

最新销售岗位的培训心得体会 销售岗位 培训心得体会(优质5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。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。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售岗位的培训心得体会篇一

在参加_月营销会议中，进行了销售沟通技巧培训，接受了讲师销售沟通技巧的学习和讨论，受益良多。讲师分析了宏观市场环境下的市场经济形势，以及中国应对经济危机的宏观调控。并结合华荣自身的环境和面临的机遇与威胁，对销售过程中六大障碍提出化解方法。对于商务谈判，讲师提出了自己独特的见解。比如，商务沟通前的准备、聆听的技巧、沟通过程中异议的有效处理以及客户关系的建立。

在这个市场竞争比较激烈的背景下，要认清公司所处的优势与劣势、机遇与威胁。公司的上市既是机会，也存在着威胁，公司上市的运作成为了快速发展成功的关键，每年的销售业绩是公司的运作的基础。我深刻领会到，在商务运作过程中沟通的重要性，以及商务谈判过程中的掌控技巧。认清了当前的经济形势，同时掌握了一些商务的小技巧，对于以后工作有一定的帮助。

不论是销售还是商务，都会存在一些障碍，比如：知识障碍、心里障碍、心态障碍、技巧障碍、习惯障碍、环境障碍等等，认清和克服这些障碍非常重要。拥有全面的专业知识、良好的商务沟通技巧是当前学习的目标。另外，商务沟通过程中，客户关系的建立与维护也是重点。讲师说的：“找对人，说

对话，做对事”，我认为是一种建立关系很有效的方法。在谈判过程中，注意观察和具有良好的心态是成功的关键，敏锐的观察力才能在激烈的讨价还价中找到突破点，掌控局面。以上这些都是在工作中需要学习和借鉴的。

在这次销售沟通技巧培训中，深入的学习给我印象深刻，希望以后能有更多的学习培训的机会，在工作中实践，自己的工作能力得到提升。

销售岗位的培训心得体会篇二

我是20__年x月x日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为__周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。__区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款__的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单. 现在__政府招标要求__以下，排气量在x以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

__的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，__主要从__要车，而且从__直接就能发__。

国产车这方面主要是a4[]a6[]几乎是从__港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从__自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是__的运费就要__元，也就没什么优势了。

从20__年x月x日到20__年x月x日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润__元，净利润__元，平均每台车利润是__元。新年到了我也给自己定了新的计划，20__年的年销量达到__台，利润达到__，开发新客户__家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

销售岗位的培训心得体会篇三

成功营销的技巧其实很简单，充分使用我们的身体即可。我常给团队成员进行这方面培训，这些技巧谁都能使用，零成本，易掌握。现把这些内容拿来和大家分享，欢迎掌声和板砖。

一、和头部有关系的

1、脸

人脸上有43块表情肌，能组合出多种表情，但最应组合的表情就是笑，要经常笑口常开。笑是人类最美丽的语言，伸手不打笑脸人。笑能拉近同客户间的距离，会笑的人亲和力强，谁都愿意和他接近，会笑的人自信，从心理学讲，笑着做事利于潜能发挥，温总理经常笑容满面。

2、眼睛

和客户洽谈时，要学会观察，眼观六路，揣摩客户性格特征，他是触觉型、听觉型还是视觉型？从肢体语言上揣摩他加盟公司项目的意愿程度。当我们给客户讲解公司商品时，客户如只是随声附和，一个劲说好，那就没戏。如客户一丝不苟，问题不断，担心不断，说明客户已对我们项目感兴趣。就应思考下一步怎么做。眼睛是心灵的窗户，有时也可用眼睛说话，用眼睛表现诚意。当我们给客户说，这个问题你可找领导谈呀？同时给客户用眼睛示意，客户自然心领神会。

3、嘴巴

嘴巴用处大，要学会赞美客户，发现客户闪光点，观察客户与众不同的优点，觉察客户的变化。比如，公司3月在上海举行订货会，北方女客户穿的较厚。但第二天订货会现场，这些客户往往会穿上漂亮的夏装。这时我们要不失时机地进行赞美，让客户心里美滋滋。

还有就是要学会说善意的谎言，善意的谎言有别于恶性谎言。比如，上面提到，赞美女客户说，这衣服一穿，感觉年轻十岁，其实也不一定。客户知道是说谎，不仅不会生气，还会笑逐颜开。还有，当客户心急火燎等公司发货，而偏偏这时公司的货因种种情况没发出，那么我们就要“撒谎”，“您

