

2023年武装部长集训心得体会(模板8篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

武装部长集训心得体会篇一

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作的?我毕竟不是这个医药专业出身的，对药品自然了解甚微，以前也极不情愿进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我的专业，可以学以致用;离家比较近，不用在交通上有所花费;包吃，餐费省下来了;学一点药品对自己也有好处，万一身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活了。干着干着就发现，我这个所谓的“翻译”变质了，变成了营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到了一点护理知识。万一有外伤的病人来到，我也能够为他做一下护理工作。这真的把自己当成一名医生了!哈哈!

还有一点，在商店里工作，一方面为了图一份工作，挣点学费;另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意的，学到了就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我的英语put into practice了。做着做着，发现在这里工作，只有英语是不够的，老板早前就做了一张大广告，上面印有我们药店销售的医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民过来的黑人，非洲大部分国家曾经是法国的殖民地，语言当然除了本身的土话外，用得最多的就是法语了，所以就有前文的学习法语的经过。唉，但是我们本科的第二外语只有日

语。但也好，到时中文、英语、日语、法语(我能学的话)我都懂，那就太好了。

在药店工作还有一个原因，就是为了改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉的人谈。做了销售，可以多与陌生人接触。做了这么久，我也交了不少朋友，其中有些还是外国的，其中还有第二个关心我的女人呢！

在毕业前，我有种疑惑，就是进大公司工作呢，还是去小公司发展呢。进大公司，福利和薪酬都好，又稳定；小公司呢，员工少，每一个人都有充分发挥的机会。

很幸运，我毕业不久就进了大公司工作——xxxx□但因为某些原因，我辞职了。因为报读专升本的原因，我在一间小公司——xxx连锁医药有限公司的一间分店里找到工作。

武装部长集训心得体会篇二

- 1、负责与客户保持联络，发掘潜在客户，扩大酒店市场范围，为客户提供服务。
- 2、严格遵守酒店各项规章制度。
- 3、充分了解掌握酒店的经营政策、价格体系，及对外销售制度，积极开展对外销售工作。
- 4、协助负责处理酒店的公共关系事务，与新闻媒体、关系单位、业务部门建立并保持良好的公共关系。
- 5、协助负责酒店会议、团队业务的洽谈及接待，对外促销酒店客房，餐饮、各项配套设施及各项服务，与重要客户建立长久良好的合作关系。
- 6、协助负责酒店vip客人的接待。

- 7、协助负责酒店各类大型活动的宣传与促销。
- 8、了解市场信息与竞争对手情况，对市场前景做出预测，及时上报上级主管及决策部门，以便决策层做出准确的市场判断及决策。
- 9、负责协调酒店与客户的关系。
- 10、按时按量完成上级及部门交给的拜访任务及各项工作。
- 11、每周及每月按时以文字的形式向部门上级汇报本周或本月的工作情况。
- 12、大力拓展网上订房，电子商务业务。

武装部长集训心得体会篇三

电话是目前最方便的一种沟通方式，具有省时，省力，快速沟通的优点，在目前全国3亿电话用户的时代，电话销售已经越来越显现出起重要性来。

电话沟通究竟要如何才能做的更好呢？

在电话销售的前期必须要做好以下几个方面的准备，否则你的电话销售工作就是一个失败的过程。

心理准备，在你拨打每一通电话之前，都必须有这样一种认识，那就是你所拨打的这通电话很可能就是你这一生的转折点或者是你的现状的转折点。有了这种想法之后你才可能对待你所拨打的每一通电话有一个认真.负责.和坚持的态度，才使你的心态有一种必定成功的积极动力。

内容准备，在拨打电话之前，要先把你所要表达的内容准备好，最好是先列出几条在你手边的纸张上，以免对方接电话

后，自己由于紧张或者是兴奋而忘了自己的讲话内容。另外和电话另一端的对方沟通时要表达意思的每一句话该如何说，都应该有所准备必要的话，提前演练到最佳。

在电话沟通时，注意两点：

1 注意语气变化，态度真诚。

2 言语要富有条理性，不可语无伦次前后反复，让对方产生反感或罗嗦。

打电话时一定要掌握一定的时机，要避免在吃饭的时间里与顾客联系，如果把电话打过去了，也要礼貌的征询顾客是否有时间或方便接听。如“您好，王经理，我是***公司的***，这个时候打电话给你，没有打搅你吧？”如果对方有约会恰巧要外出，或刚好有客人在的时候，应该很有礼貌的与其说清再次通话的时间，然后再挂上电话。

如果老板或要找之人不在的话，需向接电话人索要联系方式“请问***先生/小姐的手机是多少？他/她上次打电话/来公司时只留了这个电话，谢谢你的帮助”。

讲话时要简洁明了...

由于电话具有收费，容易占线等特性，因此，无论是打出电话或是接听电话，交谈都要长话短说，简而言之，除了必要的寒暄也客套之外，一定要少说与业务无关的话题，杜绝电话长时间占线的现象存在。

挂断前的礼貌...

