

2023年销售公司培训的收获与体会(大全8篇)

销售公司培训的收获与体会篇一

次的实训课时需要我们走上真正的市场进行调研，我们抛开了自我的象牙塔，走进了现实。在调研的过程中，也切身体会到了定位策略对企业来说的重要性，就涪陵的新世纪与依蝶两家商场来说，由于目标市场定位不一样，造成产品价格格局布置优惠方案各有不一样，从而针对的消费人群产生了差异，自然经营状况知名度等方面出现了差距。最终的项目是进行综合分析，一个行业一个品牌都需要进行全方面的剖析，这也算是我们对两周以来做的工作的一次汇总报告。

销售公司培训的收获与体会篇二

首先感激公司给了我一次外出培训学习的机会，经过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是经过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，那里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

经过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业

的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应当按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应当在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化；第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。教师提到，营销有98%是经营人性，仅有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点教师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的能够给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

在介绍产品时，应当把加一些负面信息和数字信息，这样能够快速提高客户的兴趣，比如某某厂因为环保超标罚款xx万，某厂在海关被查等等。

xx教师认为每个业务都应当有自我独特的魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

xx教师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，记得周恩来曾为中华崛起而读书，而我们又是为什么而生活呢，期望做一个对社会有用的人，能够帮忙更多需要帮忙的人我想应当是我的梦想。

学习是欢乐的，收获是愉悦的！再次感激公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售公司培训的收获与体会篇三

透过学习，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带给服务的品质，所以，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻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金融市场里，怎样让客户认同理解自我的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，必须要营造好的感觉，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。

销售公司培训的收获与体会篇四

销售不能着急，一次订单的成交需要你要有耐心，有时候还需要和客户去磨，毕竟不是每一个客户都是那么容易和他去达成成交的，特别是我们公司的产品虽然有自己的优势，但是和一些大品牌来比的话，优势并不是那么的明显，那么更是需要我们有耐心的去和客户多沟通，让他们了解我们的产品，对我们的产品产生信心，才能去达成交易，回顾我之前的工作，我觉得我的耐心比较的少，也是工作没有做的特别好的一个原因。在今后的工作中要将这次培训所学的用到销售当中去，跟客户的沟通要更加的耐心，要多跟进。

对于产品必须要有更多的了解，对于同行也是要熟悉，那么才能在销售的过程中更好的去让客户接受我们的产品，只有去发挥我们产品的优势，客观的去评价同行的一个产品，尽可能的去让客户觉得我们的优势是更大的。销售，而最终的目的就是为了让客户去购买我们的一个产品，而如果我们销售对自己的产品都不了解的话，那么也是很难让客户信任我们，相信我们的产品对他是有用的，在工作里面，必须要对我们的产品有更多的了解，无论客户是问任何的问题，都是能完满的去解答，让客户感受到我们销售的专业。

要灵活的运用销售的技巧，而不是一个模式套所有的客户，每一个客户都是不一样的，他们的需求也是有差异的，像有些客户对质量更加的看中，有些客户更多的考虑价格，大部分的客户会考虑性价比等等，不同的客户要用不同的销售技巧去和他们沟通，同时也是对于产品的介绍也是需要根据不同的客户，侧重点也是不同的，这一方面在以前我是做的不太好的，很多时候都是用一种模式去和客户沟通，也是在销售的过程中损失了一些其实还是可以拿下的客户。

在这次的培训中，老师以以前销售的一些经验，仔细的和我们一起讲了很多，用他的经验告诉我们销售的工作是需要不断学习，灵活的去运用的，不是一成不变的，经过培训我相信在

今后的销售中我会做的更好的。

销售公司培训的收获与体会篇五

5月中旬至6月中旬，我们进行了为期一个月的模拟训练，我们的模拟训练都是在电脑上进行的，电脑上有一个软件，里边详细介绍了各种设备的结构，并进行拆分讲解。前几天，老师让我们自己好好看下各种设备的结构，由于是多媒体讲解的，并且以图片的形式，之前很多设备都无法看到内部的结构，经过这几天的学习，更加清楚了设备内部是什么样的，以前存在的很多疑问也都迎刃而解了。然后我们又认真仔细的看了各种电力设备电气试验的原理，即是对之前在教室里学习的基本试验方法的原理的一次复习，之后又认真仔细的学习了各种设备的电气试验的接线，并在一个模拟软件进行了模拟。

经过了这一个月模拟训练，我们对各种试验的原理和接线都理解的相当的透彻了，当然，光有理论是不行的，实践才能出真知，随后我们就到电气试验实训大厅对真实设备做各种试验，将之前所学的理论和实践相结合，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，之前的模拟训练容易忽视的一些现场注意事项，通过实际操作也得到了很好的补充。最后这二个多月的培训，我系统地掌握了各种电力设备的内部结构、原理和试验的原理、方法等有关高压试验方面的知识，使我更加能够信任将来的工作。

在整个培训中，我们不仅对国家电网的各种规章制度以及企业文化有了系统的认识和体会，我想更重要的是，在四个月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。四个月的培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业规划进行了认真的总结。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公司，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，提高自己的技术水平，能在自己的部门内成为骨干员工。在此基础上，通过自己的不断努力，再继续向技术专家的方向迈进。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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售公司培训的收获与体会篇六

次销售培训的资料是swot分析，这要求我们对某企业的内外部优劣势营销环境进行统筹分析，在我们女鞋行业的基础上，我们选取了十大品牌之一的达芙妮，达芙妮在年轻时尚人群中颇具盛名，于是我们对这个成功品牌进行了swot分析，对我们也是有着不小的挑战。第三个项目是市场调研，这次的项目要求我们制作调查问卷。以前在其他课程中我也是接触过设计问卷的，可是透过教师的讲解发现自我的认识实在肤

浅。

销售公司培训的收获与体会篇七

我来中国有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的'不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值

客户;要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力!

