

# 2023年销售口才训练心得体会(优秀5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 销售口才训练心得体会篇一

总结参加完这次拓展，可能每个人听得最多的是总结，说得最多的也是总结，因为每完成一个任务时，教官会不厌其烦地让我们作一个小小的总结，下面是整理的关于销售拓展训练心得体会范文，欢迎阅读参考！

通过这次训练，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。

经过三个月的销售培训，我们第六期销售培训班已经完成了课程，顺利结业了。在这三个月的时间里，我们既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识，又结识了来自各线的销售同事，增加了友谊。也是很有意义和成果的培训。

首先，自我介绍一下。我是一名销售新人，2019年9月份经招聘进入公司，实习后分配到北区发酵车间工作。经过实习阶段和一段时间的车间工作，我从一个对味精生产一无所知的新人，变成了对味精生产工艺流程有一定了解的操作员工。为了提高自我能力及获得个人成长，我要求进入我们销售团队学习、工作，为我们的味精销售工作尽点绵薄之力。我是2019年毕业于郑州中原工学院，其后到江苏苏州、昆山工作大概1年左右，中间也在几家公司工作过，但由于各种原因，没有坚持下去。后来又回到郑州，刚好公司2019年9月招聘毕业生，于是才进入公司。

在这三个月学习中，我们首先看了一些光盘教学片，像翟鸿燊的《道法自然》，浙大教授张应杭的《儒道禅》等，接着我们重点看了几位销售成功人士的讲座，有路长全老师讲的《切割营销》、朱强新的《专业销售实战技能》、《提问式

销售》、《营销的五种能力》、《营销实战招法》等，都是十分实用的营销方法。最后一段时间，是由外请的郑州商专营销系教授们给我们讲授营销的课程：包括《消费心理学》、《商务谈判》、《市场调查与预测》、《商务礼仪》、《市场营销管理》和《营销方法和谈判技巧》。这些都是比较贴近销售实际、非常实用的课程，是对于营销知识的一次全面学习和了解。这对以后从事市场销售工作打下理论的基础。

经过这段时间的培训学习，我们增加了知识、更新了理念，对于销售工作有了一定的了解，这对我们以后为人处事和工作学习都会有很大的好处。

第一、做事先做人，做销售也是一样的。我们在做销售的时候不仅是推销产品，也是推销我们自己。只有让客户认同了你，接受了你，才会想要了解你的产品，做进一步的沟通。所以，我们在接触客户或者平时都要有良好的素质，好的为人，这是最基础的。销售是一个富有挑战性的，很有成就感的工作，促使自己不断接受新的挑战，接触到新的问题。使自己越来越成熟。这也是销售人员在销售中自身的能力不断的提升，更适应这种工作的结果。从而使自己的做人更游刃有余，也更成功。

第二、心态也是销售中的重要因素。首先，心态要好。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，敢于奋斗不息，敢于立即行动，才能走出一条完美的销售之旅。技巧的发挥需要以积极的心态作为载体。只有心灵足够坚强和勇敢，技巧才能成为你取得优秀销售业绩的利器。销售成功的80%来自于心态。只有在挫折面前不低头，在失败面前不气馁，在冷遇面前不灰心，始终保持积极乐观的心态的人，才能取得优秀的销售业绩。好的心态就是热情，就是战斗精神，就是勤奋工作，就是忍耐，就是执着的追求，就是积极的思考，就是勇气。只有具备了这些，你才能由平凡到卓越，由怯懦到勇敢，有脆弱到坚韧。

第三、做销售要勤快。都说销售工作是“拜访量定江山”，拜访量高业绩就好，拜访量低业绩就差，其实也就是说做销售要勤快，要多拜访客户，这的确是销售成功的一条很重要的因素。树立正确的销售理念，销售过程中客户不是一次拜访过了就可以成功的，也不是第一次拜访时没兴趣就永远没兴趣的，大多情况下第一次的拜访只是与客户建立联系，有关产品是否能满足客户的需求一类的问题是要在以后与客户的沟通过程中逐渐清晰的，成交一个客户可能就是要拜访五次、六次或者更多。因此，勤快在销售中是很重要的。勤快的销售员也会给客户留下很好的印象，一个经常去拜访客户的销售员一定会和客户建立长期稳定的关系，也便于订单完成后定期的进行市场维护，保持对市场的监控，帮助客户把产品销售出去。一个成功的销售不是找到客户，应该是帮助客户把产品卖到消费者手中。

