

最新对销售技能的培训心得(大全8篇)

在写学习心得时，要结合自身学习的具体内容，进行深入的分析 and 总结。以下是小编为大家整理的一些实习心得摘录，希望可以激发大家对实习经历的思考和总结。

对销售技能的培训心得篇一

培训老师主要从管理者的角度进行了讲解，通过她幽默、风趣并富有内涵对我的心灵进行了一次洗礼，从一种新的角度对我们的思想和看法注入了新的血液。我主要从以下几个方面来谈谈我的感受：

一、服务营销：顾客的满意度等于“感受值”与“期望值”的比值，在“期望值”不变的情况下，“感受值”越大，满意度也就越高。那么，如何加大顾客的“感受值”呢？撇开产品本身的普遍功能不说，“服务”所带来的感受就显得愈加重要了。特别是服务人员的参与，一个高素质，有良好服务态度的员工往往能给顾客带来好的印象，增加顾客的“感受值”。联邦快递亚太区总裁曾说过：“我们照顾好员工，他们就会照顾好顾客，进而照顾好我们的利润。”因为服务是通过服务人员与顾客的交往来实现的，服务人员的行为对企业的服务质量起着决定性作用。特别是在现在银行业竞争如此激烈的情况下，做好服务就变得相当重要。我很赞同张芳老师提到过的一句名言：“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”。我们的服务就应做到：服务细节人性化，服务态度优质化，服务技能专业化，服务方式灵活化，服务效率高化。

二、做事要竭尽全力：“不要允许自己尽力而为，要全力而为”。曾听说过一个兔子与猎狗的故事。那年冬天，猎人带着猎狗去打猎。猎人用枪击中了兔子的后腿，受伤的兔子拼命逃生，而猎狗紧追不舍，后来猎狗并没有追上兔子，只好

悻悻地回到主人身边，猎人气急败坏地骂它没用。而它却不服气的辩解道：“我已经尽力了。”而兔子死里逃生，回到家后，兄弟们都十分惊讶，纷纷问它是什么发放逃生的。兔子说：“它是尽力而为，而我是竭尽全力。因为我知道它追不上我最多只是挨主人一顿骂，但我要是不竭尽全力的话便会失去生命！”这只兔子的话使我感慨万千，是呀，猎狗只是尽力而为，并不认为这有多重要，可是兔子知道如果自己不用所有的力气逃跑，那么自己就会死在猎人手里，它意识到必须拿出所有的力量一搏。回想，在我们学习、生活中也遇到过许多难题，而我们是当竭尽全力的兔子，还是尽力而为的猎狗呢？很多员工都是报着一种“尽力而为”的态度在做事情，认为只要我去做了，做得好与不好却不怎么在乎。仔细想想，这不就是我们停滞不前的原因之一吗？为什么在同样的岗位上有的人通过一年、两年的时间可以迅速成长而有的人却永远是原来的样子，没有丝毫的进步呢？这就跟故事中的猎狗一样，心想做得不好最多挨领导批评两句，又有什么关系呢？我现在深深的意识到，我要当“竭尽全力”的兔子。

三、团队精神：简单来说团队精神就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。任何组织群体都需要一种凝聚力，我们在工作中不是一个单独的人体，我们都是重庆农村商业银行这个大家庭中的一员，我们的个人行为也会影响到整个集体。要想成为成功的、高绩效的团队不光是团队的事，而是团队里每一个人的事，如果我们每一个人都能积极参与团队的每一件事，每一个人都能不用过多的安排去主动做事情，如果我们毫无保留的把自己的经验共享，当别人工作完不成或者出现错误时我们能够主动帮助他解决，像自己的工作一样共同完成，而不是袖手旁观看笑话。实际上在我们的工作中不管那一个同事事情没完成，工作出了差错，我们每一个人都是有责任的，所以大家要主动多沟通，不仅仅是个人与个人之间、部门与部门之间、员工与领导之间都是必须的。只有大家心往一块走，劲往一处使的时候，我们才会为了目标共同奋斗、共同承诺，才能营造一个和谐团队。