打完电话之后，业务人员一定要记住想顾客致谢，“感谢您用这么长时间听我介绍，希望能给你带来满意，谢谢，再见。”另外，一定要顾客先挂断电话，业务人员才能轻轻挂下电

话。以示对顾客的尊重。

挂断后...

挂断顾客的电话后，有许多的业务人员会立即从嘴里跳出几个对顾客不雅的词汇，来放松自己的压力，其实，这是最要不得的一个坏习惯。作为一个专业的电话销售人员来讲，这是绝对不允许的。

有时一些顾客图省力，方便，用电话也业务部门直接联系，有的定货，有的是了解公司或产品，或者是电话投诉，电话接听者在接听时一定要注意，绝对不能一问三不知，或敷衍了事推委顾客，更不能用不耐烦的口气态度来对待每一位打过电话的顾客。

1：电话接通后，接电话者要自报家门如：“您好这里是全程管理公司业务部”或“您好我是很高兴为您服务”绝对禁止抓起话就问“喂，喂你找谁呀；你是谁呀？”这样不仅浪费时间还很不礼貌，让公司的形象在顾客心中大打折扣接听电话前一般要让电话响一到二个长音，切忌不可让电话一直响而缓慢的接听。

2、记录电话内容

在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来，电话结束后，接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

3、重点重复

当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么时间要或取。这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

4、让顾客等候的处理方法

如果通话过程中，需要对方等待，接听者必须说：“对不起，请您稍等一下”之后要说出让他等候的理由，以免因等候而焦急。再次接听电话时必须向对方道歉：“对不起让您久等了。”如果让对方等待时间较长接听人应告示知理由，并请他先挂掉电话待处理完后再拨 电话过去。

5、电话对方声音小时的处理方法

如果对方语音太小，接听者可直接说：“对不起请您声音大一点好吗？”我听不太清楚您讲话。绝不能大声喊：“喂喂大声点”；要大声的是对方，不是你。

6、电话找人时的处理方法

苦遇找人的电话，应迅速把电话转给被找者，如果被找者不在应对对方说：“对不起现在出去了，我是xx□如果方便的话，可不可以让我帮你转达呢？”也可以请对方留下电话号码，等被找人回来，立即通知他给对方回电话。

然，因此在电话方面无论是拨打或接听，都应该特别注意你的言词与语气，一个电话可能可以改变你目前境况甚至是一个人的一生。

武装部长集训心得体会篇四

20__年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

我是去年_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们__销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20__我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为

上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20__年中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在__第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定!减轻公司和部门的资金压力，让我们__人简便上阵，挑战下一个工作任务!

四、20__年个人工作目标和计划

我在20__年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再20__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20__年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

武装部长集训心得体会篇五

在这三个月来，在领导和前辈们的教导下，我在学习上有了很大的进步。对于销售，也有了全新的认识。尤其是现在对自己的认识，我清楚的看到了自己缺乏哪些知识，知道自己哪里还缺乏经验。

在这次的实习中，我作为一名基础的销售人员。在工作中的基础任务就是通过不断的通过电话等手段去删选潜在的客户。这个任务在一开始的时候听上去很简单，但是作为销售，我

们可不紧急只是拨动号码这么简单。我们还要根据客户的情况尽自己全力的将自己的产品推销出去。在顾客购买前，我们的工作都算不得成功。

在工作前，我们进行了长达半个月的培训，在培训中吗，我通过老师的教导，学习到了很多实用的销售手段，过去一直比较模糊的销售思路，也渐渐的清晰了。而且我们还学习了我们xxx企业的企业文化，让我们对这个充满可能的企业充满了希望。当然，最重要的是我们对自己负责的产品有了更加深刻的认识。

在工作当中，我渐渐的在实践中记牢了自己在培训中学到的东西。并且在工作中，我开始逐渐对销售的工作有了更清楚的认识，明白了工作不是那么简单的事情。

在实习中，我们认识了工作，体会了在社会生活的艰难。这些都打破了过去我们在学校中的习惯，让我们也渐渐的融入到了社会中去。在体会了这次的实习后，我相信在今后的工作中，我一定能做到更好！

武装部长集训心得体会篇六

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想

好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。

经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，

就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。

武装部长集训心得体会篇七

一、__年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩其实不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及蕴藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

二、__年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举行了“某某县小学生字画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另外一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另外一项目名称]招聘销售职员，第一个接触的项目也是[另外一项目名称]，而在公司的整体斟酌后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另外一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终究能在[另外一某项目名称]的续篇____项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么使人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将

[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，乃至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在_____项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我全力以赴做好两边的工作，固然辛劳但我觉得一切都那末使人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料当中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了很多时间来调剂自己的状态，来接受这个事实。11、12月份延续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

