

# 最新销售岗位培训心得体会 销售培训心得体会总结(优质9篇)

培训心得是对参加培训课程后的感悟和体会的总结。以下是一份教学反思范文，供教师参考和借鉴：

## 销售岗位培训心得体会篇一

1、对于老客户要坚持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终到达销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、对于新客户要使其理解产品、认同产品;相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

### 二、工作细节的处理

1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务资料。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试;对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流;与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同提高，营造和谐向上的工作氛围。

### 三、工作目标

争取下月工作成绩到达部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，

请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

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](#)

## 销售岗位培训心得体会篇二

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识 and 了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢?没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论;用行动牵引思想，用思想辅助行动;总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

销售培训心得总结3

## 销售岗位培训心得体会篇三

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语;对区域

内的项目有整体认识和了解;对所在项目规划,理念,风格,结构等了解;各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员,经营理念的传递者,客户购楼的引导者,多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀,必须懂得比别人全面,认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中,我们必须扮演主宰身份,正因为如此,察言观色,随机应变,人际交流,承担,学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的,而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢?没有一个标准式的答案,但有一点就是:用理论指导实践,用实践证明理论;用行动牵引思想,用思想辅助行动;总结经验,分析原因,吸取教训。

“活的老,学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败,确定今天的成功,设计明天的辉煌。在今后,我会左手抓起素质,右手抓起技巧,气沉丹田,奋力向上举起双手,合二为一,散布周身耀眼光环,成就大辉煌。

此次培训采用集中培训管理,培训内容上的精心编排,培训内容上的周密部署,讲师们的言传身教,无一不体现出集团公司对我们销售人员的高度重视和培养我们的良苦用心。学海无涯,通过参加此次培训的学习,我又一次感受到学习带来的快乐。感到快乐,是因为学习让我们进一步开阔了视野,拓展了思路,使自己的理论基础,目标管理、管理者的领导力得到了提升,水泥质量控制等方面的知识有了一定程度的提高;感到遗憾的是学习的时间有限,要学的东西太多,此次培训班只是让我触摸到知识的边角。

## **销售岗位培训心得体会篇四**

20\_\_年对我来说,是加强培训,克服困难,开拓业务,快速

健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的培训、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地培训招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服

务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的

需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心培训，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

## 一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

## 二、加强业务知识培训、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

## 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，



从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身培训才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 销售岗位培训心得体会篇五

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我11年6月24日进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点

讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的合理。到达两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同

事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每一天坐在办公室里，打几个电话或者qq□客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，每一天要跟不一样的客户打交道，并且第一时间经过自身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、信息问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信经过自我在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自我的业绩量也会比今年更加有前景。也期望相信经过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的提高和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自我的业务量能够到达质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每一天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今日

工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改善。多加以动脑思考问题。

第二：每一天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情景，以及下一步的跟进计划。同时每一天早上来公司，第一先大概浏览一下昨日的客户报表，然后对于今日的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自我订一个目标：争取每一天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每一天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的提议。

第五：每周跟进重点客户，每一天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发信息给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些提议：第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，提议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，提议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：提议公司网络电话能够坚持稳定。做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，并且也有一些客户提议我不要用网络电话打，并且每次跟客户沟通完电话，客户都不明白我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我期望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：提议员工在工作之余比如节假日，公司能够组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20\_\_年工作计划和提议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自我订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

销售培训心得体会总结

## 销售岗位培训心得体会篇六

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕、、、在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、 沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、 要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

4、 人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、 重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二；

速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二；

决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都

是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前!要这样看待困难：

挫折=存折 压力=动力 障碍=最爱

一分耕耘，一分收获。 当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己!不断前进!

销售培训心得总结5

## 销售岗位培训心得体会篇七

动物世界里面有着各种各样的动物，每一种动物都有它的特性，而有一种动物始终吸引着我。它不是凭借体形庞大，也不是凭借力大无穷，更不是凭借狡黠伪装来生存，它有着独特的特性，它有三大特性：一是敏锐的嗅觉；二是有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神；三是有出色的团队作战能力——它就是狼。狼没有体形的优势也没有力量的优势，比起狐狸、变色龙这些动物它也没有那么擅长狡黠伪装。但它的三大特性已经足以令其笑傲整个动物世界。

