，让我真正体会到不一样的学习空间中学习的乐趣。虽然这次走的地方很近，训练的时间很短，但我却十分珍惜这来之不易的机会，短暂的时光。

上山之后，我们看到了不黑的阿泰教官，与军训时候的教官相比，他真的好白，而且很幽默，每一句话的笑点都很高。旁边有同学说他一点也不像教官，而像一个煮饭的。传统的思维方式让我把教官想像成军训时的黑教官，可是没想到却是一个白小伙。这个教官给了我一个小小的惊喜。

来到这个度假村，庙宇般的设计让我一度以为这是一个寺庙，而非度假村，我以前去过一些度假村，有的以池塘为主题，有的以桃花为主题，寺院模式的还是第一次见，或许是去过的地方太少，看到这样的结构，心里的惊喜又多了一分。

这次训练的内容，也给了我很大的惊喜，没有长跑、战术，有的是游戏般，紧张中带一点刺激的团体训练。总结这一天下来，我们一共进行了四个团体训练的项目。第一个项目，团队的组建。我觉得这个项目在锻炼我们这三十几个人的大团队上，就像准备好木板要做桶一样，给了我们目标，把我们牢牢的捆在了一起，使我们意识到我们是一个团队、是一个team，“fly”是我们的标志，由我们的队名“青春飞扬”而

来，这四个字也正好体现了现在我们大学生青春活力的一面。“团结就是力量，青春就要飞扬”是我们的队歌，虽然有一点牵强，但是唱起来也不缺乏一种气势。第二个项目，站在高处背过身向后倒。才听教官讲着实把我笑了一跳，背后可是水泥地，不是棉花垫。听清规矩后，小小的心终于平复了一些。站在高凳上，听着同伴们的加油声，“请相信我们”的呐喊声，我的心里很踏实，十几个男生能够轻松个、把我接住。倒下的一瞬间，我享受的闭上了眼睛，这么多双手组成的怀抱是多么的安全。在下面的时候，很遗憾没有去试着接其他的同伴，不是不想，而是自己没有那个能力。第三个项目，生死电网。听名字，应该是很考验速度和细节的活动，有三十个大小不一的网组成，每个成员必须从不同的一个网过去，并且身体的任何一个部位都不能碰到网线。看着队长给我指的那个最小的网，那么小，和肩差不多宽，而且还要求不能触碰到网线。三次的尝试，我终于过去了，谢谢我的队员们三次把我举过头顶，被他们举着很安全，我相信他们会安全地把我放到地上，我的男同胞们，谢谢你们，还有那个做了一百多个俯卧撑的队长。第四个项目，“盲人哑巴”。教官带着我们一对对“盲人和哑巴”走在田间小道，上梯下坎过水沟，一路都不平坦，我们不知道下面的路是怎样的，唯有相互扶持，相互信赖，相互依靠。很庆幸自己是哑巴，能够清楚地看到面前的路。同时我也很谢谢我的盲人，谢谢他能相信我，相信我可以带他走完全程。

最后的一个项目，谢谢老师让我和自己的心进行了一次亲密的接触，很多人都哭了，我也落了泪，我想家了，想高中的好朋友了，想远在外地的爸爸了，不知道多病的他，身体有没有好一点。

这次素质拓展训练，真的让我学到了很多的东西，很多呆在学校学不到的东西。还尝试了很多生活中的第一次，有惊喜，也有害怕，最多的是收获，或许我不是最好的，但是我却认真的对待这自己。谢谢我的学长学姐们，还有我身边的同学们，谢谢你们的帮助。

销售拓展心得总结篇三

依然记得初来明阳天下拓展训练基地的那个下午，似乎在凛冽的寒风中萧条充斥了整个世界，面对着颇有些艰苦的条件，每个人的心情都有种奇怪的感觉：军营式的上下两层床铺，薄薄的木板却要承托起100多斤的重量；冰凉的水管喷洒出带着泥土味道的黄色液体，连刷牙都难以坚持；刺骨的寒风也趁着夜色的掩饰透过厚厚窗户间的缝隙侵袭着每个人的身体，空调的作用更多的已经不再是保暖而是心里安慰??当那声哨音急促的响起，当那嘹亮的宣誓声贯穿大地，一切的困难都被掩饰在了兴奋与激情之中。

