

写培训总结应该 听培训心得体会总结(优质10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

写培训总结应该篇一

听培训是人们不断学习和提升自身素质的重要途径之一。对于我来说，随着工作压力的增加和竞争的加剧，听培训成为了我工作学习中必不可少的一部分。我曾经参加过许多不同领域的培训，这些培训中的经历和体验给我带来了许多启示和收获，让我从中学习到了很多。

段落二：提出问题

在我的听培训的路上，我发现一些问题，比如很多人仅仅站在听讲的角度去接受讲座内容，而未能将所学的知识融入自己的工作和生活中。很多人在听完一个讲座之后，难以把握重点，进行总结和回顾。另外，还有很多人没能在听培训之后给自己设定目标进行具体实践。在这些问题的重重困扰下，我进行了总结，找到了一些有效的解决方法。

段落三：认识和解决问题的措施

我从中总结出来的方法就是利用笔记，记录下重点，并且反复回忆巩固所学内容。在此基础上，我还需要将所学内容与自身经验和生活相结合，寻求实践。这样，才能掌握好所学知识，了解并达到最佳实践效果。此外，我认为在听完一个讲座之后，我们还可以反复整理和总结，记录知识体系框架，

这样可以更好地升华所学。

段落四：总结和体会

通过参加和总结培训经历，我深刻地认识到听培训是一个及时学习和提升自身的好机会。我们可以借此机会增强自己的技能和知识，挖掘出自身的优势，为未来的发展做好准备。初次参加培训时，或者学科不熟练时，可以对自己的笔记进行反复的梳理和整理，培养自己的学习习惯，形成完整的知识体系，不断提升自己的专业技能和能力。

段落五：心得和启示

听培训是学习的一种方式，我们需要将自己放到一个学习的心态中去，主动倾听讲师的话语，并学会分析总结知识点。听完讲座之后，我们需要运用所学知识进行自我学习，将所学知识与实际结合，形成知识体系。此外，我们还可以与其他参加者交流分享心得，并根据所听内容寻找适合自己的资源，在不断的实践中提升自己的能力和技能。总之，在日后的工作中，我们要善于利用所学技能和知识，全力以赴做好工作，不断提升自己的竞争力，为保护生态环境、促进经济发展贡献自己的力量。

写培训总结应该篇二

在工作中，总结与培训是必不可少的环节。周总结培训不仅能够加深对工作的认识和理解，更能够不断地提高自己的工作能力和素质。我有幸参加了公司的周总结培训，通过学习、交流和思考，我受益匪浅。本文将就周总结培训的心得体会进行分享。

第二段：重视总结与培训的重要性

在工作中，不断总结和学习是保持竞争力的关键。每周总结

自己的工作，能够对之前的工作过程进行梳理和回顾，从而更好地掌握自己的优势和不足。而培训则能帮助我们掌握新的知识和技能，不断完善自己的工作能力和素质。总结与培训的相互交织，是在工作中不断提升自己的利器。

第三段：认真准备周总结

在每周总结中，认真准备是非常重要的。在总结之前，应该先回顾上一周的工作，明确自己所面临的问题和困难，针对性地展开思考和分析。在总结中，应该注意分析原因和解决问题的方法，以便更好地推进工作。此外，合理安排时间，在总结中突出自己的亮点和进步，自我鞭策，不断提高。

第四段：积极参与培训

在参加培训时，应该积极参与，不断学习新的知识和技能。遇到问题时，要及时向导师和同事请教，学会与人交流合作。在培训结束后，要及时总结，把自己学到的运用到工作中，并从中探索新的机会和挑战。

第五段：总结思考

总结与培训是我们不断提升自己的利器，但是只有付出实际行动才能取得实际效果。因此，我们需要保持积极的学习态度和行动力，努力把新的知识、新的技能和新的思维方式运用到工作中，逐步完善自己的职业能力和素质。总之，在工作中，我们要始终铭记总结和培训的重要性，不断追求进步和成长。

写培训总结应该篇三

20xx年10月17日至11月25日，我有幸参加了国家公务员科级任职培训班(注：俗称科长班)。因为是全脱产学习，委室领导和同事给了我很大的支持，基于此，我十分珍惜这次难得

