

最新科技局领导班子述职述廉报告(大全5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售培训总结篇一

转眼间从进入银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

最近这一年，我作为一名银行员工，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显着变化。各种规章制度的出台，对于我们银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育

关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

从初至7月末，我总计完成了109笔公司类贷款、3笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额47435.2624万元；完成了67笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级29笔□a级34笔□bbb级4笔；完成332笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额6463.475万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。

因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现银行利益的最大化。地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了

效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。

此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

在地分行与地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“银行优势产品与营销”培训班上，我对于银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直整理文章由存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“银行资产的看门人”。

销售培训总结篇二

销售工作面临的挑战很多，为了加强我们能力，公司给我们

销售部成员提供培训机会，我因为表现突出得到了这次的培训机会，并在培训中学到了很多知识。

作为一名房地产销售人员，我们的最终目的就是要把手上的房产销售出去，提高自己的业绩，如何销售是关键。以前我销售都不主动，很多时候想的是等客户自己登门，但是我却忘了，如果客户那么容易就自己来，我们也就没有那么大的销售压力，同行竞争激烈，想要获得客户，就必须要靠我们主动出手。

我们不但要在公司等待客户，更要主动去寻找有购房需求的客户，为此公司给我们提供了一些主要的客户来源，让我们去寻找客户。比如地铁口等人流密集地方，在网上论坛，还有在繁华的步行街上。这些地方机会比较大，我们可以在这些地方发名片给客户，同时发宣传单，这样既能够把公司的名气扩大，也能够让有更多机会。

在做销售最担心的就是不敢做，很多时候做销售我们就必须要做到一点不怕丢脸，不担心客户刁难，想办法与客户取得沟通，然后才有可能获得机会，哪怕是微小的机会都不能错过。而且我们在公司也得到过很多销售成功案例，都具有借鉴价值。

看到客户有需要购房，但是却不主动联系我们，只是站在一旁观看，我们不能等客户开口，应给主动开口询问客户的需要，让客户感兴趣，最好能够获得联系方式这样方便我们接下来做销售推广，销售最重要的就是要守时千万不能让客户等待，如果客户有时间想要看房，我们必须第一时间同客户去看房，当选定了看房时间，就不能轻易的反悔，一旦反悔就会失信于人。

客户都是非常敏感的，很容易受到伤害，我们在与客户沟通的时候要按照客户的喜好来说，同时给客户的资料一定要真实，最好让客户找时间与我们一起看房这样避免了客户因为

看到的图片不满意错过机会。与客户沟通除了要有足够诚意外，还要催促客户购买，如果客户一直拖，这不利于工作。也不确定客户什么时候会拒绝合作。

对待客户的态度既要谦和，也要态度鲜明，有自己的立场，如果多次谦让客户依然推脱，我们就应该果断放弃，重新开发新的客户找到新的机会，这才是我们要做的。不能在一个客户身上浪费太多时间，合理分配时间才能够取得期待的结果。

对待已经成交的客户不能直接放弃，可以让合作过的客户推荐一些人，这是一些机会，不能放弃，在加了微信的客户也要隔一段时间联系，看看是否改变想法有购买欲望。在销售工作中，千万不能谦让，只有积极进取，才能够获得更多的客户，业绩才能够更高。

销售培训总结篇三

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，

来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点

- 1、对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。
- 2、在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

汽车销售培训总结范文

销售培训总结篇四

_月_日至_月_日，我们__超市的员工及管理人员全体培训，通过此次培训学习，我们对丰彩文化，发展历史有了更进一步的了解，对丰彩的管理规章制度有了系统的了解。培训要求我们对待工作要勤奋，要敬业，对待上级要诚信，对待自己要自信。作为丰彩的员工一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业水平，要更好的服务于顾客。把工作做到最好，但我们要力求做到更好。我们要以联想优秀员工的标准要求自己，为丰

彩尽一份力，成为一名合格的员工。

其次这次培训也使我们的执业素质有了快速的提高，为我们能够快速成长为一名有修养、有素质、有能力、有水平的集体奠定了良好的基础，也帮助我们在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。每项工作都有各自的平凡，可是平凡背后却是千百万个付出。但是付出是值得的，付出的汗水、泪水付出的时间精力，换来的是在平凡的岗位上的感动。作为一名服务人员，每天面对着无数不同的顾客，我们要做的并不是去感动，而是用我们的心去帮助每一个需要我们服务的顾客。

