

最新汽车销售培训心得体会(优秀8篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。

汽车销售培训心得体会篇一

很有幸参加了某公司组织的电话销售培训，在这两天的培训中受益匪浅，给我以后的工作打了一支强心针。为了做好以后的工作，总结了一份这两天的电话销售培训心得，与大家共同分享！

以下是我电话销售培训中的几点心得和总结的几个销售技巧：

电话销售培训心得一：引起注意，有技巧的开场白。

事实式：从与客户个人或与其生意有关的事实出发，通常这些事实也直接或间接地与你产品/服务有关。

问题式：问题要关于客户的生意，并且与你拜访的目的有关。提出的问题不是用“是”或者“不是”简单回答的。

援引式：以另一个客户的经验作为引子，来建立新客户对自己的信心和兴趣；所引用的客户或是广受尊重的（树立信心），或是在相关行业的（兴趣所在）。

销售工具：尽可能调动客户的感觉器官，可以使用的工具有宣传册，模型，行销管理软件，样品等。这些工具应与对方的工作需求以及你希望探讨的话题有关。

关联式（只用于再次致电）：总结上次电话拜访结束时的话题，

然后自然过渡到本次电话拜访主题.

在采用引起注意的技巧启动了话题之后,你可以向客户进行目的说明.可以让客户挤出更多的时间与你在电话中进行讨论,有助于你完成电话销售培训目标;最大限度地利用你在电话销售培训拜访方面的时间和资源.

电话销售培训心得二:探寻客户需求.

为了找到客户的需求,可以采取提问方式,不同的问题会导致对方采用不同的方式进行回答,因此要针对不同的目的,有的放矢地提出相应的问题.

在电访中可采取开放式提问,封闭式提问以及探查式问题等等,这样可以获得有关信息,从而让我在电话销售培训过程中应该对客户的哪些具体需求进行强调.

提问目的就是发现潜在的问题,促成客户发出购买信号,从而把电话拜访发展成一个销售提议,并且达成协议.为了更好的达成协议要通过仔细的倾听,聆听客户的需求,做好总结,做好记录.

汽车销售培训心得体会篇二

光阴似箭,为期七天的汽车销售培训结束了,回首这七天的培训,发觉自己的收获真的很多,懂得了销售的技巧,学会了和客人沟通交流,学会了察言观色,丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售培训期间的日子充满了喜怒哀乐,七天的培训,虽说日子短暂,却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的培训时间说长不长,说短也不短,虽说培训的时间只有七天,并且一直都是培训如何和客户沟通交流,给我们

与陌生人打起了沟通的.桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

七天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应?会问我们什么?世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么?里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售培训期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售培训工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题;但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在培训工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭?当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售培训的经历，我的未来会更加的美好。通过这次培训，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的培训经历。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

汽车销售培训心得体会篇三

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？怎们做一个出色的销售员？这就是我们这次“topsales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“topsales”的几点粗浅认识，以便和大家共同学习和交流。

1、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。

2、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。

3、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。

汽车销售培训心得体会篇四

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，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，只有我们团结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。

最后四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是非常丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一名销售人员掌握好知识是多么的重要，只有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自己做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的润华四有人而奋斗，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。

汽车销售培训心得体会篇五

一：上午的开学仪式之后，朱双华先生就基于工作过程的开发进行了讲座。

其内容为：课程内容涉及的两大类知识：陈述性知识。涉及事实概念以及规律原理方向的。过程性知识：涉及经验以及策略方向。六步骤：咨询，，决策，实施，检查，评估。

二：下午朱双华先生讲述了4s店的调研工作及其注意事项。

王海波老师与学生进行了互动并就调研工作作出了进一步的指导和说明。这么一天下来感觉学到不少东西。也了解了更先进的教学模式。

第二天一大早由株洲职院安排我们去进行实地调研活动。这一点听起来不错。抱着学习的心态和热情的求知欲。我们来到了株洲汽车城。通过一番与企业人员的交流后再通过看他们的生产模式对汽车企业有了一定的深入了解。

其说：实践能力高于专业能力。专业能力容易培养，厂家有标准的服务流程。关键在于个人素质。对员工的要求是：个人沟通能力强，具有服务意识，调节能力，团队合作精神。

通过五天的培训，使我对“基于工作过程系统化的课程开发与实施”这个总的概念有了一定的了解。从企业调研，到专家座谈，再到课程体系的开发，这一连几天的培训内容都是相辅相成，逐渐递进的。从一开始的基本概念，到实地调研，再到课程体系的开发，环环相扣。我们后面的培训，都要用到我们前几天培训的成果。因此，在我们完成当天任务的同时，也对前几天的培训内容进行了巩固与修正。不得不说，这种培训模式是非常具有实际意义的。通过不断的巩固，不断的学习，我们从一开始对培训内容概念的模糊，逐渐变得明朗起来，思维也更加的清晰。因此，在培训的同时，我们

不断反思，将我们培训的内容与我们平时的教学模式联系起来，争取真正的做到理论与实际相结合起来。这几天的培训，让我们真正的收获了很多的知识，使我收益匪浅，这些知识，将会使我日后的教学方向更加清晰、明朗，使我受益终身。

同时，也非常的感谢上级领导给我这次培训的机会，以及株洲职院的领导老师给我无微不至的关怀，及时帮我们解决生活上、学习上的各种困难，让我感受到了家的温暖。同时，也使我对此次的培训充满信心。相信在我们大家共同努力下，我们此次的培训一定会取得圆满的成功。

汽车销售培训心得体会篇六

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。

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。

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。

汽车销售培训心得体会篇七

“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。

”在第二天的下午，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。

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，这说明了说明问题呢，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！

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。

汽车销售培训心得体会篇八

“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，让我们更加直观地知道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，这说明了说明问题呢，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。