

最新器械销售技巧培训内容 器械销售课程心得体会(模板7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

器械销售技巧培训内容篇一

近日，我参加了一门关于器械销售的课程，这是一次难得的学习机会。通过这门课程的学习，我深刻理解到了器械销售的重要性以及成功销售的技巧和方法。以下是我对于这门课程的心得体会。

首先，这门课程让我明白了器械销售的重要性。器械销售是现代商业中非常重要的一个环节，它与人们的生活密切相关。无论是医院还是家庭，人们都需要各种各样的器械来维护健康和生活质量。而作为销售人员，我们的任务就是帮助人们选择适合的产品，并提供专业的指导和服务。通过这门课程的学习，我了解了各种器械产品的特点和用途，学会了如何根据客户的需求进行推销和销售。这不仅对我的工作有很大的帮助，也让我真正认识到了器械销售的重要性。

其次，这门课程教会了我很多成功销售的技巧和方法。在课堂上，我们学习了很多销售的基本原则和技巧，例如建立良好的沟通和信任关系、了解客户需求、提供个性化的服务等。这些技巧和方法不仅适用于器械销售，也可以应用于其他行业。通过模拟销售场景和角色扮演，我将这些理论知识转化为实际操作能力，并且取得了一定的成效。我发现，只有真正理解客户的需求，并且能够提供专业的产品知识和解决方案，才能赢得客户的信任和满意，从而实现销售的目标。

此外，这门课程还加强了我在团队合作方面的能力。在课堂上，我们分为小组进行各种案例分析和团队互动，通过团队共同努力，我们能够更好地理解和应用销售知识。在团队中，我学会了倾听和尊重他人的意见，学会了与他人合作解决问题，并且通过团队合作取得了优异的成绩。这门课程让我认识到，团队合作是取得成功的重要因素，只有与他人紧密合作，才能取得更好的效果。

最后，这门课程让我更加深入地了解销售职业的挑战和机遇。在课堂上，我们学习了销售行业的发展趋势和市场竞争状况，并了解了如何在这个行业获得成功。通过与其他同学的交流和分享，我了解到了一些成功销售人员的经验和故事，从中获得了很多启发和帮助。这门课程让我认识到，在激烈的市场竞争中，只有不断学习和完善自己，才能不断提升自己的竞争力，抓住销售机遇。

总的来说，这门器械销售课程让我受益匪浅。通过这门课程的学习，我深刻理解了器械销售的重要性，学会了成功销售的技巧和方法，提高了团队合作和沟通能力，并且更加深入地了解销售职业的挑战和机遇。我相信，只要坚持不断学习和实践，我一定能成为一名优秀的器械销售人员，为客户提供更好的产品和服务。

器械销售技巧培训内容篇二

地址：_____

法定代表人：_____

乙方（卖方）：_____

地址：_____

法定代表人：_____

本合同若有详细的双方签字的配置清单，请详见附件。

风险提示：

一般货物毁损、灭失风险随货物所有权转移而转移，属于动产的货物在所有权交付时转移。如：在合同中约定交货地点为供方的仓库，则意味着该货物一旦出库，其毁损、灭失的风险则转移到需方处，因此，在签订合同时，对于交货地点的选择上，应慎重对待。

如果货物送往本地，当明确约定送货地点，这关系到纠纷处理时法院的管辖；如果货物送往外地，则尽量不要写明，而应争取约定由本地法院管辖。

此外，合同中应列明收货方的经办人的姓名(签名样本)。这样做的目的是防止经办人离开后，对方不承认收货的事实，给诉讼中的举证带来困难。

乙方在合同生效的____天内向甲方交付上述设备，逾期将按照第7条规定执行。

风险提示：

应对送货、签收、验收事项进行约定，特别是在发货人或收货人为一方当事人指定的第三人时，一定注意留存发货单、签收单等交易凭证并备注，以防另一方在结算、支付货款、发生质量问题时不承认存在前述交易。

为保障供方的合理利益，一般应在销售合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时，在机械设备的销售中，同时建议约定需方在质量检验（验收）合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

乙方确保设备安全无损地运抵甲方指定现场，并承担设备的运费、保险费等费用，装卸费由____乙方__承担。

甲乙双方对设备进行开箱清点检查验收，如果发现数量不足或有质量、技术等问题，乙方应在____天内，按照甲方的要求，采取补足、更换或退货等处理措施，并承担由此发生的一切损失和费用。

