

最新销售拓展工作总结 销售拓展培训心得 (通用6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇一

通过周日一天的室内拓展训练，深有感触，甚至震撼心灵，我怀着感恩的心，与大家分享我经过培训后的心得体会。

1， 带着感恩的心去工作

感谢老板给了我们一份稳定的工作；感谢上司对我们的指导；感谢同事热情的帮助；感谢父母给我们的养育之恩；感谢家人一直是我们的坚强的后盾；感谢至亲挚友一路相伴…心中有爱，心才会温暖、热情、有力量，亲爱的同事们，感谢你们！

2， 要有一颗同理心

不管是工作还是生活，要有一颗理解对方的心，当同事间沟通遇到障碍时、当客户投诉时、当上司指出你缺点时、当父母唠叨时、当好朋友误解时…要真正站在对方的角度考虑问题，实实在在、设身处地为对方着想。我相信，只要有心，一切问题都将迎刃而解。

3， 团队的力量——不抛弃不放弃

为这些困难而放弃，因为此时此刻每个人都是互相支撑、互相信任的，每个人都是重要的，正因为有着这样重要的每个人，才会有优秀的团队。个人的优秀不算优秀，团队的优秀

才是真正的优秀。

4， 心态决定一切

今天的业绩取决于昨天的心态，明天的业绩将取决于今天的态度。对待工作、对待家人、对待朋友，如果你带着抱怨、冷漠、消极、傲慢、自以为是的态度，路将越走越窄，朋友将越来越少，职位收入将停滞不前，甚至你将在竞争中被淘汰掉。企业也是如此，如果没有核心竞争力，将没有市场，从而被市场淘汰。

5， 一人一心——“忠”

受雇于一家企业，就要全身心投入这家企业，因为忠于企业是对一个员工最基本的要求，也是最基本的职业道德。如果每个人都用心于几家公司，将后患无穷。俗话说做一行，爱一行，忠一行。忠于本职工作，忠于上司，忠于老板，因为，“人心齐，泰山移”。认同企业的文化，认同老板的风格。

6， “予人玫瑰，手有余香”

当同事工作遇到困难时，要帮助，而不是嘲笑；因为“良言一语三冬暖，恶语一句六月寒”，也许你的一个小小的举动和鼓励将会带给他莫大的支持。长大了，工作了，陪伴你最多的是同事，用爱去对待陪伴你最多的人，每个人都是善良的，每个人的内心渴望关爱，同时每个人也是脆弱的，也许曾经受过伤，但是，请相信，用爱心去对待他人，你将收获更多的爱。

7， 勇于承担责任

责任无处不在。当我们长大了，要承担起赡养父母的责任；为人父母了，要承担抚养儿女的责任；工作了，要承担起作为一个员工该有的责任。把工作当成事业来经营，真正发挥“主

人翁”的精神。责任面前要勇敢，就事论事、以身作则、立场明确，从自身做起，树立起高度的责任感。勇于承担责任，而不是推卸责任，只有持“主人翁”的态度，员工才能提高解决问题的能力，企业才能得到进步和发展。

以上即是本次拓展训练之后的心得体会，感谢公司给予的这次培训机会，在以后的工作当中，我将努力不断提升自我，虚心向领导和同事们学习，做一个合格的员工。

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇二

时光飞逝，转眼这学期也将近尾声了，本学期的组织拓展部在学生社团联合会主席团的细心指导下和学生社团联合会其他部门的大力协助下，和我部门干事的积极参加下，坚持以服务广大同学为工作之根本出发点，充分与学生社团联合会以及其他部门展开的活动进行接轨，以校园文化建设为工作的切入点，结合自身的特点，取得了一定的成绩，为今后的组织拓展工作奠定了基础。

下面将分五个方面来全面的介绍组织部在20xx年--20xx学年上半期的工作。

兰州理工大学技术工程学院学生社团联合会组织部是学生社团联合会的重要组成部分，主要负责对学生干部和干事的监督和组织推荐工作，以及对社团的监督、组织和考核社团活动工作。

