

最新家装业务培训心得(实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

家装业务培训心得篇一

怀着一种空杯的心态，我有幸参加某某举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，某某学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

一、自信心+诚心+有心+合作心

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷

幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

二、销售+市场+策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

家装业务培训心得篇二

方形原则、方法路径：为什么现在销售如此困难，为什么这么多人认为销售是个骗子？因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚、真实。

为什么向客户推荐产品，为什么销售此产品？我们要帮助别人，而不是伤害别人。只有真正帮助别人，帮助企业，你才能真正成功。衡量成功的标准只有金钱、人脉和朋友。只有真诚地帮助别人，我们才能得到别人的友谊，使我们的生活不那么孤独。在与客户沟通的过程中，你的能力也在提高，这是最大的收获。请记住：不要做任何事情来销售物品。

目标一目标，目标一标准：目标必须是。如果你想有好的锻炼，你必须有一个可量化的目标。只有这样，你才能知道你

离目标有多远，突破自我，完成目标。此外，目标不是创造，而是超越。只有不断超越目标，这才是真正成功的表现。老师再次说，要做一个“温柔”的人，一个外表和行为都一致的人。这不仅是对我们的要求，也是对我们的期望。言行一致。照你的话去做，并且立即去做。不要总是拖延和逃避。只有真正做到这一点，你才能有结果和收获作为一个人——和谐：真诚、内心的追求和宽容；做事—创始人：正确的方式、原则、声誉。

和谐正直

这是销售人员可以带来的好处，只有销售人员才能有这样的培训机会。我们依靠这个目标努力工作。在工作中，我们应该看到别人的优点并学习。找出自己的缺点并加以改正。最可怕的不是错误，而是不敢承认错误，不敢改变错误。老师们也让我认识了很多前辈和老师，让我对自己的产品、公司和工作充满信心。我们的目的不是单纯的赚钱，而是真正为企业解决问题，为问题提供解决方案，与各类企业合作，实现双赢。只有我们的解决方案才能真正为您的企业解决问题，这是我们想要的结果，因为我们的使命是以教育产业服务国家，促进中华民族的可持续繁荣！为企业提供富有成效的企业培训。

老师让我们了解中国中小企业发展中遇到的问题，并让我们知道如何解决这些问题。

家装业务培训心得篇三

销售人员管理从上世纪70年代以来一直备受社会各界的持续关注，销售人员控制是销售人员管理中颇显重要的概念之一。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于手机销售培训心得总结吧。

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触

心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮助顾客做决定

在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，紧迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个

门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

在过去的这个假期应该是我到大学以来最难忘的一个假期了，因为我经历了以前的假期生活中从未有过的体验和实践，因为这个假期让我体验到了成为一个社会人的艰辛，也让我深深的体会做销售的艰辛与磨练，但是我也在这次的实践中学到了很多和成长了好多。

在这个假期刚刚开始时我和同学们约起来想要找到一份与我们所学的专业有关的工作做，可是经过了酒店和旅行社的询问后我们的计划没有实行，但是这一切也没有打灭了我的决心，因为我觉得每次假期我们都只是回到家里帮忙做点家务活以后就无所事事，只能在家里面做无聊事对于我们大学生来说是没有意义的，我觉得我还是留在学校，离开父母的支持与帮助，然后靠自己的能力去找到一份工作，并且把那份工作给坚持下去是十分有必要的。所以我决心要留在学校，并且找到一份工作，最后把这份工作给坚持到底。皇天不负有心人，我在刚考完试的那天在街上四处寻找打工处时就在全球通信城的门口看到了一个招聘告示，我打通了那个电话，里面的人通知我说明天两点钟过来办事处进行面试，于是这通电话也给了我和我的同学们希望，第二天我就叫上了他们和我一起去面试，我希望我们都能面试通过后有一份工作，并且大家都留下来互相照应。

一、面试

这次面试是我见过最特殊的一次，因为以前在学校里的模拟面试都只是模拟，与现实还是存在着很大的差别的，并且这次面试我们的是一个很厉害的人物，他的面试就让我产生了一个念头，我能跟着他混，一定能学到很多东西。他的面试确实很经典，他给我的第一印象就是一个在校就读的大学生，我想他一定是哪个老总他儿子或弟弟来玩他的电脑，可是在我眼前的这个黄毛小子居然就是管理和培训我们的金立

