

最新公司销售培训总结(优秀5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司销售培训总结篇一

培训老师主要从管理者的角度进行了讲解，通过她幽默、风趣并富有内涵对我的心灵进行了一次洗礼，从一种新的角度对我们的思想和看法注入了新的血液。我主要从以下几个方面来谈谈我的感受：

一、服务营销：顾客的满意度等于“感受值”与“期望值”的比值，在“期望值”不变的情况下，“感受值”越大，满意度也就越高。那么，如何加大顾客的“感受值”呢？撇开产品本身的普遍功能不说，“服务”所带来的感受就显得愈加重要了。特别是服务人员的参与，一个高素质，有良好服务态度的员工往往能给顾客带来好的印象，增加顾客的“感受值”。联邦快递亚太区总裁曾说过：“我们照顾好员工，他们就会照顾好顾客，进而照顾好我们的利润。”因为服务是通过服务人员与顾客的交往来实现的，服务人员的行为对企业的服务质量起着决定性作用。特别是在现在银行业竞争如此激烈的情况下，做好服务就变得相当重要。我很赞同张芳老师提到过的一名话：“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”。我们的服务就应做到：服务细节人性化，服务态度优质化，服务技能专业化，服务方式灵活化，服务效率高化。

二、做事要竭尽全力：“不要允许自己尽力而为，要全力而为”。曾听说过一个兔子与猎狗的故事。那年冬天，猎人带着猎狗去打猎。猎人用枪击中了兔子的后腿，受伤的兔子拼

命逃生，而猎狗紧追不舍，后来猎狗并没有追上兔子，只好悻悻地回到主人身边，猎人气急败坏地骂它没用。而它却不服气的辩解道：“我已经尽力了。”而兔子死里逃生，回到家后，兄弟们都十分惊讶，纷纷问它是什么方法逃生的。兔子说：“它是尽力而为，而我是竭尽全力。因为我知道它追不上我最多只是挨主人一顿骂，但我要是不竭尽全力的话便会失去生命！”这只兔子的话使我感慨万千，是呀，猎狗只是尽力而为，并不认为这有多重要，可是兔子知道如果自己不用所有的力气逃跑，那么自己就会死在猎人手里，它意识到必须拿出所有的力量一搏。回想，在我们学习、生活中也遇到过许多难题，而我们是当竭尽全力的兔子，还是尽力而为的猎狗呢？很多员工都是报着一种“尽力而为”的态度在做事情，认为只要我去做了，做得好与不好却不怎么在乎。仔细想想，这不就是我们停滞不前的原因之一吗？为什么在同样的岗位上有的人通过一年、两年的时间可以迅速成长而有的人却永远是原来的样子，没有丝毫的进步呢？这就跟故事中的猎狗一样，心想做得不好最多挨领导批评两句，又有什么关系呢？我现在深深的意识到，我要当“竭尽全力”的兔子。

三、团队精神：简单来说团队精神就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。任何组织群体都需要一种凝聚力，我们在工作中不是一个单独的人体，我们都是重庆农村商业银行这个大家庭中的一员，我们的个人行为也会影响到整个集体。要想成为成功的、高绩效的团队不光是团队的事，而是团队里每一个人的事，如果我们每一个人都能积极参与团队的每一件事，每一个人都能不用过多的安排去主动做事情，如果我们毫无保留的把自己的经验共享，当别人工作完不成或者出现错误时我们能够主动帮助他解决，像自己的工作一样共同完成，而不是袖手旁观看笑话。实际上在我们的工作中不管那一个同事事情没完成，工作出了差错，我们每一个人都是有责任的，所以大家要主动多沟通，不仅仅是个人与个人之间、部门与部门之间、员工与领导之间都是必须的。只有大家心往一块走，劲往一处使的时候，我们才会为了目标共同奋斗、共同承诺，才能营造一个和谐团队。

四、细节决定成败：“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深。所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们的员工中，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。我们必须改变心浮气躁，浅尝辄止的毛病，提倡注重细节，把小事做细……”这段话指出了我们工作中的通病。再高的山都是由细土堆积而成，再大的河海也是由细流汇聚而成，再大的事都必须从小事做起，先做好每一件小事，大事才能顺利完成。

公司销售工作培训心得体会总结4

公司销售培训总结篇二

201x年11月7日上午9点，公司组织了销售技巧培训讲座。这不仅是一次针对销售人员的技巧培训，对作为文职人员的我来说也是一次提升个人能力与素质的机会。

本次培训由从事销售行业时间，目前任职于时代xx的xx担任讲师。此次讲座以客户销售——如何开拓市场为题，理论结合实际，将日常销售工作中应当注意基本问题深入浅出的分析讲解，让我受益良多，我在此次培训后感受最深的有以下几点：

