# 最新销售培训的总结感想(优质12篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-04-05

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**销售培训的总结感想篇一**

随着市场竞争的加剧和消费者需求的不断变化，工厂销售人员扮演着至关重要的角色。为了提升销售技巧和销售业绩，很多工厂都会组织销售培训。在经历了一次工厂销售培训后，我深刻体会到了培训的重要性，并对销售工作有了更深入的认识和理解。在这次培训中，我学到了许多宝贵的经验和方法，下面我将从五个方面来总结我的心得体会。

首先，我学到了解决问题和应对挑战的重要性。在销售工作中，我们每天都会面临各种各样的问题和挑战，比如竞争对手的威胁、客户的犹豫不决等。在培训中，我们通过角色扮演和案例分析等方式学习了解决问题和应对挑战的方法。我们学会了抓住客户的需求、加强沟通和协商能力，并在面对问题时保持乐观和积极的心态。这些培训给我提供了宝贵的工具和思路，使我能够更好地应对工作中的各种问题和挑战。

其次，培训让我认识到了销售技巧的重要性。在培训中，我们学习了销售技巧的各个方面，包括产品知识的了解、销售话术的掌握、销售技巧的运用等。通过实战演练和反思总结，我逐渐掌握了一些有效的销售技巧，如了解客户的需求并提供合适的解决方案、建立良好的信任关系等。这些技巧的应用不仅可以提升销售业绩，还能够帮助我们更好地了解和服务客户，满足他们的需求。

第三，销售培训增强了我的团队合作意识。在培训中，我们不仅进行了个人技能的提升，还进行了团队合作的训练。通过小组讨论和合作，我学会了与他人合作、互相支持，充分发挥团队的力量。在销售工作中，团队合作尤为重要，只有我们齐心协力、共同努力，才能够取得更好的销售业绩和客户满意度。因此，培训给我带来了跨团队合作的意识，激发了我更好地与同事合作的决心和信心。

第四，沟通能力的提升是我在培训中的重要收获之一。工厂销售工作需要与客户进行频繁的沟通和交流，因此，良好的沟通能力是十分必要的。在培训中，我们通过角色扮演和模拟销售环境来练习沟通技巧。在这个过程中，我学到了如何与客户建立良好的关系、如何用简洁明了的语言表达自己、如何倾听客户的需求等。这些沟通技巧的应用不仅可以提升销售业绩，还能够更好地满足客户需求，加强客户与工厂的合作关系。

最后，销售培训让我更加了解了产品和市场。在培训中，我们不仅学习了产品的知识和特点，还进行了市场分析和竞争对手的分析。通过这些知识的学习，我对产品和市场有了更全面的了解，能够更好地为客户提供解决方案和服务。这些知识和见解的掌握将帮助我更好地满足客户需求、拓展市场份额，提升销售业绩。

总之，工厂销售培训是我在工作中取得进步的关键。通过培训，我不仅学到了解决问题和应对挑战的方法，还提升了销售技巧、团队合作意识、沟通能力和对产品和市场的认识。这些培训成果将对我的日常销售工作产生积极的影响，帮助我取得更好的销售业绩。我相信，在今后的工作中，我会继续运用这些宝贵的经验和方法，为实现销售目标做出更大的贡献。

**销售培训的总结感想篇二**

上周公司专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。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。

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，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。

参加人员：xxx

日 期：20xx年x月x日

**销售培训的总结感想篇三**

为一名产品研发人员，平时工作更多的是和技术、机器打交道，对于产品销售、市场人员知之甚少，能够有幸参加为期两天的销售培训课程，深表谢意。销售课程是由著名的培训老师 — 金其庄老师进行讲授，其老道、风趣、幽默的语言，加之有些 yd 的行为举止，将两天的课程弄得有声有色，很是精彩。不得不佩服金老师，在销售知识方面的见解深刻，对组织销售的各个关键环节都分析得透彻，讲得也是深入浅出，使我这个门外汉也能听懂些许。

对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销售，对组织进行销售复杂度就高很多。组织销售的复杂度来源于各个方面，如需要和一个组织里的多个部门打交道，将会面对更多的竞争队手，项目的周期往往跨越了较长的时间，销售的不只有产品还有服务以及信誉等等。