学生社团联合会组织部主要负责对各协会的管理、活动的协调及信息收集和反馈。对各协会日常活动的监督，社团组织机构的监督、管理。

通过三次面试，最终八个干事的加入给组织拓展部，为组织拓展部注入了新的活力，社团联合会在文化广场举行了为期三天的纳新活动宣传，使得工作开展更加顺利，同学们

逐步加深了对组织拓展部的认识以及组织拓展计划实施重要性的认识。加强了部门的建设和完善，结合学生社团联合会及各协会计划开展的各项文化、体育、思想教育、实践、培训等各个方面的计划制定了学期的素质拓展计划。

本学期我院社团联合会推出了许多精彩的社团活动，还有举办许多比赛，例如：羽毛球比赛，篮球，足球赛……不仅丰富了社员的课外生活，还给社团文化增添了色彩。我院的23个社团都很积极办活动，每周都会有节目，让我部干事学到，了解到许多和自己兴趣爱好相关的知识。我部干事的积极性都非常高，踊跃参加活动。这点是很不错的，需要保持下去，在我院的新生文艺晚会中，欣赏到大一自己的节目，多才多艺的表现令人高兴。

本学期兰州理工大学技术工程学院举办的第一次大型的新生学生干部培训活动。

让大一新生了解到自己的所在部门的职责。更好地为全院学生服务。

为了团队的梯度建设，学校安排合适时间进行经验交流及培训；通过集中听报告、看录像、对院学生会、社团联合会、主要学生干部进行了系统培训。此次活动让所有学生干部对自己的工作有了更好的认识，对自己未来的工作进程有了更好的规划。

通过完善组织拓展部的规章制度，更好地规范我部的日常工作。以便更好地服务于广大同学。

本学期社团联合会及各协会举办了形式多样的社团活动，丰富了校园文化，激发了同学们的兴趣爱好。

每周三晚上准时召开学生社团联合会例会。例会基本内容是对上周的工作作回顾与总结，并对下周的工作做出安排；同

时提出部门工作中存在的问题，并针对性的解决。

学生社团联合会根据部门各成员情况，安排了办公室值班工作任务，以保证工作正常、及时的开展，同时也提供机会让大家相互交流、沟通，更多的参与到部门工作中来。

在这一年中我们社团联合会在部门建设中不断完善，增加了组织拓展部这个新兴的部门。不紧完善了部门的组建，在社团管理方面也加大了力度。各个部门分管着社团联合会下属的23个协会，这中责任到个人的机制大大提高了我们的工作效率同时也为个各个协会省去了很多不必要的麻烦。

一切都是为了更好地发挥综合测评的鼓励学生在校期间刻苦学习、奋发向上和德智体全面发展，培养社会主义事业的合格建设者和可靠接班人的作用，一切都是为了打造精致大学生活，为同学增值的目标。

做好部门培训，完善综合测评方案，调动同学关注组织拓展的积极性

1: 建立并完成社团联合会各成员的数据库统计

2: 收集各协会获奖人员表格及获奖证书;

部长对各干事合理地分配了任务,各个工作程序严谨有序。在工作过程中,不可避免的会碰到一些这样那样的问题,但我们部各个成员本着不怕辛苦,不辞劳累的精神,一次次、一遍遍地向部长请教,然后录入,最终成功地录入了此次信息。在这次信息录入中,各个成员配合默契、工作认真。细心学习他人长处,改掉自己不足,并虚心向同事请教,在不断学习和探索中提高自身素质。

社团联合会在过去半年里取得了可喜可贺的成绩,活跃了校园气氛,繁荣了校园文化。但社团联合会组织拓展部仍然是

一个新生组织，我们的组织管理和活动开展还面临很大的挑战。

（1）资料存档不便

现阶段各社团活动均有大量图片及文字材料，但其电子图片和文档没有统一地点可用来存放，多次造成存档资料调用不便的现象，不利于社团活动资料的保存及社团文化的传承，无法及时进行社团成果的展示。在换届时这个问题最为突出。

