

# 2023年公司销售培训总结精简版(通用8篇)

一个有条理、清晰的知识点总结可以帮助我们更好地复习和回顾所学的内容。以下是小编为大家整理的一些学习总结案例，供大家参考和借鉴，希望能给大家写学习总结提供一些思路。

## 公司销售培训总结精简版篇一

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。

### 一、赞美的需要、力量和成效

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。

### 二、不同性格的人有不同的表现，需要不同的接触方式

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。

### 三、销售的本质不是商品，销的是自己，售的是观念

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。

### 四、专业的异议处理方法——太极沟通法则

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，重复对方的话+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。

## 公司销售工作培训心得体会总结2

## 公司销售培训总结精简版篇二

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并..原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向.的..、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把.个销售团队的人员.中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调.了两次，四个月销售76套房源的成绩。首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树

立自己独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

20\_\_年对于家园公司来说是辉煌的、有意义的、有价值的、更有收获的，每个家园人都在进步，我想在公司领导下在新的一年里，会有新的突破，新的气象，创造更辉煌的明天。

2020公司销售培训工作总结范文

## 公司销售培训总结精简版篇三

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。

## 公司销售培训总结精简版篇四

怀着一种空杯的心态，我有幸参加\_\_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，\_\_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。

## 公司销售培训总结精简版篇五

来公司快三个月了，记忆犹新的还是进入公司上岗前各位高级经理对我的培训，我是第19期的新学员也是骄阳地产的新员工，来之前公司安排的课程培训已经接近尾声还剩最后3天，

我很荣幸赶上的这次难得的机会，短短3天的培训也让我受益匪浅。今天，我非常有幸又一次参加了公司组织的培训，公司花费了很大的物力和财力，特聘请了全国最知名的聚成培训公司的讲师上官老师为我们培训。虽然讲得时间不是很长，只有短短的5个小时，但对于我们这些刚进入销售行业没什么经验的新手来说，简直是一剂良药。俗话说：“玉不琢，不成器。”

说实话在我刚踏入这个行业走上自个的工作岗位上时，我非常的茫然，如果没有公司对我的前期培训，我真的不知道每天的任务该做什么，不该做什么，什么该做，什么不该做，还记得经理带领我们了解公司，学习公司的经营文化和交易流程时，给我的感触是：啊！这公司真的很完善，制度头头是道，环环相扣，真的非常让我感到惊讶。今天的培训可以说给了我一次成长的机会，上官老师讲：成功从优秀员工做起！态度决定一切！作为销售人员来说态度的确对我们真的很重要，当然，这一点并不是每个人都具有的，每个人思想不同，做事的风格也是所有不同的，但是，我相信当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位，完成我们自己的梦想。同样的也让我认识到了做销售得要先必须学会销售自己，这个行业这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考，而且还要加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长。就像上官老师讲的“我是谁不重要，我做的工作最重要，做工作就是做结果。”的确，做好工作的结果就是要得到酬劳，如果每天都忙于工作，为了上班而上班，为了工作而工作，结果是没有价值的，即使你能力再强，付出再多也是徒劳无为！

“对工作保持积极进取的心态，凡事做到负责任，用心去认真的做，相信自己别人能做到的，我也能做到，工作当中没抱怨，领导的决定就是对的，工作不找借口，有错都是我的错！把小事情做到完美，要知道方法总比困难多！”是的，这几点对我们做销售的来说也是至关重要的，俗话说得好自信、

勤奋出天才，十分的耕耘才会有偶尔的一次的收获，销售也是如此，都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我也一直都信念着“世间自有公道，付出总会有回报的，敢拼才会赢！”所以，按照现在的市场来看销售的压力确实很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，总会有疲惫的感觉，还有，当别人业绩领先时，特别是拿工资时，我都会有一种自卑感，且总会放松对自身的要求，总感觉自己太失败了，我也常常问自己，什么时候自己有业绩拿到上万的工资。最后讲到感恩心态时，又一次激发了我的斗志，回想以前的我确实浪费了不少的时间，我每天的工作都只是考虑了我自己的感受，在短短的30分钟里我体会到了很多，每句话每句词都感觉自己好像回到了从前。所以，通过今天上官老师的讲课我从中也认识到了自己，也给自己重新定了新的目标，再做业务我一定不能输给自己(我的信念)。熟话说：“脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。”

我始终相信：一个公司应该是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系、来支撑呢？我们经理经常给我们讲：那就是精神和理念！首先要保持激情和自信！这种激情和自信就是一笔无形的财富！到现在我都一直记在脑海里挂在嘴边，它激励着我每天每时每分为之奋努力，而事实证明我们公司前期的培训引领员工走这条路是正确的。我相信！我相信！在今后的日子里只要我付出了，我努力了，成功离我也不远。。。。。

非常感谢酒店管理层的给我一个良好的学习机会，于5月\*\*参加了由\*\*市旅游局组织的《现代酒店营销管理与创新》的培训。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。

通过这次学习，让我对酒店有了更深刻的认识，真正感受到了酒店的活力与魅力，认识到酒店营销的艺术、真正含义以及他的重要性，在今后的工作当中，我将通过所学的知识灵活运用酒店营销中，真正做到是总经理经营决策的顾问参

