

# 2023年销售培训总结报告 销售培训心得体会总结报告(优质8篇)

开题报告是研究项目启动之前撰写的一份书面材料，它是项目研究的基础和起点。通过阅读他人的实践报告，我们可以获得更多的启发和思路。

## 销售培训总结报告篇一

20\_\_年8月20日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入上海宝井做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学习的平台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆；其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完孙培俊先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识。对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情。“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

三、敏锐的观察潜力和口才。在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用。人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行；而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续用心进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放下。

在培训资料上，孙培俊先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐！

## 销售培训总结报告篇二

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心境来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了活力，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自我前进的路上，我应对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮忙下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应当品味的人生滋味。回顾\_\_工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。所以，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，可是关系到公司的“源头”，所以我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，可是，也不像自我想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自我工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自我的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作者之间必须要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分研究自我的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

\_\_年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于\_\_年来说是十分关键的一年，是考验\_\_年奋斗成果的一年，\_\_年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

(一)、辅助销售来讲主要是经过较为重要的渠道商来实现，

主要的分析为：

- 1、天津\_\_视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。\_\_年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台。
- 2、天津市\_\_商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，\_\_年用明基，巴可，科视较多，\_\_年初定销售量为，工程机n台。
- 3、天津市\_\_系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。\_\_年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。
- 4、天津市\_\_奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。
- 5、天津\_\_高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。
- 6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。
- 7、天津市\_\_商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，\_\_年初定销售量为，教育机n台。
- 8、天津市\_\_智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，\_\_年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、天津市\_\_网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，\_\_年初定销售量为，教育机n台。

10、天津\_\_\_\_安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上头用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，\_\_年初定销售量为，教育机n台。

11、天津市\_\_投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的片子很容易进入，\_\_年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

(二)、主导销售主要是经过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

1、天津\_\_大学\_\_学院：\_\_年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，\_\_年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎样去做，暂定的需求量为n台左右。

2、天津\_\_\_\_职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应当是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的\_88，并且让我看了装的情景，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、天津市\_\_管理职业技术学院：在西青校区的话，年初会采购\_台投影机，在西青校区\_\_年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、天津\_\_成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委教师和西青政采关系较好，对于西青普教的采购应当会有帮忙，西青的采购是比较正规的，谁的机会都有，能够做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、天津\_\_未来教学部：其在\_\_年会采购十台左右的投影机，应当主要关心的是价格，能够用\_500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

6、天津市\_\_职业技术学院，有四五个校区，在北辰的主校区此刻正在建楼，大概在\_\_年11月份会建好，他们哪里爱普生做的关系很深，应当是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、天津市\_\_学院，天津\_\_集团投资建设的，\_\_年春节来后搞清投影机的使用情景，初步掌握是教导处的张伟来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一齐去做，楚天和\_\_关系很好。

8、主要和\_\_进取配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，\_\_年天津公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮忙下学到了很多，愿\_\_年和各位同事共同提高，百尺竿头更进一步。在此感激在座各位。

销售培训心得体会总结报告

## 销售培训总结报告篇三

20\_\_年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，

通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

## 一、明确市场定位

为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

## 二、完善考核机制

\_\_年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

## 三、主动出击营销

该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性的一次捆绑营销信用卡，

提升服务品质。

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

## 销售培训总结报告篇四

经过两天的培训，我学到了关于贵金属、翡翠、玉、宝石、钻石等高档商品的`认识，和与客人交谈的小部分技巧和注意事项，还有公司的规章制度，还有就是销售的紧接环节——开单;的基本知识，不过最重要的还是礼仪，因为当一个人没有礼仪，面部没有笑容的话，是很难留住客人的。详细心得如下：

### 一、礼仪

一天早上，开声是很重要的，因为欢迎客人和唱歌一样，如果没有通过开声，练音的话，到了有客人来时，可能会口被卡住一样，不能自然发音。要领是在说你好的同时要弯腰，但眼不能一边底头一边弯，这样会很恐怖;然后到欢迎光临兴华金珠宝时，视口说话速度来调节手臂摆角速度，眼目视手部，不要紧张;然后在移动到柜台与客人交谈前步伐要爽快，给人有专业感。开早会前领导问好答“好，很好”;顾客离开



