

# 最新销售员的体会心得 销售员培训心得 体会(汇总6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。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇一

活在俗世，只要付出了什么，总希望有回报。我们说不劳无获。在社会生活的很多方面，这个大原则是不可改变的。你付出汗水，收获口粮，付出智慧，付出时间收获智慧。我们还说：给桃，给李，人与人之间，你付出真诚获得信任，帮助获得感激，等等；在人与物共存，为他人着想的前提下，收支基本平衡。

在参加销售技能培训时，销售培训讲师说，世界往往比人们想象的更加复杂多样，不同的人对事物的感受也不同，所以心态受到冲击，滑入失衡的深渊，痛苦不堪。人的无奈和渺小，让我们无法改变自己的生活，只有自己才能改变，我们的态度变了，我们变了，我们眼中的世界和事物也变了。

比如你的客户，你每三天两头给他打电话，节假日给他发短信问候，把计划中该做的不该做的都做了。但是，你的客户最后没有和你签账单，你觉得他骗了你。其实他没有要求你，你却心甘情愿的为他做了。当你为他做了一切，你就开心了，你就满足于赢得他的认可。这就是奖励。他和你在一起很幸福，这是一种收支平衡。如果有一天他真的不在一起工作了，虽然你心态的不平衡是不可避免的，但是你要学会承担这个责任，尽快找到失去的平衡。然而，大多数人很难做到这一点，导致痛苦和仇恨。

这两个月由于人事变动，有幸接触到了以前不专业的东西。其实在我自己看来，我相信一个人一出生就没有明确自己的责任，一个公司也没有明确你的责任。其他工作技能你掌握不了。在杜拉拉的晋升记录中有这样一句话：我们不能等待下一次晋升，但我们必须抓住一切。很多时候，我们每一次积累量，做出质的飞跃，所需要的只是一个机会。机会来了，你抓住了吗？未来是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的。但是在公司领导的明确领导下，在各部门同事的大力支持下，在销售部同事的努力下，这两个月我过来了。

是的，很多时候，当我们付出的时候，我们期待的是回报，但我们很少去想：你期待的回报是什么？是直接兑换成人民币现金，还是你在工作中获得的经验和快乐？每一种物质存在都有其特定的价值，在不同的条件下是无法平等转换的。如果你迷恋上了别人，那个人不一定会对你回报同样的迷恋；你的工作肯定会有回报，但是这个回报会直接转化成钱什么的吗？无论是今天转换给你，还是未来某个时候转换给你，我始终坚信，你得到的回报肯定大于等于你的贡献。

不抱怨，不抱怨，努力；不要放弃，不要气馁，努力！

让我们把我们的每一份贡献都投入到一定会有回报的工作中去吧！

## **销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇二**

20xx年我们公司在……等展览会和xx□xxx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任

务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了xx软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的、在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以本地为主体。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销

售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

新年迎春，祝我们x科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

## 销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇三

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会…，因为………，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得二：要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得三：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障

碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

心得四：不断更新，不断超越ddddddd不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

以上这几点心得体会，是我这做这行以来得到的一些简单的经验，能给大家带来些实质性的帮助。

## **销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇四**

1、销售人员要有专业的态度、专业的技巧、专业的知识。

态度决定一切，作为一个团队里面，一个销售人员，我认为

必须有的是一个好的态度，有好的态度去学习知识和技巧就会做到一个负责人的销售人员，当我们将了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。只有不断的学习专业知识和技巧、拥有一个良好的心态才能成为一个合格的销售员。

2、要有明确的目标，团队也一样必须随时清楚自己的目标。

土地不种庄稼就会长满杂草，团队没有目标就会一盘散沙。

个人和团队都必须随时要有明确的目标，目标就是一个人努力的朝着前进的那个点，让人随时有奋斗的目标。

3、要有自己的团队文化小企业竞争的是资金，中型企业竞争的是人才，大企业竞争的是文化，文化讲的是故事，讲的是文化凝聚力。

团队文化是需要我们不断的去摸索，不断去创新的出来的，公司文化让我们紧密的凝聚在团队之中，团队文化会让我们更有力的去服务于工作。所以团队文化对于我们才建立不久的团队很重要。

