

家装业务培训心得 销售培训心得体会总结报告(模板10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

家装业务培训心得篇一

公司专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

一、换位思考

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现。

二、共赢目标

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。

顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。

二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

三、要有行动力

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和素质。公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

家装业务培训心得篇二

x周我毛司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师x老师给我们进行了为期x天的培训，虽然只是短短的x天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分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，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并

要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后x老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

其次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像x老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和x公司一齐成长，并且在激烈的x市场上占有一席之地。

家装业务培训心得篇三

首先，我们要学会感恩父母，感恩亲人，感恩老师，感恩朋友。使我们一路走得顺利。第一次知道，当我们在妈妈的肚子里一直到出世。我们一只在享受妈妈带给我们最高的待遇，不用说她就会定点定时的给我们输送我们所需的东西，直到我们健健康康的降临。当我们来到世界上的时候，我们还是照样依靠妈妈给我们输送的所需东西。慢慢的直到我们长达，这些就是寄生关系，只有靠外界才能生存，所以要感恩父母。

慢慢长达之后，我们学习了更多的知识，懂得了更多的道理。当父母把他们的观念强加给我们的时候，我们就会反抗。叛逆反驳他们，有情绪，以自我为中心，觉得他们都不对。当父母把他们的价值观灌输给我们的时候，遇到别人和我们不一样的时候，我们就会以是非观念来判断别人。所以我们要做到成人自我，做到客观，真实，共存，选择，达到独立共存的关系。

常说人因梦想而伟大，我们都希望自己有成功的事业，有一个温暖幸福的家，但是要想拥有这些，必须学习，要有方向，今天懂得了学习的几个字，做到“信”，就是相信他，经常阅读，要懂得分享，复制别人的东西经过重复的练习，转化成自己的东西。把自己懂得的知识分享给别人，这样给自己更大的压力，我们才会学习更新的东西。做到“疑”就是思考，这个方向是不是对的，给自己更多的疑问，以此来确定自己的方向。做到“悟”期待，要有思考的期待，朝着期待的方向去发展，这样才有动力。做到“通”把这些见到的东西复制过来，加强练习，转化成自己的本能，这些学习技巧我一时消化不了，但我会运用到生活和工作中去。

家装业务培训心得篇四

这次学习，花了大部分的时间讲了计划，规划。当我们明确了自己的方向之后，我们要计划我们该怎么做。计划每天，每月所做的事，要严格执行这些计划。懂得了，成功之路就是在正确的方向上做持续有效的累加=成功。所以规划就是扩大我们的见地，学习更多的知识，技巧。重复练习。这次学习之后，知道了自己该在什么样的阶段学习什么样的知识怎样提升自己的能级。当我们在工作中的时候，尽量的把别人的平台来锻炼自己，因为的能级的表现在解决问题的多少。所以要想超越他人的话，自己必须不断的学习，更新自己。

在工作和生活中，沟通是最重要的。今天学习了几种的沟通技巧。有映线，内感觉(视觉性，听觉性，感觉性)。相似性法则，互诉，聆听。知道了在交谈中该怎么去寻找发现客户的需求呢?当我们和一个顾客交谈的时候，我们首先要从他的肢体语言获得信息，该怎样去调整自己的状态，该怎么从他的视觉听觉感觉中去判断他喜欢什么或他需要什么样的服务，我们要做到以他为中心，当在倾听客人话的时候，我们达到忘我的状态，完全沉浸在他的话中，适当的给点赞美，给点肯定，给点疑问。这些都是我身上所缺乏的，所以我要加强这方面的学习。

知道了如何定位市，该如何选择什么样的市场，怎样找到顾客的需求等，在现在的竞争环境中，我们一定要了解顾客的的价值观。

家装业务培训心得篇五

公司利用年前的这几天对我们进行了一次销售业务培训，这次少收业务培训给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、认识销售。

