

2023年公司销售培训总结(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

公司销售培训总结篇一

到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析潜力、综合潜力、实践潜力、创建潜力、劝服潜力完成客户的要求，并预见客户的将来需求，提出专心举荐的销售方法。

通过学习，让我相识到：做想做一名好的销售人员，特性是金融行业的销售人员，务必要树立以客户为中心，帮忙客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨探望客户前，要做好充分的分析和打算。在应对客户时，各个环节的留意要点，须要留意的各个细微环节。其三、务必要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，应对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

- 1、“用头脑做销售、用真心做服务”用头脑做销售技巧培训，是让我们在销售之时，要动脑经，想方法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣扬攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推

销出去；而专心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅仅是要把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满意感、平安感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

2、“信服力、可信度”

信念的力气是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我相识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售务必须具备坚决的信念，信任自己所服务的公司是最好的公司，信任自己所销售的产品是最好的产品。信任就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财宝就在哪里！

3、“商品服务” / 价格=价值

通过学习，我充分的相识到，商品的价格的凹凸取决与商品本身的价值与其销售过程中所带给服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？自不待言，我们销售必定是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异样激烈、金融产品同质性异样突出的金融市场里，怎样让客户认同理解自己的产品呢？这就须要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，必需要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注意和加强。

4、“躲避苦痛”大于“追求欢乐”通过学习，我相识到客户的行为的动机即是：追求欢乐，躲避苦痛。客户在买卖过程中卖的是什​​么？客户恒久不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他躲避的苦痛。客户不会只关切产品本身，客户关切的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与欢乐，避开什么样的麻烦与苦痛。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消退的苦痛与带来的诸多利益，通过“苦痛、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，让相识到fab法则是指推销员运用产品的特征f [feature]和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，具体介绍所销售的产品如何满意潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是说明了特征的作用，证明产品如何运用或帮忙潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，证明产品如何满意客户表达出的明确需求。

通过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们务必敏捷运用fab法则，将我行金融产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的确定。

公司销售培训总结篇二

通过这次的培训，我认为很有必要，很切合我们的实际需求，是一个机会，我们员工和企业共同提升，共同飞跃的一个机遇。

培训主题：主要关于工作化素质、团队建设及管理能力提升这三个方面的内容，这对于我们这些奔跑在企业建设中的工作者来说，这样的课程是非常有实际意义的。它既可以提点、强化我们工作中的工作精神，工作修养，同时也可以培养我们工作中的管理能力，工作技能，这些工作中的技巧，我相信生活中或许工作中很难吸收，很难有机会学习到。而这次的培训，正是这样一种难得机会，让我可以有机会提升自我，认识自己的优点，价值，从而奉献企业，奉献到工作中去，我相信这是每一位工作者内心所向往呼唤的。

这三个版块的内容，都非常深刻的阐述了各自的要求和要点，而教授那神情的演讲，自身丰富的专业知识，也让我对这三方面大有认识。具体来说，我认为工作化素质这一节是更加具有学习的必要性，是企业培训人才，寻找成功投资的一节关键理论课程。具备工作化素质的人才，我想应该已经具备了为企业，为社会谋福利，创奇迹的能力，这也是企业最需要，最要求的。

中国各类企业目前都正处在二次创业期以及由经验型管理向工作化管理转型过程中，这直接关系到企业在市场竞争中生存和发展力。而如何使企业员工形成良好的工作心态、具备工作化所需要的各种工作技能则是重要的内容之一。

工作化是什么，我原先笼统的略微懂得，现在通过这次培训，我很自豪地说，我明白了，并且我正在努力向工作化素质人才挺进，奋斗。工作化素质内涵包括了三：工作心态，工作知识，工作精神、包装。

工作的心态，多数人甚至所有人都觉得是一种乐观向上，积极饱满的心态，对，这是正确的，每个行业，每个位置，都需要这种乐观，朝气蓬勃的人才，这是社会活力美好的元素。可是除了乐观，我们难道不需要一种危机心态吗，面对危机自我调节，均衡的心态，这比乐观更重要，因为有危机意识的人更懂得自我生存、自我保护。当然还有一点是感恩的心

态，这也是处理人际关系中有益的一种方式。

工作知识中那25个讨人喜欢的原则，我看了又看，揣摩了有揣摩，想想自己哪里不好，哪里需要改进，哪里需要反省的，这25条原则是工作生活中必备的法宝，是我们生活中拥有自信，拥有勇气的`定心丸，或许更是我们构建和谐社会的一个基点。

工作精神是我们每位工作人员所要必备的，这不是建议，是自我意识中的要求。没有工作精神的人，就没有资格甚至没有能力站在这个岗位上，因为你连最起码的工作操守，工作道德都不清楚，又凭什么去得到工作中的快乐和享受呢。这是我认为社会工作者最需要最起码的一种工作精神——敬业，责任，专业，规范，协作。

