

2023年家装顾问培训心得体会 培训顾问 心得体会(汇总8篇)

培训心得体会的写作可以帮助我们加深对培训内容的记忆，使所学知识更加深入人心。培训心得体会的写作要注意用词得体，尽量避免使用夸张和情绪化的言辞。将以下的培训心得体会融入到自己的学习和工作中，或许会有不同的收获和突破。

家装顾问培训心得体会篇一

培训顾问是一个需要经验、智慧和敏锐洞察力的职业。作为一名培训顾问，我在多年的实践中不断总结经验，历经风雨，收获颇多。在这篇文章中，我将分享我对培训顾问工作的心得体会，希望能够对培训行业的同仁有所启发并提供一些有用的参考。

首先，作为一名培训顾问，我认为树立正确的培训理念至关重要。培训的目的是帮助学员提高技能，增长知识，并将其转化为实际应用能力。因此，我们不能仅仅追求堆砌和传授大量的理论知识，而应该注重培养学员的实际能力和解决问题的能力。我们要关注学员的实际需求，针对性地设计培训内容，注重培养学员的主动学习能力和实践能力。

其次，作为一名培训顾问，我发现成功的培训方案离不开精心的策划和准备。在制定培训计划时，我们要对目标受训者进行全面的需求分析，了解他们的背景、目标和学习风格，以便设计出符合他们需求的培训方案。同时，我们要考虑培训时间和场所的安排，培训材料的准备和更新等方面，确保培训的顺利进行。只有在充分的准备和策划基础上，培训才能取得最佳效果。

第三，作为一名培训顾问，与学员的有效沟通和关系建立至

关重要。我们要充分倾听学员的需求和反馈，与他们建立起良好的互动关系。只有通过学员的沟通，我们才能真正了解他们的需求，并据此进行针对性的培训设计。在培训过程中，我们要通过互动、问答、小组讨论等方式促使学员积极参与，提高他们的互动能力和学习动力。

第四，作为一名培训顾问，我深知培训的成败离不开评估和反馈。我们要及时收集学员的评估反馈，了解他们的学习效果 and 培训满意度。通过评估和反馈，我们可以了解培训的不足之处，找到改进的方向，并对未来的培训计划进行调整和优化。同时，我们也要关注学员的实际应用效果，通过跟踪调研和案例分析，进一步评估培训的有效性和实际价值。

最后，作为一名培训顾问，我认为与时俱进、不断学习是培训顾问必备的素质。培训行业发展迅速，新技术、新方法层出不穷。作为培训顾问，我们要保持学习的热情，不断更新知识和学习方法。我们要关注行业最新动态，参加相关培训和学术交流活动，深化自己的专业素养，以便更好地适应培训行业的变革和发展。

总之，作为一名培训顾问，我深知这是一个需要不断学习和成长的职业。通过树立正确的培训理念、精心策划和准备、有效沟通和关系建立、评估和反馈以及与时俱进的学习，我们可以提供高质量的培训服务，帮助学员实现自身的发展目标。我希望通过这些心得体悟的分享，为培训行业的同仁提供一些有益的借鉴和参考，共同推动培训行业的发展繁荣。

家装顾问培训心得体会篇二

虽然进入校区已经十月有余了，但是真正接触校区相关的工作事务却是从去年年底才开始的。短暂的五个月的时间中，我虽然也进行过一些电话咨询和投诉的工作，但是我始终认为自己还是停留在一个不够专业的位置上。所以对于此次去学习，我既期待又心怀犹豫，一方面因为学习可以提升我

的自身能力而开心，一方面又对自己不够自信，怕表现不好会给学校带来负面影响。但事实证明，我把握住这次机会是正确的选择，此次去学习让我的内化素养于外化素养均得到了提高，也让我对课程顾问这个岗位有了更深入的了解。