在原来的思想中，销售就是死气白赖的围绕各类人进行推销，总是让人厌烦。但是通过这几天的培训，让我重新对销售有了新的定义，也对销售员有了一种新的认识。销售是一种满足各方需求的行为，通过为客户解决需求，来解决自己的需求。

2、销售流程与技巧。

销售流程包括资料收集、电话约访、洽谈、签约、实施、服务维系、二次开发。所有的销售都包含这几大部分，销售流程是死的，但是其中包含了很多的销售技巧，这些销售技巧是活的，我们可以通过各种不同的技巧与不同的客户进行沟通，进而逐步的完成销售流程，也就完成了销售。

3、沟通。

做销售的首要要把自己推销出去，陌生的人从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

4、适应环境。

在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

5、最大的敌人是自己。

6、要积极乐观的面对困难，勇于挑战！

解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

家装业务培训心得篇六

经营为先，市场为大。20_年12月28日，我有幸参加了山西建投建筑产业化办公室组织的市场营销培训。催人奋进的开班讲话，严谨教学又认真负责的授课老师，满满干货的授课内容和每一位勤奋好学的各大园区市场营销人员就是这次培训课程的主要组成元素，处处都彰显着专业。

一、专业的开班仪式

建筑产业化办公室主任越淼做开班讲话。他强调：市场营销团队是一个作战团队，是企业拿下项目的保障，只有市场营销团队具备强战斗力、强执行力、能打硬仗、敢闯敢拼，才能支持企业在如此复杂的环境下得以生存和发展。他讲到，兵者，国之大事也；商者，企之要事也。每一位营销人员必须创新营销思路，全面提升自我综合能力，时刻备战，适应瞬息万变的市场环境，确保取得胜利。园区办组织这场培训就是要大家提高认识，提升自我，为园区建设发光发热。大家要珍惜每一次培训，练好内功，成为企业发展的“点睛笔”，助推企业高质量发展。

二、专业的师资教学

靓丽的李文娟老师又一次站到了讲台上，如果非要说个业余

和专业，那么相比上次的商务礼仪培训，这次的市场营销当属专业。授课教师拥有从事市场工作多年的实战经验；授课内容从“营销之父”科特勒的营销的未来讲起，什么是营销，如何创新营销，再讲到我们现在的装配式建筑市场营销。用实例讲述抽象的营销概念，用发人深省的营销效果解释营销对企业发展的巨大作用。顾客导向化从始至终贯穿全教材，让我们体会到顾客是上帝的深刻内涵。李老师对招投标内容的讲述更是专业，从周边区域到全国各地，无不体现了专业二字。她的专业更要求每一位学员的专业，现在不专业，以后必须专业，这就是培训的价值所在。

三、专业的训后考试

本次培训为期一天，培训内容当堂消化，分小组复习，并向全班进行学习内容分享，强化自身的同时，帮助每一位学员将所学内容进行梳理总结，做到学有所得。培训的最后一个环节是考试，当堂检测每一位学员的学习效果，“课堂表现+考试得分”进行综合评比，让每一位学员不能掉以轻心，而是加倍努力。

四、征程万里风正劲，快马加鞭启新程

感谢园区办组织的培训，感谢老师结合园区市场营销当下的痛点和难点精心设计的课程，作为一名营销人员，我很庆幸，更感自身不足。我将以此次培训为起点，努力提升自我，向专业奋进，再树目标，成长不停歇。

销售公司培训心得体会总结3

通过参加集团公司举办的“市场营销专业实务培训”，使我学习到了营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。下面，仅就我参加培训班后结合自己的工作实际，谈谈如何在今后工作中做好市场营销工作的几点认识，跟同事们共同学习和交流。