再当前生意不太好的情况下，我们不仅要严格遵守公司的规章制度，还要主动提高服务意识，提高服务质量，提高人文素质，避免店里发生纠纷。

除了上述之外，在这次培训中，我深刻地认识到了服务台要有良好的形象，是超市整体形象的关键之一。表情是写在脸上的思绪，微笑服务不仅是礼貌，也是一种劳动的方式，它可以带给顾客春天的气息，可以使前来购物的顾客消除紧张和陌生感。

这次的培训虽然短暂，但我所受到的启迪和教育，对我以后的工作起了很大作用。学习是进步的源泉，我以主人翁的姿态，积极投身到超市的服务行业当中，不断学习实践，不断提高自己。承载着我的梦想，去当一名合格的优秀员工。

销售培训总结篇五

销售培训，是指企业或相关机构组织的围绕销售人员、产品、客户等展开的培训活动。今天本站小编给大家为您整理了销售培训新员工总结，希望对大家有所帮助。

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。

在房地产行业，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。

此次培训采用集中培训管理，培训内容上的精心编排，培训内容上的周密部署，讲师们的言传身教，无一不体现出集团公司对我们销售人员的高度重视和培养我们的良苦用心。学

海无涯，通过参加此次培训的学习，我又一次感受到学习带来的快乐。感到快乐，是因为学习让我们进一步开阔了视野，拓展了思路，使自己的理论基础，目标管理、管理者的领导力得到了提升，水泥质量控制等方面的知识有了一定程度的提高；感到遗憾的是学习的时间有限，要学的东西太多，此次培训班只是让我触摸到知识的边角。此次培训总的来说有以下几点体会：

一、通过培训，使我进一步增强了对学习重要性和迫切性的认识。

培训，是一种学习的方式，是提高个人素质的最有效手段。21世纪是知识经济社会，是电子化、网络化、数字化社会，其知识更新、知识折旧日益加快。要适应和跟上现代社会的发展，唯一的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。此次培训，股份公司齐总、吴总在百忙之中抽出时间给我们进行动员讲话，不仅体现了集团公司领导对培训的高度重视，而且更反映了集团、股份公司对培训班学员的关心和鞭策，使我倍受感动和鼓舞。齐总的讲解语言朴实、言简意赅、深入浅出、形象生动，教导我们如何定位人生，如何成长，分析了我县的当前形势以及今后的工作思路，使我感到启发很大，受益匪浅。通过培训班的学习、讨论，使我进一步认识到了学习的重要性和迫切性。认识到销售人员要加强学习，要接受新思维、新举措，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。认识到加强学习，是我们进一步提高工作能力的需要。只有通过加强学习，才能了解和掌握先进的理念和方法，取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。结合本职工作，我谈一谈在加强学习方面的心得体会□

1、从被动学习向主动学习转变，克服学习上的懒惰性；

由于工作事务繁杂，自己老是借口忙而放松学习，即使学习了，也只是面上的学习，这实际上是学习上懒惰的表现，是

学习主观能动性不够的问题。通过此次培训，使我感受到了在新形势和任务面前加强学习的重要性、必要性和紧迫性。我们必须广学博览，尽可能地获得各方面的知识和信息，以适应工作的需要，特别是要积极主动地接受新理念、学习新知识、掌握新技能，这样才能不断提高自身的综合能力和素质，更好地完成各项工作。

2、从零碎学习向系统学习转变，克服学习上的随意性；

当今社会发展日新月异，新知识和新信息层出不穷，需要学习的方面和内容很多，涉及面很广，如果在学习上心血来潮，杂乱无章的话，就很可能导致什么都想学，什么都学不好的结果。因此，必须在学习上结合本职工作，坚持不懈地有计划、有重点、有步骤、有目的搞好系统学习，这样才能起到事半功倍的效果，达到学习和工作相互促进、相互提高的目的。