事，不管他有没有买东西，都要说“多谢晒，慢慢行”但是不可以做摆手姿势，不然会有送客的感觉，有损形象；还有就是欢迎客人时，双手要盖住裤头上一部分腹部位置。

## 二、营业时的安全

由于售卖的商品是贵重物品，而且体积细小，但价格贵，容易被骗子或盗贼看上，所以一个工作人员只能尽量面对一个客人，而且工作人员最多只能拿两件商品出柜台做展示，拿项链做展示时还要用手指钩着托盘一边的小部分位置，一个可以固定位置，二来可以防止安全事件发生，还可以叫同事过来帮手和客人配戴；拿玉镯(zhuo)时也需要用食指钩住镯一边，然后才能帮客人带上；力所能及的为客人戴上介指，而且要非常准的看出客人手指的直径，尽量在三次试带下就准确为客人算中合适的介指。若有客人是一群来的话，分散工作人员做一对一营业时，店里面应该有一个人不受理客人的选货要求，尽量看好店内各个位置，以防有盗窃事件发生。

## 三、岗前的知识培训，产品知识的教导

在这步认识了黄金，和金(或k金)、铂、银、珍珠、翡翠、玉石、钻石、宝石；其产品有黄金制产品，例如足金介指，项链，手镯，耳环，还有黄金摆件(经过提问，得知是一个全足金的摆设物，而里面是没有其他金属或基础托架、摸，但由于制造有一定难度，所以要手加工费)按质量和每天金价来计算总价；k金，例如18k原来k的单位是 $k=4.166\%$ 为何24k是千足金(理论值)，其答案是 $18k=18 \times 4.166\%=74.998$ (含金量约为75%)，按公式推到 $24k=24 \times 4.166\%=99.984\%$ (99.9%为千足金)；但有客人会问18k金和18k白金有什么区别啊，有人会人为18k白金里面所谓的金是“铂”金，其实是连一点铂都没有，而且在黄金的基础上添加其他金属来加强硬度的同时，控制加入各项金属之间的量比，从而有可能地将18k金的颜色得到改变。铂，这个贵金属由于存在地球上比较少，所以珍

贵，被欧洲，尤其是英国人所喜爱，由于铂金贵，而且硬度是黄金的两倍，所以是不会制造低于99%以下含铂合金都可以够硬度镶嵌钻石；在中国，年轻一多人，尤其是有钱的而又准备结婚的新人，都会选择铂来做戒指，高贵中带来点年轻的感觉。银，众所周知，银价格低于黄金，卖前已经定价格，不用按当天银价计算，但银有很多中医测量功效，受年纪大一点的群众喜爱。

珍珠分淡水珠和咸水珠，用放大镜看会带有点纹路(如果没有的话，肯定是假货)，不过珍珠有大小和圆弧度之分，例如搞一条个个珍珠都一样大的项链，估计需要找人多个场，收集n个珍珠，才能收集到一条看上去每珍珠大小一致的珍珠项链，价格自然贵。翡翠玉石，翡翠或玉石不同与金或铂，雕刻好之后就不能改变其形状，正所谓“千金而得，好玉难求”，一个纹路好的玉是非常难得，而且极有观赏价格，或者从中得到很多奥妙，引起人的联想(想毕加索的抽象画一样)。钻石，钻石分5种暇级，就是在钻石中微粒量，微粒多会程白色，而一颗钻石一定会有57个面，或者底部尖头加一个58个，这样才能算上是一颗钻石，由于要铣这么多面，所以钻石贵在加工费。

#### 四、开单

在开单这个环节，很多知识都是跟会计挂钩，字要写得清晰，数字要整齐，尽量贴底部，不留修改的位置，且计算都不难(比起以前的大学成本会计实操要容易得多)，所以很能掌握，待上岗后能灵活运用。在现场工作时开单前要先收回商品。写好单的要点是：认真看请产品的标牌上信息，先想后写，写字工整，数目清晰，不要慌张，但也不要写错，以免令顾客等得不耐烦。

实习已结束了。对于珠宝销售这个曾经陌生、曾经憧憬的新工作有了一点新的认识。我会在接下来的工作中努力做好一个珠宝销售员的工作，不断进取。

## 销售培训总结报告篇五

使我实践中了解社会，让我学到很多在课堂上根本就学不到知识，实习是每一个大学毕业生必需拥有的一段经历。也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是把学到理论知识应用在实践中的一次尝试。

由于我公司最主要的销售楼房，应聘的岗位是销售。也成为了一名销售员，实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比方：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是连户型都不清楚，不知道该怎么办？很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知.....