的学习机会，把学习过程当作是全面充电，提高素质的过程。

通过四个单元240课时的学习，自己在政治理论、业务素质及综合能力等方面都有了一定的提高。这次培训紧紧围绕“我怎样当好科长”这条主线，注重理论联系实际，着力提高我们作为科级干部应知、应会 and 应具备的能力。通过本次培训学习，我的主要收获有以下三个方面。

通过学习有关中国经济建设与经济体制改革，民主政治与文明建设，加强党的执政能力建设，建设服务型政府，构建和谐社会等基本理论，使自己在看到中国改革开放以来取得的巨大成就的同时，清醒地认识到当前国家面临的各种困难和问题，增强了立足本职、服务群众的紧迫感和责任感，同时更深化了对“xx”规划提出的背景、目标、原则以及任务的理解，进而能够从社会发展的大背景和构建和谐社会的高度来重新审视自己的工作定位。我深深感到：只有站位高，定位准，工作才能有实效，有突破。

通过拓展培训、演示课、模拟课、参与式研讨、演讲、撰写调查报告等多种形式的实操锻炼，使自己在亲身投入，学习体验、展示交流的过程中，综合能力得到了一定的提高。如：拓展培训，为大家提供了彼此了解认识的机会，展现了每个人的优势，锻炼了每个人的能力，强化了责任意识，培育了团队精神，增进了同学间的友谊。通过参加科长的办会能力这项演示课，自己能够运用已有的知识和经验，认真履行组长的职责，积极组织本组学员进行筹划，锻炼了组织协调和沟通能力，同时也看到了自身存在的不足。通过参加演讲，锻炼了我的逻辑思维能力、语言表达能力，并从中学到了他人的优点和长处。通过多次参与式研讨，以及各组学员们的互动交流，使自己对老师讲授的科长的政治素质、行政能力及法律素质等理论知识有了更深刻的认识，我认为政治素质是前提，行政能力是基础，法律素质是保证，除此之外，还必须要具有良好的道德素质、人格魅力及健康心理，只有这样才能更好地胜任科长的职位要求。

通过学习“科学思维与行政决策;科长的开拓能力;领导方法与领导艺术”等课程内容,

提示自己在今后的工作中,要努力实现思维方式、工作作风、工作方法的转变。牢固树立现代思维方式,既要做好公共汽车司机,又要学会做出租汽车司机,面对千变万化的情况和需求,善于运用创造性思维、敏捷性思维、多维性思维,来分析、解决问题和矛盾,提高执行力。要抓住“人”这个中心,做到五个学会,即:学会调适、学会分享、学会宽容、学会激励、学会沟通,从而使领导行为人性化,管理效能最大化。

以上汇报的是自己参加培训后的主要收获,下面再谈一点自己的体会和感受。

在本次培训中,通过学员投票和老师评定,我被评为本期培训班优秀学员。我的体会是——尽快使自己较好地融入班集体,做热心关心集体,真心关爱他人,适时展示自我的“局内人”。我们这次培训共有来自全区27个部门的66名同志参加,除了本单位一同培训的同志外,应该说对老师和绝大多数同学都是非常陌生的。班级是临时组建、仅能维持40来天集体,老师和同学多是素未谋面,且学习后又各奔东西的“过客”,如何使自己真正融入这个集体,做一名“局内人”,是对全班66名同学的一个考验。我想我经受住了这次考验,并且得到老师和同学的认可。

我认为:不管是临时的、相对松散的团队,还是长期工作、学习的单位、集体,我们都应有做“局内人”的意识和行动,一是要热心的关心这个集体,关心它的前途和发展,积极投身其各项工作、学习和活动,努力为它增光添彩;二是要真心关爱他人,这个他人包括领导和同事等,正如照镜子的道理一样,你对着镜子微笑,你看到的必然是一张笑脸。因此,真心的去关爱他人,你必然也会享受到他人真心的关爱。三是要适时的展示自己,我想,适时的展示绝不是张扬和张狂,相反它是使领导和同事们更进一步了解我们的一个重要也是

必要的途径，同时也是我们发掘自身潜能、证明自己能力的渠道之一。

总之，通过这次培训学习，自己感到不仅学到了理论知识，更重要的是获得了实践的方法，提升了工作的能力。今后我要努力排除自我放松的惰性，不断强化自主学习的内动力，从多种渠道扩展知识结构，使自己不断扩充知识的总量、质量、流量，转化为知识增量，从而获得持续发展的综合能力。要在实践中不断锤炼决策、协调、创新等行政能力，特别是自觉反思总结的能力，做到“勤学、勤思、勤问、勤写”，努力使自己成为领导的参谋助手，同事们的合作伙伴和益友。