二、通过培训，使我感到了责任重大。

这次培训中，几位讲师用生动的例子、幽默风趣的语言讲解了他们的亲身经历，成长过程，对当今市场的当前形势以及发展的思考，并且对我们提出了殷切的希望，使我深深地被感染着，原来理论培训的学习也可以这么生动活泼的，让人觉得意犹未尽。五天的学习，让我深刻地认识到，在这个终身学习的年代，必须坚持学习，勤于思考，不断充实自己。同时要学以致用，根据客观实际，在认真学习、借鉴的基础上，灵活运用所学的知识和积累的经验，敢于进行大胆的改造和创新。同时，在学习的过程中，注重形式的多样化，多向有经验的同志学习、交流，接受、学习新事物，培养自己的创新意识和创新能力。

销售人员的最大优点是充满激情、思维活跃、工作快捷高效。而我们的最大缺点往往是缺乏埋头苦干的精神、缺乏顽强拼搏的精神、缺乏无私奉献的精神。作为销售人员，我们必须

要发扬自己的优点，改正自己的缺点，积极培养埋头苦干、顽强拼搏、勇于奉献的精神。只有埋头苦干，我们才能在工作中做出实实在在的成绩；只有顽强拼搏，我们才能克服前进道路上的各种困难和问题；只有勇于奉献，我们才会有多彩的人生，才会彰显高尚的人格，才会有博大的胸怀，才能为党和人民的事业做出更大的贡献。今后海螺水泥将实现跨越式发展，需要我们勇于站在改革发展的风头浪尖，需要我们做事业的开拓者，做好每一项工作，经过千辛万苦，经过千锤百炼，才能谱写人生的精彩篇章。

三、修身立德，廉洁自律。

做事先做人，对己心胸坦荡，以德立人，不为名、不图利，对人豁达大度，以德服众，不失信、不推过，对事秉公而断，经得起考验，做到宁公而贫，不私而富。作为青年干部，要不断提高自己的政治觉悟，提升自己的素质。在提升自身素质方面，我觉得首先要加强专业锻炼和个人修养，不断锤炼自己的意志，其次，尽量减少一些不必要的活动和干扰，腾出时间，多学东西，多思考问题，再次，要不断排除私心杂念和外来的各种不利影响及诱惑，排除个人私欲所带来的烦恼和忧愁。这几点看似简单，真正做起来也不是那么容易，需要我们在实际工作、学习中好好把握。

四、强化团队精神，锻炼个人意志。

这次销售部培训还组织了销售励志歌曲合唱比赛，以各区域为单位进行节目排练，虽然时间短，但是大家群策群力，献计献策，齐心协力，最终达到了预期目的。这使我拓展了思维，锻炼了意志，完善了自我，同时也使我深切地体会到思想上同心、知识上互补、能力上增值、性格上互容的团队精神所产生的巨大的凝聚力和战斗力。现代社会是一个信息化的社会，知识和信息正在极大地改变人们的生活方式，思维方式和工作方式。在激烈的竞争环境中，大量的工作往往需要在群体的共同协作下，群策群力，才能高效率地圆满完成。

通过此次培训，使我的知识得到了进一步的丰富和充实，不仅使我提高了理论水平，找到了自身差距，明确了努力方向，更教会我深入思考。我决心在今后更加用心学习、细心思考，工作中立足本职、勤奋学习、扎实工作、热心工作，用业绩来回报公司的培养，用才智来答谢领导的信任，用不懈的努力来争取更大的进步。

经过1个多小时终于看到了我们公司总部的大门，有点期待，不知道是不是像想像中的样子。快步走进门里看到了，干净整齐的院子，摆放整齐的电动车、自行车，和干净舒适的办公区。一切都像想象中那样让人赏心悦目。

第二天上午杨老师对我们此次学习进行了安排，首先是企业文化和组织结构，让我们对公司内部有了更深刻的了解。最让我难忘记的是我们企业的团队精神“我们共同创造和谐的工作氛围，并快乐的工作。”在如此现实的今天，很多人都在为生活而工作着，而老板想的最多的也是如何让自己的利益最大化，很少会想到员工的工作是否开心快乐，能看到这样的话让我很感动，我想作为每一个隆庆祥人都会为这句话而感动着，并努力着！

