

# 销售团队拓展训练心得体会(模板5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 销售团队拓展训练心得体会篇一

在这里，每个项目都离不开团队的支持和鼓励，在一开始设计自己团队的队名、队训、队歌以及每个人负责不同工作的时候，就预示了此次活动的整个过程离不开集体的智慧和力量。

短短的2天时间，我的心灵受到了前所未有的强烈撞击和震撼，这种撞击和震撼我会铭记终生!在我们的团队中，为什么工作中总是浪费时间?在一个个项目中，在教练的点拨下，我们找到了答案：

一、优秀的团队首先应该有一个优秀的领导者，有一个共同的目标愿景，以及为了实现共同目标而制定的计划。

二、合理分工，相互配合：在一个团队中，每个人只有分工不同，没有轻重不同，每个人都应该各司其职，最大化的发挥自己的特长，我们的团队才会做到最好!在工作中也是一样：每个岗位的人都要相互配合，共同努力，才会取得我们大家共同创造的好成绩。

三、团队中的沟通特别重要。这让我感受到了人与人之间无隔阂、和睦共处、亲密无间的真诚与舒畅。

四、信任，一个多么美好的词语。信任朋友和同事，其实是给自己机会，因为协作和团结才会产生强大的凝聚力。

五、纪律的约束：约束了自己，保护的是大多数人和团队的利益。俗话说无规矩不成方圆，在一个团队中如果没有纪律的约束，就不能称之为团队，只能是一盘散沙！一次拓展训练，给人的启迪是如此之多。

在此，给我印象最深的就是“电网逃生”的游戏，规则是：成员必须从电网的一边经过一个网孔，到达“电网”的另一边。如果触动‘电网’，该活动失败，全队重新再来。

在这个游戏中有许多要点需掌握：弄清有多少资源，正确的组织指挥，团队的力量，分工明确、合理，及时做好准备工作，扎头发、扎裤腿、扎衣角。

以上这些工作无疑是重要的和必需的。从解决问题方式的角度讲，可以选择不同的姿式过网：拱墙式、狗爬式、飞标式，当然还有活动中用得成功的抬木头式。

但更重要的，决定成败的关键是下面的工作：

谁应该先通过，谁应该后通过，谁应该中间通过。最后我们的团队在一次和一次的失败中，使我懂得了许多道理当时我只想着皇天不负有心人啊，看来讲究方法的人会少走弯路，充分利用资源达到既定目的，仅凭个人技巧而不讲方法者往往是失败者这是我在“电网逃生”活动中的体会。

当完成活动后，大家坐在一起，联系我们现实中的工作生活进行讨论：第一，团队目标应明确，所有的人都应知道该干什么。第二，团队中所有人应保持一个积极上进的心态，如果今天我们的活动中，大家不是士气高昂，有一个积极的心态，活动能完美地完成吗？第三，纪律与执行力，如果大家不能牢牢抱成团，坚决执行上层的决策，逞个人英雄主义，各自为政，结果只会一团糟。第四，沟通是一座桥梁，联结人的心智，有完美的沟通，就一定会有完美的结果。还有一点就是我个人认为，我们还应该静下心来，思考一下，我们应

该取得成功。

所有的活动，大家都以一种积极的心态参与，有出力的、有出谋划策的、有监督示警的，总之是在一个有序有组织的状态下完成的。按现场活动中对各位成员的临时表现进行分工，虽不是最优，但一定是较优。每一个人按照自己所承担的角色尽快调整心态，全身心地投入到活动中去，全力配合，将发现的问题和存在的隐患及时提出，并提出相应的解决方案供大家决策，从而将失误扼杀在摇篮中，使得各位成员配合默契，在短时间内将一个个项目成功地完成。

本次拓展训练效果良好，队友们得到共鸣是：没有完美个人只有优秀团队。不论我们愿意与否，我们一生都在做着自我营销和储存信任这两件事，做的越好，就越接近成功，我们坚信蜘蛛王明天会更好！