如何才能在复杂多变的大型销售案中赢得最后胜利，什么才是组织销售的关键因素？且听金老师娓娓道来，之所以用“娓娓”这个词，实在是金老师经常发出一些非常阴险的笑声，似男非女，非常邪恶。金老师也承认运气和个人关系是一个很重要的因素，但并非全部，在产品质量相差无几的情况下，正确的评估自身的位置，采取相应的战术策略，并对竞争对手进行必要的打压围堵，才更有机会将产品成功销售给客户。早期传统的销售，由于产品物质的缺乏，客户对产品、市场了解粗浅，模糊，市场更偏向卖方，采购的决策权往往就那么一两个人说的算，只要和关键人员搞好关系，就能够很快的将产品销售出去，特别要是拥有了红头文件，财源将会滚滚而进。

但现在随着市场的快速发展，技术的不断开放，越来越多的产品进入同质化的阶段，产品之间都没有太明显的优劣，这就意味着竞争将加剧进入白热化，甚至到了你死我活的阶段，市场转向了买方市场，客户也拥有了更多的选择权，我们需要一套有效的销售策略，能够快速有效的将项目向前推进到有利的地形下，为公司企业的生存发展赢得更多的空间 。

金老师将多年的实战经验和理论修行 ， 完美的融合在一起 ， 总结出了对于个案的四个通用过程 ： 分析现状、思考提升竞争力的措施，拟定行动计划，执行跟踪计划。可谓字字精炼，句句精辟，不愧为大师，说得真是浅显易懂。当然大师不单把口决心法传授给我们，还通过各种案例实战，增强我们的理解。

首先，对自身的现状进行 swot 分析，对于 swot 矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

其次，在对现状进行分析后，需要确定出当前的状况，通过直观的感觉将当前所处的境地表明出来，为了能够使“感觉”变得更加可靠，金老师提供了一个“感觉尺子”进行度量。在这个细分的尺子里大约有十个感觉刻度，分别表明了对当前阶段情形的看法，如舒服，糟糕等。也许正因为每个人对一件事情的判断标准不同，感觉相差各异，才需要这么一把尺子进行衡量，并在一个团队内达成统一的认识。与此同时，通过这把尺子，前辈及大师可以进步纠正一线员工的判别能力，更精准的传授经验。

再次，在对当前的销售形势有了直观的感觉后，便可以对组织结构、关键影响因素进行更深入的分析。如果这个项目是一言堂，老板或高层有完全独立的采购权，那只需要集中精力向此人发攻，在恰当的时间恰当的地点，将此人“迷倒”，把单下了。但绝大部分的组织销售，特别是大型销售往往涉及到多个利群体，所以事情就复杂多变。突然想到在软件工程领域，在面对一个复杂的问题，有个很重要解决问题的方法论，那就是“分而治之”，我想也同样适用于销售吧。果不其然，金老师将目标组织，进行分解，划分为“掌管经济拍板权的决策人物 eb ”、“掌管技术影响决策的人物 tb ”、“业务操作的使用者 ub ”以及“引进销售的关键人物 coach ”，对这些关键因素进行分析检验，重新评估出当前的销售位置。

接着，拟定销售计划，有组织有计划的对关键点实施攻破，在实施的过程中，要不断的跟踪客户的反应状态，识别出客户是否真实拥有此需求，防止出现假单的情况，当前机会好不好，如果用户有需求，他想要谁的产品。为了能够更加精准的识别用户当前的反馈形态。金老师又提供可视化的四种图表，用于表明不同用户在当前形势下，所处的状态，分别是“成长形态”、“问题形态”、“平衡形态”、“自满形态”。通过这四种形态，识别出当前销售的可行性，并做出相应的评分。

最后，通过评分的结果再次重新测量当前的销售位置，再度拟定计划，在计划执行的过程中审时度适，关注周遭细微变化，在没有落单前，都不要掉以轻心，如同软件工程中的“螺旋式”开发一般。

通过本次课程的学习，自己对销售知识也算了解了一些，发觉方法学、策略学在很多领域都是相通的，关键在于如何灵活应用，融合贯通，而金老师正是把这些绝学掌握得如火纯青，非常高兴能够参加这门课程。

**销售培训的总结感想篇四**

软件销售是一门需要技巧和智慧的艺术。为了更好地提升自己的销售能力和达成销售目标，我参加了一次软件销售培训课程。通过这次培训，我学到了很多宝贵的知识和经验，下面将总结我在培训中的心得体会。

首先，在销售过程中，了解客户需求是至关重要的。培训中教导我们，与客户建立良好的沟通和了解客户需求是成功销售的关键。在与客户交流时，我们需要仔细聆听客户的需求和问题，通过提问和探索，深入了解客户的真正需求，并提供最适合他们的解决方案。这种深入了解客户需求的方法对于销售来说非常重要，因为只有真正了解客户的需求，我们才能更好地满足他们的需求，从而增加销售机会。

