

# 2023年汽车销售培训后心得感悟 汽车销售主播培训心得体会(汇总10篇)

在工作中，我们可以通过总结经验教训，形成一份工作心得，以便日后更好地应对工作中的挑战。以下是一些教师在教学实践中遇到的问题及其反思方法，供大家参考和借鉴。

## 汽车销售培训后心得感悟篇一

随着电商时代的到来，网络购物成为了一种新的购物方式。而对于汽车销售行业来说，网络直播已经成为了一种新的销售方式。为了更好地掌握这种新的销售方式，我参加了汽车销售主播培训，以下是我的心得体会。

### 第一段：培训内容以及教学模式

在培训课程中，我们学习了不同方面的知识，包括销售技巧、网络直播技巧、互联网营销等，这些的知识让我们更加了解如何将自己的工作做得更加出色。课程设置不仅传统的教学方式，而且将实现操作讲解并提供案例分析。而且，课堂演示中的直播进展情况还与传统面对面销售方式进行比较，来分析网络销售方式所具有的优点。

### 第二段：锻炼自我表达能力

在汽车销售主播培训中，重点掌握的是语言表达能力。在直播中，我们需要用最短的时间来吸引用户的眼球，并在极短的时间内让用户产生购买意愿。这就要求我们能够准确地描述车型的属性和优势，并用生动的语言将其呈现给用户。通过善于表达，我们能够更快地建立起与用户之间的信任，带来更好的销售业绩。

### 第三段：提高应变能力

直播过程中的出现意外或空窗期是很常见的情况。因此，我们需要具备应变能力，能够随时及时处理突发情况。在这种情况下，我们可以介绍车型的配置或诉求，并获得用户的提问，来填补空缺时间。

#### 第四段：加深客户沟通技巧

在汽车销售行业中，专业顾问需要了解客户的需求，推荐适合的车型。在直播过程中，需要对客户的需求进行深度挖掘，了解他们的实际情况，并根据这些信息推荐适合的汽车。通过一对一沟通，我们能够获得用户的潜在需求并提供相应的解决方案。

#### 第五段：重视团队合作精神

在汽车销售直播过程中，需要团队进行协作来达到更好的效果。因此，培训课程强调了团队合作能力和沟通能力的重要性。团队合作是汽车销售直播中的非常重要的一环。团队合作可以使我们在工作过程中更加高效、更加协调，从而提升团队内部的激励与士气，推动业绩的迅速提升。

总之，在汽车销售直播培训中，我学到了很多知识，这些知识让我在工作中更加自信、更具实力，并且更加懂得了如何团队协作、提高自我表达能力等。我相信这项训练可以对以后的工作产生重大的影响，并且帮助我更好地发展我的事业。

## 汽车销售培训后心得感悟篇二

当我握起这支笔时，脑海中无数次闪过刚刚毕业的那个自己，什么都不懂的自己，更是想起前段时间刚进入公司那个懵懵懂懂的像个小孩的自己。再回过神来，看看现在的自己，已经成熟了很多，也已经拥有了足够的自信在这个工作上再接再厉。

很感激公司能够给我这个难求的机会，我会不停地鼓励自己，保持好最好的状态做好这个工作，也让自己收获到来自工作的快乐和惊喜！除了对公司的无尽感激外，还有对领导同事们的感谢，是你们，让我感受到了集体的温暖，还有来自公司的人文关怀。是大家给我帮助，让我不停的进步，用最快的速度，让我正式的走进了我的岗位。

公司培训的这段时间，我学习到了许多以前没有接触过的，我是因为喜欢汽车，所以在大学学了汽车专业，但是书面知识和自己实践起来是完全不一样的，所以，只有当我们努力的去做实一件事时，我们才会更好的去掌握。这次培训内容有很多，一是了解了公司的文化，二是了解关于销售方面的技巧，三是了解各类的车系，熟记，并且能够畅通的介绍给客户。这三个方面，通过自己的努力，我已经掌握完全了。期望能够在今后的工作上得到运用。

培训给我带来了太多的感慨，我也明白，各行各业都不容易。很多时候看到一些小摊小贩为了一小点事情大吵大闹，其实那是迫于生活的无奈啊，无论事情的大小，我们都应该在意不是吗？而我从事的这份汽车销售工作，更应该注意是否有损失到公司的财产，这是一些大手笔的数据，所以，我更应该好好的认真对待。