## 销售团队拓展训练心得体会篇二

前段时间，我们xx小学全体教师参加了在xx小学举行的团队拓展训练活动。拓展训练主题为岗位角色再认识，加强执行力，提高团队意识。通过本次团队拓展，我受益匪浅：作为个人，不仅要了解了自己，挑战自己，只有在困难中挑战自己，在磨练中超越自己，才会有新的发现，新的进步；一个人的力量很多时候是不够的，需要团队合作来完成；要相信自己，相信团队，齐心协力做好每项工作，我们会做的更好！

比赛项目是：跳绳、钻圈、传球等四项。我们腾飞队其他三项比赛很顺利，到传球时，我们把个人将折好的报纸一张一张地接起来，乒乓球由南边到北从第一张报纸慢慢传下去，一直传到南面地上放着的纸杯里。由于风大，报纸在手中不听使唤，加上队员不够冷静，导致乒乓球一次次有报纸上滑落下来，但是，队员们没有一位放弃，及时调整自己的心态与动作，直到乒乓球进入纸杯才松了一口气。这项活动告诉我们：遇到困难不要轻易说不，要重新认识自我，超越自我，

要认真分析形势，沉着冷静，团结协作，坚持到底才能成功。

上午最后一项活动是信任背摔，这是一个广为人知的经典拓展项目，每个队员都要笔直的从1.6米的平台上向后倒下，而其他队员则伸出双手保护他。每个人都希望可以和他人相互信任，否则就会缺乏安全感。要获得他人的信任，就要先做个值得他人信任的人。对别人猜疑的人，是难以获得别人的信任的。这个游戏能让使队员在活动中建立及加强对伙伴的信任感及责任感。这项活动培养了团体间的高度信任；提高了组员的人际沟通能力。

训练结束了，训练给我留下深刻的感受：珍视明亮的眼睛，科学地保护它，合理地利用它；切记感恩，对帮助过自己的亲人、朋友、同事甚至陌生人给予回报，并积极创造条件帮助他人。

## 销售团队拓展训练心得体会篇三

拓展训练作为一种新的素质教育培训活动。销售团队更加需要进行拓展训练培养团队精神。下面是为大家准备的销售团队拓展训练心得体会，希望大家喜欢！

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底处；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。

周六公司所有销售精英一同奔向了广州笑翻天进行了一天的《销售精英训练营》，活动以打造团队凝聚力，开发个人潜能为主题，一路上大家气氛异常活跃，感觉半个小时不到就到达了广州笑翻天目的地。

活动的内容大致是我们在教练的引导下，完成一个个项目，在项目中感受团队精神的强烈震撼，团队协作的共鸣，同时也让我们得到很多启示，明确了团队目标，认识了自身潜能，增强了自信心，树立了员工相互配合的团队精神，一同分享与集体的快乐，增进大家对集体的责任心。

一天下来经历了七巧板、军事障碍、极速时限、罗马炮架等多个项目，克服了一个个的难关，对新老员工今后的工作中树立相互配合、相互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相当的助益。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。

七巧板项目，着重磨练了我们的冷静分析问题能力、创新能力、换位思考、全局统筹，这对销售来说至关重要，如何站在客户角度思考，如何针对不同客户采取不同创意，如何在拨打电话之前有个整体思路，如何遇到问题是冷静的思考？这一些都是一生的财富。而广州笑翻天的一幕幕，让我们忘记了年龄、忘记了职位、忘记了性别，最后大家在超越自我，挑战极限，打造赢的团队的红色大舞台留下了团队的合影，把成长的过程记录了下来。

参加这次拓展活动，确实意犹未尽，希望我们都把总结到的经验，在销售工作当中，不断运用，有总结才有提升，总结可以点评过去，改变现在，瞄准未来，公司的所有销售精英们，加油。

## **销售团队拓展训练心得体会篇四**

周六公司所有销售精英一同奔向了广州笑翻天进行了一天的《销售精英训练营》，活动以“打造团队凝聚力，开发个人潜能”为主题，一路上大家气氛异常活跃，感觉半个小时不到就到达了广州笑翻天目的地。