设备到货后，乙方应在接到甲方通知后____天内安装调试完成。

甲、乙双方在符合国家相关技术标准的基础上，根据合同的技术标准（见附件）进行技术验收，验收合格后，双方在甲方《验收合格证》上签字确认。

风险提示：

应就对账方式、确认形式，以及付款时间、开具发票等事项进行约定，以防双方在实际履行过程产生分歧，甚至诉讼纠纷。

作为供方，应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额（应明确是否为含税价）进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金（不能超过合同总金额的20%），供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

甲方在合同生效后____内先以____方式预付货款____%计____；安装调试验收合格正常使用后以____方式付货款的____%计____，在两个月后、三个月内付清。

乙方应提供设备的技术文件，包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等，这些文件应随同设备一起发运至甲方。

乙方还应免费提供下列服务：

设备的现场安装和调试提供设备安装和维修所需的专用工具和辅助材料

乙方应派专业技术人员在项目现场对甲方使用人员进行培训或指导，在使用一段时间后可根据甲方的`要求另行安排培训计划。

乙方应保证所供设备是在_____（年月）后生产的全新的、未使用过的，并符合国家有关标准、制造厂标准及合同技术标准要求。如果设备的质量或规格与合同不符，或证实设备是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后7天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期。

乙方应提供保修期_____月，保修期的期限应以甲乙双方的验收合格之日起计算，保修期内免费更换零配件及工时费。乙方在保修期内应确保开机率为95%以上，如达不到此要求，即相应延长保修期。

报修响应时间_____小时，到场时间_____小时（不可抗拒力量下除外）。

保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度定期预防性维护保养次数，不少于_____次。

乙方负责设备的终身维修并应继续提供优质的服务，储备足够的零配件备库，保修期满后，以_____的优惠价供应维修零配件，消耗品的供应应由双方另设协议决定。

风险提示：

作为供方，应在合同中明确需方延期付款的违约责任，同时还应根据供货情况对需方货款的支付进程、期限等进行必要的控制，如发生需方货款迟延支付、差额支付等情况，应视情况追究其违约责任，减低风险。

另外，违约金的数额不应过高亦不宜过低，过高可能会有被仲裁机构或法院变更的风险，过低则不利于约束买受人。因此，建议交由专业律师协助处理。

同意买方退货，并将全额货款偿还买方，并负担因退货而发生的一切直接损失和费用。

按照货物的疵劣程度、损坏的范围和买方所遭受的损失，将货物贬值。

调换有瑕疵的货物，换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能，卖方并负责因此而产生的一切费用和买方的一切直接损失。

如果乙方没有按照合同规定的时间交货和提供服务，甲方应从货款中扣除误期赔偿费而不影响合同项下的其他补救办法，延期交货和延期服务的赔偿费均按每周迟交仪器的合同价的百分之零点五（）计收，直至交货或提供服务为止。但误期赔偿费的最高限额不超过合同价的百分之五（5%）。一周按7天计算，不足7天按一周计算。一旦达到误期赔偿的最高限额，甲方有权终止合同。

乙方应保证甲方和使用单位在使用该设备或其任何一部分时免受第三方提出侵犯其专利权、商标权或工业产权的起诉。

双方如在履行合同中发生纠纷，首先应友好协商，协商不成，双方均应向合同签订地法院起诉。

本合同在甲、乙双方签字盖章后生效。

本合同一式____份，以中文书就，甲方执叁份、乙方执壹份，具有相同的法律效应。

风险提示：

对于一些常年合作的供销企业，每次供货都签订合同是件很繁琐的事情。双方可以签订一份常年销售合同，以消除前述烦恼。

但是，即使签订了常年销售合同，考虑到每次购销的产品规格、价格、数量均不相同，每次交易的具体事项是以经双方签字确认的订单为准，因此，应特别注意留存交易凭证及货款结算凭证并妥善保管。