一、商务礼仪与职业形象塑造

一个好的形象，在工作中会结识更多的人和朋友，虽说人不可貌相，但给他人留下一个良好的印象无疑是一个良好的开端。对于我们来说，形象要求的是一个整体，体现在自身的每一个细节，做到了这些最基本的，还要在自身的细节上多加注意，包括头发和手等，都应该保持干净整洁，这样不仅是对自己的尊重，也是为了维护公司的形象。我们的仪容、表情、仪态、服饰、言谈等等都会是我们个人形象的一部分。在商务活动中，个人形象越好，越容易得到别人的信任，进而取得成功，并让别人对你印象深刻，拥有长期发展的机会，建立起自己独特的个人品牌。

沟通是人与人之间进行信息交流的必要手段，每一个社会人都离不开沟通。如果我是一名销售人员，需要推销产品，就要与客户进行有效的沟通；如果你是一名中层管理者，为了更好的做好上传下达，也需要进行良好的沟通；如果你是公司的客服人员，良好的沟通是你处理客户关系的关键武器。除了工作，在生活中，父母同样需要和孩子进行有效的沟通，才能更有助于孩子的成长；夫妻之间也需要良好的沟通，才能增进彼此的感情；另外，婆媳关系，朋友关系等等都需要良好的沟通。沟通是一种态度，不是一种简单的技巧，当然沟通一定要讲究技巧。在工作中，我们首先要尊重每一位用户，尊重每一位同事，尊重我们的上级。在与用户的沟通中，要想用户之所想，让他们感受到我们是真诚的为他们服务。在与同事的沟通中，不要责怪，要多赞美，多鼓励。在与上级的沟通中，要准确的理解上级传达给我们的信息，毕竟所处的位置不一样，所考虑的问题也不一样，这就在很多时候造成了我们对信息的误解，并将错误的信息一直传递下去。建立相互信任。

客户关系是要长期维护，从细节开始，大数据客户管理，是数据时代、数据分析、精准营销，精准方案。与客户成为知心朋友。我们都知道朋友间是无话不说的。如果我们与客户

成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

客户心理学是研究如何引导和围绕客户需求，采取专业手段和解决方案，以促使客户对产品或服务作出选择并认同其价值的全过程中的相关心理活动。每个人希望发挥自己的才能，为自己的梦想而努力，这既是人们实现自我的一种心理需要，也是一种对人生价值的追求。面对客户洞悉客户的情感过程，表情行为、主观体验、心理唤醒。

成交心理分析与成交技巧、谈判技巧：谈判需要充分准备知己知彼、百战百胜。必须了解自己商品的知识、品类市场及价格、品类供需情况、状况、本企业情况、本企业所能接受的价格底线与上限，以及其他的谈判的目标。还有有权决定的人谈判之前，先了解和判断对方的权限。采购人员接触的对象。尽量做到对等原则，我方的人数与级别应与对方大致相同，不要单独与一群供应商的人员谈判，这样对自己极为不利。

三、回款技巧、团队沟通与激励

销售经营人员都要负责回款的事宜，在签订合同时，本着一个严肃、负责的态度将合同详细化、详细约定好合作中的每一个细节。支付方式：承兑、电汇、现金等等方式明确。付款的具体时间要明确。明确到几个工作日内支付，如果合同

上写着预付款多少，进度款付多少，完工付多少，质保金付多少。明确交工状态。工程类项目中指的交工状态要明确写清楚。比如epc项目总包和只是负责制造、安装的，调试的需要将工作做到哪一步才是交工状态，这要在合同或技术协议上描述清楚，以免日后分部清楚责任。

