

销售培训的心得体会和收获 销售培训学习心得总结(大全8篇)

实习心得不仅是对工作内容的总结，还包括与同事合作、与上级沟通等方面的感悟和体会。请大家点击以下链接，查看小编为大家精心挑选的实习心得范文，相信一定能够给大家带来一些启发和思考。

销售培训的心得体会和收获篇一

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得x集团成为国内最具实力的x公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间!而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我!

一，从小事做起，做公司活得名片!x就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须要以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意间的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了x!

二，要做时间的主人，而不做时间的奴隶！就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么！这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊！而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念！

三，要在工作中，应该学会“两位三心”

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢？怎么能很好的和同事相处呢！责任心是作为x职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业

操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名x人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗！在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还得过且过，那么迟早要被市场所淘汰！

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在x文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的x人！

销售培训的心得体会和收获篇二

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“_____项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三自我自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户

的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了我们对所售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从__的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对____项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落

实和解决。

销售培训的心得体会和收获篇三

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，下面是本站小编为大家整理的，供你参考！

本学期有幸学到市场营销这门课，还记得我曾经的高考志愿有填这个专业，可是后来却没有被录取，说真的，那个时候填报这个专业时，我并不是很了解市场营销，只是粗略的知道市场营销可能与销售有关。经过半个学期的学习，我对市场有了初步的了解。市场营销学是一门以经济学、行为学、管理学和现代科学技术为基础，研究以满足消费者为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。同时我也明白了市场营销是指以人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的一系列活动和过程。

学了市场营销使我了解到市场营销作为一门艺术和科学有基悠久的历史 and 特殊的历史作用和意义。在商品和市场产生的同时市场营销手段也就应运而生，在不断促进市场经济发展的同时自己也得到了长足的发展，市场营销现已成为一门独立的学科。曾经以为市场营销遥不可及，在我的印象中是那么的抽象，但是经过学习我意识到营销已影响到社会市场生活的每一个角落、每一个时段、每一个元素。例如说，我们去超市购物，去商店，去逛街都能“遇到”它，市场营销出现在我们生活的每一个角落。

半个学期的学习后，我不仅对市场营销有了初步的了解，还对一些成功人士的事迹有了更大的兴趣以及更深的认识。像老师经常提到的梁稳根、史玉柱等，从他们的事迹中，我知道了什么才是真正成功，更是深深的感受到企业的成功与市场营销之间有着密切的关系。著名的企业家-----梁稳根，“三一”重工主要创始人，现任“三一”集团董事长，

是湖南省涟原人。经过李老师上课讲解和下课后查找资料，我对梁稳根有了一些了解。梁稳根是从一个贩羊失败，随后做酒，也失败了；再做玻璃纤维，还是失败。几次的失败的经历并没有改变梁稳根继续创业的梦想，他与袁、毛、唐四人一起打江山。第一桶金源自焊接材料，1989年，梁稳根和伙伴们创建的小厂即实现收入突破1000万元。后来，梁稳根毅然决定冲入这个向来只有国有企业敢做的行业——重工制造领域。“三一”不是第一个以数字来命名的企业，但“三一”却是内涵较为深刻的企业之一。“创建一流企业，造就一流人才，做出一流贡献”，这不仅是梁稳根和所有“三一”人豪情斗志的体现，也是他们的目标。正是在这样的目标和宗旨下，“三一”没有为到底应该干什么而感到困惑。由“三一”集团，我联想到了自己的大学生活。大学四年，已经过去了两年多了。大一人是茫然的，没有目标也就没有动力去学习，恍恍惚惚的过了一年。大二，我给自己定了目标，但却没有全身心的投入，学习的效果也不好。大三，现在的大三生活，我给自己定了明确的目标，而且也在努力的充满信心的去实现。大四以致于以后生活、工作，为了不让自己困惑，为了不再茫然，我会沿着制定的目标和宗旨去努力做的更好。

时光如梭，进入东风本田也有快半年时间，此时此刻，点点滴滴涌上心头，每一位熟悉的面孔，每一件细小的事情，每一次进步，被同事和领导表扬，每一次做错事情让大家指点，都历历在目，难以忘却。半年的时间很短，但是在这半年里我学到了很多很多。

做一个销售顾问很难，做一名优秀的销售顾问更难。销售是一个个性化较强的服务性行业，对销售人员的综合性要求很高。如：专业知识、自身修养和个人素质，单纯的微笑服务已不能满足现阶段竞争激烈的销售服务行业，我们需要的是怎么让每一位客户把一次购车经历变成难忘的回忆。