现在和客户交谈，通过几天的观察和揣摩。基本上是没有问题了最大的问题就是房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到.....所以，还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

不敢接触，曾觉得销售这一行不适合我也曾感到畏惧过。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的此岸！

这次实习中，总之。努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的如果我够坚持，相信，每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。实习期间我遵守了工作纪律，不迟到不早退，认真完成领导交办的工作。可谓受益非浅。

还让我品尝到工作的辛苦，社会实践的帷幕渐渐落下了回想

起从开始到现在这一路走来我最大的感受就是自己幼稚多了不只丰富了人生阅历。生长的快乐。

虽然算不上很长的时间，通过这一个半月的实习。但是短短的一个月中我确实确实的又学到很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比方在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是学校不能有如此深刻的感受的社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他处置好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的行动中，其中有关心你人，有对你不所谓的人，有看不惯你人，看你如何掌握了交际中要求你不能改变一件东西的时候，只能学着去适应它如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒。勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的完全可以吸收经验教训，再次站起来。

## 销售培训总结报告篇六

市委组织部：

截止xx年底，商务系统共有党组织37个（其中党委5家，总支1家，支部31家），党员483人。

而党员教育培训工作是党的建设的一项基础性工程。商务系统认真贯彻落实中办发xx23号及xx委办xx97号文，积极推进党员教育培训“十百千万”工程，现总结如下：

## 一、xx年党员教育主要工作

### （一）深入开展创先争优活动，加强党员思想建设。

根据创先争优活动节点安排，我们深入开展普遍点评、公开承诺、推进窗口单位和服务行业“为民服务创先争优活动”、开展“深入基层大走访”、推动党务公开工作、开展群众评议活动。活动注重结合思想政治建设，切实加强以人为本、执政为民、商务为民教育，提升党员素质，特别是增强党员的群众意识和“以人为本、执政为民”的服务意识，增强党员领导干部贯彻执行群众路线的自觉性和坚定性，始终坚持权为民所用、情为民所系、利为民所谋。引导和教育党员领导干部继承发扬党的优良传统和作风，维护党的政治纪律，不断增强党的宗旨意识和群众观点，把提高履行职责能力和增强服务群众能力统一起来。

（二）利用建党九十周年，广泛开展革命传统教育和爱国主义教育，提高党员党性。

（三）做好基础性工作，切实推进党员全覆盖和经常性教育。

一是定期开展党的路线方针政策、国家法律法规、时事政治、商务重大举措、商贸实务等方面内容的学习活动。深入学习实践科学发展观，学习国务院关于海峡西岸经济区建设的意见，学习省市委“xx”规划和国家商务工作规划，落实“转方式、调结构、稳增长”的工作思路。三、坚持组织机关人员每月晚上利用2个小时时间进行一次集中学习，开设“机关论坛”5次，有35名干部上台演讲，对获奖人员奖励购书卷，组织深入学习体会□xx致厦门经注特区建设30周年的贺信□□□xx同志在厦门经济特区建设30周年庆祝大会上的讲话》，全体党员也形成了终身学习的观念；三是征订学习资料，系统xx年共征订党报党刊计14种492份，共70910、4元；党组还拨专款为机关全体党员干部征订《安邦经济参考》（日刊），让党员干部扩大视野，随时掌握重大的经济脉动；每月征订

党课教材；根据形势需要，征订《国务院关于支持福建省加快海峡西岸建设的若干意见》等单行本；四是“因岗因才培训”，按照“利用5年时间对各级各类干部遍轮训一遍”以及“每年抽调五分之一在职干部参加各类培训”的要求，推进学习型机关建设，组织11名干部参加国家行政学院和市委党校干部培训。有3名同志完成学历教育，分别获得博士研究生、硕士研究生和本科学历。对离退休党员，则以不定期组织他们听取工作汇报，支部集中学习等形式，开展教育活动。

（四）以“增强党员意识、发挥模范作用”为目标，全力推进行入党积极分子和新党员培训重点工程。

xx年，系统共发展31名入党积极分子，发展7名新党员。供销社集团公司、中航技公司、北方公司、中烟厦门公司、五矿公司等认真组织本单位入党积极分子上党课，在此基础上，局直属党委组织了31名入党积极分子进行为期一周的集中培训，开设了《党的性质、宗旨、指导思想党的最终目标和现阶段任务》、《党的纪律和党的优良作风》、《端正入党动机、以实际行动争取早日入党》等课程，培训期间，严抓考勤纪律、要求学员认真做好笔记，并在培训结束时考试，培训取得良好效果。对新党员，主要是通过集中学习、党课教育、座谈研讨、主题活动、观看电教片等方式，加强培训，使每名新党员在入党后一年内至少参加一次集中培训，培训时间不少于24学时。

（五）结合应对欧债危机、宏观调控和本单位中心工作，注重加强对党员的形势任务教育。

局党组坚持每周通气会、每月党组扩大会（局务办公会）、每季度中心组学习会、每半年务虚会制度，在各种会议上，及时通报最新国际经济贸易大势和国家宏观调控政策，注重研判形势，并以会议纪要、oa公告等形式，向机关党员干部通报会议精神。聘请专家学者讲授国家、省、市xx规划、精神、城市发展和对台经贸形势。供销社集团公司、北方公司、中