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，销售人员需要对客户进行购买流程的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决达成一致时，销售人员就开始和客户密切接触。

规划推销电话今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。

例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

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，提供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。

商业头脑如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

积极倾听积极倾听很重要，专业人士常因一直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。销售技巧培训心得分享说，你应该引导谈话，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。

提出有意义的解决方案大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

获得承诺如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因就是为获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的解决方案。

管理你的情绪销售人员向自身解释其成功和失败的原因的方式至关重要。形成一种风格，将逆境看作是暂时和独立的，建立心理抗冲击力、情感韧性和耐性，以便从挫折中振作起来，并在适当的时候积极主动。

周六公司所有销售精英一同奔向了广州笑翻天进行了一天的《销售精英训练营》，活动以“打造团队凝聚力，开发个人潜能”为主题，一路上大家气氛异常活跃，感觉半个小时不到就到达了广州笑翻天目的地。

活动的内容大致是我们在教练的引导下，完成一个个项目，在项目中感受团队精神的强烈震撼，团队协作的共鸣，同时也让我们得到很多启示，明确了团队目标，认识了自身潜能，增强了自信心，树立了员工相互配合的团队精神，一同分享与集体的快乐，增进大家对集体的责任心。

一天下来经历了“七巧板”、“军事障碍”、“极速时限”、“罗马炮架”等多个项目，克服了一个个的难关，对新老员工今后的工作中树立相互配合、相互支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是相当的助益。在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容、建议无形中使团队更加团结。

七巧板项目，着重磨练了我们的冷静分析问题能力、创新能力、换位思考、全局统筹，这对销售来说至关重要，如何站在客户角度思考，如何针对不同客户采取不同创意，如何在拨打电话之前有个整体思路，如何遇到问题是冷静的思考？这一些都是一生的财富。而广州笑翻天的一幕幕，让我们忘记了年龄、忘记了职位、忘记了性别，最后大家在“超越自我，挑战极限，打造赢的团队”的红色大舞台留下了团队的合影，把成长的过程记录了下来。

参加这次拓展活动，确实意犹未尽，希望我们都把总结到的经验，在销售工作当中，不断运用，有总结才有提升，总结可以点评过去，改变现在，瞄准未来，公司的所有销售精英们，加油。

#### 销售拓展训练心得体会范文四

怀着一种空杯的心态，我有幸参加安徽盐业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，徽商业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。

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升自己。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。

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。

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认识，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

## 销售口才训练心得体会篇二

短短几天的拓展训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕，在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，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，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个



非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通主动出击！人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们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。

2、要学会适应环境。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！

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

## 销售口才训练心得体会篇三

第一段：介绍销售训练的重要性和目的（200字）

在竞争激烈的市场环境下，销售人员的能力和技巧对于企业的发展至关重要。销售训练是提高销售人员竞争力的重要手段之一。通过系统的培训和实战演练，销售人员可以掌握有效的沟通技巧、销售策略和谈判技巧，提高业绩，满足客户需求，并为企业创造更多的商业机会。

第二段：训练实战的过程和收获（300字）

在我参加的一次销售训练实战中，我们采用了角色扮演和案

例分析的方式。通过角色扮演，我能够模拟真实销售场景，并了解如何与客户进行有效互动。在与其他参与者的讨论和反馈中，我不断改进销售技巧，学会了如何倾听客户的需求，提供个性化的解决方案。在案例分析中，我们分析了市场趋势和竞争对手，从中学习如何制定合适的销售策略。这些实战训练让我更加自信，增强了我的销售技巧和应变能力。

### 第三段：重视心理素质的培养（300字）

在销售过程中，心理素质的培养是至关重要的。在销售训练实战中，我们专门进行了心理训练的模拟场景。通过模拟客户投诉和拒绝等情境，我学会了如何控制情绪，保持积极的态度。我也学到了如何在压力下保持自信，灵活应对各种挑战。实战训练帮助我提升了心理素质，使我能够更好地处理复杂的销售情况，从而更好地与客户建立信任和合作。

