

2023年销售新员工培训总结报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

销售新员工培训总结报告篇一

学习无处不在。无论是领导还是老同事、老专家，都在强调学习的重要性。下面小编为大家精心整理的电力新员工培训总结报告，欢迎大家借鉴！

20xx年2月16日至3月2日，我有幸参加了局组织培训，在此首先感谢局给我这次培训的机会、通过十五天短暂而充实的学习培训，我不仅更新了知识，提高业务技能、开拓了视野，还接受了很多先进的理念。

在本次参加培训班之际，学校举行了开学典礼，培训学校校长并做讲话，讲话中对全体学员提出了殷切的期望和严格的要求，希望员工们刻苦努力学习，提高自身业务技能水平，学得一身好本领，将来更好的服务于社会和单位。在接下来的十五天里，培训的是作为一名国家电网公司的员工必须掌握的知识和一些基本的技能，如两票、电脑、电力法律法规、合同法、安规规程、紧急救护法等等。通过这十五多天的培训，理论知识水平、业务技能得到了很大的提高，也学习到了很多以前在课本上学习不到的知识，个人综合素质也得到了一定的提高。我们进行了电工基本技能、安全基本技能、登杆作业、各种一次设备的架设结构和注意事项等方面

的培训。开始的第一天，我们就进行了登杆方面的培训。作为国家电网公司的一员，登杆是一项最基本的技能。从这一天的培训中，在老师的耐心指导下，我们都掌握了标准化登杆这项最基本的技能。

接下来的几天是电工基本技能和安全基本技能的培训，我们学会了如何做到标准化触电急救、接线、拉线制作、瓷瓶绑扎、导线插接等一些基本的技能。作为电力生产一线的员工，随时都有可能碰到触电的情况，学会标准化触电急救，不仅是对自己负责，也是对别人负责。我们进行了为期几天的实际操作，当然，光有理论是不行的，实践才能出真知，随后我们就进行实训，将之前所学的理论 and 实践相结合，相互补充，在老师们不厌其烦的教导下，将碰到的一些问题请教老师，在老师的指点下，所有问题都得到了解决，之前不规范的要领，一些现场注意事项，通过实际操作也得到了很好的补充。

在整个培训中，我想更重要的是，在十五天的培训中我们获得了彼此之间的友谊，以及在此之间迅速凝聚的团队精神，这在我们以后的工作中将会受益匪浅。培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业进行了认真的总结。懂得了一个人的成功与否不在于挣了多少钱，而在于在自己的岗位上能为单位，为社会做出多大贡献，这才是我在我自己岗位上所能体现出的价值。由此，我给自己定了一个目标，就是在一到两年内，不断地充实自己的理论知识，提高自己的业务技能水平，能在自己的部门内成为骨干员工。

“含抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。通过这次培训在此基础上，自己的不断努力，再继续向技术能手的方向迈进。而实现这一切，自己本身的能力是一方面，另一方面则是对工作的态度，认真是一切工作的基本原则，只有认真地对待每一项工作，努力把每一个细节都做好，才能不断在自己的岗位上前进，不断接近自己的目标。

最后，我会学以致用，做好本职工作，积极与同事搞好关系，建立良好融洽的人际关系和工作环境。并在工作有余力的情况下，继续进行业务知识和工作岗位技能的学习，为工作能力的可持续增长积蓄能量。为实现企业的持续发展，服务和谐社会的建设，做出我应有的贡献。

“安全无小事，安全是天大的事。”从小这句话就萦绕在耳边，在每个阶段我们都有相应的安全教育。在电力生产中，安全始终是排在第一位的。安全生产是以人为本的体现——对生命的尊重，是企业立足社会的根本，是企业发展的基础。安全生产是安全与生产的统一，安全是碗，生产是饭；安全是前提，两者相辅相成才能创造价值。

电力安全生产管理首先要建立良好的安全生产思想意识。在国家安全生产方针——“安全第一，预防为主，综合治理”的基础上，牢牢把握南网安全理念——“一切事故都可以预防”。现阶段，我们采用的是南方电网安全生产风险管理体系，以风险控制为目的，组织建立起一种运行秩序。该体系的核心思想是基于风险、系统化、规范化和持续改进。