汽车产品是当前家庭消费单笔消费额度最大的产品，特别是

针对很多初次购车用户，从有意向到最终决定周期较长。过程中会走访多家4s店，接触很多销售人员。这时，哪个品牌，哪家4s店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。规范的接待流程就给了我们最好的方法和利器，让客户感受到我们很专业，很温馨，只要走进带有h标的东风本田4s店就如同走进了麦当劳一般的整齐划一，在这样的氛围中客户才会有耐心去了解我们的产品，倾听我们的讲解。圈内有这样的共鸣，一味去说你的产品好，甚至夸你人好，那不是买车的，问题多、异议多那才是买家。这时我们砸开很多培训和能力提升中学到的就用上了。但是在这里必须加强每个销售顾问的汽车知识以及和汽车相关的边缘知识，这样才能更加游刃有余，拿捏自如。

一台车辆的成交有很多环节，在良好的开端和精彩的讲解后，交车环节就显得更加重要了，因为对客户而言，经过跋山涉水似的选车、看车、咨询、试驾、议价...接车、拿钥匙就显得尤为重要，好比谈了3年的恋爱选了个良辰吉日举行仪式一样激动、渴望、欣喜、憧憬。那么我们怎么才能满足客户的要求和憧憬，达成他们的愿望。这就需要我们提前加倍的劳作和努力。为的是帮客户打扮好他即将见到娶回家的家庭新成员——“车”。那么“交车流程”就会给我们以更好地指导，让我们为客户不但打扮好他的“另一半”还要为他精心组织一场难以忘却的回忆。

再下来就是定期不间断的回访和关心，因为在每一位客户拿到车后不同的时间周期都会遇到不同的问题需要我们的指导和关心，这样经过一定时间的磨合和熟练客户才会和爱车达到人车合一的境界。才会完全体会东风honda牌汽车给他生活和工作乃至人生带来的变化，以及体会到的乐趣。

其实一切的一切还是为了给客户提供适合他的优良产品、为了给客户提供一流的购车环境和氛围、为了给客户提供一流的服务，等等。归根结底是为了达到客户的满意，提升客户

满意度。作为一名销售顾问，要成为一名优秀的销售顾问让我们努力学习汽车知识、强化个人素质、继续贯彻和落实各项流程，为做一名合格的东风本田销售顾问而努力奋斗。

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

销售培训的心得体会和收获篇四

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。

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。

销售培训的心得体会和收获篇五

今天，我满怀着对未来的美好憧憬，我们加入了__x公司的销售团队，做为新员工，我们共x人参加了为期两天的新员工职前培训，今天是培训的第一天，通过今天的培训，我们了解了公司的发展愿景，解读了公司文化和制度，并邀请公司领导参与分享经验。短短一天的培训时间，让我们更加了解到金炭公司的创新与独特文化，认识到团队精神的重要性。

培训时间虽短但我们受益匪浅，这都归功于公司的合理安排。今天，公司总经理__致辞，欢迎新员工。在新员工热烈的掌声中总经理向我们介绍了企业文化和公司历史及发展，并让我们了解了__公司的组织架构情况。下午，由具有十年日化及竹炭行业经验的公司营销总监__从行业、公司、产品、营销渠道等各方面向大家进行了系统培训和分享，在讲到竹炭行业及产品知识等相关知识时x总非常激动，__牌独创了中国首款竹炭洗衣液与洗洁精，把具有超强吸附能力的竹炭和黄金炭嫁接于洗涤类生活日用品，在强大的去渍效果前提下程度的保护了消费者的健康，天然去渍，竹护健康的理念让我们感受到了公司超强的策划能力及专业的团队素养。在培训结束时，黄总还给我们布置了作业，通过认真的复习培训内容和去市场走访，我已熟知洗涤类产品的行业现状、竹炭功能;竹炭洗涤产品与传统洗涤产品的优势、金炭品牌多元化的

渠道特点及不同渠道的操作方法、如何找客户、营销4p区的划分及管理等等。让我们学到了全面的营销知识。

做为新员工，我也激情的发言和分享了感受。

第一天的培训虽然结束了，但是领导们殷切的教诲及讲到的多个知识点我们将全面复习并熟练掌握，__公司立志于打造秀的销售团队，“台上能说、台下做”是x总对每一个__人要求的标准，让每一个__人拿出去都是响当当的。