### 第四段：培养团队合作和协作能力（200字）

销售是一个团队合作的工作，有效的团队合作可以为销售成果做出重要贡献。在销售训练实战中，我意识到了团队合作的重要性。在团队中，我们互相支持和鼓励，共同解决问题。我们进行了小组讨论和合作实战，学习如何有效地分工合作，充分发挥团队成员的优势，实现优势互补。通过与团队合作，我不仅学到了更多的销售技巧，还增强了沟通和协作能力，使我在实际销售中可以更好地与团队协作，共同取得成功。

### 第五段：总结并展望（200字）

通过销售训练实战，我收获了很多宝贵的经验和技巧。我能够更好地与客户进行沟通，提供个性化的解决方案。我也提高了心理素质和团队合作能力，为实际销售工作打下了坚实的基础。然而，销售是一个不断进步的过程。我将继续学习和提升，不断改善自己的销售能力，成为更加优秀的销售人员。我相信，通过不断的实战训练和锤炼，我一定能够在销

售领域取得更大的突破，为企业的发展做出更大的贡献。

## 销售口才训练心得体会篇四

销售训练是提升销售技巧和能力的重要途径，我在销售训练中收获了许多实战心得和体会。通过实际的销售工作和训练课程的结合，我逐渐认识到了销售的本质和成功的关键要素。在这篇文章中，我将分享我在销售训练中所获得的经验和感悟。

### 第二段：寻找销售机会

销售的起点是找到销售机会，这需要对市场和客户有敏锐的洞察力。通过销售训练，我学会了如何分析市场，寻找潜在的客户。在训练中，我们学习了市场调研的方法和技巧，通过了解客户的需求和偏好，以及竞争对手的情况，我们能够更加准确地发现并锁定销售机会。此外，销售训练还强调了主动沟通和拓展人际关系的重要性，通过这些技巧，我能够更好地与客户互动，建立起信任和合作的关系。

### 第三段：销售技巧的提升

销售训练的核心是提升销售技巧和技巧。在训练中，我们学习了不同销售技巧的运用，如沟通技巧、表达能力、演讲和谈判技巧等。通过练习和模拟情境的演练，我按照训练师的指导逐步熟练了这些技巧。在实际销售工作中，这些技巧帮助我更好地理解客户的需求，准确地表达产品的优势和价值，从而提高了销售成绩。

### 第四段：战胜销售压力

销售工作常常伴随着巨大的压力，例如销售目标的压力、客户的挑剔和竞争对手的威胁等。销售训练中，我们不仅学习了如何面对销售压力，还进行了一系列的心理训练，如自我

调节、情绪管理和压力释放等。通过这些训练，我学会了保持积极的心态和乐观的态度，从而更好地应对销售压力，提高了自己的销售表现。

## 第五段：总结与展望

通过销售训练的实战心得，我深刻认识到销售工作是一个综合能力的考验，需要不断学习和提高。在以后的工作中，我将继续积极参加各类销售训练，不断完善自己的销售技巧和能力。同时，我也会将所学到的知识和经验分享给身边的同事，共同提升团队整体的销售能力。相信通过不断地学习和实践，我会在销售领域取得更加出色的成绩。

这是以销售训练实战心得为主题的五段式文章，通过介绍寻找销售机会、销售技巧的提升、战胜销售压力等方面的体会，对销售训练的重要性和对个人销售能力提升的价值进行了论述和归纳。文章内容贯穿，逻辑清晰，读者可以从中获得一些关于销售训练和实战心得的启发和思考。

## 销售口才训练心得体会篇五

短短几天的拓展训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕……在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，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，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

- 1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动

出击!

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们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。

2、要学会适应环境。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!

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

5、重新认识销售:

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考:

这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力!站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标;

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，范文参考网勇往直前!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!

尊敬的公司领导：

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认识，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

谢谢!

通过这次训练，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和了解；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。

经过三个月的销售培训，我们第六期销售培训班已经完成了课程，顺利结业了。在这三个月的时间里，我们既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识，又结识了来自各线的销售同事，增加了友谊。也是很有意义和成果的培训。

首先，自我介绍一下。我是一名销售新人，07年9月份经招聘进入公司，实习后分配到北区发酵车间工作。经过实习阶段和一段时间的车间工作，我从一个对味精生产一无所知的新



人，变成了对味精生产工艺流程有一定了解的操作员工。为了提高自我能力及获得个人成长，我要求进入我们销售团队学习、工作，为我们的味精销售工作尽点绵薄之力。我是05年毕业于郑州中原工学院，其后到江苏苏州、昆山工作大概1年左右，中间也在几家公司工作过，但由于各种原因，没有坚持下去。后来又回到郑州，刚好公司07年9月招聘毕业生，于是才进入公司。

