

2023年销售培训心得体会总结(实用9篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售培训心得体会总结篇一

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂与偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，与个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统与营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰

化：第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下与当初的承诺就不难找到原因。

在介绍产品时，应该把加一些负面信息与数字信息，这样能够快速提高客户的兴趣，比如某某厂因为环保超标罚款1000万rmb□某厂在海关被查等等。

何老师讲的销售翻番的秘诀中，主要是对一些实际个案进行分析讲解，个人形象问题，基本礼仪问题，站坐行姿势等，种种细节其实是更是我们应该注意到的，在孤岛逃生的游戏中，我学到了在分析客户心态中，客户所想的其实我们很多并不清楚，很多时候我们都以为客户明白，其实客户并不明白。在我们现实业务中这样的案子太多了，行行行，其实什么都不懂，如歌了解客户真是心态，是一门很大的学问。

何老师认为每个业务都应该有自己独特的`魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

石老师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，记得周xx总理曾为中华崛起而读书，而我们又是为什么而生活呢，希望做一个对社会有用的人，能够帮助更多需要帮助的人我想应该是我的梦想。

学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

销售培训心得体会总结篇二

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年6月7日到6月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期

两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行顾客的满意是我们永恒的追求为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持以人为本的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以加强责任管理，提高品牌意识为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那

些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

销售培训心得体会总结篇三

前一段时间受客户邀请，为其新产品做策划，因此走访了当地的药店，在走访的过程中，我一直在思考着项目的事情，客户所做的产品是保健食品，这个行业已经普遍受到了消费者的不信任和国家政策的约束，如何突破市场的羁绊？走一条有特色的路成为我们策划的核心内容之一。我们看终端的目的主要了解竞争对手在这里的表现，包括陈列、促销、价位、促销员的表现，促销员的销售技巧等。

在走访了几个大型终端之后，我有些失望，在这里没有什么新发现，无非就是促销员不断的向你推荐他们的产品，而不去真正的了解你的需求。从陈列上看，都是一些杂牌子产品，

排面倒是不小，而业内比较有名的产品却并不在主要的位置上。从这里也可以看出，保健品行业是一个利润很高的行业，要不然，这么大的排面每月有多少费用呢！虽然如此，我还是不厌其烦的把同类问题抛向不同的促销员，但结果依然没有新的发现。这也从另一个方面说明保健品行业在终端的潜力还很大，只要有一支素质高的促销队伍，完成产品的销售还是没问题的，毕竟这个市场容量巨大。

我在一边想着客户是不是要建立一支精干的促销队伍一边向另一个药店走去。这个药店不大，促销人员也不多。但通过我与这里的促销员的沟通，让我感到大吃一惊，他们不但在销售产品，还在运用更新颖的销售技巧，我深受启发。她是怎么做的呢？在此分享给大家。

我们进入药店后，促销员没有急于给我们介绍产品，而是看着我们在看什么产品，在观察我们几个走进来的潜在客户。

解读：这在终端销售的过程中是很重要的，要通过观察你的目标客户，进而能够判断出他们的需求，所谓知己知彼，就是首先要明白自己产品的优劣，消费者的需求，让这两者达到一种完美的结合，你的销售一定可以做成功。

这个促销员看到进来的这几个潜在消费者，只有我是比较认真的看产品，其他几个都是漫不经心的看，所以，她判断我会是真正的消费者。

解读：在一群潜在消费者中间，寻找到真正的消费者是很重要的，如果你的判断不准确，那么你的很多工作就完全是浪费精力。

我其实是要了解中高档产品的，但这个促销员却并没有直接向我推荐，而是先向我推荐了一款价位很低的产品，只有20元左右，她是这样解释的：这个产品主要是促进营养成分吸收的，即使你平时饮食，真正的吸收也只有75%左右，那么其

他营养成分就流失了。

解读：这在销售过程中是要获得消费者的第一个认同，消费者认同后，在心理上已经接受这个销售人员和她推荐的东西。

这个促销员的高明之处就表现在这个地方，在她不急于销售的言辞中，我放松了警惕，而这个才是她销售的核心产品，由于有前期的沟通，我们之间已经产生了信任，对于我自己实际的需求，也并不是那个价值20元的小产品。

解读：所谓的连带销售，就是在目标消费者真正购买他需要的产品之外，能够创造或者发现其他没有被满足的需求，进而挖掘和利用，达成销售。

虽然看上去，这个促销员的销售技巧一般，并没有利用什么超常的方法，但正是这个小小的销售动作，增加了15%的销售额。如果每一个成交的消费者都增加15%，可想而知，一个月要增加多少的销售！

这让我想起了一个很多销售人员都熟悉的故事。

一个少年从乡村到城市寻生计，由于他曾经在乡村挨家逐户的去推销过产品，所以很快便在一家百货公司找到了一个销售员的职位。老板也很喜欢他，只是怕他不太习惯在百货公司做推销，因此告诉他第一天营业时间结束后要向他汇报销售情况，以便作出检讨和修正。

“年轻人，今天完成了多少单买卖？”

“一单！”

“三十万！”

“三十万!?!一单买卖三十万?你是如何做到的?”

“什么?顾客只是来买一个鱼钩,你竟然可以令他买下那么多东西?”

.....