4、要不断自我激励

首先，要建立积极得心态，积极得心态会使人拥有一个好的人生，在日常工作中我们要转变对事物的定义，建立积极得信念，拥有积极的环境。

我们要相信自己，相信是成功的开始，同时也要坚持，坚持是成功的根源。在我们平常营销工作中，我们首先要相信自己，相信自己的产品，相信客户，要不放弃每一个客户，放弃了客户就等于放弃了自己一个成功的机会。

其次，建立积极得信念，所以成功的人最初都是从一个小小的信念开始的，信念是所以奇迹的萌发点。拥有什么样的信念就拥有什么样的人生，在人生中、工作中要有信念。与客户沟通中，要本着好的方面去服务客户，这样在信念的带动下会给自己一个成就感，不怕失败。

## 5、要加强练习沟通技巧

沟通是营销工作中最基本的前提，人与人之间好的沟通会让双方心情愉快。

在营销中，我们要加强沟通技巧的练习，掌握客户的心理动态，一个好的沟通会让你的交易成功率提高了一大半。作为一个营销员，要努力熟练沟通技巧，学会问、听、说，把我沟通进程，熟知沟通后的效果如何，会向那一方向发展。我们要在平常中不断演练，不断探索。

通过了为期两天的培训，让我感到我自身的不足，同时也给我坚定了信息，不足之处要我在以后的工作中努力学习改进，发展创新。

培训让我学会了一些语言表达和营销技巧，让我对我的工作有了全新的认识和计划。我相信我们团队有信心把我们的项目工作做好做大。

最后、感谢公司领导，培训老师给了我们营销工作的信心和培训机会，我会把所学习到专业知识运用到实际工作中去。

## 销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇五

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个

很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为…….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天尤人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定



程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环

境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

## 第一点：信息资料的收集

其实收集信息很容易，通过网上查询，通过顾客、朋友介绍，还有通过自己走访就能收集到很多资料信息，最主要的是在收集过程中要有前瞻性，比如，一个单位或公司所需的产品服务暂时与你的销售无瓜葛，说不定半年或一年的发展后又能与你的产品挂钩了，再有公司自身的发展，我们自己开发的产品走进了顾客所需的范围等等，像这样在收集资料时特别注意它的发展动态和趋势，然后把它归纳在我们常说的边缘客户里。营销也好、销售也好，最忌讳的就是有一单做一单的心理，那样会丢失很多有利资源和信息，没有资源也就不能发展客户，一定要点点滴滴的积累无形的信息资源，那是一条创造财富的通道。

## 第二点：发展客户

发展客户它包含信息资源的收集和归类、风险分析和定位、实施沟通和运作。信息资源归类大致四类；一是上面所说的边缘客户，二是产品服务对路的但还没有做进去的客户，三是已经在做的客户，四是快要做完了或转向的客户。风险分析就是对客户进行跟进了解，他的投资规模、发展动态、在市场的生存能力，做一个大致分析，给一个风险定位，主要是保证自身的投入和资金回收。实施沟通和运作是对客户详细了解所需产品服务的要求，生产营运中的困难，然后给予满足要求解决困难的一个承诺，建立供求的关系。取得双方相互信赖。

## 第三点：销售计划

计划，是把你所搜集的信息和发展中的客户对产品服务销售

的过程，用合理的时间安排完成，收集的信息资料越多，发展的客户越广，产品在市场上占有率就越大，你的计划就非常饱满，从上面四种客户中就能看出，边缘客户是新生力量，第二种、第三种客户是重点发展对象，第四种是淘汰的风险对象，有新生有淘汰相辅相成。运作计划做得好就会生生不息，不断涌现新的客户，有着无穷的发展空间。这也是步入成功的重要步骤，必须把销售计划做活才能有效的发展。

