

销售培训会后心得报告(大全9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售培训会后心得报告篇一

非常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，销售员一定要积极、自信，并要不断学习，以下是对我这次销售培训心得的具体介绍。

首先，感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。

我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有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。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，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，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识（我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家）那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。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。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于激励。

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

销售培训会后心得报告篇二

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧？x老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购

物的心情。

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定。

销售培训会后感心得报告篇三

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘。有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人

际关系技能;可以学到怎样做一个受欢迎的人;可以学到说话的艺术和技巧;可以学到克服障碍,赢得谈判的技巧;可以学到怎么在电话中打扮自己,营销自己的技能。做电话销售学到东西,不仅会在公司里有用,有一天,到了纵横四海的地步,这些与人谈话的技巧,依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏,不会赔。因此要有舍得心。

第三种心态:实践心态。电话销售业务不是一种学问,而是一种经验事业。怎么说呢?也许你去听课学习电话销售,老师在台上讲,有些人会想,说些什么啊,全都是人云亦云,我上去也讲的出来,而且比他讲的还好呢,还用学?电话业务如果我们不拿起话筒,如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝,我们就不容易放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神,就是职业者要潜心实践起技能,直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

销售培训心得体会总结范文

销售培训会后心得报告篇四

通过xx之行的学习,让我挑战了自己的极限,跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”xx之行的培训,使我树立了正确的从业观念,具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由xxx公司举办的一次难得的学习机会,学习由主教练xx老师主讲,总教练是xx公司老总xx先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们,要求策划好“野人销售”的活动,那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动,策划、排练到凌晨五点才回房休息,清早七点钟就聚到一起整装,我担任小组的化妆师,把小组八名成员化妆成野人部落的男女,每个人身穿泳装,头上戴上夜晚采

来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫！五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上xx公司的邀请函和文化衫在xx街头发放和销售，凭借自己的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。

对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自己的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中xx床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。

学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了xx公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业典礼上，我们看到了很多我们着泳装在xx街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

1. 热爱自己的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们xxx家居的每一位顾客。

2. 迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。
3. 积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。
4. 要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。
5. 要有自信心，“相信我能”。自信是最重要的东西，相信自己是最优秀的。
6. 责任，责任就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责，就是为顾客负责，给顾客提供优质的产品与服务。就是“敬无处不在”。即使没有人监督我们，我们也会认真地做好工作——这就是责任的表现。
7. 团队。这次学习分了五个组，小组在学习中有竞争，但体现更多的是团队精神，哪怕是任何一小组出现任何状况，大家都将心拧在一起共同完成培训□xxx公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

销售培训会后心得报告篇五

这次公司组织了xx第一期销售精英培训，很荣幸能成为其中一名学员，短短三天的学习，让我感悟许多人生价值更深层次的体会，同时在销售领域里，很多理论有了更清晰的认识，对之前颇多的方法技巧进行了一次完善的梳理，使自己在销售能力上有一个新的飞跃。下面是本次培训几点心得：

培训的第一天是进行户外拓展训练，其主要强调的是团队合作精神，体现一个团队整体的力量，每一个项目都给我

们留下了深刻的回忆，并让大家从中深受启发，给我印象最深的是从刚开始报“一，二，三，过”进行分组起，我们只用了三次就完成此任务，听教练讲此前也只有一个团队的成绩和我们的一样，这充分体现了xx人的个人素质优秀与整个团队的潜力，让我深信我们这个团队一定能完成后面所有的训练项目，后面的结果不出所料全部以卓越的成绩超越了我们自己的预计。

像孤岛逃生，刚开始大家十四个人站上去后，从大家的眼神里看得出有相当一部分战友不敢相信这个任务是三十分钟能完成的，在经过大家齐心协力策划，在前两次失败后进行总结之后，第三次我们一举成功，只用了二十分钟就完成了，当时大家的心情是激动，喜悦的，我的心情是一种说不出的兴奋与快乐！比如最后一个项目，超越梦想之墙，当教练问我们需要多久时间完成时，我们有说一个小时，有说四十钟的，最后教练给我们的时间只有二十分钟，当时许多战友的表情我清楚记得，是完全失望的表情，而结果是十一分三十五秒我们顺利，圆满，安全的超越了自己，那一刻的心情，感受与快乐是无法用语言去形容表达的，让大家相信团队的力量集中起来是无穷的，是无法想象的，同时也拉近了同事之间彼此心与心的距离，战友们都来自不同的部门，平时沟通交流的机会不是很多，通过这个训练后，大家完全成了朋友，成了值得信赖的伙伴，这给今后的工作带来了非常有利的一面。