（2）对社团文化传承引导不足

缺乏对社团换届后新的社团负责人的培训，致使社团新负责人对自己社团的发展方向不明确，无法建立起严谨的组织机构。社联应该定期多地举办一些公共活动以促进社联内部成员之间、社联与社团之间以及社团与社团之间的联系，但由于公共资金有限，致使活动很难成形。

（1）章程及其管理制度不完善。

（2）社团发展方向定位不准。

由于组织拓展部定位及性质不够明确，导致社团活动未能真正达到锻炼和提高会员素质的目的，减弱了对校园文化建设的的影响力。

一、干事从对工作的一无所知到精通，付出了很大的努力；工作能力提升很快。

二、干事对于工作认真负责，能够及时的完成上级安排的任务。

对于承办的活动积极准备，在赛前作了充分的计划和安排，把责任落实到个人，保证活动正常有序的进行。

又是一个新的起点，对于工作中存在的问题，我们将继续努力解决。建立健全的工作机制，弥补工作中的缺陷，构建一个完整的工作体系。强化签到制度和请假制度、加强活动的宣传力度，扩展工作范围，做到适应组织拓展部工作的特点去开展工作。

部门的工作框架基本稳定，我们可以改革工作内容，使工作更为丰富多彩。拓宽工作思路，调整工作方式。同时，以有限的时间来提高我们的工作效率；用最短的时间办最多的事情。

继续强调工作认真负责的重要性，严格要求会员的各项考核制度，始终坚持以“严以律己”的工作思想要求自己。树立起强而有力的责任意识；进一步强调持之以恒的工作态度，不使会员们半途而废，临阵脱逃，坚定其工作信念，为本届英协工作划上圆满的句号。

为学生服务是工作中最为重要且基础的内容，时刻把各协会的想法放在第一位，为协会的要求而努力，把学生社团联合会与各协会紧密联系在一起。以饱满的热情接待每一位同学，满足同学们力所能及的要求。热情为同学们服务。

综合来说，组织拓展部的工作向来比较繁杂、仔细，需要部门成员具有强烈的责任感与热情，需要团队意识、合作意识，需要踏实、严谨的工作作风，需要具有很强思想先进性与科学文化知识的学习能力。经过这段时间，我认为部门只有齐心协力，同舟共济，才能很好的完成本职工作与上级交办的各项任务。

在工作中，我们同样培养了严谨、踏实、团结的作风，这从部门干事的工作总结中可以看出。各为同事的工作热情很高，能有效的克服工作中的各种困难。由于各方面原因，我部在有些方面做得不是很完善，所以我们必须从中吸取经验和教训，为接下来的部门工作提供借鉴。

再接下来的半年里，我部将继续牢记“求是、砺志、笃行”的校训，发扬服务广大学生的精神，增强团队合作意识，努力提高工作效率和质量，及时反省、总结，不断改善自身不足，把组织拓展部的工作做到更好，最终把学生社团联合会工作做的更好。

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇三

寒意渐浓，岁末将近□xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会、20周年庆典，使我们整个“海澜”都沉浸在欢乐的海洋中。们“xxxx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展三部在公司整体战略部署下在陈总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

拓展三部成立至今有两年有余，在去年管辖的江西，广东两省上又增加了海南省，今年新开的店有8家。全部集中在江西省，其中地级市3家分别为：南昌三店、景德镇二店和鹰潭店。县城5家分别是武宁店、永修店、于都店、瑞金店、分宜店。

1，由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

3，有些当地潜在加盟商没有很好的挖掘和把握，特别是有些既想加盟

又不敢的加盟的没有及时说服和把握。

针对以上问题，10我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻陈总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的`整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓

展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1. 江西省在经过两年的努力下，已经有8个地级市开设了海澜之家□xx年争取把剩下的赣州、萍乡、吉安3个地级市全部拿下。另外在九江，新余，等城市积极开拓二店。另外也将充分利用海澜之家在江西省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2. 广东和海南两省开拓的难度较大点，一是由于海澜之家的品牌效应在两地仍然未全部突现. 二，两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