卞老师认为，狼族的智慧值得我们每个人，特别是做营销的



人去学习。

首先，敏锐的嗅觉是基础。狼对于血腥味有着天生的敏感，就算在很远的地方有动物受伤流血了，它也会很快根据这细微的气味找到猎物。营销人员作为全公司业绩的创造者，当然也必须要像狼一样，用自己的职业敏感嗅到我们的客户到底在哪里。狼与其它动物的区别就是它能更准确、更迅速地感觉到它的猎物在哪里。当知道客户的所在后，下一步就是如何转化为销售了？狼的敏锐遇到猎物的时候同样会显现出来，它会用它过人的观察力发现猎物的弱点在哪里，然后想尽办法去进攻。当猎物有好几只的时候，它还会去观察哪只才是关键的，一旦发现，它会集中力量攻击这个关键点。细想一下，这样与我们日常做营销是不是很相似呀？我们同样要用狼一样的敏锐去寻找我们的客户，同样要用狼一样的敏锐去分析客户并了解他们的需求所在，同样要用狼一样的敏锐去发现客户真正能在我们业务范围内做决策的关键人，一旦弄清楚，我们就需要集中资源去做他的工作。

第二，不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是狼的灵魂所在。狼是一种有很强个性的动物，它遇到困难或猎物相当难对付时，它能展现出来一种志在必得、视死如归和不达目的绝不罢休的狠劲。这个特点我觉得就是我们作为营销人员最重要的一种素质，因为我们在面对客户的时候，无数困难与阻挠在不断缠绕着我们，没有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是不可能支撑着我们挑战这一切的。没有这种精神，我们很容易就会退缩、逃避甚至放弃。狼所处的大自然到处都充满了危机与不测，为了生存它们必须要练成一种比其它动物都要狠的性格，为了获得猎物无惧任何困难与危险，不达目的绝不罢休，因为退缩、逃避或者放弃意味的不单是没有获得某一个猎物，更有可能意味着失去它的生存机会。我们营销人员在残酷的商战环境中何尝不是充满了竞争与压力，如果选择退缩、逃避甚至放弃，我们一定会面临被淘汰的命运，只要我们选择像狼一样的不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，那么我们就会有赢的机会。所以，为了生存我们也必须要练成一种

比其他职业更加坚强、更加拼的性格，无惧任何阻挠与困难，尽自己最大能力把客户争取过来，这才是具有狼性的营销人员。

第三，出色的团队作战能力是令狼发挥最强战斗力的关键。狼最具特色的个性就是它的群体精神了，它们每次出击都不会是一匹狼的，通常都是一群出动的，我们称为狼群。狼群不会贸然进攻，一旦出击时，每一匹会分工合作，发挥每一匹的优势和最大的能力，所以狼群经常可以捕获体形比它们大的猎物。倘若有一匹受伤了它们也不会抛弃同伴，它们反而会召唤更多的同伴来救援的，这就是为什么狼在自然界没有体形也没有力量的优势却比其他动物更能生存在这个世界上。在我们实际工作中，我们和狼一样，也不能单独一个人在工作，无论你的能力有多强，你也需要你的同伴的帮助，营销是一个团队在共同运作的。所以，我们如果要在商场上也能像狼一样生存，就要懂得运用团队的力量，一个人的力量毕竟是有限的，而且在现代化生产大分工时代，每个人都有自己的不同的岗位，要把一件事做好通常是需要几个人甚至几个部门联合一起操作的。因此团队的作战能力就直接关系到业务成功与否，在团队中我们与其他同事要像狼群一样分工合作，发挥每个人的长处，形成最佳的向心力为实现团队的目标一同努力，当有同事因为某些原因暂时发挥得不理想时，我们不应看不起他或者抛弃他，应该努力去帮助他支持他，令他也能团队尽自己的一份力量。这样的团队才是最有战斗力的团队，才是经得起风浪的团队，才是最有狼群特性的团队。

综上所述，“狼型营销”主题就是——营销人员要令自己具有狼性，有敏锐的嗅觉、不屈不挠和奋不顾身的进攻精神，还有有出色的团队作战能力。一群“狼性”十足的营销人员组成的营销团队会得到公司赞赏、让竞争对手惧怕、使客户满意的，是一个与众不同的“狼群”。

### 销售岗位培训心得体会篇八

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，服务效率高效化。

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，纷纷问它是什么发放逃生的。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

执行者;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。

销售培训总结心得体会5

## 销售岗位培训心得体会篇九

质量是否有保障是博得消费者信任与认可的关键所在。一直以来金立手机都以“金品质”而立天下，金立手机质优也得到了社会各界人士、广大消费者的认可和赞扬。在面对各行竞争对手的同时我们如何更好的销售金立手机?如何问对问题卖对产品?如何才能做到把话说出去，把钱收回来呢?以下便是绝对成交的八大步骤：