做好一份工作，除了一些外界因素的影响，也有自己内部因素的影响。比如说我的性格和能力是否可以很好地应对各种突发事件。许多内向的人沟通能力可能会比较薄弱一些，外向的人可能和人相处沟通更加轻松一些，但是这些都是可以后天练习学会的。所以，在自己的一些习惯上，不对的应该去改正，为了更好的工作，为了更好的未来。每个人都会越来越好，每个人也渴望得到更好的自己，所以，我愿意，在公司不断的改变自己，变成那个对公司有价值的人，也变成那个能给自己创造更多价值的人！

能够来到公司工作我很开心，也很骄傲，希望自己今后不负

公司的信任和领导同事们的关心照顾，我一定会更加努力地学习，更加努力地工作，去突破自己的一些缺陷，让自己变得越来越好，也希望因为我的存在，公司的未来也可以更可期！

## 汽车销售培训后心得感悟篇三

“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在xx老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

### 一、面对面顾问式销售

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上xx老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

### 二、如何提升业绩

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如xx老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这一点。

### 三、我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你

的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

#### 四、理论来源于实践

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

xx老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是xx老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了xx老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

## 汽车销售培训后心得感悟篇四

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会会有以下几点：

### 1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

### 2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

### 3. “商品+服务” / 价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

#### 4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

汽车销售顾问培训心得2

## 汽车销售培训后心得感悟篇五

在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

## 一. 实习目的:

1. 更快的适应社会, 增强自身的素质学习更多的销售技巧, 学会与顾客接触, 交流
2. 了解北京现代的汽车各种品牌, 价格, 性能

二. 时间□20xx年6月4日——6月28日

三. 地点: 北京现代

四. 公司组成: 销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员: 经理:

销售顾问:

信息员:

## 五. 实习内容:

1. 掌握北京现代的销售流程
2. 与销售人员搞好关系, 从他们那里学习更多的经验
3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息, 对各种车型进行比较
5. 真正了解“4s店”的含义

## 六. 汽车销售流程图:

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——  
签约

## 成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。
2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。
3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。
4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。
5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。
6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加

强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

七. 北京现代旗下品牌：

....

八. 车型主要配置：

....

九. 实习总结：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好

好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售(sale)[]零配件(sparepart)[]售后服务(service)[]信息反馈等(survey)[]

## 汽车销售培训后心得感悟篇六

记得在\_\_上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满活力的心来到那里的，感激领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到这天，我能够说兑现了当初的诺言。从上班到此刻，我越来越发现自我是真的很喜欢这份工作，我每一天都在用心的学习和欢乐的工作。忙碌的工作让我感到个性充实，

虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。个性是在受到客户认可或取得必须成绩的时候，自我的内心感到十分的满足，十分有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做此刻这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。此刻的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自我强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自我，东施效颦。我寻找到了自我想要的工作，将以前的想象变成了现实！

说了那么多自我内心的感受，还是来总结下这一年的工作状况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下头学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。

在高素质的基础上，更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自我各方面得到了较大的提升，已成为一名经\_\_认证的销售顾问。

在车市火爆的20\_\_年，\_\_以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，\_\_也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自我的品牌和公司而骄傲！从\_\_年\_月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，个性是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自我的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一向处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自我，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自我的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢\_\_品牌，坚信它是的工业产品；我用乐观用心的心态，去应对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在提高的同时，自我也犯过两次比较严重的错误。

1、在自我签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自我业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感激领导和公司在此期间的帮忙和宽容。

透过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应做到细致。

汽车销售培训心得体会

## 汽车销售培训后心得感悟篇七

“我卖的的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。

这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。

为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做

一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。

这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的并不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。

”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。

在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。

这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。

周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对

不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。

这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。

在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。

如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。

我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。

这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。

销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你

的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。

只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。

在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。

和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。

这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。

周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。

他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，

你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗？那位太太赞同的点点头。

周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对自己不舍得。

那位太太激动的说：“我就是，我就是！”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅！”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。

这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套！”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。

也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。

可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。

我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福！

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。

但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

通过这次培训，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。

## 汽车销售培训后心得感悟篇八

局和各零件的样子, 它们的相对位置, 以及它们之间的装配和运做情况。废话少说了。

首先是发动机:

两大机构: 配气机构、曲轴连杆机构;

五大系统: 燃料供给系统、润滑系统、冷却系统、点火系统和起动系统;