__公司是一个创业型公司和学习型的组织，我们每个人要有创业精神，在夯实基础的前提下大踏步进行市场开拓，不断学习和创新营销方法，以用户健康及体验为原点，将__品牌打造为中国竹炭洗涤第一品牌。

销售培训的心得体会和收获篇六

首先是产品方面的培训，产品的培训包括以下几个方面：产品的品牌、产品的价格、产品的概念、产品的包装、产品的服务等方面的内容，我们的企业要拿这些内容和消费者的需求进行对接，让消费者感受到你产品和它的需求之间的联系。

其次要谈的是推广方面的培训，推广培训是第二个大的内容，因为，你把产品包装好了之后，要解决的问题就是把这个产品如何介绍给消费者的问题，而这种如何介绍正是我们要说的推广问题。

销售培训更多的是站在企业的立场，如何把产品卖出去的实战型的培训。

培训心得：销售培训心得报告

销售培训给我感触最深的一句销售语：

“品牌世界没有真相，只有消费者的认知 消费者相信就是真相”

是这句话让我这个刚刚进入销售的菜鸟知道原来销售是要很有技巧的“罐水”的。而成功就在于“罐水”的技巧与方式，怎么样才能找到这合适的“罐水”时机，在这次销售培训中，舒老师提到销售成功的策略与合理的“罐水”中如下几点：

- 1、转换位势
- 2、信息情报
- 3、类型判断，需求分析
- 4、塑造卖点，提升价值
- 5、沟通客情，拉近关系
- 6、异议处理，解除抗拒
- 7、成交与售后

这7点销售培训写起来字是不多 但要真的做好了，做全了可是比较困难的，比如说信息情报来说要完整的收集正确的情报就要相当多的时间去了解。去寻找罐水的时机。以上几点是销售成功的大流程：而做为业务员，如何去提高“罐水”能力，这是一个很重要的而且急需提高的能力。

这方面销售培训的舒老师给我们很好的答案，如何提高业务“罐水”能力：

- 1、如何做正确的事——思考力
- 2如何把事情做正确——执行力

3修炼建立陌生关系——自信力

4发现和满足客户需求——理解力

5让客户说“是”——影响力

6持续的愉悦服务——取悦力

7让我们和客户走得更近——沟通力

8如何应对变化——应变力

做到这些你的“罐水”能力将会大增，而这些是一个销售员必备的能力。这次销售培训对我来说提高我的“罐水”能力有明确的指导方向。这是我对这次销售培训感触最深的一点。

销售培训学习心得总结2

销售培训的心得体会和收获篇七

在这次营销活动中我认识到几点：

1、知识越多，你在客户面前就越强大。

要做一个优秀的销售，必须充分理解公司的开发理念、策划思想、产品特色，熟悉的掌握房地产方面的基础知识、按揭知识、法律知识、营销法则。有一次接待客户，客户问你们这个楼盘的楼间距是多少，就这样一个必须知道的问题却让我卡了壳。知识欠缺真的会让你在客户心目中专业的形象大打折扣。

2、推销房子，实际上是推销自己。

“人对了，世界就对了。”作为销售，需要跟客户进行面对面的沟通，是企业的形象代言人，做对自己，给客户留下良好可信的印象，让客户接受，摸清其思路，肯定会让努力事半功倍。

3、了解自己，是为了击垮对手。

作为销售，要学会分析户型、熟悉周边的配套及环境、并且要总结好自己的卖点以及了解竞争对手，只有知己知彼，才能百战不殆。

4、让每个客户成为你终身的朋友。

作为销售，要了解你接待的每一个客户，他的需求是什么？他的承受能力有多少？他最关心的利益点是什么？只有真心地关心和重视，让客户得到适合自己的，有针对性的推销，才能彼此双赢。

