

汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得 体会(精选9篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得 体会汇总篇一

“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在xx老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上xx老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。

在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这

是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如xx老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜

欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子，。

xx老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好的业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是xx老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了xx老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇二

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了做为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在xx发展的奋斗目标，做好个人定位，在x总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是x总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是x总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间x总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在x总离开时，我们体人员为x总演唱xx虽然只学了不到两天，但我

们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了x总的认可。

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇三

一、个人方面：

面对四年前的毕业母校，面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同样的校园、同样的老师、同样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的，得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人，学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学；一起浙江共事朋友；一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们；认识到湖南中职教育的现状；认识到湖南省汽车方面人才培养的现状。

二、学习方面：

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为：专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作

的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力；有吃苦耐劳的精神；做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之重。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境；了解汽车维修服务流程；学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌握汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境；同样的工作状况；同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

四、

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

- 1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是

我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质​​量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业在中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业率！

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的就是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好工作单位。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇四

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

最后四天我们学习了产品知识。

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇五

日前，大众汽车学院第三期公开课在北京751园区内的大众汽车学院培训中心成功举行，培训中心总建筑面积超过16000平方米，共有22个培训教室，包含7个理论与实操一体化的技术培训教室14个理论教室和1个it教室高大上的学习环境，充满艺术感的园区，每走一步都是一幅画卷。

本期公开课上，大众汽车学院院长申筱洁教授与学院的资深讲师通过趣味化游戏情景模拟角色扮演等新颖的混合式教学方式，让参与者全程体验了汽车销售售后和维修的服务流程培训，科学严谨人性化的混合式教育方式让我们感受到了大众汽车学院特色教学，令人印象深刻。

以客户为主的销售理念是销售培训的主导，依据测试分组，根据测试结果来制定不同的销售策略，我想这种销售依靠的不仅仅是口才。

五颜六色的颜料瓶混合出的精彩令在场嘉宾燃起了极高的兴趣，它的神奇在于固体的纤维状相互混合可以变出新的颜色挡风玻璃的修复需要费些心思，却又令人兴致勃勃车身小坑的修复也是机智的用到了反光板找位置，没有遇到过这种情况的我看到这些，还真有点打开眼界伴随着讲师们专业的授课讲解，现场更多地通过小游戏以及多媒体的展示，让我们能够全程零距离参与其中，在实操中受益匪浅。

在此次公开课上，申筱洁教授也对大众汽车学院的发展和前景做了展望，她表示20xx年是业务拓展和培训质量进一步提升极为关键的一年，必须要不断完善和提高服务据了解，目前大众汽车学院提供了12个课程模块，200多个培训课程，包括3000多份课件自20xx年成立以来，累计培训人天超过200万，累计认证培训师超过1000人，始终保持100%的培训师认证率

并将继续为学员及员工提供最前瞻的技术最先进的教学设备及最严谨的培训服务体系，为大众汽车集团(中国)的发展输入源源不断的动力。

立足当前，着眼未来20xx年以来，国内市场的汽车销售和存量都大幅增加，汽车产业的扩容使得对于专业类人才的需求上升大众汽车学院旨在依照大众集团全球领先的培训标准，通过对员工提供完善高质的培训课程，储备优秀的人才资源，打造一流的培训师及服务团队，提升品牌价值提高客户满意度及忠诚度，进一步巩固大众汽车在中国以及亚太地区的领导地位同时，大众汽车学院将国际先进体系与中国汽车市场的发展现状相结合，不断寻求人才培养领域的创新技术及理念，力争成为国内乃至世界首屈一指的汽车行业培训机构。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇六

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。

但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。

学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多

东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧！

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师兄弟们。

尊敬的公司领导各位同事大家好！我是江淮厅黄志强。首先，非常感谢公司领导给我提供了这次培训机会。虽然我工作多年，但对于营销的真正含义还是认识不深，通过这次广州培训，让我有了更深的了解。

21世纪的今天，社会的步伐越来越快，市场的竞争愈演愈烈。在今天的环境下，我们如何更好的把我们产品推销给客户？怎样做一个出色的销售员？这就是我们这次“top sales销售明星训练营”的目的。下面是我通过这次培训后，结合我们的日常工作实际情况，谈谈如何做好一个“top sales”的几点粗浅认识，以便和大家共同学习和交流。

