

最新销售培训心得体会 销售培训学习心得 心得体会(精选5篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售培训心得体会篇一

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得xxxx集团成为国内最具实力的xx公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间！而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我！

做公司活得名片□xx就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须要以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意间的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了xx□

就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么！这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊！而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念！

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢？怎么能很好的和同事相处呢！责任心是作为xx职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名xx人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲

学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗！在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还得过且过，那么迟早要被市场所淘汰！

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在xx文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的xx人！

销售培训心得体会篇二

经过这次为期一周的培训让我得到了极大的收获，每天都能够学到不同的知识，接触到很多过去从未接触过得。虽然来到公司并不久，但我也在这段时间内，经历了不少的事情，也了解了这个行业的一些潜在规则。当初来到这个行业也是经人介绍，现在让我很感谢介绍我来到这里的的朋友，我很喜欢我现在的这份工作。公司领导对我很关照，同事们之间相处的氛围也让我感觉很好很和谐。虽然在刚刚来到公司的时候因为业务能力的问题被领导批评了很多次，领导也是为此给我们开展了这次的培训为的就是加强我们这些新员工的业务能力以及巩固一些老员工有些疏漏的东西。

销售培训心得体会篇三

只有真诚的人才能赢得信任。首先，我们应该从该公司的客户群、所属行业、企业规模等因素出发，尽可能多的了解上游资源，从大形势下去与客户沟通，让客户感受到我们是专业的。其次，我们在与公司经理聊天的时候，去了解此人的脾气、爱好。如果此人比较忙，在你把此客户定义为准客户之后，也可以旁敲侧击，使一些甜言蜜语，从其助理或同事中去了解。我想当你了解了这些之后，对你的销售一定会大有帮助。据说，美国总统华盛顿在约见客人之前，第一天晚上都是必须要看此人的兴趣爱好好的，我们何乐而不为之呢！

时时把握客户的需求与承受能力，体察客户的心态，才是最

终成交的关键。很多时候，我们做了很多事情，也浪费了很多时间，可最终临门一脚就打歪了。一个小公司明明只招一两个人，我们却从始至终都是在跟他谈一年的，这样最终成交起来难免加大了难度，也给客户带来了不好的影响。我们有时太急功近利了，客户答应了或者默许的事，没有兑现时，我们往往会带有一点情绪，这样与客户交流起来就会有障碍。要知道我们所做的工作，实为销售，其实有更多的成分在服务。

促使人们按照你的意愿去做事情的第一步，是找出促使他们这样做的原因（即他们想要什么）。和别人说他们想听的东西，他们就会感动。你只需简单地向他们说明，只要做了你要求他们做的事情之后，他们便可以获得他们想要的东西。“了解人们所想”的方法是：多询问，多观察，多聆听，再加上自己的不懈努力。

当你说一些有利于自己的事情时，人们通常会怀疑你和你所说的话，这是人的本能的一种表现。更好的方式就是：不要直接阐述，而是引用他人的话，让别人来替你说话，即使那些人并不在现场。因此，要通过第三者的嘴去讲话。

- 1、告诉人们为何要同意你。告诉人们，按照你所说的去做他们便会受益，而不是你自己受益。

- 2、问只能用“对”来回答的问题。但是，应注意，要恰当地问这些“对”的问题。也就是说，当你问此类问题时，应点头示意，并以“您”来开始你的问题。

- 3、让人们在两个“好”中选择其一。这个技巧是让他们在你的两个“可以”中选择一个。

- 4、期待人们对你说“好”，并让他们知道，你期待他们做出肯定的回答。

人都是有从众心理的，业务人员在推荐产品时适时地告诉客户一些与他情况相类似或相同的企业或公司都购买了这款产品，尤其是他的竞争对手购买的就是这款。这样不仅从心理上给他给震撼，而且还增强了购买的欲望。根据经验，这个公司在购买同一类型的产品时，肯定会买比竞争对手更高级的，也以此来打击对方的士气。

七

我们接触到的，就是个前台文员，或人事专员，有时会问些非常幼稚的问题，这个时候请我们一定不要自以为是，以为自己什么都懂，把客户当成笨蛋。很多客户都不喜欢那种得意洋洋，深感自己很聪明的业务员。要是客户真的错了，机灵点儿，让他知道其他人也经常犯同样的错误，他只不过是犯了大多数人都容易犯的错误而已。很多人在家贴着做人两规则：

- 1、老婆永远是对的；
- 2、即使老婆错了，也按第一条执行。

在外面，在公司，只要你把词稍做修改，变成客户永远是对的，即使客户错了，那也是我们的错。我相信你不仅是一名“新好男人”，同时也是一名工作出色的销售员。

有的客户对他希望购买的产品有明确的要求，注意倾听客户的要求，切合客户的需求将会使销售更加顺利。反之，一味地想推销自己的产品，无理地打断客户的话，在客户耳边喋喋不休，十有八九会失败。

客户不但希望得到你的售前服务，更希望在购买了你的产品之后，能够得到良好的服务，持续不断的电话，节日的问候等等，都会给客户良好的感觉。如果答应客户的事千万不要找借口拖延或不办，比如礼品是否及时送出。

纵然竞争对手有这样或者那样的不好，也千万不要在客户面前诋毁别人以抬高自己，这种做法非常愚蠢，往往会使客户产生逆反心理。同时不要说自己公司的坏话，在客户面前抱怨公司的种种不是，客户不会放心把人才招聘放在一家连自己的员工都不认同的公司里。

了解人和人性可简单概括为——“按照人们的本质去认同他们”，“设身处地认同人们”，而不要用自己的眼光去看待别人，更不要把自己的意志强加于别人。人首先是对自己感兴趣，而不是对你感兴趣！换句话说——一个人关注自己胜过关注你一万倍。认识到“人们首先关心的是自己而不是你”这一点，是生活的关键所在。

销售培训心得体会篇四

20xx年xx月xx日下午，位于xx省美丽的xx这个城市，有着一个优秀oppo销售团队，我们怀着无比喜悦心情踏上了此次精英业务培训之旅，作为oppo手机公司的一员能够参加此次集训我感到非常的荣幸，本着多多学习目的，希望通过本次集训不断提高自身能力，为公司的发展作出奉献！

此次集训分为以下几个方面：企业文化，沟通，执行力。何为企业文化？企业文化是企业的灵魂，是第一个创始人在成立这个团队时所注入的灵魂，是企业员工的精神支柱，加强企业文化建设，增强凝聚力，激发创造力，使员工发扬团队精神，拼搏进取，从而提高企业核心竞争力，企业文化中的本分就是在隔离外力，在平常心态下，把握住我们应该做的合理方向。

俗话说本分做人，本分做事，沟通在于技巧，结果在于执行，所谓沟通，是人与人之间的思想和信息的交换，是将信息由一个人传达给另一个人，逐渐广泛传播的过程，销售行业要有良好的沟通，才能把产品推广出去，这其中包括和公司领导、业务员、导购员、顾客等沟通。例如：第一天下午是乔

老师给我们上课，带我们做了一个游戏，名字叫五宝夺兵，每组有5个人拿宝渡人，宝不离身，有的组就会自告奋勇有人出来组织指挥，而有的组没有人指挥乱成一团，从这个小游戏上就能体现出来团队需要一位领导人出来统筹，团队需要作战一致，就像我们的团队经常会出现一个问题，人人管，人人不管，要把公司当成是自己的，做自己的老板。

执行力分为七大标准，最为重要的是其中一条——请给我结果，执行力就是把目标变成结果的行动力。过程做的再完美，没有一个好的结果也无用功。在西点军校的校训训条里写着，准时，守纪，严格，正直，刚毅。就像我们平时工作一样，老板交代我们做的事情，我们只想着把它做了或者做好就行了，并没有想着怎样给优秀卓越的完成，这就是结果。而什么不是结果呢？态度不是结果，职责不是结果，任务不是结果。我们业务在工作的角色中起到承上启下的作用，把老板下达的任务，分配下去，做好沟通这一环节，让下面的人能更好更快的去执行，我们能给老板下达的任务有个完美答复。

如上述所说，那么如何在销售行业中把握重要的环节呢？以目前市场上来分析，如此多类不同品牌销售产品，怎样才能把我们产品销售量提高，首先手机产品的推广，广告宣传，广告效益，较为重要，产品的形象，业务员对产品知识掌握及业务沟通能力，还有分布在全国各地，各大卖场里手机销售导购员对产品基本功能了解及向顾客介绍手机参数要明细精确，如何掌握每部手机功能及制作工艺，这就需要不论是公司管理人员，业务人员以及销售人员都要做到了解公司企业文化，了解产品的设计理念，同时加强对新产品新功能知识学习，要有一个端正的工作态度，良好的心态，增强服务理念，服务于客服，同时售后服务也很重要，不要认为成交就是购买的终点。

一个企业想有更好的发展就要遵循原则，走长期可持续化发展思路，做健康长久的企业。在销售行业中销售量重要，售后服务也重要！提高售后服务，方便与顾客，通过服务与顾

客建立良好交流，发展更多顾客源，我相信在不久的将来，通过全体职工努力，在公司核心领导指引下oppo这个品牌会做的更好，更强大。

销售培训心得体会篇五

1、淘宝网上配镜：年度推出网络配镜以来，成绩还算可以，看到一例例素未谋面的淘宝配镜，我能感受得到成绩带过我的巨大回馈，让我以更加饱满的热情投入到广告的制作和投放中去。

2、供货多元化：之前比较局限的供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

3、分渠道销售：实体店和淘宝网销售渠道必须有效分开，熟人打折程度要规范合理。如果完全按照淘宝价格销售，那营业额依然会大打折扣，毕竟实体店要承受高昂的租金压力，这一点在年做得不够，经常出现稍微熟一点儿的顾客就按照淘宝价格销售了，虽然赢得了赞誉，但付出的代价也是可想而知的。20xx年必须理清关系，建立一套比较完善的销售渠道。

4、积极发展分销商：年最后一季度推出飞扬眼镜兼职销售员以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于淘宝拿货去了。所以淘宝盈利多少，实体店盈利多

少，不得而知，非常笼统。年最后一季度，设计了一个access统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，陆总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的vip消费者，飞扬将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢？请吃饭？赠送礼品？节假日电话、短信问好？还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，年有几次机会的，一是楼下那间小店面□20xx00块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下；二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，800元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，年确实没有什么值得引以自豪的成绩。唯一感到骄傲的是，在被穿小鞋的情况下，保持住了镇定，积极应对，也许这是年可以圈点的收益吧！

20xx年，值得憧憬，因为有好多的思路要在这一年实践。

1、寻求合作，深入发展客户，不惜一切代价多渠道、多形式的提高市场渗透率；

2、挖掘网络资源，开放更广阔的网络营销平台；

3、打破凡事儿凡事儿亲力亲为的局面，开拓更深层次的发展空间；

4、开发更细致、更专业的售前售后服务；

5、塑造大局与细节合适的阶梯式模式。

总之□20xx年，飞扬的第四个年头，吾将以更饱满的激情、更睿智的眼光，更雄壮的胆略，更理智的思考，更科学的智慧去奋斗、拼搏、实践。

20xx年的个人目标是什么，我没有忘记，我想，我已经准备好了！