3. 广东的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在陈总的英明领导下，在我拓展三部自身不断吸取教训和努力下□xx年江西、广东、海澜三省一定会有更好的发展，为海澜之家的发展尽绵薄之力。

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇四

新学期伊始，我部室在上级领导的指导下积极配合完成了迎接06级新同学的工作，并帮助新同学适应新环境，充分体现了互助友爱、积极向上的精神。

我部室以实施“大学生素质拓展计划”为中心环节，组织、宣传、并帮助我院学生全面提高素质，并重点针对06级新生宣传素质拓展的具体流程、工作重点、工作目的与意义出海报，办咨询会，办手抄报及讲座等，这些主要都依靠了其他部门和各班班委的帮助和配合。除此以外还由各班班委在本班级里做好了素质拓展宣传工作，让全院同学更好地认识到

了开展素质拓展计划的重要性。

顺利完成了06级同学购买素质拓展证书的工作路程，按学校素质拓展认证中心的统一要求在网上添加03级、04级、05级、06级同学名单及学院标准项，并将其基本资料添加到了素质拓展网上，同时完成了03级同学的网上认证工作并将资料交于大学生素质拓展认证中心进行最终审核和打印。

本学期我部室在学校领导及学院领导的指引下开展了有针对性的'活动，丰富了素质拓展内容。如：主题为“袭百年书香，展素质文化”的大型手抄报展览宣传活动，主题为“追求素质，引领高雅”的培训会，心理咨询主题班会，知识讲座，宿舍球赛等，这一系列的活动都激发了青年追求科学真理，追求崇高理想的热情；提高了青年思想道德素质，引导了青年身心健康发展；同时也培养了青年自立图强，奋发向上的精神。

我部室一直以来都与各兄弟部室进行了友好、愉快的合作，这一学期也不例外。在与各兄弟部室的共同努力下，我院顺利完成了“金秋渲染我梦”新生演讲比赛，“破茧成蝶，美丽初现”主题班会，团校、团干培训□“tcl之夜——纪念长征胜利70周年大型文艺汇演”的迎新晚会等等，并均取得了非常明显的效果。这一系列的活动在丰富了同学们素质拓展活动内容的同时，也加强了团结合作的精神和培养了集体荣誉感。

素质拓展工作一直是院、系开展各式活动的重点之一，它是一项特别的工作，尤其对我们以后走向社会，参加工作，与人相处各方面都有非常大的影响，现在社会对我们大学生的要求，不仅是能力的高低，更重要的已经提升到素质的高低。所以，我部室有责任和义务做好与此相关的工作。如：加强同学们对素质拓展工作的正确认识，多参加一些对自己素质有所提高的活动。增强同学们对学院“大学生素质拓展计划”的了解，它关系到每个同学的切身利益。我相信在我们

共同努力下，我们的素质拓展活动会搞得更加如火如荼。

今后大学生素质拓展认证中心将进一步加强对大学生素质拓展工作的研究，强化大学生素质拓展工作在我院共青团工作中的中心地位，努力为实现党和国家的新世纪，新阶段的宏伟蓝图，培养和造就德智体美全面发展的高素质创新型人才做出应有的贡献，迎合我校学生成长成才的迫切需求。

团总支是一个家，素质拓展部也是一个家，成绩归功于家里的每一个成员。在过去的一学期里，感谢各级领导对我们素质拓展部的关心和指导，感谢干事们辛勤努力和付出，感谢各部门对我们素质拓展工作的大力支持和参与，我们将始终本着立足于学生，服务于学生的宗旨为全院同学服务。

从上学期开学，我们素质拓展部配合各部门做好了迎新生的各项工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

二：在这个学期我们部活动主要可分为以下几个方面：

1：在迎新晚会活动中我们部门努力完成分配下来的任务。活动中本系学生表现积极良好，踊跃参加当晚演出节目，同时也赢得了优良的成绩，本次活动的开展也是很成功的。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力。