一、要想做好一个出色的.汽车销售员，对我们的产品知识一

定要熟知。如果对自己的产品知识都不熟，谈何去推销给客户。只有熟悉才能生巧。同时你必需去热爱他，把他当作你的好朋友，一定要对它有信心，它就是最好的。这样你在和客户推销时就底气十足。

二、一个顶尖的销售员要有梦想，要做公司业务员的榜样。打出自我的品牌，提升自我的价值。这就必须转变自己的思想，严格要求自己，时时地提醒自己，我还可以做什么，我还有什么没做好！我们可能都听说过这样一句话：失败乃成功之母！

其实我认为它是错误的，应该说检讨是成功之母！我们只有不时的检讨自己如何战败这个客户，其中的原因何在，是我有没有让客户了解我们的产品还是客户不满意我们的服务等等，检讨自己总结经验。

三、作为成功的销售员，必须具有诚信和激情。让客户变成你的朋友，提升客户的满意度，让他来帮你推介。一个客户如果和你买车，不仅是对你的产品有兴趣，而且对你服务也非常的认可。

可以这样说，我们现在可能都存在这样一个现象，客户订车交了钱以后，我们对他们激情可能就没有没订车之前那么高，客户很多小的要求可能都不能满足，这样就使我们失去诚信，让客户对我们失去信心。

那么怎么谈和客户成为朋友，让他以后怎么帮我们推介朋友来买车。如果我们服务好我们的客户，让他们成为我们的朋友，时时地关心他，问候他，让他得到满意的服务，有朋友买车他肯定会介绍给你。这可是我们宝贵的财富。

以上几点可能说的不是充分，希望领导和同事给予宝贵的意见和提议，以便更好的学习和交流。谢谢！

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇七

“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学

运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

周老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意

见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好的业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了什么问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗？那位太太赞同的点点头。周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对她自己不舍得。那位太太激动的说：“我就是，我就是！”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅！”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套！”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福！

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工

作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇八

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满

意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们全体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

汽车销售顾问培训心得体会汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问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。

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，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。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就

更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

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。要想做好汽车销售顾问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

一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，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呢？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。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车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，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

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。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售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。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展；我希望我们的上帝们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

天祝职业教育中心宁匡之

20__年8月19日至20__年8月29日我有幸参加了汉斯·赛德尔基金会在酒泉职业技术学院举办的“汽车电气教具制作”培训班。在整个的实习中我学习了很多的东西，感受颇深。

一、增加知识积累，提高动手能力

在十天的培训当中，我们实习了关于“汽车灯光”、“汽车点火系统”的教具设计制作。在这个过程中，我不仅见到了“汽车灯光系统”、“汽车点火系统”的实物及零部件，还简要了解了他们的工作原理。在制作教具时还用到了剪板机、台钻及钳工和电子电工工具，使自己的动手能力显著提

高。

二、丰富了教学方法和手段

这次培训采用的是项目教学法，我参与其中，深深体会到她的魅力及与传统教学法的不同。

传统教学法在制约着老师与学生的发展，而项目教学法既能让学生真正地学到知识与技能，又能开拓学生的视野，锻炼学生的操作能力、交际能力、协作能力等，以适应社会需求，是师生共同完成项目，共同取得进步的教学方法。

三、创造了一个交流沟通的平台

实，更加成熟。

总之，经过本次培训使我的技能水平和教育教学水平又有了进一步的提升，对今后的教学工作多了一些方法和策略。今后我会将在这里学到的新知识、新方法尽快地内化为自己的东西，运用于教育教学过程中去。

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之

多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧！

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师弟们。

最新汽车销售顾问心得体会 汽车销售培训心得体会 汇总篇九

通过这次的销售业务培训，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。下面是本站小编为大家收集整理销售业务培训心得体会总结，欢迎大家阅读。

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化：第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给

客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

何老师认为每个业务都应该有自己独特的魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

石老师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，记得周恩来曾为中华崛起而读书，而我们又是为什么而生活呢，希望做一个对社会有用的人，能够帮助更多需要帮助的人我想应该是我的梦想。

学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

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馮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。馮庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

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 and 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。