# 202\_年销售技巧培训心得体会总结版(大全17篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-04-28

*心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。销售技巧培训...*

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售技巧培训心得体会总结版篇一**

随着新年的来临，许多企业都会为销售团队组织开年销售技巧培训。我所在的公司也不例外，为了提高销售人员的能力和增加销售量，我们的公司在年初组织了一次针对销售技巧的培训。在这次培训中，我学到了很多宝贵的经验和技巧。通过对这次培训的回顾和总结，我不仅巩固了自己的销售知识，也对未来的工作有了更清晰的思路和计划。

在培训的第一天，我们的培训师强调了“了解客户需求”的重要性。他们指出，销售的关键是能够深入了解客户的需求和痛点，并提供适合的解决方案。为了达到这个目标，我们需要投入更多的时间和精力来调研和分析客户。培训师还教授了一些实用的调研技巧，如通过面谈、问卷调查和市场调研等方式获取客户反馈。这些技巧的学习使我对客户需求的把握更加准确，能够更好地满足客户的期望，从而提高销售效果。

在培训的第二天，我们的培训师重点讲解了“销售谈判技巧”。他们指出，销售过程中的谈判是一种艺术，需要我们善于倾听客户的需求，并针对客户的关注点展开合理的讨论。在这部分培训中，我们学习了一些谈判技巧，如主导话题、引导客户思考、提出合适的建议等。通过这些技巧的运用，我们能够在谈判过程中更加自信、得心应手，有针对性地解决客户的问题，从而增强客户的信任感。

在培训的第三天，我们的培训师介绍了“销售演讲技巧”。他们告诉我们，好的销售演讲能够吸引客户的注意力，并让客户对产品或服务产生兴趣。为了提高我们的销售演讲能力，培训师教授了一些演讲技巧，如掌握节奏和节制、运用生动的案例和故事等。通过这些技巧的学习和实践，我意识到好的演讲不仅能够增加销售的成功率，还能树立我们的个人形象和公司的品牌形象。

在培训的最后一天，我们的培训师总结了整个培训的主要内容，并鼓励我们在日常工作中不断运用所学知识和技巧。他们强调了持续学习和不断进步的重要性，提醒我们要时刻保持学习的心态，并在实践中不断完善自己的销售技巧。通过这次培训，我意识到销售并不是一蹴而就的，需要长期的学习和积累。只有不断学习，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

通过这次开年销售技巧培训，我对销售工作的重要性有了更深刻的认识，也明确了提高销售效果的关键所在。在未来的工作中，我将积极运用所学知识和技巧，努力提升自己的销售能力。我相信，只要我坚持学习和实践，不断总结和改进，我一定能够在销售岗位上取得更大的成绩。

**销售技巧培训心得体会总结版篇二**

销售技巧培训总结很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户。

做销售多年，并不好干，不过这个年头还是销售最赚钱。下面是一次参加销售技巧培训心得交流的文章，谈谈一些看法，但愿能对新老销售员有些帮助：

心态第一。

接受鲍英凯老师正规的销售技巧培训课程，心态篇是必备的内容。岂不是大道理？是的，但不去深入的研究和琢磨，就不会理解和运用，所以说心态第一。

销售上所说的心态多指你是如何看待失败和得与失，是否能够宽容失败和拒绝？

销售员一定要有海纳百川的胸怀，如果你真正敢说拒绝算什么的话，看清楚两个字“真正”，那么你就能赢。

规律就是这样，没有刻意去寻找，但很容易在某瞬间会得到找到，要是越想得到，就是偏偏不到手。

真正的武林高手，不会执着于招数。真正的销售高手，不会执着于技巧。

每个客户都的性格和观点立场等都不同，再说成功经验很难复制运用，这些我们都是知道的。销售重的技巧是创意和创新。

很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户，然后鼓不起信心和激情继续工作下去。这实在是一个不能犯的毛病，要明白，电话销售之所以每天要拨打几十个甚至上百个的电话，就是因为拒绝率高。

面对客户拒绝，最好的技巧就是迅速地拨打下一个客户电话，不要浪费在一个客户身上，不要因为某个客户拒绝而丧失信心。客户拒绝是因为那个不是你的准客户。

坚持与运气。

做什么事情都离不开勤奋和坚持，销售工作尤其更如此。印象中真的不少销售员跟我抱怨过说做了多久多久都没有出单，想放弃了。一个月，几个月没出单，这很正常，不能怪能力问题。销售就是在碰运气，比如说你每天在勤奋地打电话刚好遇上一个正好有需求的客户，那么就容易成交出单。

不可过于热情。

赞美恭维是讲求真实和艺术的。赞美不得体就被误为是拍马屁，那么给客户不良印象，接着后面的工作就难以开展。

赞美，一定要是切合实际和现实。

激情过涨，太强的抱负也是不好。因为这些人都是接受不了失败的，被洗脑后心里总是能容许成功不能宽容失败，一旦失败后经不起打击，行为吓人。

用知识服人。

人都是这样，只服有能力或者是能力强的人，客户也是如此。每天坚持一定的时间去学习，不断提升综合能力，让客户服你。要做到这一点是很艰难的，可是困难总是能够克服和突破的。

吃苦节约意识。

学习推销理论与技巧的心得在当今日益竞争激烈的社会，推销学已不是个专业，而是作为新时代青年所必须掌握的一门技能。也许昨天我们还一无所有，但我们渴望今日将富甲天下。怎样才能如愿以偿，那就只有直面人生先把自己推销出去。

在自我推销中，应该用尊严、自信和勇敢去面对失败。汲取生活养分，让自己的精神世界丰富而深刻。也许有人给你指明最佳途径，但真正使自己从零开始建立生活的勇气却来自自信。如果畏首畏尾，瞻前顾后，连接失败的还是失败。

推销理论又称为市场学、市场行销或营销学。指个人或群体通过创造并同他人交换产品和价值，以满足需求与欲望的一种社会和管理过程。我觉得推销首先要把自己推出去,一个人生活在社会上，首先得被人肯定，然后才能被人尊重，只有你被人尊重了，才可能得到信任，也只有以信任做基础，才能被人接受。