配置清单设备的配置清单

技术标准投标文件的技术响应设备技术说明

_____□

账户名：_____账户名：_____

_____年_____月_____日

_____年_____月_____日

器械销售技巧培训内容篇三

第一段：介绍器械销售的背景和重要性（200字）

器械销售是指销售医疗设备和器械的过程。随着医疗技术的不断进步和人们对健康的重视，器械销售在现代医疗行业中扮演着至关重要的角色。器械销售人员不仅需要了解医疗设备的性能和功能，还需要具备良好的销售技巧和客户服务能

力。通过与医院、诊所和其他医疗机构的合作，器械销售人员可以帮助医疗行业提高服务质量和效率，提供创新的解决方案，满足医疗机构的需求。

第二段：优秀器械销售人员的特点（200字）

优秀的器械销售人员是有高度责任感和使命感的专业人士。他们熟悉医疗设备和器械的各项指标，充分了解市场需求和竞争情况，能够为客户提供详细的产品介绍和技术支持。他们注重与客户的沟通和交流，了解客户的实际需求，并根据需求提供个性化的解决方案。此外，优秀的器械销售人员还需要具备良好的人际关系和团队合作能力，以及扎实的商务谈判和销售技巧。

第三段：器械销售的挑战与应对策略（300字）

器械销售行业竞争激烈，市场需求不断变化，销售人员面临许多挑战。首先，器械销售人员需要不断学习和更新知识，了解最新的医疗技术和市场趋势。其次，他们需要面对客户的拒绝和质疑，需要有足够的耐心和毅力。在面对竞争对手时，他们需要善于分析竞争对手的优势和劣势，并通过差异化营销来提升产品竞争力。

为应对这些挑战，器械销售人员可以采取一些策略。首先，他们应该建立和维护良好的客户关系。通过与客户建立互信和友好的合作关系，销售人员可以更好地了解客户需求，并提供更好的解决方案。其次，他们需要不断学习和提升自己的技能和知识。通过参加相关培训课程和了解市场动态，销售人员可以更好地满足客户需求，提高销售业绩。

第四段：成功的案例分享（300字）

在器械销售行业，有许多成功的案例可以借鉴。例如，某公司在引进一款新型医疗器械时，通过与医院的合作，开展了

一系列的演示和培训活动。销售人员亲自向医院的医生和护士介绍产品的优点和功能，并提供了详细的使用指导。这不仅使医务人员对产品有了更深入的了解，还建立了起他们与销售团队之间的信任关系。销售人员还与医院的采购部门进行了积极沟通，解决了采购中的问题，最终成功获得了订单。

第五段：总结和展望（200字）

器械销售是一个关键和不断发展的领域。随着医疗技术的不断进步和人们对健康的关注度增加，器械销售行业将继续繁荣发展。优秀的器械销售人员需要具备全面的知识和技能，注重与客户的沟通和合作，善于解决问题和应对挑战。随着医疗行业的不断发展，器械销售人员将扮演越来越重要的角色，推动医疗技术的进步和医疗服务的提高。

器械销售技巧培训内容篇四

乙方(卖方):

设备名称

规格型号

品牌

原产地

数量

单位

报价

成交金额

合计成交金额(大写): 万 仟 佰 整(rmb)

本合同若有详细的双方签字的配置清单, 请详见附件。

2. 设备的交付期 乙方在合同生效的____天内向甲方交付上述设备, 逾期将按照第7条规定执行。

3. 设备运输、安装和验收

3.1乙方确保设备安全无损地运抵甲方指定现场, 并承担设备的运费、保险费等费用, 装卸费由____乙方__承担。

3.2甲乙双方对设备进行开箱清点检查验收, 如果发现数量不足或有质量、技术等问题, 乙方应在____天内, 按照甲方的要求, 采取补足、更换或退货等处理措施, 并承担由此发生的一切损失和费用。

3.3设备到货后, 乙方应在接到甲方通知后____天内安装调试完成。

3.4甲、乙双方在符合国家相关技术标准的基础上, 根据合同的技术标准(见附件)进行技术验收, 验收合格后, 双方在甲方《验收合格证》上签字确认。

4. 付款方式

甲方在合同生效后____内先以____方式预付货款____%计____;安装调试验收合格正常使用后以____方式付货款的____%计____, 在 两个月后、三个月内 付清。

5. 伴随服务

5.1乙方应提供设备的技术文件, 包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等, 这些文件应随同设