#### 第四点;计划的运作实施

计划的运作实施是按照销售计划所规定的时间，把整过产品服务销售的过程启动，从收集客户资料到发展客户，产品销售服务到货款回收的整个过程的运作与实施，这是你的天赋加才智，勤劳加耐心，技巧与策略的发挥。这其中使我体会最深刻的是把你的问题和困难或是顺利的喜悦都与同事多谈谈，你会得到很多的意见和点子，再是与上司多沟通，你会得到很多的帮助，这就是集思广益，汲众之力，博众之长，克己之短而无往不胜的谋略，穷则思变，灵活运用每个信息是技巧的体现，比如;20xx年我在上海磨宝公司做硫化机销售时，发现那里的员工情绪大，经过和他们交谈得知上海磨宝公司发展不景气，好几名员工准备要离开磨宝公司，后来经过联系，得知他们在上海中羽公司做金刚石砂轮，我找到中羽公司说明来意，做硫化设备销售的，当时他们经理不见我，说他们都是新设备，不需要再购硫化机了。这是我在中羽吃的第一次闭门羹，后来经过多方面了解中羽公司的发展情况和生产情况，发现他们生产产品合格率只有50-60%，我又到他们车间与生产工人交谈和观察生产操作情况，发现产品的原材料在硫化过程中流平性不好，操作程序及设备平行度有欠缺，经过反复思考，把我的想法和解决问题的方法告诉他们生产主管，汇报给他们总经理。第二天他们总经理约我见面，谈及问题时，我跟他算了一笔账，据了解一个成品砂轮销售价1900.0元/个，原材料需1000.0元，合格率只有50-60%的话可以说没有利润，如果按照我的操作方法和购卖我公司硫化设备，合格率可以提高到80-90%以上，根据砂轮生产流

程，一台设备一天可以生产10.个砂轮，利润是9000.0元/天，按照合格率80-90%每天至少有6-7千元利润，生产100个砂轮可购卖一台硫化机，10天时间可以完成。我公司硫化机再怎么样也不止做100个砂轮和10个工作日吧，希望你们考虑试试。后来中羽公司听取了建议，购了我们公司的硫化机进行实验，果真达到我所说的80-90%的合格率，取得了他们对我们公司的信赖，从20xx年到现在一直跟我们有业务往来。从上述看这并不是什么特别的技巧体现，但不放过每一个小信息，及时跟进，站在客户的立场及时沟通，取得客户的信赖是非常重要的。当然，在销售的领域里自信、本能、机会加客情信息的整合更是缺一不可。相信刻苦、勤奋始终不一，朝着理想的目标走，一定会成功，但成功的背后一定是泪水加汗水-----辛酸。

以上是我对销售的一点体会和认识，其实还远远不够，今年六个月的时间过去了，我任务完成量没有过半，我知道这是没有积极努力所造成的结果，以后我会认真检查缺点和存在的问题，争取下半年认真发挥，努力完成全年的销售任务。在公司领导的指引下和部门上司的帮助下，更加努力学习销售技巧，深刻领会销售内涵，弥补不足之处，发扬团队精神，采取主动、勤奋的作风扩展市场，提高销售量。给公司一个满意的答卷，做一个合格的营销员。

共2页，当前第2页12

## **销售员的体会心得 销售员培训心得体会篇六**

(1)、我们要保持健康的身体，使自己随时都有旺盛的精力投入到营销工作中去。

(2)、要养成良好的习惯，习惯左右成功，习惯改变人生，一个人事业要想获得成功，必须要有一个良好的工作习惯，否则，就会事倍功半，甚至毫无收获。

（3）、要营造好的人际关系，要团结周围的同事，要有良好的团队协作精神，与客户不仅是生意上的往来，还应该成为朋友，唯有达到了这种境界的客情关系，我们的行销工作才算有所突破。

（4）、要加强学习，要做到在工作中学习，在学习中成长，经验和阅历是人生的无价之宝。同时，我们还要认真学习别人的优点，克服自己的缺点，在学习中不断提高。

（5）、要保持乐观的心态。乐观向上，积极进取，相信自己的公司，是做好行销工作的制胜法宝。

（6）、要提高口头表达能力，对销售主体准确恰当地表述有助于用户的理解和接受，因此，提高口头表达能力，能够取得事半功倍的销售效果。

（7）、还要提高自己的综合素质，素质是一个人思想成熟的程度，是人格健全的程度，是心理承受的程度，是知识结构的程度及为人处事通达的程度等的总体表现。只有不断提高综合素质，总体表现才能够达到完美，也才能够真正意义地做好销售工作。

我们在下市场时也要做一些销售前准备。也就是我们

首先，是我们给他的第一印象，第一印象构造心理定

势。包括你的形象气质，亲和力，敬业精神，专业水准，诚信度等。因为我们面对的是广大老百姓，他们最讲实在。所以我们要有理有节，落落大方，坦率真诚，清楚明白地回答客户提出的各种问题，保持良好的心态。第一印象好，那么他就有与你交谈的兴趣，就会产生共同的话题。给客户留下美好的印象。这样对销售也能起到事半功倍的效果。

第二，要学会赞美及询问，每个人都希望被赞美，可在赞美

客户后接着要以询问的方式引导客户的注意，引起他们的兴趣和需求。

第三，要了解客户的需求。不了解客户的需求，就好象在黑暗中走路，白费力气又看不到结果，但了解决不是全部满足他们的需要，而是要让客户接受我们的条件下满足他们的需求。

第四，销售必须要有耐心，不断地拜坊，要避免操之过急，亦不可掉以轻心，必须从容不迫，察颜观色，并在适当的时机介绍我们的产品，从产品的特征到功效再到给他们带来的利益。我们要肯定自己的产品，要以竞争产品进行对比，有差异的要阐明差异，无差异的要强调增值服务，要抓准时机促成交易。

第五，在拜访新的客户时，应当信奉的准则是“即使跌倒也要抓一把沙，”不能空手而归，即使推销没有成功，也要让客户能为你介绍一位新的客户。

能学本山大叔那样“忽悠”人，但我们要学习他那种“忽悠”人的精神，那种不达目的不罢休的精神。你不会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。饲料销售员是一身四仆，有50%的推销之所以成功，是与客户的交情关系有密切的联系，这就是说如果销售员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。但是与客户的关系再好，我们也不能忘了企业才是我们的家，经销商是我们的亲戚，养殖户是我们的老板，最后只有我们口袋里的钱才是我们的亲爹。

第七，如果未能与客户达成合作。销售员要立即与客户约好下一个见面时间，我们打出去的每一个电话，不是搜集到我们需要的信息，就是要促成某种形态的销售，我们决不可因为饲料经销户、养殖户没有与你合作而以粗鲁的方式对待他们，那样你失去的不只是一次销售的机会，而是失去一群客

户，几百次的合作机会。如果要完成一次销售，需要与客户接触5至10次，那么，你一定要不惜一切熬到那第10次，要相信自己的努力一定会带来好运气的。

（1）、最好找在村子里有影响力的人物，可找在当地养殖业的带头人或一些权威人士。

（2）、饲养条件比较好的。

（3）、饲养猪的品种好、没有疾病的。

（4）、示范户养殖水平高或愿意接受新的养殖观念。

以上条件具备后，要与准示范户充分沟通，向他们详

细介绍企业及产品功能使用方法等。要确定示范饲料：一般我们选择的饲料要从质量上高于养殖户现在所使用的饲料质量。

利用科技示范，以赠包的方式给当地的养殖带头人，对示范猪群做示范前称重，做好示范前记录，并不断地跟踪饲养方式与饲养效果。建立良好的客情关系。直至示范结束成功，填写示范表格、示范户签名。将示范的成果快速的推广与传播。我们的示范的目的是向养殖户及零售商证明本产品的品质稳定且优良，并将示范效果最大化的推广。这样使我们的产品在保证质量比别人更好的情况下，价格跟别人一样，这样无形中在周围的用户群中产生了良好的口碑。

最后，我们要把在我们的饲养模式下取得成功的养殖示范户及村子里面和附近的养殖户召集起来，召开科技养殖推广大会。以扩大知名度和影响力。通过这些销售方式来实现我们的销售业绩的快速增长。