

最新销售培训总结心得体会(通用9篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售培训总结心得体会篇一

导言：

木门是家居建材市场中的热门产品，对于木门销售人员来说，掌握销售技巧尤为重要。在最近一次的木门销售培训中，我学到了许多有关销售的知识 and 技巧，下面我将结合自己的经验，总结出几个重要的心得体会。

首段：树立正确的销售观念

首先，要认识到销售并非简单地推销产品，而是与客户建立良好的关系，满足客户的需求。木门销售人员要重视与客户的沟通和互动，了解客户的喜好和需求，才能针对性地提供解决方案。在与客户交流时，我们要以诚信为基础，避免夸大宣传和虚假承诺，以免造成客户的不满和误解。

次段：积累产品知识，成为专家

销售人员是木门销售的专业代表，必须对产品了如指掌，才能更好地向客户推销。培训中，我们学到了木门的种类、特点和使用场景等知识，并进行了实地考察和体验，使我对木门有了更加深入的理解。只有成为真正的专家，才能给客户提供准确的产品信息和专业的建议，提高销售效果。

第三段：精研销售技巧，提升销售业绩

在销售过程中，运用一些销售技巧可以提高销售效果。例如，善于倾听客户的需求，与客户建立良好的沟通和信任关系；培养自己的说服力，重点突出产品的优势和特点，让客户产生购买的欲望；灵活运用销售策略，根据不同客户的需求和偏好制定个性化的推销方案。此外，及时跟进客户的购买意向，以及提供售后服务，也是提高销售业绩的重要因素。

第四段：与同事协作，共同成长

木门销售是一个团队合作的过程，人员之间的协作关系对销售业绩也有很大的影响。与同事相互学习、相互帮助，可以形成良好的学习氛围和工作氛围。在培训中，我们进行了销售技巧的演练和角色扮演，通过与同事的交流和反馈，互相帮助和进步。在工作中，要保持沟通和合作的态度，互相支持和配合，共同提高销售水平，取得更好的销售业绩。

结尾段：不断学习进步，追求卓越

木门销售是一个不断学习和追求进步的过程。培训结束后，我意识到销售知识和技巧的学习不会停止，要不断提升自己的销售能力和专业素养。同时，要持续关注市场的动态和客户的需求变化，及时调整销售策略和方案，以适应市场的变化和客户的需求，追求销售业绩的卓越。

通过这次木门销售培训，我深刻认识到一个合格的销售人员不仅要有产品知识和销售技巧，更需要与客户建立良好的关系，熟悉市场的动态，不断学习和进步。相信只要我们牢固树立正确的销售观念，不断学习和实践，就能取得更好的销售业绩。

销售培训总结心得体会篇二

在参加木门销售培训之前，我对这次培训充满了期望。我希望通过这个培训，能够提升自己的销售能力，学到更多的销

售技巧和知识，为公司贡献更大的价值。在培训开始前，我进行了充分的准备，包括预习相关资料、整理个人工作经验和问题，并设立了培训的目标。

第二段：培训内容和收获

这次木门销售培训的内容非常丰富，涵盖了销售基础知识、销售技巧、市场分析、竞争对手分析以及销售流程等方面。通过培训，我深刻地认识到销售工作的重要性和挑战性。我学到了如何与客户建立良好的关系，如何了解客户的需求，如何有效地沟通和谈判，以及如何妥善处理各种潜在问题。这些知识和技巧对于我提升销售能力非常有帮助。

第三段：培训方法和效果

培训使用了多种教学方法，包括理论讲解、案例分析、角色扮演和实地考察等。这些方法使我深入地理解了销售知识和技巧，并能够运用到实际工作中。在培训中，我主动参与讨论和演练，积极提问和反思，使我能更好地掌握所学内容。通过培训的检验和反馈，我发现自己的销售能力和自信心明显提升，达到了预期的效果。