20xx年发生的俄罗斯萨扬水电站事故造成了75人死亡，13人受伤，发电机报废，厂房结构严重破坏，经济损失约70亿卢布。造成该事故发生的主要原因就是对安全生产的忽略。机组运行中水轮机轴承振动幅值严重超标，但为了追求更大的经济效益，而未按规定“卸荷并停机”，最终造成了水轮机顶盖固定螺栓被拉断，在水压力作用下机组转动部分带着水轮机顶盖及上机架向上弹射，导致事故发生。这次事故也是给我们的警醒，必须重视安全生产，一味追求生产而忽视安全是行不通的，尤其是在我们电力行业中，其可能造成的后果是无法估量的。

作为新员工，我们必须把安全生产牢记心头，养成遵守规章制度的习惯，杜绝习惯性违章；同时也要保持积极的学习态度，加强安全生产规章制度的学习，培养安全风险意识，提高安

全风险辨识能力和管控能力;养成凡事都要问“为什么”,主动思考,虚心请教。只有做到这三点,我们才能保障人身和生产的安全,才能履行自己的职责。

20xx年7月14日,我们成为了一名光荣的南方电网双调公司新员工。在公司的精心安排下,我们参加了由培评中心主办的入职培训。通过20多天的第一阶段通用知识的培训,我们进行了公司企业文化、发展战略、安全生产、抽水蓄能技术、财务管理、培评体系等主题的学习,感受到公司对我们成长的重视。下面就这一阶段的培训,作一总结:

1、怀着空杯心态,实现“校园人”到“企业人”的转变。

在我们的生命中,有时候我们必须做出困难的决定,开始一个更新的过程。老鹰没过几十年,就要将自己的羽毛一根一根拔下,等到新的羽毛长成,才能再次翱翔于蓝天。初入职场的我们,由自由散漫的校园生活进入了繁忙紧张的职场生活,由理论走向了实际,会有种种的不适应。军训的汗水磨练了我们的意志,教会了我们服从。只有慢慢去改变自己,我们才能适应新环境。只有适应了新环境,我们才能更好地成长。“三人行必有我师焉”,每个同事都有自己的长处,都有值得我们学习的地方。学历并不代表能力,过去都只是过去,每个人的起点都是一样的,都需要学习很多。因此,作为新入职的员工,更应该怀着空杯心态,忘掉学历、忘掉过去,从心开始,积极主动学习,努力提升自己的专业技能和知识。

2、合作互助,养成团队意识。

无论是在军训中的日常训练,还是素质拓展中的驿站传书、穿越铁丝网、毕业墙等游戏,无不在加深同事之间的与信任,培养我们的团队意识。在同伴动作不规范时,其他人都能帮助其改正,细心讲解动作要领,并亲自示范,整个团队成员共同提高。发现问题、分析问题、分工合作、实施计划、进行反馈、改进提升,我们团结合作、互助成长。正是我们的

彼此信任，相互合作，使得58人只用了7分钟翻越了4.2m的高墙。记得是进行微信公众号新闻的推送时，大家都是第一次进行微信公众号的推送，在新闻制作中出现各种问题。但微信小分队的全体成员，并没有相互抱怨，而是团结一致，相互沟通合作，在孔老师的指导下，顺利完成了第一次培训新闻的推送工作。在主题研讨时，大家在每次的初审、复审之后，总会进行讨论，相互提出情景剧中表演得不足，共同改进剧本，为同一个目标而努力。

3、我是一名南网人。

为了主动承担社会责任，全力做好电力供应，南网人以其强烈的责任心、执着的敬业精神和精湛的专业技能，践行着“万家灯火南网情深”的核心价值观。从琼州海峡的海缆工程维护队，再到特呈岛上的贵叔；从山区的“货郎电工”，还是变电站一名普通的维修工，他们无不在用实际行动诠释者“辛苦我一人点亮千万家”的南网精神，无不鼓舞着我们奋发向前，为双调公司成为国际领先的发电企业的战略目标而努力。