备一起发运至甲方。

5.2乙方还应免费提供下列服务：

设备的现场安装和调试

提供设备安装和维修所需的专用工具和辅助材料

乙方应派专业技术人员在项目现场对甲方使用人员进行培训或指导，在使用一段时间后可根据甲方的要求另行安排培训计划。

6. 质量保证及售后服务

6.1乙方应保证所供设备是在_____ (年月)后生产的全新的、未使用过的，并符合国家有关标准、制造厂标准及合同技术标准要求。如果设备的质量或规格与合同不符，或证实设备是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后7天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期。

6.2乙方应提供保修期_____月，保修期的期限应以甲乙双方的验收合格之日起计算，保修期内免费更换零配件及工时费。乙方在保修期内应确保开机率为95%以上，如达不到此要求，即相应延长保修期。

6.3报修响应时间_____小时，到场时间_____小时(不可抗拒力量下除外)。

6.4保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度定期预防性维护保养次数，不少于_____次。

6.5乙方负责设备的终身维修并应继续提供优质的服务，储备足够的零配件备库，保修期满后，以_____的优惠价供应维修零配件，消耗品的供应应由双方另设协议决定。

7. 索赔条款

7.1.1同意买方退货，并将全额货款偿还买方，并负担因退货而发生的一切直接损失和费用。

7.1.2按照货物的疵劣程度、损坏的范围和买方所遭受的损失，将货物贬值。

7.1.3调换有瑕疵的货物，换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能，卖方并负责因此而产生的一切费用和买方的一切直接损失。

7.2如果乙方没有按照合同规定的时间交货和提供服务，甲方应从货款中扣除误期赔偿费而不影响合同项下的其他补救办法，延期交货和延期服务的赔偿费均按每周迟交仪器的合同价的百分之零点五(0.5%)计收，直至交货或提供服务为止。但误期赔偿费的最高限额不超过合同价的百分之五(5%)。一周按7天计算，不足7天按一周计算。一旦达到误期赔偿的最高限额，甲方有权终止合同。

7.3乙方应保证甲方和使用单位在使用该设备或其任何一部分时免受第三方提出侵犯其专利权、商标权或工业产权的起诉。

8. 争端的解决

双方如在履行合同中发生纠纷，首先应友好协商，协商不成，双方均应向合同签订地法院起诉。

9. 合同生效

9.1 本合同在甲、乙双方签字盖章后生效。

9.2 本合同一式____份，以中文书就，甲方执叁份、乙方执壹份，具有相同的法律效力。

10. 合同附件 合同附件是合同的不可分割的组成部分，与合同具有同等法律效力。

器械销售技巧培训内容篇五

地址：

法定代表人：

联系电话：

乙方（卖方）：

地址：

法定代表人：

联系电话：

本合同若有详细的双方签字的配置清单，请详见附件。

二、设备运输、安装和验收

2.1 乙方确保设备安全无损地运抵甲方指定现场，并承担设备的运费、_____费等费用，装卸费由____乙方___承担。

2.2 甲乙双方对设备进行开箱清点检查验收，如果发现数量不足或有质量、技术等问题，乙方应在_____天内，按照甲方的要求，采取补足、更换或退货等处理措施，并承担由此发生的一切损失和费用。

2.3设备到货后，乙方应在接到甲方通知后_____天内安装调试完成。

2.4甲、乙双方在符合国家相关技术标准的基础上，根据合同的技术标准（见附件）进行技术验收，验收合格后，双方在甲方《验收合格单》上签字确认。

三、付款方式

甲方在合同生效后_____内先以_____方式预付货款_____%计_____；安装调试验收合格正常使用后以_____方式付货款的_____%计_____，在?两个月后、三个月内?付清。

四、伴随服务

4.1乙方应提供设备的技术文件，包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等，这些文件应随同设备一起发运至甲方。

设备的现场安装和调试提供设备安装和维修所需的专用工具和辅助材料

乙方应派专业技术人员在项目现场对甲方使用人员进行培训或指导，在使用一段时间后可根据甲方的要求另行安排培训计划。

五、质量保证及售后服务

5.1乙方应保证所供设备是在_____（年月）后生产的全新的、未使用过的，并符合国家有关标准、制造厂标准及合同技术标准要求。如果设备的质量或规格与合同不符，或证实设备是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后7天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺

陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期。

5.2报修响应时间_____小时，到场时间_____小时（不可抗拒力量下除外）。

5.3保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度定期预防性维护保养次数，不少于_____次。

5.4乙方负责设备的终身维修并应继续提供优质的服务，储备足够的零配件备库，保修期满后，以_____的优惠价供应维修零配件，消耗品的供应应由双方另设协议决定。

六、索赔条款

6.1.1同意买方退货，并将全额货款偿还买方，并负担因退货而发生的一切直接损失和费用。

6.1.2按照货物的疵劣程度、损坏的范围和买方所遭受的损失，将货物贬值。

6.1.3调换有瑕疵的货物，换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能，卖方并负责因此而产生的一切费用和买方的一切直接损失。

6.2如果乙方没有按照合同规定的时间交货和提供服务，甲方应从货款中扣除误期赔偿费而不影响合同项下的其他补救办法，延期交货和延期服务的赔偿费均按每周迟交仪器的合同价的百分之零点五（0.5%）计收，直至交货或提供服务为止。但误期赔偿费的最高限额不超过合同价的百分之五（5%）。一周按7天计算，不足7天按一周计算。一旦达到误期赔偿的最高限额，甲方有权终止合同。

6.3乙方应保证甲方和使用单位在使用该设备或其任何一部分

时免受第三方提出侵犯其专利权、_____权或工业产权的起诉。

七、争端的解决

双方如在履行合同中发生纠纷，首先应友好协商，协商不成，双方均应向合同签订地法院起诉。

八、合同生效

9.1本合同在甲、乙双方签字盖章后生效。

9.2本合同一式____份，以中文书就，甲方执叁份、乙方执壹份，具有相同的法律效应。

九、合同附件?合同附件是合同的不可分割的组成部分，与合同具有同等法律效力。

9.1配置清单?设备的配置清单

9.2技术标准?投标文件的技术响应?设备技术说明

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

_____年____月____日

器械销售技巧培训内容篇六

来到市场部工作已有半年了。在这半年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面

取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

1、在产品认识上

2、在客户开发上

3、在医疗耗材招标上

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够

2、与客户沟通技巧不够成熟

四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务

2、提高业务能力

3、熟悉产品、熟悉市场

4、开发产品中标市场

5、完成公司领导交办的其他工作

服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

一、2012年销售业绩状况

xx dr1台，xx ct一台[]tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不

到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

b[]多订单流产，未能按计划进行[]b[]对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c[]社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d[]在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再

作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即2013年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明

年保底指标800万。

通过对2012年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1>2”的作用。

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会见

我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。

原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时候耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

做了几个月的业务，不敢说做出了不错的成绩，但真的学到了太多其他地方学不到的东西。很多人以为做业务就是吃喝嫖赌，以为就是刷嘴皮子，就是吹牛，就是拉关系，拍马屁。说句老实话，我学习从来没有想过要学这些东西。这些东西

只是低级业务员所用的招数，我想学的是本质的东西，精神层面的东西。

胆量。当初找工作的时候有好几个选择，工资高补助高一点的小公司，可以卖b超，可以跟客户周旋，体验操控大业务的感觉，而可能的发展也极大。又还有其他公司。而我却选择了多得，原因有很多，之一是因为在这里需要面对很多客户，需要面对大量的拒绝，这正是锻炼胆量的一个极好的途径。当然听说去做保险更能锻炼你的胆量，把你的脸皮练得比鞋底厚似乎也不是一件难事。几个月之后，我的脸皮慢慢厚了一点，然而天生的面子作怪，现在还是很容易为自己的错误脸红。后来老大给我们上培训课，给我们看亮剑这部片子。他给我们解析亮剑的精神，亮剑的精神就是李云龙的一句经典的话：当你面对天下第一剑客的时候，你不会因为对方是最厉害的高手而怕得手软，而是同样敢于亮出自己的宝剑，放手一搏。就是算输了，也是输在了天下第一剑的手下，没什么好丢脸的。这才是亮剑的精神。用一句话来形容就是“狭路相逢勇者胜”。胆量是亮剑这部片子里一而再，再而三提到的东西，没有胆量，再聪明的人也将一事无成，有勇有谋才能成大事。