手机楚雄市区的业务(也就是行业内人事所称的“老大”)。他首先让我们自己自愿的起来做自我介绍,他问到谁要第一个做自我介绍时我突破了自己,我勇敢的做了自我介绍,他点点头让我过去他的桌子上把我的联系方式、姓名等留下,他又问到第二个呢?我叫我老同学起身做完自我介绍,第一轮的人有十多个,他最后只留下了我和我老同学两个人。当我们的第一轮面试过后又来了二三十个人进来进行面试,他用了很多很经典的折磨人的面试方式在我们身上,最后在那四十多个来面试的人里他只留下了我们七个人。我的同学们全部被他淘汰了,和我们同路来的只有我和我老同学是幸存者,我和我老同学能一直经历他的面试磨练的一个原因是因为我们听不起他说的一句话就是“你们师院的学生就这么一点水平啊?”我觉得即使不能留下也不能丢我们师院的脸,我们师院学生的水平不是说有限就有限的,第二个原因是像他说的我们是他选出来的精英,他不会看错人。在面试过后,我觉得让我感到安慰的不仅是我们是幸存者,而是他在面试过后用了很肯定的语气说:“在今天的面试中我最满意的是杨梅和庄云凤,他们是比较适合销售的,你们如果连销售都做得很好,那么以后在社会上也就不存在有什么是做不好的。”

二、培训

当我们经过了他算得上是十分残酷的面试后,我们留下来的七个人要面对的就是他所谓的魔鬼式的封闭培训式修炼。培训的第一天他叫我们做的第一件事就是学会我们的队歌《中国人民解放军军歌》,我现在都能一点不误的把整首歌唱下来“向前、向前、向前,我们的队伍向太阳……”,因为这首歌是从那次以后的每次我们培训和开会都要唱的,不过说实话我对那首歌从很反感到了喜欢,因为它确实存在着有一股力量。他教我们唱队歌,然后又给我们小组起了个名字叫“超级突击队”,我就好像成了大家默认的队长。有时会感觉怪怪的,感觉自己像特工,不过在劳累之余我们确实学到了很多。他教了我们很多,他不仅仅让我们认识和熟悉了金立的很多款机子,他也让我们认识了金立这个品牌 and 团队,他让

我们感觉到了成为金立团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

三、走上工作岗位

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个全球通信城的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，

我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

四、感悟

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个“缤纷夏日，畅享金立”的学生特惠季活动，这个活动一来是推动金立手机的畅销，二来就是将金立手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次假期我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，当然也会经历被别人从背后捅一刀的痛苦，但是再怎么说，我不能否认的就是经过了假期我确实长大了很多。

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！”一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。自信乃成功的一半

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说：“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了！”

我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。态度也可分为两种：精神状态和心理状态。精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，〈相信大家都有〉还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。所以，一个销售员的阳光饱满的 精神状态，富有激情，抑扬顿挫，铿锵有力的演讲对于一线销售是很重要的。心理状态是指一个人的内心世界对人、事、物的或消极或积极的看法，

也就是心态，许多销售界的前辈都把心态看得很重要，是的心态决定一切，除了要有饱满的精神之外，心态就是我们的内功了，内功越深厚，成交就越高同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。在日常的工作中经常发现有很多同事连诺基亚手机的盒子都不会装，手机电池也不会分，像诺基亚，有相当部分同事都不知道有4c和5c的电池，你把4c的电池装到5c的手机里面是可以用的，但是你把5c的电池装到4c的手机里面是不可以用的，把4c的电池装到5c里面卖了之后就等于是少了一个电池，造成分摊，这个经常发生。许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会富害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱也是可想而知了。为什么我们的万能充可以卖到15块，而且总是卖到断货？别人卖5块钱一个却总是卖不出去？为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专

业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望各位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师谭晓斌老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会□

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像谭老师讲到的“客户花钱买的不

是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和江钨合金公司一齐成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