一个人怎样才能被肯定？这得看你身上是否具有“肯定因子”，也就是看你身上是否具有可以肯定的闪光点。这些闪光之点所构成的肯定因子，可以分为静态因子与动态因子。静态囚千虽然比较直观，但有时仍得借助一定的活动方式才能完全表现出来。如一个人的气质、外貌。而动态因子就只有在活动中才能被人认识了。比如性格、能力、修养、学识等。只有当你的肯定因子被人充分了解之后，才能得到他人的肯定。

见的人，是对自己没有自信的表现，也是不敢自我推销的反映，这是必须首先克服的。

哀莫大于心死。天生我才必有用。如果你自己都不相信自己，谁来相信你？相信你自己能办到的事你总是能办到。相反，之所以办不到，那是因为你不再相信自己了。

如果你现在没有自信，也没有勇气，那么现在你首先要做的事是使你自己马上相信你自己，自信起来。

著名汽车推销大王乔伊·吉拉德说：建立自信，最佳途径就是从别人那儿接受过来。

自信具有感染作用，只要你同自信的人交往，他们的自信就一定会感染你，让你慢慢自信起来。

自信具有鼓励作用，当你陷入自卑的泥潭，自信的人会给你鼓励，让你从泥潭里爬起来。因为你自卑，一个障碍在你的眼里就成了一个深深的泥潭；而在自信者的眼里则不过是一个小水沟。所以他们会帮你分析，让你把障碍看成一条小水沟，并且勇敢地跨过去。

自信具有示范作用。自信者总有因自信而成功的经历。所以当你走入悲观的境地时，自信者可以用成功的示范去鼓励你，让你看到光明的前景而毅然崛起，建立起自信。

还要注意一些语言上的技巧,我们在本文主要探讨的是自我推销，这里的语言艺术就显得相当的重要。推销你的学识，品德，热情，坦诚，幽默和你为人的宗旨。

要作好计划安排，先作好计划，才能提高时间的利用效率，提高。

销售的效果。在制定计划时，要根据客户的特点作好相应的准备工作。当然计划不是固定的，随着环境和条件的变化要随时做出调整。计划主要的内容是：未来几天的日程安排，未来几天的客户安排，要准备哪些材料，怎样挖掘潜在的客户（潜在的客户在哪里），短期的销售目标。必要时要制定销售进度表，销售进度表一般有几个内容，一个是简短的内容提要，一个是销售的任务目标，一个是实际完成情况。销售进度表以周为单位，每周制定一次。一周周末，对销售进度表进行分析，主要目的是为了找出销售的规律，完成或者未完成的原因是什么，是任务制定不合理还是外来因素干扰造成的。是主观原因还是客观原因。是销售技巧不成熟的还是执行不力造成的要根通过这种形式的分析，提出改进的办法。

推销工作往往要在人员、团队之间进行分工与协作。一般是要有专人收集信息，为寻找客户、作访问准备，向生产厂和企业领导层反馈信息提供依据。

信息收集是贯穿于推销全过程的任务。寻找客户、访问准备固然要收集和利用信息，约见、洽谈和成交，以及售后服务的过程，也都是收集信息的过程。

今天又去参加公司组织的营销培训和个人强化训练。参加这种培训以经不是第一次了，以前在哈药上班时也经常参加。每次参加后的感觉就是整个人又补充了一次新鲜的血液..每次参加这种培训主要是培训个人的心态与专业知识的提升，起到调整工作中的积极性与个人能力(说白了就是增加销售的业绩)。这种培训的确能让你从中学到不少你平时所没有体会和你所了解到而没运用的专业东西派上用场，通过互动和交流再到实践从而提高销售过程中更好的应对客户提出的问题，达到成交的目地提高销售的业绩。所以这种营销强化训练对个人能力的提升有很大的帮助，如果有机会参加这种培训的同仁请不要放弃机会，好好学习一下。其实我觉得之所以很多公司及企业花重金请一些知名的培训师来培训公司的管理层和公司员工，一大部分是为了提高公司的的业务与产值，从而达到最大化的收益。(这里我想讲的是不管公司出于什么目地来培训大家，都只有一个结果是想让公司发展，让为公司效力的人拥有超过其它同行的能力，也是我们大家学习的一个机会)同时也是提高管理层与员工的个人对人生观和价值关的看法，不断增加工作中积极性与能力，提升个人素质与企业文化品牌形象的概念等等做销售的几年来，我对此深有体会，而且还在不断探索学习过程中，我想成功只是时间的问题。

其实这个很重要，因为一个公司的命脉是什么?是人才与产品，为什么这么讲呢?如果一个公司能力再大，有再好的产品，如果他没有一个好的，受过专业训练和具有很好个人休养与充满激情积极向上的管理人员，工作人员，销售人员去管理，开发，创新去推广产品的话，那么他们公司只有两个结果，一是破产，二是让其他公司吞并(个人的一小点心德观点，不代表众人看法)。人才是怎么来的，是通过后天学习和培训与实践创新得来的。没有人是天生人才的都是通过后天学习而得来的。对吗?答案是yes!因为只有过硬的人才，才能创造出过硬的产品，才能不断创新创造适应变化莫测的市场，比尔盖茨好像是讲过。这也正是为什么那么多的大公司与集团愿意花钱来培训职工的原因。

我觉得不管从事什么行业的销售只有一个目的：“那就是业绩!就是走出去，说出来，把钞票拿回来。因为在这个现实的社会和激烈的市场中，没有人去管你的过程只有人去管你成果(结果)”。

很庆幸自己能有这个机会参与这样的培训，也很感谢公司给我提供了这个学习的机会。回顾这次的培训的全过程，每一节课都是不一样的收获：

一、行业品类特性分析。

我增强了对树立品牌意识的观念，懂的了如何通过获取新客，通过与客户建立的忠诚度，通过口碑传播来加大产品的影响力。

二、渠道的管理。

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。

三、职业生涯规划与职业化塑造。

我懂的了要给自己作规划制定目标，以及从哪些方面来提高职业素养。

四、终端管理的二十条标准。

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来。

五、拓展训练。

我感受到了一个优秀的团队必须是个：协调力好，凝聚力强，执行力高，沟通到位，合作和谐。

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励。

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了＂每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、团队战斗力。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