又会觉得这么长时间了都没过去看客户会不会客户觉得我太不看重他？总之总是会担心太多，其实真正的做法就是一样，不需要考虑太多，不需要害怕失去客户。而且客户的容忍能力其实是很大的，除非你碰到的真是很难对付的客户，一般的客户都比较尊重我们，都会通情达理，而不会因为我的小错误而否定太多。

信心。信心实在是太重要的东西。不管做任何事情，不管面对任何困难，信心永远是第一位的。金融危机的时候，***说过一句经典的话：信心比黄金重要。我在公司面临过几次的信心低谷。一次是公司把提成制度改了的时候。那个时候，公司的提成制度用了一个非常漂亮的理由合理的把我们的提成减掉了一半以上。对初级的业务员的损失更大。我的信心

一下跌到了谷底。本来公司的薪酬制度就已经被其他朋友非议，我一直坚持这个制度的优秀，而到了这个时候，我实在找不出任何理由为公司辩护。第二次是大单丢失的时候。我接到一笔大单，跟客户说得很好，客户已经在服务单上签了字，说好立刻就定配件了。结果到了周末，客户连续来了几个电话，告诉我不先不要定配件。离得到越近的时候，当你失去时会越觉得无法接受。当初一个简单的电话把我看到的希望全部断掉，我的信心又一次受到打击。第三次则是感情问题。然而结果是我没有被击垮，我很感谢面对的几次变故，对我信心的考验，我都坚持过来，我还是保持着良好的信心。信心这个东西，单单有是没有用的，关键是要经得起考验。还有借用一句话，钱不是万能的，没有钱是万万不能的。套到信心上面就是，信心并不能解决所有问题，但是没有信心是不可能解决问题的。

坚持。马云说过，今天很难熬，明天更难熬，但是后天早上就好了，很多人都死在了明天晚上。连许三多都能成为军队里优秀的士兵，有谁是成不了才的？一切贵在坚持。我见过好多执着的人。我听过的最执着的例子是一个男的为了找一份衣服店里的推销员的工作跑遍了珠三角几百家商店。他不会说广东话，没有哪个商店要他。但是他坚持要找到，于是他跑了那么多家。坚持是与困难对应的。没有阻力就没有坚持，没有问题就没有坚持。当遇到阻力遇到问题的时候坚持了，那就对了。当我的信心一次次遭到严重的考验的时候，我坚持了，所以我的信心也就没有被击垮，我可以再次积极地面对自己面临的困难。有一个客户，我第一次过去的时候，他们整个设备科好像正在开会，我过去的时候一下子打断了他们的会议。于是我自己很慌，丢下名片资料就赶紧走了。本想这个医院的机会不大了，然而后来过了一段时间，我又过去，刚好碰到一个科主任挺好，他跟我聊了很久，而且还留了个负责人电话给我，说要搭车到医院的办公楼去找她。结果到第三次再过去的时候，我又找到那个科主任，他告诉我那个负责人刚好从办公楼过来。我便跟负责人聊了，立刻就有了一次询价。试想，这个过程中，只要有一次我放弃了，

我就没有机会得到询价的机会了。然而询价后由于价格问题并没有合作成功。后来我再电话联系了好几次才有了业务机会。当我做了两个业务的时候，我碰到了自己的信心危机，碰到了其他生活问题，碰到了自己的整体方向对错的问题。我开始有些走入恶性循环，拜访客户没那么积极，见到客户也没有那么热情，做事情也没那么认真，效果也越来越差。结果我努力的坚持，就像在登山的时候遇到了风雪，我并没有就此下山，而是放慢自己的脚步，冷静思考，或者就地扎营，用自己的韧性来克服困难。于是我才有了后面的好几次机会，我才再一次收拾行装，跑到以前比较有信心的区域，面对那些熟悉的客户。我第一次跑清远一些客户的时候，他们都只是对我们公司有一点了解，毫无多少购买欲望，看到我也只是仅限于客气，说了两句话就会说到逐客令。但是我第二次，第三次到了医院的时候，其实和这些科长们已经有些熟络了。他们都已经对我有了一些基本的印象。尽管我个人的说服力和沟通能力并不够强，没法让他们第一二次就和公司合作，但是我发现当我慢慢的渗透的时候，机会还是很大的。