通过这次企业管理培训，我真的受益匪浅，学习到很多专业知识以及作为一名员工所应具备的工作道德，工作操守。培训或许会枯燥，会繁琐，可是我相信这次培训带给我更大的的是有用的知识和源源不断做人做事的道理，做好一名员工，做好一名管理人员，还是一个老板，都要懂得的工作规则，职场要求。

我相信我们企业这笔投资——培训，是绝对有益有价值的，而且回报率绝对不低。

公司销售培训总结篇三

为期十二天的实训期已经结束，这短短的十二天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的潜力，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来应对现实生活的潜力以及如何现实生活中来实现自己的最大价值。挑战是挑战我们能否理解挫折与压力的潜力，所以实训对我们来说，让我们由稚嫩向成熟更迈进了一步！正如证券老师说的一样，

透过这次实训，每个同学都成熟了许多！

不仅如此，我们也完成这次实训的目的，学到了许多知识也领悟了许多道理！下面我就对这次实训的心得体会做如下总结：

其实实训之前我对房地产充满了憧憬，但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过，也害怕别人不愿意搭理我们，直到去了之后，才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号，吉大房产安居苑店，那里就是我好处上第一个工作的地方，以至于在最后离开的时候，心中却留有那么一丝的.不舍。第一天上班，我们真的跟一个傻子一样，只有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自己的，仿佛我们是空气，当时真的觉得自己在在那帮不上忙，而且还占空间！直到我们以为已经被遗忘的时候，最后有人搭理我们了，他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区，熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务，因为作为一个房地产业务员，首先要做的就是熟悉小区。直到此刻我印象中最深刻的就是安居苑小区，共有129栋，真叫一个”大”字，大到我们在那里走了好多天之后，从它的西南角走到东北角，我还是找不到一条最近的路！所以我很佩服他们的业务员，那么多的小区，他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

由于经理太忙，所以他把我们交给了店里的一个叫年夫辉的业务员，第一天上班他就带着我们看了房源并且让我们充当了买房的主角，在回来的路上他告诉我们，要看好小区，要尽可能的把小区的地图画出来，那才是我们此刻最大的成绩。

透过一段时间的相处，店里面的业务员对我们来说已经不是那么陌生了，偶尔跟他们聊聊天也能够学到东西的。在店里上班我们最主要的两个任务就是：看小区以及和业务员一齐去看房源。其中一个叫孟勇的业务员也加入到我们的“队

列”其实是在以后的实训期里，他和年夫辉真正的交了我们许多知识。譬如买卖房屋所要缴纳的税是按地方基准价来计算的，合肥市的房屋基准价是：一环以内5000元/平方米，二环到一环4700元/平方米，三环到二环是4400元/平方米，三环以外是4000元/平方米，其余的是3500元/平方米，关于营业税的征收是按基准价计算房屋总价的5.5%，个人所得税征收的比例是1%，过户（契税+印花税等）总共按2.3%来算，佣金是房屋总价的2%也能够是买卖双方各一个点，再到贷款税按千分之三+300元的手续费，所以总共需要交的税基本就这几种。同时业务员还教了我们如何来认识房屋的户号、坐落，怎样看卧室、客厅、卫生间及厨房是怎样的的构造，怎样的是坐南朝北，怎样的是坐北朝南以及周围的环境如何，正如他们所说的，我们实习也就十二天，不想学玩玩就过去了，想学的话，在这十二天里是能够真的能够学到很多东西！

工作的这段时间，我个人最喜欢做的事就是每一天早晨挺经理开会。除非哪天经理忙没时间开会，经理开会我就坐在一旁静静的听，虽然我只是实习生，但自己并不能把自己当实习生看，要堪称是他们当中的一员，听经理开会，学到的基本是在平时工作时就应注意的问题，还有更便捷的就是经理传授的一些经验和技巧性的东西，还有的就是有的业务员在工作的时候所暴露出的问题，印象深刻的是一次经理表扬了他们其中的一个业务员：“别人不要的东西，对他来说是最珍贵的，也是最容易把握的，别人都要的东西，你要比别人付出更多的努力来得到它”。房源就是如此，比如有的客户他可能需要的是3到5层的房子，但有的业务员就不会再思考6层或者以上的房子，但是假如你从房子的价值，周边环境来向客户介绍，他是存在购买的可能的，所以，有很多的潜在客户就这样辈流失了，所以这需要的就是业务员如何来看待这样的问题。

还有就是当业务员与客户构成关系的时候，最重要的就是员工与客户精神上的合作，要与客户建立良好的友谊，让客户对你产生高度的信任，譬如有的客户在吉大安居苑店理解到

你的服务了，即使在这没有找到适合的房源，或是在别的地方看到了房子，他还是会找你委托你代理业务，这才是一个成功的业务员，透过这些话，我深刻的感受到在学校里的理论知识固然重要，但要在实际中站稳脚步更需要我们不断的吸取经验来不断的提升和完善自我。