第四段：培训的收获与应用

通过这次木门销售培训，我收获了很多宝贵的东西。首先，我学会了如何主动和客户接触，并建立良好的沟通关系。其次，我学会了如何分析市场和竞争对手，为自己的销售策略制定更有针对性的计划。此外，我还学会了如何发现客户的潜在需求，并提供专业的解决方案。这些收获让我在实际销售工作中更加游刃有余，自信满满。

第五段：展望和感悟

这次木门销售培训对我来说是一次宝贵的机会和经历。通过

培训，我不仅学到了新的知识和技巧，也认识到了自己的不足之处。今后，我将继续学习和改进，不断提高自己的销售能力，为客户提供更优质的服务。我深信，只要肯付出努力，就一定能够在销售岗位上取得更好的成绩。

总结：

通过这次木门销售培训，我获益匪浅。我从中学会了许多关于销售的理论和技巧，掌握了更多的销售知识，提高了自己的销售能力。培训使用的多种教学方法和实际操作让我更好地理解和应用所学内容。我将在以后的工作中进一步巩固和应用这些知识和技巧，为自己的事业发展做出更大的贡献。我相信通过不断学习和提升，我能够成为一名优秀的销售人员。

销售培训总结心得体会篇三

上周我们公司组织了实用营销技能和技能推广的培训，讲师x老师给我们做了一天的培训。虽然只是短暂的一天，但我们对销售技巧和技巧有了更好的了解。我很幸运能参加公司组织的销售培训活动。我在这次销售培训中的经验是，要做好销售，销售人员必须认真、执着、专注、自信并不断学习。以下是我在这次销售培训中的经验。

首先，培训目标是掌握销售过程各环节的标准行为标准，并灵活运用，提高离职率；通过掌握和实践销售技巧和服务细节，可以提升品牌形象和销售服务水平，提高客户满意度。之后，谭老师开始讲销售理念和信念，策划和信息分析，网络等于金钱，还讲了如何维护客户的感情，如何帮助经销商把产品卖给终端客户，而不是转移库存。营销是信息的传递，是情感的传递。一个好的业务员在遇到客户之前，一定要磨练自己，有一个有心的态度，有自己的理想和目标，让客户愿意和我们做生意。

再次，详细说明了传统销售和咨询销售的区别，有必要从传统销售转向咨询销售。问对问题。大多数销售人员不会问正确的问题。即使他们在打销售电话之前提前准备了问题，大多数人也不会提前准备。提问技巧差的影响是巨大的。这将导致延迟和异议，错误解决方案的糟糕演示，与竞争对手没有区别，以及以错过销售机会为形式的抵制。

还有就是专业知识的学习。就像谭老师说的“客户为价值而不是价格买单”，我们有时候会遇到专业知识，无法回答。这样客户就能从心理上感受到——“不专业”的业务员。要真正成为一名专业的销售人员，提高我们下单的概率，就要多学习专业知识，多问问题，多记平时不懂的问题，努力学习。还有就是外貌形象，从着装到坐姿，眼睛等等都要详细注意。

另外，认真听很重要。专业人士经常错过重要的线索和信息，因为他们总是谈论自己和他们的产品。更重要的是闭上嘴，让客户说话。你应该引导对话，然后正确地听和消化。我们知道许多客户真正需要什么，这样您就可以正确定位您的产品。年轻人应该做他们应该做的，而不是他们想做的。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事情。虽然我们累了，累了，要忍受血肉之躯的痛苦，但我们觉得自己收获了很多。

以上是我参加这个培训后的体验。在今后的工作中，要努力从这些方面提升自己的技能和技巧，时不时的学习，一次次的积累成功的销售经验。只有这样，才能与江钨合金公司共同成长，在激烈的合金市场中占有一席之地。

销售培训总结心得体会篇四

第一段：介绍背景和目的（200字）

木门销售培训是为了提高销售人员的专业素养和销售技巧，使其能够更好地推销木门产品。在参加木门销售培训的过程

中，我深深感受到了许多宝贵的经验和教训。通过学习，我更加明确了自己的职业规划和发展方向，同时也深刻认识到了销售的重要性和挑战性。下面将分享我在木门销售培训中的心得和体会。