激励与沟通的领导力提升培训，内容涵盖面广泛，涉及面深入，尤其是老师的精彩讲课，用深入浅出的语言、生动浓厚的课堂氛围、精彩且详尽的案例分析，让我从不同角度去体会到最新的领导力提升理念，进一步拓宽了视野，升华了心灵，使我对团队管理的思路、观念与领导力思维方式的认知都得到了一次全面的更新和提升。也让我深刻的认识到，要想让下属充分发挥其才干，就要多给予他们充分的“正面激励”，如采取“授权”，通过“授权”不仅给下属提供了建功立业的平台，而且下属也会因为“授权”受到信任，会极大地调动他们的积极性，主动地解决一些他们自己力所能及的事。同时，通过“授权”，一方面有利于培养造就一大批未来的干部接班人、为企业存储人才；另一方面不仅分担了自己的工作量，而且还让自己从琐碎的事务性工作中解脱出来，只有做到这一点，才能让自己集中精力议大事、抓协调、管全局、做发展等更重要的工作。让我受到的启发是，在沟通过程中，一定要做到“换位思考”。作为沟通技巧里面最重要的核心原则之一，一个人只有先换位思考，才能体会到对方的感受，才能理解对方的难处，才能明白对方最需要什么，尤其在双方有争议的时候更需如此，因为只有互相换位思考，相对地才能说出对方最愿意听的话，让对方最心暖，让对方最宽慰，从而达到的沟通效果。反之，沟通的结果就是争吵，争辩，不欢而散，不但无法通过沟通解决问题，反而，沟通成了制造新矛盾的导火索。因此，在今后的工作中，无论是与领导沟通，还是与下属沟通，我一定会多做一些“换位思考”，尽可能做到每次都是有效沟通。

经过这次充实的营销培训学习，我和参与培训的全体成员都深感学有所得，很受启发。无论是听课还是讨论，无论是所

见还是所闻，我顿感语言匮乏，丰硕无以言表。课余时分，与其他单位同事们齐聚一堂，相互交流思想、借鉴工作经验、启发思路方法、沟通学习心得，使我从不同角度领会了精神、汲取了知识、获得了感悟。无论是销售人员还是技术人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。

人生是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的工作奉献精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

家装业务培训心得篇七

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更

加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们全体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

前几天我参加了公司为我们安排的销售技巧的培训，通过这三天的学习，我可以说是受益匪浅，让我感受到要想成为一名优秀的汽车销售员不是一件容易的事，不单单是只靠一张嘴就可以卖好车的。

人们都说销售只要嘴皮子利索，能把客户说到心动，这是一种很片面的看法，也可以说是一种误区，其实要成为一名专业的汽车销售人员，除了能说会道以外，还必须拥有正确的态度，丰富娴熟的销售经验，对市场的洞察能力，以及把握客户心理和需求的意识，这样才能走向成功。

在汽车销售界，销售人员至少必须具备两个条件，一个是业务能力，另外一个就是个人素质。关于业务能力，销售人员必须要有以客户为中心的营销理念，然后以适当的方法和技巧来满足客户的需要；关于个人素质，说的是销售人员必须具备端庄的仪表和良好的心理素质。

汽车销售还必须遵循以下几个步骤：一是销售准备，良好的

开端等于成功的一半;二是接近客户，好的接近客户的技巧能带给您好的开头;三是进入销售主题，掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，抓住进入销售主题的时机;四是调查以及询问，调查的技巧能够帮您掌握客户目前的现况，好的询问能够引导您和客户朝正确的方向进行销售的工作;五是产品说明，把汽车产品特性、优点、特殊利益;然后将汽车的特性转换客户利益的技巧;六是展示的技巧，充分运用展示技巧的诀窍，能够缩短销售的过程，达成销售的目标;七是缔结，与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，您也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。

这次培训对我来说是一次非常好的机会，让我认识到，要卖好车需要以丰富的专业知识技巧，给以较为客观的专业咨询，通过由浅入深的交流与沟通，博得客户的青睐，逐渐建立相对稳定的客商或私人关系，源源不断地促进业务达成，而不仅仅为了销售一台新车，这是诸多品牌厂商所命名的初衷，也是我所追崇的。