4、遵章守纪，养成安全意识。

电网安全稳定是我们的生命线，没有电网的安全，就没有我们的一切。作为一名双调公司的员工，遵守公司各项规章制度是其应尽的义务。学习各项安全规范及生产规范，切实保障企业的安全生产。严格遵守安全操作规范，安全生产，做到不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害、保护他人不被伤害。同时，要多向他人学习，多问为什么，努力提高自身各项技能。

目前，我怀着空杯心态，努力养成团队意识、安全意识，为成为一名合格的南网人而奋斗。之后将对以下不足进行改进：1、有时会感觉很忙、很累，还习惯于学校的散漫生活。因此，要合理安排时间，提高工作效率，不再为忙碌而忙碌。2、更为积极主动，不再逃避，保持乐观向上的心态，勇于承担责

任。

学习无处不在。无论是领导还是老同事、老专家，都在强调学习的重要性。从军训开始，我们就在学习。从学会服从，到学习团队协作；从企业文化，再到安全知识，无不在学习。以我为圆心，画一个圆。圆好比获得的知识，圆越大，我们所接触的未知也就越大。因此，我们更应该踏实学习，潜心工作。

当前双调公司正处于发展机遇期，正朝着服务好、管理好、形象好的国际领先发电企业的目标而努力。我一定从心开始，忘掉过去，努力学习各项专业知识，遵守公司各项规章制度，在实践中不断成长，在双调公司的大平台上展现自我，勇于承担责任，切实践行“辛苦我一人，点亮千万家”的南网精神，为公司的发展贡献自己的力量！生命不息，学习不止！

销售新员工培训总结报告篇二

为了让新员工尽快适应公司文化、了解公司制度和规章制度，公司于某年某月某日举办了一次入职培训。本次培训内容全面、详尽，从公司历史、组织架构、企业文化、安全生产等方面全面呈现。

首先，公司历史的介绍深入浅出、详细具体，让新员工对公司从创立到现在的发展历程有了全面的了解。而且在介绍组织架构时，通过流程图、架构图等多种方式进行演示，让新员工更直观地了解公司的各级组织、职责、权责等等，为后续工作打下了坚实的基础。

针对“我们的’企业愿景、宗旨和核心价值观是什么？”这一问题，本次入职培训从愿景、宗旨、价值观三个方面来向新员工进行解释并阐述，其中涉及到的“诚信、奉献、自我批判、发展与创新等”等企业核心价值观，让大家感到振奋人

心，在之后的工作中更加努力地为公司做贡献。

在工作场所，安全生产是从业者必须重视的问题。在本次入职培训中，针对各职业岗位的风险和安全措施，进行了详细、具体的讲解和示范，让新员工更加清晰地了解了公司安全生产的模式和标准，为日后的工作打下了坚实基础。

综合来看，本次入职培训长短适中，内容丰富、清晰、明了，能够让新员工快速了解公司业务和文化，更好地适应工作环境和规章制度，有力地提升了新员工的工作热情和效率，对于公司的发展和新员工的成长均具有极重要的作用。

销售新员工培训总结报告篇三

__年，我人生的一个重要转折点，结束了漫无目的的生活，我走进了华电沽源风电。然而当我怀着激动的心情来到张家口这个陌生的城市时，出身于计算机专业的我面对这样一个新兴的行业顿时有些手足无措。专业的隔阂，初出远门的忐忑让我有些退缩，然而接下来我遇见的人让我的心逐渐平静下来，和蔼的领导、热心的同事，我甚至找到了同校的校友还有同姓的室友，我兴奋的在电话中跟母亲诉说这一切，终于不再担忧，我开始憧憬接下来全新的工作和生活。

4月6日，为了让我们更好的了解公司，更快的融入工作，公司为我们进行了为期七天的入职培训。培训的内容全面而丰富，涉及公司的历史、文化、规模、组织机构、人事概况等，同时各班组的业务骨干也为我们讲授了工作中的经验、工作心得、设备参数以及工作中需要注意的事项。通过培训，我对风电有了全新的认识，也更加坚定了我开创一番事业的决心。