### 一、准备

产品知识的准备(金品质介绍)，服务礼仪的准备，销售技巧的准备，(巅峰)情绪的准备，柜台陈列的准备，终端形象的准备，礼品的准备，产品的准备(进销存“也叫盘库”)，票单、笔的准备。

### 二、迎接顾客(拦截顾客)

在顾客进来我们3米视线内用眼光迎合顾客光临，3-5秒钟后自然道出“先生\小姐，欢迎光临!请看一下我们金立最新推出的音乐王手机m70或者：请看一下我们金立gps导航手机118!请看一下我们金立的图吧电子地图手机h90”在这里我们要把每一个顾客当作是一定要卖手机的顾客!也可根据不

同情况的顾客用不同的销售方法，总之不要冷淡顾客，我们一定要记住：“来者都是客，进门三分亲！”不管他是来买手机的还是来做什么的都要认真接待！永远记住：每一个顾客都将会成为我们的成交客户。这里可以举例子：卖水果的老板是如何行销的？在超市门前做拍卖的主持人！他们的激情和责任感与态度！

### 三、了解顾客需求(方向)

进门的对话就可以大概判定顾客的购买力，和顾客的购买需求方向！什么功能？什么价位？这时我们要注意观察好顾客的动向，眼神，跟进好每一个顾客。迅速做出判定！知道顾客需求所在，这时我们要推什么样的手机心中一目了然了。

### 四、功能演示(也叫产品介绍)

顾客的思维牵引到我们的思维中来，让他的思想跟着我们的思想走。

### 五、解决顾客顾虑

我们得出顾客所担心的问题、所顾虑的难处时这时候我们就要及时给予解决。常会碰到顾客所提出的问题主要有以下几种：

- 1、 这个手机价钱太贵了？(担心钱或是找借口，不是诚心想买)
- 2、 我要考虑考虑！(作不了决定，我们还没有让他觉得我们的产品优点给他带来的好处)
- 3、 我先看一看！然后再作决定！(想和其他的手机或者其它的店铺作一个比较然后再打算买)

- 4、 你们的质量?啊----- (对我们金立手机的企业文化、品牌不怎么了解)
- 5、 有没有礼品赠送啊?(贪小便宜, )
- 6、 有折打吗?搞活动吗?(这一个还是钱的问题和礼品的问题想要小惠)
- 7、 你们手机的功能太少了!反应不够快!(这是比较专业的问题, 寻找独特的产品卖点)
- 8、 你们手机的音量不够大!(这说明已经和其它机子作过比较了, 说明客观原因)
- 9、 你们金立手机的信号好不好?(担心信号问题)
- 10、 你们金立手机为什么都是那么大?有没有适合女性用的?(寻找款式, 给你的借口) 等等许多顾虑, 发现一个解决一个, 多问“是不是”“对不对”这样的字眼提问顾客!多让他回答“是”“对”后面也就没话说了, 没话说了也就开单成交了。 总之, 要耐心的一一解答顾客的顾虑, 然后才会问对问题卖好手机, 把话说出去把钱收回来。

## 六、开单成交

把顾客的顾虑解决完后就要迅速成交, 时间不要过长, 记住“迅速成交”!开单过程中要注意一些忌讳话, 那些该说那些不该说! 所谓的忌讳话就是: “你觉得我们的产品怎么样?” “是不是一定要买啊” “这个价位有没有太贵啊?” 等等! 总之一句话影响我们成交的话题是绝对不能说的。和他聊一些开心的话题, 转移注意力!

七、售后工作 开单后一定要做售后服务, 并且一定要检查配件和赠品是否完全。好与不好另作要求!道别: “欢迎下次

光临!” “感谢您的光临!” “您走好!” “您慢走”。送客出店门。

八、转介绍 我相信大多数人卖完手机就会忘记这一个程序，我们做销售的卖完手机后一定要记得要求转介绍。并且一定要告诉他：叫他给你转介绍!给他意识“下次买手机一定要来这里(比如说：)买!而且一定要跟你买!而且一定要买金立手机!” 各位同仁：销售是一个多变的市场!我们要以不变应万变。永远记住：面对一个顾客要用多种销售方法，而不是用一种方法去面对多个顾客!面对不同的顾客要学会灵活多变，销售并不是一个定死的过程。世界销售大王曾说过：销售技巧的最高境界也就是没有销售技巧!