其次，销售人员需要具备良好的产品知识和技能。在培训中，我们系统地学习了我们所推销的软件产品的特点、功能和优势。熟悉产品的特点和优势，可以帮助我们更有把握地向客户解释产品的价值和用途，提高客户的信任度。此外，我们还学习了一些销售技巧和沟通技巧，如利用心理学原理进行销售、利用积极的肢体语言和言辞等。这些技巧和技能的掌握对于增加销售额和建立客户关系至关重要。

另外，与客户建立良好的关系也是非常重要的。在培训中，我们明白了销售不仅仅是交易，更是建立长期合作关系。要想建立良好的客户关系，我们需要时刻保持积极的态度、友好的沟通方式和诚实的交流。我们还学习了一些关系管理的技巧，如定期与客户保持联系、提供售后支持等。与客户建立良好的关系可以为我们带来重复销售、客户推荐和良好的口碑，从而增加销售业绩。

此外，销售人员还需要注重市场调研和竞争情报的收集。在培训中，我们了解了对市场和竞争对手的调研和研究的重要性。了解市场需求的变化和竞争对手的情报可以帮助我们更好地制定销售策略和应对策略。通过不断地了解市场和评估竞争对手的优势和劣势，我们可以更好地找到产品的差异化和突出点，并与竞争对手保持竞争优势。

最后，销售人员需要不断地学习和提升自己。培训的目的是为了进一步提高销售人员的能力和技巧，但这并不是终点。在培训结束后，我们应该继续学习并不断提升自己的销售能力。我们可以参加更多的培训课程、阅读相关书籍和文章，与同行交流经验和心得。不断地学习和提升自己可以使我们始终保持竞争力，并取得更好的销售成绩。

综上所述，软件销售培训课程给予了我很多宝贵的经验和知识。通过与客户沟通，提高产品知识和销售技巧，建立良好的客户关系，进行市场调研和竞争情报收集，以及不断地学习和提升自己，我相信我已经取得了不小的进步。我将把这些培训中学到的经验和知识运用到实际工作中，进一步提升自己的销售能力并取得更好的销售业绩。

**销售培训的总结感想篇五**

一直在公司负责培训这方面的工作，新员工入职培训是我工作中非常重要的一个环节，从计划、实施到考评、反馈、改善提升，都是我一人完成。看着自己培训出来的很多新员伙伴在两到三个月中快速成长，真的感觉非常欣慰。以下是我对新员工培训心得体会，今天整理出来和大家分享一下。(我这里所说的新员重要是销售人员。)

企业的理念对销售队伍的影响是不容忽视，非常重要的。企业倡导什么?排斥什么?立业的宗旨是什么?目标是什么?在很大的程度上影响着员工对其的选择。就如同我们交朋友一样，第一次见面的前三十秒将决定着是否有兴趣在交往下去。我曾在培训中问过很多新员同样的问题：你为什么是选择我们公司?得到的答案中95%以上都是：我感觉公司的文化氛围非常好，我希望在这个团队中能有更多的发展，只有5%的新员会谈到其它原因。当然不排除一个人进入新公司后会有意回避功利的想法，但也可从中看出企业文化对其的影响。所以在新员入职培训中应把企业理念的导入作为一种非常关键的重要的环节组织好。因为只有在认同了企业的价值观后，他才能不会单纯的用功利心去看待眼前的行业、职业和工作岗位。建议这个环节要有专人(最好是高管)组织讲授，内容可以是企业的大事记、企业模范、企业核心理念的理解、企业的典型案例等等。在理论宣讲的同时可以设计一些培训游戏激发新员的进取心和凝聚力，一开始就给他们灌输“团结一致，迎接挑战”的思维模式，让他们通过不同的角度消化对公司文化理念理解，最终解答“为何做”的问题。

在培训过程中我时常会发现有很多新员由于比较年轻，工作经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业(培训行业)是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等;

2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等;

3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理

4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等

在进行完以上的两个环节后，我通常会协调各部门经理来给新员介绍有关市场、产品、业务流程等方面的情况。当然这只是一个初步的介绍，为接下来的为期一个月的跟踪强化打下基础。