5、平庸和杰出的最大区别就是你是否掌握了销售的本质。

作为销售，要培养自己各方面的技巧，推销、谈判、应变、说服……没有哪一项不在销售活动中起至关重要的作用。

6、拥有卓越的口才。

记得有一个人说过：说自己没有口才的人往往是自私的。因为你目光短浅到只想要多卖房挣钱，却忽略了熟悉一切，那终将是失败的。

7、客户越刁难你，说明你的推销距离成功又近了一步。

作为销售，经常感到客户的问题怎么这么刁，其实想想，这未必是一件坏事，如果客户对这里的房子没有意向，他大可随意看看转身就走，当他愿意坐下来向你“发难”，正好证

明他的心里很钟意，可是有一些方面让他不满意。每个客户的观念、生活习惯都不一样，面对抱怨，不如耐心、认真倾听。

8、团队精神和享受工作是销售人员的两大灵魂。

“人心齐，泰山移”。会议上，大家也探讨过“孤军作战”还是“团结协作”的问题，当有利益联系的时候，人的本性往往会显现出来。很久以前，听过一个故事，说的是有两个人走在路上，看见前面有100元躺在地上，便商量捡起来之后要怎么分□a说要80，因为是他先看见的□b也说要80，因为他要过去捡，争执不下之时，一阵风吹来卷走了钱，最后谁也没有得到。

随着现在市场竞争的加剧，为适应形势，仅有质量意识是不够的，还必须树立服务意识，客户的价值需求是公司的核心价值，“以市场为导向，以客户为中心”，站在客户的立场，发现和体验不同客户群体的真实需求，然后提供相应的商品和服务，并随着客户需求的变化加以改进和提高，才能获得最终的胜利。

回到前方，强者愈强，弱者恒弱，人最大的敌人是自己。态度积极主动执着，那么就赢得了物质或者精神财富，获得财富后，你的态度更加强了你的积极主动性，如此循环，成功不远矣。我相信，一定可以，全力以赴，做好自己。

销售培训学习心得总结5

销售培训的心得体会和收获篇八

销售培训的目的主要是为帮助员工建立自己的职业信仰，调整工作心态，明确个人职业定位；使员工个人目标与组织目

标保持一致，掌握从目标制定到工作计划、有效利用时间及及时总结与反馈等技巧，提高工作成效；激发工作激情，使员工能更加敬业、忠诚、勤奋地工作；使企业团队管理者及员工认知自身行为与企业的命运息息相关；激发员工合作意识，消除团队内部及团队间的排斥；使员工具备正确的工作心态，积极工作，提升工作效率。

本人有幸参加集团组织的员工销售培训，她独特的讲解风格给我留下极其深刻的印象。通过学习，使我对个人与团队的关系，销售培训的工作道德内涵有更深刻的理解。通过此次学习，我有如下感受：

1、销售培训就是专业化，是一种工作状态的标准化、规范化、制度化，是在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。在我们平时的工作当中，心态决定一切，一个人的能力再强如果没有良好心态，也不一定能做好事。人与人之间其实只有很小的差异，但这很小的差异却往往会造成巨大的差异，很小的差异就是所具备的心态不同，积极心态的人一定能成功者，而消极心态的人一定是失败者。所以销售培训就要求每个人必须有专业的技能、专业的形象、专业的态度和专业的道德。

2、如何对待工作，明确自己在为谁工作。首先要明确自己的价值观，价值观是我们人生的指南针，是人生中不可或缺的，它让我们能分辨出何者为重何者为轻。如果一个人生活中没有自己的价值观，那他就享受不生活和工作给他带来的快乐。其实我们是为谁在工作？我们是为自己在工作，为老板在工作，为社会在工作，企业之所以花钱雇用我们，不是在照顾我们，也不是在剥削我们，只是在利用我们可利用的价值，劳动力本身就是商品，自己的工作其实也是商品。自己工作的好，产出的商品质量就好，市场价值就高，随之你的回报也就越高。所以我们要追求卓越的工作品质，将自己的才华、注意力都集中在你所从事的工作中。

3、如何对待企业，视企业为客户。企业这个客户对我们的价值衡量就是要有过硬的工作能力，提供全方位的优质服务，所以必须要有亲和的微笑，热情的态度。相信自己是好的商品，服务好企业这个顾客，自己就会盈利企业就有发展，忠诚的去支持企业，理解和同情企业的客户，向企业学习不吹毛求疵，诚实可靠不背叛企业，忠于企业就是忠于自己。

4、团队精神至关重要，没有众人的帮助，没有人能单独完成一项事业。一个人的事业要想取得成功就必须置身于一定的组织和团队中，一个人如果背叛这个团队或被团队抛弃，生存就会受到考验，根本就谈不上成就。一只蚂蚁虽小，一群蚂蚁可以搬动一座大山的道理想必大家都知道，所以要形成一个好的团队，必须从自身做起，从小事做起。