谋，是酒店了解市场的信息中心，是酒店形象宣传的策划者、产品销售的实施者，让我们酒店的经济效益、品牌效益能再创新高。

文档为doc格式

## 公司销售培训总结精简版篇六

\_\_年即将结束，在公司x总和x总的领导下\_公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的一年里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢\_公司能给我这样一个学习和进步的机会。

### 一、本年度个人工作情况

20xx年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢x总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

## 公司销售培训总结精简版篇七

201x年11月7日上午9点，公司组织了销售技巧培训讲座。这不仅是一次针对销售人员的技巧培训，对作为文职人员的我来说也是一次提升个人能力与素质的机会。

本次培训由从事销售行业时间，目前任职于时代xx的xx担任讲师。此次讲座以客户销售——如何开拓市场为题，理论结

合实际，将日常销售工作中应当注意基本问题深入浅出的分析讲解，让我受益良多，我在此次培训后感受最深的有以下几点：

一、充分的准备是成功的关键。要想顺利拿下下一个客户，事前的调查准备往往是不可或缺的。作为一名合格的销售人员，首先应对自己的产品或服务有着充分而细致的了解，能根据客户的不同需求提供最合适的产品或服务。其次，在接到一项销售任务后的第一件事应该就是要收集客户以及竞争对手的各类信息并加以分析，根据手头上所掌握的信息制定相应的策略。

二、顾问式营销才是销售的最高境界。不单单只是推销自己的产品，而是以客户的角度考虑问题，完成客户的要求，甚至是预见客户未来的需求提出行之有效的解决方法，这才称得上是成功的销售。将销售的重点放在获得客户的信任、解决客户的问题上，将产品的优势与客户的需求联系起来，这远比泛泛的介绍产品或不断突出价格优势有用得多。

三、要有行动力。销售是一项辛苦的工作，坐在家里呆着是拿不

下客户的。销售人员一定要不怕挫折，积极向上，在面对99位客户的拒绝后，仍然能走向第100位客户，这样坚持到底，才有机会获得最后的胜利。

业务部□xxx

## 公司销售培训总结精简版篇八

销售技巧培训总结很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户。

做销售多年，并不好干，不过这个年头还是销售最赚钱。下

面是一次参加销售技巧培训心得交流的文章，谈谈一些看法，但愿能对新老销售员有些帮助：

## 心态第一

接受鲍英凯老师正规的销售技巧培训课程，心态篇是必备的内容。岂不是大道理？是的，但不去深入的研究和琢磨，就不会理解和运用，所以说心态第一。

销售上所说的心态多指你是如何看待失败和得与失，是否能够宽容失败和拒绝？

销售员一定要有海纳百川的胸怀，如果你真正敢说拒绝算什么的话，看清楚两个字“真正”，那么你就能赢。

规律就是这样，没有刻意去寻找，但很容易在某瞬间会得到找到，要是越想得到，就是偏偏不到手。

## 销售无技巧

真正的武林高手，不会执着于招数。真正的销售高手，不会执着于技巧。

每个客户都的性格和观点立场等都不同，再说成功经验很难复制运用，这些我们都是知道的。销售重的技巧是创意和创新。

很多销售员当被一个客户拒绝之后，便怨天尤人，总在怪责自己没技巧方法去搞定客户，然后鼓不起信心和激情继续工作下去。这实在是一个不能犯的毛病，要明白，电话销售之所以每天要拨打几十个甚至上百个的电话，就是因为拒绝率高。

面对客户拒绝，最好的技巧就是迅速地拨打下一个客户电话，

不要浪费在一个客户身上，不要因为某个客户拒绝而丧失信心。客户拒绝是因为那个不是你的准客户。

## 坚持与运气

做什么事情都离不开勤奋和坚持，销售工作尤其更如此。印象中真的不少销售员跟我抱怨过说做了多久多久都没有出单，想放弃了。一个月，几个月没出单，这很正常，不能怪能力问题。销售就是在碰运气，比如说你每天在勤奋地打电话刚好遇上正好有需求的客户，那么就更容易成交出单。

## 不可过于热情

赞美恭维是讲求真实和艺术的。赞美不得体就被误为是拍马屁，那么给客户不良印象，接着后面的工作就难以开展。

赞美，一定要是切合实际和现实。

激情过涨，太强的抱负也是不好。因为这些人都是接受不了失败的，被同化后心里总是能容许成功不能宽容失败，一旦失败后经不起打击，行为吓人。

## 用知识服人

不学习就是退步，而销售行业是不拒知识的，用知识去征服客户我想是销售的最高境界了。很多市场营销课程强调综合知识强，博学多闻，天文地理历史，这样就容易找到与客户共鸣的话题，容易接触客户和客户沟通。

人都是这样，只服有能力或者是能力强的人，客户也是如此。每天坚持一定的时间去学习，不断提升综合能力，让客户服你。要做到这一点是很艰难的，可是困难总是能够克服和突破的。

## 吃苦节约意识

做业务刚开始都是苦生活，也是常说的先苦后甜，就是看你能否坚持到最后。俗语都说含泪播种的人一定会含笑收获。不要滥抽烟喝酒，不要听他人说做业务一定能喝能抽。