# 推荐手机销售培训心得体会范文通用(9篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-12-10

*推荐手机销售培训心得体会范文通用一一、外因1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在20xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；二、内因1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降。2、...*

**推荐手机销售培训心得体会范文通用一**

一、外因

1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在20xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

二、内因

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降。

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降。主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺。

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到“尽心尽力”，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流。

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下。

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争。

今年是我们公司成立x周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

最后，谈谈20xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论：

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。20xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人。

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础。

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系。

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过20xx年的转折后震荡，20xx年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

**推荐手机销售培训心得体会范文通用二**

甲方：地址：联系电话：传真：乙方：地址：联系电话：传真：甲、乙双方在公平、信任、互利、互惠的基础上，特订立如下合同：

第一条 资格、区域

1.甲方指定乙方为产品特约批销商。

2.乙方特约批销区域：。

3.批发对象为：； 零售对象为：。

第二条 双方提供

4.甲方提供：甲方直属营业厅内长一米以上的展销柜台一节，供乙方展销相关产品。

5.甲方提供安全的仓库，可存放相关产品、办公设备；供乙方授权的员工存取相关产品及办公用。

6.甲方向乙方提供甲方下属经销商所享有的一切优惠政策，包括话费卡、各种优惠套餐等。

7.乙方以其网上的批发价格加上比例的售后服务费向甲方提供x手机。乙方保证所提供的手机均为行货。

8.乙方提供：市场部、售后部、营销部等相应的人员；员工相关费用由乙方负责。员工必须遵守国家有关法律、法规；遵从甲方的员工管理制度。

第三条 利益

9.甲方确保乙方在特约批销区域内的批发价不低于如下价格：网上每日的批发价＋批发价乘以％的售后服务费。

10.乙方展销柜在甲方的支持和配合下实行独立运营、独立核算。※本文由第 一整理，版权归原作者、原出处所有※

第四条 售后服务1

1.乙方在展销柜上所零售的乙方相关产品售后，保证按国家规定的三包服务执行。1

2.乙方在特约批销区域内批发给经销商的产品必须遵从与经销商之间的协议（详见经销商协议）；乙方承诺对所售出产品做到更快更好的服务保证。

第五条 其他事项：1

3.本合同依法签订，即具有法律效力，双方必须全面履行，不得单方面擅自变更或解除。因故需变更或解除合同应经过双方协商，依法另立协议。1

4.本合同有效期自合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，期满后双方可另行签订。合同正本一式贰份，双方各执一份。1

5.本合同未尽事宜，双方另行协商或另订补充协议。补充协议由双方法人代表或授权委托代理人签章及盖双方合同用章后生效。补充协议与本本协议具有同等效应。1

6.因本合同发生纠纷，双方应当协商解决，如协商不成时，任何一方可向本协议签约地人民法院起诉。甲方（盖章）： 乙方（盖章）：法定代表人（签字）： 法定代表人（签字）：委托代理人（签字）： 委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订地点： 签订地点：

返

**推荐手机销售培训心得体会范文通用三**

过去的20\_\_\_\_年是难忘的一年，0\_\_年\_\_\_\_分公司共完成回款6.7亿，销量5\_\_\_\_-\_\_\_\_台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，较\_\_\_\_年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如南京、济南、成都)，在全国\_\_\_\_-\_\_\_\_a类公司中排名落后，在\_\_\_\_年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析20\_\_\_\_年主要原因：

外因：

1、20\_\_\_\_年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在\_\_\_\_年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

内因： 1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，[找文章到☆ ()一站在手，写作无忧!]做不到“尽心尽力“，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激-情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们\_\_\_\_公司成立五周年的喜庆日子，\_\_\_\_分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

20\_\_\_\_年工作规划

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总“十大原则”“十字方针”，打造充满斗志与激-情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神;

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造“三公”公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入;

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制;

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平;

6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖尝ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\_\_\_\_公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为王\_\_\_\_公司网络成为在市场竞争中的基础;

7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20\_\_\_\_年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服

工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

最后，谈谈20\_\_\_\_年市场竞争状况及我们的精神与方法-论

20\_\_\_\_年总部下达\_\_\_\_分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7-\_\_\_\_-\_\_\_\_台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。10年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20\_\_\_\_年我们在精神、组织氛围上做好准备：21

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过20\_\_\_\_年的转折后震荡，20\_\_\_\_年大家激-情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进!前进!前进!