2：最后我们部门成员踊跃参加了十一月份的团学代会竞选活动，这也是团总支所有成员在互相配合半年以来的一次面临竞争和挑战的活动。大家带着理想和责任去竞选，为的是明天更好的团总支和明天更好的设计系。无论成功与否，他们都将是胜利者。这也充分体现了团总支团结、积极向上的一面。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。

总结昨天是为了做好今天，为了更好地把握明天。团总支是老师和同学之间信息沟通的桥梁和纽带，本学期继续起着上情下达、下情上达等各项通知、汇报等常规工作，起到了信息枢纽的重要作用。相信我们会继续发扬优良传统，提高自身工作能力，积极配合系部各项学生工作的开展。同时团总支带我们更重要的是一起成长，彼此学习做人做事的道理与方法，收获彼此的友情。

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇五

我随郑州大学教育系知行拓训营，先后赴鲁山一高、郸城三高开展素质拓展训练，也对郑州大学校学生会和提前上岗的大一新生进行了素质拓展训练。在这个过程中，我看了很多，听了很多，学了很多，感悟也很多。

首先，谈一下我个人的收获。作为一名教练，要有团队意识，有组织协调能力。不仅要组织协调自己所带的学员，还要和总教练，和其他教练，和不同队之间进行协调，要相互配合。做每个项目都要有时间意识，注意进度，要和其他队的进度尽量保持一致，保证整个拓训过程的进行。教练要保持稳定的心态，做长期的活动是每一天都要有亮点，带动学员的积极性，让整个活动连贯的进行。在项目开展前，教练自己的准备很重要，要准备自己今天所有的项目：如何开展，如何分享，分享时说什么……这些问题都需要提前准备好，只有准备充分，临场时才会有话可说，不会冷场。主教和助教之间要配合默契，随时交流本队学员的情况。

就具体项目而言，做“交解千千结”、“神秘结”、“太空椅”、“同心竿”等项目时，教练的分享和引导很重要；做“直呼其名”时教练要带动气氛，调动学员们的积极性，让他们尽快融和；做大型项目时，要多让学员自己分享，让他们切身的谈一下自己的收获。

在实战拓展训练过程中，我自身也存在许多问题：首先，气场太弱；其次，总结能力差，许多话想说却说不出；再次，缺乏主动性，控场能力差；另外，在生命之旅室内引导过程中，对语气的控制、情绪的带动和转化、不同板块的链接都不成熟，缺乏锻炼。这些多需要我在以后的素质拓展训练中加以改正。

从总体上来说，我们的拓展训练也存在很多问题。教练之间、总教练和教练之间的配合不密切，在项目讨论过程中及项目进行过程中，“听谁的”这个问题一直没有解决，我们缺少一个绝对统一的声音，总教练和教练之间缺乏协调，部分教练各行其是。有的项目进行的过于形式化和模式化，整个过程都很僵硬，带给学员收获很少，我们要考虑学员的心理状态和体力状况。另外，物品的回收和保管工作我们存在失误，许多小物品我们保存不完整，这在以后的拓展训练过程中要绝对避免。

暑期进行的综合素质拓展训练意义重大，我们要不断对外进行拓展训练活动，扩大郑州大学教育系知行拓展训练营的影响力，同时我们要不断发现问题，不断改进，让我们的团队越来越强。

拓展训练部招新在即，我们的任务很多，但我相信，只要我们不断努力，团结在一起，加强拓展训练部核心教练的培养，我们拓展训练部一定会做出更大的成绩，我们的明天一定会更好！

销售拓展工作总结 销售拓展培训心得篇六

这次销售拓展培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了

很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己!不断前进!下面是本站小编为大家收集整理的销售拓展培训心得，欢迎大家阅读。

通过这次训练，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。

经过三个月的销售培训，我们第六期销售培训班已经完成了课程，顺利结业了。在这三个月的时间里，我们既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识，又结识了来自各线的销售同事，增加了友谊。也是很有意义和成果的培训。

