

# 2023年销售公司培训心得体会(精选8篇)

教学反思能够帮助教师发现自己的优点和不足，以便更好地指导学生。接下来，我们一起来阅读一些优秀的读书心得范文，相互学习和借鉴。

## 销售公司培训心得体会篇一

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

### 一、员工管理、业务学习工作：

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。
- 2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订开门红、国寿争霸赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 5、制订\_x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

### 二、意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将\_x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在\_月份\_完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在\_x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

### 三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，

而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了\_x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费\_x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

#### 五、建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

#### 六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

销售培训心得2

## 销售公司培训心得体会篇二

销售培训是指企业或相组织围绕销售人员、产品、客户等展开的培训活动。销售的工作就是去满足客户的需求，并艺术性地让客户认同和接受我们的工作。销售培训可能会是一个路径图，告诉销售人员，在什么时间应该具备哪些能力、掌握哪些知识，会有哪些解决方案提供给他，能够很清楚地告诉销售人员有机会走到哪一步。

技巧1：练习说“不”——以最快速度筛选出意向客户，不再浪费宝贵的销售时间

你是否不断跟进某些客户，直到他们对你说“yes”或“no”？你有没有曾经对某些客户说“不”或“我不打算卖给你”？销售中有很多事情是你现在和将来都无法控制的，但有一件事是你肯定能完全掌控的，那就是——你自己的时间，你准备怎样使用自己的时间。

以最快的速度筛选出意向客户，不再浪费宝贵的销售时间。为了提高筛选速度，你需要制定一张“资格描述表”，上面罗列出有真正购买意向的客户特质。然后，你就能知道哪些人是必须花时间的，哪些人你可以不再理睬他们。你可以挑选出有真正购买意向的客户，丢弃那些不可能向你购买的人（同时，你也会找到更多的价值客户）。这听上去很简单，但我们身边有太多太多的销售人员还在往自己的篮子里不断扔垃圾，而把那些真正的“肥水”丢弃掉。

关键技巧：制定“资格描述表”，从而决定哪些客户值得你投资自己的时间。

技巧2：学会“画饼”——不断激励你筛选出来的意向客户

筛选客户的过程不外乎三个问题：有没有钱或预算？有没有权利拍板？有没有需求？记住，你要把产品卖给那些“渴望”的

客户。要找到那些对你的产品有需求的客户，这通常不难。但要让那些有需求的人开始渴望你的产品，那就非常困难了，痴痴地等待他们的转变是行不通的。

较于一般消费品的销售方式而言，你作为专业销售人的工作更复杂，给予客户的价值也更高。你的客户通常自己都不知道有什么需求，他们只会在发现问题的时候才意识到。这个发现的过程可以是几秒钟，也可以是若干年，取决于问题本身的性质和客户本身的状况。因此，要学会激励你的客户，给他们“画饼”，主动帮助他们找出问题，而且帮他们解决这些问题，更重要的是让客户相信你比其他任何人都更有能力去解决他们的问题。

关键技巧：明确你能帮客户改善或解决哪些问题，然后制定计划和设计提问的方式，从而将那些问题发掘出来，并“发扬光大”。

## 销售公司培训心得体会篇三

说服潜力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出用心推荐的销售方法。

透过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，个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。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在应对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。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，应对不不同的客户群体，我们有必要透过人格类型分析，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，要动脑筋，想办法，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，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，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，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。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”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

透过学习，我认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定的信念，相信自己所服务的公司是的公司，相信自己所销售的产品是的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

## 3、 “商品+服务” /价格=价值

透过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低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？显而易见，我们销售必然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。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场

里，怎样让客户认同理解自己的产品呢？这就需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，必须要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

#### 4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

透过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什麼？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。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，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，透过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

#### 5.“f.a.b法则”

透过学习，让认识到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，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。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是解释了特征的作用，证明产品如何使用或帮忙潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什麼，证明产品如何满足客户表达出的明确需求。

透过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们务必灵活运用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\_，让其做出购买的决定。

销售培训心得3

## 销售公司培训心得体会篇四

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多，首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

如今，在这林林总总的运动品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于

我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

## 销售公司培训心得体会篇五

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切

的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给你；对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作；不放弃，不气馁，努力拼搏！