可以看成是一个将燃料燃烧产生的热能转变成机械能能量转换机构。一个工作循环有四个工作工程: 进气、压缩、做功、排气。

一: 拆卸机体:

0) 我们所拆装的发动机已经是固定好的, 所以不需要考虑放置问题

1) 拆下气缸盖固定螺钉, 注意螺钉应从两端向中间交叉旋松, 并且分3次才卸下螺钉。

2) 抬下气缸盖, 取下气缸垫, 注意气缸垫的安装朝向。3) 翻转发动机, 旋松油底壳的放油螺钉, 放出油底壳内机油。

4) 拆卸油底壳固定螺钉, 拆下油底壳和油底壳密封垫。

5) 旋松机油粗滤清器固定螺钉，拆卸机油滤清器、机油泵链轮和机油泵。

## 二：拆卸发动机活塞连杆组：

1) 转动曲轴，使发动机1、4缸活塞处于下止点。

2) 分别拆卸1、4缸的连杆的紧固螺母，取下连杆轴承盖，注意连杆配对记号，并按顺序放好。

3) 用橡胶锤或锤子木柄分别推出1、4缸的活塞连杆组件，用手在气缸出口接住并取出活塞连杆组件，注意活塞安装方向。

4) 将连杆轴承盖，连杆螺栓，螺母按原位置装回，不同缸的连杆不能互相调换。

5) 用同样方法拆卸2、3缸的活塞连杆组。

## 三：拆卸发动机曲轴飞轮组：

1) 旋松飞轮紧固螺钉，拆卸飞轮，飞轮比较重，拆卸时注意安全。

2) 拆卸曲轴前端和后端密封凸缘及油封。

3) 按课本要求所示从两端到中间旋松曲轴主轴承盖紧固螺钉，并注意主轴承盖的装配记号与朝向，不同缸的主轴承盖及轴瓦不能互相调换。

4) 抬下曲轴，再将主轴承盖及垫片按原位装回，并将固定螺钉拧入少许。注意曲轴推力轴承的定位及开口的安装方向。

## 四：发动机总体安装：

1) 按照发动机拆卸的相反顺序安装所有零部件。2) 安装注意

事项如下：

- ：安装活塞连杆组件和曲轴飞轮组件时，应该特别注意互相配合运动表面的高度清洁，并于装配时在相互配合的运动表面(学校119消防宣传月活动工作方案及预案)面上涂抹机油。
- ：各配对的零部件不能相互调换，安装方向也应该正确。
- ：各零部件应按规定力矩和方法拧紧，并且按两到三次拧紧。
- ：活塞连杆组件装入气缸前，应使用专用工具将活塞环夹紧，再用锤子木柄将活塞组件推入气缸。
- ：安装正时齿轮带时，应注意使曲轴正时齿形带轮位置与机体记号对齐并与凸轮轴正时齿形带轮的位置配合正确。
- ：拆装完后将所有工具及地面清理一遍，整个拆装实习才基本结束。

起动机、发电机、变速器、刹车系统、传动系统、独立悬架等在这就不说了。在装配的时候安装先拆后装后拆先装的顺序，怎么拆就这么装上去。

通过这次拆装实习，让我深刻的体会到做任何事情都必须认真对待，都必须付出汗水和努力。当然这次实习也达到了我预先的目的，让我对发动机及变速器等汽车大型组件有了一个很深的认识，以前只有在课本上的感观性的认识，这次则是实践中的深入性的认识。通过这次实习使我们学到很多书本上学不到的东西，多多少少的使我们加深了对课本知识的了解。这次拆装实习不仅把理论和实践紧密的结合起来，而且还加深了对汽车组成、结构、部件的工作原理的了解，也初步掌握了拆装的基本要求和一般的工艺线路，同时也加深了对工具的使用和了解。提高了我们的动手能力，而且也增进了我们团队中的合作意识，因为发动机不是一个人就能随便能够拆卸得下来的，这就需要我们的配合与相互间的学习，通过这次实习我们收获颇丰，不仅是知识方面，而且在我们未来的工作之路上，它让我们学会了如何正确面对未来工作中的困难与挫折，是一次非常有意义的经历。

## 汽车销售培训后心得感悟篇九

在培训工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的`客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售培训的经历，我的未来会更加的美好。通过这次培训，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的培训经历。

## 汽车销售培训后心得感悟篇十

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。