

新员工销售培训心得 销售员工产品个人 培训总结报告(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

新员工销售培训心得篇一

为使以后工作再能跃上新的台阶，现将20__年东门、下河、河东村农民文化技术学校工作总结如下。

一、取得的成绩

农技校工作是一项关系到千家万户的大事。是党和国家都非常重视的工作，也是人们工作生活中不可忽略的大事。因此，抓好此项工作是农村脱贫致富的首要工作，因此，学校把此项工作作为工作中的重中之重来抓，积极配合有关部门做好相关农技校的本质工作。因而农技校工作取得较好的成绩。

开扫盲班1个，扫盲学员2人，参加测试人数2人、合格人数2人。参加巩固提高学习学员已基本达到巩固提高标准。都能书写简单的便条，能计算简单的数据，能填写汇款单，书写书信、借条、欠条。在预先规定的时间内完成所要培训的内容。

在师资队伍中，老师要注意师德，刻苦学习业务能力，不断丰富自己的教学经验，使自己的教学手段越来越灵活，做一个能担当重任的农技校教师，对自己严格要求，使他们在备课，授课、课后辅导等各个方面，结合文半盲学员实际，进行针对性的教学，把学员感兴趣的知识，细心传授，保证每

位学员有问必解，有问必答，每位学员都有收获。

在开展好扫盲班的同时，力争办好农技校。农村实用技术培训545人次，其中种植业250人次、养殖业215人次、人口教育80人次。

在农村实用技术培训中。充分利用学校及远程教育设备，对农技校学员进行全员培训，把适用技术推广到每家每户，保证提高农民的科技含量，每家每户要有1—2名科技明白人，为经济再上新台阶做出铺垫。

二、存在的问题

- 1、部分学员思想顽固。不配合学校的农技校工作，致使有些想学的学员受其影响，学习不够认真。
- 2、农技校经费严重投入不足。以至在教学上存在相应的客观原因。
- 3、学员迟到、旷课的太多，给教学带来很多的困难。

三、今后的打算

- 1、加强的宣传，阻止新文盲的产生。
- 2、积极开办农技校，提高学员的素质。使其在生活和社会中应用。
- 3、加强农技校业务联系，多渠道筹资金。
- 4、给农技校教师和学员作一些适当的补助。

总之，我们是团结一致的，心往一处想，劲往一处使，为国家中西部开发奠基，为建设社会主义新农村，为致富达小康，展示了青溪人民的英姿。农技校工作成绩是可喜的，但其中

的不足之处在所难免。我们今后将更加努力工作。

新员工销售培训心得篇二

市委组织部：

截止xx年底，商务系统共有党组织37个（其中党委5家，总支1家，支部31家），党员483人。

而党员教育培训工作是党的建设的一项基础性工程。商务系统认真贯彻落实中办发xx23号及xx委办xx97号文，积极推进党员教育培训“十百千万”工程，现总结如下：

一、xx年党员教育主要工作

（一）深入开展创先争优活动，加强党员思想建设。

根据创先争优活动节点安排，我们深入开展普遍点评、公开承诺、推进窗口单位和服务行业“为民服务创先争优活动”、开展“深入基层大走访”、推动党务公开工作、开展群众评议活动。活动注重结合思想政治建设，切实加强以人为本、执政为民、商务为民教育，提升党员素质，特别是增强党员的群众意识和“以人为本、执政为民”的服务意识，增强党员领导干部贯彻执行群众路线的自觉性和坚定性，始终坚持权为民所用、情为民所系、利为民所谋。引导和教育党员领导干部继承发扬党的优良传统和作风，维护党的政治纪律，不断增强党的宗旨意识和群众观点，把提高履行职责能力和增强服务群众能力统一起来。

（二）利用建党九十周年，广泛开展革命传统教育和爱国主义教育，提高党员党性。

（三）做好基础性工作，切实推进党员全覆盖和经常性教育。

一是定期开展党的路线方针政策、国家法律法规、时事政治、商务重大举措、商贸实务等方面内容的学习活动。深入学习实践科学发展观，学习国务院关于海峡西岸经济区建设的意见，学习省市委“xx”规划和国家商务工作规划，落实“转方式、调结构、稳增长”的工作思路。三、坚持组织机关人员每月晚上利用2个小时时间进行一次集中学习，开设“机关论坛”5次，有35名干部上台演讲，对获奖人员奖励购书卷，组织深入学习体会《xx致厦门经注特区建设30周年的贺信》《xx同志在厦门经经济特区建设30周年庆祝大会上的讲话》，全体党员也形成了终身学习的观念；三是征订学习资料，系统xx年共征订党报党刊计14种492份，共70910、4元；党组还拨专款为机关全体党员干部征订《安邦经济参考》（日刊），让党员干部扩大视野，随时掌握重大的经济脉动；每月征订党课教材；根据形势需要，征订《国务院关于支持福建省加快海峡西岸建设的若干意见》等单行本；四是“因岗因才培训”，按照“利用5年时间对各级各类干部遍轮训一遍”以及“每年抽调五分之一在职干部参加各类培训”的要求，推进学习型机关建设，组织11名干部参加国家行政学院和市委党校干部培训。有3名同志完成学历教育，分别获得博士研究生、硕士研究生和本科学历。对离退休党员，则以不定期组织他们听取工作汇报，支部集中学习等形式，开展教育活动。

（四）以“增强党员意识、发挥模范作用”为目标，全力推进入党积极分子和新党员培训重点工程。

xx年，系统共发展31名入党积极分子，发展7名新党员。供销社集团公司、中航技公司、北方公司、中烟厦门公司、五矿公司等认真组织本单位入党积极分子上党课，在此基础上，局直属党委组织了31名入党积极分子进行为期一周的集中培训，开设了《党的性质、宗旨、指导思想党的最终目标和现阶段任务》、《党的纪律和党的优良作风》、《端正入党动机、以实际行动争取早日入党》等课程，培训期间，严抓考勤纪律、要求学员认真做好笔记，并在培训结束时考试，培

训取得良好效果。对新党员，主要是通过集中学习、党课教育、座谈研讨、主题活动、观看电教片等方式，加强培训，使每名新党员在入党后一年内至少参加一次集中培训，培训时间不少于24学时。

（五）结合应对欧债危机、宏观调控和本单位中心工作，注重加强对党员的形势任务教育。

局党组坚持每周通气会、每月党组扩大会（局务办公会）、每季度中心组学习会、每半年务虚会制度，在各种会议上，及时通报最新国际经济贸易大势和国家宏观调控政策，注重研判形势，并以会议纪要□oa公告等形式，向机关党员干部通报会议精神。聘请专家学者讲授国家、省、市xx规划、精神、城市发展和对台经贸形势。供销社集团公司、北方公司、中航技公司等党委书记6人/次都分别为本单位的党员至少上一次党课，内容包括“打造全产业链食品企业”、“提升5种意识，打造5种能力”和“两融、三新、五化、万亿”发展战略”等，促使党员增强责任意识，牢记使命，践行宗旨，迎难而上。形势教育取得较好成果□xx年围绕“转方式、调结构、稳增长”的目标，商务工作取得显著成效：全市进出口总额突破700亿美元，达701亿美元，增长22、9%。全市社会消费品零售总额首次突破800亿元，达810、7亿元，增长16、4%，增幅超出年度计划0、4个百分点；商贸业实现gdp增加值340亿元，增长14、6%，高出第三产业增加值增幅1、8个百分点，占第三产业比重也提高1、2个百分点至30、8%。

二、推进党员教育培训的做法

（一）党组高度重视，制定培训计划。

系统成立了以局长熊衍良同志为组长的人才强商工作领导小组，由政治处负责具体工作，把党员教育培训纳入党建工作责任制，列入重要议事日程，切实加强领导，做到有组织、有计划、有分工；同时，把党员教育和业务培训结合起来，

根据“增强党性、以人为本、统筹协调、注重实效”的党员教育总体方略，形成了《实施人才强商工程，加强人才队伍建设》的工作意见，召开系统人才强商工作协调会，制定了计划。

（二）完善学习制度，落实经费保障。

进一步修订了《关于进一步健全各级党组织中心组制度的意见》、《厦门市商务局局机关工作学习会议制度》和《市商务局机关干部在职参加学历（学位）教育管理实施细则》等，建立了较完善的学习制度。为确保学习制度的落实，一是建立学习考勤制度，组织学习实行签到制，提高参学率；二是设立固定学习场所，每个支部都设立专门的集中学习场所，并尽量与办公场所错开，确保学习质量；三是落实补课制度，对学习中公缺课的同志，要求各支部专门落实组织集中“补课”；四是进行不定期抽查活动，由学习实践活动办人员对各支部集中学习时的到课情况、党员个人学习笔记情况，适时开展检查和抽查。

（三）结合商贸实际，注重教育实效。

根据不同类型、不同层次、不同岗位党员的实际需求，我们提出了商贸行业培训计划，共分法规、外经、外贸、国内贸易、酒类、综服、会展、岗位技能、其他等八大类二十四个项目。按照这一计划，有步骤、有重点地组织开展党员教育培训，选派相关岗位的党员同志到中央党校、商务部、省经贸委、市委党校，接受如科学发展观、金融工具、出口保险、反倾销及技术性贸易壁垒、企业社会责任等热点问题的培训，取得了实效，推动相关业务工作的开展。

三、20xx年党员教育工作思路

1、继续深入开展创先争优活动，加强党员思想政治教育。

2、认真落实《贸发系统贯彻落实□xx-20xx年全国党员教育培训工作规划》的实施意见》，加强党员日常普遍教育，提升党性修养。

3、利用迎接十八大胜利召开的有利契机，注重加强形势教育，使系统党员和党中央保持高度一致。

4、认真抓好新社会组织党员、新党员和入党积极分子的教育。

新员工销售培训心得篇三

9月16日至9月27日，我参加了省人事厅组织的20xx年省级机关新录用公务员初任培训班。在这十多天的时间里，我参加了庄严的公务员任职宣誓仪式，学习了科学发展观、依法行政、公共管理核心内容、江苏经济与社会发展概况、危机管理、公文写作与处理、公务礼仪、国家安全与保密、公务员科技素质、公务员职业道德与行为规范等课程，还进行了拓展训练，并且进行了严格的考试。在这紧张、充实的培训中，在人事厅领导和老师的精心组织下，我始终以高昂的热情、严谨的态度全身心地投入到学习当中去，比较好的完成了培训任务，培训之后感觉很有收获。下面总结和汇报一下。

一、基本情况

1、按照组织安排，认真组织学员进行学习。从培训班开学以来，共进行了十天的公务员相关课程的学习。在学习过程中，大家严格遵守学习纪律，专心收听专家讲座，认真理解领会，并及时进行交流讨论，取得了明显的效果。

2、开展拓展训练，塑造团队意识。一名合格的公务员，应具有较强的团队意识和团结协作的能力。开学伊始，通过开展拓展训练，来塑造学员们的团队意识。每个小组都集全组之智慧，制定了组训，设计了组徽，并创作了组歌，通过一训、一徽、一歌来凝聚大家的意志，增强大家的向心力、凝聚力，

从而培养大家团结协作的能力，塑造大家的团队意识。

3、进行庄严而神圣的公务员宣誓。10月26日，全体人员进行了公务员宣誓，标志着大家正式进入公务员的队伍，要切实遵守公务员纪律，履行公务员义务，全心全意为人民服务。

4、加强相互联系，搭建学习交流的平台。为了方便以后相互联系及相互学习，编制了全体人员通讯录，为以后共同进步打下了基础。

二、我的收获

短短十几天的培训，我的收获甚多，主要表现在以下几个方面：

1、系统地学习了公务员必备的理论知识。省社科院的卞主任讲解了科学发展观的科学体系、历史地位、实践基础、科学内涵和精神实质；省人事厅的张处长作的关于依法行政的重要培训，使大家增强了学习法律知识的紧迫感，增强了依法行政的使命感；南师大的冒教授进行了公文写作方面的培训，南京市教育局的黄老师进行了公共礼仪和普通话方面的培训，这一系列的讲座，开阔了大家的眼界，丰富了大家的知识储备，为今后踏上工作岗位奠定了基础。

2、了解了江苏的省情。省委党校储教授讲解了江苏的省情，特别是对于我们洪泽湖渔管会，沿湖6个县（区）中占了江苏省15个贫困县（市、区）中的4个，我感觉到了我们的责任重大、任务艰巨，但更坚定了我扎根湖区、立足本职、勇于奉献的决心。

3、学员之间增进了了解，建立了深厚的友谊。在这十多天的时间里，我们来自不同工作岗位的80位学员，互相关心，互相帮助，互相学习，大家建立了深厚的友谊。为了方便以后相互联系及相互学习，编制了全体人员通讯录，为以后共同

进步打下了基础。

三、我的感受和体会

1、明确了角色，提高了认识

通过这次学习培训，我深刻认识到作为一个国家公务员为人民服务并不是一件简单的事情，不仅要有主观上的热情和干劲，还要求有扎实的业务知识和作为公务员必须具备的能力，才能达到为人民服务的要求才不会被人民淘汰。对于我们渔政工作，我们手中的权利是渔民让渡的，因此我们的所作所为必须为渔民服务，提高渔民满意度。

2、看到了不足，要加强学习

要加强学习，学然后知不足，通过这十几天的培训，我更加感到了自己学识的不足。在今后的工作中，我要不断加强政治理论的学习，加强法律知识的学习和市场经济知识的学习，加强与工作岗位相关的专业知识的学习，增强理论联系实际的能力，提高自己的理论素养、知识水平和实践的能力。特别是渔政工作，对我们的知识要求比较高，需要社会知识、经济知识、法律知识、水产知识，我是水产专业的毕业生，要在搞好本专业的基础上加强对前三种知识的学习。要把学习当作一种责任、一种素质、一种觉悟、一种修养和一种生活方式，当作提高工作能力的现实需要，坚持在学中干，在干中学。

3、工作中要学会创新

要增强创新意识。创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。作为一名公务员，我们更应该坚持解放思想、与时俱进、开拓创新，以创新的眼光去看待问题，以创新的思维去考虑问题，以创新的方法去解决问题。经常反思自己、反思工作，运用发散思维，从多角度、多方面解决问

题。特别是渔政工作，涉及面广，相关领域多，更要多创新，提高工作效率。

4、提高防腐拒变能力

要增强廉政意识。公务员是人民的公仆，要时刻牢记为人民服务的宗旨。要牢固树立“立党为公，执政为民”的观念，树立正确的权力观，增强廉政意识，严格自律。作为一名刚刚踏上工作岗位的公务员，一是要做到慎初，一定不能有第一次发生；二要慎独，在与别人独处时，一定要把握住自己。

本次初任培训虽然只有短短的十多天时间，却有着重要的意义。学习中我认识到要做一名合格的公务员并不是一件简单的事情，要学要做的事情还很多。初任培训只是打下了一个理论基础，今后工作中将遇到的各种问题和各种复杂情况这就要求我们：1、要加强学习，坚持谦虚谨慎的作风。通过这几天的培训，深感自己学识的不足。在今后的工作中，我们要不断加强政治理论的学习，加强法律知识的学习和行政管理等知识的学习，提高自己的理论素养、知识水平和实践能力。2、要增强为人民服务的意识。公务员是人民的公仆，要时刻牢记为人民服务的宗旨。我一定以这次培训为契机，切实加强学习，努力提高自身素质，解放思想，开拓创新，与时俱进，时刻牢记为人民服务的宗旨，做一名让党和国家放心、人民满意的合格的公务员！

新员工销售培训心得篇四

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。

同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

一、**年销售工作回顾

**年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给予了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。

的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台。

同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。

市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。

在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和

统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。

二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。

年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。

，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷。

有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。

三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

新员工销售培训心得篇五

20__年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场

份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

一、明确市场定位

为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

二、完善考核机制

__年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

三、主动出击营销

该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、

住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

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](#)