首先，自我介绍一下。我是一名销售新人□20xx年9月份经招聘进入公司，实习后分配到北区发酵车间工作。经过实习阶段和一段时间的车间工作，我从一个对味精生产一无所知的新人，变成了对味精生产工艺流程有一定了解的操作员工。为了提高自我能力及获得个人成长，我要求进入我们销售团队学习、工作，为我们的味精销售工作尽点绵薄之力。我是20xx年毕业于郑州中原工学院，其后到江苏苏州、昆山工作大概1年左右，中间也在几家公司工作过，但由于各种原因，没有坚持下去。后来又回到郑州，刚好公司20xx年9月招聘毕业生，于是才进入公司。

在这三个月学习中，我们首先看了一些光盘教学片，像翟鸿燊的《道法自然》，浙大教授张应杭的《儒道禅》等，接着我们重点看了几位销售成功人士的讲座，有路长全老师讲的《切割营销》、朱强新的《专业销售实战技能》、《提问式销售》、《营销的五种能力》、《营销实战招法》等，都是十分实用的营销方法。最后一段时间，是由外请的郑州商专营销系教授们给我们讲授营销的课程：包括《消费心理学》、《商务谈判》、《市场调查与预测》、《商务礼仪》、《市场营销管理》和《营销方法和谈判技巧》。这些都是比较贴近销售实际、非常实用的课程，是对于营销知识的一次全面学习和了解。这对以后从事市场销售工作打下理论的基础。

经过这段时间的培训学习，我们增加了知识、更新了理念，对于销售工作有了一定的了解，这对我们以后为人处事和工作学习都会有很大的好处。

我认为做好销售应该做到以下几点。

第一、做事先做人，做销售也是一样的。我们在做销售的时候不仅是推销产品，也是推销我们自己。只有让客户认同了你，接受了你，才会想要了解你的产品，做进一步的沟通。所以，我们在接触客户或者平时都要有良好的素质，好的为人，这是最基础的。销售是一个富有挑战性的，很有成就感的工作，促使自己不断接受新的挑战，接触到新的问题。使自己越来越成熟。这也是销售人员在销售中自身的能力不断的提升，更适应这种工作的结果。从而使自己的做人更游刃有余，也更成功。

第二、心态也是销售中的重要因素。首先，心态要好。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，敢于奋斗不息，敢于立即行动，才能走出一条完美的销售之旅。技巧的发挥需要以积极的心态作为载体。只有心灵足够坚强和勇敢，技巧才能成为你取得优秀销售业绩的利器。销售成功的80%来自于心态。只有在挫折面前不低头，在失败面前不气馁，在冷遇面前不灰心，始终保持积极乐观的心态的人，才能取得优秀的销售业绩。好的心态就是热情，就是战斗精神，就是勤奋工作，就是忍耐，就是执着的追求，就是积极的思考，就是勇气。只有具备了这些，你才能由平凡到卓越，由怯懦到勇敢，有脆弱到坚韧。

第三、做销售要勤快。都说销售工作是“拜访量定江山”，拜访量高业绩就好，拜访量低业绩就差，其实也就是说做销售要勤快，要多拜访客户，这的确是销售成功的一条很重要的因素。树立正确的销售理念，销售过程中客户不是一次拜访过了就可以成功的，也不是第一次拜访时没兴趣就永远没兴趣的，大多情况下第一次的拜访只是与客户建立联系，有关产品是否能满足客户的需求一类的问题是要在以后与客户的沟通过程中逐渐清晰的，成交一个客户可能就是要拜访五次、六次或者更多。因此，勤快在销售中是很重要的。勤快的销售员也会给客户留下很好的印象，一个经常去拜访客户的销

售员一定会和客户建立长期稳定的关系，也便于订单完成后定期的进行市场维护，保持对市场的监控，帮助客户把产品销售出去。一个成功的销售不是找到客户，应该是帮助客户把产品卖到消费者手中。

短短几天的拓展训练时间结束了，马上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。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面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己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，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，融入集体，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！把自己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，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。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。

销售是帮助你成长最快的方式。

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——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，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，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考：

这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该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；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

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！

70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。所以一定要珍惜时光，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。

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。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己!不断前进!

尊敬的公司领导:

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认知，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了

更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

谢谢！