共3页，当前第3页123

家装业务培训心得篇八

读《做一个懂得感恩的员工》心得体会羊羔跪乳、乌鸦反哺，“感恩”的文化行为里包涵着和谐、仁爱的精神，施恩者是对爱的张扬，感恩者是对爱的回报，施恩和感恩的统一便是中华文化倡导的“和”。当我读完这本《做一个懂得感恩的员工》，细细想来，感触良多。这本书从驱除抱怨心态、感恩失败、感恩公司、感恩老板、感恩同事等多个角度进行分析，教我们如何带着一种从容、坦然、喜悦的感恩心情工作，获取的成功。

我们生活在这个世界上，对万事万物都应该心怀感恩之情，

对父母、亲朋、领导、同事都应抱有感恩之心。懂得感恩更是一个员工优良品质的重要体现。这样的人方能成为优秀的员工，因为他懂得感谢一个组织，懂得感谢帮助过他的人，这是其做好工作的一个起码的基础。一位成功的职业人士曾说过：“是一种感恩的心情改变了我的人生。当我清楚地意识到我无任何权利要求别人时，我对周围的点滴关怀都怀抱强烈的感恩之情。我竭力要回报他们，我竭力要让他们快乐。”在工作与生活中，感恩既是一种心态，也是一种精神。当你以一种感恩图报的心情工作时，你会工作得更愉快，工作也会更出色。

从参加工作的第一天起，我们就应当感谢这份工作，它不仅给了我们生存的物质基础，还为我们提供了展现人生价值的广阔舞台，让我们的人生阅历得以丰富，让我们的人格得以锤炼，让我们的聪明才智得以施展。

职员对组织或单位的感恩表现在兢兢业业、脚踏实地地工作，干一行，爱一行，专一行，力争在本职岗位上干出骄人的成绩。同时，还要具有较高的道德素养，以谦和、谦虚、谦让的态度对待每一位同事。总之，一个职员对组织或单位的感恩，主要是通过自己优秀的业绩和优秀的道德素养来表现。

学会感恩，我们就会变得宽容，不再抱怨，不再计较；学会感恩，我们便能以一种更积极的心态去回报；学会感恩，我们会怀抱一颗感恩之心，去帮助那些需要帮助的人；学会感恩，我们会摒弃那些阴暗自私的欲望，使心灵变得清澈明净。

学会感恩，学会付出，更要学会享受付出所带来的快乐，以感恩的心去接受别人所给予的任何一种付出，你自然还会获得更多的回报。

只要我们学会感恩，就会发现感恩的力量无比强大，它能让我们每天充满激情和活力，让我们的领导、同事、朋友愿意信赖、帮助我们，让我们领悟人生的真谛，让我们的工作变

成能够体现人生价值的事业而不仅是谋生的手段，从而实现从平凡到卓越的飞跃。

家装业务培训心得篇九

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得xx集团成为国内最具实力的xx公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间！而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我！

xx就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的'笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意间的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了xx□

就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么！这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊！而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带

来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念！

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢？怎么能很好的和同事相处呢！责任心是作为xx职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名xx人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗！在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还过得且过，那么迟早要被市场所淘汰！在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在xx文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快

使自己成长成为一个合格的xx人！

家装业务培训心得篇十

销售是美容院企业营销工作中必不可少的一部分，接下来就跟本站小编一起去了解一下关于美容销售培训心得体会总结吧！

一、自我要求

1、形象要求：给予人一种专业，亲切，柔和，端庄，整洁，优等美好的感觉，整体让给人一种舒服并值得信赖的感觉。同时还应口齿清楚，语言委婉动听。

2、具有绝对的自信心，用行动来表达就是“销售=销售你的自信”。自信来源于哪里？自信建立在你的人格力上，最主要的是你的专业知识，对产品的性能，使用方式等专业知识了如指掌。

3、真诚：你的语言行为，眼神及肢体语言都必须传递给顾客一种真诚的感觉。

5、热情：尽量保持亲切大方的微笑，态度热情，服务周到体贴。

二、如何主动接近顾客顾客到来时主动迎向前，目视顾客，使用热情礼貌的语言招呼客人，在与客人相距1.5米时，身体微向前，但是不超过15度然后使用规范用语：“您好、欢迎光临、请便看看。(或有什么可以帮到你的呢?)”视顾客的年纪和身份称呼顾客，除年龄特别大的女士之外，一般都称呼小姐。