对于中小型企业来说新员培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

选拔的工作结束后，培训部对入职的新员将要进行为期一个月的走动式强化实战对口训练。通常一个销售人员在其成长的道路上，其工作状态的变化要经过四个阶段，即兴奋期、黑暗期、成长期、徘徊期。销售新人刚进入公司工作时，初期冲劲非常足。因为此时新员一心要站稳脚跟，要想其他同事证明自己的能力，并求得在公司的生存和发展，这个阶段就是兴奋期。但通常我们会发展这样一个普遍的事实，一般来讲，这种兴奋的状态不会维持很长时间。当销售人员进入市场后，发现客户不像他想象的那么简单，不是那么容易搞定，市场中对手的一些不规范竞争也层出不穷，更要命的甚至是公司本身产品和内部配合的缺陷等等，此时新员的热情会急速下降，工作积极性跌到谷底，有的甚至怀疑自己的选择，这个阶段就叫黑暗期。我们发现这两个时期通常会在新员入职后的1—xx月，所以为了帮助新员平稳度过这两个时期，减少公司人员流动率，我通常采取走动式强化实战对口训练。也就是说以辅助新员快速出单为目的，以陪访、对口培训为方法，以实战训练为手段，提高新员实战业务技能。在陪访的过程中发现新员拜访客户存在的问题，帮助新员来分析问题，同时整理出普遍性问题，组织针对性很强的对口培训。如针对探寻客户需求这个问题，就采取先学习如何提问开放式问题再当场实战演练的方法，让新员课堂学习课上消化。经过多次训练，感觉到这种方法比较有效。

另外，在陪访过程中除了指出新员销售动作存在的问题外，要和新员多沟通，要多鼓励新员。切忌一味的批评甚至指责，要给他们一个成长的过程。

以上就是我工作中的一些心得，希望能带给大家一些帮助!

**销售培训的总结感想篇六**

软件销售作为当今信息时代中一个重要的职业领域，其与人们的日常生活息息相关。为了提高软件销售人员的销售能力和专业素养，我们参加了一次软件销售培训。在此次培训中，我们学到了许多宝贵的经验，并且对软件销售这个职业有了更深刻的理解。以下将从销售技巧的学习、市场洞察力的培养、客户关系的建立、团队合作的重要性以及个人成长等五个方面进行总结和体会。

在软件销售培训中，我们学到了许多关于销售技巧的知识。首先，我们学习了如何正确地进行销售演示，如何清晰地传达产品的特点和优势，以及如何回答客户的疑问和解决客户的问题。在培训中，我们通过模拟销售的角色扮演，积极参与讨论和互动，不断提高自己的销售技巧和表达能力。这次培训让我们更加自信地面对客户，提高了我们的销售能力。

市场洞察力是软件销售人员必备的素质之一。在培训中，我们学习了如何通过市场调研和分析，了解行业动态和市场需求，把握销售机会。我们通过了解竞争对手的产品和销售策略，锻炼自己的市场洞察力，并学会了如何根据市场情况调整销售策略，增加销售的成功率。市场洞察力的培养使我们能够更好地把握市场机会，提高软件销售业绩。

建立良好的客户关系是软件销售人员成功的关键。在培训中，我们学到了如何与客户进行有效的沟通，如何建立信任和良好的合作关系。我们了解了通过定期沟通和回访客户，及时解决客户的问题和需求，建立良好的客户关系。同时，我们也了解到客户满意度对销售业绩的影响，因此我们要更加注重客户的需求，不断提高服务质量，以提升客户的满意度，推动销售的增长。

团队合作在软件销售中起着不可忽视的作用。在培训中，我们通过小组讨论和团队合作的活动，培养了合作意识和团队精神。团队合作不仅可以提高工作效率，还可以分享经验和知识，促进团队成员之间的交流和学习。在软件销售过程中，如何与团队合作，进行信息共享和协调工作，是我们必须掌握的技能。

此次软件销售培训对我们个人的成长也起到了积极的影响。通过培训，我们对软件销售这个职业有了更加清晰的认识和理解。我们认识到软件销售的重要性和挑战性，以及自身需要不断学习和提升的必要性。同时，我们也学到了如何处理工作中的挫折和困难，以及如何保持积极的心态和乐观的态度。通过这次培训，我们不仅提升了销售能力，也增强了自我管理和自我激励的能力。

总之，通过参加软件销售培训，我们学习到了许多宝贵的经验和知识，提高了销售技巧和专业素养。我们培养了市场洞察力，建立了良好的客户关系，重视团队合作，而且对个人的成长也有了更深刻的认识。我们相信，通过这次培训的收获和努力，我们能够在软件销售领域中取得更好的成绩。