三、__年工作中存在的题目

1、[某项目名称]一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满。

2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位。

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利。

20__年已接近尾声，在接下来的年月里，我将更加努力工作，到达更好的业绩。

武装部长集训心得体会篇八

没有艰苦的训练和战术的指导，不会有每个球员出色的技术

和脚法，一支球队也无法在球场上赢得胜利。同样，没有优秀的人员和团队协作精神，一个企业很难在激烈的市场竞争环境中创造辉煌。

谭老师再次强调：销售培训最终的目的只有一个，那就是带来销售业绩提升。只有达到了这个目的，销售培训才算是真正完成了效果，达成其培训的使命。而通常要达到这一目标，在真正的培训操作中是有相当的难度的。这也使得许多的培训组织者、培训老师、都只能望其项背，不敢触及。在衡量培训效果的时候，大部分组织者只能降低标准和要求，通过培训现场的反映和考试考核来衡量培训的成效，不敢通过业绩提升的幅度来衡量培训的成效。

这也直接导致很多的销售培训成了看似热闹非凡，实则华而不实，花了时间，花了精力，真正取得的效果，却似乎总是雾里看花。纵观终端导购培训界，尽是繁华一片，真正带来业绩提升者，少之又少。

“培训的内容在实际工作中用不上”、“培训后员工没有多大的转变”、“培训课程针对性不强，不能解决实际问题”、“培训后员工的业绩没有多少提升”……这是很多企业在销售人员培训中所头疼的问题。

讲师定位准确，课程也选择恰当，但激情高昂或嘻嘻哈哈的几天培训结束后，经常会有学员反映培训一场后，对于培训的知识只可意会而不知怎么用于实际操作，或者说是内容离咱们太远，近几年还用不上。为什么会出现这种情况呢？谭小芳认为，原因就在于授课内容欠缺实战性。

所谓实战，意思就是针对这个行业的具体可用的操作方法技巧，而不是泛之四海都可用的那种经验理论。但在培训过程当中，却不难发现有些培训讲师只是把其它通用行业的一些技巧方法死搬硬套的向大家讲授，虽然可以给本行业提供一些借鉴意义，但学员们应用起来却很费力。这就是培训的误

区：讲师不了解一线的实际情况，因此就不能将经验理论与销售实际结合起来讲述，而欠缺了这种必要的结合，学员应用起来就很困难，也不实用。

可以说，销售员的培训是必不可少的，而培训的效果来自成员对培训内容的不断练习，从而变成自发的知识和技能。

谭小芳老师（预定销售培训课程，请联系13733187876）认为，销售员培训应该是内训为主，条件允许的情况下，可以考虑聘请一些专业的老师。培训应该是长期的，系统的。你不能指望招聘一个销售员就立即能用，即使资深的销售，也需要培训，只不过技巧方面的培训可以适当少些，但是公司理念，团队协作方面的培训必不可少。培训过程其实也是一个激励过程。

对于新成员，首先需要对必要公司制度和理念进行简单的培训，记住是必要的制度而不是全部的制度，因为一个公司的制度是方方面面的，为了能使他尽快融入到团队，尽快的开始工作，和他工作最密切相关的制度最先培训，其它方面是在日常工作中逐步的系统培训。这里并不是说不需要其它的制度，但是销售的目标就是为了创造业绩，新成员把握了这个目标有关的制度，可以尽快的开展工作，也就是所谓的把时间花在刀刃上。必要的制度培训包括：作息规定、例会制度、销售制度、出差制度、价格策略等。这个培训只需要很短时间的的时间，如2小时左右即可完成。在2小时的培训结束要立即考核，如书面考核或口头考核等。

产品的特性、产品的价格、产品的竞争优势、产品的`竞争劣势、同行业产品比较等。其中产品的竞争优势和劣势是产品培训的关键。产品的优势培训能让销售员提高信心，而产品的劣势培训，能表现出公司的开诚布公的态度。往往很多公司只培训产品的优势，而实际上所有产品在市场上都会面临竞争，而竞争中产品必然有其优势和劣势，即使公司避而不谈，销售员也一样能从竞争对手或者客户那里得到反馈。

培训的时候要注意的是不能走形式，在培训过程中要随时考核、随时提问，这样才能有效的保证培训质量。同时每个培训议题，有条件的和时间的话，最好都能进行实战演练。如培训完产品特性后，要求每个销售员能独立的演说培训内容，而产品培训结束后，每个销售员都要能熟练、完整的表达出培训的全部内容，也可以模拟一个环境让成员进行培训的考核。

前段时间，有个服装业的经销商请谭小芳老师给他们的50多员工做了次培训，培训结束后，这个经销商对笔者说：“谭老师，我前天刚从北京回来，在那也听了一个专家的讲课，你比他强多了！”我一问，那个专家是大名鼎鼎的营销界泰斗，营销水平绝对处于领导地位，与他相比，无论从资历还是年龄都无法相比，但为什么经销商会觉得我讲得更好呢？原因就在于客户请专家过来讲课时，没有看清楚这些听课的对象所处的发展阶段——向一群刚学会走路的人去培训飞行能得到他们的认同吗？然后是技巧的培训。这方面有很多方法可以借鉴，这里就不多说了。

最后，谭小芳老师提醒企业注意：记住，销售培训的目的是为了实战。如果只是为了培训而培训，还不如发些资料大家看看，根本没必要进行专门的培训。