四、细节决定成败：“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深。所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们的员工中，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。我们必须改变心浮气躁，浅尝辄止的毛病，提倡注重细节，把小事做细……”这段话指出了我们工作中的通病。再高的山都是由细土堆积而成，再大的河海也是由细流汇聚而成，再大的事都必须从小事做起，先做好每一件小事，大事才能顺利完成。

销售技能提升培训心得4

对销售技能的培训心得篇二

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务态度。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

一、市场

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

二、品牌

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

三、服务

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

四、存在不足

- 1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20_年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能够得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

销售技能提升培训心得5

对销售技能的培训心得篇三

销售是需要技巧的,最高的销售技巧是没有技巧。以下本站小编为你带来销售技能培训心得分享，希望你有所帮助！

今天是第一次听老师讲课，也不算是讲课，因为这次是老师拿自己的人生经历来给我们分享，针对我们现在的状况，针对现在我们所面临的选择，所困惑的难题。

一、当老师开始讲的时候说道我们先前所写的话术，反应的问题。说我们的态度有问题，我很认同，因为我自己也觉察的到自己的态度不是很好，是在应付，是在为公司做事。老师直接点出了我们的问题，自己一直在犹豫在徘徊，所以无法真正去做好自己的工作。

心——信念，态——态度：

既然选择了，选择了这个平台，选择了这份工作，那自己就应该对自己负责，对公司负责，也对自己的未来负责。想好自己当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作。我是因为想突破自己，想让自己的交际水平，让自己的经历，让自己的语言表达能力有所提升才选择的这个销售行业，而选择是因为同伴们都是富有激情，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个可以让我自己有所成就，有所成长的一个公司。而现在自己所做的事情呢？懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自己的问题吗？不要再去找理由了，要求内而不是去找外，只有自己的问题解决了那才有突破那才有成长。

打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么？因为你对自己没信心，对自己的产品没信心，对自己的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢？失败的结果。坚信一句话“你相信什么才能得到什么”！

方——原则，法——路径：

现在的销售为什么这么难做，为什么这么多的人认为销售就是骗子？因为我们失去了原则，失去了本性。原则：真诚，实在。

为什么去给客户推荐东西，为什么去卖这个产品，我们是为了帮助别人，而不是去害别人，只有真正帮助了别人，帮助了企业，你才算是真正的成功。而成功的衡量方式也只是金钱，还有人脉，还有朋友。只有真心帮助别人才能得到别人的友谊，才能让自己的人生不那么孤单。并且在跟客户交流的过程中，你的能力也在不断提高，这才是最大的收获。切记：不要为了推销东西而不择手段。

目——目的，标——标准：

目标一定要有，想要有好的锻炼，必须要有一个可以量化的目标，只有这样才能清楚自己离目标还有多大距离，才能去突破自己，去完成目标。并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，只有不断超越目标，那才是真正成功的表现！

二、老师又讲到要做个“文质彬彬”的人，一个表里一致的人。

这是对我们的要求也是对我们的期望。

言必行，行必果。做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，只有自己真正去做才能有结果，才能有收获。

为人——圆融：真诚、内求、包容；处事——方正：正道，原则，口碑。

为人圆融，处事方正！

这正是销售能带来的好处，也只有销售才能有这样的锻炼机会。我们就是要靠着这个目标去努力。在工作中，要去看别人的优点，去学习。发现自己的缺点去改正。最可怕的不是错误，而是不敢去承认自己的错误，去改变错误！

三、老师也让我认识到很多前辈，很多老师，也让我对自己的产品、对自己的公司、对自己的工作有了信心。我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，提供解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢。只有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛！为企业提供有成果的企业培训！

四、老师让我们了解到了当前中国中小型企业发展中所遇到的问题，并且让我们了解了该去怎么去解决这些问题。

在我们的仔细聆听中，我们期盼已久的学习在我们的恋恋不舍中敲响了结尾的钟声。对于这三天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。老师的博文广识，生动讲解，精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象，我只恨自己才疏学浅，文笔糟糕，不能够将所有的感触都通过文字写在纸上，但是我还是尽力绞尽脑汁，以祈求能将培训完后心中所想所感表达出来。这次精彩的培训学习主要感想有几个方面：