此次学习的内容我总结了一下，认为主要分为以下几块：1、如何成为一名优秀的课程顾问；2、来电咨询和电话邀约；3、来访咨询；4、如何处理客户投诉；5、攻单技巧。

想要成为一名优秀的课程顾问，首先要具备良好的内化素养，要有正确的价值观、世界观、人生观，要会站在家长的角度上为他思考，要学会让交流成为享受、让执行成为动力、让招生成为爱好，并且在同时具备强烈的成功欲望、对成功的自信和专业技术和流程的认知，因为课程顾问的自信指数影响着家长的信任指数及交费速度。同时，优秀的课程顾问要养成以下几种礼仪习惯：全心的倾听以便了解家长所需、必要的记录以示重视、快速的判断并作出回应、灵活的应对以取得家长信赖、准确的定位做好课程推介、明确的目标为达成攻单。二专业知识是课程顾问不可或缺的职业基本功，也是衡量课程顾问是否合格的主要标准，其中包含了客户信息、课程知识、学校信息等，如果客户信息一次留不全，可以在第一次见到家长时先留下姓名和电话等关键信息，方便日后完善。

关于来电咨询和电话邀约，就我所知，目前__各校区的电话主要用于“接”而不是“打”，也就是说来电咨询较多，而邀约较少，基本上都采用短信平台的方式对家长进行邀约，收到收不到并不好进行确认，以后或许可以考虑多进行电话邀约来提升成功率。关于来电咨询，课程顾问需要注意以下几点：1、接听电话最好在3声以内，太快或者太慢都会让家长觉得太突然或者不耐烦；2、保持微笑让客户感觉到友好；3、不要在打电话过程中和旁人说话，否则不礼貌；4、控制好声音和语调，声音友好，语调平静、自信；5、详细记录电话结果；6、要确认家长挂断电话之后再挂电话，挂电话

时不要太重。

来校咨询对于攻单成功更具优势，来电咨询和邀约的目标也是造成来校咨询，所以课程顾问一定要重视来校咨询的家长，从心态到外在到环境都要做好充分的准备。首先，要具备自信的心态，要注意保持微笑，端正站姿与坐姿，以让家长感到职业化、自信与真诚。其次，要保持环境的干净整齐具有条理，要建立舒适和谐的谈话环境，不妨将家长请入座，倒上一杯茶水，让家长感受到亲切，软化家长的心理。来校咨询的家长大多是怀着报名的心态来得，要学会倾听家长的话，了解家长的需求，对症下药。这个时候可以适当地运用反问的技巧，在家长犹豫不决或提出负面问题的时候，反问可以转移话题也可以将难题丢回给家长，让家长觉得专业化，更容易达成攻单。当然，倾听要有耐心，课程顾问需要提升自己捕捉准确信息有用信息的能力。推荐课程时重中之重，这就需要课程顾问具备熟练的专业知识。在这里可以推荐两个小技巧：一是宣传优惠报名活动，二是营造报名名额限制。

客户的投诉是每个企业、学校不得不面对的难题。其根本原因在于出现的问题未被及时察觉或提出的问题未得到及时的解决，而处理好客户投诉能够有效的维护学校品牌形象、挽回客户对学校的信任和及时发现解决问题并留住客户。所以在面对客户投诉时，作为课程顾问要充满自信和热情，而不是畏首畏尾，因为会做出投诉这个举动的家长都是还对学校抱有忠诚度的家长，课程顾问对于这样的家长要积极挽留。处理客户投诉需要遵从五个原则即心理上有准备、情绪上有安抚、场合上有选择、过程中有倾听和记录以及原则上守中性立场，所谓的中性立场指只表明理解，并不判断对错。处理客户的投诉有几个技巧可以分享：从倾听开始、认同客户的感受、关心客户的问题、解决问题。而在解决问题时需要注意以下几点：1、为客户提供选择方案；2、诚实的向客户承诺；3、适当的给客户一些补偿，要注意补偿的原则是“感谢客户对我们提出了宝贵的建议”，而不是“我们为了补偿您而已。”，这样就避免了学校的低姿态。