活动的内容大致是我们在教练的引导下，完成一个个项目，在项目中感受团队精神的强烈震撼，团队协作的共鸣，同时也让我们得到很多启示，明确了团队目标，认识了自身潜能，增强了自信心，树立了员工相互配合的团队精神，一同分享与集体的快乐，增进大家对集体的责任心。

一天下来经历了“七巧板”、“军事障碍”、“极速时限”、“罗马炮架”等多个项目，克服了一个个的难关，对新老员工今后的工作中树立相互配合、相互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相当的助益。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。

七巧板项目，着重磨练了我们的冷静分析问题能力、创新能力、换位思考、全局统筹，这对销售来说至关重要，如何站在客户角度思考，如何针对不同客户采取不同创意，如何在拨打电话之前有个整体思路，如何遇到问题是冷静的思考？这一些都是一生的财富。而广州笑翻天的一幕幕，让我们忘记了年龄、忘记了职位、忘记了性别，最后大家在“超越自我，挑战极限，打造赢的团队”的红色大舞台留下了团队的合影，把成长的过程记录了下来。

参加这次拓展活动，确实意犹未尽，希望我们都把总结到的经验，在销售工作当中，不断运用，有总结才有提升，总结可以点评过去，改变现在，瞄准未来，公司的所有销售精英们，加油。

## **销售团队拓展训练心得体会篇五**

需要有执行力,从一个个小游戏当中企业员工我深刻的体会到了这一点.在拓展训练中,每个人,每个项目都离不开团队的支持和鼓励,离不开集体的智慧和力量.每个队都要选出自己的队长,然后大家一起设计自己的队名,队徽,口号,每个项目虽侧重点不同摘要部分,以下是详细内容:

7. 28日长城汽贸户外拓展训练营第一期开营了,这是我第一次参加户外拓展训练,心情无比的激动和好奇.

天气的炎热正是考验我的时候,这次培训我听到最多的一句话就是:“相信自己相信团队”这也正是我们需要的一句话,在工作中,我要相信自己,更要相信我们自己的团队,不是吗,团队需要协助,需要配合,需要有执行力,从一个个小游戏当中我深刻的体会到了这一点.在拓展训练中,每个人,每个项目都离不开团队的支持和鼓励,离不开集体的智慧和力量.每个队都要选出自己的队长,然后大家一起设计自己的队名,企业员工队徽,口号,每个项目虽侧重点不同,但都会给人带来深刻的思考和启示,使队员受益匪浅.虽然只有短短的半天时间,但其效果却是其他很多培训远不能及的.

从这次活动我还有另外一种体会,那就是由于平时大家都在不同的岗位工作,而且各自的工作都很忙,交流和沟通的机会很少.这次拓展训练提供了一个很好的机会,让我全身心溶入到长城这个大团队中,与公司领导和同事们彼此开诚布公,交流沟通,团结互助,增进了了解,加深了友谊,这也是利于我们平时的日常工作.也希望公司多搞些这样的活动.

从“激情节拍”中我体会到了团队朝一个共同的目标共同努力,就一定能超越我们自觉的想象,从“家庭和谐号”中知道了只要坚持到最后,就是胜利最关键的是“背摔”这个游戏,看到最年长的队友张总第一个站到高台上摔下去,这不仅是自己的勇气,更因为是他相信自己的团队,这是对我们最大的鼓舞,心往一处想,劲往一处使是工作中必不可少的,只要这样才能使工作做的更好.

没有完美的个人,但是我们的团队组合到一起就企业员工是完美的,在短短的半天时间内,我对我和我的团队有了全新的认识.克服困难,锻炼体魄,磨练个人意志,增强适应能力,相互协作,形成有力的战斗团队,这才是一个大团队所需要的希望公司多进行此类良好积极的的活动,我们需要优秀的团队精神.