第二天是进行室内学习，有两点让我深有感触，第一是上午x总讲压力管理，其中讲到的积极心态，这点让我体会很深，当我们在生活与工作中出现困难与烦恼时，我们不得不面对，是以一个积极的心态去勇敢面对，还是用一个烦躁，郁闷的心态去处理，这时的心态是非常重要的，两种心态下的结果是截然不同的，因此我会在以后的生活与工作中时刻提醒自己保持一个积极的心态去面对一切不如意的事情。第二点是下午x经理讲的业务员的个人修养，其中讲到的养成一个好习

惯的重要性，当我们把许多好的做事方法，技巧，原则等等逐渐变成习惯时，我相信自己离一个优秀的业务员已经不是太远了。

第三天同样是室内培训，上午xx老师的创新思维，许多理论分析解开了之前我的一些思维迷茫区，也认识到了创新思维对于解决困难带来的有效性与快捷性，让我在今后对于困难与疑惑能有更广泛的思考空间与找到解决的途径。xx的管理者角色同样是相当的精彩，他从不同的面分析了一个管理者需要具备的能力，条件，管理者的六种角色定位，使我为这一振，使我立感身上的压力与责任，因为自己离这些要求还相差很远，还需要一段时间去学习，去完善自己许多的不足，但我相信经过自己不断的努力，在xx这个大家庭的共同帮助下我一定能达到要求，一定能有一个好的表现。

总之，这次培训对我在业务能力的提升上帮助是非常大的，能清晰明白自己今后需要努力与加强的地方，同时让我看到了公司一个崭新的面貌与精神，看到了公司蓬勃发展的气势，让自己更相信当初选择xx是正确的。xx是值得我为之去拼搏与奋斗的，希望自己能与xx一起成长的更加灿烂与辉煌。

销售培训会后心得报告篇六

怀着期待的心情，我有幸参加了xx年销售培训班。通过一周的积极参与和全心投入，我在xx管理才能发展、基层财务核算及相关制度、合规经营与法律环境以及如何提升农险、财险的服务能力等各个方面的学习中都取得了长足的进步和有效的收获。这一切的取得，与领导的信任和培育是分不开的，如果没有领导的肯定，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的销售培训提升班。在此向领导表示衷心的感谢！

销售培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。

回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现将此次销售培训心得体会汇报如下：

态度决定一切，理念产生力量。从培训班的学习手册上我注意到了四个字学习宣言。上面这样写着：我承诺：以感恩的心情珍视每一次机会。为此，我将全情投入，积极思考，真诚交流，乐于分享，认真总结，学以致用。我将把所学知识积极运用于工作实践当中，巩固学习效果，提高工作技能。为学习，我将全力以赴！一开始我就把它当作我的小闹钟，时刻提醒在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：态度决定一切！只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期一周的课程也有效地证明了这一点。培训课上老师曾要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的同伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位同伴都是老师，每位同伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

养成良好习惯，体现培训风范。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流培训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如，为保证培训效果，请将手机铃声设计为振动或无声状态；

课程期间，请严格遵守课程公约。保持四周整洁卫生，学员不得在休息室以外的公共区域内吸烟；着装整齐讲究，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自全辖伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。

充实知识教育，提升专业技能。国内外多家公司的不断入驻，带给我公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强销售管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善基层管理体系，如何提高销售员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升一线主管的综合素质，从而提高公司销售业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实销售知识教育，提升各险种专业技能的培训，学习和吸收国内外先进的销售和服务理念是本次培训班的核心理念，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

销售培训的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过公司领导和老师认真考虑，周到安排和精心设计的。尤其是对mtp管理才能发展的培训，我真是受益匪浅。通过董栗序讲师的精彩讲演，我深刻意识到了自己在日常管理上的弱点与原则间的差距，在管理技巧和沟通技巧的学习中，弥补管理方面的不足。

竞争的结果无非就是优胜劣汰，市场如战场，要想赢得战争，

光有勇气和胆识是不够的。保险销售正处于扬帆启航的大好时期，同时，销售市场也将狼烟四起，烽火连天。作为一名保险基层的管理者，除了自己本身要掌握丰富的知识，持有端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