写培训总结应该篇四

近年来，人们越来越重视学习和培训，不断更新自己的知识和提升自己的技能。而为了实现这一目标，听培训成为了一种非常常见的方式。听培训可以帮助我们积累知识、开拓视野、了解最新的行业动态等，同时还可以拓展人际关系。因此，通过参加各种培训来提高自己的职业技能和竞争力成为了现代人不可或缺的一部分。

第二段：描述自己的听培训经历

我曾参加过多次培训课程，从专业技能到职业素养等各种方面。在这些培训中，我了解了很多新的知识和技能，并且将其成果转化为自己的工作实践。我还有幸认识了一些业内资深人士，他们的经验和见解对我很有启发，使我能够更好地把握职业发展方向。

第三段：分享听培训的心得体会

通过听培训，我深刻理解到了“不断学习才能不断进步”的道理。而在学习过程中，我更加注重思考和反思，对于每一个所学到的知识和技能，都会尝试运用到实践中去，不断探索并

改进自己的方法和技巧。另外，在培训中我也注意到了交流的重要性，除了听取讲师的授课，和其他听众的交流也是非常重要的。通过与其他人的交流，我不仅可以扩展自己的视野，还可以获得其他人的智慧和经验。

第四段：总结听培训的好处

通过听培训，我们不仅可以积累知识，掌握新技能，还可以认识到更多的人脉资源，这些人脉资源对于今后的工作总会有帮助。同时，透过对学习和探索的不断追求，我们也会不断增强自己的能力和竞争力，与时俱进地开创自己的职业之路。

第五段：展望未来

听培训是一种积极向上的行为，可以帮助我们更好地适应快速变化的时代，更好地为未来做准备。在今后的职业发展中，我会继续坚持学习和提升自己的技能和能力，争取更多的机会和发展空间。同时，我也期望通过自己的行动和实践，为他人带来一些启示和帮助，一同成长和前进。

写培训总结应该篇五

尊敬的各位领导、各位老师，亲爱的同学们：

大家好！我叫***，毕业于****，是****中学一名新教师，非常荣幸能作为新教师培训班的代表在这里向在座的各位领导、指导教师、同学们汇报在新教师培训班学习的收获和体会。今天，是我们走进20xx年教培训班的结业庆典，在这个激动人心的特殊时刻，首先请允许我代表培训班全体学员向各位领导、班主任老师以及负责授课各位名师专家为我们新教师的成长进步所付出的辛勤劳动表示衷心的感谢。

八天的新教师培训活动不知不觉中接近尾声，在整个培训

过程中，我们结识了很多新朋友，收获了很多新知识，更幸运的是能得到这么多优秀教师不遗余力的帮助，虽然言语有限，但带给我们的触动和感动是无限的。对于新环境、新角色，比起初来时的紧张、陌生，多了几分淡定和从容。

这次的培训，在各级领导的亲切关怀下，教师进修学校为我们精心设计了多样的培训模式，各项活动既安排合理，又讲求实效。专题讲座，给予了我们这些刚刚走上教师岗位的新人正确的点拨和指导，让我们意识到了不足、发现了问题；实践活动让我们懂得在以后的教育教学工作中，如何定位教师角色，如何上好每一节课，如何去关注每一位学生，发掘他们的潜能。

虽然短暂的培训时间即将过去，但给我们留下的对教育、教学的思考是无尽的，是值得我们用心去体味的。

首先通过这次培训，使我们对教师这一职业有了更清楚的认识。

走出大学校门，我们毅然地选择了教师这份太阳底下最光辉的职业，带着对这份职业无比的崇敬与向往，怀着满腔热忱，想在这三尺讲台上大显身手。当被问到“想成为一个什么样的教师”的时候，我们会很自信地说：成为一个优秀的教师。原本以为，勤勤恳恳地做到“传道、授业、解惑”，就离优秀教师不远了。然而在培训期间，听了专家的讲座，我们才渐渐体会到：当老师不难，当一名真正优秀的教师却远不止“传道、授业、解惑”这么简单。教师，不仅仅是最光辉的职业，也是最需要付出真心、耐心和爱心的职业，记得培训中有位专家曾说爱是教育的源泉，是的，每个孩子在我们手中只是那几十份希望中的一份，但他却是每个家庭百分之百的希望。是这份希望让我们明白我们的责任之所在，教育是什么，我想就是一颗爱心、良心、责任心，是一份在平凡与琐碎中彰显人生价值的事业！