**销售技巧培训心得体会总结版篇三**

1、说话要真诚。

只有真诚的人才能赢得信任。首先，我们应该从该公司的客户群、所属行业、企业规模等因素出发，尽可能多的`了解上游资源，从大形势下去与客户沟通，让客户感受到我们是专业的。其次，我们在与公司经理聊天的时候，去了解此人的脾气、爱好。如果此人比较忙，在你把此客户定义为准客户之后，也可以旁敲侧击，使一些甜言蜜语，从其助理或同事中去了解。我想当你了解了这些之后，对你的销售一定会大有帮助。据说，美国总统华盛顿在约见客人之前，第一天晚上都是必须要看此人的兴趣爱好的，我们何乐而不为之呢！

2、给客户一个购买的理由。

时时把握客户的需求与承受能力，体察客户的心态，才是最终成交的关键。很多时候，我们做了很多事情，也浪费了很多时间，可最终临门一脚就打歪了。一个小公司明明只招一两个人，我们却从始至终都是在跟他谈一年的，这样最终成交起来难免加大了难度，也给客户带来了不好的影响。我们有时太急功近利了，客户答应了或者默许的事，没有兑现时，我们往往会带有一点情绪，这样与客户交流起来就会有障碍。要知道我们所做的工作，实为销售，其实有更多的成分在服务。

3、如何巧妙地影响别人

促使人们按照你的意愿去做事情的第一步，是找出促使他们这样做的原因（即他们想要什么）。和别人说他们想听的东西，他们就会感动。你只需简单地向他们说明，只要做了你要求他们做的事情之后，他们便可以获得他们想要的东西。“了解人们所想”的方法是：多询问，多观察，多聆听，再加上自己的不懈努力。

4、如何巧妙地说服别人

当你说一些有利于自己的事情时，人们通常会怀疑你和你所说的话，这是人的本能的一种表现。更好的方式就是：不要直接阐述，而是引用他人的话，让别人来替你说话，即使那些人并不在现场。因此，要通过第三者的嘴去讲话。

5、如何巧妙地使别人做决定

1、告诉人们为何要同意你。告诉人们，按照你所说的去做他们便会受益，而不是你自己受益。

2、问只能用“对”来回答的问题。但是，应注意，要恰当地问这些“对”的问题。也就是说，当你问此类问题时，应点头示意，并以“您”来开始你的问题。

3、让人们在两个“好”中选择其一。这个技巧是让他们在你的两个“可以”中选择一个。

4、期待人们对你说“好”，并让他们知道，你期待他们做出肯定的回答。

6、让客户知道不只是他一个人购买了这款产品

人都是有从众心理的，业务人员在推荐产品时适时地告诉客户一些与他情况相类似或相同的企业或公司都购买了这款产品，尤其是他的竞争对手购买的就是这款。这样不仅从心理上给他给震撼，而且还增强了购买的欲望。根据经验，这个公司在购买同一类型的产品时，肯定会买比竞争对手更高级的，也以此来打击对方的士气。

7、热情的销售员最容易成功。

8、不要在客户面前表现得自以为是。

我们接触到的，就是个前台文员，或人事专员，有时会问些非常幼稚的问题，这个时候请我们一定不要自以为是，以为自己什么都懂，把客户当成笨蛋。很多客户都不喜欢那种得意洋洋，深感自己很聪明的业务员。要是客户真的错了，机灵点儿，让他知道其他人也经常在犯同样的错误，他只不过是犯了大多数人都容易犯的错误而已。很多人在家贴着做人两规则：一、老婆永远是对的；二、即使老婆错了，也按第一条执行。在外面，在公司，只要你把词稍做修改，变成客户永远是对的，即使客户错了，那也是我们的错。我相信你不仅是一名“新好男人”，同时也是一名工作出色的销售员。

9、注意倾听客户的话，了解客户的所思所想。

有的客户对他希望购买的产品有明确的要求，注意倾听客户的要求，切合客户的需求将会使销售更加顺利。反之，一味地想推销自己的产品，无理地打断客户的话，在客户耳边喋喋不休，十有八九会失败。

10、你能够给客户提供什么样的服务，请说给客户听，做给客户看。

客户不但希望得到你的售前服务，更希望在购买了你的产品之后，能够得到良好的服务，持续不断的电话，节日的问候等等，都会给客户良好的感觉。如果答应客户的事千万不要找借口拖延或不办，比如礼品、\*\*是否及时送出。

11、不要在客户面前诋毁别人。

纵然竞争对手有这样或者那样的不好，也千万不要在客户面前诋毁别人以抬高自己，这种做法非常愚蠢，往往会使客户产生逆反心理。同时不要说自己公司的坏话，在客户面前抱怨公司的种种不是，客户不会放心把人才招聘放在一家连自己的员工都不认同的公司里。

12、正确地了解人和人的本性。

了解人和人性可简单概括为——“按照人们的本质去认同他们”，“设身处地认同人们”，而不要用自己的眼光去看待别人，更不要把自己的意志强加于别人。人首先是对自己感兴趣，而不是对你感兴趣！换句话说——一个人关注自己胜过关注你一万倍。认识到“人们首先关心的是自己而不是你”这一点，是生活的关键所在。

**销售技巧培训心得体会总结版篇四**

新的一年开始了，作为销售人员，我们迫切需要提高自己的销售技巧，以实现更好的业绩。因此，参加开年销售技巧培训成为我们必不可少的一项任务。通过培训，我们可以学习到销售的新方法和技巧，拓展我们的销售思路，从而更好地满足客户需求，提高销售效果。

在开年销售技巧培训中，我深刻体会到了重视销售技巧培训的重要性。在培训过程中，我们接触到了各种各样的销售技巧，比如沟通技巧、演讲技巧、谈判技巧等等。这些技巧的学习让我深刻认识到销售不仅仅是简单的推销产品，更是一种艺术，需要我们不断提升自己的技巧水平。

三、倾听客户需求。

在培训中，我学到了一个重要的销售技巧，那就是倾听客户需求。作为销售人员，我们首先需要了解客户的需求，只有了解了客户的需求，我们才能有针对性地推销产品，满足客户的需求。因此，在与客户交流的过程中，我会主动倾听，仔细分析客户的需求，以便更好地进行产品销售。

四、有效沟通的重要性。

沟通是销售中不可或缺的一环，通过与客户的沟通，我们可以更好地了解客户的需求，从而提供更好的解决方案。在培训中，我意识到沟通技巧对于销售的重要性。我们需要学会与客户进行有效的沟通，倾听客户的意见，解决客户的问题。通过有效的沟通，我们不仅能够更好地推销产品，还能建立起良好的客户关系，为长期的合作打下坚实的基础。