公司销售培训心得题目

## 销售公司培训心得体会篇六

5月中旬至6月中旬，我们进行了为期一个月的模拟训练，我们的模拟训练都是在电脑上进行的，电脑上有一个软件，里边详细地介绍了各种设备的结构，并进行拆分讲解。前几天，老师让我们自己好好看下各种设备的结构，由于是多媒体讲解的，并且以图片的形式，之前很多设备都无法看到内部的结构，经过这几天的学习，更加清楚了设备内部是什么样的，以前存在的很多疑问也都迎刃而解了。然后我们又认真仔细地看了各种电力设备电气试验的原理，即是对之前在教室里学习的基本试验方法的原理的一次复习，之后又认真仔细地学习了各种设备的电气试验的接线，并在一个模拟软件进行了模拟。

经过了这一个月模拟训练，我们对各种试验的原理和接线都理解的相当的透彻了，当然，光有理论是不行的，实践才能出真知，随后我们就到电气试验实训大厅对真实设备做各种试验，将之前所学的理论和实践相结合，相互补充，在老师们不厌其烦的教导下，将碰到的一些问题请教老师，在老师的指点下，所有问题都得到了解决，之前的模拟训练容易忽视的一些现场注意事项，通过实际操作也得到了很好的补充。最后这二个多月的培训，我系统地掌握了各种电力设备的内部结构、原理和试验的原理、方法等有关高压试验方面的知识，使我更加能够信任将来的工作。

在整个培训中，我们不仅对国家电网的各种规章制度以及企业文化有了系统的认识和体会，我想更重要的是，在四个月的培训中我们获得了彼此之间的友谊，以及在此之间迅速凝聚的团队精神，这在我们以后的工作中将会受益匪浅。四个月的培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业规划进行了认真的总结。懂得了一个人的成功与否不在于挣了多少钱，而在于在自己的岗位上能为公司，为社会做出多大贡献，这才是我在自己岗位上所能体现出的价值。由此，我给自己定了一个目标，就是在一到两年内，

不断地充实自己的理论知识，提高自己的技术水平，能在自己的部门内成为骨干员工。在此基础上，通过自己的不断努力，再继续向技术专家的方向迈进。而实现这一切，自己本身的能力是一方面，另一方面则是对工作的态度，认真是一切工作的基本原则，只有认真地对待每一项工作，努力把每一个细节都做好，才能不断在自己的岗位上前进，不断接近自己的目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售公司培训心得体会篇七

这次公司组织了\_\_第一期销售精英培训，很荣幸能成为其中一名学员，短短三天的学习，让我感悟许多人生价值更深层次的体会，同时在销售领域里，很多理论有了更清晰的认识，对之前颇多的方法技巧进行了一次完善的梳理，使自己在销售能力上有一个新的飞跃。下面是本次培训几点心得：

一、培训的第一天是进行户外拓展训练，其主要强调的是一个团队合作精神，体现一个团队整体的力量，每一个项目都给我们留下了深刻的回忆，并让大家从中深受启发，给我印象最深的是从刚开始报“一，二，三，过”进行分组起，我

们只用了三次就完成此任务，听教练讲此前也只有一个团队的成绩和我们的一样，这充分体现了\_\_人的个人素质优秀与整个团队的潜力，让我深信我们这个团队一定能完成后面所有的训练项目，后面的结果不出所料全部以卓越的成绩超越了我们自己的预计。像孤岛逃生，刚开始大家十四个人站上去后，从大家的眼神里看得出有相当一部分战友不敢相信这个任务是三十分钟能完成的，在经过大家齐心协力策划，在前两次失败后进行总结之后，第三次我们一举成功，只用了二十分钟就完成了，当时大家的心情是激动，喜悦的，我的心情是一种说不出的兴奋与快乐！比如最后一个项目，超越梦想之墙，当教练问我们需要多久时间完成时，我们有说一个小时，有说四十钟的，最后教练给我们的时间只有二十分钟，当时许多战友的表情我清楚记得，是完全失望的表情，而结果是十一分三十五秒我们顺利，圆满，安全的超越了自己，那一刻的心情，感受与快乐是无法用语言去形容表达的，让大家相信团队的力量集中起来是无穷的，是无法想象的，同时也拉近了同事之间彼此心与心的距离，战友们都来自不同的部门，平时沟通交流的机会不是很多，通过这个训练后，大家完全成了朋友，成了值得信赖的伙伴，这给今后的工作带来了非常有利的一面。