在这三个月学习中，我们首先看了一些光盘教学片，像翟鸿燊的《道法自然》，浙大教授张应杭的《儒道禅》等，接着我们重点看了几位销售成功人士的讲座，有路长全老师讲的《切割营销》、朱强新的《专业销售实战技能》、《提问式销售》、《营销的五种能力》、《营销实战招法》等，都是十分实用的营销方法。最后一段时间，是由外请的郑州商专营销系教授们给我们讲授营销的课程：包括《消费心理学》、《商务谈判》、《市场调查与预测》、《商务礼仪》、《市场营销管理》和《营销方法和谈判技巧》。这些都是比较贴近销售实际、非常实用的课程，是对于营销知识的一次全面学习和了解。这对以后从事市场销售工作打下理论的基础。

经过这段时间的培训学习，我们增加了知识、更新了理念，对于销售工作有了一定的了解，这对我们以后为人处事和工作学习都会有很大的好处。

我认为做好销售应该做到以下几点。

第一、做事先做人，做销售也是一样的。我们在做销售的时候不仅是推销产品，也是推销我们自己。只有让客户认同了你，接受了你，才会想要了解你的产品，做进一步的沟通。所以，我们在接触客户或者平时都要有良好的素质，好的为人，这是最基础的。销售是一个富有挑战性的，很有成就感的工作，促使自己不断接受新的挑战，接触到新的问题。使自己越来越成熟。这也是销售人员在销售中自身的能力不断的提升，更适应这种工作的结果。从而使自己的做人更游刃

有余，也更成功。

第二、心态也是销售中的重要因素。首先，心态要好。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，敢于奋斗不息，敢于立即行动，才能走出一条完美的销售之旅。技巧的发挥需要以积极的心态作为载体。只有心灵足够坚强和勇敢，技巧才能成为你取得优秀销售业绩的利器。销售成功的80%来自于心态。只有在挫折面前不低头，在失败面前不气馁，在冷遇面前不灰心，始终保持积极乐观的心态的人，才能取得优秀的销售业绩。好的心态就是热情，就是战斗精神，就是勤奋工作，就是忍耐，就是执着的追求，就是积极的思考，就是勇气。只有具备了这些，你才能由平凡到卓越，由怯懦到勇敢，有脆弱到坚韧。

第三、做销售要勤快。都说销售工作是“拜访量定江山”，拜访量高业绩就好，拜访量低业绩就差，其实也就是说做销售要勤快，要多拜访客户，这的确是销售成功的一条很重要的因素。树立正确的销售理念，销售过程中客户不是一次拜访过了就可以成功的，也不是第一次拜访时没兴趣就永远没兴趣的，大多情况下第一次的拜访只是与客户建立联系，有关产品是否能满足客户的需求一类的问题是要在以后与客户的沟通过程中逐渐清晰的，成交一个客户可能就是要拜访五次、六次或者更多。因此，勤快在销售中是很重要的。勤快的销售员也会给客户留下很好的印象，一个经常去拜访客户的销售员一定会和客户建立长期稳定的关系，也便于订单完成后定期的进行市场维护，保持对市场的监控，帮助客户把产品销售出去。一个成功的销售不是找到客户，应该是帮助客户把产品卖到消费者手中。

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，销售人员需要对客户进行购买流程的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决达成一致时，销售人员就开始和客户

密切接触。

规划推销电话今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。

例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

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，提供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。

商业头脑如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

积极倾听积极倾听很重要，专业人士常因一直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。销售技巧培训心得分享说，你应该引导谈话，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。

提出有意义的解决方案大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

获得承诺如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因

就是为了获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的. 解决方案。

周六公司所有销售精英一同奔向了广州笑翻天进行了一天的《销售精英训练营》，活动以“打造团队凝聚力，开发个人潜能”为主题，一路上大家气氛异常活跃，感觉半个小时不到就到达了广州笑翻天目的地。

活动的内容大致是我们在教练的引导下，完成一个个项目，在项目中感受团队精神的强烈震撼，团队协作的共鸣，同时也让我们得到很多启示，明确了团队目标，认识了自身潜能，增强了自信心，树立了员工相互配合的团队精神，一同分享与集体的快乐，增进大家对集体的责任心。