五、坚持学习和实践。

在培训结束后，我意识到提高销售技巧并不是一蹴而就的事情，而是需要我们坚持学习和实践的过程。只有通过不断地学习，我们才能不断积累经验，提升销售能力。因此，在培训结束后，我会继续不断地学习，不断实践，以便更好地应对各种销售场景，取得更好的销售成绩。

总结：开年销售技巧培训让我意识到了提高销售技巧对于销售人员的重要性。通过培训，我学到了许多宝贵的销售技巧，比如倾听客户需求和有效沟通的重要性等等。这些技巧的学习将对我今后的销售工作产生积极的影响。我会坚持学习和实践，提升自己的销售能力，以实现更好的业绩。

**销售技巧培训心得体会总结版篇五**

怀着一种空杯的心态，我有幸参加安徽盐业举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，xxx学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了 大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人 不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

一件好的产品，要有好的市场，好的\'营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带 是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备，销售人员需要对客户进行购买流程的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决达成一致时，销售人员就开始和客户密切接触。

规划推销电话今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。

例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

提出正确的问题大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，提供不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

商业头脑如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

积极倾听积极倾听很重要，专业人士常因一直对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。销售技巧培训心得分享说，你应该引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

提出有意义的解决方案大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

获得承诺如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因就是为了获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的解决方案。

管理你的情绪销售人员向自身解释其成功和失败的原因的方式至关重要。形成一种风格，将逆境看作是暂时和独立的，建立心理抗冲击力、情感韧性和耐性，以便从挫折中振作起来，并在适当的时候积极主动。

**销售技巧培训心得体会总结版篇六**

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，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。

对我的启迪很大！

**销售技巧培训心得体会总结版篇七**

在今年暑假，我报名参加了一项综合销售技巧培训。经过两个星期的学习和实践，我有一些体会和心得想要分享。

首先，我学到了不同类型的销售模式。在培训中，我们学习了直销、渠道销售、网络销售等多种销售方式。每种销售方式都有不同的特点和适用场景，我们应该根据实际情况选择合适的销售模式。

其次，我发现了个性化服务的重要性。在销售中，我们不能只关注产品本身，还应该关注客户的需求和心理。通过了解客户的购买动机、偏好等信息，我们可以提供个性化的服务，满足客户的需求，加强客户对产品的信任感和忠诚度。

此外，我还学习到了沟通技巧。在销售过程中，好的沟通技巧可以让我们更好地与客户建立联系，了解其需求和反馈，并及时做出调整。在培训中，我们学习了提问技巧、倾听技巧、善意的反馈等内容，这些技巧非常实用，可以帮助我们更好地与客户沟通。

最后，我认识到了持续学习的重要性。销售行业变化很快，我们必须不断学习新的销售技巧和行业动态，才能保持自己在市场上的竞争力。

综合销售技巧培训让我受益匪浅，感谢教练们的指导和支持。我相信，通过不断地实践和学习，我能够用好这些销售技巧，成为一名优秀的销售人员。

**销售技巧培训心得体会总结版篇八**

在销售中，沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击!你知道销售技巧。

到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，特别是金融行业的销售人员，必须要树立以客户为中心，帮助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。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，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，面对不不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有一下几点：

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，要动脑经，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。

通过学习，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。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。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。

通过学习，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提供服务的品质，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，现在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，怎么让客户认同接受自己的产品呢?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，一定要营造好的感觉，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”

通过学习，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么?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。他购买你的产品可以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，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，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，表明产品如何使用或帮助潜在顾客;而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们必须灵活运用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欲望，让其做出购买的决定。

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师谭晓斌老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，可是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。非常有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员一定要认真、坚持、积极、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用,提高成交率;通过销售技巧和服务细节的把握与实践,提升品牌形象与销售服务水平,提高顾客满意度。接着谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮助经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员必须要修炼自己，有积极的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，提供不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像谭老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们应该注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外积极倾听很重要，专业人士常因一直对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你应该引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和江钨合金公司一起成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

20xx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，显然无论是角色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平台，非常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美好的回忆;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，是你们卓越的组织能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、拜访客户前就应该清楚地知道自己将要做什么、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，现在决定未来”，那我们现在该做些什么?现在应该多学习：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、敏锐的观察能力和口才。在这里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员应该常做到脸笑、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、对工作保持积极进取的心态，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，但他依然以积极进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种积极乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放弃。

在培训内容上，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，让我们学会用积极、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，我会因为付出而期待着收获，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，保持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!

。

**销售技巧培训心得体会总结版篇九**

在进行综合销售技巧培训的过程中，我深刻地认识到了销售这个职业的重要性。作为一个销售人员，我们需要具备一定的专业知识和技能，以便更好地满足客户的需求，同时也需要具有良好的沟通能力和心理素质，以确保客户满意度和重复购买率的提高。

在培训中，我学到了许多重要的销售技巧。其中，最重要的一条就是：客户至上。无论是面对怎样的客户，我们都应该以客户的需求和利益为出发点，在处理问题时要有耐心，要做到主动倾听和积极沟通，并且要时刻关注客户的反馈意见，及时进行调整和满足客户的需求。

此外，建立良好的人际关系也是销售工作的重要一环。我们不仅要与客户建立良好的沟通和信任关系，也要与同事和上下级建立良好的合作关系，以便更好地完成销售和推广工作。

还有一点，就是正确的销售心态也非常重要。我们不能一味地追求短期利益和个人奖励，而应该始终保持良好的职业道德和客户导向的销售理念，以提高自己的综合素质和人格魅力。

综合来看，销售技巧的培训对我来说是一次难得的机会。通过本次培训，我不仅学到了许多重要的销售知识和技巧，也体会到了销售这个行业的重要性和复杂性。我相信，在今后的工作生涯中，这些宝贵的经验和知识将会帮助我更好地应对各种挑战和问题。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十**

首先是产品方面的培训，产品的培训包括以下几个方面：产品的品牌、产品的价格、产品的概念、产品的包装、产品的服务等方面的内容，我们的企业要拿这些内容和消费者的需求进行对接，让消费者感受到你产品和它的需求之间的联系。

其次要谈的是推广方面的.培训，推广培训是第二个大的内容，因为，你把产品包装好了之后，要解决的问题就是把这个产品如何介绍给消费者的问题，而这种如何介绍正是我们要说的推广问题。