一、充分的准备是成功的关键。要想顺利拿下一个客户，事前的调查准备往往是不可或缺的。作为一名合格的销售人员，首先应对自己的产品或服务有着充分而细致的了解，能根据客户的不同需求提供最适合的产品或服务。其次，在接到一项销售任务后的第一件事应该就是要收集客户以及竞争对手的各类信息并加以分析，根据手头上所掌握的信息制定相应的策略。

二、顾问式营销才是销售的最高境界。不单单只是推销自己的产品，而是以客户的角度考虑问题，完成客户的要求，甚至是预见到客户未来的需求提出行之有效的解决方法，这才称得上是成功的销售。将销售的重点放在获得客户的信任、解决客户的问题上，将产品的优势与客户的需求联系起来，这远比泛泛的介绍产品或不断突出价格优势有用得多。

三、要有行动力。销售是一项辛苦的工作，坐在家里呆着是拿不

下客户的。销售人员一定要不怕挫折，积极向上，在面对99位客户的拒绝后，仍然能走向第100位客户，这样坚持到底，才有机会获得最后的胜利。

业务部□xxx

公司销售培训总结篇三

销售技巧培训总结很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户。

做销售多年，并不好干，不过这个年头还是销售最赚钱。下面是一次参加销售技巧培训心得交流的文章，谈谈一些看法，但愿能对新老销售员有些帮助：

心态第一

接受鲍英凯老师正规的销售技巧培训课程，心态篇是必备的内容。岂不是大道理？是的，但不去深入的研究和琢磨，就不会理解和运用，所以说心态第一。

销售上所说的心态多指你是如何看待失败和得与失，是否能够宽容失败和拒绝？

销售员一定要有海纳百川的胸怀，如果你真正敢说拒绝算什么的话，看清楚两个字“真正”，那么你就能赢。

规律就是这样，没有刻意去寻找，但很容易在某瞬间会得到找到，要是越想得到，就是偏偏不到手。

销售无技巧

真正的武林高手，不会执着于招数。真正的销售高手，不会执着于技巧。

每个客户都的性格和观点立场等都不同，再说成功经验很难复制运用，这些我们都是知道的。销售重的技巧是创意和创新。

很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户，然后鼓不起信心和激情继续工作下去。这实在是一个不能犯的毛病，要明白，电话销售之所以每天要拨打几十个甚至上百个的电话，就是因为拒绝率高。

面对客户拒绝，最好的技巧就是迅速地拨打下一个客户电话，不要浪费在一个客户身上，不要因为某个客户拒绝而丧失信心。客户拒绝是因为那个不是你的准客户。

坚持与运气

做什么事情都离不开勤奋和坚持，销售工作尤其更如此。印象中真的不少销售员跟我抱怨过说做了多久多久都没有出单，想放弃了。一个月，几个月没出单，这很正常，不能怪能力问题。销售就是在碰运气，比如说你每天在勤奋地打电话刚好遇上正好有需求的客户，那么就更容易成交出单。

不可过于热情

赞美恭维是讲求真实和艺术的。赞美不得体就被误为是拍马屁，那么给客户不良印象，接着后面的工作就难以开展。

赞美，一定要是切合实际和现实。

激情过涨，太强的抱负也是不好。因为这些人都是接受不了失败的，被同化后心里总是能容许成功不能宽容失败，一旦失败后经不起打击，行为吓人。

用知识服人

不学习就是退步，而销售行业是不拒知识的，用知识去征服客户我想是销售的最高境界了。很多市场营销课程强调综合知识强，博学多闻，天文地理历史，这样就容易找到与客户共鸣的话题，容易接触客户和客户沟通。

人都是这样，只服有能力或者是能力强的人，客户也是如此。每天坚持一定的时间去学习，不断提升综合能力，让客户服你。要做到这一点是很艰难的，可是困难总是能够克服和突破的。

吃苦耐劳意识

做业务刚开始都是苦生活，也是常说的先苦后甜，就是看你能否坚持到最后。俗语都说含泪播种的人一定会含笑收获。不要滥抽烟喝酒，不要听他人说做业务一定能喝能抽。

公司销售培训总结篇四

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经.一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并..原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向.的..、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况的后，我把.个销售团队的人员.中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调.了两次，四个月销售76套房源的成绩。首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

20__年对于家园公司来说是辉煌的、有意义的、有价值的、

更有收获的，每个家园人都在进步，我想在公司领导下在新的一年里，会有新的突破，新的气象，创造更辉煌的明天。

2020公司销售培训工作总结范文

公司销售培训总结篇五

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

一、赞美的需要、力量和成效

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

二、不同性格的人有不同的表现，需要不同的接触方式

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点；约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听；约见随和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、

热情、安全的感觉成功的概率更高;而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

三、销售的本质不是商品，销的是自己，售的是观念

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识和态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

四、专业的异议处理方法——太极沟通法则

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢?用太极沟通法则，重复对方的话+认同语(您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的)+赞美+用正面论点回复+跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

公司销售工作培训心得体会总结2