一天下来经历了“七巧板”、“军事障碍”、“极速时限”、“罗马炮架”等多个项目，克服了一个个的难关，对新老员工今后的工作中树立相互配合、相互支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是相当的助益。在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容、建议无形中使团队更加团结。

七巧板项目，着重磨练了我们的冷静分析问题能力、创新能力、换位思考、全局统筹，这对销售来说至关重要，如何站在客户角度思考，如何针对不同客户采取不同创意，如何在拨打电话之前有个整体思路，如何遇到问题是冷静的思考?这一些都是一生的财富。而广州笑翻天的一幕幕，让我们忘记了年龄、忘记了职位、忘记了性别，最后大家在“超越自我，挑战极限，打造赢的团队”的红色大舞台留下了团队的合影，把成长的过程记录了下来。

参加这次拓展活动，确实意犹未尽，希望我们都把总结到的经验，在销售工作当中，不断运用，有总结才有提升，总结

可以点评过去，改变现在，瞄准未来，公司的所有销售精英们，加油。

怀着一种空杯的心态，我有幸参加安徽盐业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，徽商业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。

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，善于总结经验。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。

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。

尊敬的公司领导：

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认知，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

谢谢！

短短几天的拓展训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕……在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，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，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们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。

2、要学会适应环境。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！

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售：

会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

## 6、要学会换位思考：

这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的



过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后;结果第一，理由第二;

速度第一，完美第二;认真第一，聪明第二;

决定第一，成败第二;锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，范文参考网勇往直前!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!

近日，公司销售部45人乘坐大巴来到了拓展训练的培训基地，开始了一天的拓展训练活动。到达基地后，硕大的字幕出现在舞台中央，打造“赢”的团队。开始我们都无法解释，但是结束了当天的行程时，我们大悟到，《销售精英拓展训练

营》，是《销售精英拓展训练，“赢”！》。

原因很简单，这次活动，我们都受益匪浅，不管是在前线销售的员工，通过学习了解到，我们不仅要在平时的工作中认同公司的企业文化，还要通过语言和行动最大化的把这种企业文化和价值观传达给客户，让他们通过了解我们的文化和理念，进而认可我们，信赖我们，选择我们。亦或者作为销售部管理层的同仁，也都更深刻的领会到领导价值核心，如何权衡、突破、沟通、销售.....

为了在整个大团队中有一个良性竞争，我们分成两个队，“蝶舞飞扬”队与“雪豹突击队”。蝶舞飞扬寓意着队员们充满生机活力，也象征我们整个大家庭就是一只充满活力，偏偏起舞的蝴蝶；雪豹突击队寓意队员忠诚、坚毅、勇猛、机敏，团结一致挑战难关。

以道御术，古为今用，外为中用，才是中道。培训缺乏核心价值观，就像看病不对症下药一样，好药未必治得了好病。对于中国培训市场来说，有其独特的企业文化和雇员文化，只有真正了解，才能抓到“实效”，美国一个专家团做过实验统计，认为养成一个习惯要6000次-10000次的重复。职业习惯也是如此，在一次次的成功的心理体验中，养成成功的习惯，或者说是成功的潜意识。让每个人知道，只要这样做，结果就会赢。这个诀窍事实上就是“格物致知”，把每个人日常的工作做到极致，便是成功的坚持。当然，在培训的过程中，用达成“不可能”任务的巅峰体验让每个人体验成功之过程。每个人在设置的具体工作情景中，强化自己的领导力，对团队、更重要是对自己“臻于至善行动心态”的把控能力。

人生最大的敌人，不是别人而是我们自己。一个团队要有创新，有发展，就需每个队员们都能勇敢的挑战自我，突破自我。

尊敬的公司领导：

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认识，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

光阴飞逝，不知不觉，参加拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之“不行！必须上去！”，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励和帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

销售，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋 方法 客户的利益 专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的药品销售与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗？药品销售是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，“罗马不是一天筑成的”！不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的！鲁迅说过“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路”，我将它改成“其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院”。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过“希望别人怎样对你，你就怎样对别人”，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢？只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们：就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要时间的。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

愿我们都能学有所用，为公司创造财富，为大家创造财富，相信我们的未来一定会更加辉煌。