二、第二天是进行室内学习，有两点让我深有感触，第一是上午华总讲压力管理，其中讲到的积极心态，这点让我体会很深，当我们在生活与工作中出现困难与烦恼时，我们不得不面对，是以一个积极的心态去勇敢面对，还是用一个烦躁，郁闷的心态去处理，这时的心态是非常重要的，两种心态下的结果是截然不同的，因此我会在以后的生活与工作中时刻提醒自己保持一个积极的心态去面对一切不如意的事情。第二点是下午马经理讲的业务员的个人修养，其中讲到的养成一个好习惯的重要性，当我们把许多好的做事方法，技巧，原则等等逐渐变成习惯时，我相信自己离一个优秀的业务员已经不是太远了。

三、第三天同样是室内培训，上午联想的张跃峰老师的创新

思维，许多理论分析解开了之前我的一些思维迷茫区，也认识到了创新思维对于解决困难带来的有效性与快捷性，让我在今后对于困难与疑惑能有更广泛的思考空间与找到解决的途径。谢博的管理者角色同样是相当的精彩，他从不同的面分析了一个管理者需要具备的能力，条件，管理者的六种角色定位，使我为之一振，使我立感身上的压力与责任，因为自己离这些要求还相差很远，还需要一段时间去学习，去完善自己许多的不足，但我相信经过自己不断的努力，在\_\_这个大家庭的共同帮助下我一定能达到要求，一定能有一个好的表现。

总之，这次培训对我在业务能力的提升上帮助是非常大的，能清晰明白自己今后需要努力与加强的地方，同时让我看到了公司一个崭新的面貌与精神，看到了公司蓬勃发展的气势，让自己更相信当初选择\_\_是正确的，\_\_是值得我为之去拼搏与奋斗的，希望自己能与\_\_一起成长的更加灿烂与煌。

公司销售体会

## 销售公司培训心得体会篇八

经历了这么一段培训，我的体会自然也不少，在对自己这段时间的收获进行了总结之后，我对自己在培训中的收获和感受记录如下：

### 一、对培训的看法

一开始的时候，我对培训这件事，是有一些抵触的。近期在工作中的落后导致我非常的焦虑，根本无心在这个时候停下脚步来参加培训。但是，在这次的培训中，我却重新认识了自己。前期的巩固不仅让我重新复习了一遍工作的知识，更让我认识到了自己的不足和问题！这对我之后的工作的进步起到了很大的作用。

## 二、培训的体会

在这次的培训中，我们每个人都安排参加，尽管学习的时间不同，但无疑每个人都在这次丰富的学习中得到了丰厚的收获。在这次的培训中，我们体会的最深切的，就是我们的错误！领导为我们细心的分析了工作中的常见错误，并对我们进行详细的教导，让我们能根据自己的情况学习，并进行改进。当然，想要改进自己的不足，最重要的还是靠我们自己的努力！培训教师确实给我们带来了很多的指点，但是面对众多的员工，让我们发生改变的还是自己的努力和拼搏！

## 三、对自我不足的体会

通过老师的指点，清晰的认识到自己过去的销售工作中太过死板，这不仅导致自己的销售方式落后，并且和与客户的交流也受到了极大的限制。这与我过去太过焦急的工作方式也是脱不开关系！而在这次的学习后，我也让自己的工作心态变的平缓下来，在面对工作的时候，我更加认真的去分析，去加强自己的理解和认识。

现在，经过了自我的调整，我在工作中已经调整的非常好，工作情况也非常顺利！而通过对自己的调整，再加上在培训中学习的经验，让我在工作中也有了不少的收获。

这次的培训，并没有直接给我多少在工作中的经验，但是却极大的调整了我的状态，让我能更好的在销售的道路上前进！我相信，未来的我，会比现在更加的优秀。