在攻单的技巧方面，有专业人员对我们进行了指导，我们学习了“四人心态”和一些提升成功率的话术。所谓的四人心态是指：用大人心态夸赞客户、用男人心态认同客户、用强者心态去拥抱客户、用商人心态以达到成交为目的去和客户沟通。四人心态的标准化动作即：认同到赞美到转移问题到反问，前两步为处理心情，后两步为处理事情（在面对家长时，每一个课程顾问都要遵循先处理心情，再处理事情的步骤）。在转移问题的时候，专业的课程顾问要做到把问题转移到课程特色上去，少说但是、多说同时。要注意在向家长推荐课程时不要家长问什么就回答什么，也不要下意识、不假思索的回答家长的问题，这样往往容易造成“死穴”，让家长产生不信任的心理，就不容易去解决问题。

课程顾问作为培训学校特有的一种职业，是学校的第一张名片，不但肩负着学校的招生、宣传、财务、前台的日常维护工作，还是学校文化载体的有效呈现。一个成功的课程顾问应该具备正确的态度、合理的知识构成和纯熟的招生技巧，只有具备了专业技巧和专业招生行为的课程顾问，才是资深完美的课程顾问，而这正是我的发展目标，我相信通过不断的学习我会使自己变得更加充实，我也相信只要开始就永远不晚、只要进步总有空间。如果任何人都喜欢和积极自信拥有良好心态并全力以赴的人在一起，那么我就要成长为那样的人！

家装顾问培训心得体会篇三

作为一名培训顾问，我在过去的几年里积累了丰富的经验和知识。通过与不同领域的客户合作，我深刻认识到，培训的价值和意义不仅仅是传授知识和技能，更重要的是促进个人和组织的全面发展。在这篇文章中，我将分享我作为一名培训顾问的心得体会。

第二段：了解需求

第一次见面的时候，我会与客户进行深入的沟通，了解他们的培训需求和目标。通过与客户交流，我能够更好地了解他们所面临的挑战和问题，并提供定制化的培训方案。这个过程中，我学会了有耐心地倾听，不仅仅是听到他们所说的，更重要的是听到他们没有说出口的需求。

第三段：设计培训计划

基于对客户需求的全面了解，我开始设计培训计划。在这个过程中，我会将培训目标细分为具体的学习目标，并根据不同人员的背景和能力制定相应的培训内容和方法。我相信，设计一个好的培训计划不仅要注重内容的完整性和系统性，还要考虑到学员的实际情况和学习习惯，以提高培训的针对性和实效性。

第四段：灵活应变

在实施培训计划的过程中，往往会遇到各种各样的问题和挑战。作为培训顾问，我必须具备灵活应变的能力，及时调整培训方法和策略，以满足学员的需求。有一次，我在培训课程中发现学员对某个知识点并不感兴趣，于是我尝试了一些新的教学方法，如案例分析和小组讨论，以激发他们的学习兴趣和参与度。这次经历让我意识到，灵活应变是提高培训效果的重要手段。

第五段：评估与反馈

培训结束后，我会与客户进行培训效果的评估和反馈。通过与客户的交流，我了解到他们对我的工作和服务的评价，并收集到一些宝贵的建议和意见。这些反馈对我非常重要，它们不仅帮助我改进自己的工作方式和方法，还能为今后的培训项目提供有益的参考。同时，我也会对培训成果进行评估，以检验培训目标是否达到，并对不足之处进行反思和改进。

结尾：

作为一名培训顾问，我深信培训的价值和意义。通过与各类客户合作，我意识到，培训不仅仅是传递知识和技能，更重要的是促进学员个人和组织的全面发展。在今后的工作中，我将继续不断提升自己的能力和素质，为客户提供更好的培训服务，帮助他们实现个人和组织的目标。我相信，培训的力量是无穷的，只有给予学员足够的关注和支持，才能激发他们的潜能，并帮助他们在事业的道路上不断成长。