销售培训更多的是站在企业的立场，如何把产品卖出去的实战型的培训。

销售培训给我感触最深的一句销售语：

“品牌世界没有真相，只有消费者的认知消费者相信就是真相”

是这句话让我这个刚刚进入销售的菜鸟知道原来销售是要很有技巧的“罐水”的。而成功就在于“罐水”的技巧与方式，怎么样才能找到这合适的“罐水”时机，在这次销售培训中，舒老师提到销售成功的策略与合理的“罐水”中如下几点：

1、转换位势。

2、信息情报。

3、类型判断，需求分析。

4、塑造卖点，提升价值。

5、沟通客情，拉近关系。

6、异议处理，解除抗拒。

7、成交与售后。

这7点销售培训写起来字是不多但要真的做好了，做全了可是比较困难的，比如说信息情报来说要完整的收集正确的情报就要相当多的时间去了解。去寻找罐水的时机。以上几点是销售成功的大流程：而做为业务员，如何去提高“罐水”能力，这是一个很重要的而且急需提高的能力。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十一**

往往是不可或缺的。作为一名合格的销售人员，首先应对自己的产品或服务有着充分而细致的了解，能根据客户的不同需求提供最适合的产品或服务。其次，在接到一项销售任务后的第一件事应该就是要收集客户以及竞争对手的各类信息并加以分析，根据手头上所掌握的信息制定相应的策略。

二、顾问式营销才是销售的最高境界。不单单只是推销自己的产品，而是以客户的角度考虑问题，完成客户的要求，甚至是预见到客户未来的需求提出行之有效的解决方法，这才称得上是成功的销售。将销售的重点放在获得客户的信任、解决客户的问题上，将产品的优势与客户的需求联系起来，这远比泛泛的介绍产品或不断突出价格优势有用得多。

下客户的。销售人员一定要不怕挫折，积极向上，在面对99位客户的拒绝-。

后，仍然能走向第100位客户，这样坚持到底，才有机会获得最后的胜利。

业务部：xxx。

二〇一四年十一月十日。

作过程中沟通的重要性，以及商务谈判过程中的掌控技巧。认清了当前的经济形势，同时掌握了一些商务的小技巧，对于以后工作有一定的帮助。

不论是销售还是商务，都会存在一些障碍，比如：知识障碍、心里障碍、心态障碍、技巧障碍、习惯障碍、环境障碍等等，认清和克服这些障碍非常重要。拥有全面的专业知识、良好的商务沟通技巧是当前学习的目标。另外，商务沟通过程中，客户关系的建立与维护也是重点。张岚老师说的：“找对人，说对话，做对事”，我认为是一种建立关系很有效的方法。在谈判过程中，注意观察和具有良好的心态是成功的关键，敏锐的观察力才能在激烈的讨价还价中找到突破点，掌控局面。以上这些都是在工作中需要学习和借鉴的。

在这次培训中，商务沟通的技巧给我印象最深，希望以后能有更多的学习培训的机会，在工作中实践，自己的工作能力得到提升。

前几天我参加了公司为我们安排的销售技巧的培训，通过这三天的学习，我可以说是受益匪浅，让我感受到要想成为一名优秀的汽车销售员不是一件容易的事，不单单是只靠一张嘴就可以卖好车的。

人们都说销售只要嘴皮子利索，能把客户说到心动，这是一种很片面的看法，也可以说是一种误区，其实要成为一名专业的汽车销售人员，除了能说会道以外，还必须拥有正确的态度，丰富娴熟的销售经验，对市场的洞察能力，以及把握客户心理和需求的意识，这样才能走向成功。

售人员必须具备端庄的仪表和良好的心理素质。

汽车销售还必须遵循以下几个步骤：一是销售准备，良好的开端等于成功的一半；二是接近客户，好的接近客户的技巧能带给您好的开头；三是进入销售主题，掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，抓住进入销售主题的时机；四是调查以及询问，调查的技巧能够帮您掌握客户目前的现况，好的询问能够引导您和客户朝正确的方向进行销售的工作；五是产品说明，把汽车产品特性、优点、特殊利益；然后将汽车的特性转换客户利益的技巧；六是展示的技巧，充分运用展示技巧的诀窍，能够缩短销售的过程，达成销售的目标；七是缔结，与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，您也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。

这次培训对我来说是一次非常好的-。

机会，让我认识到，要卖好车需要以丰富的专业知识技巧，给以较为客观的专业咨询，通过由浅入深的交流与沟通，博得客户的青睐，逐渐建立相对稳定的客商或私人关系，源源不断地促进业务达成，而不仅仅为了销售一台新车，这是诸多品牌厂商所命名的初衷，也是我所追崇的。

在9月25日，在幸参加了徐滢老师的《沟通技术》培训课程的学习，虽然因部门工作事宜只听了不到一个小时，但也让自己受益良多。

在这一个小时的培训中，徐老师为我们讲解了如何建立一个高效的团队，而且如何实现高效沟通，正是每一个营销部门长久以来所须实现的一个目标。

涌前的准备工作、聆听的技巧、沟通过程中异议的有效处理、如何通过有效沟通从而建行良好的客户关系，这些都成为沟通中的重中之重。我深刻领会到，在营销运作或日常工作过程中沟通的重要性，以及掌握各类谈判技巧的重要性。

其一、沟通是双向的，有效的沟通不只是勇敢的说来，而来要从问题出发，结合一个人对事情的判断、了解及一个解决的办法，进而有据可依、可据可论来进行沟通，这样才能达到事半功倍的效果。其二、拥有丰富的专业知识是有效沟通的前提。任何沟通技巧的实现均需丰富的专业知识作为基础。要让自己说出去的话具有信服力、说服力，才能打动对方，获得对方的认可。

其三、在营销中，客户关系的建立与维护也是重点。需找对人，说对话，做对事。

碍、心态障碍、技巧障碍、习惯障碍、环境障碍等等，认清和克服这些障碍非常重要。

其五、在沟通过程中，注意观察和具有良好的心态也是成功的关。

键，敏锐的观察力才能在激烈的讨价还价中找到突破点，掌控局面。以上这些都是在工作中需要学习和借鉴的。

虽然我参予培训的时间很短暂，但团队的建立、勇于发言表现自。

己这一环节，让我印象最深，自己深知还有很多需要自己去刻服去解决，如何通过沟通达成自己的目的，这是目前每天都会面临的问题，因此，在工作中需进一步提升自己的专业技能、沟通技巧，在提升工作能力的同时，及时有效的完成各项工作，同时使自己的工作能力得到进一步提升。