学为人师，行为世范，不仅铭刻在钟鼎上，更蕴含在寒来暑往点滴的细节里，作为一名老师，我们的一言一行，时时刻刻都在诠释着教育的价值和尊严，诠释着用真心感化真心，用爱唤醒爱，用生命润泽生命，用智慧开启智慧，用人格去塑造人格的教育真谛！教学无小事，样样皆楷模。什么样的老师带出什么样的学生，我们要真正理解学生，关爱学生，成为学生的榜样，做一名合格优秀的教师。

法，使我们对自身专业成长有了更准确的定位。短暂培训仅仅是我们专业成长道路的开端，接下来的道路还很漫长，需要一个明确的目标，真正激励着我们去努力；在谈到面对困难如何克服的问题上，各位专家老师们提出了如何加强教师之间团结合作的方法，并指出，作为一名新教师，在学校一定要注意尽快融入所在的教学团队，正如一句话所说没有完美的个人，只有完美的团队；在教学教法经验方面，我们认识到教师在上课过程中要多加思考，不断反思，正如叶澜教授说：“一个教师写一辈子教案难以成为名师，但如果写三年反思则有可能成为名师，专家老师多次提醒我们要在反思中进步，在反思中成长，适时改进教学方法和策略，以艺术的眼光去对待教学，精益求精；对于新课程，各位专家老师强调一定要认真地贯穿新的教学理念，以学生发展为本，以新的教学姿态迎接新的挑战。使自己能够有质量有效率有能力地教育好学生，使学生能够持续地从心灵深处接受我们的教学。

学中发挥自己的聪明才智，争做教学发展的能手。这些鼓励，使我对未来的工作充满了信心和动力。高尔基曾经说过：“只有满怀自信的人，才能在任何地方都怀有自信沉浸在生活中，并实现自己的意志。

培训已经到了尾声。但学习是永恒的，今天的结业典礼并不代表学习的结束，而是明天学习的开始。如今，我们满载收获，即将在各自的岗位上初试锋芒。虽然我们的教育教学能力还远不够精湛，但我们已经明确了自己的方向。拥有了基

础，掌握了方法。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们将不负重托，扬帆起航，乘风破浪，给所有关心、期待的人交一份满意的答卷。同学们，就让我们一起为光荣而神圣的教育事业奋斗吧！

谢谢大家！

写培训总结应该篇六

上周公司进行了主题为“周总结培训”的培训。这次培训让我大开眼界，启迪思路，从而对自己以及团队的工作产生了一些新的认识和想法。在这篇文章中，我将分享我在这次培训中的体会和心得。

第二段：对于个人的收获

在这次培训中，我从个人角度上收获颇丰。首先，我了解到周总结的重要性，它不仅可以帮助我更好地了解自己的工作情况，还可以让我发现工作中的一些问题，并且尽快解决它们。其次，我了解到了如何有效地进行周总结，即要提前规划，分类整理，追踪目标进展等，这些方法都会让我的总结更加简单明了，并且有针对性。最后，我发现自己有时候会忙于琐事而忘记了工作的总体方向，而周总结可以让我更好地保持目标清晰，更加专注于实现工作计划。

第三段：对于团队的启示

在培训中，讲师还强调了团队周总结的重要性。通过周总结，不仅可以让每个成员了解整个团队的工作情况，还可以让团队成员随时交流协作，及时解决问题。在团队周总结的过程中，我们可以讨论工作进展，提出问题和建议，分享经验，并且共同制定下一周的工作计划和目标。这让我发现了团队周总结的价值，为我们团队下一步的工作提供了参考和指导。

第四段：实际应用的思考

回顾自己的工作日程，有时候会发现自己做一些重复的无用功，浪费了时间与精力。通过周总结的应用，我可以更好地规划自己的工作计划，让自己的工作更加高效、有条理，提高工作能力和产出效率。同时，周总结可以让我更加了解自己的工作进展，让自己尽早发现和解决问题，从而让自己的工作更加顺利。团队周总结同样适用，不仅可以让我们更好地了解彼此的工作，还可以为下一步的工作规划和目标的达成提供更多的思路和建议。