三、怎样了解顾客的要求

1、观察法：仔细观察顾客的动作，表情、眼神，切记以貌取人。

2、询问法：简洁明了地询问一两个问题，如：你看了这么久了，不知道你想用在哪个方面呢？这样就可以了解顾客的需求，然后针对性地进行讲解。

3、倾听法：仔细听顾客讲话，适时对其进行赞美与点头微笑表示认同，在了解顾客的需求后才能对症下药，不要盲目地进行销售。通过察言观色了解顾客对产品的关注点及购买动机，当然针对不同层次的顾客，需要采用的方式也不同，总之对顾客的态度要热情，诚恳，耐心细致全面具体就可。

四、顾客心理分析——顾客最关心的是什么？顾客最关心的不仅仅是产品本身，还有产品使用之后带给好的效果和自身的享受。

1、求实心理：此类顾客讲究内在质量，实际效果，以经济收入中等居多，对待此种顾客应耐心细致地对产品质量、功能进行讲解。

开价格上的关注。

3、求新心理：这种顾客在经济上没有什么问题，爱美意识比较强烈，有种追求新颖时尚的心理，对其着重于突出产品的新潮性。

4、品牌心理：这类顾客多数比较理性，综合素质偏高，文化层次也不错。此类顾客比较注重品牌在社会上的声誉，对其应强调袋子公司文化背景及产品的知名度。

5、女性购买化妆品之“三心”虚荣心：上帝创造女人的时候，给予女人的一张脸，但女人又给了自己一张脸。恐惧心：害怕老，担心雀斑、青春痘等影响自己的形象。攀比心：朋友

用了，领导用了，自己也不甘落后。在美容院做营销的工作，在适当的时候，美容师可以用适当的语言，充分利用女人的“三心”对顾客进行心理攻克。

五、怎样把握成交的机会

1、要善察言观色，一旦发现顾客有购买的可能性，就要立即把握住。如何判断顾客心理？一般情况下，顾客如有下列反应，就表明他已有购买的意图。

a□反复仔细、爱不释手的查看产品。

b□慎重的掂量价格，问能不能再优惠点点？

c□提出一些反对意见，问这款美容用品真的有那么好吗？

d□故意对产品挑剔，讲这个不好，那个有毛病等。

e□询问你如何阶段性使用，或者如何和家里化妆品搭配使用。

2、三个最佳成交的时期

a□向顾客介绍完一个产品的最大利益时。

b□有效化解顾客提出的异议时。

c□顾客发出成交信号时。

3、主动——自信——坚持

a□主动：71%的美容师只向顾客介绍产品却没有提出成交要求。

b□自信：美容师应用大胆的口吻向顾客提出及要求成交，不能支支吾吾，自信是具有传染力的，当你自信时，顾客也对

你的产品有信心。

c□64%的行销人员没有多次向顾客提出成交要求。研究表明，行销人员在获取顾客成交之前，至少出现有六次否定，4——5次提出成交时往往能成交，在被拒绝时美容师要学会装聋作哑。

六、如何促成交易

1、请求成交法：比如，有的客人东挑西挑，拿不定主意时，你可以说，这套美白产品这么优惠你就要这套吧！

2、假定成交法：例如：你是要美白去斑补水套组吧？我帮你拿过来。买不买她会有反应。

3、选择成交法：二选一。例如：这几种都是保湿化妆品，功能都差不多，你需要哪种呢？她会你肯定的答案。

4、暗示成交法：例如：你真有眼光，我们的产品是目前市场上最好销的，特别适合像你这样高贵具有魅力的美人。

5、最后成交法：利用顾客“机不可失，失不再来”的心理，告诉顾客本优惠只有当月或当日才有。

6、总而言之，在销售的过程中，需要付出多方面的努力，如能够做到如下十点，销售业绩更加蒸蒸日上：

a□做事多一点；

b□理由强一点；

c□脾气小一点；

d□说话轻一点；

e□微笑多一点；

f□度量多一点；

g□脑筋活一点；

h□行动快一点；

i□效率高一点。

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。`其实只要掌握方法，写美容院工作总结也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总结在写的时候还是有些问题需要注意的。