本次销售培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为xx的光辉事业奋斗终身！

销售培训会后心得报告篇七

服务的好坏决定了品牌的形象；如今的商场；各式的服装，各种的品牌为顾客购买提供了极大的购买空间，顾客不再是盲目的单纯购物，更多的是在享受我们温馨细致的服务。因此吸引顾客购买本品牌的因素首先是服务质量的好坏其次是商品的本身。最后才是价格。

好的高质量的服务，就是要以真诚和温情打动顾客的心，用发自内心的微笑和赞美来取得顾客信任，让他们在购买本品牌衣服的时候，也把我们金牌服务打包带回家。

记得：今年夏天的某一天，我在上晚班，外面下着淅淅沥沥的雨。晚班商场人少，再加上下雨，商场就显得更冷清，这时；一位中年妇女走进我的店铺，被雨水打湿了的刘海无力的贴在额头上；她摸摸这件；摇摇头，看看那件；又叹口气；望着她失望的眼神；我快步走上去；微笑着与她打招呼；我说：“女士你想选什么样的衣服呀”她说；我是一名教师、儿子要结婚了我想选一件婚礼上穿的衣服；你家衣服的面料挺好、我看的这些都是桑蚕丝的，很高贵我挺喜欢的，可样子太新潮；不太适合我的年纪；我听了；连忙说；呀！阿姨要当婆婆啦！那先恭喜你呀！婚礼上穿就应该选个正式又庄

重的衣服，我们这个品牌就是针对您这个年龄的知性女性而设计的。

您看看这边，我们有特意为酒席，宴会而设计的酒红回味系列你看这款连衣裙，圆领的领口上镶嵌上了珠片与七彩钻，上身收腰，下摆是百褶的设计，样子简单大方，桑蚕丝的面料更显华贵酒红的颜色也很适合婚礼的气氛，女士拿过我说的裙子在镜子前比量起来，她指着领口的镶钻对我说，这些珠片太花哨，是不是不太稳重呀！我连忙解释说；女士；这件裙子的亮点就是这领口的珠片，就是因为这些点缀，这件衣服才充满了活力与灵气，女士听了我的解释，有些犹豫，见她有所心动，我又补充说；女士；人是立体的，衣服是平面的，你还是穿上试试吧！肯定会有意想不到的效果。女士望着我真诚的笑容拿起裙子，走进了试衣间。

不一会，女士出来了，镜中的她在酒红色的映衬下，脸色红润起来我又告诉她‘女士，你的眼睛很漂亮，你的气质很好充满成熟女人的韵味，只是你不经常化妆，婚礼那天你施以淡妆，点点唇彩再梳个高高的发髻配上一双黑色或白色的细跟的跟鞋，肯定能突显您作为婆婆老师的高贵气质。女士听了我的赞美，很是高兴，她说；小姑娘，你的讲解太细致，服务太周到，还教我如何搭配，如果不是你的推荐。我不会选这件衣服的，通过你的描述，我可以想象的到婚礼那天的情景，谢谢你，我就要这件了，你帮我打包把！再为顾客开小票时，我又顺便告诉她关于桑蚕丝穿着与保养洗涤的知识，女士边听边点头，开心的走了。

过了几天，女士又回来了领着她的朋友还特意给我带来一大包喜糖她高兴的说；小姑娘，多亏你那天帮我选的裙子，婚礼那天所有的亲戚都夸我，都说我的审美档次提高了，谢谢你！我的朋友听了我的购物经历，很相信你的眼光，更欣赏你细致入微的服务，你帮她们也设计设计吧；听了顾客的赞美，我真的好开心、好感动。服务是一种文化更是一种细节，只有用心服务才能取得顾客的信赖，只有用心服务才能让顾

客心甘情愿的掏钱购买我们品牌的衣服，也只有用心的服务才能使我们在激烈的品牌竞争中立于不败之地。这就是服务的魅力，“用心服务，用爱经营”。是我这么多年来服务心得。

一句真诚的问候，一个甜甜的微笑，都会拉近与顾客的距离，人与人之间真实就是相互的，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应该更多的反省镜子里的那个人哪里不好，哪里需要改进，只要有一颗真诚为顾客服务的心，你就会成为顾客的朋友，那么，从现在开始让我们都看看镜中的自己，还需要怎样的努力，来提升我们的服务，来细化我们的服务，让顾客满意我们的服务吧！