一、让自己了解了什么是寄生关系和独立共存关系，怎样去学习别人的东西？

首先，我们要学会感恩父母，感恩亲人，感恩老师，感恩朋友。使我们一路走得顺利。第一次知道，当我们在妈妈的肚子里一直到出世。我们一只在享受妈妈带给我们最高的待遇，不用说她就会定点定时的给我们输送我们所需的东西，直到我们健健康康的降临。当我们来到世界上的时候，我们还是照样依靠妈妈给我们输送的所需东西。慢慢的直到我们长达，这些就是寄生关系，只有靠外界才能生存，所以要感恩父母。

慢慢长达之后，我们学习了更多的知识，懂得了更多的道理。当父母把他们的观念强加给我们的时候，我们就会反抗。叛逆反驳他们，有情绪，以自我为中心，觉得他们都不对。当

父母把他们的价值观灌输给我们的时候，遇到别人和我们不一样的时候，我们就会以是非观念来判断别人。所以我们要做到成人自我，做到客观，真实，共存，选择，达到独立共存的关系。

常说人因梦想而伟大，我们都希望自己有成功的事业，有一个温暖幸福的家，但是要想拥有这些，必须学习，要有方向，今天懂得了学习的几个字，做到“信”，就是相信他，经常阅读，要懂得分享，复制别人的东西经过重复的练习，转化成自己的东西。把自己懂得的知识分享给别人，这样给自己更大的压力，我们才会学习更新的东西。做到“疑”就是思考，这个方向是不是对的，给自己更多的疑问，以此来确定自己的方向。做到“悟”期待，要有思考的期待，朝着期待的方向去发展，这样才有动力。做到“通”把这些见到的东西复制过来，加强练习，转化成自己的本能，这些学习技巧我一时消化不了，但我会运用到生活和工作中去。

二、学习了怎样去规划自己的生活 and 事业，该怎样去提升自己的能级，还有更多的沟通技巧和怎样去开拓市场等。

这次学习，花了大部分的时间讲了计划，规划。当我们明确了自己的方向之后，我们要计划我们该怎么做。计划每天，每月所做的事，要严格执行这些计划。懂得了，成功之路就是在正确的方向上做持续有效的累加=成功。所以规划就是扩大我们的见地，学习更多的知识，技巧。重复练习。这次学习之后，知道了自己该在什么样的阶段学习什么样的知识怎样提升自己的能级。当我们在工作中的时候，尽量的把别人的平台来锻炼自己，因为的能级的表现在解决问题的多少。所以要想超越他人的话，自己必须不断的学习，更新自己。

在工作和生活中，沟通是最重要的。今天学习了几种的沟通技巧。有映线，内感觉(视觉性，听觉性，感觉性)。相似性法则，互诉，聆听。知道了在交谈中该怎么去寻找发现客户的需求呢?当我们和一个顾客交谈的时候，我们首先要从他的

肢体语言获得信息，该怎样去调整自己的状态，该怎么从他的视觉听觉感觉中去判断他喜欢什么或他需要什么样的服务，我们要做到以他为中心，当在倾听客人话的时候，我们达到忘我的状态，完全沉侵在他的话中，适当的给点赞美，给点肯定，给点疑问。这些都是我身上所缺乏的，所以我要加强这方面的学习。

知道了如何定位市，该如何选择什么样的市场，怎样找到顾客的需求等，在现在的竞争环境中，我们一定要了解顾客的的价值观。

三、学习反省之后。做到知己知彼方能百战不殆。

总在以前的时候，我们总会把错误推给别人，一点都不会找自身的错误，总反对父母。老经常和他们吵架，那个时候的我们真的是一点点都不懂事，总觉得父母养我们是他们的责任。今天学习了“反省”之后，感悟很深，总想起父母在我们的耳边唠叨的话语，真的是用心良苦。每次打电话回去，总会说要好好照顾自己，现在菜知道什么是儿行千里母担忧。还有当遇见不顺心的事或不如意的事，我们总会抱怨。现在才懂得。首先，我们要学会接受事实，因为他是成长的开始，其次是臣服，这样才可以自省，当我们有感恩的心的时候，才有力量去拼搏，才能创造我真正想要的结果。懂得换位思考才能使自己的工作学习更上一层楼。

