# 最新企业销售人员培训心得体会怎么写

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-05-23

*最新企业销售人员培训心得体会怎么写一乙方(单位名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_ (注：若有两个以上联营单位，依次称丙方、丁方) 联营各方着互利互惠、共同发展的原则，经充分协商，一致决定联合出资共同经营\_\_\_\_\_\_\_\_公司...*

**最新企业销售人员培训心得体会怎么写一**

乙方(单位名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_

(注：若有两个以上联营单位，依次称丙方、丁方) 联营各方着互利互惠、共同发展的原则，经充分协商，一致决定联合出资共同经营\_\_\_\_\_\_\_\_公司(企业)，(以下简称公司)，特订立本协议。

第一条 联营宗旨 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 联营企业的生产(经营)项\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 联营企业名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司。

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 隶属：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经济性质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(所有制)联营。

核算方式：共同经营，统一核算，共负盈亏。

第四条 联营范围与经营方式 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

第五条 联合出资方式、数额和投资期限 公司投资总额为人民币\_\_\_\_元。

甲方投资额\_\_\_\_\_\_\_\_元，占投资总额\_\_\_\_\_\_\_\_%;

甲方以下列作为投资： 现金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

厂房：\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_%;

机械设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_\_\_\_\_%;

专用工具：\_\_\_\_\_\_\_\_元，折旧率为每年\_\_\_\_\_\_\_\_%;

土地征用补偿费：\_\_\_\_\_\_\_\_元;

专利权：\_\_\_\_\_\_\_\_元： 商标权：\_\_\_\_\_\_\_\_元： 技术成果：\_\_\_\_\_\_\_\_元。

乙方投资额：(略……) 投资缴付日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 公司资金增减由董事会决定，并报请联营成员协商，根据资金增减合理调整本协议有关分配比例的规定。

第七条 公司财产为全体联营成员所共有。

任何一方不经全体联营成员一致通过，不得处分公司的全部或任何部分财产、资产、权益和债务。

第八条 联营成员出资额及其因参加本联营获得之权益不得转让。

第九条 联营成员的权利和义务

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十条 纳税、利润分配与风险承担公司所得，依法纳税后，由联营各方在其所在地税务部门交纳所得税。

公司所得，在提取储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金后，按下述比例分配： 联营各方按上述比例承担公司亏损或风险。

前款所列储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金的提取比例由董事会制定，但不得超过毛利的\_\_\_\_\_\_\_\_%。

第十一条 联营企业的组织机构 公司实行董事会领导下的经理负责制。

董事会为公司的最高决策机构，定期举行董事会集体会议，决定公司的一切重大事宜。

遇有紧急情况，可以不定期召开董事会。

董事会成员如有临时变动，可由该董事的原单位另派适当的人选接替。

董事长、副董事长、董事可以兼任公司的经理、副经理或其他职务。

第十二条 公司的经营管理 公司由出资各方派人共同经营管理。

公司的经营方针、重大决策(包括生产销售计划，利润分配，提留比例，人事任免等)采取董事会一致通过的原则。

公司设经营管理机构，负责公司的日常经营管理工作。

经营管理机构设经理一名，由\_\_\_\_\_\_\_\_方推荐;

副经理\_\_\_\_人，由\_\_\_\_方推荐。

经理、副经理由董事会聘请，任期\_\_\_\_年。

公司的主管会计由\_\_\_\_\_\_\_\_方推荐，\_\_\_\_方推荐\_\_\_\_名协助之。

公司的财务会计帐目受联营成员监督检查。

第十三条 违约责

1.联营成员任何一方未能按本合同规定依期如数提交出资额时，每逾期\_\_\_\_天，违约方应交付应交出资额的\_\_\_\_%的违约金外，守约方有权要求终止合同，并要求违约方赔偿损失。