航技公司等党委书记6人/次都分别为本单位的党员至少上一次党课，内容包括“打造全产业链食品企业”、“提升5种意识，打造5种能力”和“两融、三新、五化、万亿”发展战略”等，促使党员增强责任意识，牢记使命，践行宗旨，迎难而上。形势教育取得较好成果□xx年围绕“转方式、调结构、稳增长”的目标，商务工作取得显著成效：全市进出口总额突破700亿美元，达701亿美元，增长22、9%。全市社会消费品零售总额首次突破800亿元，达810、7亿元，增长16、4%，增幅超出年度计划0、4个百分点；商贸业实现gdp增加值340亿元，增长14、6%，高出第三产业增加值增幅1、8个百分点，占第三产业比重也提高1、2个百分点至30、8%。

## 二、推进党员教育培训的做法

### （一）党组高度重视，制定培训计划。

系统成立了以局长熊衍良同志为组长的人才强商工作领导小组，由政治处负责具体工作，把党员教育培训纳入党建工作责任制，列入重要议事日程，切实加强领导，做到有组织、有计划、有分工；同时，把党员教育和业务培训结合起来，根据“增强党性、以人为本、统筹协调、注重实效”的党员教育总体方略，形成了《实施人才强商工程，加强人才队伍建设》的工作意见，召开系统人才强商工作协调会，制定了计划。

### （二）完善学习制度，落实经费保障。

进一步修订了《关于进一步健全各级党组织中心组制度的意见》、《厦门市商务局局机关工作学习会议制度》和《市商务局机关干部在职参加学历（学位）教育管理实施细则》等，建立了较完善的学习制度。为确保学习制度的落实，一是建立学习考勤制度，组织学习实行签到制，提高参学率；二是设立固定学习场所，每个支部都设立专门的集中学习场所，并尽量与办公场所错开，确保学习质量；三是落实补课制度，

对学习中公缺课的同志，要求各支部专门落实组织集中“补课”；四是进行不定期抽查活动，由学习实践活动办人员对各支部集中学习时的到课情况、党员个人学习笔记情况，适时开展检查和抽查。

### （三）结合商贸实际，注重教育实效。

根据不同类型、不同层次、不同岗位党员的实际需求，我们提出了商贸行业培训计划，共分法规、外经、外贸、国内贸易、酒类、综服、会展、岗位技能、其他等八大类二十四个项目。按照这一计划，有步骤、有重点地组织开展党员教育培训，选派相关岗位的党员同志到中央党校、商务部、省经贸委、市委党校，接受如科学发展观、金融工具、出口保险、反倾销及技术性贸易壁垒、企业社会责任等热点问题的培训，取得了实效，推动相关业务工作的开展。

## 三、20xx年党员教育工作思路

- 1、继续深入开展创先争优活动，加强党员思想政治教育。
- 2、认真落实《贸发系统贯彻落实□xx-20xx年全国党员教育培训工作规划》的实施意见》，加强党员日常普遍教育，提升党性修养。
- 3、利用迎接十八大胜利召开的可利契机，注重加强形势教育，使系统党员和党中央保持高度一致。
- 4、认真抓好新社会组织党员、新党员和入党积极分子的教育。

## 销售培训总结报告篇七

很开心，这次我能有这样的机会去参加此次的销售技能的学习，我也非常感谢我的公司为我提供这个学习机会。回想这两天的课程的学习，每一堂课我都收获了很多。下面是我所



学所得，在此跟大家谈谈我的心得体会吧！

通过老师的讲解我增强了对树立品牌意识的观念，懂的了怎么样才能获得更多的新顾客，如何与他们建立忠诚度以及通过他们的口碑传播来加大我们企业产品的竞争力与影响力。

在渠道管理上我学会了渠道的定义以及如何从不同的角度去对渠道作管理，如何用什么样的标准去选择客户去选择经销商，如何通过对市场的投入产出比去作评估衡量等等。

我懂的了要给自己的职业生涯作规划制定目标，以及从哪些方面来提高我的职业素养。

这是个由大家一起探讨的课目，我觉的这组织的挺好的，虽然这二十条内容大家都懂，甚至是熟记在心，但是通过大家的交流与分享让我们彼此都取长补短吸取了他人的优点。以便更好的带回自己日后的工作中去。

## 销售培训总结报告篇八

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。

同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

### 一、\*\*年销售工作回顾

\*\*年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。

的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，

喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台。

同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。

市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。

在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。

二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，

不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。

年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。

，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷。

有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。

三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。