家装业务培训心得篇四

我行整个营销培训课程已经结束。然而，我从这次培训中获得的比我预期的要多得多。通过这次培训和学习，我对全员营销的概念有了新的认识。老师生动的教学不仅给了我清新的感官享受，也让我突破了传统思维的藩篱，阐发了许多前所未有的新思维。营销不仅是一种技能，也是一门艺术。学习全员营销理论对我的工作有很大的指导意义。让我们谈谈我们在这次培训中的经验：

“我的生命也是无限的，但我的知识是无限的，所以我有无限的学习。通过这次培训和学习，我更加深刻地感受到学习理论知识的必要性。本课程学习的营销理论是前人无数成功和失败经验的总结。更重要的是，作为一名刚上任一年的客户经理，我在掌握和应用基本营销理论方面相当笨拙。在我

们的金融产品和服务的营销过程中，我们仅限于通过盲目探索积累的少量经验。

面对金融市场的快速变化，我行相对单调的发展模式和创新战略的缺失，只会导致我行乃至全行陷入市场发展的泥潭。只有建立积极营销的理论体系，我们才能在竞争日益激烈的金融市场中生存。掌握营销技能掌握营销技能并拓宽营销思路。本次培训主要安排在三个方面：一是柜员柜台营销，主要讲解柜员在客户办理业务时如何简要推销银行的金融产品和服务；第二个方面是大堂经理的专业服务流程。大堂经理是现场的灵魂。它展示了大堂经理的职责和技能，大堂经理如何引导转移，以及如何快速识别客户；第三个方面是客户经理的积极营销。作为战斗的“一线”成员，客户经理需要掌握更多的营销技巧，包括如何了解客户、了解客户的家庭、职业和教育、如何应对客户的拒绝、如何及时解决客户的疑问、以促进营销活动的及时完成，等等。

家装业务培训心得篇五

非常荣幸参加了省公司组织的银保销售精英综合理财技能提高培训班，首先感谢公司给了我这次销售培训的机会，作为××的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。

开训的第一天省公司银保x总带来“继续搞好网点经营，用网点者坐天下，开展综合理财业务，银保借船出海”的课程，体现了公司自上而下对本次培训的重视，参加此次培训的都是来自全省分公司的精英、渠道经理，都是奋战在第一线的银邮客户经理，每位伙伴都参与和投入到培训中，时而聚精会神，时而点头微笑，时而眉头紧锁，时而奋笔疾书，时而陷入沉思，在省公司培训教务组老师的周到安排下，培训组织工作严谨有序，虽然学习紧张，二天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围与机会，给了我们每位伙伴增进情

谊的空间。

回顾这二天的课程，培训的目标和思路非常明确，围绕省公司发展“提高综合理财技能”培训工作的思路，牢记x总的带着使命、感情、问题的训勉。

xx组安排温柔漂亮且有霸气的xx老师也是这次我们的xx带来了“公司经营理念和企业文化以及专业化销售流程”的课程□xx老师巧妙引用诸葛亮的“军井未掘，将不言渴；军灶未开，将不言饿；雨不披蓑，雪不穿裘；将士冷暖，永记我心！让我们更认识公司经营理念和“人民保险，造福人民”的企业文化。专业化销售流程就是首先客户开拓，寻找机会约访客户恰当引导话题和客户理念沟通，让客户了解产品和建议书，顺利促成签单，完善好售后服务。

温柔的xx老师带来了人险，团险和银邮正确的投保单填写和保全。

稳重的xx老师带来了合规经营，坚持依法合理，防范经营风险；告知客户提供准确电话，公司有回访电话，以免造成不必要的麻烦。

集美丽和智慧于一身的xx老师带来了综合理财产品及销售话述□□xx款》的卖点是：“三高好”一二三五的保障，现金价值的百分之x的保单代款以及和不同年龄段的客户需求简洁明了的话述□□xx款》的卖点是趸、期交都可以做，投保范围可以到x周数，每年按保额的百分之x的递增，适合老人的养老金，让客户二合一的方法选择三句话促成。

家装业务培训心得篇六

来中国人寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，

经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义？如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户；要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力！

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常

清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性!这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法!让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财!

销售工作培训心得总结2

家装业务培训心得篇七

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。

看了销售工作培训心得总结的读者还看了：