这个故事的可信度已经无可考证,但从这里我们可以看到连带销售所带来的巨大威力,而连带销售的根本是挖掘消费者内心深处需求,以点连线。销售人员往往目的明确,通过不断引导目标消费者,进而达到一种销售的最高境界。连带销售在运用的过程中一定要根据消费者的实际情况,切忌不根据实际情况,想当然的进行推荐,这样反而会适得其反,影响消费者的购买决策。

在医药保健品的销售过程中,由于消费者对这类产品存在着“偏见”,认为这些是可以治病的,在这种情况下,如何去满足消费者最终的这种需求,可以采用连带销售的方法,在销售一个产品的时候,一定要增加另一个辅助治疗的东西。比如我们曾经让肝病者购买我们主推的保健品,但要连带购买传统中药,说是为了增强效果(不过实际也是如此)。在这样的销售过程中,消费者满意,因为有效果,厂家满意,因为有销量,连带销售达到了一箭双雕的目的。

销售培训心得体会总结篇四

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。

销售培训心得体会总结篇五

七月八号—七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自身的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总xx先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的}，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，

很炫！五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的邀请函和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自身的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自身的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业晚会上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

1. 热爱自身的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们余庆家家居的每一位顾客。
2. 迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。
3. 积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。
4. 要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞

开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。

5. 要有自信心，“相信我能”。自信是最重要的东西，相信自身是最优秀的。

6. 责任，责任就是以公司利益为重，对自身的工作岗位负责，就是为顾客负责，给顾客提供优质的产品与服务。就是“敬无处不在”。即使没有人监督我们，我们也会认真地做好工作——这就是责任的表现。

7. 团队。这次学习分了五个组，小组在学习中有竞争，但体现更多的是团队精神，哪怕是任何一小组出现任何状况，大家都将心拧在一起共同完成培训。馮庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

销售培训心得体会总结篇六

保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的网点也有相类似的地方，我要存长期的用户，我们会向他介绍我们相应的产品，是时间较长，收益也是比较稳定。

还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是“这个不保险，我还是存存定期吧，”这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，

如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍xx保险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。

有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

每日营业时遇到的一些大客户，即一些购买比较大额保险的用户，我们结束营业时都会注意记录客户的信息，我们的理财经理或者负责人也会定期的进行大客户的维护，电话问候或上门拜访。

销售培训心得体会总结篇七

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油

吧!”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

二、具体的实习内容

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多的东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢?后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在所在的品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有

了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开据与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

销售培训心得体会总结篇八

今天是第一次听老师讲课，也不算是讲课，因为这次是老师拿自身的人生经历来给我们分享，针对我们现在的状况，针对现在我们所面临的选择，所困惑的`难题。

一、当老师开始讲的时候说道我们先前所写的话术，反应的问题。说我们的态度有问题，我很认同，因为我自身也觉察的到自身的态度不是很好，是在应付，是在为公司做事。老师直接点出了我们的问题，自身一直在犹豫在徘徊，所以无法真正去做好自身的工作。

既然选择了xx[]选择了这个平台，选择了这份工作，那自身就应该对自身负责，对公司负责，也对自身的未来负责。想好自身当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作。我是因为想突破自身，想让自身的交际水平，让自身的经历，让自身的语言表达能力有所提升才选择的这个销售行业，而选择xx是因为xx的同伴们都是富有激情，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个可以让我自身有所成就，

有所成长的一个公司。而现在自身所做的事情呢？懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自身的问题吗？不要再去找理由了，要求内而不是去找外，只有自身的问题解决了那才有突破那才有成长。

打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么？因为你对自身没信心，对自身的产品没信心，对自身的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢？失败的结果。坚信一句话“你相信什么才能得到什么”！

现在的销售为什么这么难做，为什么这么多的人认为销售就是骗子？因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚，实在。

为什么去给客户推荐东西，为什么去卖这个产品，我们是为了帮助别人，而不是去害别人，只有真正帮助了别人，帮助了企业，你才算是真正的成功。而成功的衡量方式也只是金钱，还有人脉，还有朋友。只有真心帮助别人才能得到别人的友谊，才能让自身的人生不那么孤单。并且在跟客户交流的过程中，你的能力也在不断提高，这才是最大的收获。切记：不要为了推销东西而不择手段。

目标一定要有，想要有好的锻炼，必须要有一个可以量化的目标，只有这样才能清楚自身离目标还有多大距离，才能去突破自身，去完成目标。并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，只有不断超越目标，那才是真正成功的表现！

二、老师又讲到要做个“文质彬彬”的人，一个表里一致的人。

这是对我们的要求也是对我们的期望。

言必行，行必果。做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，只有自身真正去做才能有结果，

才能有收获。

为人——圆融：真诚、内求、包容；处事——方正：正道，原则，口碑。

为人圆融，处事方正！

这正是销售能带来的好处，也只有销售才能有这样的锻炼机会。我们就是要靠着这个目标去努力。在工作中，要去看别人的优点，去学习。发现自身的缺点去改正。最可怕的不是错误，而是不敢去承认自身的错误，去改变错误！

三、老师也让我认识到很多前辈，很多老师，也让我对自身的产品、对自身的公司、对自身的工作有了信心。我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，提供解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢。只有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛！为企业提供有成果的企业培训！

四、老师让我们了解到了当前中国中小型企业发展中所遇到的问题，并且让我们了解了该去怎么去解决这些问题。

销售培训心得体会总结篇九

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。