

# 最新销售鞋子培训心得体会 销售技巧培训心得(精选9篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 销售鞋子培训心得体会篇一

这次的培训确实是我感受颇深，并没有像有些打着培训的招聘，但其实毫无效果。这次的培训让我对于房地产销售这么一份职业有了更深的感触，在过去的日子里我也觉得自己的这一份工作并不是一个什么体面的工作，甚至有些自卑，不太敢和其他人说自己是一名房地产销售。但其实并不是这样的，培训教师教给我们的第一点就是要自信，如果我们自己都不自信那么在和客户谈的时候即便是我们讲的真话，房子确实很好，他们也会觉得我们是心虚。一个好的心态对于工作也是有着很大的帮助，不管什么时候一个积极的态度总是比一个消极的态度要好的多。在说道这一点的时候培训的老师也是举例说明了一下，让我们对于这一点的感触更加深刻了。

除了自信之外还有一个重要的一点就是能力，这是一个很概念的词。一个人在遇事之后的处理方式和应对问题的态度其实就可以证明一个人的能力。或许在平常一个人不显山不露水看不出来深浅，但在遇到事情的时候能够凭借自己就解决这就是个人的能力。而这一点不管是哪一行那一业都是需要的，如果没有足够的能力也是无法正确的解决自己的工作，把自己的工作做到完美。而对于销售来说能不能够把房子推销出去就是个人能力最好的说明，如果能力不够的话，或许很难把房子推销出去，增加自己的业绩。而对于能力不够的人又该怎么办呢，这一点在培训时老师也是教给我们了。

不管是在什么时候保持个人的学习习惯是很有必要的。每天坚持学习，长此以往必定是能够增加一个人的个人素养。而这些是用钱买不到的，只能通过自己不断的积累，所以学习是最好的方式。可以是通过向经验丰富的前辈讨教也可以是看工作相关的书籍，这些都是能够让自己进步的方式，进步的方式有着很多种，也是不必拘泥于一种。而我虽然在过去的时候业绩也还是可以，也因此有着一些小骄傲。但经过这次培训我也是明白了过去自己的错误，我应该做到的是继续谦虚的学习，而不是做出了这么一点点的成绩就开始自傲，这样下去迟早是会出事的。好在经过这次培训我发现了自己的错误，我相信经过这次培训我在工作中一定能够有着更好的表现。

## 销售技巧培训心得范文5

转眼间，20\_\_年就过去，到\_\_公司实习的时间也将近5个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20\_\_年即将过去，20\_\_年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，

认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

销售技巧培训心得范文

## 销售鞋子培训心得体会篇二

此刻我们已经清醒的认识到如今是商品同质化、服务差异化的时代，消费者已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.时代的提高以及新华书店集团改制不仅仅注入了新的体制，同时也为我们带来了新的服务理念.图书市场早已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，主动热情地对待顾客，而如今我们要从更高的层面来理解服务，服务不仅仅要以进取主动热情为目标，更重要的是以满足顾客需要为己任。仅有热情、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能够讨好顾客，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观念，打造优质服务

不管是在售前，还是售后，有了问题的时候，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。要进取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，重要一点是此刻真正为顾客着想。处处站在对方的立场想顾客所及，把自我当成对方，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、那又会怎样样呢、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立刻确定顾客的来意和喜好，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、教师、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，了解自我商品知识，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.

### 销售鞋子培训心得体会篇三

#### 一、2\_\_-\_\_年销售情景

2\_\_-\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

## 二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_-\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，期望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

## 三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

## 四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠

道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，进取进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要在2\_\_-\_\_年发挥工作的进取性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们\_\_-\_\_科技有限公司在2\_\_-\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

销售培训心得体会范文

## 销售鞋子培训心得体会篇四

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不一样。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效经过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自我的是商务公司，他们以自我的一两款产品并且价格虚高，并且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自我的产品十分独特，其实这些企业不但留下了十分不好的影响。可是时间能够验证一切对错。

仅有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，

无需传统店铺造成屯货现象。这样就能够降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他能够不但提出将货物送货上门的服务要求，并且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个十分残酷的现实，可是他们必须适应这种新型的冲击。

门店销售培训心得范文

## 销售鞋子培训心得体会篇五

我十分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.我首先得感激公司的各位领导，感激公司领导给与我提升自我本事，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当努力的学习，培训.当我们有了必须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.