还有就是，我个人主张做保险，最好不要在亲朋好友中寻找目标，顶多告诉他们一声：我现在做保险呢!想入保险就找我!除此以外，不要再多说一句话!因为如果你向人家推销保险，人家是买还是不买?买吧，也许人家根本不想买;不买吧，你已经开口了，没准儿伤你的面子。如果买了，你很难判断是人家真正想买，还是给你面子，这就对你今后和人家相处造成心理障碍，亲朋好友是要一辈子交往的，是因为血缘关系和感情相投才成为亲朋好友的，如果加入了金钱因素，很有可能使本来单纯简单的关系变得疙疙瘩瘩，那样就太得不偿失了!

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性!

销售公司培训的收获与体会篇八

这次公司组织了__第一期销售精英培训，很荣幸能成为其中一名学员，短短三天的学习，让我感悟许多人生价值更深层次的体会，同时在销售领域里，很多理论有了更清晰的认识，对之前颇多的方法技巧进行了一次完善的梳理，使自己在销售能力上有一个新的飞跃。下面是本次培训几点心得：

一、培训的第一天是进行户外拓展训练，其主要强调的是一个团队合作精神，体现一个团队整体的力量，每一个项目都给我们留下了深刻的回忆，并让大家从中深受启发，给我印象最深的是从刚开始报“一，二，三，过”进行分组起，我们只用了三次就完成此任务，听教练讲此前也只有一个团队

的成绩和我们的一样，这充分体现了__人的个人素质优秀与整个团队的潜力，让我深信我们这个团队一定能完成后面所有的训练项目，后面的结果不出所料全部以卓越的成绩超越了我们自己的预计。像孤岛逃生，刚开始大家十四个人站上去后，从大家的眼神里看得出有相当一部分战友不敢相信这个任务是三十分钟能完成的，在经过大家齐心协力策划，在前两次失败后进行总结之后，第三次我们一举成功，只用了二十分钟就完成了，当时大家的心情是激动，喜悦的，我的心情是一种说不出的兴奋与快乐！比如最后一个项目，超越梦想之墙，当教练问我们需要多久时间完成时，我们有说一个小时，有说四十钟的，最后教练给我们的时间只有二十分钟，当时许多战友的表情我清楚记得，是完全失望的表情，而结果是十一分三十五秒我们顺利，圆满，安全的超越了自己，那一刻的心情，感受与快乐是无法用语言去形容表达的，让大家相信团队的力量集中起来是无穷的，是无法想象的，同时也拉近了同事之间彼此心与心的距离，战友们都来自不同的部门，平时沟通交流的机会不是很多，通过这个训练后，大家完全成了朋友，成了值得信赖的伙伴，这给今后的工作带来了非常有利的一面。

二、第二天是进行室内学习，有两点让我深有感触，第一是上午华总讲压力管理，其中讲到的积极心态，这点让我体会很深，当我们在生活与工作中出现困难与烦恼时，我们不得不面对，是以一个积极的心态去勇敢面对，还是用一个烦躁，郁闷的心态去处理，这时的心态是非常重要的，两种心态下的结果是截然不同的，因此我会在以后的生活与工作中时刻提醒自己保持一个积极的心态去面对一切不如意的事情。第二点是下午马经理讲的业务员的个人修养，其中讲到的养成一个好习惯的重要性，当我们把许多好的做事方法，技巧，原则等等逐渐变成习惯时，我相信自己离一个优秀的业务员已经不是太远了。

三、第三天同样是室内培训，上午联想的张跃峰老师的创新思维，许多理论分析解开了之前我的一些思维迷茫区，也认

认识到了创新思维对于解决困难带来的有效性与快捷性，让我在今后对于困难与疑惑能有更广泛的思考空间与找到解决的途径。谢博的管理者角色同样是相当的精彩，他从不同的面分析了一个管理者需要具备的能力，条件，管理者的六种角色定位，使我为之一振，使我立感身上的压力与责任，因为自己离这些要求还相差很远，还需要一段时间去学习，去完善自己许多的不足，但我相信经过自己不断的努力，在__这个大家庭的共同帮助下我一定能达到要求，一定能有一个好的表现。

总之，这次培训对我在业务能力的提升上帮助是非常大的，能清晰明白自己今后需要努力与加强的地方，同时让我看到了公司一个崭新的面貌与精神，看到了公司蓬勃发展的气势，让自己更相信当初选择__是正确的，__是值得我为之去拼搏与奋斗的，希望自己能与__一起成长的更加灿烂与煌。

公司销售体会