1、工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计

划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

在当今经济高速发展的时代，市场竞争日益激烈，为了能够在有限的客户资源中挖出无限的商业潜能，就必须要求销售人员更加努力、更快速的争取顾客。在与同行对手竞争中，不仅仅只是比拼产品的价格，更重要的是比拼服务质量以及销售人员的促销手段。本文结合本公司的销售经验，谈谈在市场竞争中美容机构在销售过程中注意的几个步骤。

1、销售前的准备

1) 销售人员掌握相应美容行业基础皮肤及护肤知识以及熟识新推出产品的相关资料；

3) 销售人员在工作中要保持充足的体力、良好的精神面貌以及亲切的笑容；

4) 作为一名优秀的销售人员，在工作中对顾客要有所了解。特别是自己的老顾客，必须对自己的老顾客十分了解，针对她的兴趣、爱好等投其所好，这样便于沟通交往。

2、初步接触

1) 在于客户交往第一步，为了能让顾客对企业建立信赖感，销售人员首先要通过自己形象给顾客建立良好的印象。从事销售活动时，穿着一定要得体。一个人的第一印象非常地重要，一旦给顾客建立了良好的第一印象，那也就成功了一半。所以销售人员在与顾客初步接触时一定要注重自己的穿着、举止、气质，良好的第一印象也就是通过你的形象表现出来的。

2) 在与顾客正面交谈中，要学会倾听。交谈中还要注意站姿和坐姿的方向，必须永远站着或坐在顾客的左边，交谈时注意保持适当的距离，保证恰当的目光接触，倾听顾客意见时不要随意打岔，更不要发出声响打乱顾客的节奏。在倾听时一定要保持微笑，重点位置还要做好记录。顾客讲完后，注

意事项上还要重复一次做确认。等待客户的答复，要听出他真正的意思，用期待和关心的角度与客户交流。

3) 在交流过程中学会模仿顾客的肢体语言、语调、文字等与对方产生共鸣。但是在模仿中，还要特别的注意肢体语言、语调以及表情模仿时，千万不能同步模仿，以免引起顾客的反感。

4) 善于运用交流经验，在与其他客户交流过程中，学会使用顾客见证。往往在交流在推销过程中顾客说一句话顶你一万句，所以当你面对顾客时，善于利用引导周边正在使用本店产品的顾客为你说话。

3、了解顾客的问题、需求和渴望

了解顾客的需求，特别是当下的需求，本店中能够让客户满意的内容以及需要更改的项目，然后再小组会议中提出解决方案，制定新的决策。针对顾客的反馈意见要从家庭生活、事业、平时休闲以及财政状况入手，以此来分析顾客的潜在的需求和价值观倾向。请记住所有的销售都是价值观的销售，所以必须要彻底了解顾客的价值观。

4、方案提供

为了能够充分了解客户的需求，针对顾客的问题、需求和渴望。借助专业衡量标准测量，根据有关数据提出专业解决方案，同时塑造自己产品的价值。向客户描述产品价值时，首先帮他找出适合他的用途，然后再夸大使用价值，但是夸大价值时一定要注意度，过度了则会引起顾客的疑惑。

5、异议处理

6、促成销售

顾客在享受促销项目之后，如果他们觉得满意，就会使得销售得以完成。这时，即使在美容院内已经没有相关的促销活动，但是由于顾客已经有了满意的心理感受，经过顾客的重复消费，也要建立顾客再次对产品消费的习惯。