培训一开始，公司老总为我们举行了动员大会，一扇大门徐徐打开，我看到了蓝天、白云、草原，还有那承载着我们未来命运的风车。

会后培训正式开始，喻哥为我们讲述了公司的历史以及发展历程。20__年第一台风机矗立在了美丽的坝上草原，公司正式成立。“打造华电国际张家口坝上地区百万千瓦级风电公司”，一个响亮的口号也同时回响在坝上碧蓝的天空中。自此一路风雨，一路拼搏，直至今日，“打造百万风电，建设标杆企业”的远景离我们越来越近。

接下来喻哥又给我们介绍了公司的主要部门和人事情况，一下午的时间让我从宏观上了解了各部门的职能，认识了公司的主要领导，同时也体验到了公司和睦的人际交往和舒适的工作氛围，我有信心，在接下来的日子里我定能很快的融入到这个大家庭中，怀着激情学习，带着快乐工作。

接下来的三天丁值和彭值长给我们详细的介绍了风场的环境以及风机的构造和工作原理，虽然专业不对口，但在他们深入浅出的讲解下我渐渐的进入状态，开始吸收这些对我来说全新的知识：偏航系统、水冷系统、轮毂、叶片、齿轮箱、联轴器、发电机……一个个新的名词涌入我的脑海，一架风机在我眼前渐渐清晰，叶轮旋转，带起一道道电流奔雷般涌向远方。我与坝上风场一步步接近。

第五天，我们学习了考核管理制度以及聘用制度。规范的考勤以及透明的考核令我们心中亮起一盏明灯，在这样一个公平公正的环境中，我们定能发挥出自身的每一分能量，也定能取得更好的发展，这是一个能让所有人尽情舞蹈的舞台！

第六天，王工给我们讲述了一个我们来这之后听到的最多的一个课题——安规。从认识的老员工那里早就不止一次听见这个词：安规。动员会上几位老总也是频频的提到安全问题。安全，在这个电力行业中显得尤为重要。在王工的讲述中我们知道了两票三制五防，知道了三不伤害四不放过，知道了面对高压电的安全距离和安全措施，一天的讲述，厚厚的两本书，繁琐的操作流程让我看到了安全的保障，也看到了以人为本的企业核心，也许有人会觉得这是一种束缚，但正是

这种束缚才使得我们的企业健康快速的发展，就仿佛汽车、货物和缆绳，没有缆绳的束缚，再快的汽车也只能把货物遗落的路上。安规不仅仅是为了让公司更快的发展而定，更是为了员工的安全而定，当公司把员工放在心上时，员工才能把公司托在肩上，昂首向前，坚定不移！正仿佛水与舟，我们掌舵公司的方向，公司承载我们的前进，扬帆破浪，一往无前！

最后一天公司为我们召开了总结大会，7天的学习也在我心中慢慢沉淀，7天的时间我了解了公司也获得了信心。“未来惟一持久的优势是，比你的竞争对手学习得更好。”这是彼得圣吉对职场人的忠告。未来的竞争实质就是学习的竞争，谁学习得更快、理解得更深，谁就会走在发展的前列。我们的公司还处在起步的阶段，没有太多的经验可循那么就需要我们不断的学习，我很庆幸能有这样一个机会能够见证公司的成长，并随着公司一起成长。水不流则腐，人不进则退，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。每一次经历都是一笔财富，每一次挫折都是一种升华，我不惧怕未来的困难，因为我正站在华电的坚实舞台上，让暴风雨来的更猛烈些吧，我的叶轮要转的更快，我的人生要舞的更美！

销售新员工培训总结报告篇四

20__年3月，我参加了“教育机构市场部新员工入职培训”，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交流。

培训第一课，集团公司董事长向我们讲解了的的企业文化。董事长首先对大家加入大家庭表示了欢迎，并寄予了很大的期望。他相信在“以人为本，以厚为道”的经营哲学下，坚持“原则至上、一切以结果为导向、对事不对人”，坚持客户需求第一，员工在企业发展的平台下一定能得到自我成长，

最终实现自我价值，获得企业与个人的共赢！

随后，集团公司副总兼市场总监介绍了公司的发展历史和发展概况，筚路蓝缕，风雨兼程，从最初的8个员工辛辛苦苦跑市场，到现在分工明确的200多名员工和业内良好的口碑和影响力。我们一边感慨着公司创业时期的艰难，一边又欣喜于公司现在的蓬勃发展。