销售部：吴艳红。

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。

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。

----。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十二**

20xx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，显然无论是角色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，非常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美好的回忆；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，是你们卓越的组织能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xx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、拜访客户前就应该清楚地知道自己将要做什么、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，现在决定未来”，那我们现在该做些什么？现在应该多学习：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、敏锐的观察能力和口才。在这里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员应该常做到脸笑、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、对工作保持积极进取的心态，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，但他依然以积极进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种积极乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放弃。

在培训内容上，孙xx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，让我们学会用积极、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，我会因为付出而期待着收获，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，保持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！

文档为doc格式。

。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十三**

今天又去参加公司组织的营销培训和个人强化训练。参加这种培训以经不是第一次了，以前在哈药上班时也经常参加。每次参加后的感觉就是整个人又补充了一次新鲜的血液。。

每次参加这种培训主要是培训个人的心态与专业知识的提升，起到调整工作中的积极性与个人能力（说白了就是增加销售的业绩）。这种培训的确能让你从中学到不少你平时所没有体会和你所了解到而没运用的专业东西派上用场，通过互动和交流再到实践从而提高销售过程中更好的应对客户提出的问题，达到成交的目地提高销售的业绩。所以这种营销强化训练对个人能力的提升有很大的帮助，如果有机会参加这种培训的同仁请不要放弃机会，好好学习一下。

其实我觉得之所以很多公司及企业花重金请一些知名的培训师来培训公司的管理层和公司员工，一大部分是为了提高公司的的业务与产值，从而达到最大化的收益。（这里我想讲的是不管公司出于什么目地来培训大家，都只有一个结果是想让公司发展，让为公司效力的人拥有超过其它同行的能力，也是我们大家学习的一个机会）同时也是提高管理层与员工的个人对人生观和价值关的看法，不断增加工作中积极性与能力，提升个人素质与企业文化品牌形象的概念等等做销售的几年来，我对此深有体会，而且还在不断探索学习过程中，我想成功只是时间的问题。

其实这个很重要，因为一个公司的命脉是什么？是人才与产品，为什么这么讲呢？如果一个公司能力再大，有再好的产品，如果他没有一个好的，受过专业训练和具有很好个人休养与充满激情积极向上的管理人员，工作人员，销售人员去管理，开发，创新去推广产品的话，那么他们公司只有两个结果，一是破产，二是让其他公司吞并（个人的一小点心德观点，不代表众人看法）。人才是怎么来的，是通过后天学习和培训与实践创新得来的。没有人是天生人才的都是通过后天学习而得来的。对吗？答案是yes！因为只有过硬的人才，才能创造出过硬的产品，才能不断创新创造适应变化莫测的市场，比尔盖茨好像是讲过。这也正是为什么那么多的大公司与集团愿意花钱来培训职工的原因。

我觉得不管从事什么行业的销售只有一个目的：“那就是业绩！就是走出去，说出来，把钞票拿回来。因为在这个现实的社会和激烈的市场中，没有人去管你的过程只有人去管你成果（结果）”。

为什么这样说呢：因为业绩代表什么，代表能力，代表公司的产值增长，代表你今天成功了，代表你能把公司推广出去，能为公司打出品牌等等（个人看法哦）

就举个例说吧：如果今天老板让你把产品买出去，而你也很认真的，去做，去找客户，拜访客户走了很多路，还受了很多气，而且受到不少的挫折，但结果是你一个单也没成交，当你向老板交代的时候，你跟他讲你今天是怎么怎么去努力的，用心的。我想老板绝对不会听的，而且还会感到很烦，你很没能，没用，为什么呀？因为老板要的是结果而不是你买不产品后所讲的理由与借口，因为商场如战场没有成交就意味着失败（个人看法不代表所有人观点）俗话说：“成者英雄败者寇，失败就没有理由与借口，只有什么？只有反思，思考那里做的不对，那个知识点没有用好，为什么失败，然后再去努力改进，去学习，在以后的工作中再有这样的问题要怎么样去处理，怎么样的应对。对吗？我想答案是yes！ok（个人观点，不代表众人看法）

**销售技巧培训心得体会总结版篇十四**

今天是第一次听老师讲课，也不算是讲课，因为这次是老师拿自己的人生经历来给我们分享，针对我们现在的状况，针对现在我们所面临的`选择，所困惑的难题。

一、当老师开始讲的时候说道我们先前所写的话术，反应的问题。说我们的态度有问题，我很认同，因为我自己也觉察的到自己的态度不是很好，是在应付，是在为公司做事。老师直接点出了我们的问题，自己一直在犹豫在徘徊，所以无法真正去做好自己的工作。

心——信念，态——态度：

既然选择了，选择了这个平台，选择了这份工作，那自己就应该对自己负责，对公司负责，也对自己的未来负责。想好自己当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作。我是因为想突破自己，想让自己的交际水平，让自己的经历，让自己的语言表达能力有所提升才选择的这个销售行业，而选择是因为同伴们都是富有激情，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个可以让我自己有所成就，有所成长的一个公司。而现在自己所做的事情呢?懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自己的问题吗?不要再去找理由了，要求内而不是去找外，只有自己的问题解决了那才有突破那才有成长。

打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么?因为你对自己没信心，对自己的产品没信心，对自己的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢?失败的结果。坚信一句话\"你相信什么才能得到什么\"!

方——原则，法——路径：

现在的销售为什么这么难做，为什么这么多的人认为销售就是骗子?因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚，实在。

为什么去给客户推荐东西，为什么去卖这个产品，我们是为了帮助别人，而不是去害别人，只有真正帮助了别人，帮助了企业，你才算是真正的成功。而成功的衡量方式也只是金钱，还有人脉，还有朋友。只有真心帮助别人才能得到别人的友谊，才能让自己的人生不那么孤单。并且在跟客户交流的过程中，你的能力也在不断提高，这才是最大的收获。切记：不要为了推销东西而不择手段。

目——目的，标——标准：

目标一定要有，想要有好的锻炼，必须要有一个可以量化的目标，只有这样才能清楚自己离目标还有多大距离，才能去突破自己，去完成目标。并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，只有不断超越目标，那才是真正成功的表现!