如双方同意继续履行合同，违约方应赔偿因违约行为给公司造成的经济损失。

2.对不可抗力情况的处理：\_\_\_\_\_\_\_\_ 3.协议履行中如发生纠纷，由各方派代表协商解决，或请双方主管部门仲裁。

4.联营成员不得中途退出联营。

如中途退出，除赔偿造成的全部损失外，另付出资额的\_\_\_\_%作为违约金。

5.联营成员在联营存续期间不得加入其他半紧密型联营。

如违反本规定，视为中途退出，按前款处罚。

第十四条 本合同经双方代表签字后，报请有关主管部门审批后生效。

合同中如有未尽事宜，由联营成员共同协商作出补充规定。

第十五条 本合同生效日，即公司董事会成立之时，由公司董事会负责监督检查各方履约情况。

第十六条 本合同正本一式\_\_\_\_份，双方各执一份。

副本一式\_\_\_\_份，送\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_各一份。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公章 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银 行 帐 户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公章 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银 行 帐 户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 公证或鉴证机关：\_\_\_\_\_\_\_\_(公章) \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新企业销售人员培训心得体会怎么写二**

1.经得起时间的雕琢，耐得住环境的消磨，权威由此铸造。

2.我们将贴近你的生产第一线，我们将用技术武装你的企业

3.用标准为您打造经典

4.追求完美近似苛求

5.没有最好，只有更好

6.内部稽核轮流做，系统维持不会错。

7.时时寻求效率进步，事事讲求方法技术。

8. 突破是成功的前奏，方法是成功的利器。

9.品质保证要全面，全员参与靠观念

10. 不论生产多忙,安全不忘;不论产量多少,品质不忘.

11.一见群众问好，一张笑脸相迎，一把椅子请坐，一杯开水暖心，一句好话送行。

12.大小事情认真办，能办事情马上办，疑难事情尽力办，一切事情依法办

13.思想上尊重群众，感情上贴近群众，行动上深入群众，工作上依靠群众

14.服务不下班

15.担责任、树形象、服务对大家

16.更新观念、创新管理、完善制度、微笑服务

17.服务只有更好，没有最好

**最新企业销售人员培训心得体会怎么写三**

我们在xx年继续坚持“学习无止境 ”的精神，牢固树立培训是长期投入的思想，推动公司员工向更高的目标看齐，下面介绍一下今年的工作情况：

20xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类：

1、员工必修类： 企业文化培训、职业道德规范、管理制度;

2、重点培训：软件测试、开发及管理、cmmi3;

3、新员工岗前培训

20xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力,在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化管理。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要20xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

1、 作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

**最新企业销售人员培训心得体会怎么写四**

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，细雨濛濛，塔吊林立的施工现场依旧激战正酣，比邻现场的香格里拉酒店却已人头攒动，千人齐聚，摇号选房，劲销5亿，这一天包头万达广场开创了鹿城前所未有的开盘盛况。而就在4个月前，这座城市的中心广场上，只是业已废弃的体育场馆。

一、准确判断市场，把握营销战略方向

(一)市场现状分析

1、包头作为中国西北三线城市，房地产市场发展较为缓慢，20\_\_\_\_年供应量大幅上涨，成交量下滑，导致供求关系失衡，出现供大于求的局面，市场消化缓慢，当地销售最好的项目，年销售不足10万平方米;价格方面，进入20\_\_\_\_年，价格有所下降。整体市场尚处在初级阶段。

2、包头项目产品体量大，销售周期短，业态复杂，项目住宅产品全部为高层，由于包头风沙气候严重，客户对高层抗性较大，因此高层产品销售风险较大。

3、当地媒体资源匮乏，媒体公信力不强，购房人群对房地产广告敏感度低;包头市场房地产项目营销推广不规范，营销手段单一，媒体广告效果差，客户对广告信任度低。

4、房地产市场缺乏对大品牌开发商的认可和追捧，品牌号召力作用不大，发挥万达品牌效应需从基础推广做起。

5、包头市政府行政效率高、拥有良好的行政口碑，包头万达广场是市政府重点招商引资项目，有着良好的政府合作关系基础。

(二)进行准确产品定位

20\_\_\_\_年第二季度，包头项目完成了历时1个月的区域市场深入研究，包括竞争个案的客户构成、产品规划、推广策略、销售情况等。通过充分的市场研究，并吸取集团各方面专家的宝贵建议，我们于5月初调整了项目规划，考虑到包头市场对高层产品抗性大的实际因素，将原8栋33层规划调整为10栋，形成楼层高分别为33层、30层、21层、17层的错落规划。

(三)确立基本营销原则

基于以上市场判断，包头项目在总体营销战略上，确立了以下工作原则，并严格执行：

1、确定事件性营销推广主线：以各种推广活动和营销活动作为项目营销主线，直达目标客户和当地政府、媒体等具有影响力的人群，形成口碑效应，快速建立品牌形象，实现城市综合体价值的实效推广，策略性使用媒体进行推广配合。

2、严格按集团标准营销动作执行各项营销体验活动，吸取和应用集团以往项目营销操作的成功经验。

3、以政府关系营销为突破口：携手政府做活动，借助政府公信力强势推广万达集团品牌形象和万达广场项目形象;整合政府资源促销售，带动市场销售快速展开。

对我们开盘前的营销工作，用一句话总结就是：用标准营销动作搭伙政府，做事件营销。

二、 结合项目特点，严格执行集团标准营销动作

(一)强势形象入市，为万达实力正名

包头房地产市场品牌号召作用薄弱，如何挖掘和利用万达品牌实力，形成客户对万达品牌的追捧?我们在品牌传播和推广节奏方面，做了以下突破：

1、户外迅速布点：在三线城市，户外的作用功不可没。20\_\_\_\_年\_\_月底，12块户外广告相继出街，基本覆盖了包头市主要街道和地区，为项目的品牌宣传奠定了良好的基础。

2、房交会先声夺人：创造性采用8平方米led大屏幕作为展位主背景，播放万达集团宣传片，音效震撼全场，初次亮相给包头市民带来深刻体验;外场舞台由主持人与参展人群进行互动活动，同时配合精彩演出，使包头购房意向人群近距离了解万达，体验万达。

3、软文八连版解读万达：长达一个月主流报纸媒体连续报广，带给包头市民震撼的广告方式体验，促使包头市民从认识万达到了解万达、了解万达广场的价值所在，对万达集团实力形成深刻体会，也实现了推广重点由集团品牌到项目推广的过渡。

经过6月、7月的体验活动推广，成功实现了万达企业品牌在包头落地，达到了万达品牌在包头广泛认知的效果。在售楼处尚未开放的情况下，通过推广积累目标客户达千组。

(二)绝对中心地段，价值为你而来

作为包头市唯一的城市综合体项目，包头万达广场的亮相必须定位于城市战略发展的高度，凸显城市综合体对区域板块价值的提升。为将项目所处银河广场板块的绝对中心价值发挥到极致，我们携手政府举办了首届城市发展峰会及千人产品推介会。

1、携手政府热炒板块：首届城市发展峰会邀请国内知名房地产专家、政府领导、主流媒体与意向客户，共同展望万达广场建成后包头市青山区银河板块的发展前景;政府领导做万达广场的代言人，强调招商引进万达广场的重要性。此次峰会不仅影响到包头市政府各个层面，并将项目的推广与政府公信力完美结合，最大程度上影响到包头市最具影响力的人群，使万达广场在包头有口皆碑。

2.解读产品诠释价值：产品推介会上，包头万达广场产品正式公开项目公司开发设计部、工程部、营销部及商管公司以各方面对项目产品进行了全方位解读，引起客户的极大关注，当天与会意向客户达千余组，宣传了包头万达广场项目的优势及价值，为接下来的万达会会员卡认筹做了完美铺垫。

目前，包头项目已超额完成原定销售目标，面对年底前新的销售任务及20\_\_\_\_年项目销售难点：公寓、写字楼，我们要将精确营销贯穿始终，建设更具战斗力的营销队伍，迎接更大的挑战

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！