接下来集团公司常务副总关于的产品研发、集团公司实训总监和总经理的讲解更加坚定了对公司的信心，特别是“美丽姐”——时郑鹃老师关于就业方面的讲解，激情、活力、自信满满，富有感染力的声音和活生生的案例剖析，感染了每一位在座的新员工，大家也积极踊跃地向“美丽姐”提问发言，整个会场中闪耀着思维碰撞的火花，将入职培训的氛围推上了一个高潮。

培训第二日关于个人职业规划、关于执行力和关于招生意义的培训，让我们对自己的岗位和工作有了更深刻的认识，对自己的职业发展也有了更大的期待。而吴迪、陈越两位老师的个人成长经历的分享，一个幽默风趣，一个严谨沉稳。大家在听完他们的分享之后表达了对他们的羡慕，也确定了自己前进的目标。

3月4日在职业学院进行了户外拓展，让大家亲身感受教育产品之外，通过素质拓展体会到团队协作的重要性、面对困境时的心态和细节的重要性等。集团公司专业的拓展团队刘平平老师、周圣老师、朱志明老师对参训同事一如既往的严格，让我们真正体会到作为职业人的基本素质和要求，通过参与空中断桥、信任背摔、空中相依、毕业墙等项目，大家在失败中不断调整，最终成功完成了培训项目，也真正感悟到目标明确，注重细节，因人分工，团队精神的重要性——这是素质拓展老师一再强调的，也是在此次拓展中大家以亲生经历验证并且做到的。

从讲师到学生，从公司到个人，从理论到实践，以真实打动新员工，以热情欢迎新员工，以发展吸引新员工。董事长陈相阳关于公司文化讲解、集团公司副总兼市场总监李巧灵关于公司发展历史和概况的介绍、集团公司实训总监王鹏老师和景宁总经理时郑鹃老师对于实训和就业方面的剖析，让我们这些新入职的员工真真正正的了解和认识了是怎样的公司、做的是怎样的事情、作为一个人的骄傲和如何才能成为一个合格的人，的印象也越来越清晰深刻的印入了我们的脑海中。

当然，参加此次培训后，最大的收获除了真正了解和认识了人和人，还有自我的认知和成长方面。无论是钱欢老师的个人职业规划、卢文娟老师的执行力方面的讲解、吴迪老师和陈越老师的个人成长经历的分享，还是在户外拓展中亲身体会加老师指导，都让我们在生活目标、职业目标、甚至是人生目标方面更加清晰明确，在执行力方面更加果断明智，在团队精神、勇气、坚持和细节方面有所增进。同时也体会到了作为一个真正的职业人的认真谨慎、不畏艰难和愈挫愈勇。

3天的时间虽短暂，但收获是满满的，感激也是满满的，更加满满的还有那颗能够在汲取营养、努力进取的激动澎湃的心。希望我的未来能与的未来同在！

春回大地，希望满满。通过投递简历、面试等环节我终于坐在了中石化新员工培训的课堂上。就像千里马遇到了伯乐一样，我得到了公司的初步认可。培训课堂上，我依旧以一个学生的心态来对待培训课程。

三天的培训中，不同的老师授予我们不同的知识，为我们奠定了初步的理论基础。在此之前，我明白这项工作属于高危行业，但不了解如何应对危险；在此之前，任何商品都需要销售，但我不了解如何巧妙促销；在此之前，我明白石油堪称金子，但不了解如何通过销售将其变为真正意义上的金子。通过此次培训，我终于将这些不了解转变为了解。有了理论学习，就一定要践行到实际工作中，自从对中石化进行了了解