二、老师又讲到要做个\"文质彬彬\"的人，一个表里一致的人。

这是对我们的要求也是对我们的期望。

言必行，行必果。做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，只有自己真正去做才能有结果，才能有收获。

为人——圆融：真诚、内求、包容;处事——方正：正道，原则，口碑。

为人圆融，处事方正!

这正是销售能带来的好处，也只有销售才能有这样的锻炼机会。我们就是要靠着这个目标去努力。在工作中，要去看别人的优点，去学习。发现自己的缺点去改正。最可怕的不是错误，而是不敢去承认自己的错误，去改变错误!

三、老师也让我认识到很多前辈，很多老师，也让我对自己的产品、对自己的公司、对自己的工作有了信心。我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，提供解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢。只有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛!为企业提供有成果的企业管理培训!

四、老师让我们了解到了当前中国中小型企业发展中所遇到的问题，并且让我们了解了该去怎么去解决这些问题。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十五**

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及司的.企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

**销售技巧培训心得体会总结版篇十六**

随着时间的流逝，202\_年的新年钟声即将响起，对于走过的202\_年收获了很多，对工作有了更多新的认识，对自我有了更多新的要求。202\_年公司开盘节奏较慢，主要是销售2组团二栋多层及部分跃层、1组团4栋小高层及部分一层房源、5月份集中交房、1、2期地下车位的促销销售工作、3组团3栋房源的销售。

为配合公司的工作进度，主要从以下几方面来做：

一、做好新客户的接待及引导工作，做好每一位客户的回访工作。销售1、2组团的房源时主要是6层及1层较难以销售，要对此种户型做好引导，并及时挖掘潜在客户，还有对于2组团地理位置有抗性的客户，重点是做好异议处理及价格优势的吸引。小高层销售主要是对分摊费用较高、公摊面积过大，后期电梯维护的异议处理。并陪同客户去样板房参观，对于参观的客户能起到立竿见影的效果，扩大客户对新房完美的想象和憧憬。并对于三种不一样面积户型做好不一样客户的引导。经过努力和客户不断的深入沟通，取得了必须的收获。

二、5月份2组团及小高层集中交房，主要做的工作是核对客户资料信息、邮寄地址，填写入住通知书。并统一填写《住宅质量保证书》及《住宅使用说明书》。对于这些工作所要求是细致、耐心，避免出错。统一交房时以饱满的热情迎接我们新的业主，热情的帮忙客户办理各项交房手续。

三、车位的销售从去年就已开始，也陆续销售了部分，但今年出现了销售的瓶颈，一向停滞不前。今年公司为促进车位成交和提高销售量，不仅仅加大了促销力度，还提高了销售奖励，大大提高了销售动力和活力。为此我们加强了对客户的回访，主要是电话回访和信息回访。争取做到不漏掉一户，所有的客户都要通知到，并争取做到每月回访一遍。对明知有条件却不愿购买的客户做好异议处理及远期展望的告知及分析。并定期跟进有意向但一向犹豫的客户，牢牢抓住每一个有意向的客户。经过促销的刺激及回访跟进，取得了一些成效。

四、3组团房源于5月份房展会时公示出户型，由于良好的地理位置，优良的户型设计，一经推出就引起了客户一致的喜爱。此时我们要做的就是不断的积累客户，抓牢客户。在后期能办理预存选房时及时通知有意向的客户。由于后期开盘时间太久也有不少客户流失，让我们深感遗憾。但还是要不断的挖掘愿意等待的有意向客户。对于开盘的3栋楼，148栋、141栋有必须量的销售业绩。可是128栋只销售了二套，后期总结可能还是回访力度不够，没有挖掘足够多的意向客户。

对于本年度的工作，在完成的过程中也发现了自我存在的问题：

一、没有严格按照接待流程来接待每一位客户。虽然这是最基础的工作，但也是最难坚持和持之以恒做到的。以后在这方面要严格要求自我，无论对于什么样的新客户都要坚持以标准流程来接待，并养成一种良好的习惯。

二、对于客户的回访力度不够。销售最终是为了满足客户需求，能够成交，完成良好的业绩。所以对于客户的回访跟进是一项任重而道远的工作。没有成交就没有业绩。每一位客户都是潜在客户，评价客户是不能光凭金钱去衡量的。在我的实际工作中，也有很多原先没有任何意向的客户之后成交的，更有很有意向的客户因为某些原因未成交的。会出现这样的结果也是我们史料不及的，但总的来说，还是工作没有做到位。所以要不计后果的去做好回访，并做好详细的记录，终会有成效的，成效也许不是当下，也许在未来的某一天。有时成交会有运气的成分，但运气不会一向眷顾你，最终还是有多少付出就会有多少收获!

三、没有一向坚持高度的工作热忱。我们是公司的一面旗帜，是公司的窗口，要时刻坚持高度的工作热情。做好自我的仪容仪表、坚持微笑、提高自我的亲和力。用良好的专业知识为客户解答各种疑惑、办理各项手续。不断的提高自我的业务知识，学习本事。不要让不好的情绪和不好的行情影响自我，影响自我工作的热情。

202\_年将是新的一年，期望能在以上几方面做到改善，补缺补差，以全新的面貌来迎接新的任务和新的挑战。真心的祝愿公司一年比一年好，明年会取得更好的成绩!

**销售技巧培训心得体会总结版篇十七**

在现在这个信息化的时代,网络商店作为一种全新的销售模式在近十几年来在我国已经逐渐被越来越多的消费者接受。下面是本站小编为大家整理的培训销售技巧。

供你参考!