家装顾问培训心得体会篇四

聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。而通过这次的置业顾问培训学习，我也是受益匪浅，下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享：

销售是一项充满了变数与未知的事业。过往的数据与调查并不代表他们明天会遇到多少客户，他们是什么样的，不能准确预知客户的个性、爱好、消费层次、购买清单，甚至不能立刻预测到竞争对手下一步将会采取什么行为。经由所有不确定的因素，销售团队、销售人员必须对确定的目标中的业绩成果负责，必须想尽办法来创造确定的业绩成果。因此销售是一项长期的战争，想要赢得胜利就要保持长期的不断的激情。

在培训过程中讲过销售人员要有良好的个性！良好的个性包括健康的个性心理，高尚的品德行为，良好的文明习惯。正确的需要、动机和兴趣等。销售员若是怀着自私自利的心态去拓展业绩，他就会一味地笼络客户，虽然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。

想成为优秀的销售人员，前提是掌握丰富的业务知识。比如

产品知识、竞品知识、顾客心理学知识、销售技巧知识等，给顾客一种值得信赖的感觉，而良好的人际关系更是必不可少的，每一个人都在从事人际关系的行业，有的人之所以会成功，因为有别人支持他。有的人会有收入，是因为别人愿意把钱付给他。假设一个产品非常好，可是顾客很讨厌那个销售人员，顾客会买吗？大概不会。假如一个产品不错，不是最好，可是顾客跟销售人员的关系非常好，是不是有购买的可能性？可以考虑，因为关系好。一个人的成功，百分之五十以上靠人际关系，其他的则靠实力。你再有人脉，没有人脉，对不起，你不会成功。你非常有人脉，可是你没有实力，还是有限。假如你有实力配上人脉，你的成功是无限大的。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

正如老师所讲，“一个人一旦沉迷于功利主义和拜金主义，自私自利，甚至为达到目的不择手段，那么他也是很难在销售这个行业取得成功的”。所以作为一个合格的置业顾问，我对职业顾问的道德理论管理还有几点体会和认识，置业顾问的职业道德的基本要求主要体现在职业良心、职业责任感和职业理念三个方面，根据我国房地产行业当前的实际情况，房地产销售人员的职业道德方面应当符合这样基本要求：遵纪守法、遵纪守法是每个公民的基本道德修养，而作为一个

房地产销售人员则更应该牢固的树立这一思想观念，并理解其对于自己职业活动的特殊意义。以“诚”为本：房地产销售是以促成他人交易为目的而提供的服务，实质上是一种信息沟通为主的动态过程。要促成交易，首先要让对方相信自己。而房地产销售与普通的商业服务相比，并不占优实体物质形态的商品，在此时，“诚”之一字对于促成房地产销售将起到较为重要的作用。恪守信用：在现代商业社会中，信用是保持经济活动运行的重要因素。房地产经纪业是以促成客户交易为服务内容的，良好的信用可以给房地产销售人员带来更多的客户，树立良好的品牌和信誉。因此，房地产销售人员应该牢固树立“信用是金”的思想观念。一方面，要做到言必信，行必果，另一方面，应注意不随意许诺，避免失信。尽职尽责：房地产销售中的许多环节都是必不可少的，因此，销售人员绝对不能为了图轻松而省略，也不能马马虎虎，敷衍了事。

一个急需要提升业绩的置业顾问，在没有对自己有真正的了解和认识之前，只是一味的追求业绩，而忽略了本质，那么这个置业顾问的业绩也不会得大很大的提升。认清自己就得明白老师所讲的七个问题，从内心启发自己，明白自己。在了解了这些问题、认清自己后再考虑如何去提升业绩。所以提升业绩的前提首先得发现自身存在的问题，从而侧重的去解决并一步一步的提升业绩。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！我相信我们的明天会更好！