与学习，我脑海中便会时常闪现出自己作为一名加油员，穿着与海一样颜色的工作服，头顶红蓝小帽活跃在各个站点上的样子，也许这就是我即将迎来的成长历程。

培训期间，我还参加了公司组织的一系列活动和会议。首先，是竞聘会竞聘会在我看来就是引领自己上升到更高高度的会议，但从竞聘者的发言中我也能发现取得现有成就是他们汗水凝结的成果。其次，是共青团第二次代表大会，这个会议让我感受到公司对青年员工的热切关注，公司对我们年青一代寄予了很大期望，我们是清晨初升的太阳更是公司的未来。再次，就是第一季度经营分析会，这个会议让我感触颇深，会上一系列数据图表展现出的工作成果很值得欣慰，但也存在有待提升的层面，有待提升处就是新入职员工的奋斗方向。

销售新员工培训总结报告篇五

一直在公司负责培训这方面的工作，新员工入职培训是我工作中非常重要的一个环节，从计划、实施到考评、反馈、改善提升，都是我一人完成。看着自己培训出来的很多新员工伙伴在两到三个月中快速成长，真的感觉非常欣慰。

企业的理念对销售队伍的影响是不容忽视，非常重要的。企业倡导什么？排斥什么？立业的宗旨是什么？目标是什么？在很大的程度上影响着员工对其的选择。就如同我们交朋友一样，第一次见面的前三十秒将决定着是否有兴趣在交往下去。我曾在培训中问过很多新员工同样的问题：你为什么是选择我们公司？得到的答案中95%以上都是：我感觉公司的文化氛围非常好，我希望在这个团队中能有更多的发展，只有5%的新员会谈及其它原因。当然不排除一个人进入新公司后会 有意回避功利的想法，但也可从中看出企业文化对其的影响。所以在新员入职培训中应把企业理念的导入作为一种非常关键的重要的环节组织好。因为只有认同了企业的价值观后，他才能不会单纯的用功利心去看待眼前的行业、职业和工作岗位。建议这个环节要有专人组织讲授，内容可以是企业的

大事记、企业模范、企业核心理念的理解、企业的典型案例等等。在理论宣讲的同时可以设计一些培训游戏激发新员的进取心和凝聚力，一开始就给他们灌输“团结一致，迎接挑战”的思维模式，让他们通过不同的角度消化对公司文化理念理解，最终解答“为何做”的问题。

在培训过程中我时常会发现有很多新员由于比较年轻，工作经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

- 1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；
- 2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；
- 3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理。
- 4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等。

在进行完以上的两个环节后，我通常会协调各部门经理来给新员介绍有关市场、产品、业务流程等方面的情况。当然这只是一个初步的介绍，为接下来的为期一个月的跟踪强化打下基础。

对于中小型企业来说新员培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

选拔的工作结束后，培训部对入职的新员将要进行为期一个月的走动式强化实战对口训练。通常一个销售人员在成长道路上，其工作状态的变化要经过四个阶段，即兴奋期、黑暗期、成长期、徘徊期。销售新人刚进入公司工作时，初

期冲劲非常足。因为此时新员一心要站稳脚跟，要想其他同事证明自己的能力，并求得在公司的生存和发展，这个阶段就是兴奋期。但通常会发展这样一个普遍的事实，一般来讲，这种兴奋的状态不会维持很长时间。当销售人员进入市场后，发现客户不像他想象的那么简单，不是那么容易搞定，市场中对手的一些不规范竞争也层出不穷，更要命的甚至是公司本身产品和内部配合的缺陷等等，此时新员的热情会急速下降，工作积极性跌到谷底，有的甚至怀疑自己的选择，这个阶段就叫黑暗期。我们发现这两个时期通常会在新员入职后的1—3月，所以为了帮助新员平稳度过这两个时期，减少公司人员流动率，我通常采取走动式强化实战对口训练。也就是说以辅助新员快速出单为目的，以陪访、对口培训为方法，以实战训练为手段，提高新员实战业务技能。在陪访的过程中发现新员拜访客户存在的问题，帮助新员来分析问题，同时整理出普遍性问题，组织针对性很强的对口培训。如针对探寻客户需求这个问题，就采取先学习如何提问开放式问题再当场实战演练的方法，让新员课堂学习课上消化。经过多次训练，感觉到这种方法比较有效。

另外，在陪访过程中除了指出新员销售动作存在的问题外，要和新员多沟通，要多鼓励新员。切忌一味的批评甚至指责，要给他们一个成长的过程。