聊聊天啊？是啊，就是聊聊而已，这也正是我对业务感兴趣的原因之一。只是聊聊天，说说话，动动嘴巴，他们就可以得到很高的收入，得到很多东西。这不是一个很奇妙的职业吗？记得公司提出新的财务制度的时候，老大说让我们两个同事讲解我们公司的新制度。第一个同事讲了半个小时，老大问我们听明白没，我们说没明白。第二个同事说了十分钟，老大问我们，我们说一知半解。老大说了五分钟，我们全明白了。这就是表达力，沟通的一个主要能力。

我和公司有过几次沟通，我发现其实只要你乐于像公司提出自己的意见，很多时候公司是愿意接受的。一次是我说提前接触市场。进公司两个月为轮岗培训期，待了一个月的时候，我已经感觉自己不知道自己在做什么了，不知道该学什么，不知道什么东西对我有用，出去拜访客户的时候到底需要什么知识。于是我像公司提出要提前跑市场，公司并不阻拦，

很赞同我的做法。再有就是新的薪酬制度。新的制度里我们新员工的提成收入是旧的提成收入的一半以下，而且业务量不做到几万一个月是根本拿不到提成的。我发现这种方式很难，于是向老大提出修改，他立马提出减半考核的建议，对新员工的收入保障了很多。没有这次的沟通，我当时就不可能留下来。

目标。有一个经典的故事，富人问穷人，穷人最缺的是什么？结果是穷人不缺钱，而是缺变成富人的野心。所有成功学的第一堂课绝对就是目标。为什么？因为目标是做好任何事情的前提。我们做的事情，小的事情那叫小事，大一点叫大事，再大一点叫任务，再大一点叫项目，最后可以说成事业。只有做成前面小事才能做成后面难的大事。而小事都需要目标，大事更加要不断地设定并且调整目标。我以前从来不觉得每天早上发条短信告诉业务组长我到哪三家医院有什么意义。因为实际上我发信息只花了短短的几分钟的时间，也只是用大脑稍微的想了一下，大概要到哪些医院，就随意发了。感觉跟自己发其他短信没什么两样，还很少字数。但是直到后来我才发现，就这几条短信也有它的神奇的魔力。因为当我后来偷懒只发我到的地点，而不发到哪家医院时，我就会很难完成我的每天三个医院的任务。就是短信上的一点差别，我明显的感觉到我的工作效率会急速的下降。当我写的只是地点时，我会找大量的借口少拜访客户。

器械销售技巧培训内容篇七

乙方：

为保护甲、乙双方的合法权益，根据《中华人民共和国合同法》，经协商一致同意签订本合同。

一、甲方向乙方订购下列产品：

二、以上产品不含运费。

三、付款方式

现金支付或汇入乙方指定的银行账户。

四、乙方收到甲方全部货款后开具17%增值税普通发票。

五、质量保证

1. 乙方应按合同规定的产品性能、质量标准向甲方提供未经使用的全新产品。

2. 乙方提供的产品在非人为损坏的情况下保证五年之内免费保修，若为人为损坏则收取适当的维修费用。

六、交货

乙方在收到甲方全部货款后七个工作日内发货。

七、运输方式

乙方委托物流发到甲方所在城市货运站，并在发货当日将发货单传至甲方(应注明型号、数量等)，甲方凭收货人的有效身份证件到货运站自行提取。产品在运输中造成破坏、丢失等由乙方免费更换新产品，所造成的额外运输费用由乙方承担，并由乙方向上承运方索取赔偿。

八、违约责任

甲、乙双方任一方发生的违约行为按国家相应法律承担责任。

九、不可抗力事件处理

在执行合同期限内，任何一方因不可抗力事件所导致能履行期可延长，其延长期不可抗力影响相同。不可抗力事件发生后，应立即通知对方，并寄送有关权威出具的证明。不可抗力事

件待续七天以上，双方应通过友好协商，确是否继续执行合同。

十、仲裁与诉讼

双方在执行合同中所发生的一切争议，应通过协商解决。如协商不成，可向双方仲裁委员会提出仲裁，或由双方人民法院审理。

十一、合同生效及其它

1. 合同经双方签章后生效。本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份

2. 合同在执行中，如需修改或补充内容，需经双方同意，共同签署书面修改或补充协。该协议将作为合同不可分割的一部份。

甲方(盖章) 乙方：(盖章)

代表签字： 代表签字：