家装顾问培训心得体会篇五

随着现代社会的发展，培训顾问的角色变得越来越重要。作为培训行业的一员，作为培训顾问，我对自己的工作经验有了一些心得体会。在这篇文章中，我将分享我吸取的经验和教训。首先，培训顾问要了解客户的需求，为他们量身定制培训计划。其次，培训顾问需要不断提高自己的专业知识和

技能。第三，培训顾问在实施培训计划时要善于沟通和协调。最后，培训顾问在培训结束后应该进行反馈和总结，以提高自己的工作质量。

首先，培训顾问要了解客户的需求，为他们量身定制培训计划。每个企业和个人都有不同的培训需求，因此，在制定培训计划时，培训顾问要深入了解客户的需求和目标。例如，如果企业想要提高员工的沟通能力，培训顾问可以设计一些沟通技巧培训课程。如果个人希望提高领导能力，培训顾问可以为他们提供关于领导力的培训课程。通过了解客户的需求，培训顾问可以更好地为他们提供有针对性的培训方案，以提高培训效果。

其次，培训顾问需要不断提高自己的专业知识和技能。培训行业是一个不断发展和变化的行业，只有不断学习和更新知识，培训顾问才能跟上时代的步伐。例如，培训顾问可以通过参加培训行业的相关研讨会、读专业书籍和与其他培训顾问交流等方式，不断提高自己的专业知识。此外，培训顾问还需要不断提升自己的沟通和教育技巧，以更好地与学员进行互动和交流，这对培训效果非常重要。

第三，培训顾问在实施培训计划时要善于沟通和协调。培训过程中，培训顾问需要与企业 and 学员进行多方面的沟通，以确保培训的顺利进行。首先，培训顾问需要与企业的培训负责人进行沟通，以确定培训的目标、范围和预期效果。其次，培训顾问还需要与学员进行沟通，了解他们的需求和期望，并在培训过程中根据学员的反馈进行调整。此外，培训顾问还需要与培训师进行协调，确保培训课程的顺利进行。通过善于沟通和协调，培训顾问可以提高培训的质量和效果。

最后，培训顾问在培训结束后应该进行反馈和总结，以提高自己的工作质量。培训结束后，培训顾问应该与企业 and 学员进行反馈，了解他们对培训效果的评价和建议。通过听取各方面的反馈，培训顾问可以发现自己的不足之处，并加以改

进。此外，培训顾问还应该对整个培训过程进行总结和归纳，以积累经验和提高自己的工作质量。通过反馈和总结，培训顾问可以不断改进自己的工作方法，提高培训的效果和质量。

总之，作为一名培训顾问，我从我的工作经验中吸取了一些宝贵的经验和教训。首先，培训顾问要了解客户的需求，为他们量身定制培训计划。其次，培训顾问需要不断提高自己的专业知识和技能。第三，培训顾问在实施培训计划时要善于沟通和协调。最后，培训顾问在培训结束后应该进行反馈和总结，以提高自己的工作质量。通过不断学习和实践，我相信我可以成为一名更出色的培训顾问。

家装顾问培训心得体会篇六

近年来，随着人们生活水平的提高，家居装修变得越来越重要。然而，仅仅有一个好的装修设计是不够的，还需要有专业的家居顾问为消费者提供建议和服务。作为一名家居顾问，我参加了一次培训，收获颇丰。下面我将从培训过程中的收获、家居顾问的职责、提升顾客满意度、解决问题的方式以及未来发展方向等方面，分享一下我的心得体会。

首先，培训过程中最大的收获是学习到了专业知识和技巧。家居顾问不仅要了解装修设计，还要了解家居产品的种类、材质、功能等方面的知识。通过培训，我掌握了很多关于家居产品的知识，学会了如何根据客户的需求和预算推荐合适的产品。此外，培训还教授了一些销售技巧和沟通技巧，这对于与客户建立良好的关系、满足客户的需求非常重要。

其次，作为一名家居顾问，我的职责是帮助客户选择合适的家居产品，并提供装修设计和布置方案。通过培训，我对自己的职责有了更清晰的认识。首先，我要了解客户的需求，包括装修风格、功能需求、预算等等，然后根据这些需求推荐合适的产品。接着，我需要与客户沟通，了解他们的意见和建议，不断改进和完善设计方案。最后，我要在产品选择

和设计方案之间找到平衡，既要满足客户的需求，又要考虑到实际的预算和空间限制。

另外，提升顾客满意度是家居顾问工作的关键。在培训中，我学到了一些提升顾客满意度的方法。首先，我要保持良好的沟通和协作能力，尽量满足客户的需求和要求。其次，我要耐心地解答客户的问题，并及时解决他们的困惑和疑虑。此外，我还要定期与客户沟通，了解他们的意见和建议，以便及时调整和改进我的工作。

最后，作为一个家居顾问，我要不断提升自己的专业素养和能力，为未来的发展打下坚实的基础。在培训过程中，我认识到自己的不足之处，并积极寻找改进的办法。我会继续学习和研究相关领域的知识，不断提高自己的设计水平和销售技巧。同时，我也会关注家居行业的动态，了解市场需求和发展趋势，以便及时调整自己的工作策略。

总之，家居顾问培训是一次非常有益的经历，让我学到了很多关于家居产品和销售技巧的知识。通过培训，我更加清楚了自己的职责和工作目标，也学会了如何提升顾客满意度和解决问题。未来，我会继续努力学习和提升自己，为客户提供更优质的家居服务。

家装顾问培训心得体会篇七

第一段：介绍家居顾问培训的背景和目的（字数：约200字）

家居顾问是近年来兴起的一个职业，在家居产业中扮演着重要的角色。为了提高家居顾问的专业素质，许多公司和机构开始开设家居顾问培训课程。我有幸参加了一期为期两个月的家居顾问培训课程，培训期间学到了许多宝贵的知识和技巧，并且有一些个人体会和心得，值得分享。

第二段：学习家居销售技巧的体会（字数：约200字）

家居顾问培训的重点之一是学习家居销售技巧。在课程中，我们学习了如何与客户建立良好的沟通和信任关系，如何根据客户需求进行产品推荐和解释。培训中，我们还通过角色扮演和模拟销售情境的方式进行实际操作。这让我深刻体会到了销售技巧的重要性，并且在实践中逐渐提高了自己的销售能力。例如，在了解客户需求的基础上，我能够灵活地推荐符合他们喜好和预算的产品，并通过专业的解释和建议，使他们更有信心和满意度。

第三段：提高家居产品知识的感悟（字数：约200字）

在家居顾问培训期间，我还学到了许多与家居产品相关的知识。通过专家的讲解和实地考察，我对不同类型的家具、装饰品和材料有了更深入的了解。这些知识不仅让我在销售中能够更好地为客户提供专业的建议，也让我在与家居供应商和设计师合作时更加得心应手。我学到的知识不仅是家居产品本身的特点和优势，还包括了行业发展趋势和潮流。这让我能够更准确地把握市场需求，为客户提供更有竞争力的产品选择。

第四段：情绪管理和客户服务的体验（字数：约200字）

作为家居顾问，在与客户的接触中，情绪管理和客户服务也是非常重要的。为了提高我们的服务质量，培训中还安排了心理学和沟通技巧的课程。通过学习和实践，我明白了客户的情绪管理对于销售的影响有多么重要。在与不同客户的交往中，我学会了倾听、表达和理解客户的需求，提供专业的建议，并在处理问题和纠纷时保持冷静和耐心。这些技巧和经验在后续的工作中对我非常有帮助，使得我能够更好地与客户沟通和服务。

第五段：总结家居顾问培训的收获和展望（字数：约200字）

通过这次家居顾问培训，我不仅学到了专业的销售技巧和家

居产品知识，还提高了自己的情绪管理和客户服务能力。这些知识和经验在我未来的工作中将起到重要的作用，让我能够更好地为客户提供满意的家居解决方案。同时，我也希望能够继续学习和成长，深入了解行业的发展和变化，并不断提升自己的专业素养。作为一名家居顾问，为客户创造舒适、美观和实用的家居环境是我的职责和使命，我将不断努力，为客户提供更好的服务和建议。

家装顾问培训心得体会篇八

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有学习。

列夫托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。而通过这次的学习，我也是受益匪浅，下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享：

销售是一项充满了变数与未知的事业。过往的数据与调查并不代表他们明天会遇到多少客户，他们是什么样的，不能准确预知客户的个性、爱好、消费层次、购买清单，甚至不能立刻预测到竞争对手下一步将会采取什么行为。经由所有不确定的因素，销售团队、销售人员必须对确定的目标中的业绩成果负责，必须想尽办法来创造确定的业绩成果。因此销售是一项长期的战争，想要赢得胜利就要保持长期的不断的激情。

在培训过程中讲过销售人员要有良好的个性！良好的个性包括健康的个性心理，高尚的品德行为，良好的文明习惯。正确的需要、动机和兴趣等。销售员若是怀着自私自利的心态去拓展业绩，他就会一味地笼络客户，虽然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。

想成为优秀的销售人员，前提是掌握丰富的业务知识。比如产品知识、竞品知识、顾客心理学知识、销售技巧知识等，给顾客一种值得信赖的感觉，而良好的人际关系更是必不可缺的，每一个人都在从事人际关系的行业，有的人之所以会成功，因为有别人支持他。有的人会有收入，是因为别人愿意把钱付给他。假设一个产品非常好，可是顾客很讨厌那个销售人员，顾客会买吗？大概不会。假如一个产品不错，不是最好，可是顾客跟销售人员的关系非常好，是不是有购买的可能性？可以考虑，因为关系好。一个人的成功，百分之五十以上靠人际关系，其他的则靠实力。你再有实力，没有人脉，对不起，你不会成功。你非常有人脉，可是你没有实力，还是有限。假如你有实力配上人脉，你的成功是无限大的。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

正如老师所讲，“一个人一旦沉迷于功利主义和拜金主义，自私自利，甚至为达到目的不择手段，那么他也是很难在销售这个行业取得成功的”。所以作为一个合格的置业顾问，我对职业顾问的道德理论管理还有几点体会和认识，置业顾问的职业道德的基本要求主要体现在职业良心、职业责任感和职业理念三个方面，根据我国房地产行业当前的实际情况，房地产销售人员的职业道德方面应当符合这样基本要求：遵纪守法、遵纪守法是每个公民的基本道德修养，而作为一个房地产销售人员则更应该牢固的树立这一思想观念，并理解其对于自己职业活动的特殊意义。以“诚”为本：房地产销售是以促成他人交易为目的而提供的服务，实质上是一种信息沟通为主的`动态过程。要促成交易，首先要让对方相信自己。而房地产销售与普通的商业服务相比，并不占优实体物质形态的商品，在此时，“诚”之一字对于促成房地产销售将起到较为重要的作用。恪守信用：在现代商业社会中，信用是保持经济活动运行的重要因素。房地产经纪业是以促成客户交易为服务内容的，良好的信用可以给房地产销售人员带来更多的客户，树立良好的品牌和信誉。因此，房地产销售人员应该牢固树立“信用是金”的思想观念。一方面，要做到言必信，行必果，另一方面，应注意不随意许诺，避免失信。尽职尽责：房地产销售中的许多环节都是必不可少的，因此，销售人员绝对不能为了图轻松而省略，也不能马马虎虎，敷衍了事。

一个急需要提升业绩的置业顾问，在没有对自己有真正的了解和认识之前，只是一味的追求业绩，而忽略了本质，那么这个置业顾问的业绩也不会得大很大的提升。认清自己就得明白老师所讲的七个问题，从内心启发自己，明白自己。在了解了这些问题、认清自己后再考虑如何去提升业绩。所以提升业绩的前提首先得发现自身存在的问题，从而侧重的去解决并一步一步的提升业绩。