杨老师还根据自己的生活经历和所见所闻，给我们讲解了企业的人际关系和为人处事之道，尤其是如何与人沟通。作为我们店面的导购，我们无时不刻的要与客人接触，交流，做的最多的事情就是沟通。仔细回想一下，生活中只要沟通做到位了，就没有办不成的事情。同样只要我们和顾客沟通到位了，就没有成交不了的单子。

张老师，李设计师还有赵老师，给我们详细讲解了面料，工艺，版型还有服装搭配等全方位的服装知识，让我们在原有的基础上对公司的产品有了更深刻的认识，让我们知道什么样的顾客适合什么样的款式和颜色，让我们在给顾客介绍产品时更有信心。这一下午的专业知识课对我们入职不久的新员工来说就像一场及时雨，相信经过这一下午的培训，会使

我们以后的销售更加如鱼得水，我们的业绩也会蒸蒸日上。

最后一个上午的拓展游戏，也让大家记忆深刻。题目很简单：“采用不同的方法走过一段路。”第一轮大家还兴致勃勃，但是第二第三轮的时候已经有点力不从心，到第四轮的时候大家已经开始害怕。可是大家都在努力的坚持，充分发挥自己的想象力，努力的想着各种可以通过的办法，最后大家都顺利通过了。这让我真正理解了“意念百分百，方法无穷尽”。其实在人生的过程中会遇到很多事情，但是只要有信念，方法是无穷无尽的。只要我们坚定信念努力了，最终都会到达我们期待的地方，得到我们所期待的幸福！

“人才是企业发展的第一资本，培训是企业的第一生产力”曾经听杨老师这样讲。经过这两天多的培训，不但让我学到了专业知识，还让我学到了很多做人的道理。也让我充分认识到公司对人才培养的重视。希望我们公司会给我们提供更多学习和培训的机会，也希望我们的公司能够像太阳的光芒一样，早日辐射全中国！

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础。

公司组织新员工认真学习了嘉德(诚信·团队·沟通·价值)企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化(我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务)内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训;通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局;通过市场部工作流程的培训,更轻松地明白我们工作做什么?谁来做?怎么做?如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础。

第二阶段专业理论培训;责任培训师制定了详细的培训内容,并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后,责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果,通过这种考试,同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段学习现场知识,积累现场宝贵经验的培训;平时就由老员工带领她出去拜访客户,争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通,在打交道过程中自己的目标是什么,在完成目标之前要做哪些准备工作,包括谈话内容的先后次序,及交流过程中的注意事项,这样也有利于她学习和消化理论知识,从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点:

1. 热爱学习,能自觉学习密封资料、营销知识;学习能力较强,对于不懂的地方,能主动提出,寻找答案。
2. 性格开朗,在同客户交流中能找到一些话题沟通,比如时事要闻等,使谈话内容多样性。
3. 能主动的完成日常工作。
4. 专业知识还不够,需要多学习。
5. 在同客户沟通的过程中,一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说,通过这次培训达到了预期的效果,那当然这与全

体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成销售目标完满的成功！

销售培训总结篇六

2020年_月_日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入____做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学习的平台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆；其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完__先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识

对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情

“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？

此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

三、敏锐的观察潜力和口才

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用

人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行；而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续用心进取的心态

别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放下

在培训资料上，___先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在

授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐！

□

销售培训总结篇七

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。

你的事业和你的人脉关系，会在你的每一通热情的电话中拓展未来。在写作当中我们通常流行的一句话：文如其人。其实话也如其人，声音也如其人啊。你个人的魅力会在你每一个电话当中展现出来。

在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。

电话销售已经成为帮助企业增加利润的一种有效销售模式，其特点省时、省力、省钱，并能快速获利。

当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

电话营销的时间：

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开

篇，这其中包括：

1. 介绍你和你的公司
2. 说明打电话的原因
3. 了解客户的需求. 说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

引起电话另一端客户的注意

5) 忌讳——不可用不真实语欺骗顾客、言词不可夸张膨胀或过度赞美、绝不批评同行。

信念的力量告诉你。你不会得到你所要的，你只会得到你所相信的。

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。对于素不相识的人来说，一般人都不會准备继续谈话，随时会搁下话筒。你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

□