第五段：结语

总结是工作的重要环节，有助于我们更好地规划并实现工作目标。通过本次周总结的培训，我发现了其对个人及团队的重要性，学会了如何执行周总结的方法和技巧，也会养成良好的周总结习惯。相信这些新认识和实践会让我的工作更加顺利，也会为团队的发展和进步做出贡献。

写培训总结应该篇七

为了迎接这次教师基本功大赛，学校组织全体教师进行了新课标和计算机的培训，培训中我用心去领悟他们观点，吸取精华，并且也品读了几位优秀教师的教学设计、说课，他们的教学理念很新鲜，课的设计十分精彩，我想这和他们高深的文化修养是分不开的，听过看过之后我也受益匪浅。

想给学生一滴水，教师就必须具备一桶水。这几天几位辅导教师讲的课就充分印证了这句话。他们用渊博的科学文化知识旁征博引给我们讲述深奥的理论知识，讲得通俗易懂，让我们深受启发。我们应对的是一群对知识充满渴求的孩子，将他们教育好是我们的职责和义务。这就要求我们加强教育艺术的学习，加强科学文化知识的学习。

课程改革此刻虽然还处于探索阶段，许多未知的领域需广大教师去进行认真摸索和总结。经过这一次的培训，认识到我们每一位教师都应积极参与到课程改革中去，不做旁观者，而应去推动它朝正确方向发展，做一个课改的积极实施者。我想仅有经过全体教师的共同努力，新课程改革就会遍地生根、遍地开花、遍地结果。这样中华民族将会是一个富有创新本事的民族，并会永葆青春、永立于世界。

教师学会自我反思，就会以特定的眼光给自我在教学中的位置定位，就会站在素质教育的高度审视自我的教学行为，从而不断提高自我的素质，教学水平和教学效率。

这次培训，对于我来说是一次难忘的充电机会。步入新的世纪，应对初见端倪的知识经济，如何实施素质教育，如何进一步提高教学及管理水平，提高教学科研本事，是摆在我们每个人面前最现实的问题。学校给我们供给了这个再学习、再提高的机会，让我们能聚集在一齐相互交流，共同学习，取长补短，共同提高。我们坚信经过领导和教师帮忙，以及自身的勤奋努力，相信我们会成为新世纪基础教育战线上的精兵强将。更加致力于自我钟爱的教育事业中，更加投身于教学工作中。

写培训总结应该篇八

在一个快节奏、高竞争的时代，提高工作效率显得尤为重要。强化管理意识与技能的理论和应用对于一个团队的发展至关重要。而通过周总结培训活动，我们不仅学到了管理方面的新思路，也对日常工作的重要性有了更深刻的认识。今天，我将分享我个人在此次周总结培训中的经验和体会。

第二段：周总结的意义

周总结是一种科学的管理方法，它既有助于发现问题，也有助于及时纠正行为。周总结的意义显而易见：一是对自己和

团队的工作进行全面的回顾和反思，发现问题并及时解决；二是吸取经验和教训，加强素质，提高绩效；三是促进团队成员之间的沟通和交流，形成互帮互助的良好氛围。因此，周总结被广泛地应用于企业管理、学会管理、组织管理等方面。

第三段：学到的新思路

在本次周总结培训活动中，我们学习到了很多新思路。其中最突出的是“任务分解法”和“PDCA循环模型”。任务分解法，即将一个大的任务分解成多个小任务，分配给不同的人来完成，从而实现整个任务的高效完成。而PDCA循环模型，则是解决问题的一个科学方法，其含义是“计划、执行、检查、纠正”。这个方法可以帮助我们更好地解决工作中的问题，不断优化工作流程，提高工作效率。

第四段：在实践中的收益

在学习了以上新思路后，我们进入了实践环节。在实践中，我感受到了工作的效率显著提高。通过任务分解法，我不仅将日常工作进行了有效的拆分，还将任务逐个分派给不同的同事完成。这样不仅避免了人员资源的浪费，还在保证效率的同时，实现了整个项目的高质量完成。同时，在实施PDCA循环模型时，将问题的产生、原因、解决方案和改进措施都详细记录，从而使得以后面临的相似问题更快地得到解决。这些收益使得我的工作更加高效、有条理，同时也提升了我的个人价值。