7、做好顾客服务

促成销售后，还要做好售后服务。售后服务的质量也决定着你是否能成为成功销售人员的关键。为了使你满意的顾客，成为你忠诚的顾客，售后服务尤为关键。

8、销售总结

做好销售总结，根据客户信息资料以及美容师护理过程中充分的接触建立一个较为完善的个人档案。总结中的内容，包括析顾客的爱好、性格、价值观及消费能力等。在今后的营销活动中投其所好，为顾客营造出一个舒适、满意的环境，释放工作压力。轻松、虚荣感得以满足，改善皮肤状况并为其提供专业指导等等方面。总之让顾客喜欢你，也才为公司提供良好的经济效益。

最好最专业的美容学校——在妮维雅美容学校学习美容有半个多月了，我觉得美容不是一种单一化的手工的东西，它包含了很多皮肤的理论知识。在来学校之前，我认为只需学习一下按摩手法，化妆就可以了，真不知道学习美容还有那么多的理论常识，让我忽然有一种回到学校念书的感觉，有兴奋感，紧张感……..

我们不但要懂得美容的专业知识，而且还要知道一些化妆品的应用，它跟物理学，化学等都有着密切的关系，它与中国几千年的历史一样有着源远流长的历史。从古代开始，人们就开始懂得了美容，利用一些天然的东西来美化自己，从几百年技巧慢慢兴起又慢慢跌落，直到今天美容行业的繁荣，它经历了一些艰辛的道理，根据美容行业发展的趋势统计，

美容行业的发展很可观，因为我觉得社会不断在进步，人们的生活水平不断在提高，比过去更注重自己的外表或者是衰老。

前几天我们班学了一些护理课，有理论，有实操，肯能是刚开始实操同学都找不到什么感觉，不知道该用多大的力度顾客才会舒服，手法太僵硬没有一点柔和感，也许是刚进入的缘故，还没有入门吧。我觉得学习美容不仅要有熟练的手法，还必须掌握一定的理论知识，因为理论是指导实践的，不但要用到手，而且要用心，要做的手到心到眼到，理解美容作为服务行业的真正含义，把微笑真正送给顾客，要我们温馨的服务让顾客从心里感到舒心，放松，把顾客至上，信义第一的服务宗旨付诸于行动。

在妮维雅美容培训学校学习美容的每一天都很快乐，刚来学校的时候我就感觉这里的老师，前台都很有亲切感，让我有一种温馨的感觉，同学之间互相学习，互相帮助，就如一家人一样。

首先作为一个美容师，更重要的要善于学习，因为美容师的日常工作，对顾客的的护理手法以及跟顾客如何沟通，都是很好的学习机会，做到工作中学习，学习中工作，让我们的手法和口才有进一步的提升，我们在工作中会遇到形形色色的顾客，遇到挑剔的顾客，我该如何处理，那么通过处理这样的顾客，应该总结出一套专门应对这类顾客的方法，美容师是美容行业的一线人员，是顾客带来美的天使，所以作为美容师应该放心浮躁，踏实前进，通过不断的提升，体现自己的价值。

来妮维雅美容培训学习，我想每个人都有自己的理想，我也一样，我的理想就是希望在不久的将来有一间化妆品店，我以前一直在工厂里面打工，虽然工资待遇还可以，但我不甘心就这样在工厂里一辈子，我想学一技之长，有自己的事业，预算我今年坚决把工作辞了，周围的朋友，亲戚都不怎么看

好，连我的老公也不怎么理解支持我，但是他还是尊重了我的选择，我知道我是一个有家，有孩子的人，而且还欠了房款，辞掉工作对我老公有很大的压力，在这学习的过程中，老师除了教我们美容知识，还教我们做人和成功的道理，我坚信，我学了这三个半月后会比现在更自信，更坚强，就如蒋老师的一句话：选择妮薇雅我不后悔！