的货已经发出，正在路上，路上有可能堵车。”这样说，不易丢客户，也会让客户放心。如实话实说，有些客户可能就有中断和我们合作的念头。

4、耳朵

当客户向我们倾诉公司的不足时，我们一定要洗耳恭听，并不断点头示意。不管面谈还是电话沟通，脸上同时还要浮现笑容。客户倾诉完，情绪稳定下来，我们再去解释，您说的对，同时。。。，千万不能用“但是”，用“但是”的话，客户的怒火又会被重新点燃。当然对有些客户的故意刁难，我们就没必要倾听，适可而止。情节严重的，还要严正指出其不足，连“但是”都不用！

5、大脑

长着脑袋是用来思考的，思考是一种很重要的能力，体现他的一种风格和城府，先谋而后动。万籁俱寂时，躺在床上像孔子说的三省吾身。今天我进步多少？棘手的事怎样才能处理妥当，如何将明天事情计划得更好？清晨，也要想，今天我要做好那些事情，如何更好实施工作计划。长此以往，营销能力和成绩就会被“想”出来。

二、和身体、心态、习惯有关系的

1、勤快，一勤天下无难事。2、体：保持身体健康，少熬夜，不熬夜。有应酬要注意少饮酒，不要老用肝脏做实验。给自己充足锻炼身体的时间，坚持三周就会成为习惯。身体垮，一切完。看到这里，你该站起来，活动活动身体。身体好，给客户精力充沛的感觉，也容易让客户接受推销的商品项目。没客户愿和病怏怏的人打交道。

3、有责任感，做一个负责人的人。工作中出现问题，要敢于承担责任，不推给别人。

4、培养良好习惯，吃喝可，不嫖赌，更不能拿卡要，要能抵住诱惑。否则，职业生命马上终结，说不定会进牢房和犯人沟通。

以上这些是成功营销的一些基本技巧。

销售行业岗位培训心得

销售岗位的培训心得体会篇四

在公司的安排下，我于4月25日到南京理工大学参加为期两日由经理主讲的销售助理培训课程。这次培训课程培训的对象主要是见习销售助理、销售助理和储备店长，作为储干的我，本来是没机会参加这次培训的，但公司为了更好的培养储干，使储干能够在进入助理级别之前了解助理的工作职责、技能和方式等，所以我才能有幸的这次参加培训。在这次培训中，我收获了很多，不仅收获了销售助理阶段的技能知识，而且还收获各种做事的方法。

一. 记忆方法

作为一个销售助理，首先需要记住自己的工作职责，如果连自己的职责都无法记住，怎么能够开展自己的本职工作。一个销售助理的职责很多，如果单纯的死记硬背，是很难长时间记住这些职责的。从这次课程中，我学习到：“记忆这些职责前需对其本质有着深刻的理解，在理解的基础上按其共性进行分类记忆”。按照这种方法可将销售助理的职责可分为“人”、“货”、“场”三个大类，“人”包括信息、员工、培训的管理，“货”包括计划、销售、库存、规范和其它的管理，“场”即为值班，对全场进行管理。运用这种方法记忆可通过记住简单“人”、“货”、“场”三字即能联想到其包含的内容，记忆简单并长久。

二. 掌握商品知识的方法

发现自己对商品知识了解和运用的不足，并加以改正。除此之外，在日常工作中还应与导购员积极沟通与交流商品知识，因为她们每天与商品打交道，通过日常工作对商品知识有着独特和深刻的认识，和她们交流能够获益良多。

三. 滞销品转变为畅销品的方法

在我原来的意识里，认为一种产品滞销是因为产品本身质量差、外观丑和使用体验差等商品自身存在问题，而忽略了造成产品滞销的外在原因，如陈列位置、销售方式和商圈环境等原因。所以当店中出现滞销品，应查看这些滞销品在其它店的销售情况，如果本店中的滞销品在其它店是畅销品时，则从多方面分析原因。在一般情况下，造成这种原因最可能是商品还在仓库中未抽样和陈列位子不明显，所以应立即将这种商品陈列在明显位子并将其列为主推品，嘱咐员工对其向顾客重点介绍。

总之，我非常庆幸参加了这次培训，学习了很多销售助理的工作知识，希望将来有机会这些理论知识应用在实践中，并期待在未来还能够参加这种培训。

销售岗位的培训心得体会篇五

我是20__年__月__日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清

晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为__周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。__区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比起从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款__的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在__政府招标要求__以下，排气量在__以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

__的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，__主要从__要车，而且从__直接就能发__。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从__港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从__自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是__的运费就要__元，也就没什么优势了。

从20__年__月__日到20__年__月__日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润__元，净利润__元，平均每台车利润是__元。新年到了我也给自己定了新的计

划，20__年的年销量达到__台，利润达到__，开发新客户__家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。