第五段：总结

总的来说，本次周总结培训活动给我们带来了很多新的思路和方法，使我们的工作更加高效、有条理。但是，一个优秀的团队需要更多的是内在的文化和精神。在团队中，我们需要互相信任，遵循事实，关注细节，持续改进。这些都是我

们无法通过简单的培训就能够实现的。通过自身的不断学习以及不断地去影响身边的团队成员，才能实现团队价值的最大化。

写培训总结应该篇九

为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为会议做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍，然后x总还特地讲了整合营销传播的内容，下午大家一起看了新员工入职培训视频，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，

要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

了很多的准备，让我们在一天的培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

写培训总结应该篇十

终端销售技巧及注意事项：

当你拿一件衣服给客人的时候，你就要清楚这件衣服是否适合这位客人的体型，因为你介绍两、三件衣服给客人，而他觉得不合适，他就会说我自己看不用你介绍了。

应该多利用卖场没有客人的时候找些衣服来搭配，及跟其他员工交换意见，也可以问其他员工哪一件衣服最难配，他们通常怎样配给客人，会有客人接受吗，客人有什么意见，反应怎样，当你完全了解时，你就不怕客人问一句“这件衣服可以配什么？”

终端销售技巧之不得不知的顾客“三缺”

终端销售技巧，简而言之就是把握住以下三个问题：谁在购买产品？顾客为什么购买？怎么卖给顾客？第一个问题的解决，是解决后两个问题的钥匙。

谁在购买？当然对象就是男女老少顾客，但仅把顾客进行表面化分类，并不能形成系统的针对性销售来提高成交率。

对终端销售对象，仔细推敲，一共有四类：一是产品知识专业、购买品牌明确的顾客；一类是购买目的欠缺型的顾客；一

类是产品知识欠缺型顾客；一类是购买信任欠缺型顾客。

一、购买目的欠缺：

乍一看，顾客的购买目的很明确，要买燃气热水器。很多终端销售人员就是被顾客的表象购买目的所迷惑而没达到销售目的。案例中的顾客购买目的是解决大房子的热水供应问题，但最好的解决方案并不是用燃气热水器来解决。销售人员所需要做的是帮助顾客明确购买目的，挖掘出顾客深层次的需求，告知顾客怎样的产品才能完全解决需求。

例如：一次在某超市，见到一个本来是要买保温桶的顾客却买了一台电饭煲。因为妻子在医院生产，要给妻子送饭，需要保温桶。但导购员抓住这点，告诉顾客保温桶是能保温，但保温时间不够长，凉了就没办法了。电饭煲可以长时间保温，且还可以加热，顾客一听有道理，就购买了一台升数小的电饭煲。

这个顾客也是属于深层次购买目的欠缺的顾客，这类顾客很多。比如是想来购买油烟机的顾客，但顾客不一定清楚自己是需要中式的还是欧式，不知道需要排风量多大的烟机，不知道需要多大尺寸的烟机等。面对如此多的这类顾客，导购员需要解决的就是帮助顾客逐渐明晰购买目的及问题的最佳解决方案。

二、产品知识欠缺：

顾客对产品的了解大多是一知半解，道听途说的多，案例中的顾客就是这样。这类型顾客容易受到误导，以偏概全。而且很多产品知识欠缺的顾客不愿意在导购员面前暴露自己的“不专业”，而伪装专家。

面对这样的顾客，不是通过专业的术语去“培训”顾客，不是纠正顾客的观点去“说服”顾客，而是引导，通过产品的

动态演示，现场向顾客证实产品的好处，与顾客产生共鸣后达成销售。

同时抓住这类型顾客“好奇”的特点，全方位展示产品的优点、特点、利益点。利用销售道具、顾客档案，像顾客证明该产品的畅销性。

三、购买信任欠缺

顾客都对销售人员抱有戒心，不信任是正常的，如同我们初次遇见一个不知根不知底的人一样会产生戒备心理。

案例中的顾客就对“sk”这个品牌产品不信任“sk也生产热水器？”如果听到这句话后，导购员针锋相对开始贬低顾客的孤陋寡闻，那么我想后面就不可能有成交。

面对购买信任欠缺的顾客，首先是刚开始的接近方式的处理，不能让顾客感受到你是在“刻意推销”！常用的有效接近顾客是通过赞美式切入逐渐到产品的讲解。通过题外话的赞美，拓宽沟通的范畴，在“敞开”的沟通中“稀释”顾客的戒备心理。