当我们一直未能达到目标的时候，是不是会反省自己的目标是不是对的呢？首先我们要对目标进行反省，是不是要求太高呢？或者方法没选对？扩大自己的思维，懂得换位思考，当我们懂得了怎么做的时候，习惯性的反省自己，这样我们会越做越好。

学习是可贵的，学习是精彩的，通过这可贵精彩的学习，自己又向销售进步了一点，感叹与憧憬之余，我想我们只有靠自己的聪明与才智，努力与勤奋，坚持不懈，直到成功！

现在我们已经清醒的认识到如今是商品同质化、服务差异化的时代，消费者已不再把在哪里消费看得那么的重要，而注重的是购物时所带来的深层次的满足。时代的进步以及新华书店集团改制不仅注入了新的体制，同时也为我们带来了新的服务理念。图书市场早已从卖方市场转变成为买方市场，敏锐的感觉市场变化以及顾客新的需要成为对我们新的要求。

首先，我们要转变思想，认识服务的重要性。以前我们的工作要求仅仅是干满勤站满点，主动热情得对待顾客，而如今我们要从更高的层面来理解服务，服务不仅要以积极主动热情为目标，更重要的是以满足顾客需要为己任。只有热情、真诚地为顾客着想，才能带来顾客的满意。不论我们有多么好的书，如果服务不完善，顾客便无法真正的满足，甚至会丧失书店的信誉。所以我们要真正的为顾客着想。

以前我们认为，只要我们对服务态度加以注重，就会很容易了解如何满足顾客需求，就能做好销售工作，但事实上，并非如此，想要确定哪些销售行为可以讨好顾客，满足顾客的期望是很难的。这就要求我们有完美服务的意识，和敏锐的感知力。

那我们要从哪些方面去做呢？

一、微笑是对顾客最好的欢迎

微笑是对诚意的最好表达。所以当我们接待顾客时，我们要把顾客当朋友般施以真诚的微笑，让微笑成为我们与顾客良好沟通的开始，把微笑当成彼此的纽带。

二、树立顾客永远是对的观念，打造优质服务

不管是在售中，还是售后，有了问题的时候，不管是谁的错，我们都要及时解决，不能采取回避、推脱的态度。要积极听取顾客的反馈意见，主动做好解释工作，让顾客感受到重视

和尊重。

三、处处为顾客着想，用诚心打动顾客

让顾客满意，重要一点体现在真正为顾客着想。处处站在对方的立场想顾客所及，把自己当成对方，在推介图书的过程中，时刻要牢记解决顾客的六个问题：我为什么要听你说、这是什么、对我有什么好处、那又会怎么样呢、谁这样说的、还有谁买过。这样才能真正打动顾客，以诚感人，以心引导人。

四、多听听顾客声音，给顾客准确推介

当顾客来购书时我们并不能马上判断顾客的来意和喜好，所以需要仔细对顾客进行了解，认真分析顾客是哪类的人，比如：学生、老师、农民、司机、老板等等，尽量了解顾客的需求，努力做到只介绍对的不介绍贵的图书给顾客，培养忠实顾客。我们要在平时提高业务水平，了解自己商品知识，不能在顾客询问时一问三不知，影响顾客对我们的信任感。

五、掌握沟通技巧，热情接待顾客

说话语言是一门艺术，在我们工作中也是十分重要，讲究语言技巧，会拉近我们与顾客之间的距离，更好的开展我们的工作。我们常常遇到顾客反映我们的书价比较高，我们就要引导顾客换个角度来看我们的图书，让他感觉物有所值，比如：我们有正规的渠道，有精美的装帧，有正规的退换货服务等。在工作中，我们要熟练使用服务敬语，做到主动热情周到。

在我们的工作中开展完美服务，真心实意地为顾客着想，千方百计地让顾客满意，才能树形象、得口碑，创造更好的效益，企业才能更加强盛。

对销售技能的培训心得篇四

来中国人寿有一段时间了，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！

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！这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法！让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财！

销售技能培训心得体会2

对销售技能的培训心得篇五

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕、、、、在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；