**推荐手机销售培训心得体会范文通用四**

20xx年xx月-20xx年xx月

xx省xx市xx移动市场

手机销售员

在两个月的实习中，我学到了很多书上没有涉足的东西。同时也是我大学毕业，即将步入社会之前的一次热身。通过这次热身实习，我看到了很多来自生活和工作的无形压力。比如工作之初微薄的收入，简单来说就是自食其力，没有多余的钱可以存。在工作中，我会遇到各种各样的问题和烦恼，这些都需要我这个初出茅庐的新手，默默的去解决。毫无疑问，这是我这辈子面临的严峻考验，也是我人生的转折点。

在两个月的实习中，我学到了很多，遇到了很多困难，也看到了自己的很多问题。整个实习过程让我受益匪浅。我的定位是前台销售，销售各种型号的手机，包括xx、xx、xx、xx等知名品牌。但是对于这些型号的手机，尤其是整个行业的情况，我就不太清楚了。所以在起步阶段，我需要学习并向店里的一些同事请教销售技巧。卖手机的行业不用说，需要良好的口才和友好的沟通技巧来说服消费者购买产品。这本身对我这种害羞的大学生来说无疑是一个巨大的挑战。在刚适应的几个星期里，我遇到了很多灰，经历了很多失败。但是，俗话说“从错误中学习”，“失败是成功之母”。从一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训，增长见识，经过一段时间的学习和提高，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐地，我变得得心应手，擅长销售。

但在销售手机的过程中，最麻烦的是记住各种型号手机的价格和特殊功能，了解产品相关知识，以便在促销过程中更好的向客户介绍产品。由于手机款式的多样性，客户的选择并不局限于现有的显示器手机，更多的手机款式仍然受到客户的青睐。因此，我们需要知道许多产品的价格。虽然我们有价目表，但是繁琐的询价工作非常麻烦，对工作本身影响很大。销售高峰期，客户多，询盘多。如果一个个询问，无疑是你工作中的劣势。所以记住产品的价格和功能尤为重要。

在实践中营销手机会遇到各种各样的客户。对于不同的人，不同的产品要求，我们需要有很强的适应能力，尽可能满足客户的需求。俗话说“客户就是上帝”，这次实习我深有体会。像我们这样一直傲慢自大的大学生，在工作中一定要学会妥协和耐心，让一切尽可能朝着交易成功的方向发展。但销售完成后，又要面临售后服务的困扰，很多消费者购买手机后都会遇到产品质量问题。所以有些客户会直接找卖家“麻烦”，对我们的正常工作影响很大。

整个实习期间，我开阔了眼界，增长了见识，体验了社会竞争的残酷。希望在工作中积累各方面的经验，为以后创业做好准备。由此，我也深深感受到了自己的不足，专业理论知识与实际应用的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自己，为社会贡献自己的力量。

大学毕业在即，马上面临严峻的就业压力。但是对于目前的经济形势来说，毕业的前景并不乐观。因此，只有加强自学，提高文化知识和技能，才能在未来立足，成为一个真正有用的人。

**推荐手机销售培训心得体会范文通用五**

老师：

这是一次十分深刻的检查，我对于我这次犯的错误感到很惭愧，我真的不应该不重视老师说的话，我不应该违背老师的话，我们作为学生就应该完全的听从老师的话，而我这次没有很好的重视到老师讲的话。我感到很抱歉，我希望老师可以原谅我的错误，我这次的悔过真的很深刻。

相信老师看到我的这个态度也可以知道我对这次的事件有很深刻的悔过态度，我这样如此的重视这次的事件，希望老师可以原谅我的错误，我可以向老师保证今后一定不会再您的视线范围内出现我手机的身影，也绝对不会在上课的时间内再玩手机，也不会让手机在上学的时间内开机。

这几天我真的是很深刻的认识到了我的错误，知道了老师说的话不能够装做没有听见，老师说的话就要听从，老师说的话也绝对会实现她的诺言，老师所要管的一定是为了我们学生好，所以我们不用挑战老师的纪律，我们还是学生，没有能力对老师说出来的话产生不听从的想法，我们学生唯一可以做的事情就是好好的听从老师的话，好好的学习好，让老师可以放心，让老师可以信任。

犯了这样的错误，对于家长对我的期望也是一种很大的打击，家长辛苦的赚钱，让我们孩子可以生活的好一点，让我们可以全身心的投入到学习当中，可是，我却违背了家长的心意，我犯了这样的错误，简直是对于家长心血的否定，我对此也感到很惭愧，家长的劳累是我们所不知道的，每天为了生存而忙碌，为了家庭而承受着巨大的压力，这一切的一切都是我们所不能够了解的，我们唯一可以做的就是做他们的乖孩子，听从家长的话，家长是我们最亲的人，也是我们在现在这个社会上最可以信任的人，所以我们就要尽量的避免家长生气，不给他们带来不必要的烦恼。而我们作为他们最亲的人也不能够惹他们生气，这个都是相互的，当我们伤害到他们的心时，也是对于自己心的伤害，因为我们是最亲的人。没有任何人可以取代。

这次的事件我真的感到抱歉，希望老师可以原谅我，可以认可我认错的态度，我真的已经深刻的反省到我的错误了，希望老师再给我知错就改的机会。也希望同学也要引以为戒，不要犯和我一样愚蠢的错误了，这次的教训真的很大很大。

检讨人：

20xx年xx月xx日

**推荐手机销售培训心得体会范文通用六**

在日常的销售过程中，我们销售员总会碰到这样那样的困惑：为什么顾客没有买?为什么顾客选择了其他门店买?为什么顾客买了，却是不理想的价格?这些问题，相信同事们每天都在亲身经历，感同身受。那么，怎样在才能让顾客买单?怎样在商品同质化竞争白热化的今天杀出一条血路，保持、扩大自己的市场份额?是我们公司和一线销售员必须认真思考认真对待的一个问题。本人掩卷沉思，总结数年一线销售的挫折成败、成功喜悦与大家一一分享，望能起到抛砖引玉、交流进步的效果

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫!一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么?我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

自信乃成功的一半

很难相信一个对自己都没有信心的销售员能做出很好的业绩，做人也一样，一定要有自信，相信自己，自己就是最伟大的销售员，每天都要默默的告诉自己：我是最棒的，我是最棒的!如果没有效果，跑到洗手间叫出来，握紧拳头大声的叫出来，这个时候你的潜意识已经告诉你自己是最棒的了，你的思想主宰你的行动，行动上你也就会是最棒的，还有一个就是不要给自己始

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说;“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了!”

我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，〈相信大家都有〉还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。所以，一个销售员的阳光饱满的 精神状态，富有激情，抑扬顿挫，铿锵有力的演讲对于一线销售是很重要的。心理状态是指一个人的内心世界对人、事、物的或消极或积极的看法，也就是心态，许多销售界的前辈都把心态看得很重要，是的心态决定一切，除了要有饱满的精神之外，心态就是我们的内功了，内功越深厚，成交就越高

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱!

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。在日常的工作中经常发现有很多同事连诺基亚手机的盒子都不会装，手机电池也不会分，像诺基亚，有相当部分同事都不知道有4c，5c的电池，你把4c的电池装到5c的手机里面是可以用，但是你把5c的电池装到4c的手机里面是不可以用的，把4c的电池装到5c里面卖了之后就等于是少了一个电池，造成分摊，这个经常发生。许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会富害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱也是可想而知了。为什么我们的万能充可以卖到15块，而且总是卖到断货?别人卖5块钱一个却总是卖不出去?为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望名位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

**推荐手机销售培训心得体会范文通用七**

xx年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比xx年销量增幅12.5%，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

一外因：

1、xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

二内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的主动性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作主动性不高，缺乏斗志，做不到“尽心尽力”，创新认识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

xx年工作规划

1、严格整顿治理队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总“十大原则”“十字方针”，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神;

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务认识。

3、以人为本，创造“三公”公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入;

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制;

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平;6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础;

7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有范围的服务推广、创服务美誉度。

最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论。

**推荐手机销售培训心得体会范文通用八**

尊敬的班主任老师：

在此，十分抱歉地向你递交我这份检讨，因为一次检讨意味着我犯了一次重大过错。此次，我因为上课玩弄手机、不好好听课，给班级上课秩序造成了比较严重的影响。您观察到我的不良行为，及时加以制止，并且没收我的手机作为处罚。

如今，经过面壁思过与深刻反剩我深深地觉悟到自己所犯错误的严重性：

第一，我身为一名在校学生，学习无疑是自己的本职工作，也是必须履行的义务。

第二，在大学期间的教育对于每个人来说都是十分珍贵的，而我却不思进取，甚至严重到在上课期间玩手机、不专心听课。这更是犯了十分严重的错误，这是对于教育资源的浪费。

第三，身为一名学生，我犯这样的错误，无疑是大大辜负了我爸爸妈妈对我的殷切期望。这对于我年迈的爸爸妈妈来说，是一个很大的打击。

我的爸爸妈妈辛苦赚钱，送我们进入大学深造，为的就是我们能够努力学习，找到一份好的工作，将来能够生活得更好。

而为的使我们能够在各方面活动好的条件，爸爸妈妈为我们购得手机。而我却恰恰不用功读书，不能全身心的投入学习，反倒是上课玩手机。如今我做了错事，辜负了我的爸爸妈妈，我觉得很惭愧，想起爸爸妈妈的辛劳，不由地流泪。

再看我的错误，我也是很对不起辛勤教育我的老师的。老师为我们辛勤工作，为我们努力备课，而我却辜负老师的辛劳，上课不好好听讲是对老师的不尊重。此次检讨过后，我也会跟老师做当面正式道歉的。

最后我写一下对今后保证：我保证今后上课期间不做任何违纪行为了，上课期间手机一定坚决关机或调为振动。今后认真听每一节课，在校当一名好学生，在家做一个孝顺的儿子，将来为社会做出自己的一份贡献。

**推荐手机销售培训心得体会范文通用九**

在此，十分抱歉地向你递交我这份检讨，因为一次检讨意味着我犯了一次重大过错。此次，我因为在上周的星期三的中级财务会计课上玩耍手机不好好听课，给班级上课秩序造成了非常严重的影响。您观察到我的不良行为，及时加以制止，并且没收我的手机作为处罚。

早在我进入校门的时候，我就坚定了好好学习，努力成才的决心，但是我却辜负了老师、家长以及同学的关心，我上课玩手机，但我真的不是存心上课玩手机的，我错过了老师为我们精心准备的无比生动的课，错过了一次老师呕心沥血给我们制作的知识大餐，这莫过于人生的一大损失。

逃课后，我满怀愧疚之情，在上课玩手机的时候也是惴惴不安的，一方面觉得对不住老师的谆谆教诲，另一方面还对不起父母，对不起我自己。这短时间我是在良心的一次次谴责中度过的，我觉得自己“上对不起天，下对不起地，中间对不起自己的良心”。

这次所犯错误，是我有史以来最为深刻的，也是很困扰的事情。经过这一周我自己想了很多东西，反省了很多的事情，自己也很懊悔，很气自己，也深刻认识到自己所犯错误的严重性，对自己所犯的错误感到了羞愧。从上课后老师就三令五申，可我却没有把老师的话放在心上，没有重视老师说的话，当成了耳旁风，这些都是不应该的。也是对老师的不尊重。应该把老师说的话紧记在心。我也很是对不起辛勤教育我的老师。老师为我们辛勤工作，为我们努力备课，而我却辜负老师的辛劳，上课不好好听讲是对老师的不尊重。我这次犯的错误不仅给自己带来了麻烦，耽误自己的学习。在同学们中间也造成了不良的影响。由于我一个人的犯错误，有可能造成别的同学的效仿，影响班级纪律性，每一个同学都希望学校给自己一个良好的学习环境来学习，生活。包括我自己也希望可以有一个良好的学习环境，但是一个良好的学习环境靠的是大家来共同维护来建立起来的，而我自己这次却犯了错误，去破坏了班级课堂的良好环境，是很不应该的，若每一个同学都这样犯错，那么是不会有良好的学习环境形成，对违反老师的学生给予惩罚也是应该的，

经过这一周的时间，也意识到自己犯了很严重错误，我知道，身为一名在校学生，学习无疑是自己的本职工作，也是必须履行的义务。但是我却连最基本的都没有做到。而且在大学期间的教育对于每个人来说都是十分珍贵的，而我却不思进取，上课期间玩手机、不专心听课，这是对于教育资源的浪费。给对自己抱有很大期望的老师，家长也是一种伤害，也是对别的同学的父母的一种不负责任。我犯的错误违背了家长的心愿，也是对家长心血的一种否定，我对此很惭愧。，造成如此大错误，我应该为自己的犯的错误付出代价，我也愿意要承担尽管是承担不起的责任，我真诚地接受批评，。对不起，老师！我犯的是一个严重的原则性的问题。我知道，老师对于我的触犯原则，非常的生气。我也知道，对于学生，不违反老师的话，不违反纪律，做好自己的事是一项最基本的责任，

如今，犯了大错，我深深懊悔不已。我会以这次违纪事件作为一面镜子时时检点自己，批评和教育自己，自觉接受监督。我要知羞而警醒，知羞而奋进，亡羊补牢、化羞耻为动力，努力学习。我也要通过这次事件，提高我的思想认识，强化责任措施。自己还是很想好好专业的，专业对我来是最重要的，对今后的生存，就业都是很重要的，我现在成年了也还年轻，我还有去拼搏的能力。我还想在拼一次，在去努力一次，希望老师给予我一个做好学生的一个机会，我会好好改过的，认认真真的去学习，那样的生活充实，在今后的学习生活中，我一定会好好学习，我会把握这次机会。

老师的反复教导犹言在耳，严肃认真的表情仍旧在眼前，我深深为之震撼，也深刻地认识到事已至此的严重性。

在我犯错的前几天里，我一直期待您来找我训话，惩罚我，借以减轻我心中的负罪感，我有好几次甚至想主动去找您坦诚错误，但我终究还是没有跨越那道线，我退缩了，我是真的不知该对您说什么，“我错了”这句话对您来说显得太苍白无力了，“我下次不敢了”。似乎也不能打动您的心，但这真的是我内心的真实写照，我也许并不太会用语言表达我想要表达的意思，但我真心希望您能从我的文字中读出深深地悔意和我要表达的痛改前非的决心。

如今大错已成，我深深懊悔不已，深刻检讨，认为我在思想中已深藏了致命的错误，思想觉悟也不高，更没有很好地掌控自己的情感反而让情感掌控了我，我的定力还是不够的坚定。

相信老师看到我这个态度也可以知道我对这次事件有很深刻的悔过态度，相信我的悔过之心，我的行为不是向老师的纪律进行挑战，是自己的一时失足，希望老师可以原谅我的错误，我也会向你保证此事不会再有第二次发生。恳请老师相信我能够记取教训、改正错误，把今后的事情加倍努力干好。同时也真诚地希望老师能继续关心和支持我，并却对我的问题酌情处理。

我保证！

我会用以后学习生活中的事想您保证，您会看到一个全新的我！ 我会用事实证明！

我会在以后的日子里想您保证，我一定再也不会犯样的错误了！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

日期：xxxx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！