信任背摔”让人体会最深的是人与人之间的信任和真诚。站在两米多高的背摔台上，毫无顾虑的躺下去，需要的不仅是勇气，还有对台下队员的充分信任。只有充分信任你的同伴，相信你的集体，他们才会在你需要帮助时给你最无私、最真诚的支持；只有信任你的同伴，相信你的集体，我们在集体中才会有归属感和责任感，而台下的队员同样要有团结协作的精神，要有承接住上面队员的勇气、信心和责任。其实在工作中，我们要做的是主动坦诚待人，这样不仅会让我们更快、更好、更有效率的完成工作，还会让我们体会到工作带给我们的快乐。

通过“过电网”和绝壁求生，充分体现了团队的作用。“电网”和“逃生墙”，是团队完成任务的催化剂，激发了团队激昂的斗志、增强了大家的凝聚力。大家集思广益，为了一个共同的目标，出谋划策，最终顺利完成了任务。大家从中真正体会到了什么叫相互协助，什么叫为人付出，什么叫一份责任，什么叫做感动。

短短三天时间，似乎并没有太多的言语，然而“感谢”两个字弥漫了整个训练营中。感谢队友的鼓励、感谢队友的帮助、感谢教练的指导、感谢公司的关怀，几乎每个人的发言都带着“感谢”，似乎每个人都有着说不完的谢意。这，不是做作，

更不是虚伪，这是真情的表露，更是内心的直白。不能忘记自己站在七米高中无法迈步时队友的鼓励，那加油声会永远响彻在内心深处；不能忘记“攀天梯”、“钻电网”队友们的帮助，那建议声让自己学会了协作；不能忘记教练的指导，是他们用智慧让我们获得了成功，自信将在内心永远不倒；不能忘记公司的关怀，是公司给了我们释放激情、学会团结、树立自信、体验感动的机会。

销售拓展心得总结篇四

通过这次训练，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房地产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识和了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢？没有一个标准式的答案，但有一点

就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

经过三个月的销售培训，我们第六期销售培训班已经完成了课程，顺利结业了。在这三个月的时间里，我们既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识，又结识了来自各线的销售同事，增加了友谊。也是很有意义和成果的培训。

首先，自我介绍一下。我是一名销售新人[]xx年9月份经招聘进入公司，实习后分配到北区发酵车间工作。经过实习阶段和一段时间的车间工作，我从一个对味精生产一无所知的新人，变成了对味精生产工艺流程有一定了解的操作员工。为了提高自我能力及获得个人成长，我要求进入我们销售团队学习、工作，为我们的味精销售工作尽点绵薄之力。我是05年毕业于郑州中原工学院，其后到江苏苏州、昆山工作大概1年左右，中间也在几家公司工作过，但由于各种原因，没有坚持下去。后来又回到郑州，刚好公司xx年9月招聘毕业生，于是才进入公司。

销售拓展心得总结篇五

经过三个月的销售培训，我们第六期销售培训班已经完成了课程，顺利结业了。在这三个月的时间里，我们既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识，又结识了来自各线的销售同事，增加了友谊。也是很有意义和成果的培训。

首先，自我介绍一下。我是一名销售新人，9月份经招聘进入公司，实习后分配到北区发酵车间工作。经过实习阶段和一段时间的车间工作，我从一个对味精生产一无所知的新人，

变成了对味精生产工艺流程有一定了解的操作员工。

为了提高自我能力及获得个人成长，我要求进入我们销售团队学习、工作，为我们的味精销售工作尽点绵薄之力。我是毕业于郑州中原工学院，其后到江苏苏州、昆山工作大概1年左右，中间也在几家公司工作过，但由于各种原因，没有坚持下去。后来又回到郑州，刚好公司07年9月招聘毕业生，于是才进入公司。

在这三个月学习中，我们首先看了一些光盘教学片，像翟鸿的《道法自然》，浙大教授张应杭的《儒道禅》等，接着我们重点看了几位销售成功人士的讲座，有路长全老师讲的《切割营销》、朱强新的《专业销售实战技能》、《提问式销售》、《营销的五种能力》、《营销实战招法》等，都是十分实用的营销方法。

最后一段时间，是由外请的郑州商专营销系教授们给我们讲授营销的课程：包括《消费心理学》、《商务谈判》、《市场调查与预测》、《商务礼仪》、《市场营销管理》和《营销方法和谈判技巧》。这些都是比较贴近销售实际、非常实用的课程，是对于营销知识的一次全面学习和了解。这对以后从事市场销售工作打下理论的基础。