销售培训会后感心得报告篇八

时间流逝，转眼间已过去两年时间。回想两年前那个青涩的我是那么害羞。那么不知天高地厚，那么冲动的来到这里应聘。并且总觉得自己是里面最优秀、最厉害的一个，就连在贵公司工作多年的老员工都没放在眼里。

其实那时的我并不知道什么叫“培训”，什么是团队，什么又是企业文化。不仅不知道也不在乎，总觉得有专业的知识才是硬道理，其余的都只是给别人看的掩饰而已。那时的我也有参加了金凤凰公司的培训。说实话当时没见过什么世面的我对培训并没有抱怎样好的态度，只是很敷衍的去上了那些课程。

当时在培训中学到了一点知识，也有那么一点小小的体会。但说真的并不很深刻，只是当别人讲故事“一笑而过”而已。后来因为各种原因在外奔波了两年，工作了两年。也许两年的时间并不长，但让我改变了许多，见识了许多。让我体会最深的是自己一个人其实很渺小，而外面的世界很辽阔。

在外一段时间知道怎么做人，怎么做事，怎样提高自己的升值空间，让自己可以更上一个台阶。

兜兜转转两年过去了，我又重新回到这个舞台，回到这个最初梦想之地。但这次的我和上次的我来参加公司安排的培训课程时，心境就完全不一样了。

这次来到这里是抱一个学习的心态，认真听取老师所传授的真谛。发现两次的授课内容大致一样，可心态不一样，学习的东西、领会的真谛也完全不同。

第一次学习到的是书表面的理论知识，是以一个旁观者的心态去了解老师讲的表面文字意思，并没有从内心发出的感慨之情，也无法到达那样的心境。

第二次学习中我可以从每一位讲师那里了解做一个成功的工作人员需要的是“心”的付出，而不是劳力的付出。从第一节课程中就知道一个公司的慢慢成长是要付出辛勤的“血汗”。而这血汗并非仅仅是老板一个人的血汗，而是所有员工的真心努力的结晶。这种果实的累积就是公司的企业文化。虽然我们企业是一个商业为主的公司，但是我们的文化却不是商业物品，它是有生命有血液有灵魂的。

曾经在外两年的我也在几家公司上过班，而最后的体会是一个有文化的公司才是一个有发展的公司。而文化的底蕴就是让员工培训，让员工学习。

公司的发展离不开员工，而员工的价值提升也离不开公司。而在两种互相配合、互相给予的情况下才有发展和上升的空间。

这次的培训每一堂课都很让我受益，学习的是“心”的境界，是做人的道理。每一位上台的讲师都是优秀的，因为都是用心演绎的，而我们也是要用用心去体会的。

销售培训会后心得报告篇九

公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

说白了培训的目的就是让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高。为了能够让我们更加对如何销售，余经理跟我们讲解了很多，专业知识水平能力以及外在的阅历更是让我觉得要加强自己，提升自己，只有做到这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地。

现将此次培训总结作如下汇报：

(1) 5月22号余经理带我们回顾前一天的培训内容，说到了企业文化，企业知识，商务礼仪等等紧接着就说到了销售技巧，销售技巧的定义，沟通以及沟通的三大要素，还有销售人员应具备哪些素质。

其中销售技巧又分为五大环节，1、做好准备，2、打招呼3、了解需求4、介绍商品5、满足顾客需求。

(2) 沟通定义的讲解和如何和顾客建立好沟通。

(3) 大家都知道兴趣就是某件事或物感到好奇，就叫兴趣！兴趣？如何唤起顾客兴趣，换取顾客兴趣的技巧，跟fab的讲解差不多，必要时也可以反其道而行！！重中之中说到了销售关键，那就是试穿，只有试穿，才能激发顾客的兴趣，才能使顾客有购买的欲望，从而最终促成销售，达到成交率。其次就说到了如何促成顾客购买的技巧，和顾客在这款衣服犹豫不决是该怎么做，如何做。最后就说到了连单，和赞美技巧以及怎样寻找赞美点等等，以上这些是此次最主要的培训内容。

十分感谢公司此次对我们提供的培训，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。