下次我能够用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器.我们也能够从同行那边学到知识，那样才能“知彼知



己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置.我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长较短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散.与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，简便到达一个顶峰。

3、对工作坚持进取进取的心态，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，主要就是自身给自我的压力，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，.必须不能输给自我，而战胜自我最实际的是行动.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、勤奋是十分重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都明白天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也明白付出就必须有回报.所以我们在销售的过程中要不断的免疫自我，相信自己，让自我更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户明白自我销售的信誉和产品是如何如何的好.

## 销售鞋子培训心得体会篇六

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而此刻，就完全不一样了，每一天紧张的工作状态，完全没有时间研究其它事情。此刻不知不觉一个月很快过去。其实如果能够的话，真想每一天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自我每一天都在提高，每一天都能够接触

新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自我离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受仅有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今日我学到的所有这些都必将对将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感激有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自我、锻炼自我。同时也让自我对自我的本事更加自信，相信自我将来能够成为一个对社会有用的一员。

## 销售鞋子培训心得体会篇七

短短的几天训练时间结束了，立刻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。江教师说起，年轻人应当做自我该做的事而不是自我想做的事。学习，成长，锻炼自我是我们应当做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个十分有意义的国庆节。

下头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我推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一齐，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，融入团体，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！把自我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，珍惜每一次挑战自我的机会，不要把自我局限在必须的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自我从来不敢做的事情。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。销售是帮忙你成长最快的方式。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——自我，售——价值观。说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不一样的类型，处事方式也不一样，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，然后使用适宜的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自我也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的职责和那么多无形的压力！站的高度不一样，看问题的角度也就不一样。其实我们应当相互理解，作为员工应当站在领导的角度上多替她想想，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；我们要把个人的梦想上升到公司的梦想；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、思想汇报目标要明确。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。所以必须要珍惜时光，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、要进取乐观的应对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自我的好机会。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，范文参考网勇往直前!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。期望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自我，激励自我!不断前进!

销售职场培训心得范文

## 销售鞋子培训心得体会篇八

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双

选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：\_\_珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是由于这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之因此会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。由于我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。因此无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，因此不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会，假如自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢

他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，因此老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，可是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1。热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3。控制好自己情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，因此作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2、餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3、上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4、希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5、每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

首先感谢公司领导给我们精心组织了这次销售培训的机会，让我们增加了对销售二字更深刻的认识；感谢公司领导给予我提升自我能力、锤炼自我意志、建立良好销售心态的机会。

培训课程让我受益匪浅，讲解中最让我记忆犹新的就是“人感动于人，人取悦于人”这十个字，虽然只是简单的一句话，可其中却蕴含着非常丰富的销售经验和销售技巧。

在物质饱和、所有投资都不理想的时代里，各行各业绞尽脑汁，用各种促销手段来吸引不同层次的顾客，我想情感营销是现在珠宝行业最需要的营销手段之一。现在顾客最不缺少的就是首饰，顾客前来挑选首饰，需要的是心灵的满足，欲望的无限扩大。只有抓住顾客的心理，才能更好地增加销售。通过学习，我个人总结了以下几点。

1、要做好一流的服务工作，在积极地完成领导交给的各项工作以外，还要更好地为顾客服务，力争把生客变朋友，把熟客变家人，努力做到善于沟通，精于沟通，勤于沟通。在店里做到力争使每位顾客都能成为我们逸生珠宝的会员，忠实的会员能够给我们带来意想不到的收获。

2、通过培训，在销售工作中，应该做到买与不买一个样，售

前与售后一个样，新老顾客一个样。处理售后时，态度要诚恳，语气要委婉，言辞要谨慎，服务要周到，真正做到大事化小，小事化无。

3、对工作保持积极进取的心态，自信、勤奋，善于自我激励，脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在以后的工作中，我会更加努力学习，不断提升自己的知识水平，不断创新话术，突破惯有思维，不断成长，为公司的发展不断努力，\_\_珠宝的明天会更好！

## 销售鞋子培训心得体会篇九

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。

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xx[]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xx是因为xx的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！

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！

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，推动中华名族持续昌盛！为企业提供有成果的企业培训！