七月八号--七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自己的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的}，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫!五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的。

邀请函。

和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自己的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自己的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业晚会上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

1.热爱自己的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们馀庆家家居的每一位顾客。

2.迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。

3.积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。

4.要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。

5.要有自信心，“相信我能”。自信是最重要的东西，相信自己是最优秀的。

6.责任，责任就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责，就是为顾客负责，给顾客提供优质的产品与服务。就是“敬无处不在”。即使没有人监督我们，我们也会认真地做好工作----这就是责任的表现。

7.团队。这次学习分了五个组，小组在学习中有竞争，但体现更多的是团队精神，哪怕是任何一小组出现任何状况，大家都将心拧在一起共同完成培训。馀庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

今天是第一次听老师讲课，也不算是讲课，因为这次是老师拿自己的人生经历来给我们分享，针对我们现在的状况，针对现在我们所面临的选择，所困惑的难题。

一、当老师开始讲的时候说道我们先前所写的话术，反应的问题。说我们的态度有问题，我很认同，因为我自己也觉察的到自己的态度不是很好，是在应付，是在为公司做事。老师直接点出了我们的问题，自己一直在犹豫在徘徊，所以无法真正去做好自己的工作。

心——信念，态——态度：

既然选择了，选择了这个平台，选择了这份工作，那自己就应该对自己负责，对公司负责，也对自己的未来负责。想好自己当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作。我是因为想突破自己，想让自己的交际水平，让自己的经历，让自己的语言表达能力有所提升才选择的这个销售行业，而选择是因为同伴们都是富有激情，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个可以让我自己有所成就，有所成长的一个公司。而现在自己所做的事情呢?懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自己的问题吗?不要再去找理由了，要求内而不是去找外，只有自己的问题解决了那才有突破那才有成长。

打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么?因为你对自己没信心，对自己的产品没信心，对自己的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢?失败的结果。坚信一句话“你相信什么才能得到什么”!

方——原则，法——路径：

现在的销售为什么这么难做，为什么这么多的人认为销售就是骗子?因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚，实在。

为什么去给客户推荐东西，为什么去卖这个产品，我们是为了帮助别人，而不是去害别人，只有真正帮助了别人，帮助了企业，你才算是真正的成功。而成功的衡量方式也只是金钱，还有人脉，还有朋友。只有真心帮助别人才能得到别人的友谊，才能让自己的人生不那么孤单。并且在跟客户交流的过程中，你的能力也在不断提高，这才是最大的收获。切记：不要为了推销东西而不择手段。

目——目的，标——标准：

目标一定要有，想要有好的锻炼，必须要有一个可以量化的目标，只有这样才能清楚自己离目标还有多大距离，才能去突破自己，去完成目标。并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，只有不断超越目标，那才是真正成功的表现!

二、老师又讲到要做个“文质彬彬”的人，一个表里一致的人。

这是对我们的要求也是对我们的期望。

言必行，行必果。做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，只有自己真正去做才能有结果，才能有收获。

为人——圆融：真诚、内求、包容;处事——方正：正道，原则，口碑。

为人圆融，处事方正!

这正是销售能带来的好处，也只有销售才能有这样的锻炼机会。我们就是要靠着这个目标去努力。在工作中，要去看别人的优点，去学习。发现自己的缺点去改正。最可怕的不是错误，而是不敢去承认自己的错误，去改变错误!

三、老师也让我认识到很多前辈，很多老师，也让我对自己的产品、对自己的公司、对自己的工作有了信心。我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，提供解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢。只有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛!为企业提供有成果的企业管理培训!

四、老师让我们了解到了当前中国中小型企业发展中所遇到的问题，并且让我们了解了该去怎么去解决这些问题。

现在我们己经清醒的认识到如今是商品同质化、服务差异化的时代，消费者己不再把在哪里消费看得那么的重要，而注重的是购物时所带来的深层次的满足。时代的进步以及新华书店集团改制不仅注入了新的体制，同时也为我们带来了新的服务理念。图书市场早己从卖方市场转变成为买方市场，敏锐的感觉市场变化以及顾客新的需要成为对我们新的要求。

首先，我们要转变思想，认识服务的重要性。以前我们的工作要求仅仅是干满勤站满点，主动热情得对待顾客，而如今我们要从更高的层面来理解服务，服务不仅要以积极主动热情为目标，更重要的是以满足顾客需要为己任。只有热情、真诚地为顾客着想，才能带来顾客的满意。不论我们有多么好的书，如果服务不完善，顾客便无法真正的满足，甚至会丧失书店的信誉。所以我们要真正的为顾客着想。

以前我们认为，只要我们对服务态度加以注重，就会很容易了解如何满足顾客需求，就能做好销售工作，但事实上，并非如此，想要确定哪些销售行为可以讨好顾客，满足顾客的期望是很难的。这就要求我们有完美服务的意识，和敏锐的感知力。

那我们要从哪些方面去做呢?

一、微笑是对顾客最好的欢迎。

微笑是对诚意的最好表达。所以当我们接待顾客时，我们要把顾客当朋友般施以真诚的微笑，让微笑成为我们与顾客良好沟通的开始，把微笑当成彼此的纽带。

二、树立顾客永远是对的理念，打造优质服务。

不管是在售中，还是售后，有了问题的时侯，不管是谁的错，我们都要及时解决，不能采取回避、推脱的态度。要积极听取顾客的反馈意见，主动做好解释工作，让顾客感受到重视和尊重。

三、处处为顾客着想，用诚心打动顾客。

让顾客满意，重要一点体现在真正为顾客着想。处处站在对方的立场想顾客所及，把自己当成对方，在推介图书的过程中，时刻要牢记解决顾客的六个问题：我为什么要听你说、这是什么、对我有什么好处、那又会怎么样呢、谁这样说的、还有谁买过。这样才能真正打动顾客，以诚感人，以心引导人。

四、多听听顾客声音，给顾客准确推介。

当顾客来购书时我们并不能马上判断顾客的来意和喜好，所以需要仔细对顾客进行了解，认真分析顾客是哪类的人，比如：学生、老师、农民、司机、老板等等，尽量了解顾客的需求，努力做到只介绍对的不介绍贵的图书给顾客，培养忠实顾客。我们要在平时提高业务水平，了解自己商品知识，不能在顾客询问时一问三不知，影响顾客对我们的信任感。

五、掌握沟通技巧，热情接待顾客。

说话语言是一门艺术，在我们工作中也是十分重要，讲究语言技巧，会拉近我们与顾客之间的距离，更好的开展我们的工作。我们常常遇到顾客反映我们的书价比较高，我们就要引导顾客换个角度来看我们的图书，让他感觉物有所值，比如：我们有正规的渠道，有精美的装帧，有正规的退换货服务等。在工作中，我们要熟练使用服务敬语，做到主动热情周到。

在我们的工作中开展完美服务，真心实意地为顾客着想，千方百计地让顾客满意，才能树形象、得口碑，创造更好的效益，企业才能更加强盛。

。

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！