我们要把个人的理想上升到公司的理想；

我们要把个人的价值上升到公司的价值；

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二；

速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二；

决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战！把每一个困难都作

为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：

挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

对销售技能的培训心得篇六

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有几点收获，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，重复对方的活+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。

对销售技能的培训心得篇七

这次教学技能培训内容丰富：有专家的理论讲座；课堂的互动合作；课堂听课观摩；课题研讨；课堂实践授课等等，这么丰盛的大餐，我们要以空杯的心态来学习。通过这十天的学习，我受益匪浅，收获很多，也更进一步了解了数学教学技能在教学中的重要性。下面就说说我这几天学习的一点点收获吧。

一、培训活动让我的思想意识得以提高

开班的第一节课劳副主任就跟我们讲：“要以空杯的心态来学习。”是的，作为教师的我们，要想进步和提高自身的教学能力，就要不断地学习，不断地补充新的知识，不断地更新自己的教育教学观念，不断地提高自己的教育教学技能，并在教学过程中不断地进行研究、在研究中教学。这样我们才能做到与时俱进，才能不仅仅是一个教书匠，更是一个真正的教师。

二、培训活动加深了我对课前备课环节的理解与掌握

平时教学中，我知道了小学数学备课都应该备什么，都应该关注哪些方面。但具体在实际操作中该怎样去落实，还是很模糊的。通过这次培训活动，听李和张老师的讲座后，我真正弄清了有效教学准备活动的流程是：课标的解读与教材分析——学生特征分析——确定教学目标——最近发展区分析——教学处理及策略选择——展示教学预案。先说一下教材分析：教材分析不单单是就教材去谈教材。还要在教材分析中明确编者意图，从中挖掘教材中蕴含丰富的资源、数学方法，还有把握相关知识的内在联系。例如：9加几的教学内容，既是复习了前面所学的知识“数的组成”通过复习得出新知“用凑10法学习9加几”，又为后面要学的“连加”作铺垫。所以我们备课时一定要弄清知识点前后的内在联系，才能备好课，因为备好课是上好课的前提条件。同时，我们可以借此落实哪些阶段目标？我们应该在怎样的总目标的指引下

具体落实到课堂上的目标?我们的教学到底要使学生形成怎样的能力?另外,从其他几块的准备中,我还知道了我们的教学还要关注学生的特征,关注他们的最近发展区,怎样才能使我们的教学真正使他们受益,形成他们的一种能力,这才是我们教学的最终目的。只有明确了这一点,我们的教学才会更加有效。

三、培训活动让我知道互动与合作在课堂中的重要性

听了朱校长的课及他的讲座,让我真正理解了教学活动中让课堂真正地“动”起来。这个“动”不是教师或学生单方面的“动”,而是一种“互动”,既有教师的“动”,更有学生的“动”,是师生之间、生生之间、师生与所有教育资源之间的一种互动。“师生互动,共同发展”是新课程对课堂教学的定位,也是教师课堂教学新的价值取向。教学过程的互动、合作,核心是要让学生在中学会学习、学会探究、学会创新。例如,在教学“分数的认识”时,在练习中出示几幅分数图,问:你看这几幅图能联想到几分之几?生说时,可让学生用手势来表示这些分数,强调表示分子的手要放在上面,表示分母的手要放在下面。这样一来就把整个课堂调动起来了,学生学得也开心。同时,这样的互动学生对分数的认识及意义的记忆也很深刻。

人无远虑,必有近忧。练拳不练功,到老一场空。在参加这次教学技能培训后,我的教育教学思想和观念接受了一次洗礼,同时,也应该点燃我思想的火花。在今后的教育教学工作中,我一定尽我所能,学以致用。本着吃透教材,吃透学生,提升自身素质去努力,不断学习,博采众长,充分利用一切学习机会,学习百家而顿悟,积淀教学素养。不断地站在不同的高度上审视自己,要求自己,完善自己。从而让孩子们喜欢我的数学课堂,做一名学生喜爱的数学老师。

对销售技能的培训心得篇八

在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们将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。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。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。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。在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识和了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也

必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。怎样去提升销售技巧呢？没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。