**销售培训的总结感想篇七**

我叫，是财务科长，从事财务工作20年，下面谈一下在工作中的一点心得：

2、注重工作方式方法，提高工作效率。工作中要多思考，找到最快、最佳解决问题的途径;要善于运用统筹方法，提高效率;要分清主次，条例清晰，不能胡子眉毛一把抓;要善于从纷繁琐碎的日常事务中找到规律、把复杂事情简单化;要注重与外部单位、本单位人员的沟通方式，有效解决工作中的问题;要快速反应，及时解决领导交办的每项工作，并及时汇报工作进展情况。

3、注重信息安全，保守商业秘密。计算机登录、财务软件等要设置密码;重要文件要备份，防止数据丢失造成麻烦和损失;每年末要将本年度重要数据刻录成光盘统一归档，要注重电子档案的管理。

4、注重学习，学习是工作的动力和源泉。学习的方式有很多种，向书本学，向他人学，向实践学。学习同时也是提高工作效率的重要手段，学习的同时更要注重思考，“学而不思则罔，思而不学则当。”

5、注重工作总结，总结有利于工作提升。每月末书面形式做一份工作总结，主要包括本月所做的日常工作、各项工作完成情况、下月工作打算、工作中的心得体会、工作中在原来的基础上有何改进和创新、对基地的发展有何合理化建议。古人讲“一日三时，我们能做到“一月一时，工作能力就会不断提升。

6、重视自己的工作，培养主人翁责任感。一个单位的发展需要每一个人的努力，每个人的工作都同等重要。只有真切的认识、感受到这一点，才能在工作中更加主动、积极，才能更有主人翁责任感。

7、自信从容，有效解决职责范围内的事情。对职责范围内的事情，要多思考解决问题的办法，遇到困难不要急躁;要自信，自信才能从容面对遇到的困难，才能有更加清晰的思路，才能想出更好的解决问题的办法。

8、注重工作创新，做好服务保障工作。财务部门作为一个重要的后勤部门除了要提高

格要求，始终保持与时俱进、开拓创新，以热忱饱满的精神状态，真正做好经费保障工作。

9、注重管理创新，建立高效财务管理机制。树立成本意识和责任意识，提高经费运用决策的科学性。财务管理是整个行政单位管理重要组成部分，需要同经费管理、基建管理、资产管理等和谐的融合在一起，才能凸现管理整体水平。强调各部门在行政管理中的权利与责任的同时，确定清晰的多边业务关系。以制度界定责任，树立“让别人了解你的\'工作，我要了解别人的工作”的全局意识，形成和谐的财务管理内部环境。强化预算管理功能，转变预算观念，把预算管理与业务管理的有机结合，提高预算执行的刚性;充分把握财经政策，丰富财务管理的内容，确立经费保障跟踪评价机制;建立资金集中管理与监控机制，进行资金集约化管理。要确立一种适应科学发展的财务管理体系，为领导在全局管理上提供财务决策信息。

10、立足长远，明确方向，方能成就更好的未来。有些事情，我们不妨跳到圈外去看，站在更高的高度去看，这样对事情的看法可能截然不同;“事事有矛盾，时时有矛盾”，眼前利益与长远利益有矛盾，事业与家庭有矛盾，可能同事之间也会有矛盾，重要的是我们如何看待这些矛盾，如何解决这些矛盾，对此，我的看法是“风物长宜放眼量”。

期待我们每个人的进步!

**销售培训的总结感想篇八**

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购置服装的人，大局部服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反应，对客户的优质效劳等。

所以，服装导购员的能力提升直接关系着服装企业的开展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

一：培训服装导购员的职业规划

由于很多企业对通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

二：培训服装导购员对不同服装类型的把握我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻飘亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式内裤。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，性别等的选择。

三：培训服装导购员的细心程度

1、导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要非常细化的对卖场的人流量，学习心得服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越祥细越好，这不但能及时反应到公司，帮助公司研究开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助，所以观察与分析对一名导购员来说事关重要。

2、一般在卖场我们看到的`都是导购员对一天的销量的统计，因为这是与导购员有着直接的效益挂钩，但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求，导购员的统记工作它应该包含几个方面，不光是销量的统计，笔者曾见过一本导购工作笔记，它记录着一位导购员负责的十米货架，大致是这样的，它记录着每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料，是很有价值的。