第二段：培训内容和方法（200字）

木门销售培训内容包括产品知识、销售技巧、市场分析等方面。在产品知识方面，我们了解了木门的特点、分类和应用场景，掌握了基本的构造和安装知识，这样可以更好地向客户介绍产品。销售技巧部分，我们学习了与顾客建立良好的沟通和信任关系，通过询问、倾听和解答疑问等方式，引导顾客做出购买决策。此外，培训中还会通过案例分析和角色扮演等形式让我们实践和应用所学知识。

第三段：培训体会和感悟（300字）

通过参加木门销售培训，我深入了解了销售这个职业的挑战和乐趣。在与顾客的交流中，我学会了倾听和观察，发现顾客的需求和痛点，从而提供适当的解决方案。然而，销售并不仅仅是满足客户需求，更多时候要通过市场调研和分析，寻找市场机会，提前把握趋势，这需要我们具备较强的市场洞察力和预见能力。同时，在与同事的合作中，我学到了团队协作的重要性，只有共同努力和配合，才能更好地完成销售目标。

第四段：应用和提高（300字）

培训中，我们除了学习理论知识和销售技巧外，还进行了实际操作和例会。在实际操作中，我们模拟了销售环节，通过与真实客户的沟通，锻炼自己的售前和售后服务能力，提高了自信心和销售能力。例会是培训的重要环节，我们与同事交流自己的销售经验和案例，共同探讨销售技巧和策略，相互学习和切磋，提高了销售水平。此外，在日常工作中，我

还会不断总结和提炼自己的销售经验，积极应用培训中学到的知识和技能，不断提高自己的销售业绩。

第五段：总结与展望（200字）

通过木门销售培训，我不仅学到了实际销售中所需的知识和技能，还培养了自己的市场眼光和团队合作精神。我将继续努力学习和应用，不断提高自身的销售能力，争取在销售岗位上取得更好的成绩。同时，我也希望能和其他销售同事共同成长，共同进步，共同开拓市场，使我们的木门产品能够更好地走向市场并受到认可。

销售培训总结心得体会篇五

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点；约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听；约见随

和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、热情、安全的感觉成功的概率更高；而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识和态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢？用太极沟通法则，重复对方的活+认同语（您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的）+赞美+用正面论点回复+跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

销售培训总结心得体会篇六

来中国人寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家

的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义？如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户；要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力！

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性！这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法！让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财！

销售培训总结心得体会篇七

20__年即将悄然离去，20__年步入了我们的视野，回顾20__年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我11年6月24日进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实

报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的合理。到达两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每一天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，每一天要跟不一样的客户打交道，并且第一时间经过自身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量

更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、信息问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信经过自我在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自我的业绩量也会比今年更加有前景。也期望相信经过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的提高和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自我的业务量能够到达质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每一天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今日工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改善。多加以动脑思考问题。

第二：每一天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情景，以及下一步的跟进计划。同时每一天早上来公司，第一先大概浏览一下昨日的客户报表，然后对于今日的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此

类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自我订一个目标：争取每一天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每一天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的提议。

第五：每周跟进重点客户，每一天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发信息给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些提议：第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，提议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，提议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：提议公司网络电话能够坚持稳定。做为电话销售员的我每一天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，并且也有一些客户提议我不要用网络电话打，并且每次跟客户沟通完电话，客户都不明白我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我期望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：提议员工在工作之余比如节假日，公司能够组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20__年工作计划和提议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自我订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

销售培训心得体会总结

销售培训总结心得体会篇八

1、对于老客户要坚持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终到达销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、对于新客户要使其理解产品、认同产品;相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

二、工作细节的处理

1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务资料。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试;对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流;与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同提高，营造和谐向上的工作氛围。

三、工作目标

争取下月工作成绩到达部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

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](#)

销售培训总结心得体会篇九

怀着一种空杯的心态，我有幸参加某某举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，某某学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

一、自信心+诚心+有心+合作心

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

二、销售+市场+策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。