工作的时候有时会比较闲，我还会坐在那听业务员之间谈话，业务员与客户的交流，记得有一个新业务员问一个经验比较丰富的业务员：如何防止客户与防治私下谈价？有经验的业务员则说：这不是当时就能处理好的事，在你到买房去看房时，实现就该做好充分的准备来防止他们私下谈价，而不是要等到所有的问题都集中到一齐时你才来解决！那样可定会出问题的。的确，工作中存在了太多的不确定的因素，许多现实中的技巧和经验需要在实习中不断的去琢磨去领悟。

透过这次实习，我真的学到了许多在学校里面学不到的东西，因为虽然是短短的十二天，但学到的远比想象中的多，我很感谢在吉大房产安居苑店里的所有员工，没有他们的帮忙，我可能不会这么顺利的完成实习，并且还学到那么多知识，在离别的时候，对他们每个人不仅仅充满的是感激，也有对与他们这么多天相处的不舍，同时也很感谢学校带给的这次机会，让我明白，假如我已经是一名工作者，我会如何在现实中把握自我！

当我再次踏入校门的时候，我才发现这段时间，我真的长大了许多！

公司销售培训总结篇四

为了在市场竞争中占据优势导致前段时间开展了对销售员的培训，毕竟作为销售员的我们本就需要在市场一线开发客户，若是缺乏职业素养或者工作技巧不够娴熟的话则很难抢占市场份额，不得不说通过这次培训让公司的销售员都获得了能力上的提升，而我也需要对这次销售培训的成果加以总结才

行。

培训初期我们主要开展了对产品知识的学习，毕竟想要做好客户开发工作自然得要让对方了解本公司的产品信息才行，这便需要销售员加深对产品知识的理解程度以便于更好地向客户进行解释，既要讲明产品的优势又要通过言语表达让客户对此感兴趣，所以强化对产品知识的学习并让销售员在业务讲解方面有所成就是很有必要的，通过培训初期的讲解导致许多销售员都对此加深了理解，只不过强化记忆与工作中的实际运用是存在着较大差距的，这便需要大量的模拟对话练习从而让销售员在培训期间所学知识得以运用，对于员工工作能力的提升来说做好这一环节的培训是很重要的。

客户开发技巧的运用作为培训期间讲解的重点是不容忽视的，对于缺乏经验的销售员来说如何在工作中获得客户的信任是难以解决的问题，主要还是对客户开发技巧的运用不够娴熟以至于难以取信于人，因此这次培训也要让销售员明白如何通过简练的语言来强化与客户之间的交流，若是连沟通的信任都无法建立的话则很难在竞争中占据优势地位，所以针对这项问题我们在培训期间依旧采取了模拟对话的方式，通过角色扮演来让员工们明白在不同情况下如何运用自己的语言和客户沟通。

由于培训时间较短的缘故让我对此感到很沮丧，须知通过培训来提升销售员们的工作能力对企业发展很重要，对此应该要养成定期开展培训的习惯并与销售人员进行紧密结合，虽然大部分销售员能够在工作中获得不错的绩效却难以将其传授给新员工，所以如何帮助新员工熟悉主场从而展开销售工作也是培训人员需要思考的，所以我在工作中很重视培训事务的展开并通过努力取得了较好的成果，只不过针对培训过程中存在的些许问题仍需进行改善才行。

这次培训的结束对我来说仅仅是职业生涯的开端罢了，毕竟想要准确得知员工在工作中存在的问题还需要认真进行观察

才行，所以我在后续的工作中会重视员工的表现并针对大部分存在的问题制定好培训方案，这样的话当下次开展培训的时候也能够与通过对员工们的教导从而起到更好的效果。

公司销售培训总结篇五

通过这次实训，使我在获得更加完整的房产学问的同时，也更多的了解到在接待客户时的技巧。

- 1: 懂得运用身体语言，使客户认为我们更有礼貌、更有素养。
- 2: 房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热忱。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去仔细对待每一位客户，使他对我们与我们的楼盘也充溢了好感。
- 3: 接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必定是个好听众，通过倾听来了解客户的需求，通过客户的言行举止来确定他们内心的想法，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一语道破的，点中要害。
- 4: 机会是留给有打算的人，在接待客户的时候，我们的个人主观确定不要过于剧烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失。
- 5: 做好客户的登记，刚好进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得对我们的楼盘已经很了解了，就会觉得没有必要再到我们售楼部看房了。
- 6: 常常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取两三个房型，使客户的不要迟疑太久，同时也要让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。
- 7: 提高自己的业务水平，加强房地产相关学问及最新的动态。

在应对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信念。

8：学会运用房地产销售技巧。对待意向客户，他迟疑不决，这样同事之间能够相互制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急镇静应战或许客户就要成交了，但是由于一些小小的缘由，会让他迟迟不愿签约，这个时候是千万不能焦急的，因为你表现出越急躁的看法，客户越是表示怀疑。

9：假如这次没胜利，马上约好下次见面的日期。假如这次没有能够现场定房胜利，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样能够更加了解客户的需求，也能够帮忙确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。假如在你的客户其次次来到现场的时候，你能够立即报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业看法。

最终老师通过一个嬉戏让我们深刻的了解到团队意识。