4、作为一名导购员一定要有敏锐的观察力，要有火眼金星，一位优秀的导购员，它能对大局部来光临卖场的消费者做出很有效的判断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜想到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着奔驰车来购物的消费者，你向他推销10元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带，这样能适宜吗?观察与了解，这样才能更有效地做好导购工作。

**销售培训的总结感想篇九**

且不评价上文中讲师本身的专业水平问题，同样的团队我们也邀请过一位在知名快消品企业担任市场总监的朋友操作过几次有关商务礼议的培训，与前次培训很大不同的是培训现场气氛异常地火暴，但是培训结束后的效果评估却不是十分的理想，受训业务人员反馈是讲师很能“忽忧”，但是培训的内容对自已的销售工作帮助有限。

以上两次培训结束，笔者会同当时的营销总监进行了详细的研究，研究的结果是从此以后所有的销售培训不再外请讲师，所有销售培训工作全部由市场经理负责，课程由市场经理负责自主组织研发，也是自此笔者正式走上了销售培训的职业生涯。

功夫不负有心人，经过近一年的摸爬滚打，05年初笔者结合自已在快消品行业的不同层级的实战经验并大量搜集了同行业仍至相关行业中各层主管的实战案例终于完成了一套完整的销售实战培训体系，并且编写出相应的实战培训教材。同时也摸索出了既能令受训对象满意也能不断赢得掌声的销售实战培训方法。

这种方法也就是解决了本文开头很多培训同仁所遇到的两个个问题。销售培训讲师面对一帮“能说会道”的销售人员，自已首先要确立好的心态，毕竟讲师较销售人员来说在培训方面我们那还是专业水平的.，对于那些所谓“能说会道”的销售高手（这些人一般来说都是有一定的社会阅历，甚至话语间不时会流露出几许江湖味），建议我们的讲师采用以其人之道还其人之身的方法，你“江湖”，俺比你更“江湖”，笔者这一招在对付这类受训对象是屡试不爽。另外一点很重要，那就是幽默地表达观点，笔者在为多家公司的销售人员作培训时发现这一招更有用，很多时侯尤其是观点出现争议的时侯，突然间一个幽默的表述，你会发觉一定有意想不到的效果出现，听众立刻认可了你，环视台下甚至你会发现某个学员的眼中开始放出赞许的光，这一刻你彻底地赢啦。

以上说的是技巧，用当下比较流行的说法这叫“忽忧”，销售培训有了这一招垫底，可以说你的培训就已经成功一半啦。但是其只解决了讲师畏惧销售培训的问题，如果要真正成为一名合格的销售培训师，最重要的还是实战经验。

**销售培训的总结感想篇十**

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。董教授给我们讲了幼儿园的教育教学要面对两方面的发展需要。一是个体，就是要让幼儿健康、快乐、感觉有趣味，学得轻松，教师要顺应幼儿的天性，因为幼儿都是好游戏、好模仿、好奇、喜欢成功、喜欢野外生活、喜欢合群，而且还喜欢称赞的。二是社会，老师的教育要符合社会发展对人才的要求，既要体现德、能、勤、绩，德、智、体、美、劳，还要让他们学会认知、学会做事、学会合作、学会生存，总之，教师的教育既要对照社会的发展需要，还要对照个体的发展需要。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。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。首先，对自身的现状进行swot分析，对于swot矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自已的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。这是我在培训中的感悟：

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客,不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

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20xx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。何老师讲的销售翻番的秘诀中，主要是对一些实际个案进行分析讲解，个人形象问题，基本礼仪问题，站坐行姿势等，种种细节其实是更是我们应该注意到的，在孤岛逃生的游戏中，我学到了在分析客户心态中，客户所想的其实我们很多并不清楚，很多时候我们都以为客户明白，其实客户并不明白。在我们现实业务中这样的案子太多了，行行行，其实什么都不懂，如歌了解客户真是心态，是一门很大的学问。

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝,如何对待客人,如何更好的提高自己的业务水平.，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好!

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

**销售培训的总结感想篇十一**

履历上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持！

20xx年工作总结：

从进公司以来截止20xx年12月29日，共有63个客人有潜在意向，积累c级客户27名，b级客户15名。

忙碌的20xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，奠定了未来的销售。

2、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

3、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

报告人：销售部/雷倩

20xx年12月29日

**销售培训的总结感想篇十二**

前不久参加了公司组织的关于家具销售的培训，在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

1、不要轻易反驳客户，家具销售培训总结。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、 向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、 知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn